
Hrsg.	Herausgeber
hrsg.	herausgegeben
HwO	Gesetz zur Ordnung des Handwerks (Handwerksordnung)
i. d. F.	in der Fassung
i. d. R.	in der Regel
IHK	Industrie- und Handelskammer
i. S. d.	im Sinne des, im Sinne der
i. V. m.	in Verbindung mit
KG	Kommanditgesellschaft
KStG	Körperschaftsteuergesetz
KWG	Gesetz über das Kreditwesen (Kreditwesengesetz)
lat.	lateinisch
MarkenG	Gesetz über den Schutz von Marken und sonstigen Kennzeichen (Markengesetz)
MitbestG	Gesetz über die Mitbestimmung der Arbeitnehmer
OFD	Oberfinanzdirektion
OHG	Offene Handelsgesellschaft
PartG	Partnerschaftsgesellschaft
PartGG	Gesetz über Partnerschaftsgesellschaften Angehöriger Freier Berufe
Rspr.	Rechtsprechung
StBerG	Steuerberatergesetz
std.	ständig(e)

Immer mehr Menschen in Deutschland wagen den Sprung in die Selbstständigkeit. Dies zeigt sich deutlich in der konstant steigenden Zahl von Existenzgründungen. Der Anlass für die Entscheidung zur Selbstständigkeit kann aus vielen Situationen entstehen: drohende Arbeitslosigkeit bzw. Langzeitarbeitslosigkeit oder der Wunsch nach Selbstständigkeit als berufliche und persönliche Erfüllung.

Für den Wirtschaftsstandort Deutschland sind Existenzgründungen von entscheidender Bedeutung, da gerade die kleinen und mittelständischen Unternehmen einen besonderen Anteil an der gesamten Wirtschaftsleistung der Bundesrepublik Deutschland haben. Durch jede erfolgreiche Gründung werden durchschnittlich vier bis sieben Arbeitsplätze geschaffen.

Der Sprung in die Selbstständigkeit endet jedoch häufig „im eiskalten Wasser“ statt in einer erfolgreichen Zukunft, da viele der Gründer mit eigenen guten Ideen und dem Zeug zum erfolgreichen Unternehmer an vermeidbaren Hindernissen scheitern. Ursachen hierfür können unter anderem Fehler in Marktanalysen, mangelhafte Finanzplanungen, falsche Versicherungen oder leichtfertige Personalpolitik sein.

Man kann grundsätzlich zwischen zwei wesentlichen Faktoren unterscheiden, von denen der Erfolg einer Existenzgründung entscheidend abhängt:

- Zum einen ist der Erfolg abhängig vom persönlichen Engagement des Existenzgründers, mit dem die Gründung in Angriff genommen und vorangetrieben wird. Dieses Engagement hängt meist davon ab, aus welchen Gründen die Selbstständigkeit angestrebt wird.
- Der andere Faktor ist die Qualität der Geschäftsidee, auf deren Basis der Existenzgründer Geld verdienen und Erfolg haben möchte. Diese muss daher objektiv und wertfrei überprüft werden.

Jede Existenzgründung sollte bis ins Detail geplant und gründlich und gut vorbereitet werden. Nur auf diese Weise kann der Jungunternehmer Risiken besser einschätzen und durch richtige Reaktionen reduzieren.

Dieses Buch soll den komplexen Gründungsvorgang für einen Existenzgründer übersichtlich und transparent darstellen und ihm in jeder Phase seiner Existenzgründung hilfreich beiseite stehen.

1.1 Erste Überlegungen zur Existenzgründung

Zunächst sollte jeder Gründer feststellen, inwieweit er persönlich überhaupt geeignet ist, ein Unternehmen zu gründen. Neben ausreichendem Fachwissen und ausreichend Eigenkapitalanteil zur Finanzierung der geplanten Aktivitäten, gehören zusätzlich Gesundheit und der eiserne Wille des Existenzgründers, um über Jahre den Anforderungen der Selbstständigkeit gerecht werden zu können. Es wäre naiv zu glauben, eine Selbstständigkeit führe wie von selbst zum großen Geld, in die grenzenlose Freiheit oder zu sonstigen mit der Selbstständigkeit oftmals in Verbindung gebrachten Annehmlichkeiten.

Zahlen des Bundeswirtschaftsministeriums sprechen dabei eine allzu deutliche Sprache: So scheitern knapp 70% aller Existenzgründungen an Finanzierungsmängeln, etwa 50% an Qualifizierungsmängeln, mehr als 30% an Planungsmängeln und etwa 15% an externen Einflüssen (hierbei waren Mehrfachnennungen möglich).

Nachfolgend werden einige wichtige Handlungsschritte und Entscheidungen mit den entsprechenden relevanten Fragestellungen aufgeführt, mit denen man sich im Vorfeld auf jeden Fall befassen sollte.

Die Entscheidung

- Der optimale Unternehmertyp
Dieser Gründer steht die zahlreichen Strapazen in der Startphase und auch später problemlos durch. Er ist ausreichend qualifiziert und bekommt durch seine Familie starken Rückhalt und Unterstützung.
- Aktive Beratungssuche
Hilfreich sind Gründungsseminare der jeweiligen Kammern und Verbände. Anschließend sollte Hilfe von einem Berater der Kammer oder des Verbandes, von einem freien Unternehmensberater bzw. anderen kompetenten Fachleuten in Anspruch genommen werden. Verläuft die Entscheidung für die Selbstständigkeit positiv, kann die Planung starten.

Die Planung

- Markterforschung
Die möglichen und angestrebten Kunden müssen mit ihren Bedürfnissen, ihren Neigungen und ihrem Verhalten genau bekannt sein. Wichtig ist auch die Schaffung eines

Überblicks über die Konkurrenzsituation und die möglichen Standorte, die zur Wahl stehen.

- Optimierung der Geschäftsidee

Das „einmalige Verkaufs-Argument“ des geplanten Unternehmens muss gefunden werden, um die Kunden zum Anbieterwechsel zu bewegen.

- Entscheidung für den richtigen Weg in die Selbstständigkeit

Der zukünftige Gründer hat die Wahl, ob er ein Unternehmen neu gründet, sich an einem bestehenden Betrieb beteiligt oder als Lizenz-Unternehmer (Franchising) arbeitet. Zudem besteht die Möglichkeit, einen bestehenden Betrieb komplett zu übernehmen.

- Kalkulation des eigenen Verdienstes

In jedem Fall sollte bedacht werden, ob sich das Risiko der Gründung einer selbstständigen Existenz generell auszahlt. Lohnt sich der Aufwand? Genügt der Gewinn, um den angestrebten Lebensstandard zu finanzieren?

Der Finanzplan

- Kalkulation des benötigten Startkapitals

Wie groß ist der Kapitalbedarf für die Gründung und die Startphase? Wichtig ist eine Aufstellung aller kurz- und längerfristig relevanten Kostenpositionen.

- Ermittlung aller möglichen Finanzquellen

Wie viel Geld kann der Existenzgründer aus eigener Tasche beisteuern? Gibt es Personen, die sich an dem Unternehmen beteiligen würden? Die Angebote der Kreditinstitute müssen geprüft und verglichen werden. Von großer Wichtigkeit sind auch die vielfältigen Förderprogramme des Bundes, der Bundesländer und auch der Europäischen Union.

Das Unternehmen

- Die Wahl der richtigen Rechtsform

Wie viel Einfluss möchte der Existenzgründer in seinem Unternehmen haben? Welches Haftungsrisiko möchte er auf sich nehmen? Welche Rechtsform erfüllt die geschäftlichen, steuerlichen und rechtlichen Anforderungen?

- Erledigung der notwendigen Formalitäten

Die Anforderungen von Behörden, Kammern, Berufsverbänden etc. müssen erfüllt werden. Daher sollte man sich rechtzeitig erkundigen, welche Vorhaben besondere Voraussetzungen und Nachweise, behördliche Zulassungen oder Genehmigungen erfordern.

- Vorsorge für das Finanzamt

Von Anfang an sind die neuen Pflichten gegenüber dem Finanzamt sorgfältig wahrzunehmen.

- Risikovorsorge im Unternehmen

Jedes Unternehmen benötigt ausreichende und geeignete Versicherungen. Mit den richtigen Maßnahmen können mögliche Risiken und Gefahren abgewendet werden.

- **Persönliche Absicherung**
Selbstständige haben diverse Möglichkeiten für Alter, Krankheit, Todesfall vorzusorgen. Wichtig ist, die Entscheidung für geeignete Versicherungen und Maßnahmen nicht auf die lange Bank zu schieben, sondern sich schon während des Gründungsprozesses kompetent beraten zu lassen. Ebenso wichtig ist auch die Absicherung der eigenen Familie.

1.2 Eignung und Voraussetzungen

Die persönliche Eignung und Voraussetzungen, die ein Existenzgründer mitbringen sollte, haben direkte Auswirkungen auf die Existenzgründung. So ist die Beschäftigung mit der eigenen Situation als Grundlage für die Gründung ebenso wichtig wie die Unternehmensidee selbst. Werden bestimmte private und fachliche Anforderungen nicht erfüllt, so scheitert eine möglicherweise tolle Idee am Markt, da falsche Strategien entwickelt und keine oder falsche Maßnahmen ergriffen wurden.

Fachliche und persönliche Anforderungen

Die folgenden Anforderungen sollte ein Unternehmensgründer optimalerweise erfüllen:

- umfangreiches Fachwissen
- betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- Rechtskenntnisse
- Berufs- und Branchenerfahrung
- Lebenserfahrung
- Gesundheit
- Führungseigenschaften
- Marktkenntnisse
- Gefühl für Marketing
- Sprachkenntnisse und Auslandserfahrungen (je nach Gründungsvorhaben)

Zu den wesentlichen „weichen Faktoren“, die einen erfolgreichen Unternehmer auszeichnen, zählen:

- Durchsetzungsvermögen
- Begeisterungsfähigkeit
- Freude am Beruf
- Kontaktfähigkeit und Belastbarkeit

Hierbei sind die Kontaktfähigkeit des Gründers und der geschickte Umgang mit Menschen als bedeutendste persönliche Merkmale hervorzuheben, da der Jungunternehmer ständig darauf angewiesen ist neue Kontakte zu knüpfen, bestehende Kontakte zu ver-