



Existenzgründungen in Deutschland

Referent
Günter Jertz
Geschäftsführer



IHK / HWK Starterzentren Rheinland-Pfalz



IHK und HWK als bedeutende Anlaufstelle für potentielle Gründer

Flächendeckendes Angebot für Rheinland-Pfalz von IHK und HWK



Starterzentrum als One-Stop-Shop

= **Gründung aus einer Hand**, im Hause der Kammer

- **von A bis Z** (Erstinformationen → Gewerbeanmeldung)
- physisch wie auch **elektronisch**
- **flächendeckend** in Rheinland-Pfalz in den 30 Starterzentren von IHK und HWK

Ziele:

- **Vereinfachung** der Unternehmensgründung
- **Beschleunigung** des Gründungsprozesses
- **Nachhaltige** Beratung



Unser Angebot...

- Erstinfo / Erstberatung
- Basisseminare
- Vertiefende Seminare
- Veranstaltungen
- Gründungsberatung
- Unternehmensnachfolgeberatung
- Businessplan-Check
- Rechtsanwaltsprechtage
- Steuerberatersprechtage
- Patentanwaltsprechtage
- Gewerbemeldung



1. Möglichkeiten ein eigenes Unternehmen zu gründen

1.1. Die Neugründung (siehe ab 3.)

1.2. Betriebsübernahme / Unternehmensnachfolge

1.3. Das Franchising



1.2 Die Betriebsübernahme / Unternehmensnachfolge

- Stammkundschaft
- Betriebsräume
- technische Ausstattung
- Mitarbeiter
- Ertragslage des Unternehmens
- künftige Gewinne



www.nexxt-change.org



1.3 Das Franchising

- Entwurf und Ausbau des Marketingkonzepts
- Warenauswahl
- Kalkulationsvorschläge
- überregionale Werbung unter einheitlichem Zeichen
- Beteiligung an der regionalen Werbung
- Bereitstellung von Dekorationsmaterial und Messediensten
- Personalschulung, Verkaufsberatung, meist mit Gebietsschutz



franchise-net.

www.dfv-franchise.de

www.franchise-net.de



2. Gründe für die Selbstständigkeit

- unternehmerischer Tatendrang
- eigene Unternehmensidee
- günstige Gelegenheit
- berufliche Frustration
- Arbeitslosigkeit
- Wunsch nach:
 - mehr Unabhängigkeit / Freiheit
 - mehr Erfolgserlebnissen
 - beruflichem Aufstieg
 - höherem Einkommen
- Weiterführen der Tradition (bei Unternehmensnachfolge)



3. Woran muss ich bei der Planung denken?

Businessplan

- 3.1. Geschäftsidee
- 3.2. Persönliche Voraussetzungen
- 3.3. Markteinschätzung
- 3.4. Wettbewerbssituation
- 3.5. Produktions- /Dienstleistungsfaktoren
- 3.6. Standortwahl
- 3.7. Zukunftsaussichten
- 3.8. Weitere wichtige Aspekte
- 3.9. Finanzierung



3.1 Geschäftsidee

- **Was** ist Ihre Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung)?
- **Welchen** Nutzen hat Ihr Angebot?
- **Wie** bekannt ist Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?
- **Welchen** Service bieten Sie?
- **Was** bieten Sie im Unterschied zu anderen Wettbewerbern?
- **Warum** soll jemand Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung kaufen?



3.2 Persönliche Voraussetzungen

- **Welche** schulische bzw. berufliche Ausbildung haben Sie?
- **Welche** Fähigkeiten haben Sie (nicht), um ein Unternehmen zu führen (und evtl. Mit-Gründer)?
- **Besitzen** Sie ausreichende kaufmännische Kenntnisse?
- **Ist** Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbständigkeit ausreichend?
- **Welche** Erfahrungen haben Sie in der Branche Ihres Unternehmens?
- **Welche** finanziellen Verpflichtungen haben Sie?
- **Wie** ist es um Ihre Gesundheit bestellt?
- **Wer** hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?
- **Unterstützt** Ihr Partner Ihr Geschäftsvorhaben?



3.3 Markteinschätzung

- **Welche** Kunden sprechen Sie an?
- **Kennen** Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer potenziellen Kunden?
- **Wie** groß ist das Marktvolumen dieser Zielgruppe?
- **Wie** (mit welchen Maßnahmen) erreichen Sie diese Zielgruppe?
- **Welche** Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?
- **Sind** Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- **Haben** Sie schon Kundenkontakte?
- **Kennen** Sie für Ihren Markt Betriebsvergleichszahlen?



3.4 Wettbewerbssituation

- **Treten** Sie als einziger Anbieter in einem neuen oder als zusätzlicher in einem bereits bestehenden Markt auf?
- **Wer** sind Ihre Konkurrenten?
- **Welchen** Service bieten Sie zu welchen Preisen?
- **Wo** ist Ihre Konkurrenz besser/schlechter als Sie?
- **Wie** können Sie Ihren Kunden mehr Nutzen bieten?



3.5 Produktions- /Dienstleistungsfaktoren

- **Wie** wollen Sie Ihre Betriebsprozesse strukturieren (vom Einkauf über die Herstellung bis zum Verkauf)?
- **Welche** Materialien, Maschinen, Einrichtungen brauchen Sie zur Herstellung Ihres Produktes bzw. zur Bereitstellung Ihrer Dienstleistung?
- **Was** benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung?
- **Wie** stellen Sie Ihre Bevorratung sicher?
- **Welche** Mitarbeiter mit welchen Qualifikationen benötigen Sie für welche Zeiträume?
- **Welche** Teilleistungen können Sie bei Lieferanten einkaufen?



3.6 Standortwahl

- **Welche** Bedingungen muss der Standort erfüllen?
- **Kennen** Sie geeignete Standorte?
- **Gibt** es genügend Kunden im Einzugsgebiet des Standortes?
- **Wie** ist die Verkehrsanbindung des Standortes?
(Kundenverkehr, Parkplatzmöglichkeiten)
- **Wie** ist die Entwicklung des Standortes?



3.7 Zukunftsaussichten

- **Welche** Ziele haben Sie sich für Ihre Firma gesetzt?
- **Mit** welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen?
- **Wie** könnte die Entwicklung Ihrer Branche aussehen?
- **Wie** wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln?
- **Rechnen** Sie mit mehr Konkurrenten in Ihrem Markt?
- **Wie** reagieren Sie auf negative Markt- /Nachfrageveränderungen?
- **Gibt** es vergleichbare Branchen, die Orientierungshilfe bieten?



3.8 Weitere wichtige Aspekte (1)

- ***Rechtsform (Siehe 6.)***
Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben ?
Welche Gesellschafterstruktur planen Sie ?
Bei mehreren Gesellschaftern: Wer übernimmt welche Funktion im Unternehmen?
- ***Genehmigungen (Siehe 5.)***
Welche Genehmigungen brauchen Sie für Ihren Betrieb ?
Benötigen Sie für Ihre Tätigkeit eine spezielle Zulassung ?



3.8 Weitere wichtige Aspekte (2)

- **Fläche / Räume**

Wie viel Gewerbefläche (Räume) benötigen Sie ?
Kennen Sie die marktüblichen Preise dafür ?
Haben Sie sich nach mietgünstigen Flächen
(z.B. in kommunalen Gewerbeparks) erkundigt ?

- **Versicherungen (siehe 8.)**

Welche Versicherungen für Betrieb / für Ihre Familie / -
Altersvorsorge ?



3.9 Finanzierung - Anlagevermögen:

Investitionen in das Anlagevermögen:

Gründerwerbskosten	100.000,- €
+ Gewerbliche Baukosten	15.000,- €
+ Maschinen Geräte	20.000,- €
+ Einrichtung Büroausstattung	8.000,- €
+ Fahrzeuge	10.000,- €
+ Übernahme / Kauf von Unternehmensanteilen	0,- €
+ <u>einmalige Patent-, Lizenz-, Franchisegebühr</u>	<u>12.000,- €</u>
= ZWISCHENSUMME	165.000,- €
+ <u>5% Zuschlag für Unvorhergesehenes</u>	<u>8.250,- €</u>
= SUMME ANLAGEVERMÖGEN	173.250,- €

=====



Finanzierung (Betriebsmittel)

Investitionen in Betriebsmittel:

Personalkosten (Inc. Lohn- und Lohnnebenkosten)	20.000,- €
+ Miete, Heizung, Strom, Wasser, Gas	12.000,- €
+ Werbung, Telefon, Fax, Internet	4.000,- €
+ Kraftfahrzeugkosten, Reisekosten	3.000,- €
+ Büromaterial, Verpackung	600,- €
+ Reparatur / Instandhaltung	1.200,- €
+ Versicherungen, Leasing, Zinsen	2.400,- €
+ Beiträge (z.B. Fachverbände, Kammern)	120,- €
+ Buchführungskosten, Beratung	300,- €
+ sonstige Ausgaben / Aufwendungen	600,- €
= SUMME AUFWENDUNGEN	44.220,- €

=====



Finanzierung (Investitionsplan)

Investitionen:

Anlagevermögen	173.250,- €
+ Umlaufvermögen (Warenbestand, Bankbestände)	30.000,- €
+ Betriebsmittel	44.220,- €
+ <u>Markterschließungskosten</u>	<u>2.530,- €</u>
= Gesamtsumme Kapitalbedarf	250.000,- €
	=====

Kapitalbeschaffung durch:

- Eigenkapital (WP, Sachwerte, Guthaben, Einlagen von stillen Gesellschaftern, Schenkungen)
- Fremdkapital
Bankdarlehen, Privatdarlehen, Öffentliche Finanzierungshilfen



Ertragsvorschau/Rentabilitätsvorschau

Geschäftsjahr

Nettoumsatz

- Wareneinsatz

= Rohertrag / Rohgewinn

- Summe Aufwendungen (Betriebsmittel)

= Betriebsergebnis (Cash-flow)

- Abschreibungen

- Einkommens- und Gewerbesteuer

= Jahresüberschuss / -defizit

- Tilgung

- Private Versicherungen

= Verfügbares Einkommen

= Lebenshaltungskosten

1

2

3

	1	2	3
Nettoumsatz			
- Wareneinsatz			
= Rohertrag / Rohgewinn			
- Summe Aufwendungen (Betriebsmittel)			
= Betriebsergebnis (Cash-flow)			
- Abschreibungen			
- Einkommens- und Gewerbesteuer			
= Jahresüberschuss / -defizit			
- Tilgung			
- Private Versicherungen			
= Verfügbares Einkommen			
= Lebenshaltungskosten			



4. Öffentliche Finanzierungshilfen:

- KfW-Startgeld
- KfW-Unternehmerkredit
- Mittelstandsförderungsprogramm des Landes RLP
- Bürgschaften des Landes

- Beratungsprogramm für Existenzgründer in RLP
- Gründercoaching Deutschland

- Gründungszuschuss (90 Tage!)
- Einstiegsgeld

**Unterschiedliche Laufzeiten, Tilgungsfreie
Zeiten und Höchstbeträge**



www.kfw-mittelstandsbank.de

www.bmwi.de

www.isb.rlp.de

www.mwvlw.rlp.de



5. Gewerberechtliche Vorschriften

Handwerk (Handwerksrolle)

„Nach der Handwerksordnung liegt dann ein Handwerksbetrieb vor, wenn ein Gewerbe handwerksmäßig betrieben wird und vollständig oder in wesentlichen Teilen Tätigkeiten eines Gewerbes umfasst, dass in der Handwerksordnung aufgeführt ist.“





5. Gewerberechtliche Vorschriften

Erlaubnispflichtige Gewerbe:

- Handel mit:
- Waffen, Munition und explosionsgefährlichen Stoffen
 - Tieren
 - Motoren und Getriebeöle
 - Arzneimittel
 - Sonstigem (Milch-, Hackfleischverkauf)

Reisegewerbe (Reisegewerbekarte)

Makler/Bauträger - Baubetreuer (§ 34c GewO)

Finanzdienstleister, Gaststättengewerbe

Private Arbeitsvermittlung/Arbeitnehmerüberlassung

Bewachungsgewerbe, Verkehrsgewerbe uvm.



6. Rechtsformen

1. Einzelunternehmen
2. Personengesellschaft
 - 2.1. Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)
 - 2.2. Offene Handelsgesellschaft (OHG)
 - 2.3. Kommanditgesellschaft (KG)
3. Kapitalgesellschaften
 - 3.1. Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
 - 3.2. Unternehmergesellschaft haftungsbeschränkt (UG)
 - 3.3. Aktiengesellschaft (AG)

Kriterien Firmenbezeichnung:

Unterscheidungskraft, Rechtsform,
Haftungsverhältnisse offen gelegt



7. Welche Formalien sind zu erledigen?

7.1. Startphase

- Gesellschaftervertrag
- ggf. Handelsregistereintragung
- Gewerbeanmeldung

7.2 Monatlich

- Umsatzsteuer
- Lohnabrechnung

7.3 Vierteljährlich

- Einkommenssteuer
- Gewerbesteuer

7.4 Jährlich

- Inventur (Zählen, Messen, Wiegen)
- Buchführung abstimmen und abschließen
- Gewinnermittlung (Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung)
- Lohnsteuerjahresausgleich (Lohnsteuer ausfüllen)
- Umsatzsteuer Jahreserklärung
- Einkommenssteuer Jahreserklärung



8. Versicherungen

8.1 Persönliche Versicherungen

- Krankenversicherung (**Pflicht**)
- Pflegeversicherung
- Altersvorsorge
- Haftpflichtversicherung
- Unfallversicherung
- Krankenhaustagegeld

8.2 Betriebliche Versicherungen

- Haftpflichtversicherung
- Gebäudeversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung
- Weitere Sachversicherungen





Gründe für das Scheitern von Existenzgründungen

- **Finanzierungsmängel:** ca. 70% aller Pleiten sind auf Finanzierungsengpässe zurückzuführen
- **Informationsdefizite:** viele Gründer unterschätzen die Konkurrenz
- **Qualifikationsdefizite:** so manche Unternehmenspleite ist auf mangelnde betriebswirtschaftliche Kenntnisse zurückzuführen. Dann kann die Idee auch noch so gut sein.
- **Planungsdefizite:** Ordnung ist das halbe Leben, das gilt umso mehr für Existenzgründer
- **Überschätzung des Potentials:** die Fixkosten sind zu hoch im Verhältnis zur Größe des Marktes
- **Familiäre Gründe:** viele Gründer unterschätzen, was es bedeutet, Unternehmer zu sein und was es der Familie zumutet



Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!