



Industrie- und Handelskammer
Erfurt

Tipps für Existenzgründer

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer Erfurt
Arnstädter Straße 34 | 99096 Erfurt
Tel. 0361 3484-0 | Fax 0361 3485-950

Stand: März 2012

Ansprechpartnerin: Susan Riethig
Referentin Unternehmensgründung
Tel. 0361 3484-213 | Fax 0361 3485-975
E-Mail: riethig@erfurt.ihk.de

Autor: *Reinhard Stark*

Rahmenbedingungen und Entwicklung selbstständiger Existenzen in Thüringen.....	4
Am Anfang steht die Idee	5
Exakte Planung sichert erfolgreiche Unternehmensgründung	7
Finanzierung und Förderung gründlich vorbereiten	9
Der Existenzgründer und die Bank	10
Sicher finanzieren und Zahlungsfähigkeit erhalten	12
Steuerung des Unternehmenserfolges und Begrenzung der Risiken.....	13
Gesellschaftsform, Haftung und Buchführung	15
Von der Rechtsform bis zum Finanzamt.....	16
Checkliste zeitlicher und inhaltlicher Ablauf der Unternehmensgründung.....	18
Checkliste Beratungs- und Informationsangebote zur Existenzgründung	19
Checkliste Unternehmenskonzept (Businessplan).....	20
Checkliste Kapitalbedarfsplan	22
Checkliste Umsatz- und Ertragsvorschau.....	23
Checkliste Liquiditätsplanung	24
Checkliste Marketingaktivitäten	25
Checkliste Unternehmensübernahme	26
Checkliste Franchiseprojekte	27
Checkliste Fehlerquellen	28
Checkliste Standortbewertung.....	31
Checkliste private Ausgaben (Beispielrechnung).....	32
Checkliste Bankgespräch	33
Checkliste Gewerbeanmeldung.....	34
Checkliste MitarbeiterEinstellung	35

Checkliste Rechtsform	36
Beratungsnetzwerk der Thüringer Industrie- und Handelskammern	39
Wichtige Kooperationspartner der Thüringer Industrie- und Handelskammern	41
Wichtige Förderinstitutionen	42
Ausgewählte Technologie- und innovationsorientierte Gründerzentren in Thüringen.....	45

Rahmenbedingungen und Entwicklung selbstständiger Existenzen in Thüringen

Selbstständigkeit ist eine Lebensperspektive, die aufgrund der damit verbundenen wirtschaftlichen Risiken einer gezielten und intensiven Vorbereitung bedarf.

Das Anliegen besteht darin, ausgehend von den Motiven für eine Existenzgründung, die erforderlichen Bedingungen aufzuzeigen, die Voraussetzungen zu definieren und zugleich die Möglichkeiten darzustellen, die eine durchdachte und solide Vorbereitung bieten.

Schwerpunkte bilden solche Aspekte, wie:

- Idee und Konzept,
- Markt und Standort,
- rechtliche Rahmenbedingungen,
- Finanzierung des Vorhabens,
- Vorbereitung und Durchführung des Bankengesprächs sowie
- Planung und Kontrolle des Unternehmenserfolges.

Wenn wir zunächst die Motive betrachten und die Frage stellen, warum sich Menschen selbstständig machen, sind im Wesentlichen fünf Hauptgründe zu nennen:

- der Wunsch nach Persönlichkeitsentfaltung,
- die Erwartung überdurchschnittlich hoher Einkommen,
- die Verwirklichung einer eigenständigen und neuartigen Produkt- oder Geschäftsidee,
- der Wunsch nach wirtschaftlicher Unabhängigkeit und
- als Weg aus der Arbeitslosigkeit.

Erfolgreiche Unternehmer haben den Begriff der „Unternehmerpersönlichkeit“ geprägt. Es gibt viele Punkte, die dies inhalt-

lich untersetzen. Ein ganz wesentlicher ist die Fähigkeit, wirklich unternehmerisch tätig zu sein oder anders gesagt am Unternehmen arbeiten und nicht im Unternehmen (das tut der Fachmann). Selbstverständlich spielt dabei die Unternehmensgröße eine Rolle, es ändert jedoch überhaupt nichts daran, dass solche weichen Erfolgsfaktoren wie Unternehmerpersönlichkeit, aber auch Marktkenntnis und die Fähigkeit zur Entwicklung von Strategien und Konzepten letztlich den Ausschlag für Erfolg oder Nichterfolg geben.

Bevor man also an die Umsetzung einer Idee geht, sollte jeder ernsthaft prüfen, ob diese Kriterien erfüllbar sind. Dies kann und darf nicht in idealisierter Form erfolgen, sondern Sie sollten sich u. a. folgende Fragen stellen und natürlich ernsthaft zu beantworten versuchen:

- Kenne ich den Markt, in dem ich künftig tätig sein möchte?
- Was soll mein künftiges Unternehmen auszeichnen, und wodurch möchte ich mich von meinen Mitbewerbern abheben?
- Wie und mit welchen Mitteln offeriere ich mein Angebot (Marketing)?
- Wie schaffe ich es, Kundenbindung zu betreiben?
- Bin ich in der Lage, meine Marktposition ständig zu überprüfen und den Kundenbedürfnissen anzupassen?

Viele potenzielle Existenzgründer werden oftmals von Banken oder Beratern mit der Aussage verprellt, „... dass eine Gründung in dieser Branche wenig Aussichten auf Erfolg hat, weil es ja schon zu viele gleich gelagerte Unternehmen gibt“. Bei einem standardisierten und wenig durchdachten Konzept trifft dies sicherlich zu. Das Problem stellt sich ganz anders. Wenn es z. B.

nicht darum geht, dass 598. Textilgeschäft am Standort X zu eröffnen, sondern eine Modeboutique mit einem besonderen Sortiment (für das natürlich die Zielgruppe gegeben sein muss), mit neuen, bisher nicht angebotenen Dienstleistungen etc. Sie sehen an diesem Beispiel, dass ein zentraler Punkt der Existenzgründung ein aussagefähiges Konzept ist.

Die Anlaufphase in einem Unternehmen erfordert hinsichtlich der persönlichen Entnahmen nahezu Abstinenz, wobei ein guter Unternehmer auch gutes Geld verdienen soll.

Als grobe Faustregel gilt dabei folgender Grundsatz: Wenn Sie als Selbstständiger netto über den gleichen Betrag verfügen wollen, müssen Sie brutto ca. 1,5 Mal so viel verdienen wie vorher im Angestelltenverhältnis.

Bescheidenheit ist nicht die einzige Eigenschaft eines erfolgreichen Unternehmers. Fleiß, Ideen, Vertrauen sowie Glück gehören dazu.

Eine Ehrhardt'sche These besagt, dass „...Marktwirtschaft u. a. auf den Versuch, den Irrtum und die risikobehafteten Experimente angewiesen ist“. Den Versuch erfolgreich zu gestalten, den Irrtum weitestgehend auszuschließen und das Risiko zu minimieren, soll Ziel der Darstellungen sein.

Die Industrie- und Handelskammer Erfurt hat das Gesamtprodukt „Starthilfe“ (Existenzgründung) in einzelne Bausteine strukturiert. Mit der Inanspruchnahme der jeweiligen Module, haben Sie die Möglichkeit, sich umfassend sowie im Detail auf Ihre Selbstständigkeit vorzubereiten. Dies sind:

- die wöchentliche Orientierungsberatung,
- das Existenzgründerseminar,
- die Gründungsberatung,
- der Existenzgründerpass (gefördert durch das Thüringer Ministerium für

Wirtschaft, Arbeit und Technologie und den Europäischen Sozialfonds),

- der monatliche Beratungssprechtag,
- die Nachfolgebörse nexxt-change,
- die Gründerwettbewerbe,
- die Informationen im Internet und
- die Existenzgründerbroschüre „Tipps für Existenzgründer“.

Ihre Berater in der IHK Erfurt und den Regionalen Service-Centern werden Sie dazu sowie über weitere Merkblätter und Flyer zu speziellen Themen informieren.

Am Anfang steht die Idee

Die Fähigkeit, Ideen und Visionen zu entwickeln, ist eine wichtige Voraussetzung für jeden Existenzgründer. Damit es letztlich keine Träumereien werden, ist eine frühzeitige Kontaktaufnahme mit ersten Ansprechpartnern (z. B. Kammer, Verband, Bank oder Sparkasse, Steuerberater, Unternehmensberater) unbedingt zu empfehlen.

Für den zeitlichen und inhaltlichen Ablauf einer Unternehmensgründung kann erfahrungsgemäß eine Spanne von 6 bis 18 Monaten als Rahmen angenommen werden. Die konkrete Dauer wird neben vielen anderen Faktoren vor allem von der Art der selbstständigen Tätigkeit abhängig sein. Folgende sachliche Strukturierung lässt sich als Orientierungshilfe fixieren:

1. Etappe (1 – 3 Monate)
 - Grobplanung, Informationssammlung, Standortprüfung, erste Konzeption
2. Etappe (2 – 4 Monate)
 - Feinplanung, Detaillierung, erstes Bankgespräch, Kontaktaufnahme zu Zulieferern, zur Verwaltung, zum Steuerberater

- evt. Vorverträge – keine Verträge!
- Beantragung von Genehmigungen und Konzessionen
- Klärung der Finanzierung

3. Etappe (1 Monat)

- Kreditanträge und Förderanträge, Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag, Bestellungen

4. Etappe (2 – 4 Monate)

- Errichtung des Unternehmens
- Gewerbeanmeldung

Sie sollten jedoch berücksichtigen, dass die Realisierung der Teilschritte oftmals voneinander abhängig ist und Zeitverzögerungen auftreten können. Gerade dann gilt es, den eingangs empfohlenen Kontakt zu suchen.

Schwerfällige Behörden oder finanzierungsunwillige Banken können Ihnen möglicherweise das Leben erschweren, es zeigt sich jedoch auch, dass Existenzgründer mit lückenhaften Unterlagen oder unausgegorenen Konzepten ihre Idee zu realisieren versuchen und die Schuld für ein Scheitern schon vor der eigentlichen Gründung bei anderen suchen.

An dieser Stelle zwei grundsätzliche Aspekte, die Sie unbedingt beachten müssen:

1. die Vorbeginnsklausel,
2. das Hausbankprinzip.

Das heißt nichts anderes, als dass vor dem Auslösen von Bestellungen oder dem Abschluss von Verträgen immer die Finanzierung (in Höhe und Struktur) geklärt sein muss. Darüber hinaus sind Anträge, egal wo das Geld letztlich herkommt, über die Hausbank zu stellen. Bei einer ersten Grobplanung für Ihr Unternehmen ist zu beachten, dass Sie dauerhaft und nachhaltig

- die Kosten für den Lebensunterhalt,
- die laufende Reproduktion des Unternehmens,
- die Bildung angemessener Rücklagen

erwirtschaften müssen.

Selbstverständlich gilt es darüber hinaus die Bedienung des Kapitaldienstes (Zins und Tilgung aufgenommenen Darlehen) zu berücksichtigen.

Als grundlegende Fördervoraussetzungen lassen sich damit definieren:

- die volkswirtschaftliche Förderungsfähigkeit des Unternehmens (nicht gefördert werden z. B. Spielhallen),
- das Erreichen einer tragfähigen Vollexistenz (ein Nebengewerbe ist jederzeit möglich, jedoch selten förderfähig),
- der nachhaltige wirtschaftliche Erfolg (siehe vorhergehender Absatz),
- die fachliche und kaufmännische Qualifikation.

Der gesamte zeitliche und inhaltliche Ablauf der Gründung eines Unternehmens ist auch ein Prozess der Bildung und Weiterbildung. Die Bereitschaft zur Fortbildung durch Fachliteratur, Besuche von Vorträgen und Seminaren sowie zum Erfahrungsaustausch ist zur Erkennung von Entwicklungstrends der Branche und Änderungen der Wettbewerbssituation unbedingt notwendig. Informationsdefizite sind nach Finanzierungsschwierigkeiten die häufigste Ursache für Pleiten. Kammern, Verbände, Kreditinstitute, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater sind potenzielle Ansprechpartner für qualifizierte Beratungsleistungen. Teilweise sind diese kostenfrei oder können durch Beratungszuschüsse gefördert werden.

Zu Beginn ist zu klären, ob Ihre Pläne unter den gegebenen Bedingungen realisierbar sind. Ein Ergebnis der Beratung kann auch darin bestehen, dass man Ihnen abräät, den Existenzgründungsplan weiter zu verfolgen (natürlich bei plausibler Begründung).

Aus der Fülle von Daten und Informationen in Verbindung mit den eigenen Bedingungen und Zielen ist durch den Existenzgründer ein erstes Konzept zu erarbeiten. Dieses beinhaltet im Prinzip zwei große Komplexe:

1. Angaben zum Unternehmensgegenstand, zu den Unternehmenszielen und -inhalten,
2. Angaben zur Person, Ausbildung, Qualifikation, Kenntnissen und Erfahrungen.

Das Konzept (der Businessplan) ist das zentrale Dokument Ihres Unternehmens und verkörpert den eigenen Fahrplan sowie die Information für Dritte (Banken, Kunden, Lieferanten). Grundsätzlich müssen die folgenden Fragen beantwortet werden:

- Was unterscheidet mein Unternehmen von meinen Mitbewerbern?
- Was ist das Besondere an meinem Unternehmen?

Da es Ihr Fahrplan für die nächsten Jahre ist, müssen Sie sich auch damit eindeutig identifizieren, d. h., Sie müssen es letztlich selbst erstellen. Banken, aber auch Kunden und Lieferanten werden sehr schnell merken, wenn Sie nicht „im Stoff stehen“. Ein Konzept wird in der Regel in Form einer umfassenden Gesamtdarstellung sowie als Kurzprofil bzw. Exposé erarbeitet (jeweils für die konkrete Zielgruppe). Damit

ist zugleich die inhaltliche Grundlage für Firmen- und Produktprospekte und für Präsentationszwecke geschaffen.

Neben der textlichen Darstellung des Konzeptes benötigen Sie:

- eine Umsatz- und Ertragsvorschau (auch Rentabilitätsvorschau genannt),
- einen Finanzierungsplan sowie
- einen detaillierten fachlichen Lebenslauf.

Zum Aufbau und Inhalt sollten Sie sich umfassend beraten lassen. Die Kammer hält hierzu auch entsprechende Empfehlungen und Formulare bereit. So bildet z. B. die Umsatz- und Ertragsvorschau den entscheidenden Indikator hinsichtlich der Tragfähigkeit des Vorhabens.

Ausgehend vom Umsatz über den Wareneinsatz und die Kosten rechnen Sie bis zum Gewinn und müssen spätestens an diesem Punkt eindeutig klären, ob sich das Unternehmen lohnt. Jegliche Form der Selbsttäuschung durch „Schönrechnen“ führt früher oder später in den Ruin.

Für die gesamte Phase der Vorbereitung auf Ihre selbstständige Tätigkeit steht Ihnen der „Existenzgründerpass“ zur Verfügung.

Die Förderquote liegt zwischen 75 und 100 % (je nach Dauer evtl. Arbeitslosigkeit). Den Antrag und alle erforderlichen Informationen finden Sie unter den Seiten der GFAW (gfaw-Thüringen.de). Darüber hinaus beraten Sie die verantwortlichen Mitarbeiter der IHK.

Exakte Planung sichert erfolgreiche Unternehmensgründung

Die richtige Einschätzung des Umsatzes sowie des Ertrages ist sicherlich einer der schwierigsten Abschnitte in der Gründung Ihres Unternehmens. Sie benötigen verlässliche Planungswerte. Die maximale

Umsatzgröße wird auf der Grundlage von Marktpotenzial, Konkurrenz- und Standortanalysen bestimmt.

Bei der Ermittlung der Daten können Sie die Kammern und Verbände unterstützen. Ein wertvolles Material stellen darüber hinaus Branchenvergleiche dar, die z. B. für den Groß- und Einzelhandel, die Gastronomie und das Transportgewerbe vorliegen. Hier können Sie relevante Daten in Bezug auf Umsatz, Rohertrag, Gewinn und vor allem Kosten- und Erlösrelationen der jeweiligen Branchen entnehmen. Doch Vorsicht – es handelt sich letztlich immer um Durchschnittswerte, die einer standort- und objektbezogenen Bewertung bedürfen. Die genannten Branchen- oder Betriebsvergleiche sind natürlich auch bei den Banken und Sparkassen bekannt.

Wenn nun z. B. ein Existenzgründer im Schuheinzelhandel in seiner Ertragsvorschau 5.000 € Umsatz je m² Verkaufsfläche zugrunde legt, dann hat er zumindest Erklärungsbedarf. Der Betriebsvergleich in dieser Branche weist hier einen Wert von ca. 2.700 € aus, er würde also nahezu doppelt so hoch liegen. Selbstverständlich ist so etwas nicht unmöglich, aber dann müssen zweifellos alle Faktoren (Markt, Standort, Sortiment, Preisgestaltung usw.) dafür die Bedingungen liefern.

Darüber hinaus sollten Sie als Existenzgründer von vornherein das Gebot kaufmännischer Vorsicht anwenden. Es ist immer ratsam, über Reserven zu verfügen.

Betrachten wir nun den Finanzierungsplan (wird im Abschnitt Finanzierung und Förderung weiter vertieft). Der Finanzierungsplan hat im Wesentlichen zwei Seiten:

- die Mittelverwendung und
- die Mittelherkunft.

Hier soll es zunächst um die Verwendung gehen. Praktisch bedeutet das für Sie nichts anderes, als dass Sie eine Aufstel-

lung anfertigen, die alles beinhaltet, was zu finanzieren ist.

Steht nun das Konzept in seiner ersten Fassung, die Umsatz- und Ertragsvorschau und der erste Teil der Finanzierungsplanung, ist in jedem Fall eine Konsultation bei Ihrem Berater zu empfehlen. Lassen Sie zunächst die Unterlagen durch einen sachkundigen Außenstehenden beurteilen und nehmen Sie kritische Hinweise positiv auf. Darüber hinaus ist eine ganze Reihe von Faktoren zu beachten, die Ihre künftige Tätigkeit mittelbar oder unmittelbar berühren. Ohne zu übertreiben kann man sagen, dass Sie es zukünftig mit 100 bis 150 relevanten Gesetzen zu tun haben werden. Die müssen Sie nicht alle kennen – wer kann das schon von sich behaupten – allerdings wird Ihnen niemand die Aussage abnehmen, dass Sie z. B. als Einzelhändler noch nichts von der Gewerbeordnung gehört haben oder als zukünftiger Gastronom die Eckpunkte des Gaststättengesetzes nicht kennen. In Bezug auf Ihre spätere Tätigkeit müssen Sie zwei Grundformen gewerblicher Tätigkeit beachten:

- das anzeigepflichtige Gewerbe und
- das erlaubnispflichtige Gewerbe.

Zu letzterem gehören zum Beispiel:

- das Makler- und Bauträgergewerbe,
- das Versteigern von beweglichen und unbeweglichen Sachen,
- der Handel mit Waffen und Munition,
- das Verkehrsgewerbe und
- das Vermittlergewerbe.

Bei Ihrem Berater der IHK Erfurt erhalten Sie eine Gesamtübersicht.

Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl von Nebenbestimmungen, die Sach- und

Fachkunde erfordern (z. B. Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln, Verkauf von Substanzen, die der Chemikalienverbotsverordnung unterliegen).

Finanzierung und Förderung gründlich vorbereiten

Geht man davon aus, dass Sie Ihr Konzept durchdacht, die Ertragskraft des künftigen Unternehmens geprüft und sachkundige Außenstehende dies bestätigt haben, dann muss die Finanzierung des Vorhabens geklärt werden. Auch und gerade an dieser Stelle ist eine kompetente Beratung ganz wichtig. Das Optimum ist ein Finanzierungsmix aus eigenen Mitteln, öffentlichen Finanzierungsprogrammen (einschließlich Zuschüsse) und Bankdarlehen.

In einem ersten Schritt gilt es zu prüfen, in welchem Umfang Eigenkapital zur Verfügung steht. Darunter versteht man im banküblichen Sinne:

- flüssige Mittel und geldnahe Vermögenswerte (Bargeld, Sparguthaben, Bausparguthaben, Lebensversicherungen, Verwandtendarlehen),
- Einbringung von Sachwerten,
- Erfindungen und immaterielles Vermögen sowie
- Eigenleistungen.

Sie sehen hieraus, dass es nicht nur um Bargeld geht, wobei die letzten drei Punkte sachgerecht und realitätsbezogen zu bewerten sind. Ein Unternehmen ist umso gesünder, je höher sein Eigenkapital ist. Andererseits ist aus taktischer Sicht immer die Überlegung angebracht, ob unbedingt der letzte Euro in die Gründung gesteckt werden muss oder ob nicht eine maßvolle Reservebildung sinnvoll wäre. Dieser Punkt muss natürlich mit der finanzierenden Bank geklärt sein.

Der zweite Schritt umfasst vor allem die Prüfung des Einsatzes von Förderpro-

grammen, die neben günstigen Zinsen vor allem langfristige Finanzierungen ermöglichen. Hier sind viele Varianten und Kombinationen möglich. Voraussetzungen für die Gewährung öffentlicher Förderprogramme sind:

- der Nachweis der Tragfähigkeit des Vorhabens,
- die fachliche und persönliche Eignung sowie
- eine angemessene Berufserfahrung.

Welche Unternehmenszweige im Einzelnen förderfähig sind, kann am einzelnen Programm entnommen werden.

Als spezielle Förderinstitute stehen Ihnen hierbei die Kreditanstalt für Wiederaufbau sowie die Thüringer Aufbaubank zur Verfügung.

Unter dem Aspekt, dass alle Anträge über eine Hausbank gestellt werden müssen, halten diese genannten Förderbanken maßgeschneiderte Programme bereit, zu denen Sie diese Institute selbst sowie Ihre IHK selbstverständlich umfassend beraten.

Nutzen Sie neben der Vielzahl von Informationsmöglichkeiten im Internet u. a. vor allem unsere monatlich stattfindenden Beratungssprechstage in Erfurt (jeweils am 3. Mittwoch des Monats), um sich sowohl über alle Möglichkeiten der Förderung zu informieren, als auch Ihr konkretes Vorhaben mit kompetenten Partnern zu beraten. Für Investitionen im produzierenden Bereich, Teilen des Handwerkes und ausgewählten Dienstleistungen sind ggf. Zuschüsse möglich.

Bedingung ist hierbei die Durchfinanzierungsbestätigung der Hausbank, d. h., die Gesamtmaßnahme einschließlich der eventuell notwendigen Zwischenfinanzierung muss geklärt sein. Die Antragstellung selbst erfolgt durch den Investor bei der jeweiligen Förderbank.

Es gibt viele Möglichkeiten, ein Unternehmen zu finanzieren. Das maßgeschneiderte Konzept ist von einer Vielzahl von Faktoren abhängig, die im Einzelfall besprochen und geprüft werden müssen. „Ferndiagnosen“ und „Patentrezepte“ sind unseriös. Neben der unternehmensbezogenen Finanzierung und Förderung einer Existenzgründung ist auch die persönliche Förderung von Bedeutung. Bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit sind grundsätzlich folgende Programme möglich:

- für Empfänger von ALG I der Gründungszuschuss,
- für Empfänger von ALG II das Einstiegsgeld und die Förderung nach §16c SGB II und
- für Arbeitslose ohne Anspruch auf Gründungszuschuss nach § 57 SGB III unabhängig vom Leistungsbezug nach mindestens einem Tag gemeldeter Arbeitslosigkeit, die Existenzgründungshilfe der GFAW.

Der Gründungszuschuss kann bei bestehender Arbeitslosigkeit beantragt werden, wenn der Gründer noch mindestens 150 Kalendertage Restanspruch auf Arbeitslosengeld I hat. Diese Förderung ist generell eine Ermessensleistung. Insofern empfiehlt sich bei vorliegender Voraussetzung der Abschluss einer Arbeitslosenversicherung auf Antrag. Die Förderung erfolgt bei diesem Programm als 2-Phasen-Modell. In der ersten Phase werden für sechs Monate das bisherige Arbeitslosengeld sowie eine Pauschale von 300 € monatlich gezahlt. In der zweiten Phase entscheidet die Agentur für Arbeit nach Prüfung der Tragfähigkeit über eine weitere Pauschalförderung in Höhe von 300 € für einen Zeitraum bis zu neun Monaten. Mit der Beantragung des Gründungszuschusses ist die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle zu erbringen. Über die erforder-

lichen Modalitäten informiert Sie Ihre IHK Erfurt.

Das Einstiegsgeld, nach § 16b SGB II, kann Empfängern von ALG II bei Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit gezahlt werden. Umfang und Dauer liegen im Ermessen der Betreuer der Arbeitsverwaltung unter Beachtung der Bedürftigkeit. Eine erste Förderphase beträgt i.d.R. 12 Monate, wobei die Gründer in dieser Zeit über ihr Jobcenter/Grundsicherungsamt sozialversichert bleiben. Eine Anschlussförderung ist prinzipiell möglich, liegt jedoch gleichfalls im Ermessen der Berater. Die fachliche Stellungnahme einer fachkundigen Stelle ist nicht vorgesehen. Über den § 16c des SGB II besteht die Möglichkeit, ein Darlehen (einen Zuschuss bis 5.000,- Euro) zu beantragen. Auch hierfür ist ein Konzept und ein Investitionsplan erforderlich.

Die Existenzgründungshilfe der GFAW steht Gründern offen, die arbeitslos gemeldet sind, aber keinen Gründungszuschuss erhalten. Voraussetzung dafür sind weiter ein tragfähiges Konzept und der Besuch eines Existenzgründerseminars. Die Förderung beträgt 600 € p.M., insgesamt für ein Jahr also bis zu 7.200 €. Auch in diesem Fall ist eine Stellungnahme zur Tragfähigkeit einzuholen. Fachkundige Stellen sind hier insbesondere die Industrie- und Handelskammern, Fachverbände und Kreditinstitute.

Für alle weitergehenden Informationen hält die IHK Erfurt Informationsmaterial bereit. Darüber hinaus beraten wir Sie gern persönlich.

Der Existenzgründer und die Bank

Viele Existenzgründer stellen im Beratungsgespräch die Frage, welche Bank empfohlen werden kann.

Ganz davon abgesehen, dass es aus der Sicht einer Industrie- und Handelskammer unseriös wäre, eine solche Empfehlung auszusprechen, kann man eigentlich die Frage so nicht stellen.

Egal um welche Bank es sich handelt, Sie sollten es sich zum Grundsatz machen, die Kompetenz des Beraters bzw. des Verhandlungspartners zu prüfen. Im Endeffekt geht es um ein Geschäft zwischen zwei Partnern und nicht um eine Bittstellung. Zunächst steht natürlich zweifelsfrei fest, dass die Banken in dieser wirtschaftlich komplizierten Zeit vorsichtiger agieren. Ihre beste Chance als kleiner oder mittelständischer Unternehmer besteht in einem offenen Dialog, d. h., Sie müssen die Bank durch Informationen überzeugen. Sollten Sie das Gefühl haben, dass man Ihnen gar nicht richtig zuhört, dann ist ein Gespräch mit einer anderen Bank dringend angeraten.

Selbstverständlich sollten Sie die erforderliche Flexibilität besitzen, Hinweise und Erfahrungen Ihres Bankers anzunehmen, nur müssen diese sachbezogen sein. Berücksichtigen Sie immer, dass hier ein Vertragsverhältnis entsteht, das Sie gegebenenfalls für den Rest Ihres Lebens bindet. Im Prinzip gelten folgende Regeln:

- Präsentieren Sie sich Ihrer Bank stets als verlässlicher Partner. Halten Sie Termine und Versprechen ein.
- Versorgen Sie die Bank mit allen erforderlichen Daten.
- Setzen Sie Ihre Bank nicht unter Zeitdruck, aber verlangen Sie auch die kontinuierliche Abarbeitung Ihres Anliegens.
- Dokumentieren Sie bei den Bankgesprächen Ihre Kompetenz in fachlicher und kaufmännischer Hinsicht sowie Ihre Managementqualitäten.

- Reden Sie mit Ihrer Bank immer zuerst über Ihr Konzept und dann über die Konditionen einer Finanzierung.
- Halten Sie zu mehreren Banken guten Kontakt und machen Sie daraus kein Geheimnis.
- Präsentieren Sie Ihre Unterlagen „bearbeiterfreundlich“.
- Besprechen Sie nicht nur die große Zukunft, sondern beteiligen Sie Ihre Bank auch an den Problemen Ihres Unternehmensalltags.

Diese Hinweise sollten nicht belehrend wirken, sondern Erfahrungen vermitteln, die aus einer Vielzahl von Beratungen mit Existenzgründern und Banken resultieren. Neben diesem eigenen „Verhaltenscodex“ müssen Sie auch wissen, welche Punkte die Banken im Rahmen der Bonitätsprüfung abchecken. Dies sind vor allem:

- die Gesellschaftsform des Unternehmens und die persönliche Haftung des Antragstellers,
- die Entwicklungstendenzen, die konjunkturelle Lage und die Risiken der Branche,
- der Kreditbetrag und die Laufzeit, vor allem unter Berücksichtigung der Bedienbarkeit des Kapitaldienstes,
- der Kreditzweck,
- die Sicherheiten,
- die zukünftige Ertragsentwicklung unter Berücksichtigung von aktuellen Branchendaten sowie
- die Risikoverteilung, vor allem in Bezug auf die Höhe der Eigenmittel sowie der Höhe und Struktur der Fremdmittel.

Abschließend noch ein Wort zum Bankengespräch selbst. Es spricht überhaupt nichts dagegen, wenn Sie dabei einen kompetenten Partner hinzuziehen. Wenn

Sie jedoch mit einer Delegation auftreten und dann der Einzige sind, der nichts oder nicht viel sagt, tendieren Ihre Chancen gegen Null. Sie müssen die Bank überzeugen und zwar von sich selbst und von Ihrem Konzept. Eine Bank geht im Zweifelsfall immer von der These aus, dass das Entscheidende in einem Unternehmen die handelnde Person ist. Bei Ablehnung fragen Sie stets nach den Gründen. Selbst hieraus können Sie noch lernen. Sie sollten keine Scheu haben, Ihren Antrag erneut bei einem anderen Kreditinstitut zu stellen.

Ein für die Banken wichtiges Entscheidungskriterium werden die Sicherheiten sein, da der Blankokredit eher die Ausnahme bildet. Im Grundsatz unterscheidet man zwischen Personalsicherheiten und Sachsicherheiten. Hinter dem Begriff „Personalsicherheiten“ stehen vor allem die Bürgschaft und die Garantie. Sachsicherheiten sind:

- der Eigentumsvorbehalt,
- die Forderungsabtretung,
- die Sicherungsübereignung,
- die beweglichen Pfandrechte,
- die Hypothek und
- die Grundschild.

Zunächst gilt der Grundsatz, dass die Höhe der zu stellenden Sicherheiten u. a. auch Ergebnis des Verhandlungsgeschehens sowie der Plausibilität Ihres Konzeptes ist. Das größte Problem dürfte in der Praxis wohl darin liegen, dass der Wert, den die Bank Ihren Kreditsicherheiten beimisst, in der Regel erheblich niedriger liegt als der aktuelle Marktwert des Sicherungsgutes.

In der Praxis taucht immer wieder die Frage auf: Lassen sich bankübliche Sicherheiten durch andere Instrumentarien ersetzen? Die Antwort lautet: Im Prinzip ja und zwar durch eine Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank Thüringen.

Sicher finanzieren und Zahlungsfähigkeit erhalten

Im Freistaat Thüringen gibt es ein dreistufiges Bürgschaftsmodell, d. h. für Bürgschaften

- bis zu einer Finanzierungssumme von 1.250 T€ ist die Bürgschaftsbank Thüringen (BBT),
- bis 3.000 T€ die Thüringer Aufbau-bank und
- über 3.000 T€ die Landesregierung

zuständig.

Da in der Phase der Gründung äußerst selten letztgenannte Werte eine Rolle spielen, soll die Bürgschaftsbank (in manchen Ländern auch Kreditgarantiegemeinschaften) im Mittelpunkt stehen. Vereinfacht gesagt hat diese die Aufgabe, fehlende bankübliche Sicherheiten bei kleinen und mittleren Unternehmen durch eine Ausfallbürgschaft zu ersetzen, die bis zu einer Höhe von 80 Prozent (Bürgschaftsobligo) übernommen werden kann.

Auch hier gilt das Hausbankprinzip, das heißt, Ihre finanzierende Bank muss den Antrag stellen. Nicht selten geschieht das erst auf Drängen des Unternehmers. Die Entscheidung wird in der Regel in den Bürgschaftsausschüssen getroffen, die jeweils paritätisch mit Vertretern der Banken sowie der Kammern und Verbände besetzt sind. Bei Bestätigung der Bürgschaftsübernahme bedeutet das zum Beispiel:

- Kreditvolumen
= 100 T€
- Bürgschaft in Höhe von 80 Prozent
= 80 T€
- verbleibendes Hausbankrisiko
= 20 T€.

Bis zu einem Kreditbetrag von 125 T€ kann die Bürgschaft über das Programm „BBT-Basis“ auch direkt bei der Bürgschaftsbank beantragt werden. Die Hausbank muss erst nach Zusage durch die BBT involviert werden, was den Antragsweg erheblich verkürzen und Ihre Position nicht unwesentlich stärken kann.

Zu einer betriebsgerechten Finanzierung gehört unbedingt die ausreichende Absicherung des Betriebsmittelbereiches zur Gewährleistung Ihrer Zahlungsfähigkeit. Als Grundprinzip sollte man davon ausgehen, dass in Abhängigkeit von Höhe und Struktur zumindest ein Teil mittelfristig finanziert wird. Die Kreditanstalt für Wiederaufbau und die Thüringer Aufbaubank halten hier geeignete Programme bereit. Diese haben in der Regel sechsjährige Laufzeiten bei günstigen Zinssätzen und liegen damit deutlich unter den banküblichen Kontokorrentzinsen. Damit wird natürlich nicht vollständig die Kontokorrentlinie ersetzt. Sie sollte sich in der Höhe und Inanspruchnahme darauf beschränken, Zahlungsspitzen im Unternehmen abzufangen und entsprechende Spielräume zur Sicherung der Zahlungsfähigkeit einzubauen. Klären Sie bereits mit der „Grundfinanzierung“ Ihren Verfügungsrahmen im Kontokorrentbereich und nicht erst dann, wenn sich die Lieferantenrechnungen stapeln. Fehlende Liquidität ist letztlich eines der häufigsten Krankheitssymptome gerade kleiner und mittlerer Unternehmen.

Dazu noch einige Bemerkungen: Liquidität bedeutet nichts anderes als „flüssig und zahlungsfähig“ zu sein. Der Grad der Liquidität sagt aus, ob beispielsweise Ihre Zahlungsmittel ausreichen, um die kurzfristigen Verbindlichkeiten zu decken (Barliquidität) oder ob Sie dazu den Eingang Ihrer kurzfristigen Forderungen (Liquidität auf kurze Sicht) oder darüber hinaus weitere Umsätze (Liquidität auf mittlere Sicht)

benötigen. Liquidität ist planbar, als Zeiträume hierfür kommen Jahr, Quartal, Monat in Abhängigkeit vom konkreten Unternehmen in Betracht. Sie tun im Prinzip nichts anderes, als für den jeweiligen Zeitraum die Einnahmen mit den Ausgaben zu vergleichen. Im Ergebnis steht fehlende Liquidität oder ein Liquiditätsüberhang und zwar jeweils stichtagsbezogen. Es nützt Ihnen überhaupt nichts, im Jahresdurchschnitt liquide zu sein, wenn Sie zu einem Zeitpunkt, wo beispielsweise eine Saisonbevorratung ansteht, nahezu zahlungsunfähig sind. Dies ist ein ganz wichtiger Punkt, den Sie rechtzeitig mit Ihrer Bank besprechen und klären müssen, nicht erst dann, wenn die Lieferanten mahnen.

Die tägliche Praxis zeigt leider etwas anderes und es ist unsolid, ausschließlich den Banken den „schwarzen Peter“ zuschieben zu wollen.

Steuerung des Unternehmenserfolges und Begrenzung der Risiken

Neben der laufenden Liquiditätsüberwachung ist die Kontrolle der Ertragskraft des Unternehmens von zentraler Bedeutung. Es gibt eine Vielzahl von Möglichkeiten und Methoden, diesem Erfordernis gerecht zu werden. Alle hier darzustellen, ist nicht möglich und auch nicht erforderlich. Nicht ausreichend für eine sachgerechte Bewertung des Unternehmens ist die Ermittlung des Betriebsergebnisses oder Gewinns. Diese Kennziffer birgt ganz einfach zu viele Unsicherheiten und Gestaltungsmöglichkeiten. Aus diesem Grund ist dringend zu empfehlen, zumindest für sich selbst, immer bis zum Cashflow zu rechnen. Das klingt kompliziert, ist es aber ganz und gar nicht. Der Cashflow ist nichts anderes als der sichtbare Ausdruck der Selbstfinanzierungskraft Ihres Unternehmens. Er stellt den Zusammenhang zwischen Gewinn, Abschreibung, Wertberichtigung und Privatentnahmen her.

Vereinfachte Formel Cashflow:

Steuerlicher Gewinn
+ Abschreibung auf Anlagevermögen
+ Zuführung zu Rückstellungen bzw. Rücklagen
./. Auflösung von Rückstellungen bzw. Rücklagen
= BRUTTO – Cashflow
./. Privatentnahmen
./. private Steuern
= NETTO – Cashflow

Aus dem Netto-Cashflow können beispielsweise direkt Investitionen finanziert und Kredite getilgt werden. Auch für die Banken ist diese Kennziffer von zentraler Bedeutung. Als Faustformel können Sie davon ausgehen, dass Ihr mögliches Kreditvolumen (je nach Branche und Unternehmen) das 10 bis 15-fache des Cashflows als Obergrenze umfasst.

Die hier dargestellten Möglichkeiten einer Existenzgründungsfinanzierung verkörpern Grundmodelle, die im Einzelnen variierbar und ergänzbar sind.

Auch kann es durchaus lukrativ sein, wenn z. B. ein Gastronom seine Existenzgründung mit einem so genannten „Brauereidarlehen“ finanziert. Allerdings ist dann zu akzeptieren, dass man auch an die Erzeugnisse dieser Brauerei gebunden ist. Äußerst skeptisch sind dagegen die vermeintlich lukrativen Angebote von windigen Finanzierungsgesellschaften zu werten. Als Laie ist es oftmals schwierig, zwischen seriösen und unseriösen Gesellschaften zu unterscheiden, so dass Sie sich in jedem Fall beraten lassen sollten – und zwar vor Vertragsabschluss.

Egal wie Sie letzten Endes finanzieren – die Absicherung der Risiken gehört immer dazu. Keine Bank wird Ihr Unternehmen finanzieren, wenn neben den bereits besprochenen Sicherheiten keine Absiche-

rung der Risiken gegeben ist. Dabei geht es um die Versicherung:

- Ihrer Person,
- Ihres Einkommens,
- Ihres Vermögens,
- Ihres Besitzes.

Eine bestimmte Kreditsumme wird immer den Abschluss einer Risikolebensversicherung beinhalten, aber eben nicht unbedingt einer Kapitallebensversicherung, die Sie gegebenenfalls teuer zu stehen kommt. Selbstverständlich muss sich der Unternehmer auch hier absichern, aber es wäre in höchstem Maße unseriös, die Gewährung von Darlehen von überdimensionierten Lebensversicherungen abhängig zu machen. Auswahlkriterien für die Absicherung der unternehmerischen und persönlichen Risiken sollten für Sie u. a. sein:

- die Schadenswahrscheinlichkeit,
- die Schadensursachen,
- die persönliche Erfahrung,
- die Prämienhöhe und
- die mögliche Schadenshöhe.

In jedem Fall ist kompetente Beratung durch einen Versicherungsmakler oder -vertreter notwendig. Die genannten Kriterien sind durch einen Existenzgründer im Einzelnen nur schwer zu beurteilen. Würden Sie sich z. B. nur an der Schadenswahrscheinlichkeit orientieren, so könnten Sie davon ausgehen, dass ein Gebäude statistisch gesehen nur alle 1.000 Jahre abbrennt. Fazit: Eine Feuerversicherung ist nicht nötig. Tatsächlich ist diese Form der Versicherung für jeden Gebäudeeigentümer Pflicht. Die oben genannte statistische Aussage ist lediglich Maßstab für die Prämienhöhe. Auch der Preis kann kein alleiniges Kriterium sein. Für Sie als Unternehmer ist es mindestens genauso wichtig, vor Ort einen kompetenten Ansprechpartner zu haben, der Schäden zügig regulie-

ren kann und darüber hinaus als „Ratgeber“ fungiert.

Gesellschaftsform, Haftung und Buchführung

Ausgangspunkt bei der Suche nach der „richtigen“ Rechtsform eines zu gründenden Unternehmens ist oftmals ausschließlich das Streben nach Begrenzung der persönlichen Haftung. Was liegt näher, als auf die „Zauberformel – GmbH“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung) zurückzugreifen. Sicher ist es formell richtig, dass sich die Haftung hier auf das Stammkapital beschränkt (mindestens 25 T€), es stimmt auch, dass Sie sich als geschäftsführender Gesellschafter ein Gehalt zahlen können, dass Sie Pensionsrückstellungen bilden können u. v. m. Spätestens dann, wenn Sie Kredite aufnehmen, wird die Bank Ihre persönliche Haftung sowie die Stellung geeigneter Sicherheiten fordern – und das mit Recht. Damit ist faktisch die Haftungsbeschränkung im persönlichen Bereich nicht mehr gegeben und auf andere Bereiche (z. B. Zahlungsverkehr) begrenzt.

Mit diesen Bemerkungen sollen nicht die Vorteile der GmbH negiert, sondern es muss davor gewarnt werden, sie als „Allheilmittel“ zu sehen. Sie ist darüber hinaus, wie leider oftmals praktiziert, schon gar kein „Selbstbedienungsladen“. Alles was dem persönlichen Bereich zufließt, muss zuvor im Unternehmen verdient werden. Da sich aus ganz praktikablen Gründen die überwiegende Mehrzahl der Unternehmen als „Einzelunternehmen“ gründen, soll nachfolgend schwerpunktmäßig darauf eingegangen werden. Hier liegt zunächst Initiative, Risiko und Kapital in einer Hand.

Als Einzelunternehmer führen Sie Ihr Unternehmen mit Ihrem Familiennamen und mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen. Andere Bezeichnungen dürfen Sie

nur als eingetragener Kaufmann, bei gleichzeitiger Registrierung im Handelsregister, verwenden. Bei einer Eintragung auf freiwilliger Basis sollten Sie sich zu den damit verbundenen Rechten und Pflichten von Ihrer IHK beraten lassen.

In den meisten Fällen wird der Existenzgründer zunächst Kleingewerbetreibender sein. Das ist nichts Minderwertiges, sondern umfasst u. a. die Möglichkeit, nach vereinfachten Regeln die Buchführung zu gestalten. Sie müssen nicht bilanzieren und ermitteln den Gewinn durch Gegenüberstellung von Einnahmen und Ausgaben (Einnahmeüberschussrechnung). Gleichermaßen sind Sie verpflichtet, ein Kassenbuch zu führen und den Wareneingang und -ausgang aufzuzeichnen. In welcher Detailliertheit Sie beispielsweise Ihre Kosten erfassen, bleibt Ihnen überlassen.

Wesentliches Entscheidungskriterium muss die Überlegung sein, welche Informationen Sie für die Kostenrechnung, Kalkulation, Planung und Statistik benötigen. Mit Ihrem Steuerberater sollten Sie von Anfang an den Umfang der zu erledigenden Arbeiten klären. Bedenken Sie, dass letztlich alles seinen Preis hat und die steuerliche Beratung im Vordergrund stehen sollte.

Darüber hinaus sollten Sie möglichst nicht zu den Unternehmen gehören, die die Belege des laufenden Monats im „Schuhkarton“ sammeln und diesen am 1. des Folgemonats dem Steuerberater übergeben.

Kehren wir noch einmal zurück zum Begriff des Einzelunternehmers: Wichtig ist der Hinweis, dass hier eine Trennung des Unternehmens- und Privatvermögens nur für steuerliche Zwecke möglich ist – ansonsten bildet es eine Einheit. Sie haften also mit allem, was Sie besitzen. Das klingt zunächst furchterregend, trifft aber nur im „Verwertungsfall“ zu.

Eine mögliche Form der Risikominimierung im persönlichen Bereich liegt in der Über-

legung, eine Gesellschaft zu gründen und das Vorhaben mit einem oder mehreren Partnern umzusetzen. Bevor Sie diesen Schritt gehen, berücksichtigen Sie folgende Erfahrungen:

- ein guter Freund muss nicht unbedingt ein guter Geschäftspartner sein,
- völlige Gleichberechtigung im Unternehmen kann Entscheidungen verzögern oder sogar unmöglich machen,
- jedes Unternehmen braucht einen Kopf,
- die Ertragskraft des Unternehmens muss ausreichen, um zwei oder mehrere Köpfe zu „ernähren“,
- eine eventuelle Trennung ist nervenaufreibend und gegebenenfalls teuer.

Von der Rechtsform bis zum Finanzamt

Neben dem Einzelunternehmen kann Folgendes in Frage kommen:

- Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR),
- offene Handelsgesellschaft (OHG),
- Kommanditgesellschaft (KG),
- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
- Unternehmergesellschaft (UG).

Während es sich bei der OHG und KG um Personengesellschaften handelt, ist die GmbH eine Kapitalgesellschaft. Die GmbH & Co. KG ist eine Sonderform der KG, die die Vorteile der Personengesellschaft mit denen der Kapitalgesellschaft verbindet. Auf weitere Formen wie die Aktiengesellschaft oder die Partnerschaftsgesellschaft wird hier nur hingewiesen. Weitere Details finden Sie in unserer Broschüre „Rechtsformen im Vergleich“.

Nachfolgend eine kurze Charakterisierung der einzelnen Rechtsformen.

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Sie ist die loseste Form. Ihre Gründung ist nicht formgebunden und muss nicht schriftlich erfolgen (sollte aber in Ihrem eigenen Interesse trotzdem klar geregelt sein). Nach außen wird jeder Gesellschafter (mindestens zwei) wie ein Einzelunternehmer behandelt und haftet auch entsprechend. Die Gesellschaft tritt unter dem Namen der Gesellschafter auf, sie führt keine Firma.

Offene Handelsgesellschaft (OHG)

Bei Notwendigkeit der kaufmännischen Einrichtung entsteht mit Eintragung in das Handelsregister die OHG. Eine Eintragung ist jedoch auch auf freiwilliger Basis für Zusammenschlüsse von Kleingewerbetreibenden möglich. Die Gesellschafter (mindestens zwei) haften persönlich und unbeschränkt.

Kommanditgesellschaft (KG)

Sie bietet dem gegenüber eine gewisse Haftungsbeschränkung, denn hier wird zwischen dem Komplementär (Vollhafter) und dem (oder den) Kommanditist(en) unterschieden. Letztere haften nur mit Ihren Einlagen.

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), sowie Unternehmergesellschaft

Die GmbH kann auch durch einen Gesellschafter (Ein-Personen-GmbH) gegründet werden.

Die Rechtsfähigkeit aller eintragungspflichtigen Gesellschaften entsteht immer erst mit der Eintragung ins Handelsregister. Für alle davor abgewickelten Geschäf-

te haften die Gesellschafter wie Einzelunternehmer. Als Sonderform der GmbH besteht seit November 2008 die Möglichkeit der Gründung einer Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt). Hier wurde sowohl ein vereinfachtes Gründungsverfahren ermöglicht, sowie das einzuzahlende Kapital auf mindestens einen Euro festgesetzt. Bis zur endgültigen Auffüllung des Stammkapitals auf 25 T€ ist die Gesellschaft verpflichtet, jährlich mindestens 25 % des erwirtschafteten Gewinns einzusetzen.

Bei der Führung des Handelsregisters wirkt die Industrie- und Handelskammer mit. Lassen Sie sich in jedem Fall beraten. Man kann Ihnen u. a. sagen, wie sich Ihre Firma nennen darf und wie nicht. Die Vorschriften auf diesem Gebiet sind streng und Sie sparen Zeit und Geld, wenn Sie uns rechtzeitig konsultieren.

Darüber hinaus bietet die IHK zur Vermeidung von wettbewerbsrechtlichen Streitigkeiten deutschlandweite Firmen- und Markenrecherchen entgeltlich an.

Wenn letztlich alle Fragen geklärt sind (Rechtsform, Standort, Finanzierung u. v. m.), sollten Sie beim Start in die Selbstständigkeit noch weitere Punkte beachten. So müssen Sie u. a. nach vollzogener Gewerbeanmeldung Ihre Steuernummer vom Finanzamt abfordern, gegebenenfalls Lohnkonten für Arbeitnehmer einrichten und Voraussetzungen für die organisatorische Abwicklung der Mehrwertsteuer im Unternehmen klären. Lohn, Umsatzsteuer,

Einkommensteuer und Gewerbesteuer sind monatlich bzw. vierteljährlich (in Abhängigkeit von verschiedenen Faktoren) abzurechnen. Mindestens am Jahresende ist ein Abschluss zu erstellen (Bilanz oder Einnahme-/ Überschussrechnung).

Schaffen Sie sich vor allem solche Unterlagen an, die Sie jederzeit in die Lage versetzen, den Status des Unternehmens korrekt einzuschätzen. Bedienen Sie sich der Hilfe und Unterstützung eines qualifizierten Steuerberaters, aber klären Sie auch konkret den Anteil der Arbeiten, die Sie selbst erledigen können.

Selbstständigkeit ist eine Lebensperspektive, die aufgrund der damit verbundenen wirtschaftlichen Risiken einer gezielten und intensiven Vorbereitung bedarf. Wo Risiken liegen, dort gibt es natürlich in erster Linie auch Chancen. Diese möglichst richtig zu nutzen, sollte u. a. Sinn und Zweck der Ausführungen sein.

Die Broschüre „Tipps für Existenzgründer“ wurde mit aller gebotenen Sorgfalt erstellt bzw. aktualisiert. Dennoch ist es im Einzelfall nicht immer möglich Gesetzesänderungen, veränderte Förderprogramme u. a. zeitnah einzuarbeiten. Insofern bitten wir um Ihr Verständnis und verweisen auf den Internetauftritt der IHK Erfurt und unsere umfangreichen und aktuellen Beratungsangebote.

Checkliste zeitlicher und inhaltlicher Ablauf der Unternehmensgründung

Vorschlag für Zeitplan (Normalfall = 6 bis 18 Monate)	
1 bis 3 Monate:	Konzeption, Grobplanung <ul style="list-style-type: none"> • Informationen sammeln, Analysen, Kontakte, Standorte
2 bis 4 Monate:	Detaillierung, Feinplanung <ul style="list-style-type: none"> • Verhandlungen mit Banken, Zulieferern, Vermietern, Mitarbeitern, Stadtverwaltung, Kammer, Verband, Anwälten, Steuerberatern, Notaren • evtl. Bauvoranfragen • evtl. Beantragung von Genehmigungen oder Konzessionen • evtl. Vorverträge (keine Verträge!)
1 Monat:	Kreditanträge (+ Förderanträge) <ul style="list-style-type: none"> • Mietvertrag • Gesellschaftsvertrag • Bestellungen
2 bis 4 Monate:	⇒ Errichtung des Unternehmens ⇒ Gewerbeanmeldung

Checkliste Beratungs- und Informationsangebote zur Existenzgründung

Orientierungsberatung



mittwochs 9:00 - 10:30 Uhr

Einstiegsberatung und vertiefende Gründungsberatung



Frau Riethig Tel. 0361 3484-213

Ergänzende branchenbezogene Beratungen erfolgen mit den entsprechenden Fachreferenten (siehe Anlage).

Existenzgründerseminar



Frau Kästner Tel. 0361 3484-150
E-Mail: kaestner@erfurt.ihk.de

Existenzgründerpass

(finanziert durch Arbeitsverwaltung oder Thüringer Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Technologie)

Beratungssprechtage



jeden 3. Mittwoch im Monat

Börsen (Existenzgründerbörse und Nachfolgebörse nexxt-change)



Herr Kutschan
Tel. 0361 3484-222
E-Mail: kutschan@erfurt.ihk.de

Teilnahme an Gründertagen

Gründerwettbewerbe

Existenzgründerbroschüre

Anmerkungen:

- Beratungsleistungen sind immer individuell zugeschnitten und abhängig vom Stand der Vorbereitung.
- Alle Phasen der Beratungsleistungen der Kammer sind freiwillig und stellen letztendlich Angebote dar.
- Kosten entstehen nur für das Seminar und die Stellungnahme zum Gründungszuschuss oder der Existenzgründungshilfe der GFAW.
- Die Beratungsleistungen werden sowohl durch Mitarbeiter der Kammer als auch durch Kooperationspartner erbracht.

Checkliste Unternehmenskonzept (Businessplan)

1. Die Zusammenfassung (Executive Summary)

- Vorhaben
- Kundennutzen
- Investitionsbedarf
- Wettbewerbsvorteil
- Chancen und Risiken

Tipp:

- max. 1-2 Seiten
- Erstellung zum Schluss
- Leser damit neugierig machen

2. Das Gründungsvorhaben

- Geschäftsidee und Produkte
- Chancen und Risiken
- potenzielle Kunden
- Alleinstellungsmerkmale

Tipp:

- alles aus Kundensicht sehen
- Kundennutzen herausstellen
- Aufwand definieren

3. Die Gründungsperson(-en)

- Darstellung der Erfahrungen und Kompetenzen
- Verteilung der Verantwortung
- Fachliche und kaufmännische Qualifikation

Tipp:

- offener Umgang mit Stärken und Schwächen
- Blick in die Zukunft nicht vergessen (Personal)

4. Der Markt und der Wettbewerb

- Zielgruppe definieren
- Marktdaten
- aussagefähige Produktmerkmale
- Alleinstellungsmerkmale der Produkte

Tipp:

- Bestimmung der Größe des Marktsegmentes (Marktpotenzial, Marktwachstum, Marktvolumen)
- Kosten definieren

5. Das Marketing und der Vertrieb

- Nutzung Marketing-Mix (Produkt, Preis Distribution und Kommunikation)
- Zielgruppenorientierte Arbeit
- Festlegung der Vertriebsarten und -kanäle (unter Beachtung der Kosten)
- Standortfragen

Tipp:

- fachlichen Rat einholen
- Branchendaten auswerten

6. Das Geschäftsmodell und die Organisation

- Eigenleistung und Kooperationspartner
- Unternehmensgliederung und -organisation

Tipp:

- wie und womit wird Geld verdient?

7. Der Realisierungsfahrplan

- Darstellung der wichtigsten Aktivitäten und Entwicklungsstationen
- Meilensteine für den Markteintritt
- „Knackpunkte“ nennen
- klare Abwägung der Chancen und Risiken
- Zukunftsaussichten

Tipp:

- nachvollziehbare Schritte darstellen
- konkrete Terminplanung
- SWOT-Analyse nutzen

8. Die Finanzplanung und die Finanzierung

- Investitionsplan
- Finanzierungsplan
- Umsatz- und Ertragsvorschau für 3 Jahre (Rentabilitätsvorschau)
- Liquiditätsplanung mindestens für ein Jahr (zumindest in Monatsscheiben)

Tipp:

- unbedingt fachlichen Rat nutzen
- Branchendaten ermitteln

Checkliste Kapitalbedarfsplan

Erstellen Sie diesen Plan mit Ihrem Berater!

Investitionen zur Herstellung der Leistungsbereitschaft	Euro
Grundstück	
Gebäude	
Umbaumaßnahmen	
Maschinen, Geräte	
Geschäfts- bzw. Ladeneinrichtung	
Fahrzeug	
Reserve für Folgeinvestitionen	
G e s a m t	
Für die Leistungserstellung notwendiger Kapitalbedarf	
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	
unfertige Erzeugnisse bzw. Leistungen	
fertige Erzeugnisse und Waren	
Forderungen/Außenstände	
Reserve für besondere Belastung in der Startphase	
G e s a m t	
Gründungskosten	
Beratungen	
Anmeldungen/Genehmigungen	
Eintrag ins Handelsregister	
Notar	
G e s a m t	
Reserve für Unvorhergesehenes (max. 10 %)	
Kapitaldienst	
Zins- und Tilgungskosten	
Privatentnahmen	
Gesamter Kapitalbedarf	

Checkliste Umsatz- und Ertragsvorschau

erstellt von Herrn / Frau / Firma

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatz / Erlöse			
Wareneinsatz / Materialeinsatz (= %)			
Rohhertrag / Rohgewinn			
Umsatz / Erlöse			
Wareneinsatz / Materialeinsatz (= %)			
Rohhertrag / Rohgewinn			
Gesamtrohertrag / -rohgewinn			
abzüglich Personalkosten			
Geschäftsführergehälter			
Raumkosten: Miete, Pacht			
Reinigung			
Heizung etc.			
Energiekosten (Elektrizität, Wasser, Gas)			
Reparaturen, Instandhaltung			
Versicherungen, Beiträge			
Gewerbesteuer			
sonstige Steuern: ohne Körperschaftsteuer			
Kraftfahrzeugkosten			
Reisekosten			
Kosten aus Leasingverträgen			
Bürobedarf			
Buchführungskosten, Beratung			
Werbung			
Telefon, Porto			
Zinsen			
sonstige Kosten			
Abschreibungen			
Summe der Aufwendungen			
Betriebsgewinn			

Checkliste Liquiditätsplanung

	1. Monat		2. Monat		3. Monat	
	Plan	Ist	Plan	Ist	Plan	Ist
liquide Mittel						
Kassenbestand						
Bank- und Barmittel						
Bankguthaben						
S u m m e						
A. Einnahmen						
Umsatzerlöse						
Darlehen						
Privateinzahlungen						
sonstige Einnahmen						
S u m m e						
Verfügbare Mittel A + B						
B. Ausgaben						
Gehälter/Löhne						
Sozialabgaben						
Waren						
Mieten						
Verwaltung						
Vertrieb						
Steuern						
Versicherungen						
Zinsen						
Tilgung						
sonstige Ausgaben						
Investitionen						
Privatentnahmen						
Gesamtausgaben						
(+) Überdeckung						
(-) Unterdeckung						
Ausgleich durch Kontokorrentkredit						
Liquidität						

Checkliste Marketingaktivitäten

Marktorientiertes Beobachten, Planen und Handeln sind wichtige Voraussetzungen für den unternehmerischen Erfolg. Behalten Sie deshalb den Markt, die Kunden, die Konkurrenz und die Entwicklung der Branche im Auge.

Folgende Fragen sollen Sie beim Marketing unterstützen:

Nutzen für den Kunden

- Welchen Nutzen haben Ihre Kunden von Ihrem Angebot?
 - finanziell
 - qualitativ
 - zusätzlich
- Ist Ihr Angebot neu?
- Besetzen Sie eine Marktnische?
- Entspricht Ihr Angebot einem gängigen Modetrend?

Besonderheit Ihres Angebotes

- Was unterscheidet Ihr Angebot von der Konkurrenz?
- Ist Ihr Angebot besonders preisgünstig?
- Haben Sie einen besonderen Kundendienst oder Service?
- Ist Ihr Unternehmen besonders kundenfreundlich?

Kundenstruktur

- Wer sind Ihre Kunden?
- Welche Einkommensstruktur, soziale Stellung haben Ihre Kunden?
- Haben Sie Stammkunden?
- Woher kommen Ihre Kunden?
- Wie viele Kunden befinden sich im Einzugsgebiet?
- Über welche persönliche Kundenbeziehung verfügen Sie?
- Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden?

Konkurrenz

- Wie viele Konkurrenzunternehmen gibt es?
- Kennen Sie die Stärken der Konkurrenten?
- Wo liegen die Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Welche Preise bieten die Konkurrenten?

Verkaufsfördernde Maßnahmen

- Haben Sie ein Konzept für die Öffentlichkeitsarbeit erstellt?
- Über welche Werbeträger werden Sie Ihre Leistungen anbieten und bekannt machen?

Checkliste Unternehmensübernahme

Prüfen Sie den Betrieb, den Sie übernehmen wollen. Die folgenden Fragen sollen Ihnen bei der Bewertung eines Übernahmeangebotes helfen.

1. Gründe

- Aus welchen Gründen gibt der bisherige Besitzer sein Unternehmen auf?
- Sind die genannten Gründe glaubhaft und nachvollziehbar?

2. Voraussetzungen

- Ist Ihre Berufs- und Branchenerfahrung ausreichend?
- Können Sie die gesetzlichen Voraussetzungen für die Übernahme erfüllen?

3. Unternehmen

- Liegt Ihnen aktuelles Zahlenmaterial (Bilanzen, Statistiken u. a.) vor?
- Lässt sich daraus die betriebliche Entwicklung nachvollziehen?
- Hat das Unternehmen in den letzten Jahren Gewinne erwirtschaftet?
- Wie ist der Ruf des Unternehmens?
- Sind bisherige Lieferanten bereit, Sie weiterhin zu beliefern?
- Müssen Sie bestehende Verträge übernehmen?
- Liegt Ihnen eine detaillierte Kaufpreisberechnung vor? Sind die Werte realistisch?
- Wird ein Firmenwert gefordert? Wenn ja, ist er in der Höhe gerechtfertigt?
- Ist der Zeitpunkt der Übernahme genau bestimmt?

4. Kunden

- Wie viele Kunden hat das Unternehmen?
- Wie ist die Bonität der Kunden?
- Bestehen langfristige Verträge?
- Kann der Kundenstamm gehalten werden oder besteht eine starke persönliche Bindung an den bisherigen Betreiber?

5. Branche

- Wie sind die Zukunftsaussichten der Branche?
- Wie ist die Konkurrenzsituation?

6. Standort

- Kann der Standort langfristig gut gesichert werden?
- Gibt es baurechtliche und bauplanrechtliche Voraussetzungen für das Unternehmen?
- Ist die Fortsetzung bestehender Miet- oder Pachtverhältnisse möglich?
- Lassen die Geschäftsräume eventuelle Sortimentserweiterungen zu?

7. Personal

- Welche Verpflichtungen haben Sie gegenüber bestehenden Arbeitsverhältnissen?
- Sind die Mitarbeiter gut qualifiziert?
- Wollen die Mitarbeiter auch mit Ihnen weiterarbeiten?
- Gibt es schriftliche Arbeitsverträge?

Checkliste Franchiseprojekte

Prüfen Sie das Franchiseangebot. Die folgenden Fragen sollen Ihnen bei der Bewertung des Franchisesystems helfen.

Frage	Ja	Nein
Besteht die Firma des Franchisegebers schon über einen längeren Zeitraum?		
Gibt es eine größere Anzahl erfolgreicher Franchisenehmer? Wie lange?		
Bietet das Franchisesystem deutliche Wettbewerbsvorteile?		
Weist der Franchisegeber eingetragene Waren- / Markenrechte auf?		
Besteht nach dem Angebot an Ihrem gewählten Standort rege Nachfrage?		
Wird ein Gebietsschutz zugesagt?		
Wurden Ihnen Daten über die Branche, den Markt zur Verfügung gestellt?		
Sind die Leistungen des Franchisegebers vertraglich fixiert?		
Verfügt der Franchisegeber über ein erprobtes Marketingkonzept?		
Sind Eröffnungswerbung, Aquisationswerbung und Verkaufsförderung bereits entwickelt und in der Praxis erprobt?		
Gibt es klare Anleitungen und Hinweise zur erfolgreichen Geschäftsführung?		
Existiert ein Handbuch zur Betriebsführung?		
Werden bei aktuellen Schwierigkeiten Beratungen und Hilfe zugesichert?		
Gibt es eine intensive Partnerbetreuung?		
Gibt es Serviceleistungen des Franchisegebers in den Bereichen Einkauf, Werbung, PR-Aktionen u. ä.?		
Werden eine ausreichende Schulung und Betriebsvorbereitung sowie Weiterbildung für Sie angeboten?		
Gibt es Schulungskonzepte für Mitarbeiter?		
Sind die Kosten für das Franchisesystem klar umrissen, vertraglich fixiert?		
Sind Einstiegsgebühr und laufende Gebühren angemessen, marktgerecht?		
Verkräften Sie die Finanzierung?		
Ist die Verdienstspanne für Sie lukrativ?		
Haben Sie ausreichend Zeit, den Vertrag vor Unterschrift zu prüfen?		
Ist der Franchisevertrag von der Kreditanstalt für Wiederaufbau anerkannt?		
Ist der Franchisegeber Mitglied im Deutschen Franchise-Verband e. V.?		

Checkliste Fehlerquellen

Nobody is perfect – diese Volksweisheit gilt natürlich auch für Existenzgründer. Doch mit der richtigen Vorbereitung und Information sollte es eigentlich klappen. Dennoch: Als Gründer und später als Jungunternehmer werden Sie nicht alles richtig machen. Wichtig ist es bei einer Unternehmensgründung aus seinen Fehlern zu lernen. 20 typische Fehler bei der Existenzgründung und wie Sie diese vermeiden können.

1. Fehlende oder falsche berufliche, fachliche oder persönliche Qualifikation des Gründers

Eine entsprechende berufliche oder fachliche Qualifikation ist sicherlich von Vorteil. Sind diese Kenntnisse nicht vorhanden, sollte während der Existenzgründungsphase das erforderliche Know-how im Rahmen von Seminaren bzw. Weiterbildungsmaßnahmen erworben werden.

2. Falsches Unternehmenskonzept

Eine detaillierte Gründungsstrategie ist für Sie das A und O. Dabei gilt vor allem in der ersten Gründungseuphorie: Verlieren Sie den Blick für das Wesentliche nicht aus den Augen. Sprechen Sie mit Freunden, Bekannten und Fachleuten über Ihr Vorhaben. Notieren Sie alle Gesichtspunkte (Pro und Contra) und prüfen Sie die Voraussetzungen kritisch, auf denen Ihr Konzept basiert. Nutzen Sie während der Gründungsphase aber auch später als Jungunternehmer alle Informationsquellen.

3. Fehlende Marktkenntnisse

Ohne möglichst umfassendes Know-how in der Branche, in der Sie sich selbstständig machen wollen, kommen Sie nicht aus. Lesen Sie Fachzeitschriften, besuchen Sie Messen und sprechen Sie mit Unternehmern aus Ihrer Branche. Vergessen Sie auch nicht Ihre Kunden. Hören Sie sich in Ihrer Zielgruppe um, versuchen Sie deren Wünsche und Ansprüche genau herauszufinden.

4. Falsche Betriebsstätte

Schließen Sie keine vorschnellen Mietverträge ab. Suchen Sie sich Ihre Betriebsräume sorgfältig aus. Der Standort, die Größe und der Preis müssen stimmen.

5. Unzureichende und fehlerhafte Finanzierung

Finanzieren Sie Ihr Gründungsvorhaben solide mit angemessenem Eigenkapitalanteil und langfristigen Darlehen. Nutzen Sie zudem öffentliche Fördermittel.

6. Nachlässige Ermittlung des laufenden Kapitalbedarfs

Achtung: Bedenken Sie, dass Aufträge vorfinanziert werden müssen. Sprechen Sie rechtzeitig mit Ihrer Hausbank über die nötige Finanzierung.

7. Fehlende Planung

Ein detaillierter Finanzplan, einschließlich Kosten, Ertrag und Liquidität, deckt Fehler in Ihrem Gründungskonzept schnell auf. Ohne derartige Berechnungen geraten Sie schnell auf Glatt-eis.

8. Schlechte Organisation

Sie können nicht alles selbst erledigen. Lernen Sie rechtzeitig, Aufgaben an Mitarbeiter oder externe Dienstleistende zu delegieren. Nehmen Sie sich Zeit für die Führung Ihres Unternehmens.

9. Überschätzung der Ertragskraft

Achtung vor der typischen Gründereuphorie! Neu gegründete Firmen sind nur sehr selten von Beginn an voll ausgelastet. Zudem können Sie in dieser Phase kaum Spitzenpreise für Ihre Produkte oder Dienstleistungen verlangen.

10. Häufiger Mitarbeiterwechsel

Viele Gründer haben kein Händchen für Ihre Mitarbeiter. Ihnen fehlt einfach die nötige Erfahrung. Bereiten Sie daher die Einstellung von Mitarbeitern gründlich vor. Wichtig sind ein Anforderungsprofil und viel Zeit für die neuen Mitarbeiter während der Einarbeitungsphase.

11. Falsche oder fehlende Kostenrechnung und Kalkulation

Berechnen Sie stets Ihren Stundenverrechnungssatz oder Ihren Handelsaufschlag. Wichtig sind die genaue Aufzeichnung der Arbeitszeiten und die Nachkalkulation der Aufträge.

12. Mangelnde Buchführung

Ohne – oder mit einer schlampigen – Buchführung schaufeln Sie sich Ihr eigenes Grab. Denn der Umgang mit Belegen und Konten ist mehr als ein notwendiges Übel für den Gründer. Eine gute Buchführung liefert Ihnen Grundlagen für die Überwachung Ihres Unternehmens und die Kalkulation der Preise.

13. Computereinsatz ohne Vorbereitung

Erstellen Sie ein Pflichtenheft für Ihre EDV. Kaufen Sie stets bei Händlern, die auch einen zuverlässigen Service bieten. Holen Sie vor dem Kauf von Hard- und Software Referenzen ein.

14. Nichtbeachtung der steuerlichen Pflichten

Ohne einen guten Steuerberater kommt kein Existenzgründer aus. Er hilft Ihnen, durch geeignete Gestaltungsmodelle Steuern zu sparen und er sorgt dafür, dass Sie Ihre Steuererklärungen rechtzeitig abgeben.

15. Falsche Gestaltung der Miet-, Pacht-, Kauf-, Arbeits- und Gesellschaftsverträge

Dass Sie als Gründer auf einen Rechtsanwalt verzichten können, ist ein Irrglaube. Wer hier spart, spart am falschen Ende. Schriftliche Verträge sollten stets von einem Fachmann geprüft werden.

16. Falsche Rechtsform

Wer bei der Wahl der Rechtsform für sein Unternehmen nur auf den Steuervorteil oder eine vermeintliche Haftungsbeschränkung schießt, zahlt schnell Lehrgeld. Entscheiden Sie sich nicht vorschnell für eine Rechtsform. Diskutieren Sie mit erfahrenen Beratern sämtliche Vor- und Nachteile der einzelnen Konstellationen.

17. Über- und Unterversicherung

Vernachlässigen Sie keinesfalls die Risikovorsorge – im privaten und betrieblichen Bereich. Doch bedenken Sie dabei eines: Ohne unternehmerisches Risiko geht es nicht. Alle Risiken können Sie nicht versichern.

18. Nichtbeachtung der Gründungsformalitäten

Sobald Sie sich entschieden haben, Ihr eigener Chef zu werden, sollten Sie den Betrieb rechtzeitig bei den betreffenden Stellen anmelden. Informieren Sie sich jedoch vorab, ob Sie die geplante Tätigkeit überhaupt ausführen dürfen.

19. Fehlende oder zu späte Beratung

Sichern Sie sich den Rat qualifizierter Berater. Das gilt vor allem für die Gründungsphase und die erste Zeit als Jungunternehmer. Nutzen Sie hier vor allem die geförderten Beratungsprogramme.

20. Fehler bei der Betriebsübernahme

Lassen Sie sich nicht täuschen. Der Kauf einer bestehenden Firma kann problematischer sein als ein neues Unternehmen zu gründen. Nehmen Sie daher den Betrieb sorgfältig unter die Lupe. Lassen Sie sich nicht von Äußerlichkeiten blenden. Lassen Sie den geforderten Kaufpreis von neutralen Beratern prüfen. Sprechen Sie mit Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern.

Checkliste Standortbewertung

Stehen mehrere geeignete Standorte zur Auswahl, können Sie mit Hilfe einer einfachen Methode die Standorte bewerten:

1. In einer Tabelle werden zuerst die Entscheidungsfaktoren gewichtet; zehn für besonders wichtig, sieben für wichtig, fünf für weniger wichtig, eins für unwichtig.
2. Dann werden die verschiedenen Standorte mit Noten bewertet: 5 = sehr gut, 4 = gut, 3 = mittel, 2 = schlecht, 1 = sehr schlecht.
3. Die Punktwertung wird mit den Gewichtungszahlen multipliziert.
4. Zum Schluss erfolgt die Addition der Punkte. Der Standort mit der höchsten Punktzahl entspricht den Anforderungen am besten.

		<i>Standort A</i>	<i>Standort B</i>	<i>Standort C</i>
Einflussfaktoren	Gewichtung	Bewertung Punkte	Bewertung Punkte	Bewertung Punkte
Kundennähe				
Verkehrslage				
Kundenparkplätze				
Energieversorgung				
Fachkräfte				
Konkurrenz				
Kosten				
Materialversorgung				
Erweiterungsmöglichkeiten				
Summe der Punkte				
Rang				

Checkliste private Ausgaben (Beispielrechnung)

Wie viel müssen Sie pro Jahr verdienen, um Ihre privaten Ausgaben zu decken?

Beispiel:

Steuern auf Einkommen	4.000,00 €
Krankenversicherung	3.000,00 €
Rentenversicherung	4.000,00 €
Lebensversicherung	3.000,00 €
private Miete	5.000,00 €
Lebensunterhalt	12.000,00 €

= benötigte private Einnahmen	31.000,00 €
+ sonstige private Ausgaben	4.000,00 €

= Summe aller privaten Kosten	35.000,00 €
-------------------------------	-------------

muss mindestens erwirtschaftet werden

Checkliste Bankgespräch

Ja Nein

Vorbereitung

Termin telefonisch absprechen

Haben Sie folgende Unterlagen dabei?

Konzept Ihrer Geschäftsidee mit einer detaillierten Beschreibung der Produkte oder Dienstleistungen

Kalkulation

Investitions- und Rentabilitätsplanung

Aufstellung aller privaten Ausgaben

Personalausweis (*falls Sie bei der Bank nicht persönlich bekannt sind*)

private Kontoauszüge und Depotauszüge, Kopien des Grundbuchs (*falls Immobilienbesitz vorhanden*)

Sind Sie auf das Gespräch vorbereitet?

Kennen Sie die Förderprogramme des Bundes und des Landes?

Kennen Sie die Schwachpunkte Ihres Konzeptes und können Sie diese entkräften?

Spielen Sie mit offenen Karten?

Nimmt ein externer Berater an dem Gespräch teil?

Wie ist der Gesprächsverlauf?

Hat die Bank die Schwachpunkte Ihres Businessplanes erkannt?

Hat der Bankmitarbeiter Sie unaufgefordert auf staatliche Fördermittel hingewiesen?

Hat die Bank im Falle einer Ablehnung Ihres Kreditauftrags Gründe genannt?

Checkliste Gewerbeanmeldung

1. Gehören Sie zu den Freiberuflern

Ärzte, Architekten, Steuerberater, Rechtsanwälte, Künstler, Journalisten, Schriftsteller, Land- und Forstwirte etc., die kein Gewerbe anmelden müssen?

- Ja
 Nein

Wollen Sie sich in einem erlaubnispflichtigen Gewerbe selbstständig machen?

- Ja
 Nein

Wenn ja, müssen Sie folgende Anforderungen erfüllen:

Handwerk:

Eintragung in die Handwerksrolle (Meister) bei der örtlichen Handwerkskammer oder Ausnahmegewilligung (siehe Handwerk).

Einzelhandel:

Sachkundenachweis für bestimmte Bereiche (freiverkäufliche Arzneimittel, Waffen).

Bewachungsgewerbe:

Persönliche Zuverlässigkeit, ausreichendes Kapital oder Sicherheiten und ein IHK-Kurs. Erlaubnis des Gewerbeamts.

Gewerbliche Personenbeförderung und gewerbliche Güterbeförderung mit Kfz über 3,5 t Gesamtgewicht:

Persönliche Zuverlässigkeit, polizeiliches Führungszeugnis, fachliche Eignung – nachgewiesen durch IHK-Prüfung, Konzession erteilt zuständiges Straßenverkehrsamt.

Reisegewerbe (keine ortsfeste Betriebsstätte):

Sie müssen ein polizeiliches Führungszeugnis und einen Auszug aus dem Gewerbezentralregister vorlegen und erhalten dann eine Reisegewerbekarte.

Maklergewerbe, Versicherungsmakler, Versicherungsvermittler mit Erlaubnis:

Persönliche Zuverlässigkeit, wirtschaftliche Zuverlässigkeit

2. Müssen Sie Ihr Unternehmen ins Handelsregister eintragen lassen?

- Ja
 Nein

e. K. (eingetragener Kaufmann / Kauffrau / Einzelkaufmann), OHG, KG, GmbH, UG, GmbH & Co. KG, Limited

3. Ist Ihr Firmenname geklärt?

- Ja
 Nein

Achtung! Irreführende Firmennamen wie zum Beispiel „Internationales Beratungsinstitut“ für ein Ein-Mann-Unternehmen führen stets zu Einsprüchen.

Tipp: Informieren Sie sich vor der Gewerbeanmeldung, welchen Namen Ihre Firma führen darf oder muss – Firmenrecherche der IHK als Serviceangebot Ihrer Kammer.

Checkliste Mitbereinstellung

Grundsatzfragen geregelt?

erledigt

1. Muster-Arbeitsvertrag besorgt und angepasst?
 2. Eigenen Vertrag entwickelt und mit Rechtsanwalt besprochen?
 3. Festgelegt, wer die Lohn- und Gehaltsbuchhaltung übernimmt?
 4. Geklärt, ob Sie an Tarifvertrag gebunden sind?
(Tarifpartner oder Thüringer Ministerium für Soziales und Gesundheit fragen)
-

Einzelheiten geklärt?

1. Lohn- und Gehaltshöhe (während/nach der Probezeit)
 2. Dauer der Probezeit
 3. Urlaubsgeld, 13. Gehalt, freiwilliges Weihnachtsgeld
 4. Umsatz- oder Gewinnbeteiligung
 5. vermögenswirksame Leistungen
 6. Fahrgeld
 7. Vergünstigungen (Einkaufsrabatte, Firmenwagen etc.)
 8. Urlaubsdauer
 9. Sonderurlaub (Schwerbehinderte, Jugendliche)
 10. Kündigungsfristen (während und nach der Probezeit)
-

Mitarbeitern Rechte und Pflichten erklärt?

1. Aufgaben, Vollmachten, Verantwortungsbereich
 2. Arbeitszeiten (Pausen, Mehrarbeiten)
 3. Feiertagsregelungen (Heiligabend, Silvester, Rosenmontag etc.)
 4. Lohn- und Gehaltsüberprüfung (nach der Probezeit, dann alle ... Monate)
 5. Mitarbeiterrabatte
 6. Melden am Telefon, Unterschreiben von Briefen
 7. Getränke im Betrieb (kostenlos, jeder holt selbst, Getränkekasse)
 8. private Telefonate (Grund für Entlassung, unerwünscht)
 9. Rauchen (verboten, bestimmte Raucherzonen)
 10. Datenschutz
-

Papiere vorgelegt?

1. Lohnsteuerkarte, Versicherungsnachweisheft
 2. Mitgliederbescheinigung gesetzliche Krankenkasse,
Bescheinigung einer privaten Krankenkasse
 3. Arbeitserlaubnis ausländischer Mitarbeiter
 4. Arbeitszeugnis des letzten Arbeitgebers plus Urlaubsbescheinigung
 5. Gesundheitszeugnis, wo erforderlich
-

Arbeitsplatz vorbereitet?

1. Ausrüstung vorhanden
2. kleine Aufmerksamkeit am 1. Arbeitstag (Blumenstrauß, eigene Kaffeetasse)
3. Ansprechpartner bestimmt

Checkliste Rechtsform

Wenn Sie allein starten wollen

Einzelunternehmen

Vorteile

- keine lästigen und teuren Formalitäten
- kein Mindestkapital
- großer Gestaltungsspielraum
- Start als „Kleingewerbetreibender“ ohne Handelsregistereintrag möglich

Nachteile

- volle Haftung für Firmenschulden auch mit dem Privatvermögen
-

Wenn Sie sich mit Partnern zusammentun wollen

Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (BGB-Gesellschaft oder GbR)

Vorteile

- Gründung durch mehrere Personen möglich
- keine lästigen und teuren Formalitäten
- kein Mindestkapital
- höheres Ansehen bei Banken
- jeder Gesellschafter hat viele Mitbestimmungsmöglichkeiten

Nachteile

- volle Haftung der Gesellschafter für Firmenschulden auch mit ihrem Privatvermögen
-

Offene Handelsgesellschaft (OHG)

Vorteile

- Gründung durch mehrere Personen möglich
- kein Mindestkapital
- Eintragung ins Handelsregister
- gutes Ansehen bei Kreditgebern und Lieferanten
- jeder Gesellschafter hat viele Mitbestimmungsmöglichkeiten

Nachteile

- volle Haftung der Gesellschafter für Firmenschulden auch mit Privatvermögen
 - OHG ist buchführungspflichtig (keine Einnahme-Überschuss-Rechnung)
-

Wenn Sie Ihre Haftung beschränken wollen

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Vorteile

- Gründung durch mehrere Personen möglich
- Haftungsbeschränkung auf das Stammkapital von mindestens 25 T€ (gesetzliche Veränderungen in Vorbereitung)
- Geschäftsführergehalt steuermindernd absetzbar

Nachteile

- Kreditvergabe meist mit Stellung von Sicherheiten verbunden
 - hoher Gründungsaufwand
 - oft lange Gründungsdauer und Gründungsrisiko (Vollhaftung der Gesellschafter vor Handelsregistereintragung). Dies kann durch den Kauf einer vorgegründeten GmbH umgangen werden.
-

Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)

Vorteile

- seit November 2008 vereinfachte Gründung, ggf. mit Musterprotokoll möglich
- Mindestkapital einen Euro
- Kapitalerhöhung bis zu 25.000 Euro durch jährliche Zuführung von mindestens 25 % des Gewinns erforderlich

Nachteile

- restriktive Kreditvergabe durch die Banken
 - kritische Betrachtung der UG im Geschäftsverkehr durch Partner
-

Wenn Sie trotz Partner alleine entscheiden wollen

Kommanditgesellschaft (KG)

Vorteile

- Gründung durch mehrere Personen möglich
- kein Mindestkapital
- Kommanditist haftet für Firmenschulden nur mit seiner Kapitaleinlage
- nur der Komplementär (vollhaftender Gesellschafter) leitet die Firma
- Eintragung ins Handelsregister

Nachteile

- volle Haftung des Komplementärs für Firmenschulden auch mit seinem Privatvermögen
-

GmbH & Co. KG

Achtung: Bei dieser Mischform handelt es sich um eine Personengesellschaft (KG), bei der der vollhaftende Komplementär eine GmbH ist. Deren Haftung aber ist wiederum auf das Stammkapital beschränkt.

Vorteile

- Gründung durch mehrere Personen möglich
- Haftungsbeschränkung auf das Stammkapital der GmbH
- Geschäftsführergehalt steuermindernd absetzbar

Nachteile

- hoher Gründungs- und Unterhaltsaufwand, da stets auch GmbH zu gründen ist
-

Wenn Sie fremde Geldgeber finden wollen

Kleine Aktiengesellschaft (AG)

Vorteile

- einfache Gründung, auch von einer Person möglich
- leichter Verkauf von Firmenanteilen (Aktien)
- Haftungsbeschränkung auf Aktienkapital (mindestens 50 T€)
- hohes Ansehen

Nachteile

- strengere Formvorschriften und höherer Gründungsaufwand gegenüber GmbH
- hoher Kapitalbedarf

Beratungsnetzwerk der Thüringer Industrie- und Handelskammern

Ihre Partner in der Industrie- und Handelskammer Erfurt

Bereich	Ansprechpartner	Telefon	E-Mail
Existenzgründung Beratungssprechtag	Susan Riethig	0361 3484-213	riethig@erfurt.ihk.de
Branchenspezifik- Handel	Susann Ehrhardt	0361 3484-212	ehrhardt@erfurt.ihk.de
Branchenspezifik- Gastronomie	Susanne Sturm	0361 3484-205	sturm@erfurt.ihk.de
Branchenspezifik- Dienstleistungen	Wolfram Kuschke	0361 3484-206	kuschke@erfurt.ihk.de
Branchenspezifik- Industrie/Bau/ nexxt-change – Nachfolgerbörse	Berndt Kutschan	03613484-222	kutschan@erfurt.ihk.de
Branchenspezifik- Verkehr	Viola Ludwig	0361 3484-203	ludwig@erfurt.ihk.de

Regionale Service-Center (RSC) der IHK Erfurt

Apolda Ackerwand 15 99510 Apolda	Klaus-Dieter Trunzer	03644 556325	trunzer@erfurt.ihk.de
Artern <i>Sprechzeiten im Rathaus</i> Markt 14 06556 Artern	Steffi Dirumdam	03466 325526	dirumdam@erfurt.ihk.de
Bad Salzungen Am Flößrasen 1 36433 Bad Salzungen	Stefan Fricke	03695 55080	stefan.fricke@erfurt.ihk.de
Eisenach Wartburgallee 66 99817 Eisenach	Gabriele Reißer	03691 79800	reisse@erfurt.ihk.de
Gotha Gartenstraße 52 99867 Gotha	Sabine Wetterhahn	03621 892791	wetterhahn@erfurt.ihk.de
Heiligenstadt Nordhäuser Straße 2 37308 Heilbad Heiligenstadt	Jörg Penzel	03606 612114	penzel@erfurt.ihk.de

Mühlhausen Karl-Marx-Straße 26 99974 Mühlhausen	Birgit Streich	03601 48700	streich@erfurt.ihk.de
Nordhausen Wallrothstraße 4 99734 Nordhausen	Udo Rockmann	03631 908210	rockmann@erfurt.ihk.de
Sömmerda August-Bebel-Straße 3 99610 Sömmerda	Klaus-Dieter Trunzer	03634 612661	trunzer@erfurt.ihk.de
Sondershausen <i>Sprechzeiten im Landratsamt</i> Markt 8 99706 Sondershausen	Steffi Dirumdam	03632 741728	dirumdam@erfurt.ihk.de
Weimar Henry-van-de-Velde-Straße 1/3 99425 Weimar	Markus Heyn	03643 88540	heyne@erfurt.ihk.de

IHK Ostthüringen zu Gera

Gera Gaswerkstraße 23 07546 Gera	Falk Hundertmark	03658553-117	hundertmark@gera.ihk.de
----------------------------------------	------------------	--------------	----------------------------------------------------------------------

IHK Südthüringen

Südthüringen Hauptstr. 33 98529 Suhl-Mäbendorf	Georg Meier	03681 362-210	meier@suhl.ihk.de
Niederlassung Arnstadt Krappgartenstraße 37 - 41 99310 Arnstadt	Reinhard Löffler	03628 6130-0	arn@suhl.ihk.de
Niederlassung Sonneberg Gustav-König-Straße 27 96515 Sonneberg	Ulrike Wiedt	03675 7506-0	son@suhl.ihk.de

Wichtige Kooperationspartner der Thüringer Industrie- und Handelskammern

Verband Groß-, Außenhandel und Dienstleistungen
Geschäftsführer: Dr. Rudolf Zacher
Juri-Gagarin-Ring 153
99084 Erfurt
Tel.: 03 61 / 64 42 - 2 90
E-Mail: LGAD-Thueringen@t-online.de
www.bga.de

Wirtschaftsverband der Handelsvertretungen Hessen/Thüringen e. V.
Geschäftsführer: Franz Peter Martin
Thälmannstraße 1
99085 Erfurt
Tel.: 03 61 / 7 43 68 90
E-Mail: gs.erfurt@h-th.cdh.de
www.hessen-thueringen.cdh.de

Thüringer Hotel- und Gaststättenverband
Geschäftsführer: Dirk Ellinger
Futterstraße 14
99084 Erfurt
Tel.: 03 61 / 59 07 80
E-Mail: info@gastgewerbe-service.de
www.dehoga-thueringen.de

BBE Handelsberatung GmbH
Büro Erfurt
Ansprechpartner: Matthias Vlcek
Futterstraße 14
99084 Erfurt
Tel.: 03 61 / 77 80 660
E-Mail: info@bbe.de
www.bbe.de

Landesverband Thüringen der Taxi- und Mietwagenunternehmer e. V. LVT
Geschäftsführer: Michael Beer
Postfach 14 30
04584 Altenburg
Tel.: 03447 202919
E-Mail: taxi-beer@taxi-online.de

LTV Landesverband Thüringen des Verkehrsgewerbes e. V.
Hauptgeschäftsführer: Thilo Müller
Bei den Froschäckern 2 a
99098 Erfurt
Tel.: 0361 65309-0
E-Mail: info@ltv-thueringen.de
www.ltv-thuringen.de

Landesverband Mitteldeutscher Omnibusunternehmer e. V.
Geschäftsführer: Tilman Wagenknecht
Steigerstraße 8
99096 Erfurt
Tel.: 0361 2227528
E-Mail: info@omnibusverband.de
www.omnibusverband.de

Steuerberaterkammer Thüringen
Präsident: Dr. Herbert Becherer
Kartäuser Str. 27 a
99084 Erfurt
Tel.: 03 61 / 5 76 92 - 0
E-Mail: info@stbk-thueringen.de
www.stbk-thueringen.de

Rechtsanwaltskammer Thüringen
Hauptgeschäftsführer: RA Wulf Danker
Bahnhofstraße 46
99084 Erfurt
Tel.: 03 61 / 654880
E-Mail: info@rek-thueringen.de
www.rechtsanwaltskammer-thueringen.de

Einzelhandelsverband des Freistaats Thüringen e.V. - Verband Thüringer Kaufleute
Landesgeschäftsführer: Knut Bernsen
Futterstraße 14
99084 Erfurt
Tel.: 03 61 / 77 80 60
E-Mail: lv-thueringen@einzelhandel.de
www.ehvthueringen.de

Wichtige Förderinstitutionen

Bürgschaftsbank Thüringen GmbH
(BBT)
Bonifaciusstr. 19
99084 Erfurt
Tel.: 03 61 213-50
E-Mail: buergschaftsbank-erfurt@t-online.de
www.bb-thueringen.de

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)
Ludwig-Erhard-Platz 1 - 3
53179 Bonn
Info-Line zum Ortstarif
Tel.: 01801 242-400
Fax: 0228 831-2255
E-Mail: info@kfw.de
www.kfw.de

Thüringer Aufbaubank (TAB)
Gorkistr. 9
99084 Erfurt
Tel.: 03 61 7447-0
E-Mail: info@tab.thueringen.de
www.aufbaubank.de

Gesellschaft für Arbeits- und Wirtschaftsförderung des Freistaats Thüringen mbH
(GFAW)
Warsbergstraße 1
99092 Erfurt
Tel.: 03 61 2223-0
E-Mail: gfaw@thueringen.de
www.gfaw-thueringen.de

**Agenturen für Arbeit und ARGEN/Grundsicherungsämter des Kammerbezirkes
Erfurt**

www.arbeitsagentur.de

Agentur für Arbeit Erfurt

Max-Reger-Str. 1
99096 Erfurt
Tel.: 0361 302-0
E-Mail: Erfurt@arbeitsagentur.de

Agentur für Arbeit Gotha

Schöne Aussicht 5
99867 Gotha
Tel.: 03621 42-0
E-Mail: Gotha@arbeitsagentur.de

Agentur für Arbeit Nordhausen

Uferstraße 2
99734 Nordhausen
Tel.: 03631 650-0
E-Mail: Nordhausen@arbeitsagentur.de

Agentur für Arbeit Suhl

(Geschäftsstelle Bad Salzungen)

Erzberger Allee 12
36433 Bad Salzungen
Tel.: 03695 662-0

**Betreuung ALG II
Empfänger - Erfurt**

Jobcenter Erfurt
Max-Reger-Straße 1
99096 Erfurt
Tel.: 0361 302-0

**Betreuung ALG II
Empfänger – Weimar/Apolda**

Jobcenter – Weimar/Apolda
M.-Paul-Straße 48
99427 Weimar
Tel.: 03643 814183

**Betreuung ALG II
Empfänger - Sömmerda**

Jobcenter - Sömmerda
August-Bebel-Straße 1
99610 Sömmerda
Tel.: 03634 367181

**Betreuung ALG II
Empfänger - Sondershausen/
Artern**

Jobcenter – Kyffhäuserkreis
Sangerhäuser Str. 36
06556 Artern
Tel.: 03466 363190

**Betreuung ALG II
Empfänger - Nordhausen**

Jobcenter – Nordhausen
Uferstraße 2
99734 Nordhausen
Tel.: 03631 650852

Betreuung ALG II
Empfänger - LK Eichsfeld

Grundsicherungsamt LK Eichsfeld
Leinegasse 8
37308 Heilbad Heiligenstadt
Tel.: 03606 650420

Betreuung ALG II
Empfänger - Bad Salzungen

Grundsicherungsamt Wartburgkreis
Erzberger Allee 12
36433 Bad Salzungen
Tel.: 03695 662129

Betreuung ALG II
Empfänger - Eisenach

Jobcenter Grundsicherungsamt Stadt Eisenach
Ernst-Thälmann-Straße 78 a
99817 Eisenach
Tel.: 03691 860200

Betreuung ALG II
Empfänger - Gotha

Grundsicherungsamt Gotha
Schöne Aussicht 5
99867 Gotha
Tel.: 03621 420

Betreuung ALG II
Empfänger - Altkreis
Mühlhausen

Grundsicherung Unstrut-Hainich-Kreis
Brunnenstraße 94
99974 Mühlhausen
Tel.: 0180 100262750-0

Betreuung ALG II
Empfänger - Altkreis
Bad Langensalza

Grundsicherung Unstrut-Hainich-Kreis
Molkereistraße 1 a
99947 Bad Langensalza
Tel.: 0180 100262751-285

Ausgewählte Technologie- und innovationsorientierte Gründerzentren in Thüringen
www.tz-thueringen.de - (beinhaltet alle Technologie- und Gründerzentren in Thüringen)

Bioinstrumente Jena e.V.
Vorstand: Dr. Ulrich Simon
Winzerlaer Straße 2
07745 Jena
Tel.: 03641 50865-0
E-Mail: mail@bioinstrumente-jena.com
www.bioinstrumente.de

BIC Business and Innovation Centre
Nordthüringen GmbH
Geschäftsführer: Helmut Nüchter
Alte Leipziger Straße 50
99735 Nordhausen/OT Bielen
Tel.: 03631 918-0
OT Berka
Waldstraße 2
99706 Sondershausen
Tel.: 03632 6230
E-mail: info@bic-nordthueringen.de
www.bic-nordthueringen.de

GIS Gründer- und Innovationszentrum
Stedtfeld GmbH
Geschäftsführer: Joachim A. Gummert
Am Goldberg 2
99817 Eisenach
Tel.: 03691 6210
E-Mail: gis@eisenach.info
www.gis-eisenach.de

IGZ Innovations- und Gründerzentrum
GmbH Rudolstadt
Geschäftsführer: Knut Jacob
Prof.-Hermann-Klare-Straße 6
07407 Rudolstadt
Tel.: 03672 3080
E-Mail: info@igz-rudolstadt.de
www.igz-rudolstadt.de

TGZ Technologie- und Gründerzentrum
Gera GmbH
Gewerbepark Keplerstraße 10/12
07549 Gera
Tel.: 0365 734920-0
E-Mail: manager@tgz-gera.de
www.tgz-gera.de

TGZ Technologie- und Gründerzentrum
Ilmenau GmbH
Geschäftsführer: Dr.-Ing. Bernd Jakob
Ehrenbergstraße 11
98693 Ilmenau
Tel.: 03677 6680
E-Mail: jakob@tgz-ilmenau.de
www.tgz-ilmenau.de

TIP Technologie- und Innovationspark
Jena GmbH
Geschäftsführer: Randolf Margull
Wildenbruchstraße 15
07745 Jena
Tel.: 03641 67510-0
E-Mail: info@tip-jena.de
www.tip-jena.de

TGF Technologie- und Gründer-
Förderungsgesellschaft Schmalkal-
den/Dermbach GmbH Südthüringen
Geschäftsführerin: Roswitha Lincke
Allendestraße 68
98574 Schmalkalden
Tel.: 03683 798103
E-Mail: info@tgf-schmalkalden.de
www.tgf-schmalkalden.de

APZ Applikationszentrum Ilmenau
Geschäftsführer: Tino Wagner
Gustav-Kirchhoff-Straße 5
99693 Ilmenau
Tel.: 03677 2010100
E-Mail: info@apz-ilmenau.de
www.apz-ilmenau.de

Ansprechpartner: Dr. Matthias Schulze Tel.:0361 3484-208