

Gründer ABC

10 wichtige
Fakten rund um
die Gründung



EXTRA

So bereiten
Sie sich optimal auf
das Bankgespräch vor



In Kooperation mit der

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Der Schritt in die Selbständigkeit bietet gute Chancen, eigene Ideen zu verwirklichen. Doch viele Menschen schrecken vor dem Sprung ins kalte Wasser zurück. Zwar ist jede Gründung ein Risiko, doch sorgfältig durchdacht und Schritt für Schritt umgesetzt, hat sie gute Aussicht auf Erfolg.

Was benötigen Gründerinnen und Gründer für einen erfolgreichen Start? Sicher: Vor allem eine gute Idee. Doch mindestens genauso wichtig sind ein sorgfältig ausgearbeitetes Unternehmenskonzept, die Qualifikation des Unternehmers und eine langfristig ausgerichtete, bedarfsgerechte Finanzierung.

Hier können öffentliche Förderdarlehen des Landes, des Bundes und der Europäischen Union helfen. Sie geben eine günstige finanzielle Starthilfe und senken damit die Schwelle auf dem Weg in die Selbständigkeit.

Zu diesen und anderen Fragen gibt die Broschüre einen ersten Überblick – von den 10 wichtigsten Fakten rund um die Gründung bis hin zu Tipps für das Bankgespräch. Es gibt viel zu be-



achten auf dem Weg in das eigene Unternehmen. Deshalb empfiehlt es sich, vor der Gründung alle möglichen Informationen einzuholen und umfangreiche Beratungsangebote wahrzunehmen. Und sich auszutauschen mit erfolgreichen Gründern und mit Gründern in spe. Ihre Erfahrungen helfen gerade in schwierigen Phasen, Mut und Durchhaltewillen zu stützen und zu stärken.

Wir wünschen allen Gründerinnen und Gründern einen erfolgreichen Start!

*Dr. Klaus Bielstein
und das Beratungsteam der
NRW.BANK*

IMPRESSUM

Redaktion: Dr. Klaus Bielstein (verantwortlich), Fabian Otto, Natascha Syring
Art Direction: Romina Ferstel • **Fotos:** Natascha Syring, Mareen Fischinger, Archiv Realis, Studio Schmidt-Dominé • **Verlag:** Realis Verlags-GmbH, Sämannstr. 14a, 82166 Gräfelfing, Tel: 089/7415300, info@starting-up.de • **Druck:** ADV, Augsburg

10 wichtige Fakten rund um Ihre Gründung

Wie Sie Schritt für Schritt Ihr eigenes Unternehmen aufbauen

1. Ihre Idee – möglichst unverwechselbar

Ganz klar: Am Anfang steht die Geschäftsidee – und die kann gar nicht überzeugend genug sein. Die besten Chancen haben Sie am Markt, wenn ein vergleichbares Produkt oder eine vergleichbare Dienstleistung noch nicht existiert. Wichtig ist auf jeden Fall ein USP (unique selling proposition), also ein Alleinstellungsmerkmal. Damit ist nicht gemeint, dass Sie unbedingt „das Rad neu erfinden“ müssen. Oft genug haben es Pioniere eher schwer. Gemeint ist vielmehr: Vor allem in Märkten mit vielen Anbietern benötigen Sie ein Produkt oder einen Service, der Sie vom Massenmarkt abhebt, dessen Qualitäten sofort erkennbar sind. Nur dann entkommen Sie auch der „Preisfalle“, in der Sie der Wettbewerb zu immer günsti-



geren Konditionen zwingt – und Ihnen letztlich wegen zu geringer Einnahmen die Freude an der Selbstständigkeit verdirbt. Falls Ihr Produkt oder Ihr Service einzigartig oder neu ist, sollten Sie ein Patent in Betracht ziehen. Sie können es beim Deutschen Patent- und Markenamt beantragen.

2. Ihr Businessplan – kurz, aber alles drin

Ihr Businessplan sollte in der Regel nicht mehr als zwei bis drei Seiten Umfang haben. Er sollte unter anderem Informationen zu folgenden Punkten enthalten:

- Gründerperson
- Geschäftsidee
- Markt und Wettbewerb/Konkurrenz
- Standort
- Mitarbeiter
- Rechtsform
- Risiken/Chancen
- Kapitalbedarf/Finanz- und Liquiditätsplan
- Ertragsvorschau
- Unterlagen wie: Ihr Lebenslauf, Entwurf des Gesellschaftervertrages, des Pachtvertrages, Gutachten und ggfls. Übersicht der Sicherheiten



3. Ihre Förderung – rechtzeitig beantragen

Für Existenzgründungen gibt es attraktive Förderprodukte, die über die Hausbank erhältlich sind. Fragen Sie Ihren zuständigen Hausbankmitarbeiter nach Förder-

produkten Ihrer landeseigenen Förderbank (z.B. NRW.BANK in Nordrhein-Westfalen) oder der KfW Bankengruppe. Wichtig ist, dass Sie sich vor Investitionsbeginn um die



Beantragung der Förderung kümmern. Grundsätzlich sind alle Investitionen und Betriebsmittel, die für die Gründung und das Wachstum eines Unternehmens notwendig sind, förderfähig. Dazu gehören z.B. der Erwerb von Grundstücken und Gebäuden, Maschinen oder die Vorfinanzierung von Aufträgen. Ebenfalls förderfähig sind die Übernahme eines bestehenden mittelständischen Unternehmens oder der Erwerb einer freiberuflichen Praxis oder einer Beteiligung von mindestens 10 Prozent. Die Darlehenssummen können zwischen 5000 Euro und 5 Millionen Euro variieren.

4. Ämter und Formalitäten

Sie müssen Ihr Unternehmen anmelden. Je nachdem, ob Sie eine freiberufliche oder gewerbliche Tätigkeit ausüben werden, beantragen Sie beim Finanzamt eine Steuernummer bzw. melden Ihr Vorhaben beim Gewerbeamt an. Wenn Sie ein erlaubnisfreies Gewerbe angemeldet haben, wird Ihnen die Anmeldung vom Gewerbeamt in der Regel innerhalb weniger Tage bestätigt.

GRÜNDER-Wissen

Genehmigungen & Umsatzsteuer

- **Info Freiberufler:** Zu den Freiberuflern zählen z.B. Ärzte, Notare, Architekten, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater.
- **Info Kleinunternehmer:** Als Kleingewerbetreibender muss man grundsätzlich keine Umsatzsteuer abführen. Als Kleinunternehmer gilt, wessen Gesamtumsatz zuzüglich der darauf entfallenden Umsatzsteuer im vorangegangenen Kalenderjahr 17.500 Euro nicht überstiegen hat und im laufenden Kalenderjahr 50.000 Euro voraussichtlich nicht übersteigen wird.

Für viele selbständige Tätigkeiten brauchen Sie eine amtliche Erlaubnis bzw. eine Genehmigung. Erkundigen Sie sich frühzeitig bei der für Ihre Branche zuständigen Industrie- und Handelskammer (IHK) oder Handwerkskammer (HWK), ob und welche Genehmigungen Sie für Ihr Vorhaben benötigen. Sie müssen außerdem den „Fragebogen zur steu-

erlichen Erfassung“ ausfüllen. Als gewerblicher Gründer erhalten Sie den Fragebogen automatisch nach der Gewerbeanmeldung beim Gewerbeamt. Als freiberuflicher Gründer müssen Sie sich frühzeitig direkt ans Finanzamt wenden.

Nach der Bearbeitung Ihres Fragebogens teilt Ihnen das Finanzamt Ihre Steuernummer mit – jetzt kann es bald losgehen ...



Planen Sie genügend Zeit ein, um alle notwendigen Genehmigungen, Erlaubnisse und Zulassungen einzuholen. Der damit verbundene Zeitaufwand sollte nicht unterschätzt werden, damit sich die Existenzgründung nicht verzögert.



5. IHK, HWK oder spezifische Kammer?

Gründer, die sich in einem Handwerk oder handwerksähnlichen Gewerbe selbständig machen, müssen sich bei der Handwerkskammer eintragen lassen. Mit der Eintragung ist der Gründer Mitglied der Handwerkskammer. Meldet ein Gründer erstmals sein Gewerbe an, ist er für das Jahr der Anmeldung von Beiträgen zur Handwerkskammer befreit.

Mit Ausnahme des Handwerks, der Freien Berufe und der landwirtschaftlichen Betriebe sind alle deutschen Unternehmen im Inland Mitglied in einer der achtzig Industrie- und Handelskammern. Die IHK vertreten die Interessen ihrer Mitglieder und kümmern sich um die Förderung der Wirtschaft ihres Bezirks. Für einige Gründer, die erstmals einen Gewerbebetrieb anmelden, entfällt im Gründungsjahr und im Folgejahr der IHK-Mitgliedsbeitrag.

Wer einen kammerfähigen Freien

Beruf ausübt, ist dazu verpflichtet, in einer berufsspezifischen Kammer Mitglied zu sein. Unter anderem vertreten die Kammern die Interessen ihrer Mitglieder, fördern die berufliche Fortbildung und überwachen die Einhaltung der Berufspflicht.

6. Der Name Ihres Unternehmens

Man kann für sein Unternehmen nicht irgendeinen Namen wählen – es sind einige Vorschriften zu beachten. Unternehmen, die im Handelsregister eingetragen sind, haben bei der Unternehmensbezeichnung weitgehend freie Wahl, da im Handelsregister bei Bedarf weitere Informationen eingeholt werden können. Man kann daher zwischen einer Personen-, Sach- oder Fantasiefirma wählen. Als Einzelkaufmann ist man verpflichtet, einen entsprechenden Zusatz wie e. K. hinzuzufügen.

Übrigens sprechen viele Existenzgründer bei ihrem eigenen Unternehmen von der „Firma“. Eine Firma ist jedoch **der Name** eines im Handelsregister eingetragenen Unternehmens.



GRÜNDER-Wissen

Handelsregister

- Beim Handelsregister kann die Öffentlichkeit die Verhältnisse der eingetragenen Gewerbebetriebe einsehen. Das Handelsregister besteht aus der Abteilung A für Personengesellschaften und Abteilung B für Kapitalgesellschaften. Angehörige der Freien Berufe und Kleingewerbetreibende werden nicht ins Handelsregister eingetragen.

7. Die Rechtsform Ihres Unternehmens

Die Rechtsform ist quasi der Grundstein Ihres Unternehmens. Sie entscheidet über viele weitere Faktoren. Sie sollten auf jeden Fall Ihren Steuerberater und Rechtsanwalt in die Entscheidung einbeziehen. Gründen Sie Ihr Unternehmen mit einem Partner, haben Sie im Bereich der Personengesellschaften die Wahl zwischen der Gesellschaft des bürgerlichen Rechts, der Kommanditgesellschaft, der Offenen Handelsgesellschaft, der

Partnersgesellschaft oder der GmbH & Co. KG. Gründen Sie eine Kapitalgesellschaft, müssen Sie zwischen der Gesellschaft mit beschränkter Haftung, der Aktiengesellschaft und der Private Company Limited by Shares (Ltd.) wählen.

GRÜNDER-Wissen

Haftung

- Bei Personengesellschaften haften die Gesellschafter auch mit ihrem privaten Vermögen. Bei einer Kapitalgesellschaft haften die Gesellschafter bzw. Aktionäre weitgehend nur in Höhe ihrer Einlage.

8. Ihre Marketing-Strategie

Das Thema Marketing wird bei Unternehmensgründungen oftmals sträflich vernachlässigt – dabei ist Marketing ungeheuer wichtig. Bereits lange vor der Unternehmensgründung sollte man überlegen, ob sich das Produkt oder die Dienstleistung überhaupt verkaufen wird. Außerdem ist eine langfristi-

ge Kundenbindung nur dann möglich, wenn Ihr Unternehmen ein positives Image hat.



Vor der Gründung prüfen: Gibt es einen Markt für mein Produkt?

Marketing bedeutet viel mehr als nur Werbung. Marketing bezeichnet jedes unternehmerische Planen und Handeln, das sich am Markt orientiert. Wenn Sie sich mit Marketing beschäftigen, sollten Sie sich folgende Fragen stellen:

- Wie kann ich Kundenwünsche durch entsprechende Produkte erfüllen und welche Eigenschaften muss mein Produkt haben?
- Wie kann ich mein Produkt besser/günstiger machen, als das der Konkurrenz?
- Welchen Preis kann ich festlegen und wie regle ich den Vertrieb?

Um diese Fragen beantworten zu können, müssen Sie sich mit der Marktsituation auseinandersetzen und kontinuierlich Informationen einholen. Außerdem ist wichtig, sich feste Marketing-Ziele zu setzen. Diese können kurz-, mittel- oder langfristige Ziele sein. Sie müssen überlegen, mit welchen Marketing-Maßnahmen Ihre Ziele erreicht werden können und wie hoch Sie das Budget dafür ansetzen.

9. Chefsache: Preisgestaltung und Vertrieb

Essenziell bei der Preisgestaltung sind die Kosten, die verursacht werden, um Ihr Produkt oder ihre Dienstleistung herzustellen bzw. anzubieten. Ihr Verkaufspreis sollte alle Kosten decken und zusätzlich Gewinn abwerfen. Vergessen Sie bei der Kostenaufstellung nicht diverse Fixkosten, wie z. B. Versicherungen. Sie müssen sich unbedingt informieren, zu welchem Preis Ihre Konkurrenz das Produkt anbietet – also Markt und Wettbewerb analysieren. Wenn Sie mit niedrigen Fixpreisen (z. B. geringe Gewerbemiete) an den Start gehen, haben Sie nun echte Vorteile gegenüber Ihren Mitbewerbern: Sie können günstiger anbieten, bzw. haben eine größere Gewinnmarge. In puncto Vertrieb kann man grob zwischen Eigenvertrieb und Fremdvertrieb unterscheiden. Generelle Empfehlungen dazu machen keinen Sinn, aber: die Grundsätze

- optimale Lieferzeit
- optimale Lieferbereitschaft
- hohe Lieferzuverlässigkeit

sollten Sie von Anfang an verinnerlichen.

GRÜNDER-Wissen

Vertriebstipp

- Sie müssen sicherstellen, dass Ihre Kunden alle Kauf- und Buchungsvorgänge bequem tätigen können. Für die Preiskalkulation ist neben den Herstellungskosten auch die Kaufkraft Ihrer Zielgruppe wichtig.

10. Ihre Personalentscheidungen



Sie müssen sicherstellen, dass Sie in der Region, in der Sie Ihr Unternehmen gründen, qualifiziertes Personal bekommen. Personal wird immer mehr zum entscheidenden Faktor im Wettbewerb – nur, wenn Sie über qualifiziertes und motiviertes Personal verfügen, kann

es Ihnen gelingen, dauerhaft einen Wettbewerbsvorsprung zu erreichen.

Wenn Sie sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter, 400-Euro-Kräfte oder Auszubildende beschäftigen, benötigen Sie eine Betriebsnummer, die Sie bei der Bundesagentur für Arbeit beantragen müssen. Mit der Betriebsnummer werden die Beschäftigten bei der Krankenkasse an- und abgemeldet und die Beiträge zur Kranken-, Renten- und Arbeitslosenversicherung abgerechnet. Sie müssen sich daher mit der jeweiligen Krankenkasse Ihrer Mitarbeiter in Verbindung setzen und sie anmelden. Die Sozialversicherungsbeiträge werden je zur Hälfte vom Arbeitnehmer und Arbeitgeber getragen. Sie müssen Ihre Unternehmensgründung außerdem der zuständigen Berufsgenossenschaft mitteilen, da alle Mitarbeiter dort unfallversichert sein müssen. Die Unfallversicherungsbeiträge übernehmen Sie alleine.

GRÜNDER-Wissen

Zuschüsse

- Wenn Sie bei einer Neugründung Arbeitslose unbefristet einstellen, erhalten Sie einen Einstellungszuschuss.

GRÜNDER-Wissen

Weitere Unterstützung



- Die STARTERCENTER NRW sind die zentralen Anlaufstellen für Gründerinnen und Gründer in Nordrhein-Westfalen. Neben ersten Informationen erhalten Sie dort fundierte Beratungen zu Ihrem Gründungsvorhaben sowie Unterstützung bei der Erledigung der notwendigen Gründungsformalitäten. Weitere Informationen und die Kontaktdaten zu dem STARTERCENTER NRW in Ihrer Region unter: www.startercenter.nrw.de oder bei der STARTERCENTER-Infoline unter 0180 130 130 0 (3,9 Cent/Minute aus dem deutschen Festnetz, abweichende Preise für Mobilfunkteilnehmer).

Der NRW.BANK.Gründungskredit – Ihr Weg zum eigenen Unternehmen

Mit dem NRW.BANK.Gründungskredit werden Existenzgründer, die sich selbständig machen oder Anteile eines bestehenden Unternehmens erwerben, gefördert.

Dass der NRW.BANK.Gründungskredit äußerst attraktiv ist, hat sich auch in den ersten neun Monaten des Jahres 2008 gezeigt; etwa 1000 Existenzgründern ist ein Kreditvolumen von insgesamt rund 140 Millionen Euro zur Verfügung gestellt worden. Sehr gut wird die Kombinationsmöglichkeit des NRW.BANK.Gründungskredits mit einer Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW angenommen: Mehr als 160 Existenzgründer mit einem Gründungsvolumen von mehr als 20 Millionen Euro haben davon Gebrauch gemacht.

Vorzeitige Tilgung möglich

Der NRW.BANK.Gründungskredit ist mit sehr guten Konditionen ausgestattet: Die Darlehenssummen reichen von 25.000 Euro bis fünf Millionen Euro bei einer Laufzeit von fünf, zehn oder 20 Jahren. Außerdem können bis zu drei tilgungsfreie Jahre genutzt werden. Der günstige Zinssatz und die Möglichkeit, jederzeit vorzeitig kostenlos zu tilgen, sind weitere



Merkmale des NRW.BANK.Gründungskredits.

Der Antragsteller muss seinen Kredit banküblich besichern. Zum Ausgleich fehlender Sicherheiten kann der Kreditnehmer eine 80-prozentige Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank NRW beantragen. Der entsprechende Antrag kann gleichzeitig mit dem Kreditantrag gestellt werden. Für die Ausfallbürgschaft wird eine einmalige Bearbeitungsgebühr erhoben, die nur bei Bewilligung

beglichen werden muss. Über die Laufzeit wird eine Bürgschaftsprovision in Höhe von 1 Prozent p.a. in Rechnung gestellt.

Der NRW.BANK.Gründungskredit ist sehr breit angelegt. Er kann für Investitionen, z.B. Maschinen oder Geschäftsausstattung, aber auch für Betriebsmittel wie z.B. die Anschaffung eines Warenlagers, genutzt werden. Vom Grundsatz her muss der Gründer kein Eigenkapital beibringen, es wird jedoch begrüßt, wenn rund 15 Prozent der geplanten Investitionssumme selbst aufgebracht wird.

Antrag über die Hausbank

Der Antrag für den NRW.BANK.Gründungskredit wird direkt bei der Hausbank gestellt. Dafür sind auch das Geschäftskonzept, der Lebenslauf und eine Umsatz- und Ertragsvorschau notwendig, die die Hausbank zusammen mit dem Antrag an die NRW.BANK weiterleitet. Wenn zusätzlich eine Bürgschaft beantragt wird, schickt die Hausbank eine Durchschrift des Antrags an die zuständige IHK oder HWK und bittet um Stellungnahme.

Ganz wichtig ist bei der Antragsstellung, dass der Gründer ein Gespräch mit seiner Hausbank führt, bevor er Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit seinen Investitionen eingeht.

GRÜNDER-Wissen

Kontakt



- Wenn Sie weitere Fragen zum NRW.BANK.Gründungskredit oder anderen Produkten der NRW.BANK haben, wenden Sie sich an die Beratungscenter der NRW. BANK.
- **Beratungscenter Rheinland:**
0211 91741-4800
- **Beratungscenter Westfalen:**
0251 91741-4800
- **Internet:** www.nrwbank.de
- Kontakt zum STARTER-CENTER NRW in Ihrer Region unter:
www.startercenter.nrw.de
oder bei der STARTER-CENTER-Infoline unter 0180 130 130 0 (3,9 Cent/Minute aus dem deutschen Festnetz, abweichende Preise für Mobilfunkteilnehmer).

Praxistipps fürs Bankgespräch



Das Beratungscenter der NRW.BANK berät jeden Tag viele potenzielle Existenzgründer und weiß um deren Ängste und Sorgen. Viele Gründer haben Angst vor dem Bankgespräch – vor allem, weil die Bank den Kreditwunsch ablehnen könnte. Die Angst ist jedoch unbegründet, wenn man gut vorbereitet ist. Hier ein paar grundlegende Tipps.

■ Auftritt als Geschäftspartner

Sehen Sie sich als künftigen Geschäftspartner der Bank. Wenn Ihr Konzept gut ist und die Geschäftsidee funktioniert, profitieren beide von dem Kredit – Sie und Ihre Bank.

■ Proben Sie den „Ernstfall“

Proben Sie das Bankgespräch bei einem Rollenspiel mit Freunden; sie können Ihnen wertvolle Tipps geben, und Sie können sich nach dem Probegespräch besser auf mögliche Fragen des Bankberaters vorbereiten.

■ **Wichtig: Schlüssiges Konzept**

Vor dem ersten Bankgespräch sollten Sie ein schlüssiges Konzept haben, welches Sie im Idealfall z.B. mit Ihrem Steuerberater oder den Beratern der STARTERCENTER NRW durchgesprochen haben. Erst wenn das Konzept steht und Sie dieses überzeugend darstellen können, sollten Sie einen Termin bei Ihrer Bank ausmachen. Hierbei kann es durchaus von Vorteil sein, Gespräche mit ein oder zwei weiteren Banken zu führen.

■ **Als Verkäufer präsentieren**

Präsentieren Sie Ihre Ideen nicht aus der Sicht des Fachmanns, sondern schlüpfen Sie in die Rolle eines Verkäufers, der sein Produkt an den Mann oder an die Frau bringen will. Der Bankberater – als Laie auf Ihrem Fachgebiet – sollte Ihr Vorhaben nachvollziehen können.

■ **Schwächen klar ansprechen**

Den Businessplan, den Sie für sich erstellt haben, müssen Sie zum Bankgespräch mitnehmen. Es können durchaus noch einzelne Punkte offen sein, diese sollten Sie aber benennen. Bereiten Sie sich vor, auf Schwächen und Risiken angesprochen zu werden. Durch

Ihre Antworten zeigen Sie unternehmerischen Weitblick.

■ **Nach Fördermitteln fragen**

Lassen Sie sich ein Finanzierungsangebot geben. Sollte dieses Angebot keine Fördermittel enthalten, fragen Sie nach den Gründen dafür. Gut ist es, wenn Sie sich im Vorfeld schon über die relevanten Programme informiert haben und die Produkte kennen. Nutzen Sie z.B. die Informationsangebote der STARTERCENTER NRW: www.startercenter.nrw.de.

■ **Lassen Sie nicht moderieren**

Sollten Sie einen Berater mit zum Bankgespräch nehmen, achten Sie darauf, dass nicht der Berater die Gesprächsführung übernimmt, sondern dass Sie als angehender Unternehmer oder Unternehmerin Ihr Projekt selbst präsentieren.

■ **Aus Ablehnung lernen**

Sollte die Bank trotz guter Vorbereitung Ihren Antrag ablehnen, sollten Sie nicht den Kopf in den Sand stecken. Lassen Sie sich vom Bankmitarbeiter erklären, welche Gründe ausschlaggebend für die Ablehnung waren. Nutzen Sie die Ablehnungsgründe dazu, Ihr Konzept zu verbessern.