



eine Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

Schrittweise Gründen: Ihr Fahrplan in die (nebenberufliche) Selbstständigkeit

Barbara Eichelmann-Klebl
be! unternehmerberatung

Agenda

- Was macht „be!“
- Orientierung
- 10 Schritte zum Unternehmertum
- Fragen und Antworten

Hintergrund

- Industriekauffrau und Diplom-Wirtschaftsingenieurin
- Marketing bei Hoechst
- Prokuristin Business Development bei MIS AG

Seit 2002 bis Heute

- Beratung von Unternehmerinnen und Unternehmern (oder solche, die es werden wollen) bei betriebswirtschaftlichen Fragestellungen rund um die Unternehmensentwicklung
- Inhaberin Fidelio-SchokoFrüchte
- Gutachterin für Tragfähigkeit von Gründungen fürs Arbeitsamt
- Akkreditierte Beraterin bei RKW und BAFA

Ziele „be!“

- Mut machen zur Selbständigkeit als eine Option für Ihren Berufsweg
- Unternehmungslust fördern
- Unternehmensfreundliche Politik

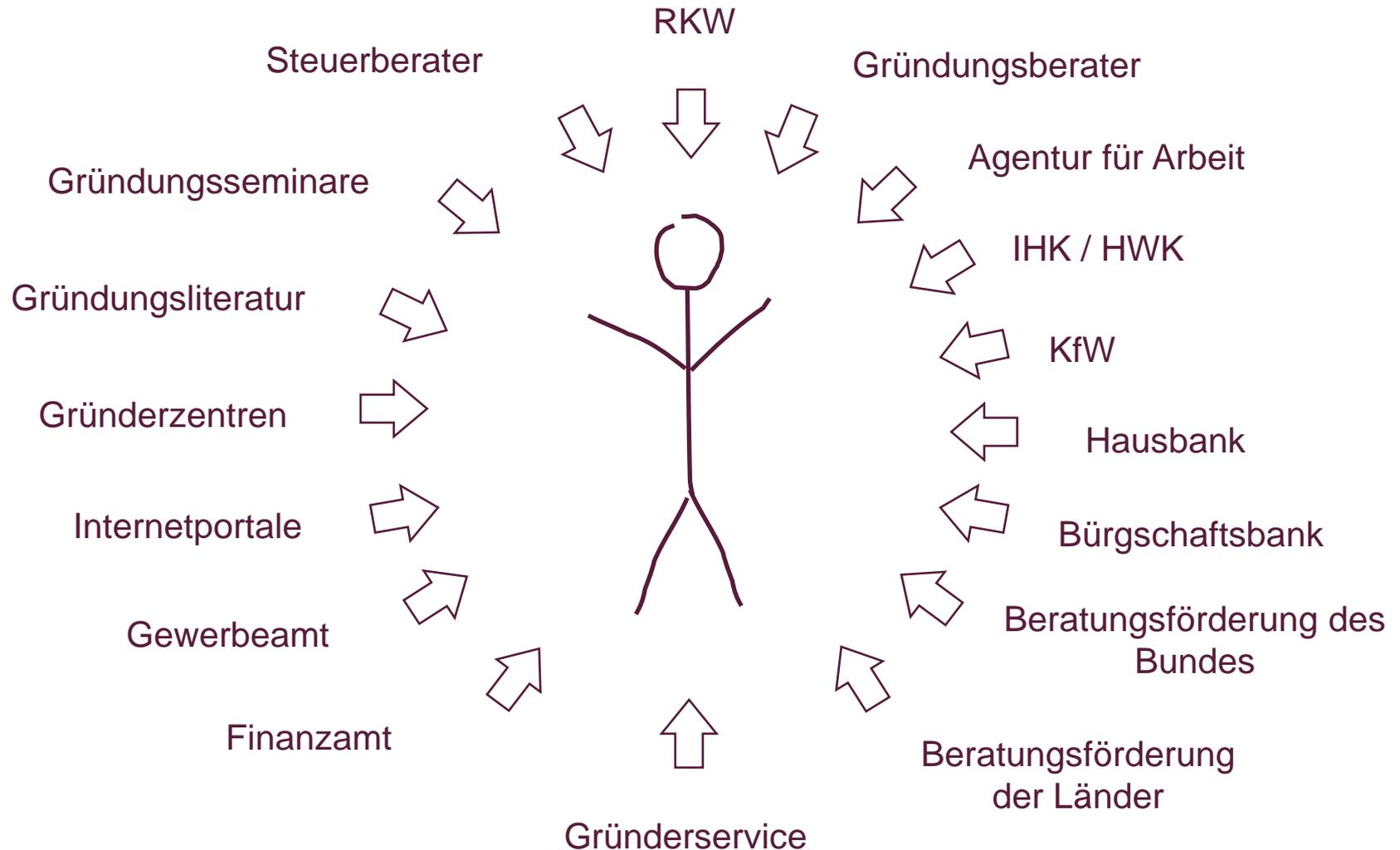


Leitung Ausschuss für Unternehmensförderung
Mitglied Vollversammlung

Agenda

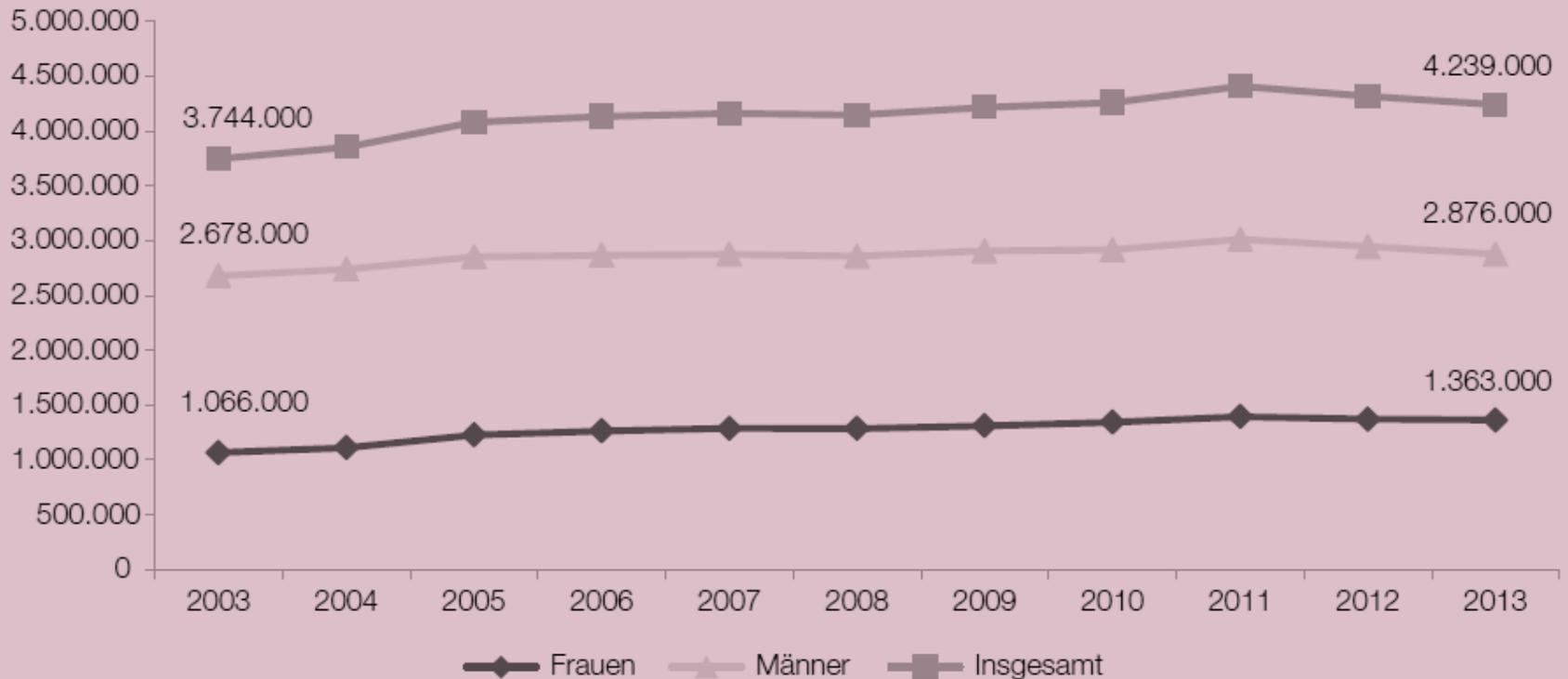
- Was macht „be!“
- **Orientierung**
- 10 Schritte zum Unternehmertum
- Fragen und Antworten

Wie geht es Ihnen?



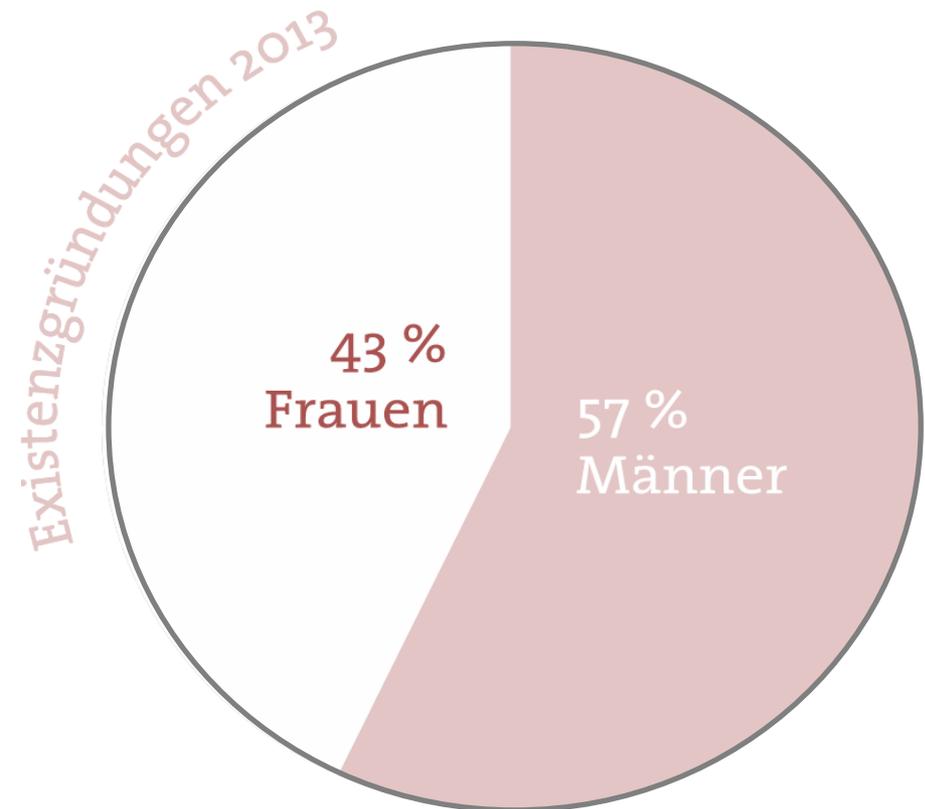
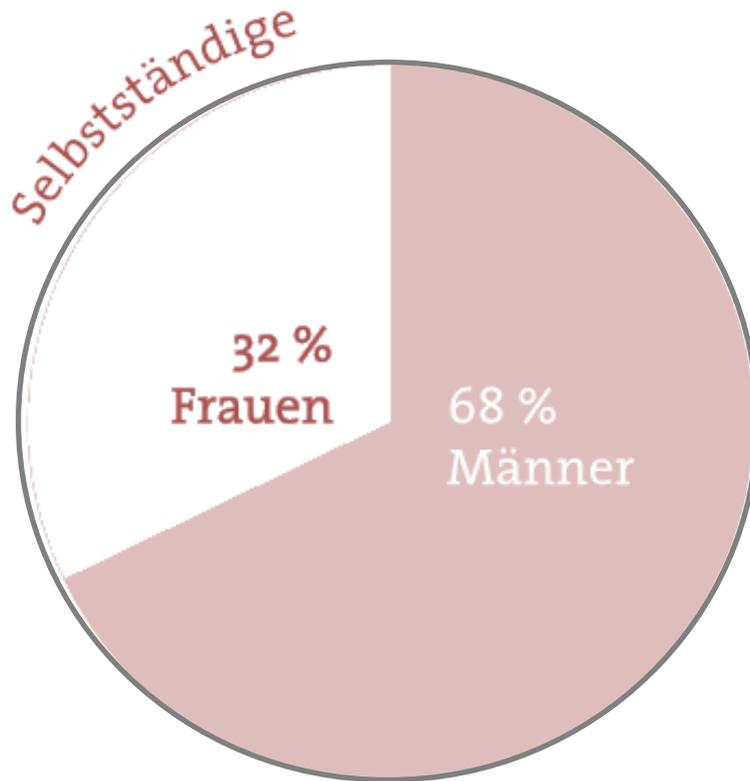
Anzahl Selbstständige

Übrigens: davon sind 57% Solo-Unternehmer



Quelle: Statistisches Bundesamt (2014a); bga Daten und Fakten Nr. 39 / 2015

Frauen holen auf

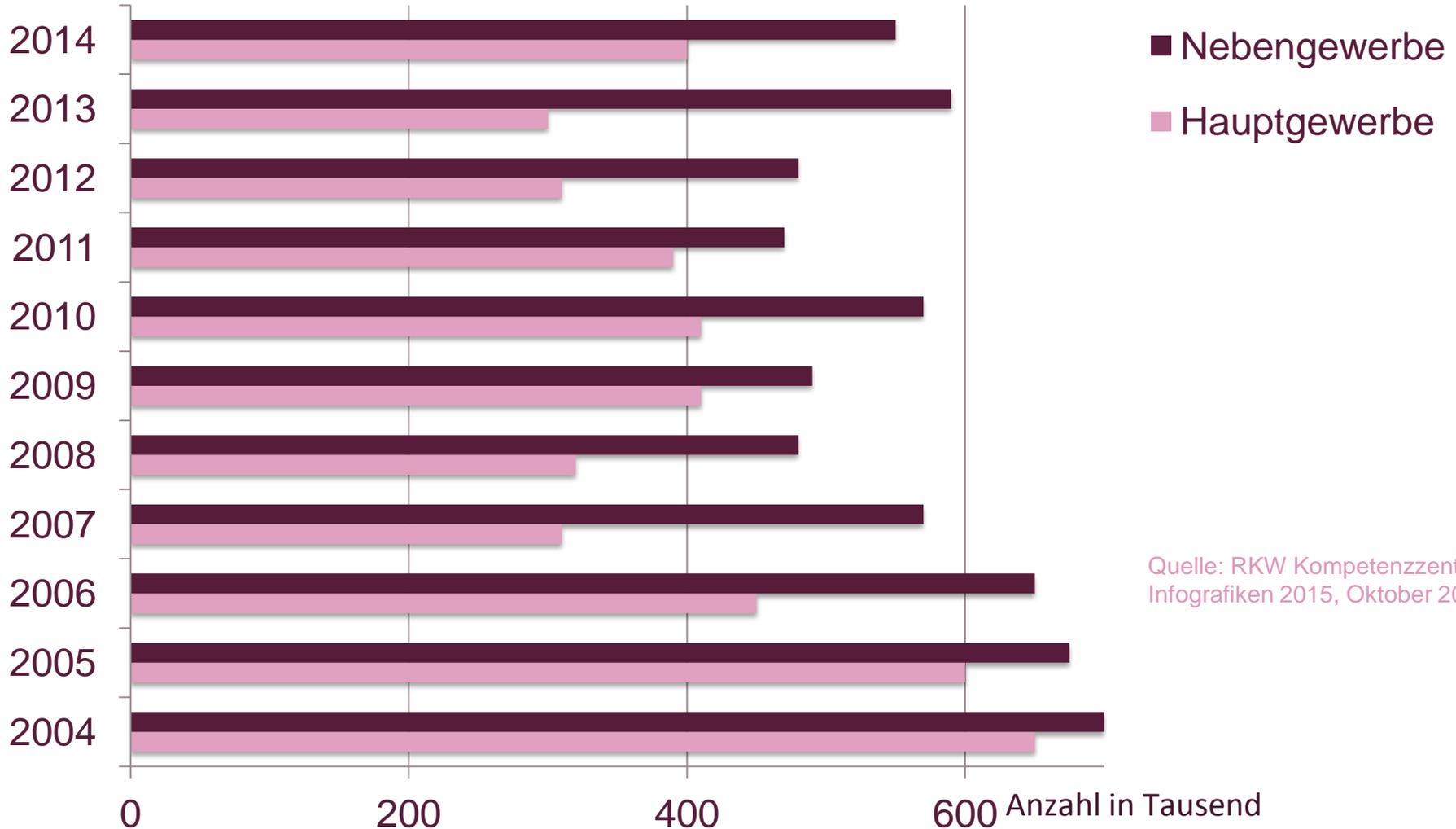


Quelle: [2013] Statistisches Bundesamt (auf Basis Mikrozensus 2012)

[2013] KfW September 2014

Quelle: [2013] KfW September 2014

Viele Gründungen im Nebengewerbe



Was hindert Existenzgründer/innen

Persönliche Gründe

- Bedenken aus dem Umfeld
 - „Wenn das so einfach wäre, würde es schon ein anderer machen..!“
 - „Warum ausgerechnet Du?“
 - „Schuster, bleib bei deinen Leisten!“
- Keine Unterstützung in der Familie
 - Verlust des „sicheren“ Netzes
 - „Du bringst uns um Haus und Hof...!“
- Mangelndes Selbstvertrauen
 - Aufgrund erlebter Misserfolge
 - Versagensangst

Fachliche Gründe

- Problem bei der Finanzierung
 - Kein Eigenkapital
 - Angst / Unsicherheit bei der Verhandlung mit Banken
 - Unzureichendes Wissen über Förderprogramme
- Rechtsunsicherheit
 - Wahl der Rechtsform
 - Gestaltung der Geschäftsverträge
 - Haftung
- Probleme bei der Unternehmensführung
 - Fehlende Unternehmensziele
 - Unzureichende Teamführung
 - Unkoordinierte Einzelaktivitäten

Agenda

- Was macht „be!“
- Orientierung
- **10 Schritte zum Unternehmertum**
- Fragen und Antworten

Planung hilft!?

Was ist Planung?

- Festlegung von Zielen und künftigen Handlungen
- Gedankliches Vorwegnehmen der Zukunft
- Durch Planung wird eine Methode zum Erreichen des Ziels entwickelt

Warum hilft Planung?

- Transparenz schaffen
- Sich Fragen stellen und jetzt beantworten
- Sackgassen und Fehler frühzeitig erkennen

Ihr Fahrplan = Maßnahmenplan im Businessplan

Businessplan? Warum?

- Weil die Bank einen will
- Weil die Agentur für Arbeit einen will
 - KfW-Mittelstandsbank:
in den ersten 3 Jahren scheitern 30% aller Gründer/innen
 - nur 15% der Gründungen mit Darlehen scheitern
 - Gute Vorbereitung erhöht die Erfolgchancen!
- Weil es der Gründerperson hilft
 - Zukunft gedanklich vorwegzunehmen
 - Ausgaben und Einnahmen realistisch zu planen
 - Ziele, Meilensteine und Maßnahmen festzuhalten
(= Fahrplan erarbeiten)
 - Also: werden Sie ein Vorausdenker

Der Businessplan

- Idee und Ziel
- Gründerperson
- Markt / Wettbewerb / Vertrieb / Marketing / Werbung
- Rahmenbedingungen / Standort / Rechtsform / Personal
- Risiken

- Textliche Beschreibung
- Finanzplan
- Anhang

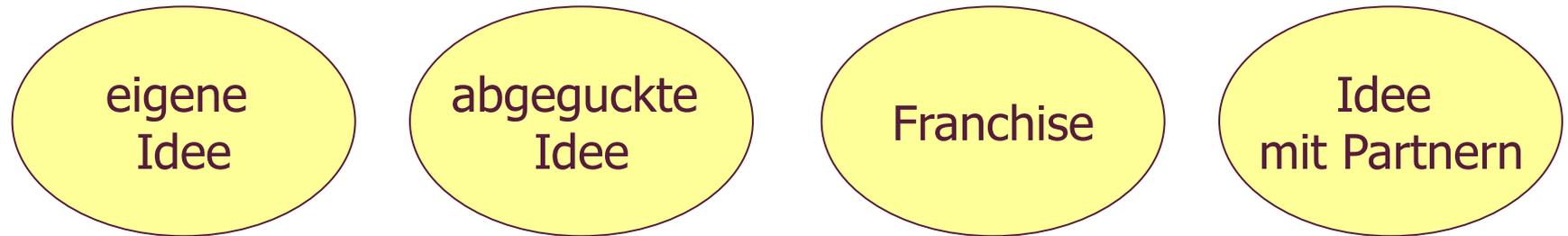
Zeitbedarf 4 – 6 Wochen

10 Schritte zum Unternehmertum

1. Geschäftsidee und Ziel definieren
2. Unternehmerpersönlichkeit prüfen
3. Genehmigungen abklären
4. Marktsituation und Wettbewerb erforschen
5. Private Einnahmen und Ausgaben notieren
6. Betriebliche Kosten/Investitionen planen
7. Umsatz abschätzen
8. Liquidität, Kapitalbedarf und Finanzierung
9. Maßnahmenplan und Meilensteine festhalten
10. Passt es ??? Kritische Würdigung
11. Entscheidung für/gegen Gründung

Finanzplan

1. Geschäftsidee und Ziele



Prüfen der Geschäftsidee



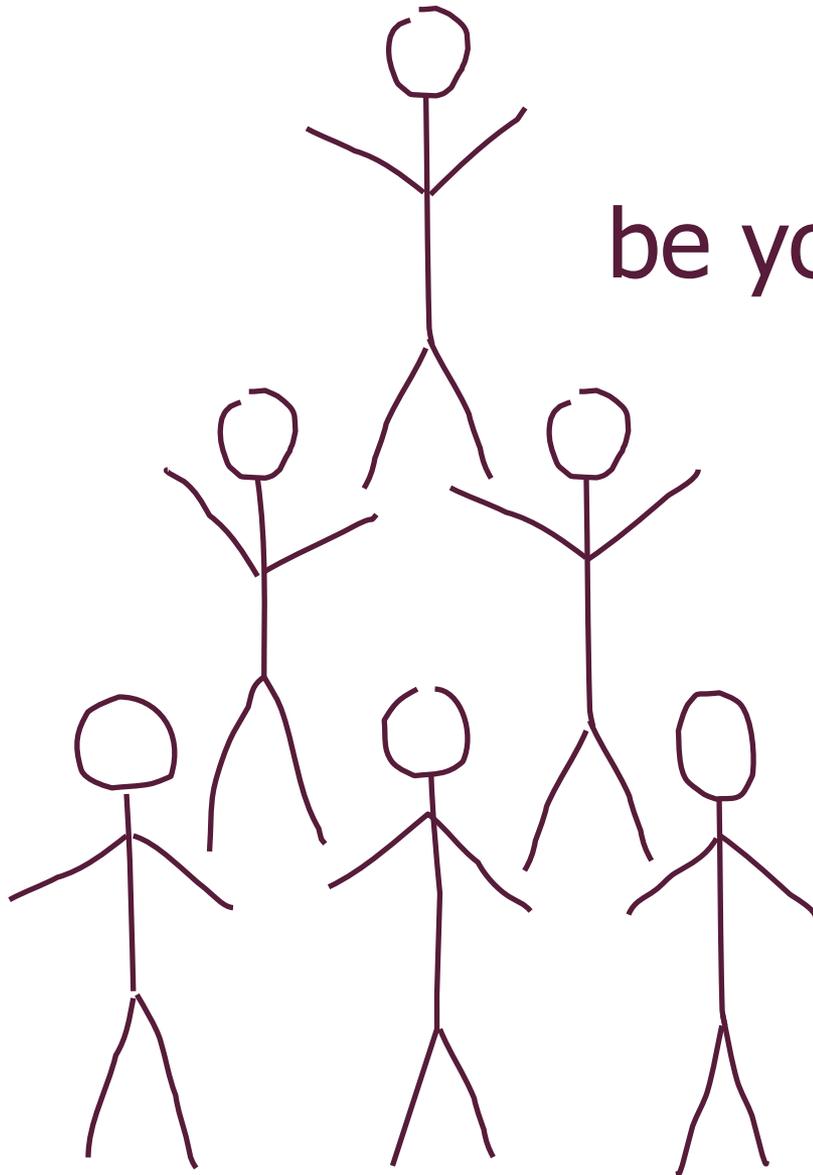
Ziel(e) definieren (schriftlich!)



Begeisterung für die Idee!

2. Gründerperson

- Sich selbst und ggf. Partner einschätzen
- Konzentration auf das, was man am besten kann
 - Fachliche Eignung
 - Persönliche Eignung
 - Kaufmännische Eignung
- Soziales Umfeld: Unterstützung und Feedback
- Gute Kontakte
 - IHK / HWK
 - Wirtschaftsförderung
 - Netzwerke
- Offenheit für Neues
- Hilfe und Unterstützung annehmen



be yourself !

3. Genehmigung abklären

- Darf ich das überhaupt?
 - z.B. Meisterzwang
 - z.B. bei Nebenberuflichkeit: Arbeitgeber
- Wenn ja, welche Genehmigungen benötige ich?
 - Wie bekomme ich die Genehmigung?
 - Wie teuer ist sie?
 - Wie lange dauert es bis sie erteilt wird?
- Infos dazu über
 - Internet
 - Berufsverbände
 - IHK / HWK

Kriterien

Anzahl der Gründer

Haftung

Jahresumsatz

Anzahl Mitarbeiter

Zeitlicher Aufwand

Kosten bei Gründung

Kosten pro Jahr

Image

Personengesellschaften

Einzelunternehmen

Gewerbe vs. Freiberufler

GbR

OHG

Partnergesellschaft,
ggf. mit beschränkter
Berufshaftung (mbB)

Kapitalgesellschaften

GmbH

UG (haftungsbeschränkt)

AG

Limited

4. Marktsituation und Wettbewerb

Branche und Markt erforschen
Wettbewerb kennen

Wichtigste Frage: Warum kauft der Kunde?

- aus Gier
- aus Angst

- Sie
- schaffen Nutzen
 - lösen Probleme

10 Schritte zum Unternehmertum

1. Geschäftsidee und Ziel definieren
2. Unternehmerpersönlichkeit prüfen
3. Genehmigungen abklären
4. Marktsituation und Wettbewerb erforschen
5. Private Einnahmen und Ausgaben notieren
6. Betriebliche Kosten /Investitionen planen
7. Umsatz abschätzen
8. Liquidität, Kapitalbedarf und Finanzierung
9. Maßnahmenplan und Meilensteine festhalten
10. Passt es ??? Kritische Würdigung
11. Entscheidung für/gegen Gründung

Finanzplan

5.-8. Finanzplanung

- 3-Jahresplanung
- Monatsgenau notieren
- Guter Start für die Finanzplanung sind Ihre privaten Einnahmen und Ausgaben (denn hier kennen Sie sich am besten aus)
- Danach die betrieblichen Zahlen planen
 - Investitionen
 - Kosten
 - Umsätze

5. Privatbedarf planen

- Kontoauszüge des letzten Jahres durchgehen
- Abschätzen, was sich wie ändert
- Ergebnis: Privatbedarf
(also das, was das Geschäft abwerfen muss)

- Private Einnahmen
 - Mieteinnahmen
 - Kindergeld
 - Renten, Unterhaltsansprüche

Private Ausgaben

- Miete und Nebenkosten
- Kranken-, Krankentage- und Pflegeversicherung¹
- Arbeitslosenversicherung²
- Altersvorsorge
- Lebensunterhalt
- Einkommenssteuer³, Soli, Kirchensteuer

Besonderheiten im Nebengewerbe:

- 1) Status (= Beiträge) mit Krankenkasse klären
- 2) Nur möglich bei Vollerwerb
- 3) bei Kleinunternehmen formlose Gewinnermittlung möglich

Risiken

Wann helfen Versicherungen?

- so viel wie nötig – so wenig wie möglich
- Individuelle Risikoanalyse
- Nur die wichtigsten, also existenzbedrohende, Risiken auf Versicherungsgesellschaften übertragen. „Ansonsten wäre das mein Ruin.“
- Bei der Risikoanalyse sollten besonders beurteilt werden:
 - Wahrscheinlichkeit eines Schadenfalles
 - Umfang und finanzielle Auswirkungen eines Schadenfalles
 - Höhe des Versicherungsbeitrages bei Absicherung des Risikos
- Unterscheidung in private Risiken und betriebliche Risiken (= als Betriebsausgaben absetzbar)

6. Betriebliche Kosten und Investitionen planen

- **Gründungskosten**
 - Beratungen
 - Anmeldungen/Genehmigungen
 - Notar/Handelsregister
- **Investitionen**
 - Büroausstattung
 - Maschinen
 - Fahrzeuge
 - Technik

Notwendigkeit prüfen

Weniger Ausgaben = Kleineres Risiko

Geschäftliche Kosten planen

Laufende Aufwendungen

- Miete und Nebenkosten (auch häusliches Arbeitszimmer)
- Personal
- Fahrzeug
- Bürobedarf, Telekommunikation
- Werbung, Repräsentation, Geschenke
- GEMA, GEZ, KSK-Abgabe
- Versicherungen
- Steuerberatung und Buchhaltung
- Rechts- und Beratungskosten
- Zinsen
- Abschreibungen

„Gründerlohn“ ?

variabel oder fix ?

Betriebliche Risiken 1/2

- Haftungsrisiko
 - gegenüber Dritten aufgrund Vertragsverletzung usw.
 - kann Fortbestand des Unternehmens gefährden
 - Fehlerquellen sind vielfältig
 - Betriebshaftpflichtversicherung
 - auch Haftung für gemietete Räumlichkeiten
 - Privathaftpflichtversicherung des Unternehmers einschließen
 - Haftpflichtversicherung für Fahrzeuge
 - Beratende Berufe: Vermögensschadenshaftpflichtversicherung

- Substanzrisiko
 - Schäden und Vernichtung von Betriebsgebäuden und Außenanlagen, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen usw.
 - Inhaltsversicherung
 - Exkurs: Datensicherung / Backup-Strategie

Betriebliche Risiken 2/2

- **Forderungsrisiko**
 - Zahlungsfähigkeit der Kunden im Auge behalten
 - Factoring selten möglich
 - kurze Zahlungsziele vereinbaren
 - bei längeren Projekten: Zahlungsabschläge, ggf. Vorkasse
 - Ggf. Zahlungseinzug vereinbaren

- **Risiko von Rechtsstreiten**
 - Rechtsschutzversicherung
 - Achtung: zahlreiche Ausschlüsse (u.a. Vertragsrechtsschutz)

- **Allgemeines Unternehmensrisiko**
 - keine (wirtschaftliche) Versicherung
 - geeignetes Frühwarnsystem bilden
 - „Puffer“ bilden, um etwaige Katastrophen überstehen zu können

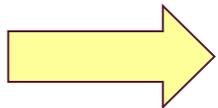
Standort

- Dienstleistungsgründung:
ggf. zunächst in Privatwohnung starten

- Ladengeschäft: Lage, Lage, Lage
 - Verkaufsfläche
 - Lagerfläche
 - Miete/Nebenkosten
 - Image
 - Helligkeit
 - Übersichtlichkeit
 - Werbemöglichkeit außen
 - Benachbarte Geschäfte
 - Laufkundschaft
 - Parkplätze
 - ÖPNV
 - Vertragsbindung

Fixe Kosten gering halten

- Cash is king
- Klein starten, groß denken
- Vorsicht bei größeren Anschaffungen und langfristigen Verträgen
- Flexibel bleiben (bis hin zur Exit - Strategie)



Variable Kosten den fixen Kosten vorziehen!

7. Umsatz abschätzen

- Umsätze fallen nicht „vom Himmel“
- Was kann ich wie und wann akquirieren?
(Nicht: Was brauche ich zum Leben?)
- Konkrete Planung auf Monatsbasis
- Aufträge
 - Von wem
 - Wofür
 - Wann
- Preise
 - In Verhandlungen hoch starten, nicht kostenlos arbeiten
 - Paketpreise, Starterrabatte
 - Für Planung konservative Preise ansetzen
- Korridor
 - Realistischer „Management Case“
 - Mindestplanung
 - Maximalplanung

Wie verkaufe ich etwas?

- Sagen Sie, was Sie machen!
 - In einem Satz.
 - So, dass Ihre Mutter es versteht.
- Gutes Aussehen hilft:
Corporate Identity - Unternehmensprofil
- Zielgruppe definieren und angehen
- Referenzkunden gewinnen und darüber reden
- Netzwerken was das Zeug hält
- Kooperationen eingehen
- Sagen Sie jedem, was Sie machen!

„Aufzugsfrage“: Ihr Angebot

- Was mache ich?

Dienstleistung oder Produkt beschreiben

- Für wen?

Zielgruppe definieren

- Bspw. Alter, Geschlecht, soziale Stellung, Einkommen
- Stammkunden vs. Laufkundschaft

- Mit welcher Besonderheit?

USP, Alleinstellungsmerkmal oder was ist das Besondere

- Kosten
- Technik, Qualität
- Service, Ort, Umwelt
- Image, Erlebnis

8. Liquidität, Kapitalbedarf und Finanzierung rechnen

- Private und betriebliche Zahlen zusammenführen
- Wann führen die Umsätze zu Einnahmen?
 - Rechnung rasch und korrekt schreiben
 - Kurzes Zahlungsziel
 - Kontrollieren, ggf. sofort nachhaken
- Wann zahlen Sie Ihre Eingangsrechnungen?
 - Skonto ausnutzen
- Puffer für Unvorhergesehenes einplanen
- Finanzierungsbedarf ermitteln
- Für ausreichend Startkapital sorgen
 - durch Eigenkapital
 - durch Fremdkapital

Cash is king

Eigenkapital – was ist da?

- Ersparnisse
- Gründungszuschuss* bzw. Einstiegsgeld
- Anlagen (PKW, Rechner, Schreibtisch, Büro...)
- Verwandte / Freunde

*) nur bei Vollerwerb (ab 15 Arbeitsstunden pro Woche)

- Antrag vor Gründung stellen
- Antrag auch möglich bei Umstieg von Neben- in Vollerwerb

(Öffentliche) Förderung

- Zuschüsse
z.B. Gründungszuschuss, lokale Förderungen, Beratungsförderung
- Darlehen
z.B. KfW-Mittelstandsbank, WI Bank, Microlending
- Bürgschaft
z.B. Familie, KfW, Bürgschaft ohne Bank (BoB)
- Beteiligung
z.B. Business Angels, Privat Equity, Venture Capital

Fremdkapital am besten ohne

- Partner
- Hausbank / Fördermittel / Microlending / Business Angels / Kapitalbeteiligungsgesellschaften
 - Kreditwürdigkeit, Bonität, Rating, Scoring
 - Gründerperson, Qualifikation und Einsatzbereitschaft
 - Überzeugendes Unternehmenskonzept
 - Erfolgsversprechende Rentabilitätsvorschau
 - Sicherheiten
 - Gute Vorbereitung
 - Bankgespräch frühzeitig führen, vor Gründung
 - Durchdachter Businessplan

9. Maßnahmenplan und Meilensteine

Ein Maßnahmenplan bringt Übersichtlichkeit und arbeitet gegen das Vergessen.

Hier entsteht IHR Fahrplan.

Bsp. Maßnahme	Unterstützung	Erledigen bis	Erl.
Gewerbeschein holen		15.05.2016	
Homepage erstellen	Grafiker	10.06.2016	
Kunden anschreiben	Beraterin	15.07.2016	
Haftpflichtversicherung	Vers.makler	01.07.2016	

9. Maßnahmenplan und Meilensteine

Meilensteine erleichtern die Kontrolle.
positiv, konkret, messbar

Nutzen Sie sie zum Steuern, Konsequenzen ableiten*!

Bsp. Meilenstein	Erreichen bis	Err.
100 Stück verkauft	02.08.2016	
Umsatz min. 1.000,- € / Monat	Sept. 2016	
Seminar mit min. 10 Teilnehmern	Ende 2016	

*) auch Beendigung der Selbständigkeit ist Option

10. Passt es ???

Kritische Würdigung

- Dreimal drüber schlafen
- Diskutieren im Freundeskreis
- Rat von Spezialisten einholen
 - Juristen
 - Steuerberatung
 - Unternehmensberatung
 - Branchenprofis
 - Kunden

11. Entscheidung für/gegen Gründung

Unternehmer müssen viele Entscheidungen unter hoher Unsicherheit treffen.

Hierbei ist es unumgänglich, auch mal Entscheidungen zu treffen, die sich später als Fehler herausstellen.

Der schlimmste Fehler jedoch ist, gar keine Entscheidung zu treffen.

Was ist wichtig?

- Geld einnehmen
 - Verkaufen / Akquise
 - gute Arbeit leisten
 - Abrechnen
- Risiken absichern, Ausgaben bedenken
 - Krankenversicherung
 - Haftpflichtversicherung
 - Einkommenssteuer
- Förderungen nutzen
 - Gründungszuschuss
 - Beratungsförderung

Achtung: Dies gilt für die meisten Gründungen. Individuell kann es anders sein.

Typischer Fahrplan

- Vor offizieller Gründung
 - Businessplan schreiben
 - Bankgespräch führen
 - Gewerbeschein holen
 - Mietvertrag abschließen
 - Beantragung Gründungszuschuss
 - Abschluss Krankenversicherung
 - Abschluss Betriebshaftpflichtversicherung
- Starten
 - Akquise, Akquise, Akquise
 - Gute Arbeit leisten und abrechnen
 - Soll-Ist-Vergleich anstellen
 - Spätere (Steuer-)Zahlungen bedenken
 - Puffer aufbauen

Beratungsförderung

Guter Rat muss nicht teuer sein!

Achtung: ERST Antrag, dann Beratung.

VOR Gründung

- Agentur für Arbeit
- Existenzgründungsberatung der RKWs der Länder

NACH Gründung (= Jungunternehmen bis 2 Jahre)

- „Förderung unternehmerischen Know-hows“, 50% in Hessen
Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA),
Gespräch mit Regionalpartner (z.B. IHK), dann online-Antrag

NACH 2 Jahren (= Bestandsunternehmen)

- BAFA, 50% in Hessen
- bei min. einem Angestelltem:
50 - 80%

Und wenn es scheitert?

- Hin- statt Weggucken!!!
- Auch einen möglichen Ausstieg planen
- Ggf. Anlagevermögen privat entnehmen
- Puffer
- Arbeitslosenversicherung
- Keine Scheu, Hartz IV – Antrag zu stellen

Fazit

- Sorgfältige Prüfung der Gründerpersönlichkeit
- Unterstützung suchen
- Gründung möglichst risikoarm gestalten
- Von der Idee zum Ziel – Planung hilft!
- Businessplan erstellen
- Entscheidung für/gegen Gründung erst treffen, wenn alle Infos „in Zahlen gegossen“ sind
- Maßnahmenplan (= Fahrplan) abarbeiten
- Meilensteine setzen und agil bleiben



be yourself !

Weiterer Informationsbedarf zur Initiative FRAUEN unternehmen?

Nationale Koordinierungsstelle „FRAUEN unternehmen“
im RKW Kompetenzzentrum:

E-Mail: info@frauen-unternehmen-initiative.de

Telefon: 06196-495 3232

be! unternehmerberatung

Machen Sie den nächsten Schritt – es lohnt sich!
Gerne begleiten wir Sie ein kurzes oder längeres Stück...

Dipl.-Wirtsch.-Ing.	Fon	(06151) 35 36 140
Barbara Eichelmann-Klebl	Fax	(01803) 35 36 140
Am Hopfengarten 27	Mobil	(0179) 79 15 262
64295 Darmstadt		be@be-unternehmerberatung.de

Mehr Infos unter www.be-unternehmerberatung.de

Berater, Coach, „Wadenbeißer“ oder Mutmacher...
Je nachdem, was gerade nötig ist.