

Verbandsgemeinde Bad Hönningen



Vier Grundsteine in die Selbstständigkeit

So gründen Sie richtig

Wirtschaftsförderung und Strukturentwicklung

Verbandsgemeinde Bad Hönningen





Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Unternehmer*innen,

wir freuen uns, dass Sie sich zur Selbstständigkeit entschieden haben und den Weg in das Unternehmertum gehen wollen. Dieser Schritt ist ein wichtiger in Ihrem Leben, der sehr wohl überlegt sein will. Wir, die kommunale Wirtschaftsförderung, unterstützen Sie gerne dabei und möchten Ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen. Mit dieser Informationsmappe erhalten Sie wichtige Erkenntnisse mit wichtigen und wertvollen Informationen zur Gründung bzw. zur Selbstständigkeit. Bitte lesen Sie sich diese Informationen in Ruhe durch, machen Sie sich Notizen und fragen Sie gerne beim Unterzeichner dieses Schreibens bei Bedarf nach. Wir beraten Sie sehr gerne zu Ihren brennenden Themen und versuchen Ihnen alle Ihre Fragen zufriedenstellend zu beantworten. Mit den nachfolgenden Kontaktdaten sind wir für Sie zu jeder Zeit erreichbar. Vereinbaren Sie gerne einen Termin mit uns. Wir sind für Sie gerne da!

Mit den besten Grüßen

Ihr

Detlef Odenkirchen

Wirtschaftsförderung und Strukturentwicklung

Verbandsgemeinde Bad Hönningen





Inhaltsverzeichnis

Beim Gründen eines Unternehmens ist es ganz entscheidend, in welcher Reihenfolge man die wichtigen Aufgabenfelder abarbeitet. Daher haben wir die nachfolgenden vier Punkte zur richtigen Gründung eines Unternehmens in die Reihenfolge gesetzt, wie sie von Ihnen im Idealfall abgeleistet werden sollten. Von den Punkten 1-4 sollten Sie Ihre Gründung vorbereiten, dann sind Sie auf der sicheren Seite erfolgreich zu gründen. Dieses Heft soll für Sie ein Leitfaden sein und Sie dabei begleiten. Viel Freude bei der Vorbereitung Ihrer ganz persönlichen Gründung.

1. Der Businessplan ist die Geschäftsgrundlage
2. Welche Rechtsform ist die Richtige?
3. Vorbereiten des Bankgesprächs
4. Gewerbe anmelden – Richtig gemacht

Der Businessplan ist die Geschäftsgrundlage



Wirtschaftsförderung und Strukturentwicklung

Verbandsgemeinde Bad Hönningen





Der Businessplan: Wozu wird er benötigt?

Die Erstellung eines Businessplans bildet einen zentralen Bestandteil der Vorbereitung einer Unternehmensgründung, einer Geschäftsübernahme sowie (bei Bestandsunternehmen) größerer Investitionsvorhaben oder Umstrukturierungen. Denn eine mangelhafte Planung führt häufig zum Scheitern von Unternehmensgründungen.

Der Businessplan dient dabei der

- Präzisierung eines Geschäftsmodells,
- Definition strategischer und betriebswirtschaftlicher Zielsetzungen,
- Erstellung einer Finanzplanung und
- ist Voraussetzung für die Beantragung öffentlicher Fördergelder.

Er umfasst gewöhnlich 20 bis 25 Seiten zuzüglich eines Zahlenwerks mit detaillierten Angaben zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Der Businessplan dient der Überprüfung einer Geschäftsidee auf generelle Durchführbarkeit und wirtschaftliches Potenzial. Wenn Sie einen Businessplan erstellen, wird ein zentrales Element die Planung aller strategisch wichtigen Geschäftszahlen und Unternehmensziele sein. Er enthält aber auch die einzelnen operativen Maßnahmen, die nach Gründung, Firmenübernahme oder Tätigung einer größeren Investition mit Priorität durchgeführt werden sollen.

Bevor Sie aber Ihren Businessplan erstellen, sollten Sie zunächst seinen Zweck bestimmen. Dazu gehört insbesondere eine klare Definition der Zielgruppen und Funktionen des Businessplanes.

Für Kreditgeber und Investoren ist der Geschäftsplan eine unverzichtbare Grundlage für Entscheidungen über eine Kreditgewährung oder eine Beteiligung am Unternehmen. Lieferanten und potenziell wichtige Kunden entscheiden auf Basis eines Businessplans darüber, ob sie eine Geschäftsbeziehung mit einem Gründer-Unternehmen eingehen oder nicht. Der Vermieter gewerblicher Geschäftsräume verschafft sich anhand des Businessplans einen Eindruck über die Seriosität eines möglichen Mieters und seines Geschäftsvorhabens. Auch die Förderung durch öffentliche Mittel setzt voraus, dass Sie einen Businessplan erstellen. Hierzu sei gesagt, dass die deutsche Landschaft der Förderinstitute und die jeweiligen Programme zur Förderung von Existenzgründungen sehr vielfältig sind. Gerade für Startups sind aber die Fördergelder der KfW und natürlich der Gründungszuschuss vom Arbeitsamt besonders interessant. Aber auch die Förderbanken der Länder halten umfangreiche Fördermittel für Existenzgründer bereit.

Die größte Bedeutung hat ein **Businessplan jedoch für den Gründer selbst**. Das meint auch die ZEIT ONLINE, in ihrem Beitrag "So schreibt man einen Businessplan". Durch die Bearbeitung der einzelnen Kapitel eines Businessplans ist sichergestellt, dass sich der Gründer mit allen wichtigen Fragen rund um die Gründung seines Unternehmens intensiv befasst. Wegen seiner Funktion als

Machbarkeitsstudie ist deswegen unbedingt zu empfehlen, dass der Businessplan bereits vor der Umsetzung einer Geschäftsidee ausgearbeitet wird.

Businessplan Gliederung: Der Aufbau eines Businessplans

Gründer und Unternehmer, die einen Businessplan erstellen wollen, sollten sich am besten an der Gliederung einer Businessplan-Vorlage orientieren. So wird ein systematischer Aufbau sichergestellt. Häufig werden dabei die folgenden Kapitel vorgeschrieben:



Mögliche Kapitel des Businessplans

1. Executive Summary
2. Der Gründer/ das Gründerteam
3. Geschäftsidee
4. Analyse von Markt und Wettbewerb
5. Unternehmensziele und -strategie
6. Marketing
7. Organisation, Rechtsform und Personal
8. Finanzplan
9. SWOT-Analyse

Wenn Sie einen Businessplan erstellen, sollten Sie diese Punkte bringen! Selbststaendigkeit.de

Eine **allgemeingültige Struktur des Businessplans gibt es allerdings nicht**. So ergeben sich beispielsweise die Bestandteile „Analyse von Markt und Wettbewerb“, „Unternehmensziele und -strategie“ sowie „Marketing“ aus den Arbeiten an einem Marketingplan. Leserfreundlicher ist allerdings der dargestellte Kapitelaufbau, insbesondere wenn es darum geht, Investoren und Finanzinstitute von der eigenen Geschäftsidee zu überzeugen. Wenn Sie allerdings ein fertigungsintensives Gründungsvorhaben planen, sollten Sie ein gesondertes Kapitel zum Fertigungsplan einbauen.



1. Executive Summary

Dem Businessplan wird eine Zusammenfassung der Geschäftsidee (Executive Summary) vorangestellt, die nach den Vorgaben jeder Businessplan-Vorlage eine bis höchstens zwei Seiten umfasst. Mit einer sachlich und interessant geschriebenen Executive Summary stellen Sie die Aufmerksamkeit der Leser sicher.

2. Der Gründer/ das Gründerteam

Die Vorstellung des Gründers oder Gründerteams ist für die Businessplan-Adressaten von zentraler Bedeutung. Schließlich entscheidet die Gründerpersönlichkeit über den Erfolg einer Unternehmensgründung. Ein aussagekräftiger Lebenslauf des Gründers sowie seine Qualifikationen und Erfahrungen ermöglichen Investoren, Geschäftspartnern oder Banken eine belastbare und verlässliche Einschätzung der Person, der letztlich das Vertrauen ausgesprochen werden soll.

3. Geschäftsidee

Zu einer prägnanten Darstellung der Geschäftsidee gehören auch Informationen über

- Besonderheiten bei der Produktherstellung, zum Beispiel Produktionsweisen und Bezugsquellen von Vormaterialien,
- Kostenstrukturen, zum Beispiel Einkaufs- und Herstellungskosten sowie
- Produktpreise und Gewinnmargen.

Wichtig, wenn Sie Ihren Businessplan erstellen, ist stets die Darstellung des Nutzens, die mit Ihrer Geschäftsidee für Kunden verbunden ist.

4. Analyse von Markt und Wettbewerb

In der Marktanalyse beschreiben Sie das Marktumfeld Ihres Unternehmens. Dazu gehören

- eine kurze und präzise Bestimmung Ihres Zielmarktes mit seinen charakteristischen Merkmalen,
- eine Beschreibung der Größe des relevanten Marktes nach Kundenzahl und der erwarteten Absatzmenge und des prognostizierten Umsatzvolumens,
- eine Analyse des Wettbewerbs, in der Sie auf die Stärken und Schwächen von Mitbewerbern eingehen sowie
- eine Darstellung der Marktpositionierung Ihres Unternehmens (im Vergleich zur Positionierung von Mitbewerbern). Mögliche Unterscheidungskriterien zu Wettbewerbern sind der unterschiedliche Kundennutzen aufgrund der räumlichen Lage im Markt, der Eigenschaften der Produkte und der Service-Leistungen sowie die Preisgestaltung.

Wenn Sie einen Businessplan erstellen, sollten Sie fundierte Unterlegungen Ihrer Annahmen zur Umsatzplanung mit möglichst genauen Belegen und plausiblen Argumenten machen. Dies



verstärkt die Überzeugungskraft des Businessplans. Belastbare Daten finden Sie in der Regel auf den Seiten des statistischen Bundesamtes oder privater Anbieter.

5. Unternehmensziele und -strategie

In diesem Kapitel präsentieren Sie Ihren Umsetzungsplan (auch Realisierungsfahrplan genannt), mit dem Sie die von Ihnen definierten Ziele erreichen wollen. Zur Umsetzungsplanung gehören die wichtigsten Maßnahmenpakete sowie die zentralen Meilensteine auf dem Weg zu den jeweiligen Zielen.

Konzentrieren Sie sich in diesem Abschnitt auf die Beschreibung der wesentlichen Maßnahmen - wie beispielsweise einen geplanten Umbau, die Geschäftseröffnung (Termin und Vorgehensweise) oder auch Erweiterungsvorhaben. Sorgen Sie gerade bei diesem Abschnitt Ihres Geschäftsplans für eine übersichtliche Darstellungsform.

6. Marketing

Sobald Sie einen Businessplan erstellen, kommen Sie um einen Marketingplan nicht umher. Denn dieser nimmt eine bedeutende Rolle in Ihrem Businessplan ein. Schließlich versuchen Sie hier die Adressaten Ihres Businessplans davon zu überzeugen, dass es für Ihre Geschäftsidee einen Markt gibt und dass dieser gewinnbringend ist.

Allerdings ist es nicht nötig, im Businessplan Ihren kompletten Marketingplan zu präsentieren. Ein kompletter Marketingplan sollte neben der Marketinganalyse, der Bestimmung von Marketingzielen und Ableitung von Marketingstrategien auch den Einsatz von Marketinginstrumenten und die geplanten Aktivitäten bei der Marketingkontrolle umfassen.

In der hier gewählten Struktur reicht es aus im Kapitel Marketing solche Marketinginstrumente – auch bekannt als die 4 P's – zu beschreiben, mit denen Sie erreichen wollen, dass potenzielle Kunden auch tatsächlich Ihre Produkte kaufen. Abschließend stellen Sie Ihre Markteintrittsstrategien vor – also diejenigen Maßnahmen, mit denen Sie Ihr Unternehmen etablieren und die ersten Kunden gewinnen wollen.

7. Organisation, Rechtsform und Personal

Beschreiben Sie die Rechtsform Ihres Unternehmens und die Eigentümer- und Anteilsstrukturen. Gegebenenfalls gehen Sie auf vorhandene Zweigstellen und Besonderheiten der Organisation Ihres Unternehmens ein.

Planen Sie die Einstellung von Personal, so sind auch Informationen über Schlüsselmitarbeiter und sonstige feste oder freie Mitarbeiter von Interesse, um den Erfolg Ihres Geschäftsmodells einschätzen zu können.

8. Finanzplan

Der Finanzplan für Ihr Unternehmen besteht aus verschiedenen Teilplänen.



Die Teilpläne im Finanzplan



Businessplan erstellen: Teilpläne eines Finanzplans, Selbststaendigkeit.de

- Im **Umsatzplan** tragen Sie die angestrebten Netto-Umsätze ein (ohne Mehrwertsteuer).
- Der **Kostenplan** zeigt die unabhängig vom Umsatz entstehenden fixen Kosten sowie die variablen Kosten, deren Höhe regelmäßig von Produktionsvolumen oder Beschäftigungsgrad bestimmt werden. Berücksichtigen Sie auch die Kosten für die Gründung Ihres Unternehmens. Dazu gehören zum Beispiel Aufwendungen für einen Rechtsanwalt und Notar, Zulassungen und Lizenzen sowie für Beratungen, die im Hinblick auf die Unternehmensgründung durchgeführt werden.
- Der **Liquiditätsplan (Kapitalbedarfsplan)** weist die Umsätze und Kosten für diejenigen Monate aus, in denen Einnahmen bzw. Ausgaben tatsächlich zu erwarten sind. Beispiel: Zwischen Rechnungsstellung und Zahlungseingang verstreicht oftmals ein größerer Zeitraum. Der **Liquiditätsplan** zeigt die Differenz zwischen Ihren Einnahmen und Ausgaben. Gerade in der Startphase eines Unternehmens ist ausreichende Liquidität von größter Bedeutung. Daher wird die Liquiditätsplanung in der Regel auch mit monats- oder quartalsweisen Plandaten erstellt.



Ergänzend ermitteln Sie Ihren privaten Finanzbedarf. Ihr Gehalt berücksichtigen Sie in Ihrem Unternehmen als Personalaufwand oder als Unternehmerlohn bei den Privatentnahmen.

- Der **Finanzierungsplan** gibt Auskunft darüber, wie Sie Ihren im Liquiditätsplan ermittelten Kapitalbedarf abdecken – nämlich als Finanzierung durch Eigenkapital oder Fremdkapital, zum Beispiel in Form von Bankkrediten.
- Der **Investitionsplan** enthält die für die bis zum Gründungszeitpunkt geplanten Investitionen, aus denen sich die voraussichtlichen Abschreibungen für die nächsten Jahre errechnen lassen. Halten Sie die Höhe der Anfangsinvestitionen zum Zeitpunkt der Geschäftseröffnung fest. Beispiele für Investitionen sind unter anderem Aufwendungen für Geschäfts- und Lagerräume, Fahrzeuge, Maschinen sowie Betriebs- oder Geschäftsaustattung.
- Im **Rentabilitätsplan** werden die prognostizierten Umsätze den ermittelten Kosten gegenübergestellt. Sollte die Rentabilitätsvorschau einen auf mittlere und lange Sicht noch nicht ausreichenden Überschuss ergeben, so sind die Teilpläne nochmals zu überprüfen –insbesondere auf Kosteneinsparungen.

9. SWOT-Analyse

Als geeignete Methode zur Untersuchung der Unternehmenslage und zur Ausarbeitung einer Unternehmensstrategie hat sich die sogenannte SWOT-Analyse bewährt.

Der Begriff SWOT setzt sich aus den Anfangsbuchstaben der englischen Wörter Strengths, Weaknesses, Opportunities und Threats zusammen (Stärken, Schwächen, Gelegenheiten und Bedrohungen).

Im Rahmen einer SWOT-Analyse ermitteln, strukturieren und gewichten Sie zunächst die Stärken und Schwächen Ihres Unternehmens. In einem zweiten Schritt befassen Sie sich mit den Chancen und Gefahren, die sich aus dem Marktumfeld Ihres Unternehmens ergeben.

Chancen ergeben sich für ein Unternehmen beispielsweise aus bestimmten Produktvorteilen gegenüber der Konkurrenz. Risiken können unter anderem aus einer ungewissen Marktentwicklung, außerordentlichen Vertragskündigungen (Mietvertrag, Kooperationsvertrag oder ähnliches) oder aus der mit einer Produktentwicklung eines Wettbewerbers verbundenen Unsicherheit erwachsen.

Anschließend erläutern Sie, wie Sie Stärken und Chancen maximieren und Schwächen und Gefahren minimieren können. Dazu erarbeiten Sie geeignete Maßnahmen unter vier Blickwinkeln:

- Stärken und Chancen (SO): Wie lassen sich Stärken so nutzen, dass sich die Chancen-Nutzung verbessert?
- Stärken und Gefahren (ST): Wie können Stärken genutzt werden, um Gefahren abzuwehren?
- Schwächen und Chancen (WO): Welche Möglichkeiten gibt es, um Schwächen zu Stärken oder Chancen zu entwickeln?
- Schwächen und Gefahren (WT): Wie lassen sich Schäden aufgrund der erkannten Schwächen und Gefahren vermeiden?

Welche Rechtsform ist die richtige?



Wirtschaftsförderung und Strukturentwicklung

Verbandsgemeinde Bad Hönningen





Welche Rechtsform ist die richtige?

Einzelunternehmen, GbR, GmbH, UG, OHG oder AG – welche Rechtsform ist die passende für Ihr Unternehmen? Diese Frage lässt sich auf die Schnelle nicht beantworten. Zu viele Kriterien spielen dabei eine Rolle. Das sind die wichtigsten:

Die Frage der finanziellen Haftung

Jedes Unternehmen braucht jemanden, der/die im Ernstfall haftet, etwa für die Rückzahlung von Krediten oder für Sach- und Vermögensschäden. Wer das ist und wie weit die Haftung reicht, hängt von der Rechtsform ab.

Wägen Sie daher ab, wie hoch das finanzielle Risiko Ihrer Gründung ist. Sind Sie bereit, persönlich mit Ihrem Vermögen dafür zu haften oder wollen Ihre Haftung auf die Höhe der Firmeneinlage beschränken? Diese Fragen sollten Sie vor der Wahl der Rechtsform klären.

Eine Hoffnung müssen wir allerdings hier vorab mildern: In der Praxis ist die Haftungsbegrenzung nicht immer wirksam. Wenn Sie Bankkredite oder Förderkredite aufnehmen, wird das Kreditinstitut eine persönliche Haftung für die Kreditsumme von Ihnen erwarten. Wichtig ist dagegen vor allem, wenn Ihr Produkt sehr innovativ ist oder folgenreich sein könnte und unabsehbare Risiken beinhaltet.

Die Gründungskosten

Der zeitliche und finanzielle Aufwand, den Sie für die Anmeldung Ihres Unternehmens einplanen müssen, variiert von Rechtsform zu Rechtsform. Bei Einzelunternehmen oder einfachen Personengesellschaften wie der Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) genügt schon eine Anmeldung beim Finanz- oder Gewerbeamt. Bei Kapitalgesellschaften, wie der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) oder der Unternehmergesellschaft (UG) geht es nur mit notariellem Beistand und einem wasserdichten Gesellschaftsvertrag und ist mit erheblichen Kosten und Zeitaufwand verbunden.

Bevor Sie sich für eine Rechtsform entscheiden, informieren Sie sich über die zu erwartenden Gründungskosten und -formalitäten. Es kann sinnvoll sein, erstmal klein anzufangen. Sie können die Rechtsform später immer noch wechseln.



Der bürokratische Aufwand

Die Rechtsform Ihres Unternehmens bestimmt nicht nur, wie teuer und kompliziert es am Anfang wird, sondern auch, welche bürokratischen Aufgaben später regelmäßig auf Sie zu kommen. Während die Behörden bei einer GbR mit einer Einnahmenüberschussrechnung zufrieden sind, verlangen sie von einer GmbH meist eine doppelte Buchführung, eine Bilanzierung und einen ausführlichen Jahresabschluss.

Fazit:

Überlegen Sie gut, ob Sie in der Lage sind (und vor allem gewillt sind), die bürokratischen Pflichten zu erfüllen, die mit den einzelnen Rechtsformen einhergehen. Je nach Branche ist es besser, sich mit einem Steuerberater oder einem Rechtsanwalt kurzzuschließen und entsprechend abzuwägen, welche Rechtsform die geeignete für mein Geschäftsvorhaben ist.

Quelle: Gründerplattform

Vorbereiten des Bankgesprächs



Wirtschaftsförderung und Strukturentwicklung

Verbandsgemeinde Bad Hönningen





Vorbereitung des Bankgesprächs

In Deutschland sind Banken und Sparkassen die wichtigsten Akteure der Gründungsfinanzierung. Wer Geld braucht, ist auf eine reibungslose Zusammenarbeit mit ihnen angewiesen. Hier erfahren Sie, was Sie dafür tun können.

In diesem Artikel klären wir mit Ihnen die Frage, wie Sie sich auf Ihr Bankgespräch vorbereiten und was Sie danach noch tun können, um möglichst zur „Lieblings-Gründung“ Ihrer Bank zu werden.

1. Wie können Sie sich auf ein Bankgespräch vorbereiten?

Bei Ihrem ersten Bankgespräch gilt es, möglichst souverän und überzeugend zu sein. Denn Bankberater versuchen aus Ihrem Auftreten und ihrer Erfahrung abzuleiten, ob Sie sich überhaupt zum/zur Unternehmer*in eignen: Strahlen Sie das nötige Selbstbewusstsein und den ausreichenden Biss aus, um den Herausforderungen einer Selbstständigkeit gerecht zu werden? Traut man Ihnen zu, sich später auch in Verhandlungen mit Lieferanten oder Kunden gut zu schlagen?

Nicht jedem ist es in die Wiege gelegt, in Stresssituationen wie dieser gelassen zu bleiben. Es ist auch gar nicht schlimm, wenn man Ihnen bei Ihrem Bankgespräch Ihre Aufregung anmerkt – schließlich ist dies ein wichtiger Termin für Sie. Nur sollten Sie zu keinem Zeitpunkt das Gefühl vermitteln, der Situation nicht gewachsen zu sein. Souverän heißt nicht überlegen oder draufgängerisch, sondern authentisch und in sich ruhend.

Was passiert eigentlich im Bankgespräch?

Wer weiß, was kommt, kann gelassener reagieren. Daher sollten Sie wissen, wie ein typisches Bankgespräch abläuft. Es besteht in der Regel aus diesen vier Phasen:

1. Aufwärmphase

In der Aufwärmphase betreiben die Gesprächspartner einen lockeren Smalltalk. Eine gute Gelegenheit, sich für die Einladung und das Interesse an deinem Businessplan zu bedanken.



2. Präsentation Ihrer Geschäftsidee

Die Vorstellung Ihres Unternehmens sollte klar strukturiert und verständlich sein. Erläutern Sie Ihr Vorhaben in höchstens 10 Minuten und stellen Sie die zentralen Eckpunkte Ihrer Gründung dar. Das geht besser mit Grafiken. Sie können zum Beispiel das Schaubild Ihrer Geschäftsidee, das Sie in unserem Modul *Geschäftsmodell* erarbeitet haben („**Business Model Canvas**“), ausdrucken und mitnehmen.

Vergessen Sie nicht, Ihren Kapitalbedarf konkret zu benennen („Ich brauche von Ihnen xx Euro an Finanzierung“) – denn darum geht es ja bei dem Gespräch!

3. Diskussion der Geschäftsidee

Eröffnen Sie die Diskussion, indem Sie die Bankangestellten um Fragen und Feedback bitten. Das Entscheidende ist, dass Sie die Marktfähigkeit Ihrer Geschäftsidee unter Beweis stellen können. Dafür brauchen Sie eine schlüssige Antwort auf die Frage: Warum sollten die Leute Ihr Angebot überhaupt kaufen und warum ausgerechnet bei Ihnen? Begründen Sie mit Tatsachen, die Sie auch belegen können.

Das heißt nicht, dass Sie Ihr Gegenüber mit Argumenten erschlagen sollen. Geben Sie ihnen immer wieder Gelegenheit für Nachfragen zu Ihrer Geschäftsidee und gehen Sie auf ihre Einwände wohlwollend und positiv ein.

Besonders gerne sprechen Bankangestellte über den Zahlenteil Ihres Businessplans und den dortigen Annahmen – in Ihrer Zahlenwelt sollten Sie sich also unbedingt auskennen und die wichtigsten Kostenblöcke und Ertragsquellen im Kopf haben.

4. Ergebnis/Zusammenfassung

Fassen Sie zum Schluss das Ergebnis des Gesprächs und die aus Ihrer Sicht kritischen Punkte zusammen. Damit signalisieren Sie einerseits, dass Sie Ihr Gegenüber verstanden haben und ernst nehmen. Andererseits verhindert es Missverständnisse. Sichern Sie zu, Ihren Businessplan an den kritisierten Stellen nachzubessern und laden Sie dazu ein, gemeinsam das weitere Vorgehen festzulegen.

Nur selten übrigens, bewilligt eine Bank einen Kredit schon nach dem ersten Gespräch und winkt den Businessplan einfach durch. Betrachten Sie die Kritik Ihrer Berater als Chance, Ihre Geschäftsidee zu verfeinern und mit noch besserer Vorbereitung die nächsten Schritte anzugehen.

Es ist sehr hilfreich, das Bankgespräch vorher zu üben, gerne mit Freunden als Übungspartner. Ziel ist es, flüssig und verständlich über Ihr Vorhaben Auskunft geben zu können. Bleiben Sie authentisch und überzeugend. Ein oder zwei solcher Probeläufe geben



Ihnen enorme Sicherheit – probieren Sie es aus. (Falls Sie nochmal erfahren möchten, worauf es bei bestimmten Kapiteln des Businessplans ankommt: Der Experte, Jan Evers, erklärt Ihnen in kurzen Videos, was Sie noch wissen müssen.)

Diese Unterlagen sollten Sie zum Bankgespräch mitbringen

- Businessplan samt Anhang (selbst wenn Sie diese Unterlagen auf der Gründerplattform schon der Bank freigegeben haben)
- grafische Darstellung Ihrer Geschäftsidee für eine beeindruckende Präsentation (Business Model Canvas)
- Belege, mit denen Sie Ihre Sicherheiten und das Eigenkapital nachweisen können (Kontoauszüge, Depotauszüge etc.)
- aktuelle Schufa-Auskunft (schon damit Sie selbst wissen, was dort steht)

Es ist nicht nötig, alle Unterlagen von vornherein auf den Tisch zu legen. Es schadet aber nicht, sie bei Nachfragen im laufenden Gespräch hervorholen zu können.

Auch ein Prototyp Ihres Angebots oder ein kurzes Video können helfen, Ihr Gegenüber von Ihrer Gründung zu überzeugen. Erkundigen Sie sich am besten vorher, was gewünscht und bei Ihrer Bank üblich ist. Unterschiedliche Bankberater haben unterschiedliche Vorstellungen. Finde daher vorab heraus, mit wem Sie sprechen werden und kläre mit dieser Person kurz ihre Erwartungen. Das bringt Ihnen Sicherheit und wirkt professionell. Kläre dabei auch, ob Ihr Gesprächspartner hauptsächlich Gründungsfinanzierungen betreut. Je nachdem, wie groß ein Institut ist und ob es eine Existenzgründungsabteilung hat, wird dieses Thema nicht immer von Spezialisten bearbeitet, sondern z.B. von Filialleitern oder Firmenkundenbetreuern. Falls diese nicht auch Erfahrung im Gründungsgeschäft haben, schauen sie vielleicht mehr auf Ihre persönlichen wirtschaftlichen Verhältnisse (Kontoführung, Vermögen und ähnliches) und die generelle Marktfähigkeit Ihrer Idee als auf die Details aus dem Businessplan – als es Gründungsspezialisten gewohnt wären.

Das können Sie sonst noch tun, um im Bankgespräch sicher aufzutreten:

- Ein gepflegtes Äußeres ist das A und O im Bankgespräch. Überlegen Sie sich ein paar Tage vorher, was Sie zum Gespräch anziehen möchten, und legen sich Ihre Kleidung bereit. Verkleiden Sie sich nicht, ein authentisches Auftreten ist auch hier, das aller Beste.
- Machen Sie sich rechtzeitig auf den Weg. Wer zu seinem Bankgespräch zu spät kommt, vermasselt den entscheidenden ersten Eindruck. Seien Sie am besten so pünktlich, dass Sie sich kurz vor Ihrem Gespräch noch einmal kurz vorbereiten und die wichtigsten Punkte Ihres Vorhabens durchgehen können.



Sehen Sie sich mehrere Tage vorher Ihren Businessplan nochmal genau an. Er ist die Grundlage für das Gespräch. Sie sollten auf Nachfragen zu jedem Punkt ohne zu zögern antworten können. Sie müssen nicht alles auswendig lernen, aber die wichtigsten Zahlen sollten ihnen schon vertraut sein. Vor allem auf Fragen zu Ihrer Finanzierung sollten Sie sich gut vorbereiten.

2. Dafür wird man Sie bei Ihrer Bank schätzen

Das erste Bankgespräch ist entscheidend. Dennoch ist es nur der Auftakt für eine langjährige und im Idealfall vertrauensvolle Beziehung zwischen Ihnen und Ihrer Hausbank.

Viele Unternehmer*innen haben leider ein eher mäßiges Verhältnis zu ihren Ansprechpartnern bei der Bank. Sie sind genervt von ihren Nachfragen und fühlen sich kontrolliert. Das kommt meist daher, dass sie nicht verstehen, *warum* sich die Banker so verhalten. Damit Sie eine produktive Beziehung zu Ihrem Bankberater aufbauen können, sollten Sie versuchen, sich in ihn hineinzusetzen und seine Motive zu verstehen.

Wie denkt Ihr Bankberater?

Natürlich denken und handeln nicht alle Berater gleich. Die eine hat vielleicht ein Faible für junge Startups mit innovativen Geschäftsideen. Der andere setzt auf Bewährtes. Aber ganz egal – am Ende verfolgt jede/r Bankangestellte/r vor allem ein Ziel: die Vorgaben der Bank zu erfüllen und mit den Investments am Ende des Jahres einen bestimmten Ertrag zu erzielen. Zahlen Sie einen Kredit nicht zurück, verpasst Ihr Bankpartner unter Umständen dieses Ziel.

Ihr Berater muss wahrscheinlich mehr als 100 oder sogar mehr als 200 Kreditnehmer betreuen. Überziehen hiervon mehrere regelmäßig ihr Konto oder haben Rückzahlungsprobleme, erhöht sich das Arbeitsaufkommen massiv. Stellen Sie sich vor, Sie müssten 200 Gründer*innen Geld leihen und den Überblick behalten – wie würden Sie auswählen? Würden Sie z. B. Vielredner mit ungetesteten neuartigen Ideen oder Menschen mit chaotischer Kontoführung einen Kredit geben? Oder gehen Sie lieber auf Nummer sicher?

Es ist also kein Wunder, dass Ihre Bank nahezu alles über Ihr Unternehmen wissen will. Wenn man bei Ihnen anruft, weil Sie eine größere Summe von Ihrem Geschäftskonto abgehoben haben, ist das keine Schikane, sondern der gerechtfertigte Wunsch, Risiken für die Bank abzuklopfen.

Dass Ihre Hausbank immer wieder bestimmte Unterlagen anfordert, hat außerdem rechtliche Gründe – sie muss das schlichtweg tun. Versuchen Sie also, Ihre Emotionen im Griff zu haben. Sorgen Sie dafür, dass die Nachfragen Ihrer Hausbank Ihnen möglichst wenig Arbeit machen, statt sich aufzuregen und das gemeinsame Verhältnis zu belasten.



Welche Unterlagen braucht Ihre Bank nach der Finanzierung?

Ihre Aufgabe als Unternehmer*in ist es, von Anfang an Ihren Bankberater als Partner anzuerkennen und stets mit den wichtigsten Unterlagen zu versorgen – in guten wie in schlechten Zeiten.

Über diese Informationen wird sich Ihre Bank freuen:

- quartalsweise: Betriebswirtschaftliche Auswertung (gerne handschriftlich mit wenigen Worten kommentiert)
- anlassbezogen und unaufgefordert: Informationen über zentrale Veränderungen in Ihrem Betrieb oder in Ihrer Branche

Berichten Sie ruhig von der Neubesetzung eines wichtigen Postens, von den Schwierigkeiten mit Ihrem Lieferanten, von dem geglückten Großauftrag oder von den tiefgreifenden Veränderungen, vor denen Ihre Branche steht. Bereiten Sie Ihre Ansprechperson unbedingt rechtzeitig vor, wenn Sie Ihren Kredit mal nicht fristgerecht bedienen können. Erklären Sie, woran es liegt und mit welchen Maßnahmen Sie das Problem lösen wollen. Es wird gern gesehen, wenn Sie sich Gedanken machen und einen entsprechenden Lösungsvorschlag unterbreiten.

Fazit: Sie beide haben das gleiche Ziel

Machen Sie sich klar, dass Sie mit Ihrer Bank an einem Strang ziehen. Letztlich haben Sie dasselbe Ziel: Sie beide wollen, dass es Ihrem Unternehmen gut geht und dass die Finanzierung aufgeht. Denn nur so wird auch Ihre Bank Geld verdienen.

Nur wenn Sie Ihrem Finanzierungspartner Einblick in Ihre Unternehmensentwicklung gewähren, können Sie von seiner Kompetenz und seinen Ressourcen profitieren. Und dann ist die Chance am größten, dass die Bank auch in Krisenzeiten fest an Ihrer Seite steht.

Quelle: Gründerplattform

Gewerbe anmelden – Richtig gemacht



Wirtschaftsförderung und Strukturentwicklung

Verbandsgemeinde Bad Hönningen





Gewerbe anmelden - Richtig gemacht

Das müssen Sie wissen

Die Gründung eines eigenen Unternehmens benötigt nicht nur Mut und eine gute Idee, sondern bedarf auch einer durchdachten Planung und Organisation. Einer der wichtigsten Schritte in der Gründungsphase ist die Gewerbebeanmeldung: Denn **nur, wer sein Gewerbe ordnungsgemäß anmeldet, darf dieses auch rechtmäßig betreiben**. Dabei ist die Gewerbebeanmeldung je nach gewählter Branche an bestimmte Voraussetzungen und Auflagen gebunden und bringt zudem auch einen nicht unerheblichen administrativen Aufwand mit sich. Doch wer darf überhaupt ein Gewerbe anmelden, wie funktioniert eine Gewerbebeanmeldung und welche Besonderheiten gilt es zu beachten?

Etwas das Sie unbedingt beachten sollten:

*Sollten Sie eine Förderung zur Gründung Ihres Unternehmens in Anspruch nehmen, ist es wichtig, dass Sie noch **nicht** das Gewerbe angemeldet haben. Wichtig: Erst die Förderung beantragen, erst dann das Gewerbe offiziell anmelden. Sollten Sie es umgekehrt handhaben, ist dies förderschädlich und nicht mehr zu heilen. Ein Förderantrag ist nicht mehr abrufbar.*

Wer muss ein Gewerbe anmelden?

Prinzipiell gilt, dass jeder, der dauerhaft, eigenverantwortlich und auf eigene Rechnung eine Tätigkeit mit einer Gewinnerzielungsabsicht ausübt, ein Gewerbe anmelden muss. In diesem Fall muss vor Aufnahme der Tätigkeit ein Gewerbeschein geordert werden. Zudem sind Sie in diesem Fall auch gewerbesteuerpflichtig, sofern Ihr Umsatz die Freibetragsgrenze übersteigt.

Welche Ausnahmeregelungen gibt es?

Freiberufler*innen, wie beispielsweise Künstler*innen, Journalist*innen, Rechtsanwälte*innen oder Ärzte*innen **müssen keinen Gewerbeschein beantragen**. Zudem sind auch all jene Personen von der Beantragungspflicht befreit, die einen Betrieb führen, der der Urproduktion zuzuordnen ist. Zu dieser erweiterten Ausnahmeregelung zählen



Landwirt*innen, aber auch Personen, die Garten- und Weinanbau, Fischzucht oder Forstwirtschaft betreiben.

Welche Voraussetzungen und Besonderheiten gilt es zu beachten?

Um einen Gewerbeschein zu beantragen, müssen Sie **volljährig und geschäftsfähig** sein. Je nach Art des Gewerbes müssen Sie zudem eine bestimmte **Befähigung** oder **Konzessionen** nachweisen. So benötigen Sie beispielsweise für den Betrieb eines zulassungspflichtigen Handwerksbetriebs eine Meisterprüfung oder eine gleichwertige Qualifikation. Zudem sind auch für den Betrieb einer Fahrschule, eines Taxiunternehmens, einer Gaststätte oder eines ambulanten Pflegedienstes spezielle behördliche Genehmigungen erforderlich, die Sie vorweisen müssen. Zusätzlich müssen alle Bürger, die von außerhalb der EU kommen, eine gültige Aufenthaltserlaubnis vorweisen.

Wenn Sie selbstständig und gewinnorientiert ein Gewerbe betreiben, Ihren Gewerbeschein jedoch nicht fristgerecht beantragen, begehen Sie eine Ordnungswidrigkeit. Die verpasste Gewerbeanmeldung kann eine Bußgeldforderung in Höhe von mehreren Tausend Euro nach sich ziehen. Zudem müssen Sie auch mit einer Steuernachzahlung rechnen, die sich je nach erzieltm Umsatz ebenfalls auf eine nicht unerhebliche Summe belaufen kann.

Welche Kosten sind mit einer Gewerbeanmeldung verbunden?

Die Kosten für einen Gewerbeschein sind von Bundesland zu Bundesland unterschiedlich und belaufen sich in der Regel auf 10 bis 20 EUR. In Ausnahmefällen können jedoch auch 60 EUR für ein Exemplar in Rechnung gestellt werden, wobei Sie mit zusätzlichen Kosten rechnen müssen, wenn Sie eine Zweitschrift benötigen. Weitere Kosten, die auf Sie zukommen können, sind Gebühren für die Ausstellung von Nachweisen, die Sie für die Genehmigung benötigen. Eine Abmeldung Ihres Gewerbes ist erfreulicherweise jedoch mit keinerlei weiteren Kosten verbunden.

Prinzipiell gilt, dass jeder, der dauerhaft, eigenverantwortlich und auf eigene Rechnung eine Tätigkeit mit einer Gewinnerzielungsabsicht ausübt, ein Gewerbe anmelden muss.



Die sechs wichtigsten Schritte bei der Gewerbeanmeldung

Damit Sie ein Gewerbe ausüben dürfen, müssen Sie den Gewerbeschein vor Beginn Ihrer Tätigkeit beantragen. Dabei kann die Anmeldung je nach Bundesland und Stadt sowohl persönlich als auch schriftlich über den Postweg oder online erfolgen. Nach der eigentlichen Anmeldung müssen jedoch noch weitere Schritte absolviert werden, beispielsweise die steuerliche Erfassung beim Finanzamt. Damit Sie nicht den Überblick verlieren und auch kein Formular vergessen wird, haben wir Ihnen die wichtigsten Schritte nachstehend kurz zusammengefasst.

Schritt 1: Die Dokumente vorbereiten

Bevor Sie die Anmeldung vornehmen, sollten Sie alle notwendigen Unterlagen zusammentragen. Dabei müssen Sie bei der Anmeldung nicht nur Ihren Personalausweis oder Reisepass mit Meldebescheinigung mitbringen, sondern auch den Gesellschaftsvertrag oder notwendige Befähigungsnachweise. Je nach Branche müssen Sie überdies Ihren Meisterbrief, ein polizeiliches Führungszeugnis oder ein Gesundheitszeugnis vorlegen. Welche Dokumente Sie für eine Branche benötigen, finden Sie auf den Webseiten des Gewerbe- und Ordnungsamts oder auch auf der Plattform der hiesigen Industrie- und Handels- oder auch Handwerkskammer.

Schritt 2: Mit Anmeldeformular Antrag stellen

Die eigentliche Gewerbeanmeldung kann entweder persönlich, schriftlich auf postalischem Weg oder auch online erfolgen. Ob eine Anmeldung über das Internet für Sie möglich ist, hängt vom zuständigen Gewerbe- und Ordnungsamt ab. Besonders große Städte wie Berlin bieten diesen Service an, um Gründer*innen den mühsamen Weg zum Amt zu ersparen. Der persönliche Besuch hat jedoch auch Vorteile. Sie müssen für die Anmeldung ein Formular ausfüllen, in dem notwendige Angaben über Sie und Ihr Unternehmen zu tätigen sind. Erscheinen Sie persönlich im Amt, so kann Ihnen ein/e Sachbearbeiter*in beim Ausfüllen des Formulars helfen und Sie gegebenenfalls auf mögliche Fehler aufmerksam machen.

In diesem Prozess müssen Sie nur noch die notwendigen Dokumente vorlegen und die Gebühr bezahlen. Ihr Antrag wird dann auf Vollständigkeit und Korrektheit geprüft, ferner wird auch die Legalität Ihrer Dienstleistung festgestellt. Sind alle Daten in Ordnung, wird Ihr Antrag genehmigt. Zudem werden Ihre Informationen automatisch an weitere Stellen wie das Finanzamt, die IHK oder HWK weitergeleitet.



Schritt 3: Finanzamt-Fragebogen ausfüllen

Nachdem Sie einen Gewerbeschein Ihr Eigen nennen dürfen, bekommen Sie vom Finanzamt automatisch einen Fragebogen zur steuerlichen Erfassung Ihrer Geschäftstätigkeit postalisch zugesendet. In diesem Fragebogen müssen Sie Angaben über Ihre erwarteten Erlöse machen. Je nachdem, wie hoch Ihre prognostizierten Erlöse sind, bekommen Sie entweder eine Steuernummer oder eine Umsatzsteuer-ID (USt-ID). Die Steuernummer gilt für all jene Unternehmen, die unter die sogenannte Kleinunternehmerregelung fallen und so von der Umsatzsteuer befreit sind. Die Steuernummer kann auf allen Rechnungen innerhalb Deutschlands verwendet werden, wobei Sie als Kleinunternehmer*in keine Umsatzsteuer auf den Rechnungen ausweisen dürfen. Möchten Sie Ihre Dienstleistungen jedoch innerhalb der EU verkaufen, so benötigen Sie in der Regel eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer. Diese können Sie als Kleinunternehmer*in ebenfalls beantragen, falls Ihr Unternehmen EU-weit Geschäfte tätigen will.

Schritt 4: Erfassungsbogen der IHK oder HwK ausfüllen

Als Gewerbetreibende*r ist die Mitgliedschaft entweder bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) oder Handwerkskammer (HwK) für Sie verpflichtend. Daher bekommen Sie auch von der IHK oder HwK einen steuerlichen Erfassungsbogen, welcher nicht nur Angaben über Sie und Ihr Unternehmen erfordert, sondern auch Prognosen über Ihre voraussichtlichen Einkünfte. Da viele Gründer*innen aufgrund ihres geringen Gewinns von den Mitgliedsbeiträgen der IHK bzw. HwK befreit sind, sollten Sie die Angaben immer korrekt und so genau wie möglich machen.

Schritt 5: Kontakt aufnehmen mit der Berufsgenossenschaft

Je nach Branche ist eine bestimmte Berufsgenossenschaft für Sie zuständig. Diese Genossenschaften sind die Träger der gesetzlichen Unfallversicherung und kümmern sich um Aspekte der Arbeitsgesundheit. Zusätzlich nehmen sie auch eine Beratungs- und Informationspflicht wahr und sind Ihre Ansprechpartner, wenn es um die Arbeitssicherheit geht. In der Regel versendet das Gewerbeamt nach der Gewerbeanmeldung automatisch eine Meldung an die zuständige Genossenschaft. Sicherheitshalber können Sie diese jedoch auch proaktiv selbst kontaktieren, da Sie innerhalb einer Woche nach Gewerbeanmeldung um Aufnahme bei Ihrer Berufsgenossenschaft ansuchen müssen.

Schritt 6: Optionale Amtswege

Je nach gewählter Branche und Größe Ihres Unternehmens können noch optionale Anmeldungen notwendig werden. Beschäftigen Sie beispielsweise Mitarbeiter*innen, so müssen Sie bei der Bundesagentur für Arbeit eine Betriebsnummer beantragen. Diese Nummer ist notwendig, damit Sie Ihre Beschäftigten bei der Krankenkasse und bei der Sozialversicherung anmelden können.



Zusätzlich kann es notwendig sein, dass Sie Ihr Gewerbe bei der Handwerksrolle eintragen lassen müssen. Diese Pflicht gilt für alle zulassungspflichtigen Handwerksbetriebe. Eine Zulassungspflicht besteht für gewöhnlich immer dann, wenn der Betrieb des Unternehmens eine Meisterprüfung in einem fachlich-technischen Handwerk erfordert.

Fazit

Die Gewerbeanmeldung ist der offizielle Startschuss in Ihr Leben als Unternehmer*in und einer der wichtigsten Meilensteine in der Gründungsphase. Dabei ist die Gewerbeanmeldung gar nicht so schwierig, sofern Sie die aufgezeigten Schritte nacheinander abarbeiten. Sollten Sie während der turbulenten Gründungszeit dennoch einen Schritt vergessen, dann melden Sie sich ganz einfach so schnell wie möglich bei der zuständigen Stelle. In der Regel ist eine gut begründete Nachmeldung kein Problem, sofern die gesetzlichen Fristen nicht maßgeblich überschritten werden. Viel Erfolg!

Quelle: Gründerplattform



Wichtige und wertvolle Telefonkontakte für Unternehmensgründer:

 ISB Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) GmbH	
Wirtschaftsförderung	Tel.: 06131 -61720
 kfw BANKENGRUPPE	Tel.: 0800-5399002
 IHK Koblenz Starke Wirtschaft. Starke Region.	Tel.: 02631-91770
 Handwerkskammer Koblenz	Tel.: 02631-3980
 WFG LANDKREIS NEUWIED Stark für unsere Wirtschaft!	Tel.: 02631-28212
 Bundesagentur für Arbeit Agentur für Arbeit Neuwied	Tel.: 0800-4555500
 Sparkasse Neuwied	Tel.: 02631-8064514
 VR-BANK Volks- und Raiffeisenbank Neuwied-Linz eG Lösungen sind unsere Stärke	Tel.: 02631-82543008



Verbandsgemeindeverwaltung Bad Hönningen
Wirtschaftsförderung und Strukturentwicklung
Marktstraße 1
53557 Bad Hönningen
Zimmer: 1.11
Telefon: 02635-72-58
E-Mail: DOdenkirchen@bad-hoenningen-vg.de
Internet: www.bad-hoenningen-vg.de