

TASCHEN GUIDE

Einfach! Praktisch!



Mit Info zum
Gründungszuschuss

J. S. Tanski / A. Schreier / S. Thoma

Existenz- gründung

5. Auflage

Jetzt mit
kostenlosen
Downloads!

www.taschenguide.de

Haufe
...

Inhalt

Die Informationen sammeln	5
■ Warum in die berufliche Selbstständigkeit?	6
■ Chancen und Risiken abwägen	6
■ Welche Voraussetzungen Sie erfüllen müssen	9
■ Was Sie vor der Existenzgründung alles wissen sollten	15
Das Konzept erstellen	27
■ Wie Sie den Unternehmensplan erstellen	28
■ Was Sie bei der Wahl der Rechtsform beachten sollten	36
■ Wie Sie den richtigen Standort wählen	48
■ Wie Sie Ihren Umsatz planen	53
■ Wie Sie den Kapitalbedarfsplan und den Liquiditätsplan erstellen	59

Die Eröffnung vorbereiten	69
■ Die Finanzierung planen und Bankengespräche führen	70
■ Welche Anmeldeformalitäten Sie erfüllen müssen	83
■ Worauf es bei Personalplanung und Lieferantenauswahl ankommt	89
■ Wie Sie Ihr Unternehmen bekannt machen	96
Das Geschäft führen	101
■ Was Sie fürs Finanzamt tun müssen	102
■ Analyse der ersten Erfolge	112
■ Wie Sie auf Planabweichungen reagieren können	119
■ Special: Gründungszuschuss	122
■ Nützliche Adressen	124
■ Stichwortverzeichnis	125

Die Informationen sammeln

Eine Existenzgründung will gründlich überlegt und gut vorbereitet sein. Damit sich am Ende auch wirklich der Erfolg einstellt, müssen Sie die Chancen und Risiken einer Firmengründung sorgfältig gegeneinander abwägen.

Im folgenden Kapitel erfahren Sie,

- welche Vor- und Nachteile mit der Selbstständigkeit verbunden sind (S. 16),
- welche persönlichen Eigenschaften und fachlichen Kenntnisse Sie als Unternehmer brauchen (S. 9) und
- welche Überlegungen Sie zur Vorbereitung der Existenzgründung anstellen sollten (S. 15).

Warum in die berufliche Selbstständigkeit?

Es gibt viele gute Gründe, sich selbstständig zu machen. Vom Bedürfnis, den unternehmerischen Tatendrang zu befriedigen, über den Wunsch nach einem höheren Einkommen, oder weil man der Frustration im derzeitigen Beruf entkommen und unabhängig sein will.

Typische Gründungsmotive sind:

- eine bestandene Meisterprüfung,
- ein geeigneter Geschäftspartner,
- momentane Arbeitslosigkeit,
- die Entwicklung einer tragenden Geschäftsidee,
- die Entdeckung einer Marktnische,
- günstige Konjunkturaussichten,
- Vermögensbildung,
- Familientradition.

Chancen und Risiken abwägen

Selbstständig zu sein bietet zahlreiche Vorteile gegenüber einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis. Die wichtigsten Vorteile einer beruflichen Selbstständigkeit sind:

- Sie sind wirtschaftlich unabhängig und haben keine Anweisungen eines Vorgesetzten zu befolgen.
- Ihr Einkommen wird sich erhöhen.

- Sie können sich Ihre Arbeitszeit frei einteilen.
- Sie können Ihre eigenen Ideen verwirklichen und Ihre Kreativität nutzen.
- Sie können steuerliche Vorteile nutzen.
- Sie können Ihre gesammelten Erfahrungen einbringen.

Die Geschäftsidee ist wesentlich

Bei all Ihren persönlichen Motiven und Vorteilen steht eines immer im Mittelpunkt – die Idee. Jeder Existenzgründer, der bleibenden Erfolg will, benötigt eine durchschlagende Geschäftsidee.

Sollte Ihnen diese zündende Idee noch fehlen, gehen Sie offenen Auges durch die Welt: Schauen Sie sich z. B. beim nächsten Auslandsaufenthalt nach einer geeigneten Idee um, die sich zu kopieren lohnt. Ihre Idee kann auch eine neue Erfindung oder die Weiterentwicklung eines bestehenden Produktes sein. Viele Möglichkeiten für eine erfolgreiche Selbstständigkeit bietet auch verstärkt der Dienstleistungssektor. Natürlich besteht immer die Gelegenheit, sich mit einem traditionellen Betrieb oder mit einer schon vorhandenen Geschäftsidee eine eigene wirtschaftliche Existenz aufzubauen.

Wo liegt der Schlüssel zum Erfolg?

In jedem Fall müssen Sie sich von Ihrer Geschäftsidee wirtschaftlichen Erfolg versprechen, bevor Sie sich mit dem Gedanken tragen, diese Idee mit Hilfe einer Firma zu vermark-

ten. Dabei sollten Sie immer bedenken: Ihre Geschäftsidee setzt sich auf dem Markt nur dann durch, wenn Sie mit Ihrer Idee bestehende Kundenbedürfnisse befriedigen oder neue Wünsche wecken können.

Erfolgreiche Ideen zeichnen sich dadurch aus, dass sie

- ihrer Zeit voraus sind,
- Kundenprobleme lösen,
- besser sind als bestehende Angebote.

Ein besseres Angebot können Sie z. B. erreichen durch

- eine höhere Qualität,
- eine bessere Beratung,
- mehr Freundlichkeit,
- schnellere Lieferzeiten,
- Spezialisierung.

Wollen Sie aus Ihrer Idee auch bald einen finanziellen Nutzen ziehen, wird Ihnen das nur gelingen, wenn Sie an Ihre Idee wirklich glauben. Meist ist es sinnvoller, eine Idee zu verwerfen, die Sie nicht hundertprozentig vertreten.

Wann Sie sich nicht selbstständig machen sollten

Eine Unternehmensgründung ist immer mit einem hohen Risiko verbunden und hat ganz andere Dimensionen als nur

ein Wechsel der Arbeitsstelle. Prüfen Sie deshalb vorab, ob die Existenzgründung der richtige Weg für Sie ist.

Gehen Sie nicht in die Selbstständigkeit, wenn

- Sie keine Eigenmittel besitzen,
- Sie das Unternehmerrisiko scheuen,
- eine Selbstständigkeit durch Ihren momentanen Arbeitsvertrag verboten ist,
- Sie kein Unternehmertyp sind,
- Ihnen die fachlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Umsetzung Ihrer Idee fehlen.

Ob Sie ein Unternehmertyp mit ausreichendem fachlichen Wissen sind, können Sie mit Hilfe der Checklisten im folgenden Kapitel testen.

Welche Voraussetzungen Sie erfüllen müssen

Bevor Sie sich selbstständig machen, sollten Sie testen, ob Sie dieser Herausforderung gewachsen sind. Eine erfolgreiche Existenzgründung hängt auch wesentlich von Ihren persönlichen Eigenschaften und Fähigkeiten ab. Besonders in der Gründungsphase, aber auch in den ersten Jahren Ihrer Existenz, entscheiden Ihre Leistungsbereitschaft und Leistungsfähigkeit über Erfolg und Misserfolg Ihrer Gründung.

Stichwortverzeichnis

- Anmeldeformalitäten 83
- Arbeitsvertrag 93
- Bankengespräche 70
- Beratung 23
- Beteiligung 34
- Beteiligungsgesellschaft 76
- Betriebsanalyse 112
- Buchführung 18, 103
- Checkliste
 - Eigenschaften des
 - Geschäftspartners 15
 - Fachliche Voraussetzungen 12
 - Familiäres Umfeld 13
 - Persönliche Eigenschaften 10
 - Standortwahl –
 - Räumlichkeiten 52
 - Standortwahl – Region 50
- Eigenkapital 71
- Einzelkaufmann 40
- Einzelunternehmer 40
- Entscheidungsmatrix 32
- Europäische Wirtschaftliche
 - Interessenvereinigung (EWIV) 46
- Fachliche Voraussetzungen 11
- Familiäres Umfeld 13, 20
- Fehlerquellen 16
- Finanzamt 102
- Finanzierung 16, 70
- Finanzplanung 54
- Fördermittelkredit 75
- Franchising 35
- Genehmigungspflichten 86
- Geschäftspartne 14
- Geschäftspartner 15
- Gesellschaft des bürgerlichen
 - Rechts (GbR) 41
- Gesellschaft mit beschränkter
 - Haftung (GmbH) 44
- Haftung 37
- Investitionskredit 74
- Kapitalbedarfsplan 59 f., 63
- Kennzahlen 116
- Kommanditgesellschaft (KG) 44
- Konkurrenz 17
- Kontokorrentkredit 74
- Kostendeckung 67
- Kredite 74
- Kreditverhandlungen 77
- Leasing 73
- Lieferantenauswahl 95
- Lieferantendarlehen 74
- Liquiditätsplan 64 f.
- Marketing 96
- Meldepflichten 86
- Offene Handelsgesellschaft (OHG) 43
- Partnerschaftsgesellschaft (PartnG) 42
- Personalauswahl 89
- Persönliche Eigenschaften 10
- Planabweichungen 119
- Rechtsform 36, 40
- Region 49 f.
- Sicherheiten 81
- Standortwahl 48 ff.
- Steuerarten 105
- Stille Gesellschaft 46
- Übernahme 33
- Umsatzplanung 53
- Unternehmenskonzept 19
- Unternehmensplan 28
- Versicherung 21