

AUFbruch

Tipps und Infos für Existenzgründer



IMPRESSUM

Herausgeber:
ZUKUNFT klipp + klar
Informationszentrum der
deutschen Versicherer
Postfach 080431
10004 Berlin

BESTELL-HOTLINE

Telefon: 0800/7424375

BERATUNGS-HOTLINE

Telefon: 0800/2637243
(freecall: 0800/ANFRAGE)
oder 0800/3399399
www.klipp-und-klar.de

Eine Einrichtung des GDV
www.gdv.de

Redaktion:
Pleon GmbH

Gestaltung:
Pleon GmbH

Fotos:
www.andreasteichmann.de

Druck und Vertrieb:
Verlag Versicherungs-
wirtschaft GmbH
Klosestraße 22
76137 Karlsruhe
Telefax: 0721/3509-204

Stand: November 2007
6., aktualisierte Auflage

AUF*bruch*

Tipps und Infos für Existenzgründer

INHALT

TOP ODER FLOP	6 ORTSTERMIN Deutschland – ein Gründerland?
	8 VON TYPEN UND TALENTEN Weck den Gründer in dir
	10 ERFOLG IST WEIBLICH Schluss mit der Bescheidenheit
MUTIGE MACHER	14 SCHATZSUCHE Gute Ideen sind Gold wert
	18 WAS KOSTET DIE WELT? Solide Basis für das Business
STARTHILFE	22 MEISTERHAFT Handfestes fürs Handwerk
	24 GRÜNDERGEIST Erst studiert, dann probiert
	26 FORTSETZUNG FOLGT Einsteiger sucht Aussteiger
	28 ERFINDERISCH Power für Prototypen
CHEFSACHE	32 DIE RICHTIGE MISCHUNG Gut eingestellt, gut aufgestellt
	34 JEANS ODER ANZUG Betriebsklima zum Wohlfühlen
	36 AUF KUNDENFANG Gutes Gespür für Geschäfte
AUFWIND UND SCHIFFBRUCH	40 AUGEN AUF Warnsignale erkennen
	42 KOPF HOCH Die Krise meistern
SICHER IST SICHER	46 SCHÖNES LEBEN Versicherungstipps für heute und morgen

Den Aufbruch wagen, Neuland betreten, sich etwas trauen. Ein eigenes Unternehmen gründen. Vielleicht, weil Sie Einfälle haben, die Sie in Ihrer täglichen Routine bisher nicht umsetzen können. Vielleicht auch, weil Sie selbst bestimmen wollen, wie Sie Ihre Zeit einteilen. Oder weil Sie es satt haben, arbeitslos zu sein. Gute Gründe zu gründen – es gibt viele.



TOP ODER FLOP

- 6** ORTSTERMIN
Deutschland – ein Gründerland?
- 8** VON TYPEN UND TALENTEN
Weck den Gründer in dir
- 10** ERFOLG IST WEIBLICH
Schluss mit der Bescheidenheit





Mehr als 4,2 Millionen Menschen haben diesen Traum bereits Wirklichkeit werden lassen: Sie sind Chef oder Chefin eines eigenen Unternehmens. Ohne feste Arbeitszeiten, regelmäßiges Gehalt und Urlaub. Aber mit vielen Ideen und der Freiheit, selbst zu bestimmen, wie man die Dinge anpackt. Damit das Abenteuer Selbstständigkeit zum Erfolg wird, brauchen Existenzgründer viel Mut und eine gehörige Portion Durchhaltevermögen. Aber wer es am Ende geschafft hat, der kann stolz sein auf sich und sein Unternehmen.

PLÄNE SCHMIEDEN

Ordnungsservice, Geschenkberatung oder Einkaufsbegleitung – vielleicht haben Sie einen tollen Einfall, mit dem Sie künftig Ihr Geld verdienen können. Vielleicht möchten Sie aber auch einen ganz soliden Malerbetrieb oder eine Schreinerei eröffnen. Oder Sie verlassen sich darauf, dass ein neues Konzept schon erprobt ist, und schließen sich einem Franchisesystem an: beispielsweise mit einer Sprachschule, einer Reinigung mit 24-Stunden-Abholservice oder einer Energieberatung. Sie können die Selbstständigkeit nebenberuflich beginnen oder Ihren alten Job gleich ganz an den Nagel hängen. Sie können Ihr Unternehmen mit Freunden zusam-

ORTSTERMIN

DEUTSCHLAND – EIN GRÜNDERLAND?

men aufziehen oder offene Stellen ausschreiben. Was auch immer Ihnen zum Thema Existenzgründung einfällt: Das Wichtigste ist, dass Sie hinter Ihrer Idee stehen und die Umsetzung bis ins Detail planen.

GRÜNDERKLIMA

Deutschland hat eine umfassende öffentliche Infrastruktur zur Förderung von Existenzgründern. Bund, Länder und Regionen bieten eine Vielzahl von Programmen. Dennoch ist die Bundesrepublik in Sachen Unternehmertum keine Vorreiterin. Das ergab der Global Entrepreneurship Monitor 2005 (GEM). Die Studie testete 30 Nationen auf ihre Gründerfreundlichkeit. An der Spitze stehen die USA, Singapur und Finnland, während Deutschland lediglich Platz 20 einnimmt. Was beispielsweise die gesellschaftliche Einstellung zur Existenzgründung oder eine gezielte Ausbildung für zukünftige Unternehmer angeht, sind uns diese Staaten ein gutes Stück voraus. Aber auch in Deutschland gibt es immer mehr Bestrebungen, die Kultur der Selbstständigkeit zu fördern. Dazu gehören Aktionen, die unternehmerisches Denken und Handeln bereits in den Schulen zum Thema machen. Bei dem Projekt JUNIOR des Instituts der deutschen Wirtschaft zum Beispiel gründen Kinder und Jugendliche kleine

Unternehmen – und lernen dabei, ihre eigenen pfiffigen Produkte und Dienstleistungen zu vermarkten.

www.juniorprojekt.de

Tipp: Einen ersten Überblick über die Förderangebote gibt das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie unter www.existenzgruender.de > *Gründung planen* > *Gründungs-Know-how*.

SELBSTHILFE

Lieber Unternehmer als arbeitslos: Das ist laut KfW-Gründungsmonitor für jeden Dritten in Deutschland der Beweggrund, sich selbstständig zu machen. Der Staat unterstützt Sie dabei – allerdings kommt es bei der Art der Förderung darauf an, ob Sie Arbeitslosengeld (ALG) I oder II beziehen.

GRÜNDUNGSZUSCHUSS – ALG I

Bei Arbeitslosengeld I können Sie seit 1. August 2006 den sogenannten Gründungszuschuss beantragen.

- | Voraussetzung für die Unterstützung ist ein Businessplan, der von fachkundiger Seite, zum Beispiel der IHK, überprüft wurde.
- | Mit Zeugnissen und Nachweisen von Zusatzqualifikationen müssen Sie belegen, dass Sie für Ihr Vorhaben geeignet sind.

- | Die Grundförderung des Gründungszuschusses wird neun Monate lang in Höhe Ihres bisherigen Arbeitslosengeldes ausbezahlt – plus einer monatlichen Pauschale von 300 Euro.
- | Danach ist eine sechsmonatige Aufbauförderung möglich, maximal in Höhe der Monatspauschale.
- | Gefördert wird jede Tätigkeit, ganz gleich, ob sie gewerblich oder freiberuflich ist.

EINSTIEGSGELD – ALG II

Als Empfänger des Arbeitslosengeldes II können Sie zur Unterstützung Ihrer Existenzgründung das sogenannte Einstiegsgeld beantragen.

- | Auch für diese Förderung müssen Sie einen geprüften Businessplan vorlegen.
- | Die Förderung läuft bis zu zwei Jahre und erhöht Ihr Arbeitslosengeld um 50 bis 100 Prozent. Über die Höhe entscheidet die örtliche Agentur für Arbeit.

www.existenzgruender.de
> *Gründung planen* >
Gründungs-Know-how >
Förderprogramme

Weitere Informationen für Existenzgründer finden Sie unter

www.zukunftklippundklar.de/gruender.

LITERATURTIPPS:

- | Svenja Hofert: Praxisbuch Existenzgründung. Eichborn, 2004
- | Anna Nagl: Der Businessplan. Gabler, 2006
- | Cordula Nussbaum/Gerhard Gubbe: Die 100 häufigsten Fallen nach der Existenzgründung. Haufe, 2006
- | Jürgen Arnold: Der Existenzgründerzyklus: Existenzgründung – Fakten & Grundsätzliches. Uvis, 2006

VON TYPEN UND TALENTEN

WECK DEN GRÜNDER IN DIR

STUDIENANGEBOTE

Wenn Sie sich an einer Hochschule auf das Unternehmertum vorbereiten möchten, informieren Sie sich am besten beim Förderkreis Gründungs-Forschung e. V. über entsprechende Lehrstühle in Deutschland. Der Verein gibt einen Report heraus, der die Professuren mit ihren Schwerpunktthemen vorstellt.

Kontakt:

Förderkreis Gründungs-Forschung e.V.
 Entrepreneurship Research
 Ludwig-Erhard-Platz 1–3
 53179 Bonn
 Telefon: 0228/910774-9
 Telefax: 0228/5288138
 www.fgf-ev.de
 info@fgf-ev.de

Von Ferdinand Porsche bis hin zu Bill Gates – erfolgreiche Existenzgründer sind moderne Helden. Wissen Sie, was alle diese Unternehmer gemeinsam haben? Am psychologischen Institut der Universität Jena haben Forscher festgestellt: Der erfolgreiche Gründer ist extrovertiert, fleißig, akkurat, sorglos, psychisch stabil, intellektuell offen, neugierig und kreativ – also ein ausgesprochener Macher.

GEWUSST WIE

Strategisches Management, Finanzplanung, rechtliche und steuerliche Grundlagen: Wenn Sie der Meinung sind, dass es Ihnen an Know-how fehlt, können Sie beispielsweise das Studium Gründungsmanagement in Angriff nehmen. An vielen Fachhochschulen und Universitäten sind in den vergangenen Jahren Studiengänge für Gründer entstanden: Während es 1998 gerade einmal 21 Gründungsprofessuren gab, sind es heute bundesweit mehr als 50. Dazu kommen zahlreiche universitäre Beratungsstellen, die vor allem Studenten und Akademikern auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit weiterhelfen.

Lesen Sie dazu auch das Kapitel Gründergeist auf Seite 22.

GUT ÜBERLEGT

Wer entscheidet schon über Nacht, ein Unternehmen zu gründen? Die meisten Menschen tragen den Gedanken, sich selbstständig zu machen, längere Zeit mit sich herum. Haben Einfälle, sammeln hier und dort Informationen, reden mit Freunden oder Bekannten über ihre Pläne. Prüfen, ob die Familie mit der Idee einverstanden ist und sie unterstützt. Diese Testphase ist ebenso wichtig wie die gezielte Planung. Den endgültigen Entschluss sollten Sie aber erst dann fassen, wenn Ihr Konzept niet- und nagelfest ist. Denn wenn es sich auch nicht unbedingt um ein Projekt fürs Leben handelt, so doch um einen Lebensabschnitt, der noch so manche Überraschung für Sie birgt.

CHEFSSEL AUF PROBE

Wenn Sie lieber auf Nummer sicher gehen, können Sie die Selbstständigkeit nebenberuflich testen. Dabei ist Folgendes zu beachten:

Wer zweigleisig fährt, muss dies seinem Arbeitgeber melden. Verboten darf der Chef die Nebentätigkeit dann, wenn der Angestellte ihm nach Feierabend Konkurrenz macht oder seinen Hauptjob vernachlässigt.

- | Nehmen Sie eine gewerbliche Tätigkeit auf, so müssen Sie sich beim örtlichen Gewerbeamt anmelden. In freien Berufen, zum Beispiel als Redakteur oder Übersetzer, sind Sie in der Regel nicht dazu verpflichtet.
- | Den Gewinn Ihres Nebenjobs müssen Sie versteuern. Am besten legen Sie ein extra Bankkonto an: So haben Sie Ihre geschäftlichen Einnahmen und Ausgaben gut im Blick.

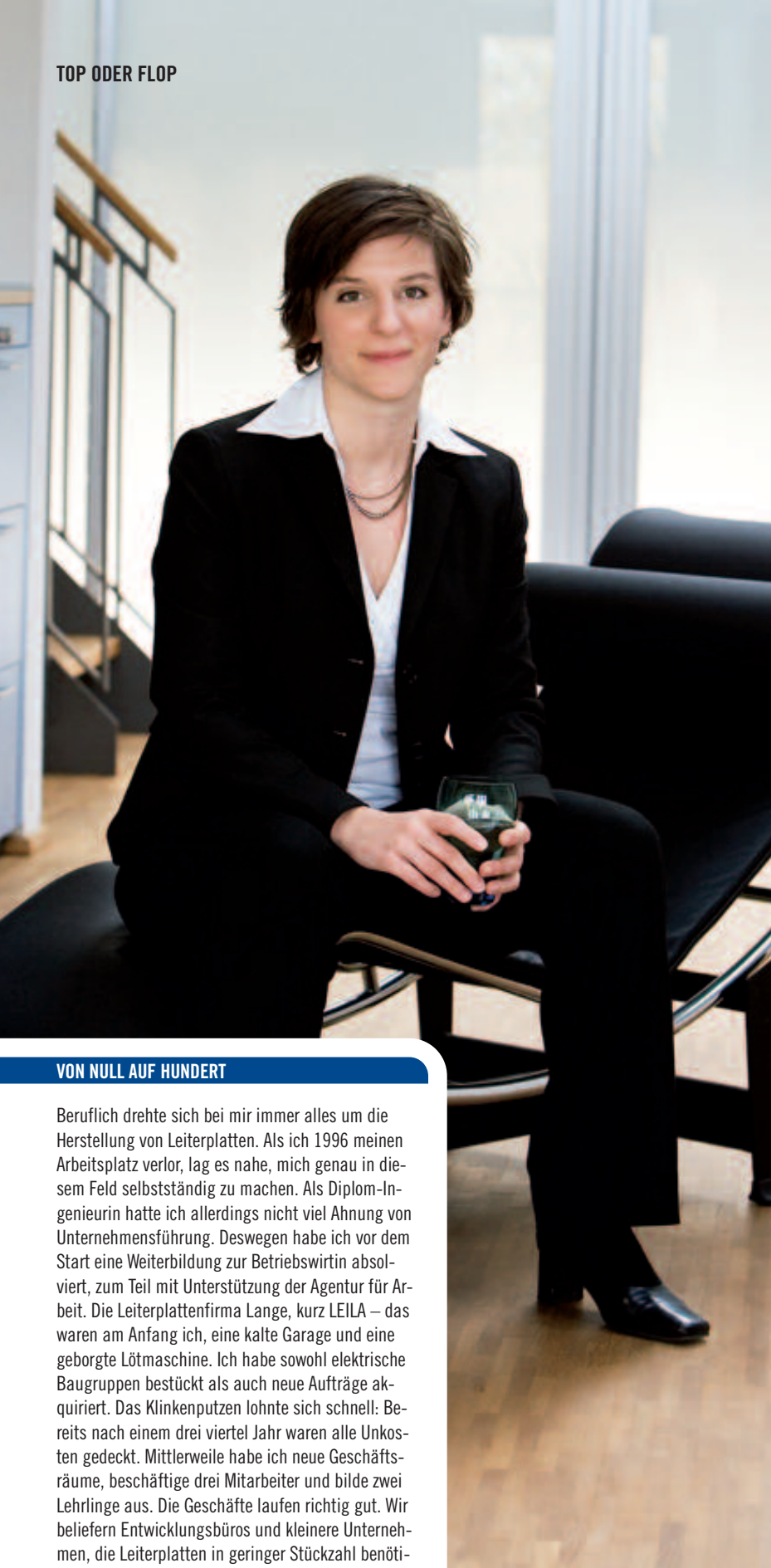


ERFOLGREICH GEWECHSELT

Sind Sie ein Gründertyp?

- | Gelingt es Ihnen oft, Ihre Umgebung für Ihre Ideen und Pläne zu begeistern?
- | Haben Sie ein Gefühl für die Bedürfnisse Ihrer Mitmenschen und können Sie darauf eingehen?
- | Sind schwierige Aufgaben für Sie eine Herausforderung, die Sie gerne annehmen?
- | Sind Sie entscheidungsfreudig?
- | Setzen Sie sich gerne eigene Ziele und verfolgen diese ohne äußeren Druck?
- | Können Sie sich vorstellen, bis spät in die Nacht und am Wochenende zu arbeiten und auf ein erhebliches Maß an Freizeit, Urlaub und Familienleben zu verzichten?
- | Bleiben Sie in stressigen Situationen gelassen?
- | Knüpfen Sie schnell Kontakte zu fremden Menschen?
- | Gehen Sie auch mal ein Risiko ein und wagen Dinge, deren Ende ungewiss ist?
- | Ihr persönlicher Freiraum und die Möglichkeit, eigene Ideen zu verwirklichen, sind Ihnen sehr wichtig?
- | Misserfolge entmutigen Sie nicht, sondern spornen Sie zu neuen Taten an?

Je mehr Fragen Sie bejaht haben, desto eher verfügen Sie über eine Unternehmernessentialität. Haben Sie jedoch bei mehr als der Hälfte ein Nein notiert, sollten Sie sich noch einmal gründlich überlegen, ob Ihnen die Rolle des Existenzgründers wirklich liegt.



VON NULL AUF HUNDERT

Beruflich drehte sich bei mir immer alles um die Herstellung von Leiterplatten. Als ich 1996 meinen Arbeitsplatz verlor, lag es nahe, mich genau in diesem Feld selbstständig zu machen. Als Diplom-Ingenieurin hatte ich allerdings nicht viel Ahnung von Unternehmensführung. Deswegen habe ich vor dem Start eine Weiterbildung zur Betriebswirtin absolviert, zum Teil mit Unterstützung der Agentur für Arbeit. Die Leiterplattenfirma Lange, kurz LEILA – das waren am Anfang ich, eine kalte Garage und eine geborgte Lötmaschine. Ich habe sowohl elektrische Baugruppen bestückt als auch neue Aufträge akquiriert. Das Klinkenputzen lohnte sich schnell: Bereits nach einem drei viertel Jahr waren alle Unkosten gedeckt. Mittlerweile habe ich neue Geschäftsräume, beschäftige drei Mitarbeiter und bilde zwei Lehrlinge aus. Die Geschäfte laufen richtig gut. Wir beliefern Entwicklungsbüros und kleinere Unternehmen, die Leiterplatten in geringer Stückzahl benötigen. Unsere Bauteile kommen überall zum Einsatz: in Sicherheitssystemen, Molkereianlagen und sogar in Sonnenbänken.

Cornelia Lange, Unternehmerin aus Eberswalde/Brandenburg

Frauen, die gründen, wollen sich in erster Linie selbst verwirklichen – dieses Vorurteil ist in einer nach wie vor von Männern geprägten Geschäftswelt schnell bei der Hand. Haben Sie als Existenzgründerin auch schon die Erfahrung gemacht, dass Geschäftspartner, Banken oder andere Kapitalgeber Sie nicht ernst nehmen? Den hohen Einsatz, den ein Unternehmen erfordert, halten viele für unvereinbar mit der Familie – und für die ist auch heute noch zumeist die Frau zuständig. Da ist es nicht weiter verwunderlich, dass in Deutschland statistisch gesehen 0,52 Gründerinnen auf einen männlichen Gründer kommen.

ORGANISATIONSTALENTE

Immerhin gibt es heute laut Statistischem Bundesamt rund 1.250.000 selbstständige Frauen. Es könnten noch viel mehr sein: Denn Existenzgründerinnen sind laut Untersuchungen erfolgreicher als Männer. Läuft ihr Unternehmen einmal, scheitern sie seltener. Ein oft genannter Grund ist, dass Frauen sich umfassender informieren und größere

ERFOLG IST WEIBLICH

SCHLUSS MIT DER BESCHEIDENHEIT

Risiken bei der Gründung vermeiden. Meist haben sie auch eine höhere schulische Bildung. Allerdings ist der Weg zum eigenen Unternehmen für Frauen oft steiniger. Viele Gründerinnen stellen sich selbst und ihren Erfolg einfach zu wenig in den Mittelpunkt. Und diejenigen, die Familie haben, managen Kinder und Haushalt noch nebenbei – eine doppelte Belastung. Deshalb: Seien Sie nicht bescheiden, behaupten Sie sich energisch in der Geschäftswelt.

VON FRAU ZU FRAU

Eine gute Möglichkeit, praxisnahe Tipps und Infos zu erhalten, sind Netzwerke. Während Burschenschaften, Corps oder Seilschaften bei Männern eine lange Tradition haben, sind Frauen in der Berufswelt bislang ausgesprochene Einzelkämpferinnen. Unterschätzen Sie nicht, wie wichtig der Austausch mit Gleichgesinnten ist. Gespräche mit anderen Unternehmerinnen helfen Ihnen, Ihre eigenen Probleme richtig einzuschätzen. Sie machen Ihnen Mut oder geben ganz konkrete Ideen und Anregungen. Nutzen Sie außerdem die Möglichkeit, Kontakte zu potenziellen Kundinnen oder Partnerinnen zu knüpfen. Vom Netzwerk für Ein-fraubetriebe über bundesweite bis hin zu internationalen Zusammenschlüssen. Für Sie als werdende Chefin

bieten sich immer mehr Möglichkeiten, spezifische Probleme bei der Existenzgründung von Frau zu Frau zu klären: beim Interessentinnencocktail des Verbands deutscher Unternehmerinnen (VdU), am Stammtisch, bei Vorträgen oder in Workshops. Und wenn Sie den Erfahrungsaustausch in einer ganz bestimmten Region oder Branche suchen, die in dieser Hinsicht noch Nachholbedarf hat: Werden Sie doch einfach selbst aktiv. Gründen Sie Ihr eigenes Netzwerk!

Literaturtipps:

- | Monika Kühne: Existenzgründerinnen in Deutschland. Chancen, Perspektiven, Förderung. Müller, 2006.
- | Cornelia Heins: Selbstständig ist die Frau. Ein pfiffiger Ratgeber für Existenzgründerinnen. Moderne Industrie, 2003.

NETZWERKE FÜR FRAUEN

Bundesverband der Frau in Business und Management e. V. (B.F.B.M.)

➤ www.bfbm.de

Bundesweite Gründerinnenagentur

➤ www.gruenderinnenagentur.de

Business and Professional Women Germany e. V.

➤ www.bpw-germany.de

Das virtuelle Unternehmerinnenforum

➤ www.u-netz.de

femity – Netzwerk für Businessfrauen

➤ www.femity.net

Verband deutscher Unternehmerinnen e. V. (VdU)

➤ www.vdu.de

UNTERNEHMEN SCHWANGERSCHAFT

Als Selbstständige müssen Sie einiges beachten, wenn Sie eine Familie gründen wollen.

- | Mutterschutzgesetz: Angestellte haben das Recht, sechs Wochen vor und acht Wochen nach der Geburt ihres Kindes vom Job zu pausieren. Sie als Unternehmerin müssen selbst entscheiden, ob Sie es sich leisten können, zu Hause zu bleiben. Anspruch auf Mutterschaftsgeld haben Sie in dieser Zeit nur, wenn Sie in einer gesetzlichen Krankenversicherung sind. Für privat Versicherte gilt diese Regelung nicht.
- | Kinderzuschlag: Können Sie trotz vorübergehenden Verdienstaustauschs Ihren eigenen Lebensunterhalt sichern, aber Ihren Nachwuchs nicht rundum versorgen, steht Ihnen Kinderzuschlag zu. Sie können ihn bei der Familienkasse der örtlichen Agentur für Arbeit beantragen. Er wird maximal 36 Monate ausgezahlt, der Höchstbetrag liegt bei 140 Euro.
- | Bleiben Sie im ersten Lebensjahr Ihres Kindes zu Hause, ersetzt das Elterngeld 67 Prozent Ihres durchschnittlichen Einkommens. Beantragt wird das Elterngeld bei den örtlichen Sozial- und Jugendämtern.

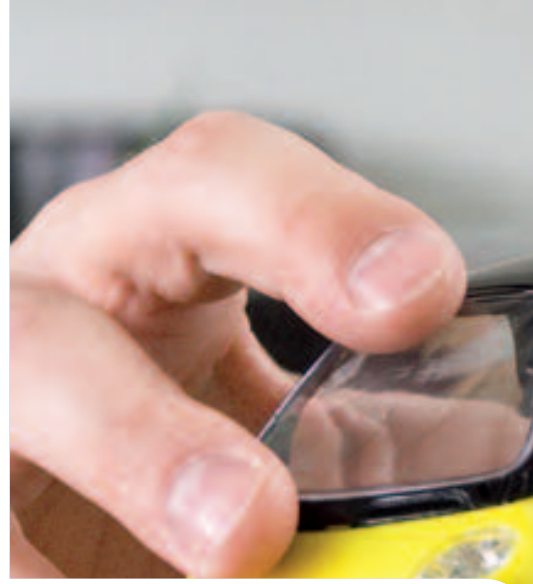
Weitere Informationen unter

➤ www.hwk-duesseldorf.de/frauen

➤ www.mittelstand-und-familie.de > Lösungen

➤ www.bmfsfj.de > Familie

Ideen spinnen, Einfällen freien Lauf lassen, Geistesblitze haben und verwerfen – am Anfang der Selbstständigkeit steht einer, der den Mut aufbringt, in neuen Bahnen zu denken. Der viel Fantasie hat, aber auch ganz genau plant, kalkuliert, sondiert und recherchiert. Damit aus dem, was am Anfang ein Luftschloss war, Wirklichkeit wird.



MUTIGE MACHER

- 14** SCHATZSUCHE
Gute Ideen sind Gold wert
- 18** WAS KOSTET DIE WELT?
Solide Basis für das Business



EINDRUCK HINTERLASSEN

Die Idee zu Joey's Pizza-Service hatte ich während eines Studienaufenthalts in den USA. 1988, zwei Jahre später, habe ich die erste Filiale in Hamburg eröffnet, mit kleinem Budget: 10.000 Mark – heute undenkbar. Pizza-Bringdienste waren in der Bundesrepublik zwar schon bekannt, es gab sie allerdings nur vereinzelt. In Norddeutschland waren wir mit Joey's die Ersten. Noch im selben Jahr haben wir zwei weitere Filialen eröffnet. Bei der Frage, in welcher Form wir weiter expandieren, schien uns ein Franchisesystem Wachstumspotenzial zu versprechen – und der Erfolg hat uns recht gegeben. Zu einem der Marktführer sind wir geworden, weil wir uns von der Konkurrenz unterscheiden – nicht zuletzt durch ein knackiges Corporate Design. Denn meiner Erfahrung nach zählt es, Eindruck zu hinterlassen: In der ersten Zeit habe ich mein Lieferfahrzeug, einen Mini Cooper, schwarz-weiß gestreift lackiert und bin damit prompt im Hamburger Abendblatt gelandet. Unsere Franchisenehmer haben den Vorteil, ein bewährtes Konzept und unser gesammeltes Know-how zu übernehmen; immer bestehen bleibt ein gewisses Risiko, das mit jeder Gründung verbunden ist. Wir stehen unseren zukünftigen Partnern jedoch mit unserer Erfahrung zur Seite, nicht zuletzt, was die Standortfrage angeht: Wir haben die Daten und Fakten, sie das Bauchgefühl und das Wissen um die Bedingungen vor Ort.

Carsten Gerlach, Geschäftsführer von Joey's Pizza-Service GmbH
Hamburg, www.joey's.de



SCHATZSUCHE

GUTE IDEEN SIND GOLD WERT

Bei manchen schlägt sie ein wie ein Blitz, andere suchen jahrelang nach ihr – ohne Geschäftsidee geht gar nichts. Wenn Sie unbedingt ein revolutionäres Konzept entwickeln möchten, machen Sie es sich womöglich unnötig schwer. Überlegen Sie stattdessen, was Sie in Ihrem Alltag stört und wie sich Abhilfe schaffen ließe. Für die Gründerin des Kölner Unternehmens Frauen-taxi waren die eigenen Erfahrungen entscheidend: Ihre Taxifahrerinnen haben im Kofferraum immer eine Tasche mit Make-up, Nagellack und anderen Utensilien dabei, mit denen sie ihren Kundinnen im Notfall aus- helfen können. Tierliebhaber aus Wiesbaden hingegen sind bei ihrer Suche nach einer zündenden Geschäfts- idee auf den Hund gekom- men. Sie vertreiben selbst gebackene Leckereien für Vierbeiner – im eigenen Laden und online. Die be- sten Ideen liegen oft näher, als man denkt.

www.frauen-fahren-frauen.de

www.dogsgoodies.com

Tipp: Womit andere Unterneh- mensgründer Erfolg haben, können Sie in der Zeitschrift „Geschäftsidee“ oder unter www.geschaefsidee.de nachlesen.

IDEEN-CHECK

Passt meine Idee eigentlich zu mir? Das sollten Sie sich fragen, wenn Sie Ihren Einfall auf Herz und Nieren prüfen. Am besten, Sie kennen sich durch Ihre Berufserfahrun- gen oder ein Hobby schon in der Branche aus. Beobachten Sie potenzielle Konkurren- ten, informieren Sie sich bei Marktforschungsinstituten, besuchen Sie Messen und studieren Sie Fachzeitschrif- ten, damit Sie auf dem aktu- ellsten Stand sind. Erst dann können Sie beurteilen, ob sich mit Ihrer Idee wirklich Geld verdienen lässt. Auch ein Praxistest empfiehlt sich: Bieten Sie Ihre Dienstlei- stungen oder Produkte ein- mal im Verwandten- und Bekanntenkreis an – die Reaktionen können Ihnen Aufschluss darüber geben, wie gefragt Ihr Angebot wirklich ist.

DEN MARKT ERKUNDEN

Die Preise für Marktforschungen, die überprüfen, ob Ihr Produkt ankommen kann, sind sehr unterschied- lich. Da auch die Leistungen variieren, sollten Sie vorher ganz genau klären, was Ihnen für Ihr Geld ge- boten wird. Hier die Internetadressen einiger Markt- forschungsinstitute:

- www.amr-research.com
- www.ask-de.com
- www.bik-gmbh.de
- www.bs-consult.de
- www.compagnon.de
- www.enigma-institut.de
- www.gfk.de
- www.mma-frankfurt.de

>> GUTE IDEEN SIND GOLD WERT

STANDORT

Chanel-Kleider neben einer Aldi-Filiale – kaum denkbar. Dass teure Boutiquen auf noblen Einkaufsstraßen zu finden sind, hat seinen Grund. Ein Unternehmer im Einzelhandel siedelt sich da an, wo er seine Kunden vermutet und seine Kunden ihn. Für andere Branchen ist eventuell die Nähe zu einer Universität oder eine gute Verkehrsanbindung wichtig. Wer Musik produziert, braucht einen Standort, an dem es auch einmal lauter zugehen darf.

Prüfen Sie kritisch:

- | Welche Kosten entstehen für Miete oder Kauf von Geschäftsräumen?
- | Kann die Firma bei Expansion neue Räumlichkeiten anmieten? Oder umgekehrt: Können überflüssige Quadratmeter schnell abgestoßen werden?
- | Haben Sie Konkurrenz in der Nähe?
- | Finden Sie in der Umgebung Fachkräfte?
- | Wie ist die Verkehrsanbindung?

Auf jeden Fall sollten Sie sich bei der zuständigen Berufsgenossenschaft oder dem Gewerbeaufsichtsamt über die Vorschriften für Betriebsräume informieren. Denn zu Kriterien wie Beleuchtung, Toiletten oder Raumtemperatur gibt es genaue Verordnungen und gesetzliche Regelungen.

Erfolg versprechend ist Ihre Geschäftsidee dann, wenn sie die berühmte Unique Selling Proposition, kurz USP, hat. Das heißt: Ihr Angebot ist in der Region einzigartig oder hebt sich deutlich von anderen ab.

FRANCHISING

Rund 850 Franchisesysteme gab es im Jahr 2006 in Deutschland. Viele bekannte Namen sind dabei: etwa McDonald's, Apollo Optik oder die Autovermietung Sixt. Wer sich als Franchisenehmer selbstständig macht, kauft nicht nur ein Geschäftskonzept, sondern auch das Know-how und die Bekanntheit der Marke. Neulinge werden am Anfang geschult und durch Werbevorschläge und Handbücher unterstützt. Ein Großteil der Franchisegeber bietet auch Markt- und Standortanalysen. Einiige betreuen die Gründer darüber hinaus beim Bankgespräch – mit schriftlichen Unterlagen oder sogar persönlich. Das Konzept führt in den meisten Fällen zum Erfolg: Die Zahl der Pleiten von Franchiseunternehmen in den ersten fünf Jahren liegt mit acht Prozent deutlich unter der Quote anderer Gründungsformen.

Bevor Sie sich für ein Franchisemodell entscheiden, sollten Sie genau prüfen, ob

die Idee zu Ihnen passt. Beschaffen Sie sich betriebswirtschaftliches Informationsmaterial. Erkundigen Sie sich zudem umfassend, welche Kosten für Sie anfallen und welche Leistungen Ihnen Ihr Wunschpartner bietet. Denn es gibt schwarze Schafe: Vor allem, wenn eine Chiffre-Anzeige mit extrem hohem Monatsverdienst lockt, ist Vorsicht geboten. Aber auch bei seriös wirkenden Angeboten sollten Sie den Vertrag von einem Anwalt prüfen lassen, der auf Franchiserecht spezialisiert ist. Haben Sie Ihre Wahl getroffen, so ist es ideal, wenn Sie das Konzept in einem mehrtägigen Praxistest ausprobieren können.

www.franchiserecht.de

www.impulse.de > Gründer > Franchise-Ideen

www.handwerk.com > Franchising

www.franchise-net.de

WEITERE INFOS:

DFV – Deutscher Franchise-Verband e. V.
Luisenstraße 41
10117 Berlin
Telefon: 030/2789020
Telefax: 030/27890215
E-Mail: info@dfv-franchise.de
Internet: www.dfv-franchise.de



WORTSPIELE

Unverwechselbar machen Sie Ihr Unternehmen durch einen einprägsamen Namen. Er ist entscheidend für das Firmenimage, denn er vermittelt dem Kunden den ersten Eindruck. Bevor Sie der Fantasie freien Lauf lassen, sollten Sie sich über das Profil Ihrer Firma Gedanken machen. Wollen Sie später auch auf internationalem Parkett aktiv sein? Werden Sie ein oder mehrere Produkte anbieten? Nur wenn Sie alle wichtigen Faktoren beachten, können Sie einen Namen wählen, der zu Ihrem Unternehmen passt. Haben Sie ihn gefunden, so sollten Sie sich versichern, dass er wirklich einmalig ist. Ist er bereits geschützt, drohen Abmahnungen.

WAS KOSTET DIE WELT?

SOLIDE BASIS FÜR DAS BUSINESS

FINANZEN PLANEN MIT EXPERTEN

Unternehmensberater, Steuerberater oder Experten Ihrer Branche unterstützen Sie bei der soliden Finanzplanung. Auf der Suche nach Fachleuten in Ihrer Nähe lohnt sich eine Anfrage bei folgenden Verbänden:

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e. V. (BDU)

➔ www.bdu.de

Deutscher Steuerberaterverband e. V.

➔ www.dstv.de

Berufsverbände wie beispielsweise die Industrie- und Handelskammern

➔ www.ihk.de

DER BESTE PLAN GEWINNT

Lust auf einen Wettstreit? Wer bei einem Gründungswettbewerb mitmacht, wird dabei unterstützt, seine Idee zu entwickeln und den Businessplan zu schreiben. Außerdem gibt's jede Menge Gelegenheit zum Austausch. Den Gewinnern winkt zusätzlich ein Preisgeld.

Hier eine Auswahl:

Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg

➔ www.b-p-w.de

Businessplanwettbewerb Neues Unternehmertum Rheinland e. V. (NUK)

➔ www.n-u-k.de

Gründungswettbewerb Multimedia des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

➔ www.gruenderwettbewerb.de

Science4life-Gründerwettbewerb

➔ www.science4life.de

Eine schlechte Finanzplanung ist der Anfang vom Ende. Ihr Unternehmen kann noch so gut laufen – wenn Sie fällige Beträge zu einem bestimmten Termin nicht begleichen können, kommen Sie in Schwierigkeiten. Und zwar auch dann, wenn beispielsweise die schlechte Zahlungsmoral Ihrer Kunden Ursache Ihrer Verlegenheit ist.

Eine finanzielle Reserve ist deshalb für jedes Unternehmen ein Muss. Versuchen Sie, möglichst viele Eventualitäten mit einzuplanen. Ist Ihr Produkt im Sommer nicht so gefragt wie im Winter? Oder kann es plötzlich zusätzliche Konkurrenz geben? Solche Aspekte müssen Sie von Anfang an ebenso einkalkulieren wie einmalige Anschaffungskosten und laufende Beträge, beispielsweise für Personal, Telefon oder Versicherungen. Informieren Sie sich außerdem gründlich darüber, welche Institutionen mit Forderungen an Sie herantreten können: etwa die Künstlersozialkasse, wenn Sie freie Mitarbeiter beschäftigen, die künstlerische oder publizistische Leistungen erbringen. Oder die Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte (GEMA), wenn Sie in öffentlichen Geschäftsräumen Musik laufen lassen.

Wichtig ist, dass Sie immer wissen, wann welche Zahlungen anfallen. Sparen Sie Kapital, indem Sie beispielsweise Ihre Computer oder Ihren Firmenwagen leasen statt kaufen. Die Leasingraten können Sie als Geschäftskosten von der Steuer absetzen. Liegt Ihr erwarteter Umsatz auch dann noch im Plus, wenn Sie alle Kosten für Ihr Unternehmen und Ihren persönlichen Bedarf abziehen? Glückwunsch – dann machen Sie Gewinn!

KEIN BUCHSTABENSALAT

Haben Sie sich schon einmal Gedanken darüber gemacht, was für ein Unternehmen Sie eigentlich gründen wollen? GmbH, OHG oder AG? Alles nur Buchstabensalat, meinen Sie? Keineswegs. Immerhin entscheidet die Rechtsform beispielsweise darüber, für welche Beträge Sie aufkommen müssen, wenn Ihr Unternehmen pleitegeht.

Während Sie als Einzelunternehmer, als GbR, OHG oder KG ein hohes Risiko eingehen, weil Sie mit Ihrem privaten Vermögen haften, stehen Sie bei einer GmbH oder AG nur mit dem Stamm- oder Grundkapital für Ihr Unternehmen ein. Die Rechtsform hat auch Auswirkungen darauf, wie viel Steuern Sie zahlen müssen. Je nachdem, wie hoch Sie Ihren Gewinn einschätzen, ist die eine oder andere Variante günstiger für Sie.

Welche Variante es dann letztlich sein soll, entscheiden Sie deshalb am besten gemeinsam mit Ihrem Steuerberater oder einem Rechtsanwalt.

DETAILS FÜRS DREHBUCH

Um Kapitalgeber von Ihrer Geschäftsidee zu begeistern, brauchen Sie vor allem eines: einen erstklassigen Businessplan – also das Drehbuch für Ihr Unternehmen. Darin beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee knapp und sachlich und wägen Chancen und Risiken ab. Damit legen Sie dar, dass Ihre Pläne kein Luftschloss sind, sondern auf einem soliden Konzept beruhen. Der genaue Aufbau des Businessplans ist von Ihrem persönlichen Vorhaben abhängig. Generell gilt jedoch, dass ein gutes Konzept rund 35 bis 45 Seiten umfassen sollte. Diese Seiten nutzen Sie, um mögliche Kapitalgeber davon zu überzeugen, dass Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistungen preiswerter sind als vergleichbare Angebote oder einen besonderen Mehrwert bieten. Ihre Darstellung muss realistisch belegen, was Sie in der ersten Zeit erreichen können; sie soll aber auch auf langfristige Perspektiven hinweisen.

DAS BANKGESPRÄCH

Fehlt Ihnen das Startkapital fürs eigene Unternehmen, so müssen Sie Ihre Bank davon überzeugen, Ihnen finanziell unter die Arme zu greifen. Je besser Sie sich auf Ihren An-



trittsbesuch beim Bankberater vorbereiten, desto höher ist Ihre Erfolgschance.

■ Betrachten Sie den Termin als Ihr wichtigstes Vorstellungsgespräch. Bereiten Sie Ihre Präsentation gut vor, damit Sie durch Ihr selbstsicheres Auftreten überzeugen.

■ Informieren Sie sich vorab über infrage kommende Förderprogramme, dann können Sie gezielt danach fragen.

■ Legen Sie einen ausgereiften Businessplan vor, der den Berater von der Rentabilität Ihrer Geschäftsidee überzeugt.

■ Bringen Sie alle wichtigen Unterlagen mit. Dazu gehören beispielsweise Ihr Lebenslauf, Nachweise Ihrer Qualifikation und bestehende Verträge.

www.existenzgruender.de >
Weg in die Selbstständigkeit > Verhandlungen

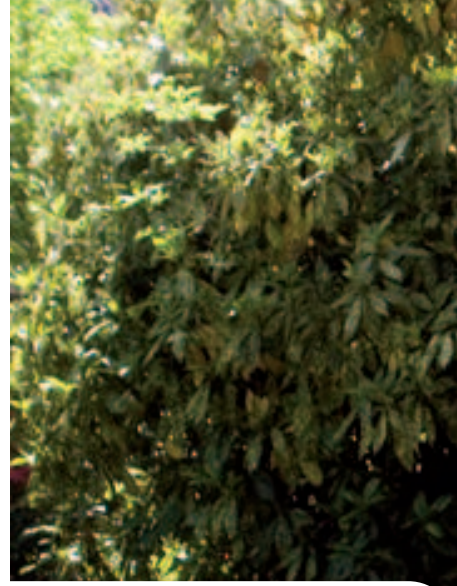
TIPPS VOM STEUERBERATER

Gerade in den ersten Geschäftsjahren, wenn Existenzgründer ihre Cents zusammenhalten müssen, bieten sich ihnen die meisten Möglichkeiten, Steuern zu sparen. Macht der Selbstständige im ersten Jahr Verluste, kann er sie mit dem Einkommen verrechnen, das er im Vorjahr – beispielsweise als Angestellter – erzielt hat. Im günstigsten Fall kann er den Betrag in voller Höhe wieder in die Tasche stecken. Um dem Fiskus eine noch höhere Ausgabensumme vorweisen zu können, eignet sich die sogenannte Ansparschreibung für zukünftige Investitionen. So kann beispielsweise ein Arzt, der seine eigene Praxis eröffnet, erhebliche Beträge für künftige Investitionen wie Ausgaben verbuchen und auf diesem Weg Einkommensteuer sparen. So wird ein Teil seiner aktuellen Steuerschuld auf die folgenden Jahre verschoben.

Die Steuerfrage stellt sich jedoch nicht erst am Ende des Jahres mit der Steuererklärung. Wer ein Dienstfahrzeug hat und vor der Entscheidung steht, ob er ein Fahrtenbuch führen oder pauschal versteuern will, sollte wissen, dass ein Fahrtenbuch akribisch geführt werden muss und sich auch nur lohnt, wenn der Firmenwagen überwiegend geschäftlich genutzt wird. Im Übrigen rate ich allen angehenden Unternehmern, sich künftig über jeden ausgegebenen Euro einen Beleg ausstellen zu lassen. Nur dann kann der Steuerberater dafür sorgen, dass sie dem Fiskus nicht mehr als nötig überweisen müssen.

Elmar Stork, Steuerberater in Dormagen

Was brauchen Sie, wenn Sie erfolgreich ein Unternehmen gründen wollen? Einen reichen Onkel in Amerika, sechs Richtige im Lotto ...? Das wäre nicht schlecht, ist aber doch eher unwahrscheinlich. Schlaue Gründer verlassen sich weniger auf ihr Glück – sie setzen auf Konzepte, Kontakte und Know-how.



STARTHILFE

- 22** MEISTERHAFT
Handfestes fürs Handwerk
- 24** GRÜNDERGEIST
Erst studiert, dann probiert
- 26** FORTSETZUNG FOLGT
Einsteiger sucht Aussteiger
- 28** ERFINDERISCH
Power für Prototypen



MEISTERHAFT

HANDFESTES FÜRS HANDWERK

Die Zeichen für eine Existenzgründung in einem handwerklichen Beruf stehen gut. Nicht zuletzt dank des Konjunkturaufschwungs, der sich laut Zentralverband des deutschen Handwerks in den letzten zwei Jahren bemerkbar gemacht hat. Ein passender Zeitpunkt also, um den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. War früher ein Meisterbrief Voraussetzung, um ein eigenes Handwerksunternehmen zu gründen, so steht Ihnen heute in vielen Berufen der Weg auch ohne Titel offen. Hier die Regelungen der Handwerksordnung im Überblick:

ZULASSUNGSPFLICHTIGES HANDWERK

41 Handwerksberufe sind zulassungspflichtig. Es handelt sich dabei um sogenannte gefahreneigete Berufe wie zum Beispiel Dachdecker oder Kraftfahrzeugtechniker. Wollen Sie sich in einer dieser Branchen selbstständig machen, müssen Sie bestimmte Voraussetzungen mitbringen, damit Ihr Betrieb von der Handwerkskammer anerkannt wird.

Die Meisterprüfung: Mit dem Meisterbrief haben Sie alle fachlichen Voraussetzungen für einen eigenen Betrieb.

Andere Qualifikationen: Auch Angehörige anderer Berufsgruppen wie zum Beispiel Techniker oder Ingenieure können sich in einem Handwerk selbstständig machen. Voraussetzung dafür ist ein entsprechender Studien- oder Schulschwerpunkt. Die Nachweise müssen Sie bei der Handwerkskammer vorlegen.

Erfahrene Gesellen: Wer eine sechsjährige Berufserfahrung in seinem Handwerk, davon vier Jahre in leitender Stellung, nachweist, kann sich ebenfalls in einem zulassungspflichtigen Handwerk selbstständig machen. Von dieser Regelung ausgenommen sind einige Berufe wie Schornsteinfeger, Augenoptiker und Hörgeräteakustiker.

Selbstständig mit angestelltem Meister: Sie haben keine Meisterprüfung und möchten einen zulassungspflichtigen Betrieb gründen? Auch das ist möglich – wenn Sie einen Betriebsleiter mit Meisterbrief einstellen.

ZULASSUNGSFREIES HANDWERK

Fliesenleger, Schneider und Uhrmacher: In Berufen wie diesen können Sie sich auch ohne besondere Zulassungsvoraussetzungen selbstständig machen. Gleiches gilt für einfache handwerksähnliche Tätigkeiten, wie beispielsweise das Aufbauen von Möbeln.

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.handwerk.de > *Ihr Betrieb* > *Handwerksrecht*

GRÜNDUNG MIT PRÄMIE

In einigen Bundesländern werden Meister bei der Existenzgründung besonders gefördert: In Berlin, Nordrhein-Westfalen, Thüringen, Brandenburg, Niedersachsen, Rheinland-Pfalz und Bremen können Sie bei den Handwerkskammern die sogenannte Meistergründungsprämie beantragen. Um den einmaligen Zuschuss zu erhalten, müssen sich Meister innerhalb von drei, Meisterinnen innerhalb von fünf Jahren nach der Prüfung selbstständig machen und mindestens einen Arbeitsplatz schaffen. Unabhängig davon, ob Sie die Meistergründungsprämie in Anspruch nehmen oder nicht, sollten Sie sich auch über weitere Förderprogramme, die auf Handwerker zugeschnitten sind, informieren: beispielsweise unter www.handwerk.com > *Management* > *Existenzgründung*.

Tipp: Wer Meister-BAföG erhalten hat und sich mit dem erworbenen Meistertitel innerhalb von drei Jahren selbstständig macht, dem werden 66 Prozent der Rückzahlungen erlassen. Voraussetzung ist allerdings, dass der Gründer innerhalb von zwei Jahren nach dem Start mindestens zwei neue Mitarbeiter einstellt. www.meister-bafog.info

HILFEN FÜR KLEINE BETRIEBE

Fast die Hälfte aller Gründungen in der Bundesrepublik starten als Einpersonenernehmen – oft vom heimischen Schreibtisch aus. Wer sich mit einem kleinen Betrieb selbstständig machen möchte, hat es besonders schwer, Kapital aufzutreiben. Die Idee kann noch so gut sein, die Banken unterstützen solche Gründungen meist nicht. Denn Kleinunternehmer sind für sie wegen des hohen Beratungs- und Bearbeitungsaufwands wenig lukrativ. Eine gute Anlaufstelle ist in diesem Fall die KfW Mittelstandsbank: Sie bietet ein sogenanntes StartGeld. Es richtet sich an alle Gründer, die bis zu 50.000 Euro Startkapital benötigen. Sie beantragen das Geld als günstiges Darlehen bei ihrer Hausbank, die dafür eine Bearbeitungsgebühr von der KfW erhält. Die Kleinunter-

nehmer müssen erst nach zwei Jahren damit beginnen, das Geld zurückzuzahlen.

www.kfw-mittelstandsbank.de
> Kredite > Die Förderprogramme im Einzelnen > StartGeld

VON AMT ZU AMT

Wenn Ihr Finanzplan steht, sollten Sie die notwendigen Behördengänge machen: So gilt es beispielsweise Ihr Gewerbe beim Gewerbeamt anzumelden und beim Finanzamt eine Steuernummer zu beantragen. Als zulassungspflichtiger Betrieb müssen Sie sich bei Ihrer Handwerkskammer eintragen lassen. Vergessen Sie außerdem nicht, sich innerhalb einer Woche nach der Gründung bei Ihrer Berufsgenossenschaft anzumelden. Sie ist Trägerin der gesetzlichen Unfallversicherung.

www.zdh.de >
Handwerksorganisationen >
Handwerkskammern

www.dguv.de >
Berufsgenossenschaften/
Unfallkassen



FACHFRAU FÜR WOHNDISIGN

2002 habe ich mich mit meiner Firma Linea Nova selbstständig gemacht. Ich berate Kunden bei der Einrichtung von Wohnräumen, entwerfe Möbel und verberge die Aufträge an Werkstätten. Dass ich gelernte Schreinermeisterin bin, hilft mir bei meiner Arbeit sehr. Mein Titel sorgt bei meinen Kunden für äußerst positive Resonanz. Vor allem die Älteren legen Wert darauf. Auch meine Dienstleister schätzen es, mit einer Spezialistin zusammenzuarbeiten. Sie wissen: Meine Entwürfe sind pragmatisch und lassen sich gut umsetzen.

Sabine Zöller, Unternehmerin aus Heidelberg
www.linea-nova.de



FÖRDERUNG IM PROGRAMM (AUSWAHL)

EXIST-Seed: bundesweites Förderprogramm

➤ www.exist.de

FLÜGGE: Bayerisches Förderprogramm für die Seed- und Start-up-Phase

➤ www.fluegge-bayern.de

KoNet: Netzwerk für die Koblenzer Hochschulen

➤ www.konet.info

IMPULS: Gründernetz von Hochschulen in Sachsen-Anhalt

➤ www.impuls-netzwerk.de

Schlaue Köpfe und neue Erkenntnisse – Hochschulen sind ein idealer Nährboden für Geschäftsideen. Waren es früher hauptsächlich freiberufliche Akademiker wie Architekten und Juristen, die sich selbstständig machten, schlagen heute auch immer mehr Absolventen technologieorientierter Fachrichtungen den Weg in Richtung Existenzgründung ein. Laut Bundeswirtschaftsministerium besitzt bei 69 Prozent aller Hightech-Gründungen mindestens ein Mitglied einen Hochschulabschluss. Kein Wunder also, dass das Thema in Hörsälen und Seminarräumen eine immer größere Rolle spielt.

THEORIE UND PRAXIS

An brillanten Ideen mangelt es den Akademikern meist nicht – die größere Herausforderung ist die Umsetzung. Zwar haben sie wertvolles Fachwissen vorzuweisen, doch fehlt oft das kaufmännische Know-how. Kann mein Angebot am Markt bestehen? Wie kann ich ein gutes Vertriebsnetz aufbauen? Wie ist die Konkurrenz aufgestellt? Werden diese Wissenslücken nicht gefüllt, steht das Unternehmen von Beginn an auf wackeligen Beinen. Auch in Sachen

GRÜNDERGEIST

ERST STUDIERT, DANN PROBIERT

Finanzierung sind Absolventen meist unerfahren. Vor allem in der Technologiebranche benötigen Jungunternehmer viel Kapital – hier verhelfen erfahrene Partner und gute Finanzpläne der Gründung zum Erfolg.

HILFESTELLUNG

Die Hochschulen haben es sich zur Aufgabe gemacht, Studenten und Absolventen bei ihrem Schritt in die Selbstständigkeit konkret zu unterstützen, zum Beispiel durch Seminare, die betriebswirtschaftliche Grundlagen vermitteln, oder durch Netzwerke, die den Kontakt zwischen Gründern und Experten fördern. Oftmals stellen die Hochschulen Jungunternehmern auch kostengünstige Räume zur Verfügung oder ermöglichen die Nutzung von Laborgeräten und Computern. Ganz selbstlos ist die Hilfe der Hochschulen nicht: Auch sie profitieren davon, wenn neue Unternehmen sich im Umfeld der Uni niederlassen: zum Beispiel wenn ihre Studenten dort wertvolle Praxiserfahrungen sammeln.

SPIN-OFFS

Besonders eng ist die Beziehung zwischen Wissenschaft und Wirtschaft bei sogenannten Spin-off-Gründun-

gen. Sie starten als Ableger von Hochschulen oder öffentlichen Forschungseinrichtungen und haben das Ziel, Forschungsergebnisse mit Gewinn zu vermarkten. Gegründet wird beispielsweise von einem Assistenten oder wissenschaftlichen Mitarbeiter, der sich mit seinen gewonnenen Kenntnissen und der daraus entwickelten Geschäftsidee selbstständig macht. Zuvor müssen die Forschungsergebnisse allerdings zur wirtschaftlichen Verwertung freigegeben werden. Der Vorteil von Spin-offs: Kleine Unternehmen können wesentlich schneller marktfähige Produkte entwickeln und Marktpotenziale besser erschließen als große Firmen.

STUDENT UND UNTERNEHMER

Ob als IT-Dienstleister, Lektor oder Fahrradkurier – nicht selten machen sich Studenten bereits während ihrer Hochschulausbildung mit einem Kleinunternehmen selbstständig. Dabei haben sie dieselben Chancen und Pflichten wie alle anderen Existenzgründer: Sie können in gleicher Weise von öffentlichen Förderdarlehen profitieren, sind aber ebenfalls verpflichtet, Steuern zu zahlen. Der Studentenstatus bringt allerdings einige Besonderheiten mit sich:

KRANKEN- UND PFLEGEVERSICHERUNG

Die meisten Studenten sind bis zu ihrem 26. Geburtstag über ihre Eltern familienversichert. Das heißt, sie müssen keine eigenen Beiträge zur Kranken- und Pflegeversicherung zahlen. Dies kann auch für junge Unternehmer so bleiben, wenn sie ihre selbstständige Tätigkeit nebenberuflich ausüben und dabei weniger als 350 Euro verdienen. Liegt das Einkommen höher, so müssen sie die Beiträge selbst tragen. Diese orientieren sich allerdings nicht am Verdienst, sondern am üblichen Studententarif. Dieser beträgt für die Krankenversicherung 47,53 Euro und für die Pflegeversicherung 7,92 Euro pro Monat.

Verbringt der Student mehr Zeit im eigenen Unternehmen als im Hörsaal, so wird seine selbstständige Tätigkeit als Hauptberuf eingestuft. Dann ist er weder über die Familienversicherung noch über die Pflichtversicherung für Studenten abgesichert. In diesem Fall muss er sich freiwillig bei einer gesetzlichen Krankenversicherung anmelden oder zu einem privaten Anbieter wechseln.

Wer seine Selbstständigkeit während des Studiums wieder aufgibt, kann in die Familienversicherung der Eltern zurückkehren.

BAFÖG

Studenten, die Bafög beziehen, können bis zu 350,55 Euro monatlich verdienen, ohne dass Leistungen gekürzt werden. Ist das Einkommen höher, verringert sich die Bafög-Zahlung. Beim Nachrechnen hilft die Internetseite www.bafog-rechner.de. Achtung: Bafög wird nur gezahlt, wenn die Hochschulausbildung mindestens 40 Wochenstunden in Anspruch nimmt. Dafür verlangt das Bafög-Amt Leistungsnachweise.



KUNDEN BLEIBEN TREU

Von Haus aus bin ich gelernter Dreher. Mitte der 1990er-Jahre wechselte ich in die IT-Branche. Nachdem der Internet-Hype vorbei war, wollte ich jedoch gerne wieder etwas Bodenständiges machen. Zurück zu den Wurzeln. Da sich mir keine Anstellung mit entsprechender Verantwortung bot, kam mir der Gedanke, mich selbstständig zu machen. Neu gründen wollte ich allerdings nicht, sondern lieber einen gut laufenden Betrieb übernehmen. 2003 wurde ich in der Internetbörse der Industrie- und Handelskammer fündig: Die Inhaber der Firma Proll-Stunitzka, Hersteller von Dreh- und Frästeilen, suchten aus Altersgründen einen Nachfolger. Vom ersten Kontakt bis zur endgültigen Vertragsunterzeichnung vergingen insgesamt zweieinhalb Jahre. In dieser Zeit wurde die Finanzierung geklärt und die Belegschaft auf den Wechsel vorbereitet. Da ich die Mitarbeiter komplett behalten wollte, standen alle der Übernahme positiv gegenüber. Währenddessen arbeitete ich bereits im Betrieb mit und lernte alle Interna kennen. So fiel es mir relativ leicht, die Firma ab 2005 in alleiniger Verantwortung weiterzuführen. Die alten Kunden sind uns treu geblieben – und wir haben weitere hinzugewonnen.

Peter Maier, Geschäftsführer der Proll-Stunitzka GmbH, Fürth
www.proll-stunitzka.de

FORTSETZUNG FOLGT

EINSTEIGER SUCHT AUSSTEIGER

Wenn deutsche Firmeninhaber das Rentenalter erreichen, gibt es oft keine Söhne, Töchter oder Verwandten, die den Betrieb übernehmen möchten. Die Folge: Auch gut laufende Unternehmen schließen – und Arbeitsplätze gehen verloren. Um dies zu verhindern, schauen sich immer mehr Chefs nach einem Nachfolger außerhalb der Familie um. Auf Unternehmerrbörsen im Internet suchen sie junge Gründungswillige, bei denen das Lebenswerk in guten Händen ist. Wer einen bereits bestehenden Betrieb übernimmt, profitiert gleich mehrfach. Die Firma ist am Markt etabliert und verfügt über einen festen Kundenstamm. Mühsame, oft langjährige Aufbauarbeit ist nicht mehr nötig. Die Geschäftsräume sind schon ausgestattet und die Mitarbeiter

sind ein eingespieltes Team. Weiteres Plus: Der scheidende Chef kann seinen Nachfolger einarbeiten – und ihm so Know-how sowie hilfreiche Tipps mit auf den Weg geben. Also nur noch ins gemachte Nest gesetzt? Weit gefehlt. Eine Übernahme verlangt den Gründern nicht weniger Einsatz und Risikobereitschaft ab als eine Neugründung. Eine sorgfältige Vorbereitung und genaue Planung sind auch hier das A und O.

Folgendes sollten Sie beachten:

- | Lassen Sie ein neutrales Gutachten von einem Unternehmensberater erstellen und führen Sie auf dieser Basis die Preisverhandlungen.
- | Schauen Sie sich nach geeigneten Finanzierungsprogrammen um, beispielsweise bei der KfW Mittelstandsbank.

- | Regeln Sie die Einarbeitung vertraglich. Am besten vereinbaren Sie, dass Sie der bisherige Eigentümer seinen Kunden und Geschäftspartnern selbst vorstellt und Sie in Firmeninterna einweiht. Stellen Sie sicher, dass nach der Betriebsübernahme Sie das alleinige Sagen haben.
- | Führen Sie ausführliche Gespräche mit Ihren zukünftigen Mitarbeitern. Bedenken Sie: Veränderungen lösen immer Unsicherheit aus. Dagegen helfen nur eine offene Atmosphäre und ehrliche Worte.

www.kfw-mittelstandsbank.de
> Kredite > Die Förderprogramme im Einzelnen

BERUF: NACHFOLGER

Suchen Sie sich eine Firma. Zum Beispiel hier:

- www.nexxt.org
- www.unternehmensmarkt.de
- www.4-deal.de > Unternehmensnachfolger
- www.biz-trade.de > Unternehmensnachfolge

ERFINDERISCH

POWER FÜR PROTOTYPEN

Erfolgsgeschichten fangen oft klein an. Zum Beispiel in einer Garage. Start-ups heißen junge Firmen der Technologiebranche, die sich im Aufbau befinden und ihre innovativen Produkte noch nicht in großem Umfang vermarkten. Diejenigen, die sich auf gerade erst entstehenden Geschäftsfeldern

selbstständig machen, brauchen oft viel Startkapital. Für sie gibt es zahlreiche Programme und Modelle, die innovative Ideen besonders fördern.

RISIKOKAPITAL

Professionelle Gesellschaften stellen vielversprechenden Start-up-Unternehmen zinslos Risikokapital zur Verfügung – auch als Venture Capital, Wagnis- oder Beteiligungskapital bekannt – und erhalten dafür Geschäftsanteile. Läuft das Unternehmen gut, verkaufen sie ihre Anteile nach zwei bis zehn Jahren wieder. Ist das Unternehmen ein Flop, schließen sie es so schnell wie möglich: Jungunternehmer stehen deshalb unter Druck, möglichst bald Erfolge zu präsentieren. Außerdem haben die Kapitalgeber bei allen wichtigen Entscheidungen ein Wörtchen mitzureden – sei es, dass eine Position neu besetzt wird, Investitionen getätigt oder neue Produkte eingeführt werden. Deshalb sollten Sie kritisch beurteilen, mit wem Sie es zu tun haben, denn die idealen Geldgeber sollten nicht nur Kapital, sondern auch Erfahrungen in Ihrer Branche, strategisches Wissen und Kontakte mitbringen.

ENGEL GESUCHT

Beinahe himmlische Unterstützung bieten sogenannte Business Angels. Sie sind vor

allem für Unternehmen da, die zu klein sind, um Risikokapitalgesellschaften für sich zu interessieren. Die Engel sind meist ehemalige Unternehmer, Manager oder Berater, die sich mit zinslosem Wagniskapital an hoffnungsvollen Ideen beteiligen. Sie bauen oft ein sehr persönliches Verhältnis zum Gründer auf. Die finanzielle Unterstützung steht also nicht so sehr im Vordergrund. Der Schützling profitiert vom Know-how und vom Ruf seines Mentors: Mit einem gestandenen Profi im Rücken wird er viel ernster genommen. Überlegen Sie gut, wen Sie zu Ihrem persönlichen Schutzengel machen; wie überall gibt es auch hier diejenigen, die von irdischen Motiven getrieben werden. Sie wollen mit Jungunternehmern so viel Geld wie möglich machen und erbringen kaum Gegenleistungen. Detaillierte vertragliche Regelungen verhindern solchen Missbrauch. Einen Mustervertrag finden Gründer beispielsweise auf den Internetseiten des Business Angel Netzwerks Deutschland, www.business-angels.de. Das Netzwerk vermittelt Kontakte und empfiehlt auf seiner Website zahlreiche regional tätige Initiativen.

Tipp: Wer lieber alle Geschäftsanteile für sich behalten möchte, kann staatliche Fördermittel beantragen. Eine Recherche in der Datenbank

des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie bringt Licht in den Förderdschungel.

www.existenzgruender.de > Infothek > Förderdatenbank

GUT GEKOACHT

Sie haben bereits genügend Kapital, möchten sich aber dennoch gerne von einem erfahrenen Manager helfen lassen? Dann suchen Sie sich einen Senior Coach. Das sind ehemalige Manager, die junge Unternehmer ehrenamtlich unterstützen. Sie kennen sich hervorragend in Ihrer Branche aus und helfen Ihnen dabei, Kontakte zu knüpfen. Regionale Initiativen vermitteln solche Coachings.

Brandenburgisches Institut für Existenzgründung und Mittelstandsförderung
www.biem-potsdam.de

Go! Gründungsnetzwerk NRW
www.go.nrw.de

IM BRUTKASTEN

Gründer von Start-ups können ihre Geschäftsidee außerdem einem sogenannten Inkubator anvertrauen: Das sind Technologieparks, die von professionellen Betreibern oder Förderern – oft Wirtschaftsförderungs- oder Regionalentwicklungsgesellschaften – initiiert worden sind. Sie stellen Jungunternehmern auch ausgestattete Büros, Labor- und Lagerflächen sowie ein Netz von

MESSEN FÜR GRÜNDER

Informationen sammeln, Gleichgesinnte treffen, die eigene Idee vorstellen und Beziehungen knüpfen – all das können Sie auf speziellen Messen für Existenzgründer. Beispielsweise hier:

Start. Die Existenzgründer- und Unternehmertage für Deutschland

➤ www.start-messe.de

KarriereStart. Die Messe für Existenzgründung, Aus- und Weiterbildung

➤ www.messe-karrierestart.de

Gründermarkt des Forums Kiedrich

➤ www.forumkiedrich.de

Deutsche Gründer- und Unternehmertage

➤ www.degut.de

NewCome. Messe und Landeskongress für Existenzgründung, Nachfolge, junge Unternehmen und Franchise

➤ www.messe-stuttgart.de/newcome

Kontakten zur Verfügung. Zudem vermitteln sie Experten wie Anwälte, Steuerberater, Personalberater.

NETZE SPINNEN

Sie haben genug von Ihrem Dasein als Einzelkämpfer und suchen Kontakt zu anderen Jungunternehmern? Fragen Sie doch einfach mal bei einer der zahlreichen Existenzgründerinitiativen nach. Diese Organisationen veranstalten Treffen oder Vorträge, bei denen Sie sich nicht nur mit Gleichgesinnten, sondern auch mit Experten austauschen können. Und vielleicht bekommen Sie auch Kontakte zu Kapitalgebern oder späteren Kunden. Eine Liste der verschiedenen regionalen Initiativen finden Sie hier:

www.gruendungskatalog.de >
Gründung regional

www.existenzgruender.de >
Interessant für Kommunen

Tipp: Existenzgründer sind auf den sogenannten Visitenkartenpartys herzlich willkommen. Hier können selbstständige Unternehmer, Freiberufler und Angestellte miteinander ins Gespräch kommen und Kontakte knüpfen. Die Partys finden viermal im Jahr statt, mittlerweile in 20 deutschen Städten.

www.visitenkartenparty.biz



BEGEISTERTER HELFER

„Meine Schützlinge sind junge Unternehmer im Bereich Biotechnologie. Sie profitieren davon, dass ich mich mit ihrer Branche, mit den Märkten, Umsetzungsstrategien und Finanzierungskonzepten bestens auskenne. Bereits bei der genaueren Formulierung der Geschäftsidee wirke ich mit – vorausgesetzt, sie überzeugt. In unserem Business Angel Netzwerk bitten wir potenzielle Gründer, uns ihre Idee an einem sogenannten Screening-Abend vorzustellen. So finden wir heraus, wer von uns sich für das Konzept interessiert und der passende Angel wäre. Ich bin kein Alleswisser, aber ein Angel vergrößert die Chance, dass ein Existenzgründer die Dinge von Anfang an richtig anfasst. Oft setzen sich Jungunternehmer zum Beispiel nicht ausreichend mit dem Wettbewerb auseinander. Dann helfe ich, die eigene Position auf dem Markt klar herauszuarbeiten. Das Verhältnis zwischen Business Angel und Jungunternehmer? Da müssen Vertrauen und Offenheit herrschen. Und ich muss mich für die Dinge begeistern können, die mein Schützling plant. Das Unternehmen auf den Weg zu bringen, muss beiden Spaß machen – das ist der Schlüssel zum Erfolg.“

Dr. Michael Wallmeyer, Chemiker, Business Angels Club Berlin
www.business-angels.de

Mitarbeiter einstellen, loben, tadeln und motivieren. Über Gehälter verhandeln, das Unternehmen repräsentieren, Streit schlichten, für Ruhe sorgen, aufmuntern, mit der Bank verhandeln, Kunden akquirieren, Strategien entwickeln, Visionen wahr werden lassen. Das alles ist Chefsache – und noch vieles mehr.



CHEFSACHE

- 32** DIE RICHTIGE MISCHUNG
Gut eingestellt, gut aufgestellt
- 34** JEANS ODER ANZUG
Betriebsklima zum Wohlfühlen
- 36** AUF KUNDENFANG
Gutes Gespür für Geschäfte





PIONIERE UND NACHKÖMLINGE

Unser E-Business-Unternehmen ist 1999 mit vier Leuten gestartet, heute haben wir 25 Mitarbeiter. Die Leute der ersten Stunde waren es gewöhnt, Mädchen für alles zu sein, und hatten Spaß daran. Als das Unternehmen gewachsen ist, mussten wir natürlich Aufgaben verteilen und Strukturen einführen. Einige Kollegen der Pioniergeneration haben uns dann verlassen, weil sie das als Verlust an Flexibilität und kreativer Stimmung empfunden haben. Die zweite Generation haben wir gezielt für bestimmte Aufgaben rekrutiert – viele kamen aus eher konventionellen Unternehmen zu uns. Sie wiederum haben sich manchmal schwer damit getan, in einem aus ihrer Sicht unstrukturierten Umfeld zu arbeiten. Unsere Unternehmenskultur ist ein Mittel Ding – keine wuchernde Kreativität, sondern wachsende. Wir setzen Leitplanken, halten aber gleichzeitig einen breiten Korridor offen für die Entfaltung des Einzelnen. Wir erwarten von jedem, dass er Verantwortung übernimmt. Manche neuen Mitarbeiter tun sich schwer damit, dass die Kollegen in den Teams sich regelmäßig untereinander nach Kriterien wie Leistungsfähigkeit oder Teamfähigkeit einschätzen. Nicht alle konnten sich darauf einstellen. Für uns gehört das jedoch zum Thema: Bin ich bereit, für meine Arbeit gegenüber jedem einzelnen Kollegen einzustehen? In einem vertrauensvollen Klima, und das haben wir, funktioniert es.

Jan Webering, Vorstandsvorsitzender der Sevenval AG, Köln
www.7val.com



Sie haben viele Hürden überwunden und sitzen im Chefsessel. Ein gemütlicher Lehnstuhl ist das allerdings nicht: An allen Ecken und Enden Ihres Unternehmens sind gerade zu Anfang Entscheidungen zu treffen, die Chefsache sind. Ganz wichtig: die Auswahl der Mitarbeiter.

TEILZEITMITARBEITER

Ohne gute Mitstreiter kommt die beste Idee nicht ins Rollen. Aber gleich mit Festangestellten arbeiten? Das kann sich mancher Existenzgründer in der Startphase nicht leisten. Auch deshalb nicht, weil er noch gar nicht abschätzen kann, wie sich sein Unternehmen entwickelt. Doch es gibt Alternativen.

- | Freie Mitarbeit: Ziehen Sie für Einzelprojekte freie Dienstleister hinzu. Sie haben keinen Kündigungsschutz und erhalten nur Geld für tatsächlich erbrachte Leistungen. Lohnsteuer oder Sozialbeiträge fallen ebenfalls weg.
- | Befristeter Arbeitsvertrag: Er kann bis zu einer Dauer von zwei Jahren abgeschlossen werden. Ansonsten gelten dieselben Regeln wie bei Festangestellten.



DIE RICHTIGE MISCHUNG

GUT EINGESTELLT, GUT AUFGESTELLT

- I Leiharbeit: Je nach Bedarf können Sie Unterstützung von fremden Arbeitnehmern anfordern. Die Bürokratie erledigt die Leiharfirma.
- I 400-Euro-Job: Die sogenannten Minijobber sind Arbeitnehmer mit vollen Rechten und Pflichten, inklusive Kündigungsschutz. Für sie ist das Arbeitsverhältnis steuer- und abgabenfrei. Der Arbeitgeber hingegen zahlt eine Pauschale von 30 Prozent für Sozialversicherung und Lohnsteuer.

UNTERSTÜTZUNG

Wer Arbeitslose oder Berufsanfänger einstellt, wird unter bestimmten Bedingungen mit Fördermitteln unterstützt. In einigen Ländern, beispielsweise in Berlin, Hessen und dem Saarland, gibt es Zuschüsse zu den Lohnkosten, wenn ein Existenzgründer einen Hochschulabsolventen als Innovationsassistenten einstellt. Bedingung: Die Produkte oder Dienstleistungen des Unternehmens müssen tatsächlich neuartig oder besonders umweltverträglich sein, und das Examen des Absolventen darf noch nicht allzu lange zurückliegen.

Wer als Existenzgründer in den ersten zwei Jahren Mitarbeiter unbefristet einstellt, die zuvor arbeitslos waren, kann für die Dauer von

zwölf Monaten Zuschüsse von der Arbeitsagentur beantragen. Diese Regelung gilt allerdings nur für Unternehmen mit maximal fünf Angestellten. Rechtsanspruch auf diese Förderung besteht nicht: Ob der Zuschuss gewährt wird, hängt vom zuständigen Arbeitsvermittler ab. Weitere Informationen zu diesem Thema enthält die Broschüre „Was? Wie viel? Wer?“, die bei der Agentur für Arbeit kostenlos erhältlich ist. Die Broschüre finden Sie auch im Internet als Download: Einfach unter www.arbeitsagentur.de den Titel in die Stichwortsuche eingeben.

www.foerderinfo.bmbf.de > *Forschungsförderung der Bundesländer* > *Berlin/Hessen/Saarland*

ANZEIGEN SCHALTEN

Recruiting kostet Zeit. Personalanzeigen zu schalten, kostet Geld. Deshalb lohnt es sich, im Vorfeld genau zu überlegen, wo Sie inserieren wollen. Überregional oder regional? In der Tagespresse, einer Wochenzeitung oder einer Fachzeitschrift? In Fachblättern Anzeigen zu schalten, kann attraktiv sein, weil sie von Leuten gelesen werden, die sich in ihrem Metier auf dem Laufenden halten. Zudem gibt es im Internet viele Börsen, wo Sie kurzfristig und oft kostenlos

offene Stellen anbieten können. Beschreiben Sie das Profil des gesuchten Mitarbeiters kurz und prägnant: Je präziser Sie formulieren, umso eher bewerben sich die passenden Kandidaten.

GUTE LEUTE HALTEN

Sie haben ein tolles Team? Dann sorgen Sie dafür, dass das so bleibt. Gute Leute langfristig zu binden, ist gar nicht so einfach. Zumal Sie als Existenzgründer vermutlich noch nicht die Spitzengehälter Ihrer Branche zahlen können. Bedenken Sie jedoch: Das Gehalt ist nur einer von vielen Faktoren, die zur Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter beitragen. Eine gute betriebliche Altersvorsorge ist ein anderer wichtiger Aspekt. Auch die Möglichkeit, Arbeitszeit flexibel zu gestalten, ein gutes Klima im Team, spannende Aufgaben, die Möglichkeit, sich weiterzubilden, und die reelle Chance, auf Dauer mehr Verantwortung zu übernehmen, sind wichtige Kriterien dafür, ob wertvolle Mitstreiter bleiben.

HIER FINDEN SIE MITSTREITER

Unter www.arbeitsagentur.de finden Sie Informationen für Arbeitgeber. Dort können Sie Stellen anbieten und nach passenden Bewerbern suchen. Über den Link www.evita.de > Jobsuche bekommen Sie Zugang zu 26 Online-Stellenbörsen, die nach Berufsgruppen sortiert sind. Zwei davon sind www.jobpilot.de und www.itsteps.de, ein Stellenportal speziell für IT-Fachkräfte.



UND EINES MORGENS WACHT MAN AUF...

Unternehmen, die mit einem gleichberechtigten Team starten, merken eines Tages: Wir brauchen einen Chef. Oft stellen sie auch fest, dass ein Teammitglied nach und nach bereits übergreifende Funktionen übernommen hat. Wichtig ist es in jedem Fall, gemeinsam Klarheit zu gewinnen, was Chef oder Chefin leisten soll. Fehlende Transparenz ist in solchen Übergangsphasen der größte Risikofaktor für Konflikte. Warum macht der das jetzt – das war doch bisher mein Gebiet? Warum erinnert die mich an einen Termin – ist sie jetzt die Oberkontrolleurin? Klare Aufgabendefinition vermeidet solche Verstimmungen. Was Chefsein konkret bedeutet, das bestimmt jedes junge Team selbst. Es kann durchaus funktionieren, klassische Chefsachen auf mehrere Personen zu verteilen. Dann ist eben der eine für die Mitarbeiter zuständig und die andere zentrale Ansprechpartnerin für Kunden. Wer Chef wird, sollte sich darüber im Klaren sein: Ich habe jetzt neue, übergreifende Funktionen – und nehme zumindest teilweise Abschied von den alten, fachbezogenen Aufgaben.

Martina Stackelbeck, Diplomvolkswirtin, Sozialforschungsstelle
Dortmund. www.sfs-dortmund.de

Siezen oder duzen Sie sich in der Firma? Treten Ihre Mitarbeiter morgens im Freizeitlook oder in Kostüm und Anzug an? Vertrauen Sie ausgeprägten oder flachen Hierarchien? Wird die Arbeit auf Zuruf verteilt oder nach festen Zuständigkeiten? Unternehmenskultur ist eine Mischung aus geschriebenen und ungeschriebenen Gesetzen, aus Normen und Verhaltensregeln. Im Idealfall bietet sie Orientierung und Sicherheit, ohne den Freiraum des einzelnen Mitarbeiters zu sehr einzuengen.

VON DRESSCODE BIS PÜNKTLICHKEIT

Richtig und falsch gibt es bei der Unternehmenskultur nicht. Ein strenger Dresscode ist so gut wie ein lockerer, solange Sie, Ihre Mitarbeiter und vor allem Ihre Kunden gut damit leben können. Ob der Betrieb bei Ihnen pünktlich morgens um sieben beginnt oder die Mitarbeiter sich gegen halb zehn den ersten Kaffee holen – im Prinzip egal, solange nicht seit



JEANS ODER ANZUG

BETRIEBSKLIMA ZUM WOHLFÜHLEN

Stunden die Kunden vergeblich anrufen. Und während der eine das produktive Chaos bevorzugt, weil er erst dann mit seinem Team so richtig kreativ wird, braucht der andere eine klare Ordnung bei der Aufgabenverteilung, weil er sonst den Überblick verliert. Reine Geschmackssache ist Letzteres allerdings nicht. Die Erfahrung zeigt, dass viele junge Unternehmen, wenn sie wachsen, Strukturen der Zusammenarbeit festlegen müssen. Vertraut man Experten, dann ist spätestens bei 20, maximal 30 Mitarbeitern Schluss mit der Gleichberechtigung. Und bei 50, spätestens bei 60 Mitarbeitern brauchen Sie schon die zweite Hierarchiestufe. Denn mehr als fünf bis sieben Leute, so die Meinung der Fachleute, kann niemand vernünftig führen.

FEELING FÜRS FÜHREN

Apropos Führen: Wie Sie als Chef auftreten und welchen Leitungsstil Sie pflegen – das ist ein entscheidender Faktor dafür, welche Kultur sich in Ihrem Unternehmen entwickelt. Viele Existenzgründer berichten, dass sie sich noch als Kumpel im Team fühlen, obwohl sie objektiv

längst der Boss sind. Folgende Tipps machen Ihnen den Einstieg in die ungewohnte Rolle leichter und helfen Ihnen, die für Sie und Ihre Mitstreiter neue Situation in den Griff zu bekommen:

- | Holen Sie sich Rat bei jemandem mit Führungserfahrung, denn nicht jeden Fehler muss man erst einmal selbst machen. Doch prüfen Sie die goldenen Regeln Ihres Ratgebers kritisch: Nicht jedes Rezept passt zu Ihnen; Ihren eigenen Stil können nur Sie selbst entwickeln.
- | Bleiben Sie locker, als Geschäftsführer müssen Sie kein anderer Mensch werden. Im Gegenteil: Wenn Sie sich plötzlich völlig anders verhalten, wirkt das unsouverän. Wichtig ist, dass Sie auch als Chef Fehler eingestehen. Bei Ihren Mitarbeitern werden Sie damit punkten, dass Sie es offen ansprechen, wenn Ihnen ein Lapsus passiert ist.
- | Erfüllen Sie nicht jede Erwartung, aber die berechtigten Wünsche an einen Chef: Moderieren und strukturieren Sie, klären Sie Prozesse und delegieren Sie Aufgaben.

- | Setzen Sie Prioritäten. Bleiben Sie flexibel, aber verzetteln Sie sich nicht. Versuchen Sie, sich nicht durch jede Kleinigkeit von Ihrem Tagesplan abbringen zu lassen. Falls nötig, erstellen Sie sich einen regelrechten Zeit- und Arbeitsplan.
- | Schieben Sie unangenehme Entscheidungen nicht vor sich her, aber lassen Sie sich dabei auch nicht unter Druck setzen. Sind Sie unsicher, beschaffen Sie sich mehr Informationen oder gehen Sie das Für und Wider mit einem Gesprächspartner, dem Sie vertrauen, noch einmal in Ruhe durch.

Literaturtipps:

Wolfgang Metzger/Svenja Grotzfeld/Christine Haub: Mitarbeitergespräche. Haufe, 2006

Friedemann Stracke: Menschen verstehen – Potenziale erkennen. Rosenberger, 2006

BRÜCKEN SCHLAGEN

Motivieren, Feedback geben, in die Zukunft blicken: All das gehört zu einem Mitarbeitergespräch dazu. Immer mehr Unternehmer setzen dieses Instrument regelmäßig ein, um ihre Angestellten optimal zu fördern. Sorgfältig geplant, bietet das Gespräch eine gute Basis für erfolgreiche und dauerhafte Zusammenarbeit:

- | Machen Sie sich Gedanken über die Stärken und Schwächen Ihres Mitarbeiters. Überlegen Sie genau, welche Perspektiven Sie ihm bieten können und wollen.
- | Nehmen Sie sich Zeit: Ein ausführliches Mitarbeitergespräch dauert etwa eine Stunde.
- | Sorgen Sie dafür, dass Sie unter vier Augen ohne Störung miteinander reden können.
- | Halten Sie die Inhalte in einem Kurzprotokoll fest. Es wird anschließend von beiden Gesprächspartnern unterzeichnet.
- | Fordern Sie Feedback zu Ihrem eigenen Verhalten ein und erfragen Sie, welche Unterstützung sich Ihr Mitarbeiter von Ihnen wünscht.
- | Vereinbaren Sie verbindliche und realistische Ziele.
- | Die Inhalte des Mitarbeitergesprächs sind absolut vertraulich.



GESPÜR FÜR DEN KUNDEN

Nicht jeder fühlt sich bei der Akquise von Anfang an sicher. Das jedoch können Sie sich antrainieren. Je öfter Sie mit potenziellen Kunden sprechen, umso leichter wird es Ihnen fallen. Finden Sie im Gespräch heraus, was Ihr Kunde möchte, und entwickeln Sie gemeinsam mit ihm eine Vision, aus der Ihr Produkt nicht mehr wegzudenken ist. Stellt sich jedoch heraus, dass das Produkt wirklich nicht passt, verzichten Sie lieber auf das Geschäft. Verkaufen um jeden Preis kann sich schnell negativ auf Ihren Ruf auswirken. Auch wenn das eine oder andere Verkaufsgespräch nicht zum Abschluss führt, lohnend ist es allemal: Sie sammeln wertvolle Erfahrung und werden von Mal zu Mal professioneller.

Gerold Braun, selbstständiger Akquisitions- und Marketingberater und Buchautor, Böchingen. www.geroldbraun.de

Wer sich nicht bemerkbar macht, wartet trotz brillanter Idee oftmals vergeblich auf Kunden. Gerade nach dem Start müssen Existenzgründer mit der Außenwelt kommunizieren – Klappern gehört schließlich zum Geschäft. Wer jedoch wahllos auf Kundenfang geht, vergeudet oft unnötig Energie.

GUT AUSSEHEN

Wollen Sie einen professionellen Eindruck hinterlassen, benötigen Sie das, was Fachleute Corporate Design nennen. Es setzt sich aus all dem zusammen, was die Identität Ihres Unternehmens visualisiert, von der Visitenkarte über das Briefpapier bis hin zur Beschriftung Ihrer Firmenfahrzeuge. Farben, Schriften und Symbole sprechen eine eigene Sprache, im positiven oder negativen Sinn. So wirkt der Gesamteindruck beispielsweise unkoordiniert, wenn Sie mit verschiedenen Varianten eines Firmenlogos arbeiten, womöglich gar mit selbst gebastelten. Corporate Design ist ein Thema für Experten: Lassen Sie sich daher am besten von einer Agentur beraten.

VISITENKARTE IM WEB

Der Internetauftritt ist Ihr Aushängeschild, das in aller Welt sichtbar ist. Umso wichtiger, dass Sie dieses Potenzial optimal nutzen,

AUF KUNDENFANG

GUTES GESPÜR FÜR GESCHÄFTE

um neue Kunden zu gewinnen. Folgende Tipps verhelfen Ihnen auch hier zu einem professionellen Auftritt:

- I Gehen Sie sicher, dass der Name, den Sie Ihrer Seite geben, nicht bereits von einer anderen Firma reserviert ist. Auskunft darüber gibt die Domain-Verwaltungsstelle DENIC.
- I Passen Sie die Gestaltung der Internetseite an Ihr Corporate Design an.
- I Achten Sie darauf, dass Ihre Seite übersichtlich und benutzerfreundlich ist.
- I Denken Sie beim Inhalt immer daran, was für Ihre Kunden von Interesse sein könnte. Bieten Sie zum Beispiel Mehrwertinformationen an, die thematisch zu Ihrem Produkt passen.
- I Kunden sollten Sie über Ihre Website mit einem Klick erreichen können. Geben Sie Ihre Daten an und richten Sie ein Kontaktformular ein.
- I Beachten Sie: Bei lückenhaftem oder gar fehlendem Impressum droht eine Abmahnung. Was Sie rechtlich beachten müssen, finden Sie unter www.ebigo.de/recht.
- I Halten Sie Ihre Website auf dem aktuellsten Stand.
- I Sichern Sie sich einen guten Platz in den Suchmaschinen: So werden sie von potenziellen Kunden schneller als die Konkur-

renz gefunden. Über die Funktionsweise können Sie sich unter www.suchfibel.de informieren.

www.denic.de

www.ebigo.de > Service > Veröffentlichungen > Die eigene Website für Start-up-Unternehmen: kostenlose Broschüre zum Download

DIE WERBETROMMEL RÜHREN

Wollen Sie für Ihre Produkte oder Dienstleistungen neue Kunden gewinnen, so kann Werbung Sie dabei unterstützen. Es muss ja nicht gleich ein teurer Fernsehspot sein, es gibt auch erschwinglichere Möglichkeiten, die Sie und Ihr Unternehmen ins rechte Licht rücken. Wie wäre es mit Plakaten in Bus und Bahn? Oder einem Radiospot im Lokalradio? Oder Werbeflyern für Ihre benachbarten Haushalte? Für welche Instrumente auch immer Sie sich entscheiden: Wichtig ist, dass sie zu Ihnen passen und Ihre Zielgruppe erreichen.

KLINKEN PUTZEN

Möchten Sie lieber direkt mit Ihren potenziellen Kunden kommunizieren, dann sollte die erste Ansprache, die sogenannte Kaltakquise, ganz klassisch per Brief erfolgen. Alle anderen Wege – Telefon, E-Mail und Fax – sind in diesem Fall laut Gesetz gegen den unlauteren

Wettbewerb verboten. Mailings per Post sind zulässig, solange der Empfänger die Zusendung nicht ausdrücklich ablehnt. Der Vorteil des Vorgehens: Sie können Ihrem Anschreiben ein Rückfax beifügen, auf dem der Empfänger sein Einverständnis für weitere Marketingmaßnahmen erteilen kann – dann dürfen Sie ihn juristisch einwandfrei anrufen und per Mail und Fax kontaktieren.

Adressen und Telefonnummern finden Sie mithilfe der gängigen Branchenverzeichnisse heraus, beispielsweise der Gelben Seiten.

IHR AUFTRITT, BITTE!

Messen sind eine gute Gelegenheit, auf einen Schlag viele potenzielle Kunden und Partner zu treffen. Besonders wenn Sie neu im Geschäft sind, können Sie hier den Bekanntheitsgrad Ihrer Firma erheblich steigern. Allerdings kann ein Messestand teuer werden. Im Durchschnitt kostet er 750 bis 950 Euro pro Quadratmeter. Sie sollten also gut abwägen, ob Sie sich den Auftritt leisten können und wollen. Bei der Planung ist Ihnen der Ausstellung- und Messeausschuss der deutschen Wirtschaft e. V. (AUMA) behilflich.

www.auma-messen.de > MesseNutzenCheck
www.messewissen.de

KONTAKT ZU DEN MEDIEN

Eine andere Möglichkeit, sich als Unternehmen zu profilieren, ist die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Im Gegensatz zur Werbung haben Sie hier die Möglichkeit, deutlicher die Facetten Ihrer Firma zu zeigen: als Arbeitgeber, als Entwickler neuer Ideen und Produkte, als Impulsgeber für die Region. Gerade für junge Unternehmen, die es sich nicht leisten können, große Summen in Werbung zu investieren, ist Presse- und Öffentlichkeitsarbeit eine preisgünstige und zugleich effektive Möglichkeit, um auf sich und ihr Angebot aufmerksam zu machen. Investieren Sie daher von Anfang an in gute Beziehungen zu den Medien. Über eines müssen Sie sich jedoch im Klaren sein: Anders als bei der Werbung können Sie redaktionellen Platz in einer Zeitung oder redaktionelle Sendezeit nicht kaufen. Erfolgreich werden Sie dann sein, wenn Sie Themen anbieten, die für das Publikum des Mediums wirklich interessant sind.

PROFIS HELFEN

Eine umfangreiche Liste von Agenturen finden Sie unter www.pr-journal.de > Datenbanken und www.werbeagentursuche.de. Interessante Hinweise und Links finden Sie unter www.akademie.de > Marketing und PR.

Aufwind: Das Geschäft boomt, die Auftragsbücher sind voll, die Mitarbeiter sind zufrieden, der Chef ist glücklich. **Flaute:** Das Geschäft läuft schleppend, die Stimmung ist gedämpft, der Chef nachdenklich. **Schiffbruch:** Aufträge bleiben aus, Kunden wandern ab, Mitarbeiter gehen. Jetzt ist überlegtes Handeln gefragt.



AUFWIND UND SCHIFFBRUCH

- 40** AUGEN AUF
Warnsignale erkennen
- 42** KOPF HOCH
Die Krise meistern





DAS VERFLIXTE DRITTE JAHR

Wussten Sie, dass Unternehmen im dritten Geschäftsjahr besonders krisengefährdet sind? Gründer beginnen nach dieser Zeitspanne oft damit, ihr Kapital fest anzulegen, beispielsweise durch den Erwerb eigener Räumlichkeiten. Außerdem müssen sie dann erstmals rückwirkend – und gleichzeitig schon für das nächste Geschäftsjahr im Voraus – Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbesteuer zahlen. Wer dies rechtzeitig einkalkuliert, hat auch im verflixten dritten Jahr keine Finanzierungsprobleme.

AUGEN AUF

WARNSIGNALE ERKENNEN

Wer nicht wagt, der nicht gewinnt, lautet ein altes Sprichwort. Deshalb sollte Ihnen der Gedanke an eine Krise keine Angst einjagen. Natürlich gehen Sie ein Risiko ein, wenn Sie sich selbstständig machen. Doch Sie haben es in der Hand, dieses Risiko so klein wie möglich zu halten: Entwickeln Sie von vornherein Strukturen, die Ihnen helfen, den Gesamtprozess jederzeit im Auge zu behalten. Und stellen Sie sich von Anfang an darauf ein, unter Umständen Plan B aus der Schublade zu ziehen. Die folgenden Fragen helfen Ihnen, Schwachstellen zu identifizieren und Krisen erst gar nicht entstehen zu lassen.

ZUR PLANUNG

- | Haben Sie Ihre Ziele klar formuliert und sich Termine gesetzt?
- | Entspricht die Geschäftsentwicklung Ihrer Planung?
- | Haben Sie Konzepte, die helfen, Ihren Kundenkreis zu erweitern?
- | Stimmt Ihre Business-Strategie noch? Sind Sie flexibel genug, um sich womöglich neu auszurichten?

ZUM KAPITAL

- | Haben Sie auch genug Kapital eingeplant, wenn die anfängliche Durststrecke länger dauern sollte als erwartet?
- | Haben Sie unerwartete Risiken so weit wie möglich mit einkalkuliert?

ZUM LAUFENDEN GESCHÄFT

- | Überprüfen Sie regelmäßig Ihre Liquidität, indem Sie Ausgaben und Einnahmen gegenüberstellen?
- | Prüfen Sie die Bonität neuer Kunden?
- | Stellen Sie sofort nach Lieferung oder Leistung eine Rechnung?
- | Schicken Sie frühzeitig Mahnungen?

TIPP:

ANGEMAHT

Wenn ein Kunde auch nach der letzten Mahnung nicht zahlt, wenden Sie sich am besten an einen Rechtsanwalt. Er reicht dann für Sie einen Mahnbescheid beim Amtsgericht ein. Die anfallenden Gerichtsgebühren und Anwaltshonorare muss Ihr Schuldner Ihnen zurückerstatten.

Weitere Informationen dazu finden Sie unter www.zukunft-klippundklar.de/ *gruender > Gut geplant > Mut zur Mahnung.*

BEISTAND IM PARAGRAFENDSCHUNGEL

Bei der Suche nach einem Rechtsanwalt helfen:

- | Datenbanken unter www.anwaltsuchservice.de oder www.anwalt24.de
- | der Deutsche Anwaltsverein unter www.anwaltauskunft.de
- | die Rechtsanwaltskammern für den jeweiligen Bezirk, aufgelistet von der Bundesrechtsanwaltskammer unter www.brak.de

KOPF HOCH

DIE KRISE MEISTERN

Krisen sind keine aus dem Nichts auftauchenden Gespenster. Ihnen geht meist schon eine ganze Reihe von Problemen voraus. Solche Schwierigkeiten sind Alarmzeichen, die Sie auf keinen Fall ignorieren sollten. Wo auch immer die Schwachstellen in Ihrem Unternehmen liegen, etwa bei einer schlechten Finanzplanung oder nicht ausgelasteten Maschinen, gestehen Sie sich früh genug ein, wenn etwas falsch läuft. Seien Sie offen zu Ihren Geldgebern und ziehen Sie notwendige Konsequenzen, obwohl sie schmerzen. Manchmal können Sie das Schlimmste verhindern, wenn Sie sich von unrentablen Bereichen trennen oder einige Stellen streichen.

WER HilFT?

Holen Sie sich einen neutralen Berater, der professionell beurteilen kann, wo Sie stehen, und der gemeinsam mit Ihnen Maßnahmen entwickelt, um das Unternehmen wieder flottzumachen.

In Kooperation mit den Industrie- und Handelskammern unterstützt die KfW Mittelstandsbank Unternehmer in der Krise. Wenden Sie sich an die IHK Ihrer Region. Dort wird zunächst in einem ausführlichen Gespräch

analysiert, ob es möglich ist, Ihre Firma zu retten. Besteht Aussicht auf eine Sanierung, wird Ihnen im zweiten Schritt kostenlos ein Bankberater zur Seite gestellt: Zehn Tage lang analysiert er eingehend die Situation Ihrer Firma. Der letzte Schritt ist ein Gespräch am sogenannten Runden Tisch der KfW, das von einem Vertreter der IHK moderiert wird. Dort präsentiert der Berater seine Ergebnisse und entwickelt mit Ihnen und Ihren Finanzierungspartnern Lösungsvorschläge.

Zahlreiche Unternehmensberatungen haben sich auf Krisenmanagement spezialisiert. Adressen erfahren Sie bei der für Ihre Region zuständigen Wirtschaftsförderungsgesellschaft, beim Bundesministerium für Wirtschaft oder bei Ihrer Landesregierung. Dort können Sie sich auch über Zuschüsse zu den anfallenden Beratungskosten informieren.

www.kfw-mittelstandsbank.de
> Beratung > Unternehmensentwicklung > Krise

www.gib.nrw.de
> Krisenberatung

www.bdu.de > Informationen für Klienten > Online-Beratersuche

ZÄHNE ZUSAMMENBEISSEN

Eine ernsthafte Krise bleibt weder Ihren Mitarbeitern noch Ihren Geschäftspartnern und Geldgebern verborgen. Offenheit ist deshalb das Gebot der Stunde: Legen Sie die Situation mit allen wichtigen Aspekten geradeheraus dar. Zeigen Sie nach innen und außen, dass Sie das Problem erkannt haben, und erläutern Sie, wie Sie weiter vorgehen wollen. Sprechen Sie mit Ihren Mitarbeitern darüber, ob sie dazu bereit sind, gemeinsam mit Ihnen die schwierige Situation zu überwinden. Stellen Sie einen Plan auf: Welche weiteren Möglichkeiten haben Sie, um zusätzliches Kapital zu gewinnen? Welche Schritte führen in welcher Reihenfolge und in welchem realistischen Zeitraum aus der Krise heraus? Ganz wichtig ist es gerade jetzt festzulegen, wer welche konkreten Aufgaben hat. Und halten Sie alle Beteiligten über aktuelle Entwicklungen auf dem Laufenden – nur durch kontinuierliche und aufrichtige Kommunikation vermeiden Sie kontraproduktive Panik und unkontrolliert brodelnde Gerüchte.

DIE INSOLVENZ IM BLICK

Natürlich gibt es Fälle, in denen auch das beste Krisenmanagement nichts mehr nützt. Dann ist es wichtig, dass Sie sich Ihr Scheitern eingestehen und ein aussichtsloses Unterfangen nicht noch unnötig in die Länge

ziehen. Insolvent sind Sie in dem Moment, in dem Ihr Unternehmen überschuldet ist oder Sie fällige Beträge nicht mehr bezahlen können.

Einen Antrag auf Insolvenz dürfen Sie jedoch auch dann stellen, wenn Ihr Finanzplan zeigt, dass Sie innerhalb der nächsten Monate nicht mehr in der Lage sein werden, Ihren Verpflichtungen nachzukommen. Spätestens wenn Ihre Kasse völlig leer ist, müssen Sie Ihre Insolvenz innerhalb von drei Wochen beim zuständigen Amtsgericht melden. Wenn Sie diese Insolvenzantragspflicht verletzen, drohen Ihnen Freiheitsstrafe, Geldstrafe oder Schadenersatzleistungen an Ihre Gläubiger.

Das Insolvenzverfahren hat das Ziel, Ihre Gläubiger zufriedenzustellen, indem das pfändbare Vermögen Ihres Unternehmens flüssig gemacht wird. Gegebenenfalls entscheidet das Gericht auch darüber, ob Aussichten bestehen, Ihren Betrieb oder wenigstens einen Teil davon zu erhalten. Wenn es bei Ihnen gar nichts mehr zu holen gibt, weist das Gericht den Insolvenzantrag ab. Auf jeden Fall sollten Sie schon zu Beginn des Verfahrens einen Insolvenz- oder Schuldnerberater aufsuchen. Ansprechpartner in Ihrer Nähe finden Sie beispielsweise hier:

www.insolvenzberatung.de

www.forum-schuldnerberatung.de

www.schulden-online.de

www.bag-schuldnerberatung.de

ZWEITE CHANCE

Sie haben alles versucht, doch die Mühen waren umsonst – Sie sind mit Ihrer Geschäftsidee gescheitert. Wenn Sie nun Selbstvorwürfe und Versagensgefühle quälen, so vergessen Sie nicht, dass Sie aus Fehlern lernen können. Im Laufe der Krise haben Sie nicht nur verloren, sondern auch dazugewonnen: wertvolle Managementenerfahrungen, die Sie vielleicht zu einer erfolgreichen Neugründung befähigen. Restarter heißen Gründer, die im zweiten Anlauf erst den Durchbruch schaffen. Laut Institut für Mittelstandsforschung (IfM) ist das jeder fünfte Unternehmer. Gelingt das neue Vorhaben, so ist es meist erfolgreicher als vergleichbare Unternehmen von Erstgründern: Restarter erzielen im Durchschnitt 30 Prozent mehr Gewinn. Weil sie nun die Risiken kennen, die Finanzierung besser planen und sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren.

Tipp: Die Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung (GIB NRW) hat einen Leitfaden für Restarter herausgegeben. Er ist unter dem Titel „Die 2. Chance“ unter www.gib.nrw.de > Downloads zu finden.



ÜBERBLICK BEHALTEN

Viele Existenzgründer geraten in eine Krise, weil sie entweder gar keinen richtigen Businessplan erstellt haben oder ihn nach der Gründung ihres Unternehmens nicht mehr aktualisieren. Es gibt Unternehmer, die haben eine tolle Software für ihre Liquiditätsplanung – und benutzen sie nicht. Wenn sie dann den Überblick verlieren und nach fünf Jahren plötzlich einen Kredit zurückzahlen müssen, haben sie keinerlei Rücklagen gebildet und sind ganz schnell zahlungsunfähig. Leider kann ich vielen Gründern, die in einer Krisensituation zu mir kommen, nicht mehr helfen. Die meisten kommen zu spät. Wenn das Unternehmen keinerlei Potenzial mehr hat, bringt es auch nichts, seine Insolvenz noch ein halbes Jahr hinauszuzögern. Ein Unternehmensberater, der so etwas mitträgt, will nur Geld verdienen. Gründer sollten vorsichtig werden, wenn ein Berater große Versprechungen macht. Gute Unternehmensberater führen ein eingehendes Vorgespräch. Lohnt sich eine Betreuung, überlegen sie sich gemeinsam mit dem Management das weitere Vorgehen. Manchmal reicht schon eine Krisenberatung von zwei Stunden, manchmal zieht sie sich über Wochen hin.

Karsten Noack, Noack Unternehmensberatung Berlin
www.noackunternehmensberatung.de

Businesspläne schmieden, Geldgeber finden, auf Kundenfang gehen: In der hektischen Phase der Unternehmensgründung und im laufenden Tagesgeschäft werden Gedanken an einen Ernstfall oft zur Seite geschoben. Doch vor Risiken ist niemand gefeit. Deswegen sollten Sie Ihren Versicherungsschutz nicht auf morgen vertagen.



SICHER IST SICHER

46 SCHÖNES LEBEN
Versicherungstipps für heute und morgen



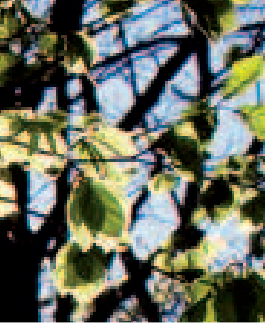


Ein Hauch von Pioniergeist gehört zu jeder Existenzgründung dazu. Doch Sie können dafür sorgen, dass sich die unternehmerischen Risiken im Rahmen halten – auch mit dem richtigen Versicherungsschutz. Daran sollten Sie nicht sparen, selbst wenn in der Anfangsphase das Geld knapp ist.

Welche Policen Sie benötigen, hängt von der Art Ihres Unternehmens ab. Als Selbstständiger, der teure Produktionsmaschinen anschafft, brauchen Sie ganz andere Versicherungen als ein Existenzgründer, der lediglich mit Notebook und kreativen Ideen an den Start geht. Am besten stellen Sie eine Prioritätenliste auf: Welcher Schutz ist Pflicht, welcher Kür? Experten helfen Ihnen gerne, die notwendigen Versicherungen nach dem Baukastenmodell zusammenzustellen. Es gibt sogar Existenzgründerpakete, die günstige Kombinationen bieten. So gesichert, steht Ihr Unternehmen auf festem Grund – und hat die besten Voraussetzungen für Wachstum.

FÜR IHR EIGENES WOHL

Auch wenn die Firma jetzt im Mittelpunkt steht – vergessen Sie nicht, an sich selbst und Ihre Familie zu denken. Wenn Sie krank werden oder Ihnen etwas zustößt, steht der Laden erst



SCHÖNES LEBEN

VERSICHERUNGSTIPPS FÜR HEUTE UND MORGEN

einmal still. Es gibt keinen Arbeitgeber, der 50 Prozent Ihrer Beiträge für die Krankenversicherung zahlt und bei einem Arbeitsunfall für Ihren Klinikaufenthalt aufkommt. Deshalb müssen Sie selbst vorsorgen.

DIE KRANKENVERSICHERUNG

Waren Sie als Angestellter pflichtversichert, dann können Sie jetzt entscheiden, ob Sie freiwillig in der gesetzlichen Krankenversicherung bleiben oder in eine private wechseln wollen. Selbstständige, die bereits vorher privat krankenversichert waren, haben keine Wahl: Für sie sind private Anbieter die einzige Möglichkeit. Bedenken Sie auch: Wenn Sie für längere Zeit ausfallen, zahlt niemand Ihr Einkommen weiter. Eine Krankentagegeldversicherung ist deshalb für Existenzgründer wichtig.

Zu einer privaten Krankenversicherung gehört automatisch die private Pflegeversicherung. Die Beiträge werden leistungs-, risiko- und altersabhängig kalkuliert. Sie können also durchaus unter dem Höchstbetrag der gesetzlichen Versicherung liegen. Je nach Vorerkrankung kann ein Risikoaufschlag erhoben werden. Bei einer privaten Krankenkasse sind Ehepartner und Kinder übrigens nicht mitversichert. Für sie sind eigene Beiträge fällig.

DIE UNFALLVERSICHERUNG

Vor Arbeits- und Wegeunfällen ist niemand gefeit. Deswegen sollten Sie eine Unfallversicherung abschließen. In einigen Berufsgruppen ist eine Unfallversicherung über die Berufsgenossenschaft Pflicht. Melden Sie sich bei der für Sie zuständigen Berufsgenossenschaft – sie teilt Ihnen mit, ob Sie sich versichern müssen. Sie können dort aber auch freiwillig eine Versicherung abschließen, die einige Vorteile bietet. Nur die gesetzliche Unfallversicherung zahlt beispielsweise bei Berufskrankheiten – und nur hier sind Rentenleistungen obligatorisch. Die Absicherung ist jedoch nicht lückenlos. Möchten Sie auch in Ihrer Freizeit versichert sein, bietet Ihnen nur die private Unfallversicherung Schutz. Um optimal versichert zu sein, sollten Sie daher auch privat versichert sein.

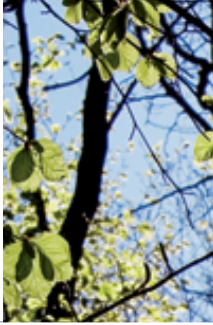
DIE BERUFUNFÄHIGKEITSVERSICHERUNG

Eine schwere Krankheit oder ein Unfall kann Sie unter Umständen so einschränken, dass Sie gar nicht mehr oder nur wenige Stunden am Tag arbeiten können. Damit Sie als Selbstständiger in einer solchen Situation nicht zum Sozialfall werden, ist eine Berufsunfähigkeitsversicherung unverzichtbar. Sie garantiert Ihnen eine monatliche Rente, bis Sie wieder voll einsatzfähig sind – längstens bis zum Eintritt in den Ruhestand. In der Regel zahlen die Versicherer die volle vereinbarte Rente bereits bei einer Berufsunfähigkeit von mindestens 50 Prozent.

Auch wenn Sie freiwilliges Mitglied der gesetzlichen Rentenversicherung bleiben oder hier aus früheren Beitragsjahren Ansprüche erworben haben, ist eine private Berufsunfähigkeitsversicherung für Sie wichtig. Denn seit 2001 erhalten alle, die nach dem 1. Januar 1961 geboren sind, nur noch dann die volle Erwerbsminderungsrente, wenn sie weniger als drei Stunden am Tag berufstätig sein können. Auch Menschen, die vor dem 1. Januar 1961 geboren sind, beziehen in diesem Fall spürbar gekürzte gesetzliche Erwerbsminderungsrenten.

Die private Berufsunfähigkeitsversicherung kann allein oder als Zusatz zu einer Lebensversicherung abgeschlossen werden. Dies hat den Vorteil, dass die Hauptversicherung im Fall der Berufsunfähigkeit für den Versicherten beitragsfrei weiterläuft.

Ausführliche Informationen darüber finden Sie in der Broschüre *Die private Berufsunfähigkeitsversicherung* aus der Reihe Versicherungen klipp + klar. Fordern Sie sie einfach unter www.klipp-und-klar.de an.



>> VERSICHERUNGSTIPPS FÜR HEUTE UND MORGEN

DIE RENTENVERSICHERUNG

Sobald Sie es sich finanziell erlauben können, sollten Sie an Ihre Altersvorsorge denken. Waren Sie zuvor als Angestellter tätig, steht Ihnen weiterhin die gesetzliche Rentenversicherung offen. Angesichts der trüben Aussichten in der staatlichen Altersvorsorge empfiehlt sich jedoch ein privater Anbieter. Lediglich Handwerker, die sich selbstständig machen, sind dazu verpflichtet, sich insgesamt 16 Jahre gesetzlich zu versichern. Staatliche Rentenansprüche, die Sie bereits erworben haben, bleiben auf jeden Fall bestehen.

Eine besonders interessante Altersvorsorge für Selbstständige ist die neue Basisrente – wegen ihrer hohen steuerlichen Förderung. Rechtlich basiert sie auf dem zum 1. Januar 2005 in Kraft getretenen Alterseinkünftegesetz. Damit sind die Voraussetzungen für den Übergang zu einer sogenannten nachgelagerten Besteuerung geschaffen worden. Zwar werden die Renten künftig nach und nach besteuert, dafür können im Gegenzug die Aufwendungen zur Altersvorsorge schrittweise steuerlich geltend gemacht werden. Das gilt nicht nur für Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung und Zahlungen an berufsständische Versorgungswerke:

Selbstständige, die sich komplett privat absichern, können erstmals den gesamten Freibetrag in eine Basisrente investieren.

Ausführliche Informationen zu diesem Thema finden Sie in der Broschüre *Die Basisrente* aus der Reihe *Versicherungen klipp + klar*.

Weitere Informationen über Versicherungen für Existenzgründer gibt es beim Informationszentrum der deutschen Versicherer, Beratungshotline 0800/3399399, oder unter www.zukunft-klippundklar.de/gruender.

FÜR DEN SCHUTZ DER FIRMA

Es gibt eine fast unüberschaubare Zahl betrieblicher Versicherungen. Überlegen Sie deshalb gut, welchen Schutz Sie in der Anfangsphase wirklich benötigen, und lassen Sie sich von Versicherungsfachleuten oder Existenzgründer-Initiativen beraten. In einigen Fällen bietet sich eine Selbstbeteiligung an – so sparen Sie bares Geld.

BERUFS- ODER BETRIEBSHAFT-PFLICHTVERSICHERUNG

Kleine Unachtsamkeiten können im Nu große Schäden anrichten. Vor den Folgen schützt Sie eine Berufs- oder Betriebshaftpflichtversicherung. Für einige Berufe – beispielsweise für Heilpraktiker, Architekten oder Unternehmensberater – ist sie sogar gesetzlich vorgeschrieben. Je nach Geschäfts-

modell sollten Sie zusätzlich beispielsweise über eine Produkthaftpflichtversicherung nachdenken.

RECHTSSCHUTZVERSICHERUNG

Probleme mit Mitarbeitern, Partnern oder Kunden können sich manchmal zum kostspieligen Rechtsstreit auswachsen. Damit der Sie nicht teuer zu stehen kommt, sollten Sie eine Rechtsschutzversicherung abschließen. Schutz für den privaten und beruflichen Bereich gibt es oft als Kombipaket, das speziell auf Ihre Bedürfnisse als Selbstständiger zugeschnitten ist.

SCHADENVERSICHERUNG

Produktionsfehler, Computerpanne oder Betriebsunterbrechung – für fast jeden Schadensfall im Unternehmen können Sie vorsorgen. Stellen Sie sich vor dem Versicherungsabschluss stets die Frage, wie wahrscheinlich es ist, dass ein Schaden eintritt – und ob Sie in der Lage sind, für bestimmte Kosten selbst aufzukommen. Eine Basisversicherung, die Sie vor Feuer-, Wasser-, Sturm- oder Einbruchschäden schützt, sollten Sie unbedingt abschließen.

CHECKLISTE FÜR EXISTENZGRÜNDER

Folgende Fragen helfen Ihnen, die wichtigsten Risiken zu erkennen:

Was kann schlimmstenfalls passieren, wenn ...

- | Sie beruflich oder privat Schäden verursachen?
- | Sie einen Kunden falsch beraten?
- | Ihr Besitz durch Feuer, Sturm oder Einbruchdiebstahl beschädigt wird?
- | sich jemand auf Ihrem Grundstück verletzt?
- | Sie um Ihr Recht streiten müssen?
- | der Betrieb unterbrochen ist, Sie jedoch die Löhne weiterzahlen müssen?
- | Ihr Computer beschädigt wird?
- | wichtige Dateien gelöscht wurden?
- | ein Kunde seine Rechnung nicht bezahlt?

Was wären die Konsequenzen für Sie, die Firma und unter Umständen auch für Ihre Familie, wenn ...

- | Sie wegen Krankheit längere Zeit kein Geld verdienen?
- | Sie berufsunfähig würden?

Wie wollen Sie versorgt sein, wenn ...

- | Sie krank werden?
- | Sie im Alter nicht mehr arbeiten wollen oder können?
- | Sie Pflege brauchen?

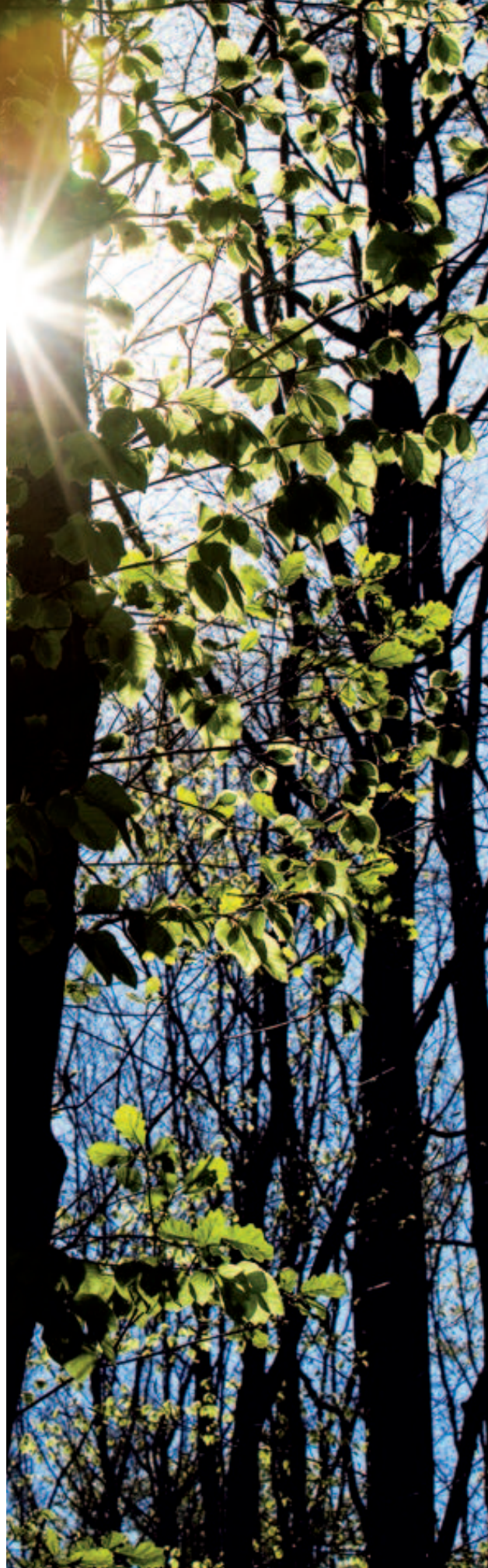
WENN DIE FIRMA WÄCHST

Sie haben die Startphase erfolgreich gemeistert, Ihr Unternehmen floriert. Vielleicht stellen Sie jetzt weitere Mitarbeiter ein, beziehen größere Räume und können sich statt der Standardgeräte endlich Hightech-Maschinen leisten. Eine Situation, für die Sie hart gearbeitet haben. Und der richtige Zeitpunkt, um darüber nachzudenken, ob Sie den Versicherungsschutz ausbauen sollten – für Sie selbst und für Ihr Unternehmen.

Mehr Informationen und Details zu allen Versicherungen, die für Sie und Ihren Betrieb infrage kommen, finden Sie in der Broschüre *Mehr Sicherheit für Betriebe und Freiberufler – Versicherungen für Selbstständige*.

UNFALLVERSICHERUNG FÜR IHRE MITARBEITER

Wer Mitarbeiter beschäftigt, muss sie bei der Berufsgenossenschaft anmelden und dafür sorgen, dass die Unfallverhütungsvorschriften am Arbeitsplatz eingehalten werden. Sie als Arbeitgeber tragen außerdem die Kosten für die gesetzliche Unfallversicherung Ihrer Angestellten.



NACHGEFRAGT

WICHTIGE ADRESSEN

- AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft m. b. H.**
Große Gallusstraße 1-7
60311 Frankfurt am Main
Tel.: 069/29891-00
E-Mail: info@akabank.de
www.akabank.de
- ADM Arbeitskreis Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute e. V.**
Langer Weg 18
60489 Frankfurt am Main
Tel.: 069/97843136
E-Mail: office@adm-ev.de
www.adm-ev.de
- BMF – Bundesverband Mittelstands-Förderung**
Waldstraße 6 D
82205 Gilching
Tel.: 08105/779971
E-Mail: info@bmf-verband.de
www.bmf-verband.de
- Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen e. V. (BDIU)**
Friedrichstraße 50-55
10117 Berlin
Tel.: 030/2060736-0
E-Mail: bdiu@inkasso.de
www.inkasso.de
- Bundesverband Deutscher Kapitalgesellschaften – German Private Equity and Venture Capital Association e. V.**
Residenz am Deutschen Theater
Reinhardtstraße 27c
10117 Berlin
Tel.: 030/306982-0
E-Mail: bvk@bvk-ev.de
www.bvk-ev.de
- Bundesverband der Selbstständigen Deutscher Gewerbeverband e. V.**
Bundesgeschäftsstelle
Platz vor dem Neuen Tor 4
10115 Berlin
Tel.: 030/280491-0
E-Mail: info@bds-dgv.de
www.bds-dgv.de
- DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft mbH**
Belvederestraße 40
50933 Köln
Postfach 450 340
50878 Köln
Tel.: 0221/4986-0
E-Mail: info@deginvest.de
www.deginvest.de
- Deutsches Patent- und Markenamt (DPMA)**
Zweibrückenstraße 12
80331 München
Tel.: 089/2195-0
E-Mail: post@dpma.de
www.dpma.de
- Euler Hermes Kreditversicherungs-AG**
Friedensallee 254
22763 Hamburg
Tel.: 040/8834-0
E-Mail: info.de@eulerhermes.com
www.eulerhermes.com
- Europäisches Patentamt**
Erhardtstraße 27
80469 München
Tel.: 089/2399-0
www.epo.org
- Deutscher Factoring-Verband e. V.**
Große Bleiche 60-62
55116 Mainz
Tel.: 06131/2877070
E-Mail: gf.verband@factoring.de
www.factoring.de
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V. (DIHK)**
Breite Straße 29
10178 Berlin
Tel.: 030/20308-0
E-Mail: infocenter@berlin.dihk.de
www.dihk.de
- die ideenbörse-PROGRESS**
Alfred-Herrhausen-Straße 44
58455 Witten
Tel.: 02302/91437-0
E-Mail: die-ideenboerse@i-r.uni-wh.de
www.die-ideenboerse.de
- Leitstelle für Gewerbeförderungsmittel des Bundes**
Agrippinawerft 28
50678 Köln
Tel.: 0221/3625-17
E-Mail: info@leitstelle.org
www.leitstelle.org
- RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V.**
Kompetenzzentrum
Düsseldorfer Straße 40
65760 Eschborn
Tel.: 06196/4952812
E-Mail: rkw@rkw.de
www.rkw.de
- Zentralverband des Deutschen Handwerks e. V. (ZDH)**
Mohrenstraße 20/21
10117 Berlin
Tel.: 030/20619-0
E-Mail: info@zdh.de
www.zdh.de

Folgende Broschüren der Reihe „ZUKUNFT klipp + klar“ können über die **Hotline 0800/7424375** oder über die Website **www.klipp-und-klar.de** bestellt werden:

- | **Startklar**
Tipps und Infos für Uni-Absolventen
- | **Einzelausgabe**
Tipps und Infos für Singles
- | **Jetzt geht's los**
Tipps und Infos für Schulabgänger
- | **Lebenslauf**
Tipps und Infos für Berufstätige und Jobsuchende
- | **Zeit zu zweit**
Tipps und Infos für junge Paare
- | **Menschenkinder**
Tipps und Infos für Eltern
- | **Fortschritt**
Tipps und Infos für Berufsaussteiger

Aus der Reihe „Versicherungen klipp + klar“ können folgende Broschüren über die **Hotline 0800/7424375** oder über die Website **www.versicherungen-klippundklar.de** bestellt werden:

- | Sozial- und Individualversicherung in Deutschland
Versicherungen staatlich und privat
- | Sicherheit für ein langes Leben
Die neue Rente
- | Vorsorgen mit steuerlicher Förderung
Die Basisrente
- | Vorsorgen mit staatlichen Zulagen
Die Riester-Rente
- | Attraktiv für Arbeitgeber und Arbeitnehmer
Die betriebliche Altersversorgung
- | Altersvorsorge und Risikoschutz
Lebensversicherung – Ihre private Vorsorge
- | Risikoschutz und Existenzsicherung
Die private Berufsunfähigkeitsversicherung
- | Mehr Sicherheit für Betriebe und Freiberufler
Versicherungen für Selbstständige
- | Mit Sicherheit zum Eigenheim
Versicherungen für Bauherren
- | Einbruchschutz für Haus und Wohnung
Sicher ist sicher
- | Recht gehabt und auch bekommen
Im Streitfall hilft die Rechtsschutzversicherung
- | Richtig versichert in den Urlaub
Reisen ohne Risiko
- | Gut gesichert Gutes tun
Sicherheit im Ehrenamt
- | Vorsehen statt Nachsehen
Die Unfallversicherung – Ihr Schutz für alle Fälle
- | Leichtsinn und Missgeschick
Private Haftpflichtversicherung – für den Schaden geradestehen
- | Gut abgesichert unterwegs
Versicherungen rund ums Auto

ZUKUNFT KLIPP + KLAR

Informationszentrum der deutschen Versicherer

ZUKUNFT
klipp+klar