

Der ultimative Start-up-Guide



Inhalt

Das Geheimnis erfolgreicher Start-ups und Gründer	03
Der Antrieb für dein Start-up: Eine einzigartige Idee	08
Diese Voraussetzungen solltest du als Gründer erfüllen	13
Gründungsidee und Businessplan: Das A und O für dein Start-up	26
Ohne Moos nix los: Finanzierungsmöglichkeiten und Fördermittel	33
Jetzt wird's ernst: Genehmigung, Anmeldung und Zulassung	46
Auf gar keinen Fall unterschätzen: Die Relevanz von Austausch und Netzwerken	57
Durchstarten im Unternehmensalltag: Organisation und Rechtliches	66
Kurz und knapp: Die wichtigsten Schritte zum Erfolg	77

01

Das Geheimnis erfolgreicher Start-ups und Gründer



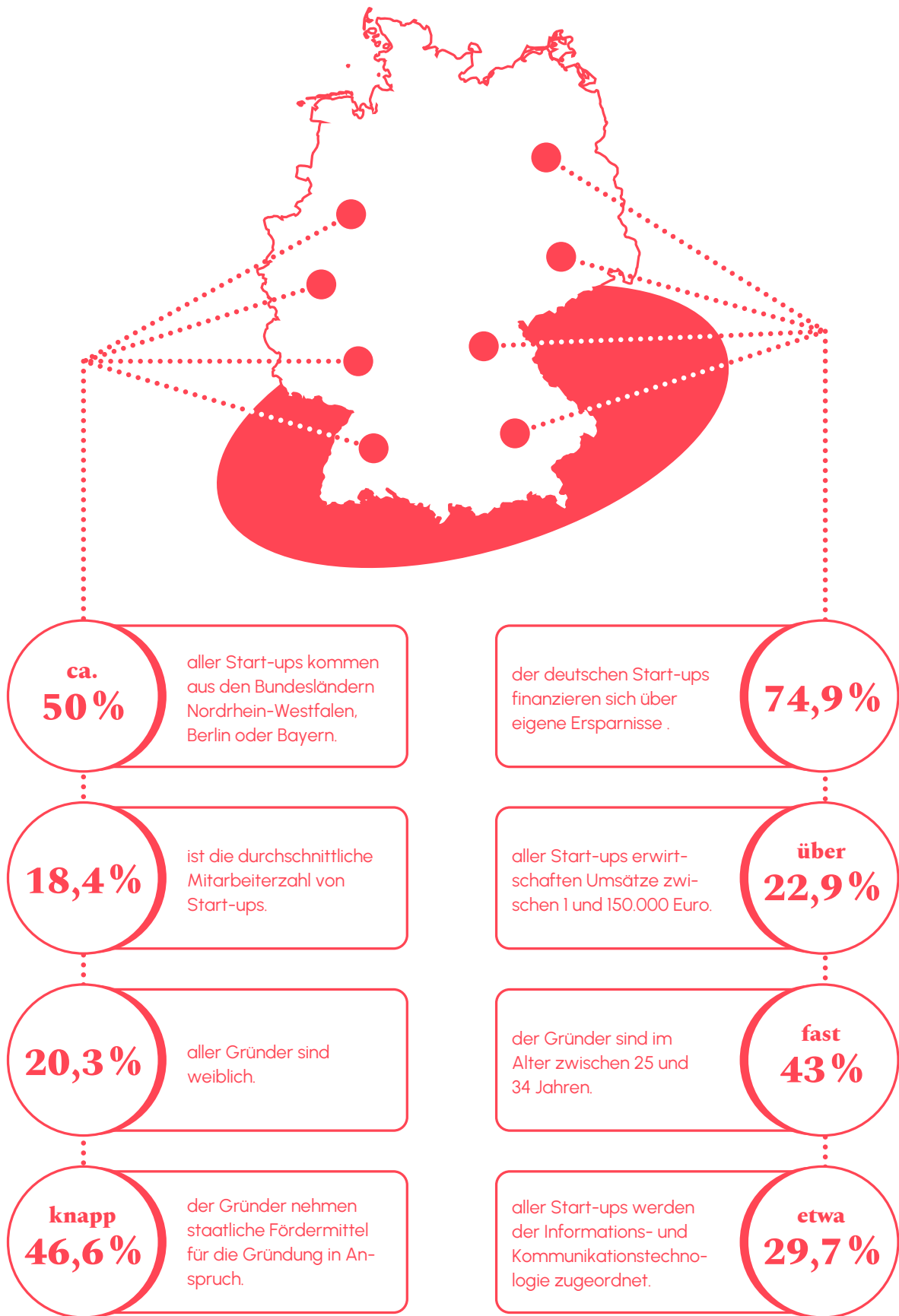
› INFO

Allein im Jahr 2022 betrug die Anzahl der Neugründungen von Unternehmen über 550.000. Beinahe 37 % davon sind Frauen. (Quelle: Statista, 2023)

Viele Angestellte und Studierende träumen davon, sich früher oder später selbstständig zu machen. Entscheidende Beweggründe dabei sind oft: mehr Unabhängigkeit, höheres Einkommen und allem voran eine großartige Idee.

Das Geheimnis erfolgreicher Start-ups liegt in der **Geschäftsidee**. Nur wer mit einem innovativen Einfall punktet und für diesen brennt, hat meist auch das notwendige Durchhaltevermögen für die Gründung. Denn: Gerade in der Anfangsphase gehören Biss, eine ordentliche Portion Kampfgeist und natürlich Durchsetzungsvermögen zum Grundrezept für eine erfolgreiche Zukunft.

Trotz diverser Hürden wächst die Gründer- und Start-up-Szene in Deutschland stetig. Das wiederum wirkt sich positiv auf die deutsche Wirtschaft aus – ein Punkt, der selbstverständlich immer gern gesehen wird! Denn Unternehmensgründungen bedeuten einen Zuwachs an neuen Arbeitsplätzen sowie den Anstieg des Bruttoinlandsprodukts. Gerade deshalb unterstützt die Bundesregierung – ebenso wie die Europäische Union – junge Gründer und Start-ups mit unterschiedlichsten Förderungen.

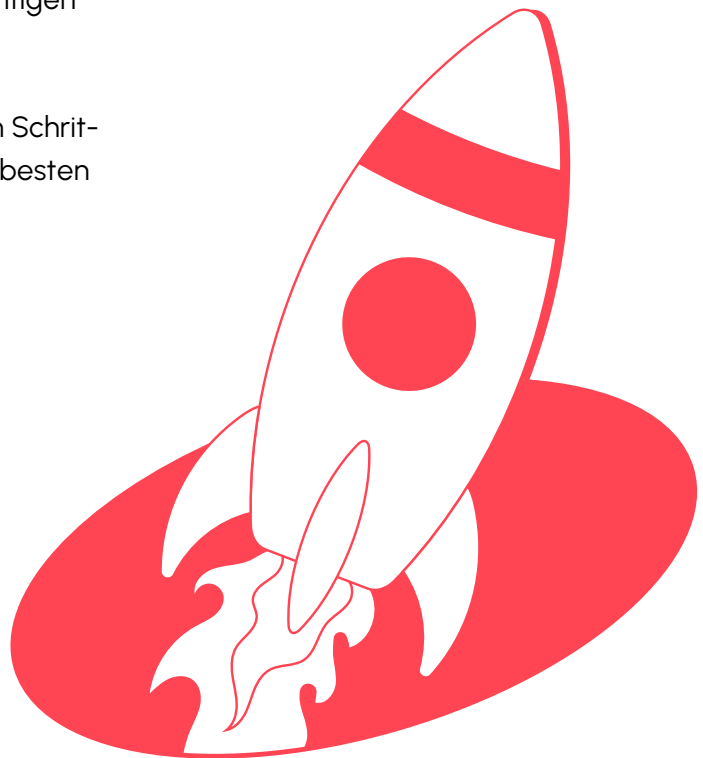


(Quelle: Statista, 2023)

Gründen kann also auch ganz einfach sein – mit der richtigen **Unterstützung, Vorbereitung und einem guten Plan**. Apropos Unterstützung: Natürlich kannst du dein Business ganz allein aufbauen. Besser ist es aber, wenn du dir Feedback von erfolgreichen Gründern aus verschiedenen Branchen holen kannst. Unterschätze niemals die Vorteile eines fundierten Austauschs mit Fachleuten. **„Netzwerken“ lautet das Zauberwort.**

Wichtig ist außerdem, dass du die rechtlichen Rahmenbedingungen für deine Vision im Auge behältst und dein Ziel konsequent verfolgst. So kannst du deinen Traum von der Selbstständigkeit schnell und erfolgreich verwirklichen. Damit du nicht zu den Start-ups gehörst, die schon in den ersten drei Jahren nach der Gründung scheitern, haben wir in diesem E-Book alle wichtigen Tipps kompakt für dich zusammengefasst.

Unser Start-up-Guide erklärt dir die wichtigsten Schritte für deine erfolgreiche Gründung. Starte am besten noch heute durch.



**Wir unterstützen
dich dabei!**

Zitat

„Seid euch bewusst: Es wird sicher nicht leicht. Es wird sehr hohe Ups, aber auch sehr tiefe Downs geben. Aber macht es!“

— Al-Nemri, Gründerin Scriptbakery

02

Der Antrieb für dein Start-up: Eine einzigartige Idee



2.1 Träume wahr werden lassen

„Es gibt nur einen Weg, Großartiges zu leisten.
Zu tun, was man liebt.“

— Steve Jobs

Think big, heißt es immer in der Geschäftswelt. Denn für kleine Dinge hat der Markt nichts übrig. Stattdessen solltest du dich nicht nur mit einer Kleinigkeit zufriedengeben, sondern stets nach Höherem streben. So viel zu der Theorie. In der Praxis steckt dahinter ein steiniger Weg, an dessen Ende der erhoffte Topf mit Gold steht. In den meisten Fällen ist **eine innovative Idee mit einem überzeugenden Gründer der beste Grundstein für den Start-up-Erfolg**. Um dein Ziel zu erreichen, musst du für deine Idee brennen und bereit sein, immer und überall Vollgas zu geben.

So ging es auch Nicole Borek, Gründerin von Wild Baboon. Alles begann 2017 mit einer Idee, die zunächst ein Hobby wurde, sich später dann als ein erfolgreiches Geschäftsmodell etablierte. Gab es 2020 nur wenig Content auf ihrer Website und kaum Social-Media-Aktivitäten, überzeugt Nicole mittlerweile nicht nur durch hochwertige Naturkosmetik aus der Aloe-Vera-Pflanze, sondern ebenfalls durch einen fundierten Online-Auftritt sowie durch einen Marktausbau im DACH-Raum.

› ZITAT

„Ich betreue den Onlineshop, kümmere mich um Verkaufsplattformen, mache Buchhaltung, Design und Werbekampagnen. Digitale Tools unterstützen mich dabei. Ich habe alles so gestaltet, dass ich von überall aus „remote“ arbeiten kann.“

— Nicole Borek

2.2 So wird aus der Schnapsidee eine Geschäftsidee

Manchmal kommt er ungewollt und plötzlich: **Der Geistesblitz, der genug Potential hat, um dein Leben zu verändern.** Viele Gründer bauen ihr Business auf einfachen, aber oft einzigartigen Ideen auf. Es geht nicht darum, dass du eine Weltneuheit erfinden musst. Viel wichtiger ist es, mit deiner Idee ein Bedürfnis bei deinen potentiellen Kunden zu stillen. Oder ein Bewusstsein für das Bedürfnis zu schaffen. Manchmal reicht ein einziger genialer Einfall für ein erfolgreiches Start-up aus. Zuweilen entstehen die besten Ideen auch durch alltägliche Probleme, für die man eine Lösung findet. Oder deine Idee ist eine verbesserte Version eines bestehenden Produkts bzw. einer Dienstleistung.

Wer sich mit dem Thema Unternehmensgründung und Selbstständigkeit auseinandergesetzt hat, weiß, dass sich der ursprüngliche Einfall im Laufe der Planung noch mehrmals ändert.

Die Gründe hierfür sind vielfältig:

- Der Traum lässt sich nicht so einfach umsetzen wie gedacht oder erhofft.
- Das Angebot passt nicht zu den Erwartungen der potenziellen Zielgruppe.
- Die Produkte sind zwar angesagt, der Markt ist aber bereits gesättigt.
- Du hast dich zu sehr in deine Geschäftsidee verliebt und dadurch Schwächen übersehen.

› INFO

Auch Unternehmen, die heute zu den erfolgreichsten der Welt gehören, haben oft in kleinen Garagen oder Hinterhöfen angefangen. Zu den wohl bekanntesten „Garagen-Start-ups“ gehören z. B. Apple oder Google.

Bevor du also richtig durchstartest, musst du **deine Idee aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten und sie gegebenenfalls immer wieder neu anpassen**. Entwickle Alleinstellungsmerkmale, suche neue Versorgungswege und setze deinen Mut ein.

2.3 Dream Big: Setze dir realistische Ziele!

Überlege dir, wie es mit deinem Start-up langfristig weitergeht und wie sich deine Zukunft gestaltet. Denke nicht nur an heute und morgen, sondern auch an den möglicherweise wachsenden Wettbewerb oder die steigende Nachfrage. Auch unsere Umwelt, die Digitalisierung oder der demographische Wandel können Faktoren sein, die Einfluss auf dein Start-up haben und die du daher berücksichtigen musst.

- Wie sieht die Branche, in der du Fuß fassen willst, in 10 oder 20 Jahren aus?
- Wie sieht der Markt für dein Produkt aus?
- Worauf kommt es an?
- Was ist dein Alleinstellungsmerkmal?
- Was hebt dich von anderen ab?

All diese Fragen solltest du innerhalb einer ausführlichen Marktanalyse und Wettbewerbsbetrachtung berücksichtigen.

Denke groß und weit voraus in die Zukunft. Denn mit der Entscheidung für ein eigenes Unternehmen triffst du unter Umständen eine Lebensentscheidung. Mache dir ausführlich Gedanken über die bevorstehenden Schritte, über eventuelle Hindernisse oder Herausforderungen und plane zeitliche sowie finanzielle Puffer ein. Achte also darauf, dass du sowohl kurzfristige als auch langfristige Ziele für dich und dein Start-up definierst. Ein Businessplan erleichtert dir diese Aufgabe und unterstützt dich bei der strukturierten Planung.

Top-Tipp

So findest du deine Profession:

— Gründertipps von Lunia Hara

- 1.** Frage dich: Wer möchte ich sein? Das kannst du selbst entscheiden und dein Leben danach ausrichten. Zu jeder Zeit.
- 2.** Du darfst Geld mit dem verdienen, was dir Freude bringt. Das ist erlaubt.
- 3.** Auch Frust und Unzufriedenheit sind Treiber. Enttäuschte Erwartungen an andere können die eigene Profession formen. Wenn du glaubst, es besser zu können, gehe dem nach!
- 4.** Hab Selbstvertrauen: Du darfst groß träumen. Du darfst groß denken. Vertraue auf dich.
- 5.** Glaube an das Potenzial, das andere in dir sehen. „Was, ich?“ – Ja, genau du! Lass gelten, wenn andere deine besonderen Fähigkeiten erkennen. Denke über sie nach.
- 6.** Schreib dein persönliches Manifest: Was willst du mit deiner Arbeit erreichen? Welchen gesellschaftlichen Beitrag möchtest du leisten? Nimmst du dir Zeit, diese Sinnfrage explizit zu beantworten, wirst du überall in deiner Profession arbeiten können.

03

**Diese Voraussetzungen
solltest du als Gründer
erfüllen**



„Nicht angepasst sein, das macht den Unternehmer aus“

— Erich Sixt

Es gibt kein Patentrezept für eine Existenzgründung. Bestimmte Eigenschaften machen es dir allerdings leichter, deinen Traum vom Start-up zu realisieren. Auch Fachkenntnisse oder Know-how in der Branche, in der du Fuß fassen willst, verringern die Hürden, die dir bevorstehen.

Es ist also grundsätzlich von Vorteil, wenn du:

- eine Idee hast, mit der du andere begeistern kannst.
- einen Plan hast, wie du dein Ziel erreichst.
- dich nicht von deiner Mission abbringen lässt.
- gute Argumente für deine Start-up-Idee hast.
- zielstrebig und strukturiert dein Ziel verfolgst.
- bereit bist, viel Zeit in dein Business zu investieren und dabei geduldig bist.
- weißt, mit welcher Finanzierung du dein Business voranbringst.
- eine Herausforderung suchst, die dir auch Spaß bereitet.
- eine Passion für dein Business entwickelt hast.
- dein eigener Chef sein willst.

› TIPP

Sei dir bewusst, dass du auch schwere Entscheidungen treffen musst, und sei bereit, deren Konsequenzen zu tragen. Dabei solltest du aber nicht den Spaß an deiner Geschäftsidee verlieren.

03 – Diese Voraussetzungen solltest du als Gründer erfüllen

Genauso wie es förderliche Eigenschaften gibt, existieren auch Aspekte, die dir eher im Weg stehen und sich womöglich negativ auf den Erfolg deiner Idee auswirken.

Das ist beispielsweise der Fall, wenn:

- du lediglich aus einer Laune heraus gründen willst.
- deine Idee nicht auf einem soliden Fundament steht.
- du deine Idee nicht beschreiben kannst.
- du nicht weißt, wie viel Geld du für die Gründung benötigst.
- du unsicher bist, ob es einen Markt für deine Idee gibt.
- du Angst davor hast, dein Angestelltenverhältnis zu verlassen.
- du nur Abwechslung zu deinem Alltag suchst.

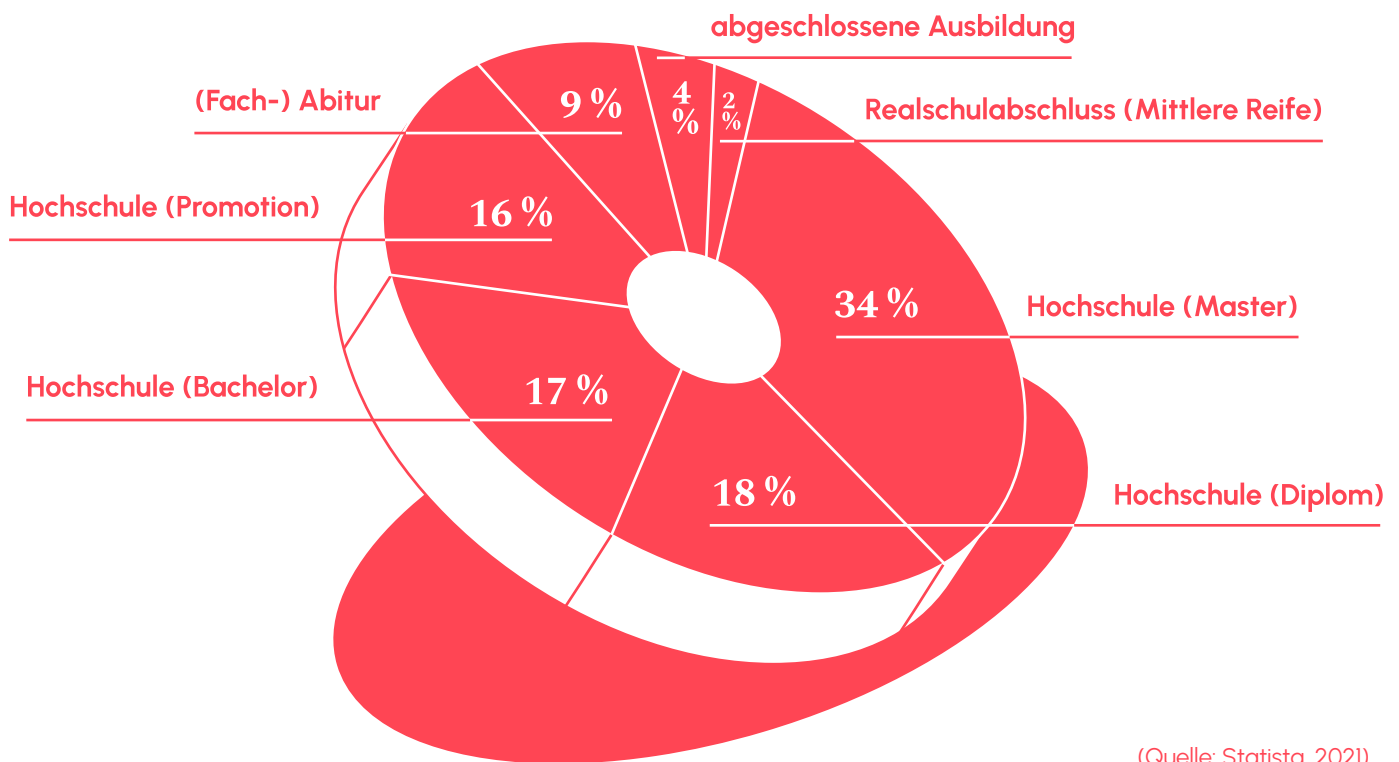
Außerdem ist es wichtig, dass du auch den Papierkram einplanst, der auf dich zukommt. Denn: **Ein Start-up gründet sich nicht von heute auf morgen.** Oftmals nehmen Behördengänge und die damit verbundene Bürokratie einige Tage oder sogar Wochen in Anspruch. Am besten denkst du bereits im Vorfeld daran und planst ausreichend Zeit für diese Dinge ein.

Mit der richtigen Vorbereitung und Planung kann jedoch auch bei diesen Schritten nichts bzw. nicht viel schiefgehen. Entscheidend ist dabei die richtige Unterstützung. Zum Beispiel von Freunden, Familie, aber auch von Beratungsstellen für junge Gründer. Wir erklären dir die wichtigsten Schritte und geben dir Tipps, wo du dir passende Unterstützung holen kannst.



3.1 Welchen Abschluss brauche ich als Gründer

Anteil an Gründern in Prozent:



Obwohl 2022 der Großteil aller Gründer und Gründerinnen in Deutschland einen akademischen Abschluss hatte, bedeutet das nicht, dass nur Gründer mit einem gewissen Bildungsabschluss erfolgreich sein können! Grundsätzlich ist **jeder dazu in der Lage, ein Start-up ins Leben zu rufen**. Viele Ideen entstehen bei der Arbeit, im Studium, im Urlaub, durch ein Hobby oder eine Unterhaltung mit Freunden. Manchmal reicht ein spontaner Geistesblitz für eine erfolgsversprechende Idee vollkommen aus.

Vorkenntnisse sind daher meist nur begrenzt notwendig. Auch ein bestimmter Schulabschluss, Bildungsgrad oder dein Alter sind für deine Gründung völlig unerheblich. Wenn du wirklich von deiner **Idee überzeugt bist und dein Ziel voller Leidenschaft verfolgst**, gehen dir wichtige Fragen meist ganz einfach von der Hand:

- Wie gehe ich Schritt für Schritt bei der Gründung vor?
- Wie definiere ich meine Idee?
- Was ist mein Ziel?
- Wie finanziere ich die Startphase?
- Wie schreibe ich einen Businessplan?
- Welche Rechtsform soll ich wählen?
- Wie gewinne ich Kunden?
- Wie kann ich auch langfristig erfolgreich sein?

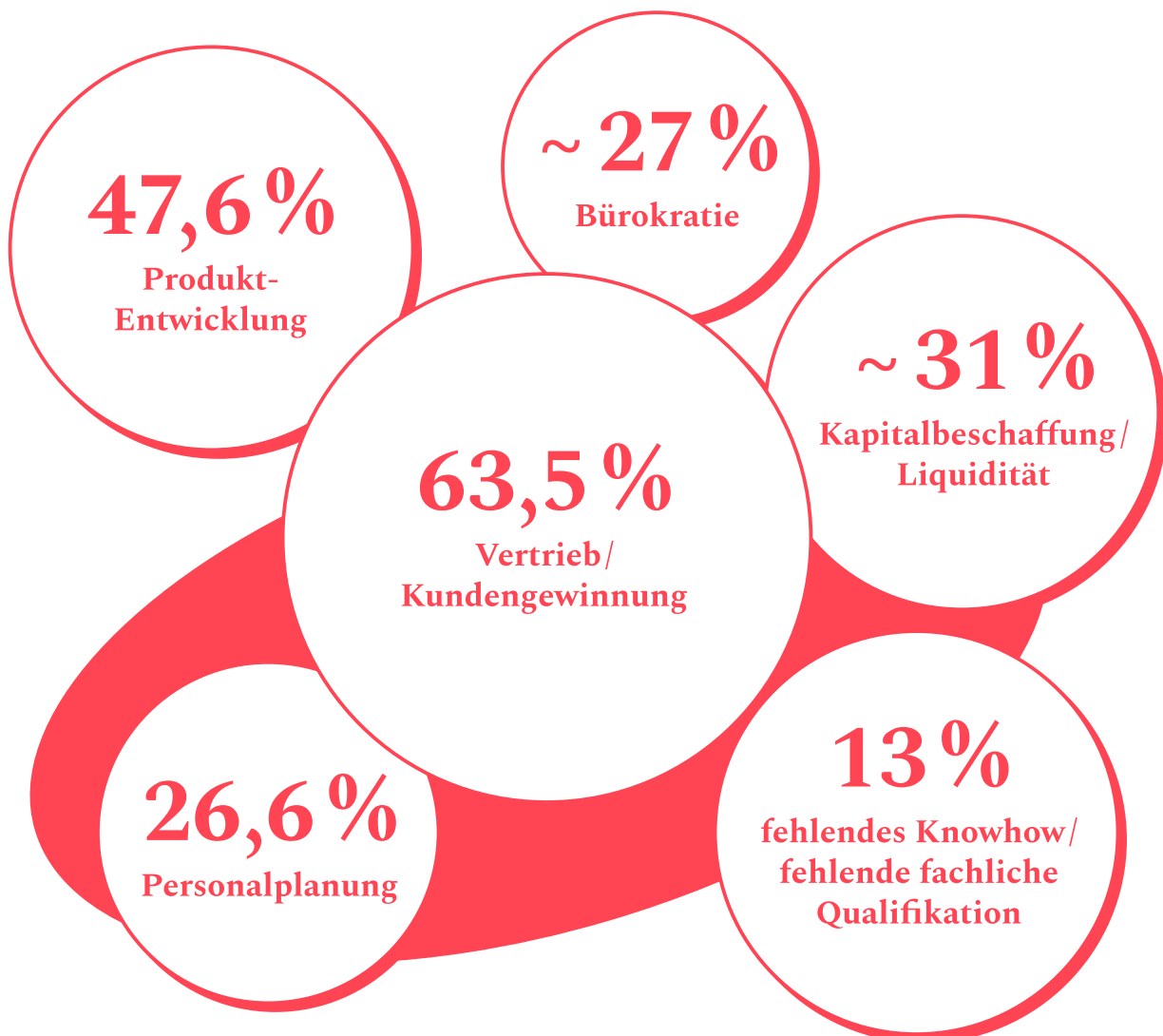
Selbst dann, wenn du nicht alle Antworten hast oder dir fachliche Qualifikationen fehlen, bedeutet das nicht, dass du den Traum von der Selbstständigkeit nicht verwirklichen kannst. Genau für diese Fälle gibt es nämlich vielfältige Angebote, die dich bei der Vorbereitung unterstützen.

› TIPP

Willst du dich allgemein über das Thema Unternehmensgründung informieren, sind die Agentur für Arbeit oder deine IHK eine erste Anlaufstelle. Beide Institutionen bieten Workshops und Vorträge an. Du kannst aber auch ein individuelles Gründungs-Coaching in Anspruch nehmen oder dir einen Gründungsberater suchen, der dich bei deiner Unternehmung unterstützt. Beachte aber: Niemand nimmt dir deine Aufgaben aus der Hand. Du erhältst allerdings fachkundige Hilfe, um deinen Weg erfolgreich zu meistern.

3.2 Bürokratie und Verwaltung: Auch das gehört zum Leben als Gründer

Gerade in der Anfangsphase wirst du dich viel mit Bürokratie beschäftigen müssen. Es wird nicht immer leicht sein, aber gib nicht auf! Im Laufe deiner Selbstständigkeit werden immer Hürden auf dich zukommen, die es zu meistern gilt.



(Quelle: Statista, 2022)

Die Vorteile des Gründerseins bedeuten auf den ersten Blick vor allem Freiheit und Unabhängigkeit. Dennoch solltest du einige Dinge im Hinterkopf behalten. Insbesondere dann, wenn du eigene Mitarbeiter beschäftigst oder anfangs Kosten einsparen musst. Zu den wichtigsten Aspekten, die du als Start-up-Gründer berücksichtigen solltest, gehören u. a.:

1. Businessplan und Finanzierung:

Eine gute Idee braucht einen Rahmen und eine durchdachte Planung. Mit einem Businessplan und einer geregelten Finanzierung steht dein Start-up auf einem soliden Fundament und kann erfolgreich durchstarten. Beide Faktoren haben wir dir in den nachfolgenden Kapiteln ausführlich erklärt.

2. Versicherungen:

Denk sowohl an deine **private Absicherung als auch an die deines Betriebs**. Denn du benötigst nicht nur als Privatperson einen **umfangreichen Versicherungsschutz**, sondern ebenfalls als Gründer. Hierbei ist es wichtig, dass du dir zunächst Gedanken darüber machst, welches **Risikopotenzial bei deiner Unternehmung** besteht. Für dich persönlich sind in erster Linie folgende Versicherungen teilweise verpflichtend, oftmals aber einfach sinnvoll:

Versicherungen

1. Krankenversicherung

2. Pflegeversicherung

3. Berufsunfähigkeitsversicherung

4. Krankentagegeld/Krankengeld

5. Rentenversicherung

6. Betriebshaftpflichtversicherung

7. Rechtenschutzversicherung

8. Transportversicherung

9. Gebäudeversicherung

10. Forderungsausfallversicherung

11. Kfz-Versicherung

12. Geschäftsinhaltsversicherung

13. Produkthaftpflicht

14. etc.

1. Krankenversicherung

Hier hast du die Wahl zwischen der gesetzlichen und der privaten Krankenversicherung. Erkundige dich am besten im Vorfeld, welche Variante für dich am zielführendsten ist.

2. Pflegeversicherung

Neben der Krankenversicherung ist sie für dich verpflichtend.

3. Berufsunfähigkeitsversicherung

Sofern du in deinem ausgewählten Beruf nicht mehr tätig sein kannst, springt die sogenannte BU ein. Sie stellt eine sehr gute Alternative zur gesetzlichen Erwerbsminderungsrente dar, da hier wirklich nur die Ausübung deines Jobs berücksichtigt wird und nicht die Tatsache, wie viele Stunden pro Woche du dem Markt zur Verfügung stehst. Aber Achtung: Für eine BU musst du Gesundheitsfragen beantworten. Auch deine Hobbys und andere Risiken spielen eine Rolle und entscheiden letztendlich über die Höhe der Kosten. Du kannst im Vorfeld bei verschiedenen Versicherern eine anonyme Anfrage durchführen. Dann siehst du direkt, wie hoch die Beiträge sind und welche Vorerkrankungen eventuell bei dir ausgeklammert werden. Durch die Anonymisierung entsteht dir zudem kein Schaden.

4. Krankentagegeld/Krankengeld

Als Selbstständiger stehst du nicht unter dem Schutz eines Arbeitgebers. Wirst du krank, erhältst du ohne diese Versicherungen keinen finanziellen Ausgleich.

5. Rentenversicherung

Viele Selbstständige sind automatisch in der Deutschen Rentenversicherung abgesichert. Dazu zählen zum Beispiel Handwerker oder Künstler. Du kannst aber auch einen Antrag auf Pflichtversicherung stellen.

Problematisch wird es aber auch, wenn ein Schadensfall bei deinem Unternehmen auftritt – **im schlimmsten Fall kann es dich die komplette Existenz kosten**. Sichere dich daher ausreichend ab, um auf alle Eventualitäten vorbereitet zu sein. Sinnvolle Versicherungen können sein:

6. Betriebshaftpflichtversicherung

Solltest du oder deine Mitarbeiter einer dritten Person Schaden zufügen, springt die Betriebshaftpflicht ein. Da jede Firma hierbei jedoch anderen Risiken ausgesetzt ist, lohnt sich ein Versicherungsvergleich ebenso wie ein Gespräch mit einem unabhängigen Versicherungsberater.

7. Rechtenschutzversicherung

Heutzutage passiert es schnell, dass man verklagt wird. Das klingt jetzt etwas übertrieben, aber hierbei ist Vorsicht definitiv besser als Nachsicht. Entscheidend für den Rechtenschutz ist neben deiner Tätigkeit auch die Unternehmensform.

Weitere Versicherungen sind abhängig von deinem Tätigkeitsfeld. Sie sind nicht für jeden Selbstständigen sinnvoll und somit vom Einzelfall abhängig:

8. Transportversicherung

9. Gebäudeversicherung

10. Forderungsausfallversicherung

11. Kfz-Versicherung

12. Geschäftsinhaltsversicherung

13. Produkthaftpflicht

14. etc.

› INFO

Als Unternehmer musst du dich selbst um deine soziale Absicherung kümmern. Bist du zum Beispiel in einem sogenannten Freien Beruf tätig, dann kannst du dich über die Künstlersozialkasse (KSK) versichern. Hier hast du den Vorteil, dass deine Beiträge halbiert werden – wie bei einem Angestelltenverhältnis. Du senkst demnach deine Kosten, verfügst aber dennoch über einen umfangreichen Versicherungsschutz.

3. Anmeldung:

Das A und O ist die korrekte Anmeldung bei den Behörden. Bei wem du dich melden musst, kommt ganz auf die Rechtsform und die Branche an.

Zu den gängigsten Institutionen und Behörden gehören:

- Finanzamt
- Gewerbeamt
- Industrie- und Handelskammer (IHK)
- Handwerkskammer (HWK)
- Berufsgenossenschaften
- Handelsregister
- Arbeitsamt
- Gesundheitsamt
- Ordnungsamt

Mehr Informationen geben wir dir hierzu im sechsten Kapitel.

4. Personalplanung:

Ob Urlaubsplanung oder Lohnabrechnung – all dies musst du ab sofort selbst erledigen. Hinter dem Begriff **Personalplanung** verbirgt sich allerdings ein **umfangreiches Aufgabenfeld**. Zum einen musst du für dich selbst Kriterien festlegen, auf die du bei der Auswahl künftiger Mitarbeiter Wert legst. Du solltest dir ebenfalls einen Plan zurechtlegen, in welchen Bereichen deiner Firma du kompetente Unterstützung benötigst. Fehlt dir beispielsweise das Know-how im Bereich Buchhaltung, lohnt es sich, einen Steuerberater zu konsultieren oder direkt einen Experten einzustellen. Alternativ kannst du dich natürlich im entsprechenden Bereich weiterbilden, um die Aufgabe selbst zu übernehmen. Gerade am Anfang einer Selbstständigkeit ist das Budget meist knapp, da ist es besser, wenn du so viel wie möglich selbst erledigen kannst.

1. **Ermittle deinen Bedarf.**
2. **Behalte die Kosten im Blick und übernimm dich finanziell nicht.**
3. **Bilde dich im Recruiting weiter.**
4. **Informiere dich über die verschiedenen Beschäftigungsverhältnisse.**

5. Buchhaltung:

Hierbei handelt es sich um den Punkt in der Unternehmensführung, der für viele Gründer ein Buch mit sieben Siegeln ist. Denn Bücher führen, Rechnungen schreiben, Angebote erstellen – das gehört nun ebenfalls zu deinen täglichen Aufgaben. Aber mit der passenden Software oder der Unterstützung eines Steuerberaters gelingt auch dieser Schritt. Näheres erklären wir dir in Kapitel acht.

6. Marketing:

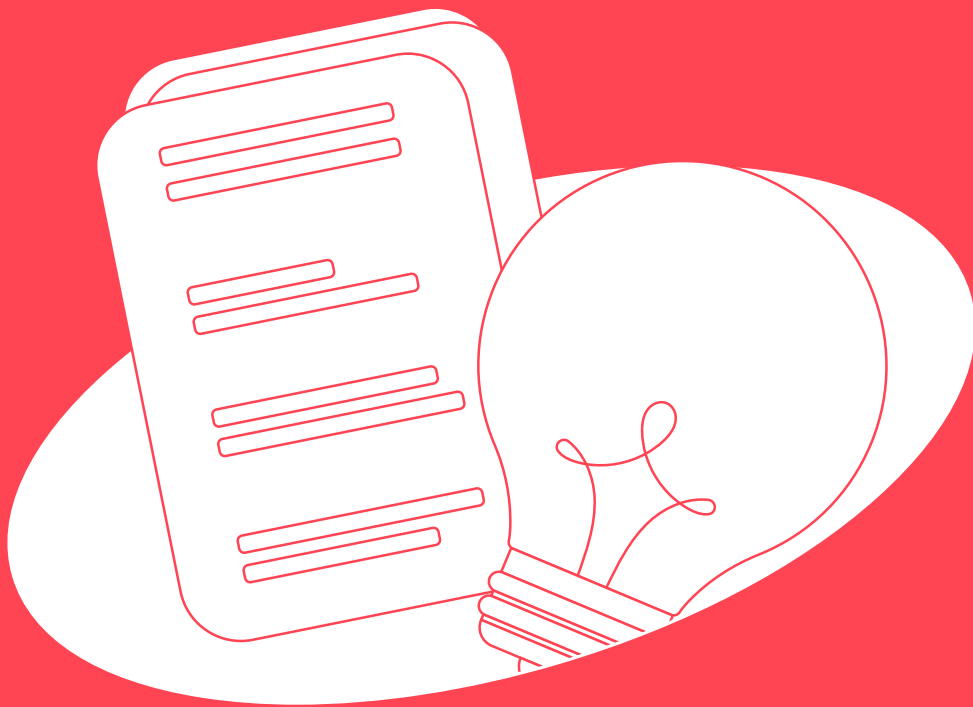
Gerade in der Zeit nach der Gründung, also in der „Wachstumsphase“ musst du gut planen. Erstelle einen **Marketingplan mit allen Werbemaßnahmen**. Denk daran, dass es viele verschiedene Möglichkeiten gibt, die jedoch alle ihren Preis haben. Im Idealfall entscheidest du dich für einen Marketing-Mix aus verschiedenen Strategien – zum Beispiel aus einer Mischung aus On- und Off-line-Optionen. Auch hier kann dir eine Gründerberatung dabei helfen, zu entscheiden, welche Maßnahmen für dich, deinen Betrieb und deine Branche sinnvoll sind.

Info

Leidenschaft und eine gute Idee allein reichen nicht aus und werden dir nicht zum Erfolg verhelfen. Was du brauchst, sind eine Strategie und eine detaillierte Planung. Eigne dir Kenntnisse in Bereichen wie BWL oder Marketing an, um (langfristig) gegen den Wettbewerb zu bestehen. Zögere zudem nicht, dir bei Bedarf professionelle Hilfe zu suchen. Gerade in der Anfangszeit nach der Gründung bist du quasi das Mädchen für alles und musst dich mit Dingen beschäftigen, die sonst „hinter den Kulissen“ geschehen. Berücksichtige das und hole dir Unterstützung von Freunden, Familie oder auch Mentoren, die dir mit ihrer Erfahrung und ihrem Wissen zur Seite stehen.

04

Gründungsidee und Businessplan: Das A und O für dein Start-up

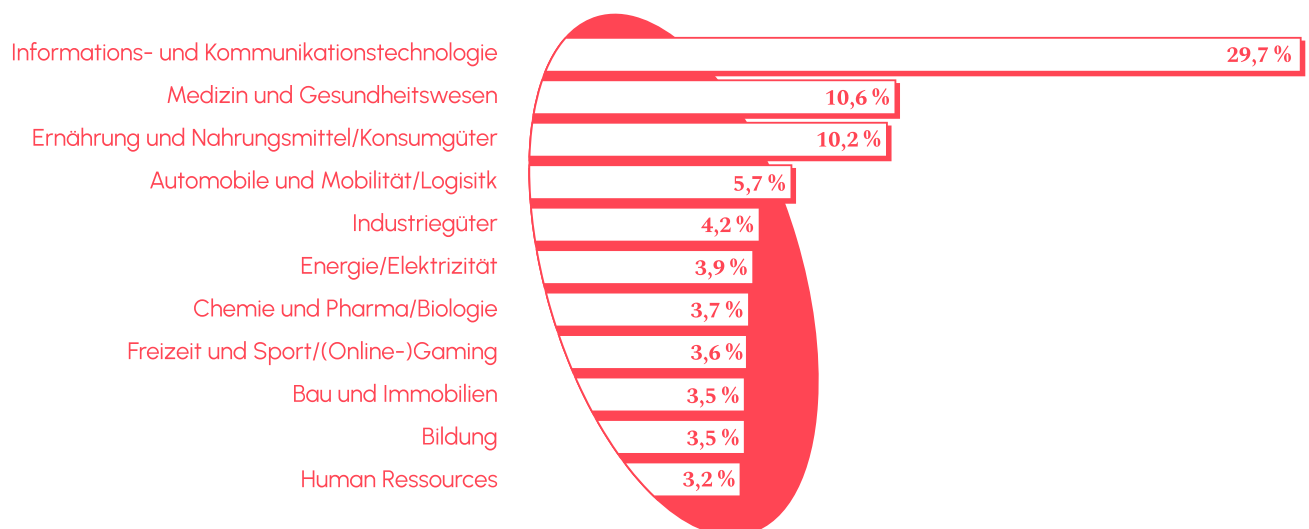


4.1 Die ersten Schritte: Marktanalyse und Geschäfts- idee formulieren

Es gibt viele kluge Köpfe, die sich mit einer innovativen Geschäftsidee den Traum vom eigenen Start-up verwirklichen. Damit auch dir dieser Schritt gelingt, solltest du deine Euphorie und Leidenschaft so gut es geht verpacken. Am besten in einem Businessplan.

Um auszuschließen, dass deine Geschäftsidee zu speziell ist oder nicht genügend nachgefragt wird, solltest du sie vor der Gründung unbedingt auf ihre Markttauglichkeit prüfen. Führe dafür eine **Markt- und Wettbewerbsanalyse** durch und stelle dir dabei u. a. folgende Fragen:

- Gibt es einen Markt für dein Produkt oder deine Dienstleistung?
- Welchen speziellen Nutzen bedient dein Produkt?
- Ist der Markt bereit für deine Idee?
- Gibt es Konkurrenz-Produkte mit ähnlichem Mehrwert?
- Wie wird sich der Markt zukünftig entwickeln?
- Wie hoch wird die Nachfrage sein?



(Quelle: Statista, 2023)

› INFO

Je genauer du den Markt für dein Produkt analysierst, desto spezifischer kannst du deinen Businessplan definieren und dir Ziele setzen.

Im Rahmen dessen musst du zunächst die **IST-Situation** definieren. Dies tust du, indem du dir den vorhandenen Markt ansiehst und sowohl die Stärken als auch die Schwächen der Konkurrenz betrachtest. Denn von diesen kannst du lernen. Sieh dir die Lieferanten an, die Position auf dem Markt und welche Alleinstellungsmerkmale deine Mitbewerber haben. Jede Strategie und jeden Fehler der anderen kannst du nutzen, um dich später besser zu positionieren. Zudem verschafft es dir einen Vorteil, wenn du diese Faktoren in deinem Businessplan berücksichtigst und potenziellen Investoren deutlich zeigst, dass du Fehler vermeiden willst.



4.2 Wie wichtig sind betriebswirtschaftliche Fähigkeiten und Fachwissen?

„Eine Buchhaltungssoftware kann der Stein sein, der alles ins Rollen bringt. Wir wollen Selbstständigen den Rücken freihalten, damit sie mehr Zeit für ihren eigentlichen Traum haben: ihr Business zum Erfolg bringen.“

— Christian Steiger

Der Erfolg deines Unternehmens steht und fällt nicht nur mit einer gut durchdachten Geschäftsidee, sondern auch mit deinen persönlichen Voraussetzungen und deinem Engagement. Hinzu kommt ein gewisses Maß an Fachwissen. Damit müssen aber nicht ausschließlich deine Kenntnisse in BWL gemeint sein. Viel entscheidender sind zudem folgende Aspekte:

Fachliches Wissen:

Damit du deinen Kunden ein gutes Produkt bzw. eine gute Dienstleistung anbieten kannst, solltest du es bestens kennen. Auch ein fachlicher Hintergrund, z. B. technischer oder wissenschaftlicher Natur, kann je nach Produkt oder Dienstleistung nicht schaden, ist aber kein Muss. Suche dir im Zweifel Fachleute, die dich beraten und unterstützen, wenn dein eigenes Know-how nicht mehr ausreicht.

Betriebswirtschaftliche Kenntnisse:

Know-how im Bereich BWL ist keine Notwendigkeit, kann dir aber viele Dinge erleichtern. Geht es z. B. um die Buchhaltung oder die Organisation deines Start-ups, ist es hilfreich, zumindest schon einmal von diesen Dingen gehört zu haben. Auch eine gewisse Vorstellung davon, was in diesen Bereichen auf dich zukommt, erleichtert dir die Planung und korrekte Umsetzung.

Gerade wenn es um steuerliche Themen geht, solltest du dich im Zweifel an deinen Steuerberater oder das Finanzamt wenden. Denn hier kann ansonsten leicht etwas schiefgehen oder „durchrutschen“.

Bereitschaft zur Weiterentwicklung:

Was du aber auf jeden Fall besitzen solltest, ist eine Affinität für betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und die Bereitschaft, dich auf diesem Gebiet weiterzubilden. Mit dem Wachstum deines Start-ups kommen auch immer weitere, teils betriebswirtschaftliche oder organisatorische Aufgaben auf dich zu. Dazu gehören u. a. Unternehmens- und Mitarbeiterführung oder die Marketingplanung für dein Start-up. Wenn du bereit bist, dich in diesen Bereichen zu entwickeln oder dir entsprechende Unterstützung zu holen, bist du auf einem guten Weg.

4.3 Das Businessplan 1x1 – So gelingt auch dieser Meilenstein

Die zuverlässige Basis jeder Gründung bildet ein ausführlicher Business- und Finanzierungsplan. Er bietet dir nicht nur die Möglichkeit, deine Idee genau zu beschreiben. Er ermöglicht dir vor allem, deine potenziellen Geschäftspartner, Investoren oder Kreditinstitute von deiner Geschäftsidee zu überzeugen. Dabei muss er folgende Formalitäten erfüllen:

Deckblatt:

Ähnlich wie bei Bewerbungsunterlagen dürfen hier Name, Logo, und Tätigkeitsfeld deines Unternehmens sowie deine Kontaktdaten nicht fehlen.

Inhaltsverzeichnis:

Gerade aus der Leserperspektive ist ein strukturiertes und chronologisch aufgebautes Inhaltsverzeichnis ein Muss. So finden sich deine Adressaten einfacher in deinen Aufzeichnungen zurecht.

Formulierung deiner Geschäftsidee:

Bedenke, dass andere deine Geschäftsidee in der Regel noch nicht kennen bzw. keinerlei Vorkenntnisse in deinem Feld haben.

- Formuliere so, dass deine Geschäftsidee auch für Laien problemlos nachvollziehbar ist.
- Stelle den Mehrwert deiner Idee heraus.
- Konzentriere dich auf das Wesentliche.
- Grenze dich vom Wettbewerb ab.

Finanzplan:

Er bildet das Herzstück jedes Businessplans und umfasst eine ausführliche Kosten-Nutzen-Rechnung deines Start-ups. Hier musst du die monatlich anfallenden Kosten einschätzen, deine Gewinnvorstellung darlegen sowie alle Zuwendungen und Ausgaben offenlegen, die bisher angefallen sind.

Marktanalyse:

Hier dreht sich alles um die Wettbewerbsvorteile deines Unternehmens gegenüber der Konkurrenz. Du musst Antworten auf Fragen finden, wie du z. B. die Marktentwicklung einschätzt und wie du auch in Zukunft erfolgreich sein wirst.

In erster Linie verlangen Behörden und Banken einen Businessplan von Existenzgründern. Diese wollen sich ein Bild darüber verschaffen, ob deine Idee und dein Vorhaben auch zukunftssträftig sind. Daher könnte man meinen, du verfasst den Businessplan in erster Linie für andere. Doch eigentlich ist das genaue Gegenteil der Fall:

**Einen Businessplan schreibst
du immer primär für dich
selbst.**

4.4 Fehler vermeiden und durch Kompetenz glänzen

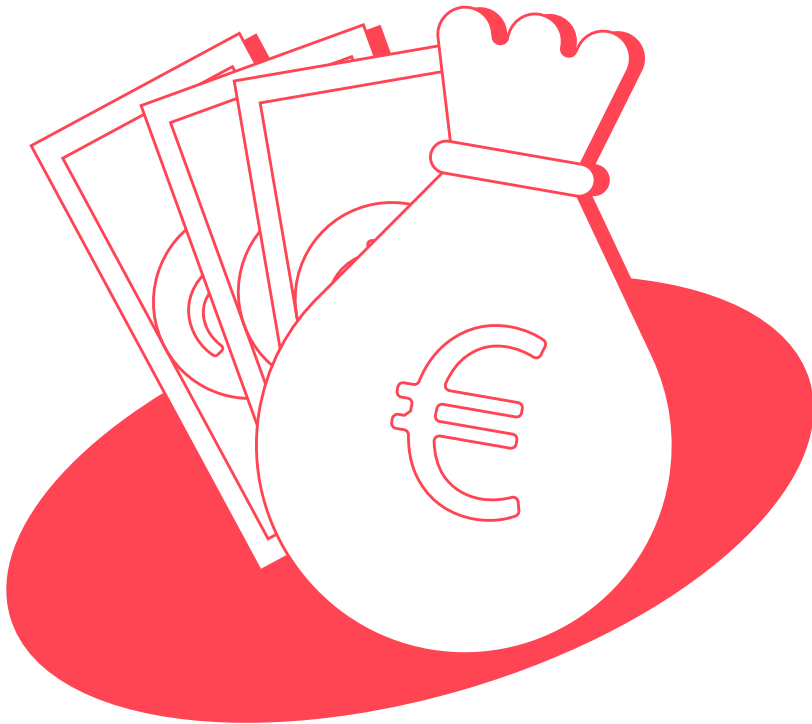
Wie du siehst, ist ein Businessplan dazu da, um alle Eckpunkte deiner Geschäftsidee mit ihren verschiedenen Vor- und Nachteilen aufzulisten. Er hilft dir dadurch auch gleichzeitig, potenzielle Probleme frühzeitig zu erkennen und ggf. direkt zu beheben. Zudem benötigst du ihn, um bei möglichen Investoren eine Fremdfinanzierung durch Darlehen, Kredite oder Förderungen anzufragen. Nur so können Banken, Behörden oder andere Institutionen abschätzen, ob sich eine Investition in dein Start-up lohnt.

Eine Studie aus dem Jahr 2022 besagt zwar, dass **rund 75 % der gegründeten Start-ups über eigene Ersparnisse verfügen**, die sie zur Unternehmensgründung nutzen, nichtsdestotrotz lässt sich dies nicht pauschal über alle Gründer sagen. Viele Jungunternehmer sind auf externe Finanzierungsmittel angewiesen. Darunter fallen zum Beispiel staatliche Förderungen, Venture Capital oder auch Bankdarlehen. Dass sich der Anteil derer, die auf Investitionen angewiesen sind, erhöht hat, zeigt die folgende Grafik. Allein 2022 wurden Investitionen in Höhe von rund 10 Mio. Euro in Start-ups getätigt. Dies zeigt deutlich die Relevanz eines adäquaten Businessplans. Es ist von größter Wichtigkeit, dass dieser alle relevanten Fakten beinhaltet, um deinen künftigen Investoren die Informationen an die Hand zu geben, die sie für ihre Entscheidung benötigen. Fällst du hingegen durch einen nicht durchdachten oder unvollständigen Businessplan auf, kann es dir im schlimmsten Fall passieren, dass deine Bemühungen abgelehnt werden.

05

Ohne Moos nix los: Finanzierungsmöglichkeiten und Fördermittel





Eine Unternehmensgründung ist kein leichtes Unterfangen. Neben der Geschäftsidee und dem Businessplan musst du dich um die Frage kümmern, wie du dein Start-up finanzierst. Gerade junge Gründer, die direkt nach dem Studium eine eigene Existenz aufbauen wollen, haben meist wenig bis gar kein Eigenkapital zur Verfügung.

Manch innovative Idee scheitert schließlich an den finanziellen Mitteln. Viele Gründer wissen allerdings nicht, dass es eine **Vielzahl an Fördergeldern** gibt, die den Start in die Selbstständigkeit deutlich erleichtern. Wir haben einen Überblick über alle Finanzierungsmöglichkeiten zusammengestellt, die auch für dein Start-up die nötigen Mittel bereithalten.

5.1 Die Frage des Startkapitals: Wie viel benötigst du wirklich?

Du bist auf der Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten, um deine Geschäftsidee zu realisieren? Die Basis hierfür bildet dein Finanzplan, den du im Rahmen deines Businessplans ausgearbeitet hast.

Auf dieser Grundlage musst du dir Folgendes überlegen:

- Wie groß ist mein tatsächlicher Kapitalbedarf?
- Wie viel Eigenkapital habe ich zur Verfügung?
- In welcher Höhe benötige ich einen Kredit oder andere Unterstützung?
- Welche Finanzierung macht für mich Sinn?

Viele Jungunternehmer unterschätzen das Kapital, welches für eine Firmengründung nötig ist. Neben den Gebühren, die für die Unternehmensgründung selbst anfallen (Anmeldung bei den Behörden, Einholen von Genehmigungen etc.) musst du weitere Kosten einplanen.

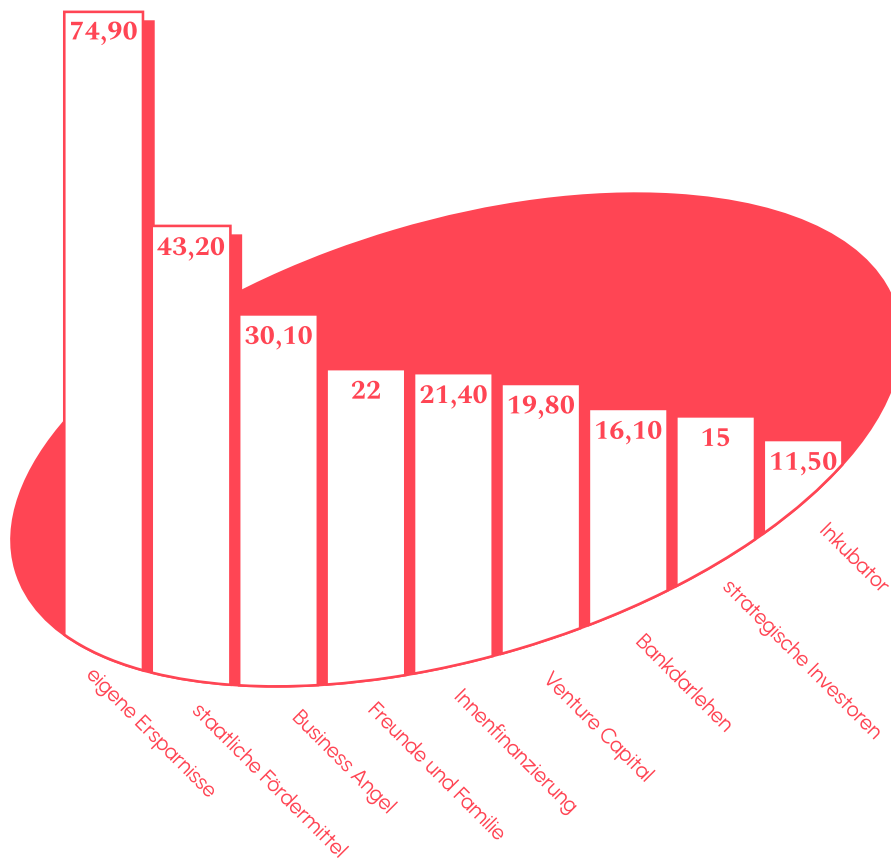
Hierzu gehören unter anderem:

- Büromiete und Kautions
- Geschäftsausstattung und Einrichtungsgegenstände
- Ggf. Warenlager
- Versicherungen

All diese Kosten fallen an, bevor dein Start-up überhaupt Umsatz erzielt hat. Hinzu kommt, dass große Einnahmen in der Anfangszeit meist ausbleiben. Damit du diese Zeit überbrücken kannst, solltest du auf jeden Fall finanziell vorsorgen. Wenn du gründen willst, musst du bereit sein zu investieren. Das bedeutet auch, dass du riskieren musst, Abstriche zu machen und in manchen Aspekten kürzer zu treten.

Unabhängig davon, inwieweit du als Gründer eine Förderung erhältst, ist **deine Bereitschaft zu investieren** – egal, ob in Form von Zeit oder Geld – eine wichtige **Grundvoraussetzung**. Wie viel Startkapital du für deine Existenzgründung zur Seite legen solltest? Auch hier gibt es keine konkrete Höhe. Es gilt: Je größer dein Eigenkapitalanteil, desto weniger Fremdkapital benötigst du. Hilfreich und sinnvoll ist es in jedem Fall, wenn du etwa 5.000 Euro Eigenkapital in dein Unternehmen investieren kannst.

Die beliebtesten Finanzierungsquellen deutscher Start-ups:



(Quelle: Statista, 2022)

Solltest du kein Eigenkapital zur Verfügung haben, stellt **Crowdfunding** eine optimale Alternative dar, um deine Geschäftsidee zu finanzieren. Diese Variante ist gerade bei jungen Gründern sehr beliebt. Natürlich hast du auch die Möglichkeit, an staatlichen oder privaten Wettbewerben teilzunehmen, die speziell für Gründer ausgeschrieben werden. Wenn deine Idee z. B. sehr innovativ ist oder mit besonders aktuellen Themen wie Naturschutz oder Umwelt zu tun hat, hast du gute Chancen auf Förderungen.

5.2 Überblick: Die beliebtesten Fördermittel für Existenzgründer

Für Existenzgründer und Start-ups gibt es eine ganze Reihe an Fördermitteln, die sie in der Gründungsphase unterstützen. Diese Fördermittel können auch für **spezielle Gründer-Coachings oder -Beratungen** genutzt werden, bei denen du hilfreiche Tipps für deine Gründung erhältst. Wenn es um finanzielle Unterstützung geht, hast du unter anderem folgende Möglichkeiten:

	Vorteile	Nachteile
Förderkredite und Darlehen (z.B. KfW-Gründerkredit)	<ul style="list-style-type: none"> • i. d. R. niedrige Zinssätze • i. d. R. keine Bearbeitungsgebühren • Tilgungsphase beginnt nicht direkt nach der (letzten) Auszahlung • Rückzahlungspausen möglich • Großer finanzieller Spielraum 	lange Laufzeiten
Zuschüsse (z. B. Bundesagentur für Arbeit)	<ul style="list-style-type: none"> • Müssen im Gegensatz zu Darlehen und Krediten nicht zurückgezahlt werden 	Auszahlungen sind an bestimmte Voraussetzungen gekoppelt und zweckgebunden
Bürgschaften (z. B. Freunde oder Bekannte)	<ul style="list-style-type: none"> • Erleichtern Kreditverhandlungen • Je geringer das Risiko für die Bank, desto besser die Konditionen • Höhere Chancen auf niedrige Zinssätze 	Bringen allein kein Geld
Beteiligungen (z. B. Kapitaleinlagen anderer Firmen)	<ul style="list-style-type: none"> • Finanzielle Entlastung • Höhere Eigenkapitalquote • Junge Unternehmen können vom Know-how der beteiligten Firma profitieren 	Unternehmensanteile gehen in den Besitz einer anderen Firma über

Es lohnt sich immer, nach geeigneten Fördermitteln zu suchen – auch wenn du anfangs vielleicht der Meinung bist, dass es keine passenden Möglichkeiten für dich gibt. Schlau machen kannst du dich z. B. in der Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.

› TIPP

Grundsätzlich gilt: Je früher du dich über Förderangebote informierst, desto besser. Denn viele Fördermittel musst du schon vor der Gründung beantragen. Andernfalls verfällt dein Anspruch auf eine finanzielle Unterstützung.

5.3 Darlehen oder Zuschuss – Was ist der Unterschied?

Bei Fördermitteln unterscheidet man grundsätzlich zwischen einem Darlehen und einem Zuschuss. Der Unterschied liegt darin, dass du ein **Darlehen (inklusive Zinsen) zurückbezahlen** musst. Einen **Zuschuss darfst du hingegen behalten**. Deshalb solltest du dich auf jeden Fall um Zuschüsse bemühen. Zu den bekanntesten Zuschüssen gehören z. B. der Gründungszuschuss, das EXIST-Gründerstipendium oder auch spezielle Innovationszuschüsse des Zentralen Innovationsprogramms Mittelstand (kurz: ZIM).

Aber auch Gründungsdarlehen haben ihre Vorteile, z. B. der Kredit ERP-Kapital für Gründung der KfW-Bank. Im Gegensatz zu üblichen Darlehen unterstützen Banken Gründer hier nämlich mit günstigen Zinsen, langen Laufzeiten und tilgungsfreien Zahlungspausen. Vergleiche am besten früh, welche Anbieter für dich in Frage kommen, oder lasse dich direkt von Experten beraten.

Tipp

Berücksichtige, dass du bei vielen Krediten bestimmte Fristen einhalten musst. Der ERP-Gründerkredit gilt beispielsweise nur für Start-ups innerhalb der ersten fünf Jahre nach Gründung. Erkundige dich daher immer im Vorfeld darüber, ob du die jeweiligen Voraussetzungen erfüllst.



5.4 Steuerfreie Zuschüsse durch den Staat

Für die Existenzgründung benötigen viele Gründer nicht nur eine Finanzspritze, sondern auch professionelle Beratung. Der Staat fördert Programme wie **Gründer-Coachings mit bis zu 4.000 Euro** und übernimmt so **bis zu 100 Prozent der Kosten**. Besonders hoch ist die Fördersumme für Menschen, die ihr Unternehmen aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen möchten. Um antragsberechtigt zu sein, musst du mindestens einen Tag lang arbeitslos gemeldet sein und Arbeitslosengeld I beziehen. Dabei spielt es keine Rolle, ob du entlassen wurdest oder selbst gekündigt hast. Zuvor musst du mindestens 12 Monate der vergangenen beiden Jahre in die Arbeitslosenversicherung einbezahlt haben.

Beachte außerdem, dass du deinen **Antrag unbedingt einreichen musst, bevor du dein Start-up steuerlich anmeldest**, sonst verfällt deine Antragsberechtigung.

Für Studenten, die sich direkt nach dem Studium selbstständig machen wollen, gibt es sogenannte **Gründerstipendien**. Diese variieren je nach Bundesland. Hinzu kommt in den ersten Monaten nach der Gründung noch ein Gründungszuschuss. Dieser ist steuerfrei und kann sich auf bis zu 22.000 Euro belaufen.

› TIPP

Wenn du dich für einen Gründungszuschuss der Arbeitsagentur entscheidest, musst du Arbeitslosengeld beziehen – und einen Anspruch von mindestens 150 Tagen haben. Hinzu kommt, dass du deine Selbstständigkeit auch hauptberuflich ausüben möchtest und der Arbeitsmarkt keinen versicherungspflichtigen Job für deine Qualifikationen anbietet. Ebenso schwierig kann es sein, ein Gründungsstipendium zu erhalten. Bei diesem musst du eine innovative Idee mit technologischem oder wissenschaftlichem Hintergrund nachweisen.

5.5 Eine wichtige Stütze: Der Gründungskredit

Reichen die staatlichen Zuschüsse nicht aus, musst du meist auf einen Kredit zurückgreifen. Die Basis jeder Kredit-Anfrage bildet auch hier wieder dein Businessplan. Er legt deine **finanziellen Spielräume fest und stellt chronologisch dar, wie du als Existenzgründer vorgehen willst**. Potenzielle Geldgeber benötigen diesen detailliert ausgearbeiteten Plan von dir, um mögliche Risiken bestmöglich zu beurteilen. Die Bank möchte damit sichergehen, dass deine Geschäftsidee Zukunft hat und sie ihr Geld auch wieder zurückerhält.

Du solltest dich aber genauso gut über deinen potenziellen Geldgeber bzw. Kredit informieren.

Achte vor allem auf folgende Eckdaten:

- Kreditsumme
- Laufzeit
- Effektiver Jahreszins
- Eventuell anfallende Zusatzgebühren
- Mögliche Sicherheiten, welche die Bank von dir fordert

Am wichtigsten ist die Höhe des Zinses. Um hier das beste Angebot zu finden, solltest du dich bei verschiedenen Banken beraten lassen und Kredite vergleichen. Gerade bei Gründungskrediten lassen Bankangestellte aber oft mit sich verhandeln und bieten dir bessere Konditionen an.

› INFO

Ein Kredit ist nicht für jeden geeignet. Oftmals musst du Sicherheiten hinterlegen, damit die Bank dir ein Darlehen bewilligt. Hast du beispielsweise keine Bürgschaft, ausreichend Eigenkapital oder Rücklagen, kann es schwierig werden, einen Kredit (mit guten Konditionen) zu erhalten.

5.6 Speziell für Gründer: Kredite der Förderbank KfW

Neben Förderungen für Aus- und Weiterbildungen sowie Bau-Finanzierungen hat die Förderbank KfW spezielle Angebote für Gründer. Sie bietet verschiedene Kredite zu unterschiedlichen Konditionen an:

Kredite	Eigenschaften
ERP-Gründerkredit	<ul style="list-style-type: none">• Bietet Neugründern eine Summe von bis zu 125.000 Euro• Kein Eigenkapital erforderlich• KfW unterstützt bei der Besicherung• Innerhalb von 5 Jahren nach Gründung zu beantragen
ERP-Kapital	<ul style="list-style-type: none">• Kreditsumme von bis zu 500.000 Euro• Mindestens 10 % Eigenkapital erforderlich• Keine Sicherheiten erforderlich• 7 tilgungsfreie Jahre
ERP-Förderkredit KMU	<ul style="list-style-type: none">• Für hohe Kredite bis 25 Millionen Euro• Für Existenzgründungen und Festigung junger Unternehmen• 20 Jahre Rückzahlungszeitraum

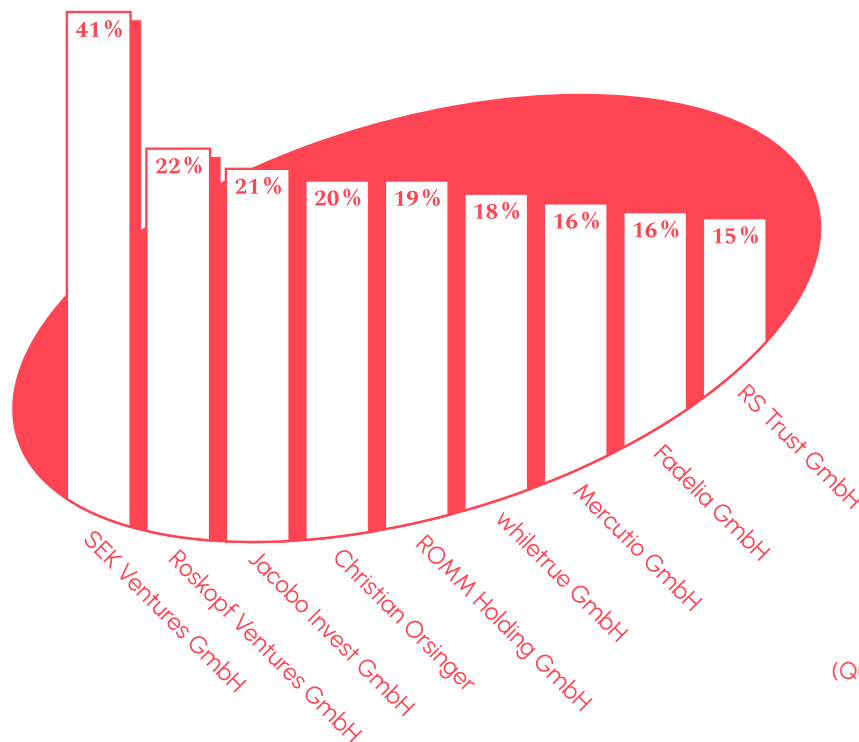
Natürlich bieten auch viele weitere Banken Gründungskredite an. Besonders die Zinsen können hier aber stark variieren und innerhalb kurzer Zeit extrem schwanken.

5.7 Unterstützung von Gründungshelfern, Business-Angels & Co.

Insbesondere in der Gründungsphase wirst du viele Fragen haben. Hilfreich ist es dann, wenn du auf Unterstützung zählen kannst. Dafür gibt es spezielle und erfahrene Gründungshelfer, die jungen Start-ups ihr Wissen anbieten. Sie helfen dir nicht nur in finanzieller Hinsicht, sondern stehen dir mit Know-how und wichtigen Kontakten zur Seite.

Damit übernehmen sie die Rolle eines Mentors bzw. Coaches und stellen dir sogenanntes **„Smart Capital“** zur Verfügung. Also Kapital in Form von Know-how, Wissen und Erfahrung. Für seine Dienstleistungen bekommt ein Gründungshelfer Unternehmensanteile. Davon profitieren am Ende beide Seiten. Eine bekannte Anlaufstelle ist beispielsweise das Business Angels Netzwerk Deutschland e.V.

Geförderte Start-ups:



(Quelle: AddedValio, 2023)

Tipp

Diese Fördermöglichkeit ist ideal für junge Gründer, denen es noch an fachlichem Know-how mangelt. Denn Business Angels bilden mit dir ein Gründerteam. Sie unterstützen dich nicht nur mit Kapital, sondern vor allem auch mit ihrem Wissen.

06

Jetzt wird's ernst: Genehmigung, Anmeldung und Zulassung



Je nachdem, in welcher Branche du dich selbstständig machen willst, brauchst du verschiedene Genehmigungen, Erlaubnisse oder Zulassungen, bevor es mit deiner Geschäftstätigkeit losgehen kann. Man unterscheidet bei der Existenzgründung zwischen erlaubnisfreien, erlaubnispflichtigen und genehmigungspflichtigen Tätigkeiten.

6.1 Die Erlaubnispflicht

Tätigkeiten, die der Erlaubnispflicht unterliegen, werden in § 29 ff. der Gewerbeordnung definiert. Hierzu zählen unter anderem:

Branche	Behörde
Betrieb einer Spielhalle	Gewerbeamt
Ausübung der Pfandleihe	Von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich
Tätigkeiten im Bewachungsgewerbe	Ordnungsamt, Sachgebiet Gewerbeangelegenheiten
Durchführung von Versteigerungen	Gewerbeamt
Makler	Industrie- und Handelskammer
Anlageberater	Gewerbeamt
Bauträger, Baubetreuer	Industrie- und Handelskammer
Versicherungsvermittler und -berater	Industrie- und Handelskammer
Reisegewerbe	Ordnungsamt

Bei den **meisten erlaubnispflichtigen Tätigkeiten musst du dich an die Behörde deiner Gemeinde wenden**, z. B. an das örtliche Ordnungsamt. Dort erfährst du außerdem, welche Unterlagen du im Rahmen der Erlaubnispflicht noch einreichen musst. Das können beispielsweise folgende Dokumente sein:

- Polizeiliches Führungszeugnis
- Auszug aus dem Gewerbezentralregister
- Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts für deine geplante Tätigkeit
- Auszug aus dem Schuldner- und Insolvenzverzeichnis (Schufa)

6.2 Genehmigungspflichtige Tätigkeiten

Neben der Erlaubnispflicht gibt es genehmigungspflichtige Tätigkeiten. Willst du beispielsweise eine Bar eröffnen, benötigst du eine Schanklizenz und du musst außerdem das Gesundheitsamt von dir – und vor allem deinen Räumlichkeiten – überzeugen. Zu den genehmigungspflichtigen Tätigkeiten gehören außerdem:

Branche	Behörde
Arzneimittelherstellung	Landesverwaltungsamt
Briefbeförderung	Bundesministerium für Post- und Fernmeldewesen
Fahrschulen	Oberste Landesbehörde, teilweise auch Landratsamt etc.
Güterkraftverkehr	Verkehrsbehörde
Handel	Gewerbeamt, Industrie- und Handelskammer
Haltung und Zucht von Tieren	Landratsamt
Luftfahrtunternehmen	Luftfahrtbehörde
Personenbeförderung inkl. Taxiunternehmen	Verkehrsbehörde

Du brauchst keine Genehmigung oder Erlaubnis für dein Start-up? Dann kannst du dich direkt an das Gewerbeamt wenden, um dein Unternehmen anzumelden. Ggf. musst du hierfür noch einige Unterlagen einreichen – z. B. Nachweise über deine fachlichen Qualifikationen. Dazu gehören beispielsweise die Meisterpflicht im Handwerk oder nachzuweisende Fähigkeiten in den Freien Berufen.

› TIPP

Wenn du dir hinsichtlich der Erlaubnispflicht unsicher bist oder du nicht weißt, ob deine Tätigkeit genehmigungspflichtig ist, dann sprich am besten mit der IHK. Alternativ kannst du auch einen Anwalt kontaktieren und diesen um Rat fragen.

6.3 Die Qual der Wahl: Die Unternehmensform

Bei der Gründung deines Start-ups kannst du zwischen verschiedenen Unternehmensformen wählen. Daher solltest du dir bereits zu Beginn deiner Existenzgründung gut überlegen, welche **Unternehmens- bzw. Rechtsform** die richtige für dein Start-up ist.

Zum einen hat sie Auswirkungen auf die Frage der **Haftung**, zum anderen auf die **steuerliche Beurteilung** deiner Firma. Nicht zuletzt stehen und fallen damit zahlreiche **buchhalterische Fragen**. Deshalb erfordert die Wahl der geeigneten Rechtsform eine intensive Recherche und Beratung. Wir haben für dich einen Überblick erstellt:

Unternehmensformen



Einzelunternehmen

= Kleingewerbe, Kaufmann/Kauffrau, Ein-Personen-GmbH, Unternehmensgesellschaft (UG) oder Mini-GmbH, Ein-Personen-AG



Personengesellschaften

= GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts), OHG (Offene Handelsgesellschaft), KG (Kommanditgesellschaft), Partnerschaft



Kapitalgesellschaften

= GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung), gGmbH (GmbH für gemeinnützige Vorhaben), Ltd (Limited) oder UG (Unternehmergesellschaft), AG (Aktiengesellschaft), KGaA (Kommanditgesellschaft auf Aktien), eG (eingetragene Genossenschaft)

Vor- und Nachteile



	Vorteile	Nachteile
Einzelunternehmer	<ul style="list-style-type: none">• Leichter Einstieg in die Geschäftstätigkeit• Geringe Startkosten• Kein besonderer Gründungsakt (außer Handelsregister-Eintrag)• Keine notariellen Eintragungen oder Beurkundungen• Du bist Alleininhaber und führst deine Geschäfte selbst• Volle Kostenkontrolle• Du streichst 100 % der Gewinne ein	<ul style="list-style-type: none">• Du haftest persönlich für dein Einzelunternehmen
Personengesellschaften	<ul style="list-style-type: none">• Kein Mindeststartkapital erforderlich• Schneller Start in die Selbstständigkeit• Aufwand für Gründungsformalitäten überschaubar (bei GbR lediglich Gewerbeanmeldung, bei OHG zusätzlich Handelsregister-Eintrag)	<ul style="list-style-type: none">• Du benötigst mindestens einen weiteren Mitgründer• Du haftest mit deinem Privatvermögen
Kapitalgesellschaften	<ul style="list-style-type: none">• Die Haftung ist auf das eingebrachte Firmenvermögen beschränkt• Du kannst das Mindeststartkapital relativ flexibel festlegen (von 1 € bei der UG über 25.000 € bei der GmbH bis hin zu 50.000 € bei der AG)	<ul style="list-style-type: none">• Du brauchst Geschäftspartner• Gewisses Mindestkapital nötig• Höhere, formale Anforderungen vor und nach der Gründung• Überwiegend eignen sich Kapitalgesellschaften nur für größere Gründungsvorhaben (z. B. GmbH oder AG)• Gründung nimmt mehr Zeit in Anspruch

Die **Vor- und Nachteile der verschiedenen Rechtsformen** unterscheiden sich teilweise stark. Während sich Einzelunternehmen oder Personengesellschaften relativ schnell und mit wenig Verwaltungsaufwand gründen lassen, nehmen Kapitalgesellschaften eindeutig mehr Zeit in Anspruch. Das liegt daran, dass du hierfür zunächst einige Termine beim Notar wahrnehmen und dein Unternehmen in das Handelsregister eintragen lassen musst.

Welche Rechtsform du für dein Gründungsvorhaben wählst, kann großen Einfluss auf die Zukunft deines Start-ups haben. Deine Entscheidung ist allerdings nicht endgültig. Du kannst die Rechtsform auch im Nachhinein noch an geänderte Rahmenbedingungen anpassen (z. B. kann die UG zu einem späteren Zeitpunkt in eine GmbH umgewandelt werden). Trotzdem spart es dir Zeit und Mühe, wenn du von Anfang an die richtige Wahl triffst.

Welche Rechtsform du wählst, hat großen Einfluss auf die Zukunft deines Start-ups.



6.4 Wo und wann muss ich mein Start-up anmelden

Es gibt verschiedene Behörden und Ämter, bei denen du dich anmelden musst – abhängig davon, welcher Tätigkeit du nachgehen und mit welcher Rechtsform du gründen möchtest.

Zu den wichtigsten zählen:

- Gewerbeamt
- Finanzamt
- Industrie- und Handelskammer
- Berufsgenossenschaft
- Handelsregister
- Bundesagentur für Arbeit

1. Gewerbeamt

Ob du deine Selbstständigkeit dem Gewerbeamt melden musst, hängt davon ab, ob du einer gewerblichen oder einer freiberuflichen Tätigkeit nachgehst.

Als **Freiberufler benötigst du lediglich eine eigene Steuernummer**, um direkt loslegen zu können. Als **Gewerbetreibender**, der kostenpflichtige Waren oder Dienstleistungen anbietet, bist du dazu verpflichtet, dem **Gewerbeamt einen Besuch abzustatten** und dich anzumelden.

› INFO

Es ist wichtig, dass du hier keine Fristen versäumst. Wenn du eine verpflichtende Anmeldung (auch nur versehentlich) nicht durchgeführt hast, drohen dir im schlimmsten Fall Bußgelder. Zum anderen kannst du deinen Kunden beispielsweise ohne Steuernummer keine Rechnungen schreiben. Diese wird dir erst vom Finanzamt mitgeteilt.

Die Anmeldegebühr beläuft sich abhängig von der Rechtsform auf 10 bis 50 Euro. Anschließend informiert dieses automatisch:

- Finanzamt
- Ordnungsamt
- Berufsgenossenschaft
- Handelskammer (IHK) oder Handwerkskammer (HWK)

2. Eintragung ins Handelsregister

Ob du dein Start-up ins Handelsregister eintragen lassen musst, ist von der Rechtsform abhängig. Alle **Kapitalgesellschaften und Personenhandelsgesellschaften sind eintragungspflichtig**. Bist du hingegen als Freiberufler tätig oder ist deine Firma eine GbR bzw. ein Kleinstgewerbe, bleibt dir dieser Gang erspart. Denke daran, dass je nach Unternehmensform auch ein Gesellschaftervertrag sowie notarielle Beurkundungen notwendig sein können, um dein Start-up rechtskräftig zu gründen.

Eine Kapitalgesellschaft kannst du außerdem erst ins Handelsregister eintragen lassen, nachdem du ein Geschäftskonto eröffnet und das Stammkapital darauf eingezahlt hast. Dies muss ebenfalls von einem Notar bestätigt werden.

Eintragungspflichtig	Nicht Eintragungspflichtig
Alle Kapitalgesellschaften <ul style="list-style-type: none">• UG• AG• GmbH• etc. Alle Personengesellschaften <ul style="list-style-type: none">• KG• GmbH & Co. KG• OHG• etc.	<ul style="list-style-type: none">• freiberuflich ausgeübte Tätigkeiten• Kleinstgewerbe• GbR

3. Kammerpflicht

Wenn du einer gewerblichen Tätigkeit nachgehst, bist du gesetzlich dazu verpflichtet, Mitglied bei der IHK oder der HWK zu sein. Wie hoch der Mitgliedsbeitrag ausfällt, den du bezahlen musst, richtet sich nach Art und Umfang deines Gewerbebetriebs. Auch für viele freie Berufe gilt außerdem die Kammerpflicht, für die du einer bestimmten Kammer beitreten musst:



Architekt



Apotheker



Rechtsanwalt



Arzt



Psychotherapeut



Tätigkeit als beratender Ingenieur

› TIPP

Wenn du dir nicht sicher bist, welche Anmeldungen bei welchem Amt erforderlich sind, frage am besten bei der IHK nach. Hier kannst du dich unverbindlich beraten lassen und man kann dir genau sagen, welche Dokumente und Unterlagen du benötigst.

6.5 Schutzrechte und Patente: Was, wie, wo?

Deine Idee ist ein neues Produkt bzw. eine Produkt-Weiterentwicklung? Dann kläre vorab, ob es **bereits bestehende Patente** dafür gibt.

Denn: Um eine individuelle Geschäftsidee zu etablieren, ist es wichtig, Patente oder die Marke eines Produktes zu schützen. Wenn bereits andere vor dir das Produkt haben schützen lassen und du darüber nicht Bescheid weißt, kann dies schnell das Scheitern deiner Idee bedeuten und schlimmstenfalls sogar teuer werden.

Mit Hilfe sogenannter **gewerblicher Schutzrechte** kannst du den Schutz deines eigenen Produkts bewerkstelligen. Dein Ansprechpartner ist in diesem Fall die IHK. Ob dein Produkt patentfähig ist, erfährst du vom Deutschen Patent- und Markenamt (DPMA).

Alles Wissenswerte rund um das Patent- und Markenrecht

Das Besondere an Patenten ist die Tatsache, dass du dir für bis zu 20 Jahre das Recht über deine Erfindung sicherst – ohne deine ausdrückliche Zustimmung darf niemand dein Produkt verwenden.

Patentieren lassen kannst du dir zum Beispiel:



Form- und
Farbgestaltung



Technische Entwicklung
eines Produktes



Klänge



Gebrauchsmuster



Wort- und
Bildzeichen

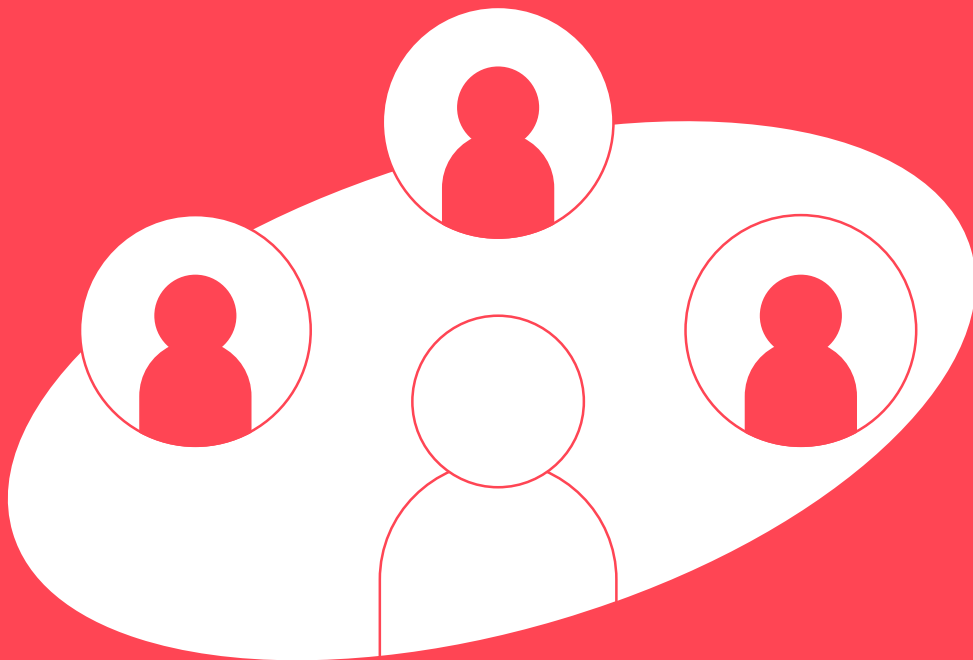


Dreidimensionale
Gestaltungen

Es ist immer sinnvoll, eine Anmeldung vorzunehmen. Denn nur so kannst du ausschließen, dass sich jemand anderes deiner Idee bemächtigt.

07

Auf gar keinen Fall unterschätzen: Die Relevanz von Aus- tausch und Netzwerken



In vielen Bereichen ist das sogenannte Vitamin B der Garant für Erfolg. Anders sieht es auch nicht in der Gründerszene aus. Dich beruflich mit anderen Unternehmern zu vernetzen und von ihrem Wissen zu profitieren, kann ein großer Erfolgsfaktor für Gründer sein. Und das hat auch seinen Grund:

- Du findest Gleichgesinnte aus deiner Branche, deiner Region, deines Geschlechts.
- Du knüpfst Kontakte für deine Entwicklung.
- Du erhältst Zugang zu Ressourcen, die dir sonst vielleicht verschlossen geblieben wären (zum Beispiel Lieferanten).
- Du kommst mit verschiedenen Zielgruppen in Kontakt.
- Du kannst Aufträge und Kooperationen an Land ziehen.
- Du steigerst deinen Umsatz.
- Du verschaffst dir Zugang zu internen Treffen innerhalb des Netzwerkes.
- Du erzeugst Austausch.
- Du gewinnst Investoren, indem du sie von deiner Idee überzeugst.
- Du lernst von den Profis.

„All things being equal, people will do business with and refer business to, those people they know, like and trust.“

— Bog Burg

7.1 Diese Fehler solltest du beim Networking vermeiden

Selbstverständlich ist ein Netzwerk keine Einbahnstraße und niemand wird dir etwas schenken. Umso wichtiger ist es, dich kompetent und interessant zu präsentieren. Da von einem gut ausgebauten Netzwerk viel abhängt, solltest du so früh wie möglich damit beginnen, dir eines zu schaffen. Verpasse also den Zeitpunkt nicht und komme nicht erst auf die Experten zu, wenn du akut Hilfe brauchst.

Diese Fehler sind ein absolutes No-Go beim Netzwerken:

1. Mangelnde Aufmerksamkeit:

Andere können dir eine große Hilfe sein. Gebe ihnen das Gefühl, dass ihr Rat dir wichtig ist. Niemand wird dir helfen wollen, wenn du zum Beispiel ständig auf dein Handy schaut, unaufmerksam bist oder eventuell gar nicht zuhörst. Dies gilt auch, wenn du mit Freunden oder Bekannten eine Veranstaltung besuchst. Menschen neigen dazu, sich in diesen Momenten nur untereinander zu unterhalten. Dies ist beim Networking aber nicht zielführend, schließlich willst du neue Kontakte knüpfen.

2. Du bist der Mittelpunkt und verkaufst dich selbst:

Jedenfalls nicht ausschließlich. Wenn du beim Networking etwas lernen und Erfahrungen sammeln willst, dann musst du deinem Gegenüber auch zuhören und Fragen stellen. Nur so kannst du von der Expertise anderer profitieren.

3. Du verlässt deine Komfortzone nicht:

Selbstverständlich ist es angenehmer, sich im gewohnten Umfeld zu bewegen. Das Problem ist jedoch, dass du dann keine neuen Einblicke erhältst. Besser ist es, wenn du über deinen Tellerrand hinaussiehst und dich in fremde Gefilde vorwagst. Unternehmer aus anderen Branchen haben beispielsweise einen anderen Blick auf die Dinge und können dir wertvollen Input liefern.

4. Du weißt nicht, welche Personen anwesend sind:

Wie so oft ist Vorbereitung das A und O. Wenn es eine Gästeliste gibt, dann sieh sie dir vorher an. Dann weißt du genau, welche Leute die Veranstaltung besuchen, kannst dich über sie informieren und dir genau die herausuchen, die dir nützlich sein können.

5. Du verkaufst dich schlecht:

Networking ist ein Geben und Nehmen. Wenn du von einer Person etwas haben willst, dann musst du ihr auch etwas bieten. Es ist also wichtig, Eindruck zu hinterlassen und positiv aufzufallen. Nur wenn du das Interesse deines Gegenübers erhältst, kann daraus eine lukrative Verbindung für beide Parteien entstehen.

7.2 Mit diesen Tipps wird Networking ein Erfolg

Du bist bereits in den Startlöchern und voller Tatendrang? Du willst endlich loslegen und dich mit anderen Gründern und erfolgreichen Unternehmern vernetzen? Dann wollen wir dir noch ein paar Tipps mit auf den Weg geben, damit du richtig durchstarten kannst

1. Lege dir eine Strategie zurecht

Planloses Vorgehen wird dich nicht zum Erfolg führen. Du hast bereits viel Zeit, Energie und Geld in deine Unternehmung gesteckt, daher solltest du jetzt nicht nachlassen. Wenn du eine Networking-Veranstaltung besuchen willst, dann überlege dir, wie du den größtmöglichen Nutzen daraus ziehst.

- Willst du dein kleines Start-up bekannter machen?
- Bist du auf der Suche nach Wissensaustausch?
- Benötigst du Geldgeber?
- Willst du dir ein breitgefächertes Netzwerk aufbauen?

Nur, wenn du weißt, was du willst, kannst du dich bestmöglich vermarkten.

2. Nutze bestehende Kontakte

Freunde, Verwandte, ehemalige Arbeitskollegen – sie alle sind Personen, mit denen du dein Netzwerk zunächst aufbaust. Frage sie, ob sie spannende Persönlichkeiten kennen oder jemanden in ihrem Netzwerk haben, mit dem sie dich bekannt machen könnten – sofern er dich privat oder beruflich weiterbringt.

3. Finde den richtigen Anlass

Prinzipiell kannst du immer und überall networken. Allerdings liegt der Fokus beispielsweise bei einer Hochzeit woanders. Besser ist es, wenn du dir entsprechende Events heraussuchst, die explizit darauf ausgerichtet sind, sich zu vernetzen. Das wären zum Beispiel:

- (Fach-)Messen
- Foren
- Fachverbände
- Stammtische
- Weiterbildungen

Bei diesen Veranstaltungen wird erwartet, dass man miteinander ins Gespräch kommt – die beteiligten Personen sind daher aufgeschlossener bezüglich neuer Kontakte als im privaten Rahmen.

4. Arbeite an dir

Du hast Probleme damit, vor vielen Menschen zu sprechen? Du bist eine introvertierte Person und es fällt dir schwer, auf andere zuzugehen? Wenn du aufgeregter bist, redest du viel zu schnell und oft zu unüberlegt? Dann arbeite an dir, bevor du versuchst, dir ein Netzwerk aufzubauen. Es gibt viele Veranstalter, die Weiterbildungen für Soft Skills anbieten. Diese sind in der Regel immer eine lohnende Investition, um kompetenter aufzutreten.

5. Masse ist nicht gleich Klasse

Viele Jungunternehmer begehen den Fehler, sich auf jeden Kontakt zu stürzen, der sich ergibt. Doch wie in so vielen Bereichen zählt auch hier Qualität statt Quantität. Natürlich ist es schön, am Anfang neue Menschen kennenzulernen und sich zu vernetzen. Allerdings wird dir nicht jeder Kontakt sinnvollen Input liefern. Besser ist es daher, beim Networking gezielt vorzugehen.

6. Nicht nur sammeln, sondern auch pflegen

Kontakte bringen dir nichts, wenn du sie nach dem Kennenlernen nicht auch pflegst. Vertiefe die Verbindung, die du bereits geknüpft hast; zum Beispiel, indem du dich mit einer netten E-Mail in Erinnerung rufst.

› TIPP

Nutze spezielle Netzwerke:

Es gibt nicht nur Veranstaltungen, die für ein bestimmtes Klientel abgehalten werden – beispielsweise für einschlägige Branchen. Es existieren ebenfalls sogenannte Frauennetzwerke, in denen sich weiblich gelesene Personen untereinander vernetzen, um sowohl die Bedingungen für Frauen zu verbessern als auch Unternehmen von Frauen zu stärken. Ein Beispiel hierfür wäre die Gruppierung „Madame Money Penny“, hinter der Natascha Wegelin steckt. Hier kannst du nicht nur netzwerken, sondern dich ebenfalls rund um das Thema finanzielle Unabhängigkeit von Frauen informieren.

7.3 Offline oder online: Beides hat Vor- und Nachteile

Das eigene Wissen zu erweitern, sich mit Gleichgesinnten auszutauschen und wichtige Kontakte zu knüpfen, sind die relevanten Faktoren beim Networking. Normalerweise finden entsprechende Events im persönlichen Rahmen statt – das bedeutet, du triffst dich mit anderen Menschen auf Messen, Partys oder Konferenzen.

Im Zusammenhang mit der Digitalisierung schreiten allerdings auch digitale Aufeinandertreffen voran. Hierzu zählen nicht nur sogenannte Meet & Greets. Einen immer höheren Stellenwert nehmen Websites wie LinkedIn oder Xing ein. Diese Netzwerke bieten dir verschiedene Möglichkeiten:

- Kundenakquise betreiben
- Kontakte knüpfen
- Gruppen beitreten
- Auffindbarkeit im Netz erhöhen
- Informationen verbreiten
- Auf dem Markt positionieren

Natürlich erhältst du hier nicht den Vorteil des persönlichen Austausches mit deinen Partnern vor Ort. Aber Online-Netzwerken kann dir zumindest Türen öffnen und als Einstieg für spätere Treffen dienen.

› TIPP

Halte dein Profil immer aktuell: Willst du dich online vernetzen, ist ein aussagekräftiges Profil entscheidend, um Aufmerksamkeit zu erregen. Achte daher zwingend darauf, dass die Informationen stets dem aktuellen Stand entsprechen. Entscheide dich zudem für ein ansprechendes Profilbild ebenso wie für einen inhaltsreichen Text. Nutze deine Online-Präsenz, um die Details zu verbreiten, die deinen Marktwert klar definieren.

7.4 Nicht jede Plattform passt zu dir

Netzwerken kannst du auf sehr unterschiedliche Arten und Weisen. Wichtig ist in erster Linie, dass die jeweiligen Optionen zu dir, deinem Business und deinen Vorstellungen passen. Es stellt sich daher immer die Frage: Welche sind die richtigen Netzwerke für dich?

	Chancen	Eignet sich für
Gründermessen	<ul style="list-style-type: none"> • Seminare • Workshops • Diskussionsrunden • Aussteller • Gründerzentren 	Eignet sich für Neugründer und jene, die es werden wollen
Visitenkartenpartys	<ul style="list-style-type: none"> • Zwanglose Kontakte • Teilweise bis zu 150 Teilnehmer • Profile aller Teilnehmer an Wand aufgelistet • Moderierte Treffen 	Sowohl für Neugründer als auch für Firmenlenker interessant
Alumni-Clubs	<ul style="list-style-type: none"> • Ehemaligentreffen • Kooperationspartner • Workshops • Seminare • Vorträge • Diskussionsrunden • Austausch mit anderen Jungunternehmern aus der Region 	Sowohl für Neugründer als auch für Jungunternehmer interessant

	Chancen	Eignet sich für
Camps	<ul style="list-style-type: none"> • Austausch zwischen Gründern • Kontakte zu Mentoren • Vorträge • Austausch • Diskussionen 	Explizit für Neugründer und jene, die es werden wollen
Netzwerke/Verbände	<ul style="list-style-type: none"> • Richten sich an spezielle Branchen • Mentoring • Mitgliedschaften • Weiterbildungen 	Alle Unternehmer
(Fach-)Konferenzen	<ul style="list-style-type: none"> • Oft für spezielle Branchen • Große Teilnehmerzahl • Vorträge • Diskussionsrunden • Fachlicher Austausch 	Alle Unternehmer
Soziale Netzwerke	<ul style="list-style-type: none"> • Ausbau Online-Präsenz • Online-Veranstaltungen und Events • Kundenakquise • Selbstdarstellung • Marketing 	Alle Unternehmer

› TIPP

*Nutze Übersichtsseiten:
Wir empfehlen dir nicht nur die Websites von Verbänden, sondern ebenfalls jene, die dir einen Überblick über anstehende Konferenzen, Messen und Events geben können. Dort kannst du dir einen ersten Eindruck verschaffen und dich im Vorfeld darüber informieren, ob das Event passend für deine Zwecke ist.*

08

Durchstarten im Unternehmensalltag: Organisation und Rechtliches



Wenn du alle Formalien erledigt hast und die Gründung deines Start-ups damit abgeschlossen ist, wartet der Unternehmensalltag auf dich. Nun liegen die Zukunft und der Erfolg deiner Firma allein in deinen Händen. Es geht für dich darum, dich am Markt zu etablieren und dir einen Namen zu machen.

Dazu gehört es unter anderem, Aufträge neuer Kunden an Land zu ziehen, Angebote zu erstellen, Rechnungen zu schreiben oder die Rechnungen von Lieferanten zu begleichen. Wenn du Mitarbeiter beschäftigst, kommt zudem noch die Gehaltsabrechnung auf dich zu. Du planst bereits Kampagnen oder Werbung? All das bedeutet, dass du dich nun zwangsläufig auch um einige organisatorische und kaufmännische Aufgaben kümmern musst.

8.1 Die Buchführungspflicht: Einfache oder doppelte Buchführung?

Nachdem das Gewerbeamt deine Tätigkeit allen wichtigen Behörden gemeldet hat, schickt dir das Finanzamt einen **steuerlichen Erfassungsbogen** zu. Darin gibst du die Eckdaten deiner Tätigkeit an. Außerdem schätzt du deine voraussichtlichen Einnahmen für das laufende und das kommende Jahr ein. Als Freiberufler musst du dich selbst mit dem Finanzamt in Verbindung setzen. Ab sofort bist du zu einer ordentlichen Buchführung verpflichtet. Man unterscheidet zwischen der **einfachen und der doppelten Buchführung**. Bei der doppelten Buchführung wird der Gewinn durch die Bilanz – also den Betriebsvermögensvergleich – ermittelt.

Der **Pflicht zur doppelten Buchführung** unterliegen:

- Unternehmen, die pro Jahr mehr als 60.000 Euro Gewinn erwirtschaften
- Unternehmen, die jährlich mehr als 600.000 Euro Umsatz machen
- Kaufleute (z. B. OHG oder KG)
- Kapitalgesellschaften (z. B. GmbH oder AG)
- Forst- und Landwirte, die bestimmte Grenzwerte überschreiten

Bei allen anderen Firmen genügt eine **Einnahmen-Überschussrechnung (EÜR)**. Man spricht hier auch von einer einfachen Buchführung.

Sie gilt für:

- Nicht-Kaufleute, welche die oben genannten Freigrenzen nicht erreichen
- Einzelkaufleute, welche die Vorteile des sogenannten Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes nutzen können
- Freiberufler
- Forst- und Landwirte, die bestimmte Grenzwerte nicht überschreiten

› TIPP

Zu Beginn werden deine Gewinne vermutlich noch recht überschaubar ausfallen. Du solltest dir daher überlegen, ob du die Kleinunternehmerregelung in Anspruch nehmen willst. Du kannst von ihr Gebrauch machen, sofern du im vorangegangenen Jahr weniger als 22.000 Euro und im laufenden Kalenderjahr maximal 50.000 Euro Umsatz erwirtschaftet hast. Unabhängig davon bist du trotzdem zur EÜR verpflichtet.

8.2 Buchhaltung einfach machen? Das geht!

Wenn du dich vor deiner Existenzgründung noch nie zuvor mit dem Thema Buchhaltung auseinandergesetzt hast, dann hast du jetzt die beste Gelegenheit dazu. Du musst dich wohl oder übel damit beschäftigen.

Denn: Die Buchhaltung ist nicht nur für das Finanzamt bestimmt, sondern auch für dein Unternehmen selbst. Durch die **Dokumentationsfunktion** behältst auch du selbst den Überblick über deine Finanzen.

Erledigst du die Buchhaltung ungenau oder hebst nicht alle Belege auf, wird es schwer, deinen Unternehmenserfolg zu messen und auf dieser Basis wichtige Kalkulationen zu erstellen. Im schlimmsten Fall musst du außerdem mit Strafen rechnen.

Du siehst also: Eine gründliche und korrekte Buchhaltung ist unverzichtbar.

Das 1x1 der Buchhaltung



Frühzeitig beginnen:

- *Erledige deine Buchhaltung am besten immer sofort*
- *Achte darauf, alle Geschäftsvorfälle täglich detailliert zu dokumentieren*
- *Belege solltest du stets direkt abheften und verbuchen*
- *Prüfe deine vorsortierten Belege regelmäßig auf Vollständigkeit*



Ordentlich und sorgfältig arbeiten:

- *Bewahre deine Geschäftsbücher sowie alle wichtigen Unterlagen sowie Aufzeichnungen stets ordentlich auf*
- *Achte darauf, dass deine Belege immer vollständig sind*
- *Sortiere deine Unterlagen für eine bessere Übersichtlichkeit vor und hefte sie chronologisch ab*



Rechtliche Rahmenbedingungen einhalten:

- *Halte dich an die GoBD (Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff)*
- *Halte die Aufbewahrungspflicht für deine Buchführungsunterlagen ein*



Hilfe nutzen:

- *Gerade in der Anfangszeit, wenn du dich noch nicht so gut mit dem Thema Buchhaltung auskennst, solltest du auf Unterstützung setzen*
- *Schaffe dir z. B. eine bedienfreundliche Buchhaltungssoftware an*
- *Als Ergänzung dazu kannst du später immer noch einen Steuerberater konsultieren (z. B. für den Jahresabschluss)*

Wenn du dir bei buchhalterischen Aufgaben anfangs noch unsicher bist oder du Angst hast, die Buchhaltung nicht GoBD-konform umsetzen zu können, suche dir Unterstützung. Die richtige Adresse ist dann beispielsweise dein Steuerberater. Meist reicht es aus, die Buchhaltung einige Male mit ihm gemeinsam zu erledigen, bis du die Vorgänge und Abläufe verinnerlicht hast und dich selbst an die Sache ran traust. **Dennoch:** Wenn du unsicher bist, dann spare hier nicht an den Kosten, sondern hole dir Hilfe!

8.3 lexoffice: Die Software für deine Business-Mission

Genauso zuverlässig und vor allem kostengünstiger als mit dem Steuerberater erledigst du deine Buchhaltung mit einer **GoBD-konformen Software wie lexoffice**. Geh dafür einfach auf <https://www.lexoffice.de/> und teste die Online-Buchhaltungslösung 30 Tage lang kostenlos! Das speziell für Gründer ausgelegte Buchhaltungsprogramm bietet dir u. a. folgende **Features**:

- Angebote und Rechnungen schreiben
- Online-Banking mit automatischem Zahlungsabgleich
- Digitale Belegerfassung
- Kassenbuch
- Umsatzsteuer-Voranmeldung (via ELSTER)
- Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)
- Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR)
- u.v.m.

Mit Hilfe der modernen Cloud-Anwendung kannst du deine **Buchhaltung schnell und einfach selbst online organisieren**. Alle Funktionen sind – dank Cloud – jederzeit und überall abrufbar. So hast du immer Zugriff auf deine Daten und kannst flexibel aus dem Home-Office oder von unterwegs aus arbeiten. Durch das Programm sparst du dir außerdem Kosten für eigene Mitarbeiter in der Buchhaltung – eine Einsparung, die du gerade am Anfang sicherlich gut gebrauchen kannst.

Falls du trotz technischer Unterstützung noch Bedenken bei der Erstellung deiner persönlichen Finanzaufstellung hast, solltest du dich bei offenen Fragen immer an einen Experten wenden. Wenn du die EÜR oder Bilanz vorerst lieber an einen Steuerberater auslagerst oder auch die Steuererklärung von ihm erledigen lässt, kannst du alle Buchhaltungsdaten über die DATEV-Schnittstelle des integrierten Steuerberater-Zugangs von lexoffice bequem an ihn übermitteln. So bist du immer auf der sicheren Seite.

8.4 Steuerpflicht: Welche Steuern muss ich für mein Unterneh- men abführen?

Abhängig von der Rechtsform deines Unternehmens musst du unterschiedliche Steuern zahlen. Hierzu gehören:

- **Ertragssteuern** (z. B. Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer)
- **Verbrauchssteuern** (z. B. Energiesteuer, Tabaksteuer oder Kaffeesteuer)
- **Substanzsteuern** (z. B. Vermögenssteuer, Grundsteuer oder Kraftfahrzeugsteuer)

Mit Ausnahme von Personengesellschaften (OHG, Einzelunternehmen, GbR, KG) müssen alle natürlichen Personen **Einkommensteuer zahlen**. Personengesellschaften müssen den Ertrag, welchen sie aus dem Unternehmen erhalten, stattdessen in ihrer **privaten Einkommensteuererklärung** angeben.

Kapitalgesellschaften (AG, GmbH, KG) müssen außerdem die **Körperschaftsteuer** entrichten. Alle Gewinne – also die Überschüsse aus den Betriebseinnahmen – werden hierbei einheitlich mit 15 % versteuert. Weiterhin kassieren **Städte und Gemeinden** die sogenannte **Gewerbesteuer**. Sie muss von allen ansässigen Unternehmen gezahlt werden und wird individuell pro Stadt oder Gemeinde festgelegt. Eine Ausnahme bilden Freiberufler.

Darüber hinaus fällt für die meisten Selbstständigen die **Umsatzsteuer** an, welche auf Rechnungen ausgewiesen wird. Der allgemeine Regelsteuersatz beträgt 19 %. Für bestimmte Lieferungen und Leistungen (z. B. Lebensmittel, Bücher, Kunstgegenstände) gibt es einen ermäßigten Umsatzsteuersatz in Höhe von 7 %. Falls du die **Kleinunternehmerregelung** in Anspruch nimmst, musst du **keine Umsatzsteuer** bezahlen. Beschäftigst du in deinem Unternehmen Mitarbeiter, musst du außerdem **Lohnsteuer** abführen.

8.5 Die wichtigsten Absicherungen für Gründer: Das Versicherungs-1x1

Jungunternehmer vernachlässigen häufig die Absicherung von Alter und Krankheit. Meist wird der Aspekt einfach vergessen oder ihm wird zu wenig Beachtung geschenkt. Du solltest jedoch **zukunftsorientiert** denken.

Als junger Gründer und nun Selbstständiger kannst du selbst wählen, ob du dich privat oder freiwillig gesetzlich sozialversichern möchtest. Einen entsprechenden Antrag kannst du bei der **Rentenversicherung** stellen. In diesem Fall erhältst du durch die Riester-Rente auch eine Zulage von staatlicher Seite. Ansonsten hast du die Möglichkeit, privat vorzusorgen.

Policen

1. Betriebshaftpflichtversicherung

Mit ihr deckst du alle Schäden ab, die du oder deine Mitarbeiter verursachen.

2. Berufshaftpflichtversicherung

Wenn du durch die Ausübung deines Berufes (finanzielle) Schäden an Dritten verursachst, springt die Versicherung ein.

3. Inventarversicherung

Hierbei handelt es sich um eine Art Hausratversicherung für Unternehmen.

4. Rechtsschutzversicherung

Befindest du dich in einem Rechtsstreit, trägt die Rechtsschutzversicherung die Kosten. Achte hierbei aber unbedingt auf die Fristen. Manche Versicherungen zahlen erst nach drei Monaten Versicherungsschutz und sehen sich nicht in der Pflicht, Streitigkeiten, die vorher auftraten, zu begleichen.

5. Maschinenversicherung

Du sicherst dich gegen das Kostenrisiko ausfallender oder reparaturbedürftiger Maschinen ab. Sobald du für dein Start-up z. B. Räume anmietest, solltest du entsprechende Versicherungen abschließen, um dein Eigentum vor Schäden zu schützen. Wenn du Mitarbeiter eingestellt hast, musst du diese außerdem bei der gesetzlichen Renten-, Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung melden.

Private Versicherungen

1. Krankenversicherung

In Form einer gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung. Diese ist unumgänglich. Die Beiträge variieren von Krankenkasse zu Krankenkasse. Sie sind auch abhängig davon, ob du zusätzlich Krankengeld mitversicherst oder nicht. Zudem spielt die Höhe deines Einkommens eine Rolle.

2. Krankentagegeldversicherung

Bei Ausfall eines Mitarbeiters fehlt das Einkommen. Eine entsprechende Versicherung gleicht das finanziell aus.

3. Berufsunfähigkeitsversicherung

Berufsunfähigkeit durch Krankheit lässt sich durch diese Police absichern.

4. Unfallversicherung

Greift bei Invalidität durch Unfall.

5. Risikolebensversicherung

Du hast Familie und willst diese absichern? Die Risikolebensversicherung sorgt in Fällen wie plötzlichem Tod vor.

6. Altersvorsorgeversicherung

Eine private Rentensicherung oder eine kapitalbildende Lebensversicherung sichert dich auch im Alter gut ab.

7. Freiwillige Arbeitslosenversicherung

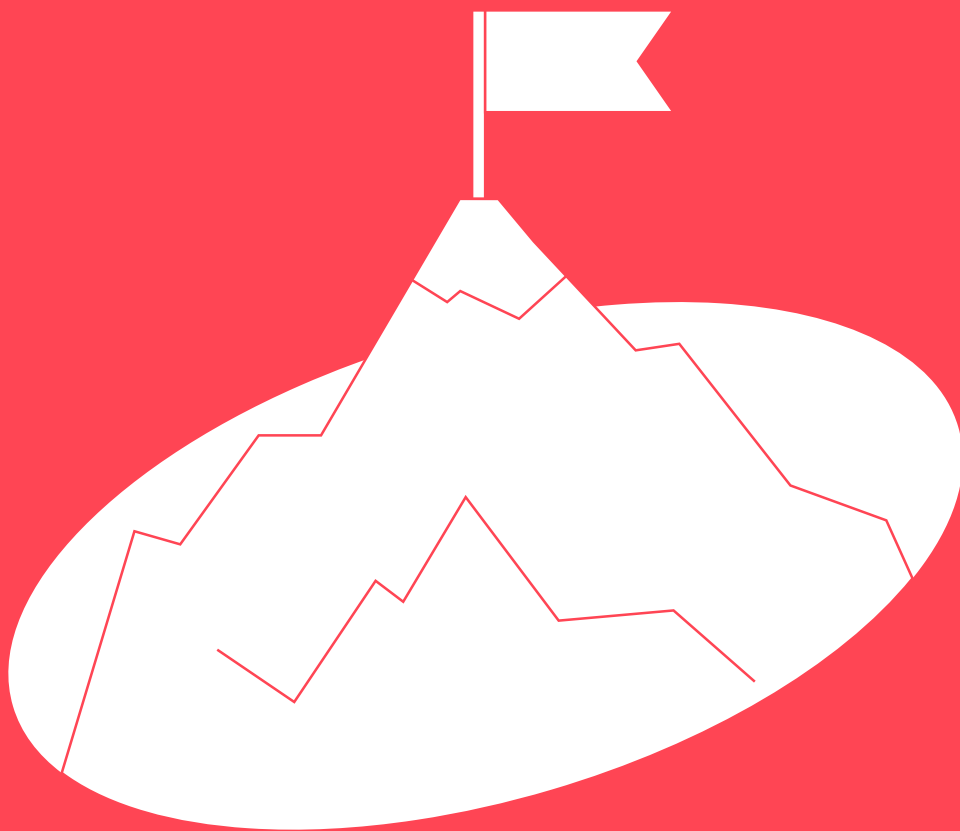
Im Falle deiner eigenen Arbeitslosigkeit greift diese Versicherung.

Info

Beschäftigst du Minijobber, musst du die Minijobzentrale der Deutschen Rentenversicherung Knappschaft-Bahn-See darüber informieren. Mit deinem ersten Angestellten bist du außerdem dazu verpflichtet, Mitglied in der Berufsgenossenschaft zu werden. Andernfalls ist deine gesetzliche Unfallversicherung nicht gewährleistet.

09

Kurz und knapp: Die wichtigsten Schritte zum Erfolg



Ein Start-up zu gründen ist mit Sicherheit nicht einfach. Mit der richtigen Unterstützung kann die Gründung aber einfach und schnell gelingen. Gerade von den bürokratischen Notwendigkeiten und finanziellen Herausforderungen solltest du dich nicht abschrecken lassen. Immerhin haben auch schon andere den Weg in die (erfolgreiche) Selbstständigkeit geschafft.

9.1 Erfolgreich planen mit der passenden Checkliste

Unerlässlich für den Erfolg deines Start-ups ist jedoch eine ausgiebige Planung. Denn durchschnittlich gehen fast 50 Prozent der neugegründeten Start-ups in den ersten fünf Jahren den Bach runter und müssen ihre Tätigkeit einstellen.

Die häufigsten Fehler sind:

- Ein schlechtes Konzept
- Fehlender Businessplan
- Der Kunde steht nicht im Fokus
- Fehlendes Alleinstellungsmerkmal
- Streitigkeiten im Gründerteam
- Falscher Firmenname
- Mangelnde fachliche Qualifikation
- Lückenhafte Buchführung
- Fehlendes Controlling
- Keine Lernbereitschaft

Damit du die wichtigsten Punkte nicht aus den Augen verlierst, haben wir eine Checkliste für dich erstellt. Sie fasst noch einmal die wichtigsten Schritte und To-dos für deinen Weg zur erfolgreichen Existenzgründung zusammen.

9.2 Checkliste: Die wichtigsten Schritte auf dem Weg zur Existenzgründung

Geschäftsidee konkretisieren und Businessplan erstellen:

Deine Geschäftsidee solltest du bis ins kleinste Detail durchstrukturieren. Dabei hilft dir das Erstellen eines Businessplans. Mit ihm kannst du alle Faktoren genau gegeneinander abwägen und durchkalkulieren. Das hilft dir, nachzuvollziehen, ob deine Produkte wirklich rentabel sind. Auch mögliche Probleme erkennst du so schneller. Das Wichtigste, um andere von dir und deiner Idee zu überzeugen: professionelles Auftreten.

Dazu gehört beispielsweise:

- die Nachvollziehbarkeit deiner Gründungsidee
- eine klare Aussage zu Chancen, Risiken, Stärken und Schwächen (SWOT-Analyse)
- Vor- und Nachteile deines Produkts oder deiner Dienstleistung
- eine Marktanalyse
- und vor allem ein klar definiertes Vorhaben

All diese Aspekte fasst du in deinem Businessplan so zusammen, dass auch Dritte deine Idee jederzeit – und auch ohne Hintergrundwissen – nachvollziehen können.

Finanzierung regeln und Fördermittel beantragen:

Es hilft dir, wenn du ein gewisses Maß an Eigenkapital für deine Firmengründung zur Verfügung hast. Falls du einen Kredit benötigst, solltest du Eigenkapital in Höhe von mindestens 20 % der beantragten Kreditsumme vorweisen können. Eine weitere Finanzierungsmöglichkeit stellt z. B. Crowdfunding dar. In der Vergangenheit konnten sich damit viele Jungunternehmer erfolgreich finanzieren. Wenn du keine Ersparnisse hast, dann informiere dich rechtzeitig bei Banken und anderen Instituten über Fördermöglichkeiten oder Kredite.

Du kannst ebenfalls vom Staat Zuschüsse bekommen, die du nicht zurückzahlen musst:

- Crowdfunding
- Fördermittel Bund
- Fördermittel Länder
- KfW-Kredit
- Business Angels
- Darlehen
- Bürgschaften

Eine der häufigsten Ursachen für eine fehlgeschlagene Gründung: unbezahlte Rechnungen oder sogar Insolvenz. Denke an Einnahmen und Ausgaben und versuche auch ungeplante mögliche Zahlungen voranzuplanen. Am besten erstellst du dazu einen Finanz- bzw. Liquiditätsplan, um deine Geldflüsse im Auge zu behalten.

Genehmigungen einholen:

Bei einigen Tätigkeiten ist der Start in die Selbstständigkeit mit einer Erlaubnispflicht verbunden. Alle erlaubnispflichtigen Tätigkeiten kannst du in der Gewerbeordnung nachschlagen. Zudem gibt es Tätigkeiten, für die du spezielle Genehmigungen benötigst. Diese werden in der Regel durch die zuständige Behörde deiner Gemeinde erteilt – i.d.R. das Ordnungsamt.

Für eine Rechtsform entscheiden:

Das rechtliche Fundament deiner Gründung bildet die Unternehmensform. Die verschiedenen Arten weisen Unterschiede hinsichtlich Stammkapital, Haftung, Steuern und Anmeldeformalitäten auf. Damit du dir einen Überblick verschaffen und die richtige Entscheidung treffen kannst, solltest du dich vorab genau über die verschiedenen Rechtsformen informieren.

Das Unternehmen anmelden:

Im Zuge deiner Firmengründung musst du eine ganze Reihe von Behördengängen erledigen, zahlreiche Formulare ausfüllen und Anmeldungen vornehmen.

Achte darauf, dass du alle nötigen Anmeldungen rechtzeitig erledigst:

- Gewerbeamt
- Finanzamt
- Industrie- und Handelskammer / Handwerkskammer
- Berufsgenossenschaft
- Handelsregister
- Bundesagentur für Arbeit

Buchführung und Steuern:

Auch wenn du dir einen Steuerberater leisten kannst, solltest du dich als Existenzgründer unbedingt mit dem Thema Buchhaltung beschäftigen. Das hilft dir, den Überblick über deine Ertragslage, die Kostenstruktur und alle anfallenden Steuern zu behalten. Um die Buchhaltung lückenlos und rechtssicher zu erledigen, kannst du eine spezielle Software nutzen oder mit einem Steuerberater zusammenarbeiten.

Die richtige Absicherung und Unterstützung:

Um die Risiken in deinem Betrieb zu minimieren, solltest du bestimmte Versicherungen abschließen.

Essentiell sind:

- Betriebs- und Berufshaftpflichtversicherung
- Geschäftsinhalts- oder Rechtsschutzversicherung
- Krankenversicherung

Unterstützung – Hole dir Experten und Fachwissen mit ins Boot:

Du hast eine innovative Geschäftsidee und willst diese am liebsten sofort in die Tat umsetzen? Dann denk daran, dass eine Gründung meist eine Lebensentscheidung ist. Informiere dich also eingehend mit allen Themen, die dich und dein Start-up betreffen. Denn es gibt viel zu beachten – von Versicherungen über die richtige Anmeldung im Handelsregister bis hin zu steuerlichen und gesetzlichen Vorschriften. Nutze das Angebot an Fachliteratur und Beratungsstellen oder besuche Coachings, in denen du auch praktische Tipps erhältst. Außerdem hast du die Möglichkeit, spezielle Gründer-Workshops zu besuchen.



› ZITAT

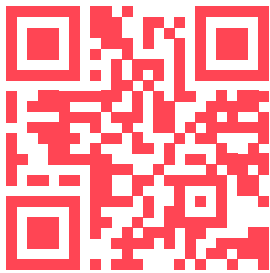
*„Es gehören drei einfache Dinge dazu, ein Unternehmen zu gründen: Du musst dein Produkt besser kennen als jeder andere, du musst deinen Kunden kennen und du musst ein brennendes Verlangen nach Erfolg haben.“
— Dave Thomas*

Der Weg zum eigenen Start-up ist manchmal lang. Daher ist es wichtig, dass du dir den Herausforderungen bewusst bist. Wenn du jedoch überzeugt von deiner Idee bist und dir die Entscheidung für die eigene Selbstständigkeit leichtfällt, hast du die wichtigsten Grundsteine für deinen Erfolg bereits gelegt.

Fazit

Denke immer daran: Nach der erfolgreichen Gründung deiner eigenen Firma wirst du mit einem großen Maß an Freiheit belohnt. Du bist dein eigener Boss, kannst endlich deine eigenen Entscheidungen treffen und hast die Möglichkeit, deine Ideen und Visionen so umzusetzen, wie du es dir vorstellst.

Impressum



Jetzt 30 Tage gratis testen:
<https://office.lexware.de/>

Redaktion: Lexware.de · Vanessa Baumann ·
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG · Munzinger Straße 9 ·
79111 Freiburg