



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie

Erfolgreich selbständig



**FRAUEN UNTERNEHMEN WAS!**

Tipps für Existenzgründerinnen

**BMWi**

**Herausgeber:**

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

**Bestelladresse:**

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie  
Referat Öffentlichkeitsarbeit/Versand  
Postfach 300265, 53182 Bonn

**Konzept und Realisierung:**

Arbeitsgemeinschaft  
M&P – Partner für Öffentlichkeitsarbeit  
und Medienentwicklung GmbH, Sankt Augustin  
AD Das Werbeteam Werbeagentur und  
Verlagsgesellschaft mbH, Sankt Augustin

**Redaktion:**

Richard Marxen, Beate Pfeiffer, Heike Bruland-Saal,  
Claudia Frank

**Gastautorinnen:**

Irene Kuron, Opus 1, Bonn  
Michaela M. Tittmann

**Foto Titelseite:**

Visomedia, Bonn

**Druck:**

Scheel GmbH, Waiblingen-Hohenacker

4. überarbeitete Auflage

**Stand:** März 2000

Diese Broschüre ist Teil der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie. Sie wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt.

Der Umwelt zuliebe gedruckt auf Recyclingpapier.

Vorwort	
<b>Unternehmerinnen gesucht</b>	<b>4</b>
Existenzgründungen von Frauen	
<b>Vorurteile und Vorteile</b>	<b>6</b>
Gründlich vorbereiten 1	
<b>Informieren, beraten lassen, durchsetzen</b>	<b>8</b>
Gründlich vorbereiten 2	
<b>Dem Zufall keine Chance lassen</b>	<b>10</b>
Erfolgreiche Gründerinnen	
<b>Zwei, die es geschafft haben</b>	<b>12</b>
Persönlichkeit	
<b>Prüfen Sie Ihre Eignung als Unternehmerin</b>	<b>16</b>
Die Unternehmensplanung	
<b>Von der Geschäftsidee zum Gründungskonzept</b>	<b>18</b>
Soll und Haben	
<b>Das Gründungskonzept als Rechenwerk</b>	<b>22</b>
Geld vom Staat 1	
<b>Das öffentliche Fördersystem</b>	<b>26</b>
Geld vom Staat 2	
<b>Wichtige Förderprogramme</b>	<b>28</b>
Das Bankgespräch	
<b>So überzeugen Sie auch Skeptiker</b>	<b>36</b>
Der Markt	
<b>Analysieren, kalkulieren, akquirieren</b>	<b>38</b>
Marketingkommunikation	
<b>Machen Sie von sich reden</b>	<b>40</b>
Die Rechtsform	
<b>Mehr als nur reine Formsache</b>	<b>42</b>
Buchführung und Steuern	
<b>Meistens eine Aufgabe für Fachleute</b>	<b>46</b>
Versicherungen	
<b>Wichtig für Sie selbst und Ihr Unternehmen</b>	<b>48</b>
Gründerinnen-ABC	
<b>Wichtige Begriffe auf einen Blick</b>	<b>50</b>
Adressen und Kontaktstellen	
<b>Wer ist für was zuständig</b>	<b>54</b>
Informationen	
<b>Das sollten Sie lesen</b>	<b>59</b>

# *Unternehmerinnen gesucht*



Frauen stellen knapp 986.000 der über 3,6 Mio. Selbständigen in Deutschland. Das sind 27,4 Prozent. Der Anteil der Unternehmerinnen hat sich seit den 70er-Jahren von etwa zehn Prozent deutlich gesteigert. Auch ist die Zahl von Frauen, deren Gründung gefördert wurde, gestiegen. So wurde 1999 in den alten Ländern knapp jede vierte geförderte Existenzgründung von einer Frau durchgeführt und in den neuen Ländern fast jede dritte.

Erfreulich: Im internationalen Vergleich erreicht Deutschland damit inzwischen fast dieselben Quoten wie in einigen Nachbarländern, wo rund 30 Prozent der Frauen selbständig sind.

Dies ist sicherlich auch auf die insgesamt gestiegene fachliche Qualifikation von Frauen und deren Engagement sowie eine veränderte Lebensplanung zurückzuführen. Ein harmonisches Familienleben bedeutet für Frauen heute immer weniger automatisch den Rückzug aus dem Berufsleben. Hinzu kommen die zahlreichen Anreize von staatlicher und privater Seite (Förderprogramme, Gründerwettbewerbe, Messen, Netzwerke), die die Kultur der Selbständigkeit in Deutschland weiter populär machen wollen.

Dennoch: Zufrieden können wir mit diesem Frauenanteil unter den Unternehmern nicht sein. Und: Frauen stoßen beim Schritt in die Selbständigkeit in einer Wirtschaftswelt, die mehrheitlich von Männern bestimmt wird, weiter auf Vorurteile.

Frauen sollen sich aber bei einer richtigen Geschäftsidee mit ihrer Einsatzbereitschaft, Kreativität und Verantwortungsfähigkeit genauso wie Männer entfalten können. Ihr Wille, die Mitteldynamik mitzugestalten, wird daher unterstützt. Das bedeutet keineswegs eine Sonderbehandlung, um Frauen vor den Härten des Marktes zu schützen. Wichtig sind angemessene Ansprache und Beratung, die auf ihre be-

sondere – und im Vergleich zu Männern in Teilen andere – wirtschaftliche, berufliche und familiäre Situation eingehen.

Mit „Frauen unternehmen was – Tipps für Existenzgründerinnen“ möchte das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie allen Gründerinnen einen praxisorientierten Leitfaden an die Hand geben. „Frauen unternehmen was“ ist als Einstiegslektüre gedacht, die Ihnen erste, grundlegende Informationen liefert. Die Mühe, die erforderlichen Unterlagen zu beschaffen und die entsprechenden Wege zu gehen, wird Ihnen dadurch nicht erspart, aber u. a. die zielgerechte Suche nach ihnen erleichtert.

Frauen sollen sich ermutigt fühlen, ihren Beitrag zur Selbständigenkultur zu leisten. Zwei Beispiele von Gründerinnen, die es aus ganz unterschiedlichen Ausgangssituationen heraus geschafft haben, werden Ihnen vorgestellt.

Aber: Damit der Traum vom eigenen Unternehmen nicht in einem Albtraum endet, muss der Schritt in die Selbständigkeit gut vorbereitet werden. Was dabei zu beachten ist – angefangen bei der persönlichen Eignung über das Konzept bis hin zur Unternehmensform – und von wem Gründerinnen Beratung und finanzielle Förderung erhalten können, zeigen die folgenden Texte.

Natürlich: Fast alle Punkte betreffen gründungswillige Frauen und Männer gleichermaßen, einige Probleme stellen sich aber besonders für Gründerinnen. Darauf wird gezielt eingegangen. Angesprochen werden auch frauentypische Vorteile und Fehler bei Unternehmensgründungen.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie hofft, daß viele Frauen diese Herausforderung annehmen und wünscht allen Existenzgründerinnen viel Erfolg!

# *Vorurteile und Vorteile*



Unabhängigkeitsstreben steht bei Frauen nach einer Untersuchung der Deutschen Ausgleichsbank (DtA), anders als bei Männern, an erster Stelle der Gründungsmotive – mit weitem Abstand vor beruflicher Selbstverwirklichung und dem Streben nach höherem Einkommen.

Auch sonst gibt es – bei Gleichheit des größten Teils der Probleme – typische Unterschiede zwischen Gründerinnen und Gründern. Sie sind sowohl quantitativer als auch qualitativer Art. Außerdem haben Frauen mit Vorurteilen zu kämpfen. Gründerinnen haben stärker als Männer **Akzeptanzprobleme** bei Banken, Kunden und Lieferanten.

Nach Einschätzung einzelner Expertinnen können sich Frauen „nicht so gut verkaufen“. Es fehlen ihnen häufig Kontakte, um geschäftliche Beziehungen aufzubauen. Verbreitet sind auch weitere Vorurteile: Frauen müssten nicht unbedingt Geld verdienen, sondern wollten sich lediglich selbstverwirklichen. Gründerinnen schafften außerdem keine Arbeitsplätze und beschränkten sich auf Kleinstgründungen. Ihre Unternehmen zeigten kaum Umsatz- und Beschäftigungswachstum. Diese Vorurteile sind allerdings nicht zutreffend.

Frauen verfügen über wettbewerbsrelevante Vorteile. Dazu gehören nach Urteil von Expertinnen z. B. „sanfte Führungsqualitäten“ und „moderate Mitarbeiterführung“. Bei Gemeinschaftsgründungen von Frauen sei die meist freundschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit ebenfalls ein Wettbewerbsvorteil. Die Überlebenschancen von frauengeführten Betrieben scheinen auch deshalb vergleichsweise höher zu sein, weil Gründerinnen ihr Geschäftsvorhaben strategisch vorsichtig und mit meist geringerem (finanziellen) Risiko angehen.

Gründerinnen mit kleinen Startinvestitionen haben jedoch häufig Probleme, eine geeignete Finanzierung zu finden. Hier hilft das neue Förderprogramm „DtA-

Startgeld“ an (s. Seite 31). Besonders wichtig dabei: Ein bestimmter Eigenkapitalanteil und ausreichende Sicherheiten sind nicht erforderlich. Denn gerade das notwendige Eigenkapital aufzubringen, ist nach wie vor das größte Problem für Existenzgründerinnen.

### Frauenanteil bei geförderten Existenzgründungen\*

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
alte Länder	21,7	21,3	21,6	22,0	21,3	22,4	23,8
neue Länder	28,2	26,2	25,2	26,5	26,9	29,7	29,0
insgesamt	26,4	23,9	23,2	23,5	22,8	23,7	24,6

\* Anteil bei ERP-Existenz-/Unternehmensgründung, Angaben in Prozent;  
Quelle: Deutsche Ausgleichsbank 2000

*Der Anteil der Gründerinnen in den neuen Ländern ist größer als in den alten Ländern.*

### Wo sich Frauen und Männer selbständig machen\*

	Gründerinnen	Gründer
Dienstleistung	60,2	40,5
Handel	31,4	24,3
Industrielles Gewerbe	5,8	18,1
Baugewerbe	2,6	17,1
<i>davon Freie Berufe</i>	<i>22,5</i>	<i>15,8</i>
<i>davon Handwerk</i>	<i>12,9</i>	<i>29,2</i>

Zusagen im Förderbereich Existenz-/Unternehmensgründung, Angaben in Prozent;  
Quelle: Deutsche Ausgleichsbank 2000

*Frauen gründen in allen Branchen, bestimmte Wirtschaftszweige üben jedoch eine besondere Anziehungskraft aus: Dienstleistung, Handel und Freie Berufe stehen auf der Beliebtheitsskala ganz oben.*

# *Informieren, beraten lassen, durchsetzen*

Informationsdefizite sind nach Finanzierungsmängeln die zweithäufigste Ursache für Insolvenzen. Jede Gründerin kann einiges tun, derartige Defizite schon vor dem Start abzubauen und damit die Erfolgsaussichten zu verbessern.

Kammern, Verbände, Kreditinstitute, Rechtsanwälte, Steuerberater und Unternehmensberater bieten zur Vorbereitung von Existenzgründungen qualifizierte Beratungsleistungen an. Suchen Sie darüber hinaus den Rat anderer Existenzgründer und erfahrener Geschäftspartner, die sich z. B. in Ihrem Markt auskennen.

Alle persönlichen, wirtschaftlichen und technischen Probleme Ihres Gründungsvorhabens sollten im Mittelpunkt einer ersten Beratung stehen. In jedem Fall sind u. a. folgende Fragen zu klären:

- Reichen meine persönlichen und fachlichen Kenntnisse aus? (Stärken/Schwächen-Analyse)
- Stimmen meine Markteinschätzungen?
- Sind meine finanziellen Überlegungen realistisch?
- Sind meine Pläne überhaupt unter den gegebenen Bedingungen realisierbar?
- Lohnt es sich für mich, das Risiko der Selbständigkeit einzugehen?

Übrigens: Akzeptieren Sie, wenn man Ihnen aus plausiblen Gründen abrät, den Unternehmens-Plan weiter zu verfolgen.

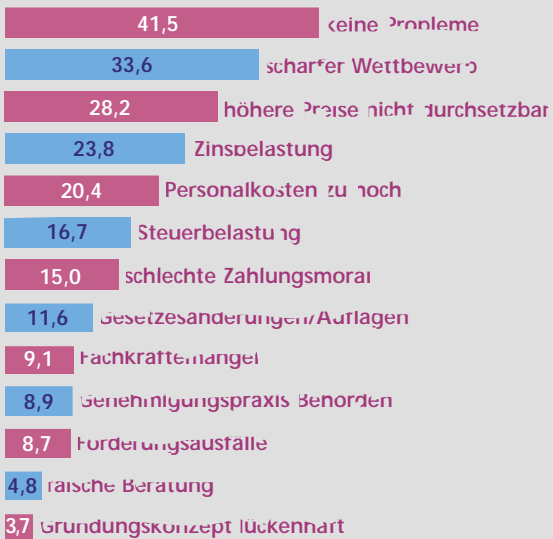
Gut beraten sind Sie auch mit Informations- und Schulungsveranstaltungen zur Existenzgründung und -sicherung. Gefördert werden sie vom Bund und von den Ländern und durchgeführt von Kammern und Verbänden, aber auch von kommerziellen Beratungsunternehmen.

Beratungen vor der Gründung durch die Kammern und Verbände sind für Existenzgründerinnen und

-gründer in aller Regel kostenlos oder haben nur niedrige Gebühren, da das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie solche Maßnahmen finanziell fördert. Ebenso werden Existenzaufbauberatungen, die sich mit aktuellen unternehmerischen Problemen, mit dem organisatorischen Aufbau des neuen Unternehmens oder mit technischen Problemen befassen, gefördert – auch nach der Existenzgründung.

Wichtig: Die Gesamtkosten der freiberuflichen Beratung müssen Sie zunächst vor der Auszahlung der Fördermittel an den Berater bezahlen.

## Probleme von Gründerinnen in der Aufbauphase



Angaben in Prozent

Quelle: Deutsche Ausgleichsbank, 1996

*Das Positive zuerst: Zwei von fünf Gründerinnen haben keine Probleme. Die anderen sprechen allerdings von ernsthaften Schwierigkeiten in ihrer Aufbauphase. Am meisten machen den Gründerinnen der scharfe Wettbewerb und ein zu niedriges Preisniveau zu schaffen.*

*Das ist das Ergebnis einer 1996 bundesweit durchgeführten Befragung von Gründerinnen und Gründern, die 1990, 1992 und 1994 gefördert wurden.*

# Dem Zufall keine Chance lassen

Möglichst nichts dem Zufall überlassen – das sollte auch und gerade in der Vorbereitungs- und Gründungsphase Ihre Maxime sein. Prüfen Sie sich selbst und Ihre finanziellen Möglichkeiten, den Markt und Ihre künftigen Wettbewerber und „verkaufen“ Sie Ihre Idee ziel- und selbstbewusst, u. a. bei Gesprächen mit Banken und potentiellen Geschäftspartnern und -partnerinnen. Hier einige wichtige Aspekte:

## ■ Stärken herausarbeiten

Frauen haben – entgegen gängigen Vorurteilen – oft fundierte kaufmännische Kenntnisse, Branchen-Know-how und ein ausgeprägtes Organisationstalent. Betonen und dokumentieren Sie diese Stärken besonders.

## ■ Schwächen ebenfalls klarmachen

Existenzen, die von Frauen gegründet werden, scheitern häufig an mangelnder Verhandlungserfahrung. Versuchen Sie diesen Mangel ggf. durch Training zu beheben und recherchieren Sie auch entsprechende Angebote.

## ■ Wirtschaftlichen Erfolg darstellen

Frauen haben oft andere Ziele als Männer. Unabhängigkeitsstreben und der Wunsch nach beruflicher Selbstverwirklichung kommen bei Frauen vor dem Wunsch nach einem guten Einkommen. Verlieren Sie aber dennoch nicht die Bedeutung des wirtschaftlichen Erfolgs aus den Augen und erörtern Sie dieses Thema – etwa im Bankgespräch – ausführlich.

## ■ Marktnischen suchen

Frauen spezialisieren sich häufig auf einige wenige Branchen in eng besetzten Märkten. Die Risiken (hoher Wettbewerbs- und Verdrängungsdruck) sollten Sie einkalkulieren und eventuelle Marktnischen suchen.

## ■ Langfristigen Kapitalbedarf ermitteln

Das durchschnittliche Investitionsvolumen ist bei Frauen kleiner als bei Männern. Um das Risiko einer zu knappen Kapitalausstattung auszuschließen, ist es sinnvoll, wenn Sie in Beratungsgesprächen die gesamte strategische Planung mit einbeziehen.

### ■ Finanzierungshilfen einplanen

Frauengründungen sind häufig durch geringeres Eigenkapital und geringere bzw. nicht vorhandene Sicherheiten gekennzeichnet. Diese Finanzierungsprobleme lassen sich durch die öffentlichen Fördermittel verkleinern. Hier setzen z. B. das ERP-Eigenkapitalhilfe-Programm, die ERP- und DtA-Existenzgründungsdarlehen mit einer möglichen Risikoentlastung für die Hausbank (80-prozentige Bürgschaft einer Bürgschaftsbank oder 50-prozentige Haftungsfreistellung) an. Mit dem DtA-Startgeld-Programm können gerade Frauen mit einem kleineren Finanzierungsbedarf zu erleichterten Bedingungen gefördert werden. Informieren Sie sich deshalb schon vor Ihren Beratungsgesprächen über die Fördermittel von Bund und Ländern.

### ■ Startfinanzierung sichern

Die Gründung einer selbständigen Existenz ist in der Startphase häufig mit einer finanziellen Durststrecke verbunden. Frauen benötigen oft länger als Männer, um ihr bisheriges Einkommen mit der selbständigen Tätigkeit wieder zu erreichen. Diese Tatsache müssen Sie sich bewusst machen und Vorsorgemöglichkeiten erörtern.

### ■ Trainieren Sie das Bankgespräch

Es wird häufig behauptet, dass Frauen von Banken anders behandelt werden als Männer. Selbst wenn das in Ihrem Fall nicht zutrifft, ist eine intensive Vorbereitung des Bankgespräches von großer Bedeutung. (Siehe dazu auch S. 36 f.).

### ■ Binden Sie den Partner mit ein

Selbständige Frauen sind vielfältigen Belastungen ausgesetzt. Während Gründer meistens auf eine mithelfende Ehefrau zählen können, müssen Gründerinnen häufig Haushalt und Familie versorgen. Klären Sie im Vorfeld die Einsatzbereitschaft des Partners oder die ggf. zu erwartenden Mehrbelastungen ab.

### ■ Viele Kontakte aufbauen

Ein Grundstein für eine erfolgreiche Selbständigkeit ist der Aufbau von Netzwerken. Knüpfen und pflegen Sie aus diesem Grunde so viele Kontakte wie möglich.

# Zwei, die es geschafft haben



Gründung ist nicht gleich Gründung. So individuell wie die Biografie der Frauen selbst ist auch die Geschichte der von ihnen aufgebauten Unternehmen. Dennoch gibt es in der Startphase Klippen, die jede Selbständige gleichermaßen umschiffen muss. Für beides – die individuellen und die allgemeinen Vorgaben – geben die porträtierten Gründerinnen ein Beispiel.

### **Christel Schumacher, 39, Münster**

„Wenn man sich selbständig macht, muss man an die eigene Idee glauben und den unbedingten Willen zum Erfolg haben“, weiß Christel Schumacher, Inhaberin der Internet-Agentur „mousemarket Internet Services“ zu berichten. Vor gut zwei Jahren hat sie den Schritt in die Selbständigkeit gewagt.

Nach der Geburt ihrer Tochter bzw. während des Erziehungsurlaubes entwickelte die Diplom-Kauffrau das Konzept für einen „Eltern-Informationsdienst“. Unter der Adresse [www.babynet.de](http://www.babynet.de) ging dieser virtuelle Messeplatz im August 1997 online. Am 15. September 1997 folgte dann die Gründung der Internet-Agentur.

Doch trotz guter Geschäftsidee und sorgfältiger Planung hatte die Jungunternehmerin anfangs mit Akzeptanzproblemen zu kämpfen. Denn viele Kunden bezweifelten trotz fachlicher Kompetenz ihr Durchhaltevermögen, ein Unternehmen zu führen. Internet?! Programmierung?! Sie „als Frau“? waren Aussprüche, die Christel Schumacher häufig zu hören bekam. Diese Skepsis konnte sie aber durch ihr Fachwissen und Engagement abbauen.

Ohne die Bereitschaft, in der Anfangsphase auch einmal finanzielle Einbußen hinzunehmen und die Unterstützung des Ehemannes wäre diese Entwicklung sicherlich nicht möglich gewesen. Die Finanzierung bestritt die heutige Agenturbesitzerin aus Eigenmitteln und dem Überbrückungsgeld vom Arbeitsamt.

Der Lebensunterhalt wurde in der Gründungsphase maßgeblich durch das Einkommen des Ehemannes bestritten. „Es ist wichtig“, so Christel Schumacher, „dass der Partner die Idee und die Konsequenzen, die sich aus einer Firmengründung ergeben, mitträgt.“ Ganz alleine hätte sie sich nicht täglich aufs Neue motivieren können, ist sie sich sicher.

Heute hat sie es geschafft. Als Nächstes liegt die Umwandlung in eine GmbH an. Die Stichworte, die ihr spontan zur Gründung einfallen, hat sie für andere Frauen notiert: einen Bereich wählen, in dem man „Basiskompetenz“ besitzt und der Spaß macht - nichts „völlig Neues“

anfangen – viel Arbeit – wenig Freizeit – an die eigene Idee glauben und nicht aufgeben!



### Dr. Hildegard Sung-Spitzl, 36 Jahre, Troisdorf

Als ehemalige Unternehmensberaterin wusste die jetzige geschäftsführende Gesellschafterin der iplas GmbH Dr. Hildegard Sung-Spitzl ungefähr, was sie bei einer eigenen Firmengründung erwarten würde. Dennoch war der Weg in die Selbständigkeit auch für sie nicht immer einfach.

Um die Unternehmensgründung vorzubereiten, wechselte sie 1996 vom Angestelltenverhältnis bei einer Unternehmensberatung zur freiberuflichen Tätigkeit. Ihre



Geschäftsidee war, ein technologisch führendes Produkt einer Querschnittstechnologie anzubieten. Die Grundlagen der notwendigen Technologie hatte bereits ihr Ehemann entwickelt und sich patentieren lassen.

Das wirtschaftliche Potential des Patents erkannte die Gründerin aufgrund ihrer eigenen wissenschaftlichen Laufbahn (Studium der Physik, Promotion als Ingenieurin im Bereich Ma-

schinenbau) sowie ihrer Berufserfahrungen schnell. Sie arbeitete einen Businessplan aus und nahm Kontakt zu ihrer Hausbank sowie regionalen Beratungsstellen für Existenzgründer auf. Mit ihrer Hausbank erarbeitete sie einen detaillierten Finanzplan. Als besonders hilfreich empfand sie in dieser Zeit den Erfahrungsaustausch mit anderen jungen Unternehmerinnen und Unternehmern.

Am 6. Juni 1997 war es dann soweit. Eine GmbH wurde gegründet. Wie bei anderen Technologieunternehmen auch, wurde das erste Jahr dazu genutzt, Produkt- und Verfahrensentwicklung zu leisten, Prototypen bei Pilotanwendungen zu erproben und die Produktion und Markteinführung vorzubereiten. „Die

Bank hat uns ein Jahr Forschung vorfinanziert“, so Hildegard Sung-Spitzl.

Die Entwicklung neuer Technologien verlangt naturgemäß hohe Investitionen, die selbst mit einem Eigenkapital von 140.000 DM nicht im Ansatz abzudecken waren. Dr. Hildegard Sung-Spitzl stellte eine langfristige Finanzierung für den Markteintritt und für das Unternehmenswachstum sicher, indem sie öffentliche Fördermittel in Höhe von 820.000 DM beanspruchte: 51.000 DM aus dem Eigenkapitalhilfe-Programm (EKH), 189.000 DM als DtA-Betriebsmittelkredit und insgesamt 580.000 DM aus NRW-Landesprojekten („Technologieprogramm Wirtschaft“, „Arbeitsplatzschaffende Investitionen für die Region Bonn“ und „Impuls für die Wirtschaft“). Hinzu kamen Hausbankkredite über 82.000 DM. Die anfänglichen Investitionen addierten sich auf über 1,4 Mio. DM.

Die Risikobereitschaft hat sich für Dr. Sung-Spitzl, die als Frau übrigens zu keiner Zeit Akzeptanzprobleme hatte, und ihre Geschäftspartner gelohnt. Das vierköpfige Team um die geschäftsführende Gesellschafterin und zweifache Mutter sieht einer erfolgreichen Zukunft entgegen. Denn mittlerweile ist ihr Produkt in einer führenden technischen Position, die es erlaubt, die Anlage für eine Vielzahl von Anwendungen und Branchen auch im industriellen Umfeld einzusetzen.

# *Prüfen Sie Ihre Eignung als Unternehmerin*



Bevor Sie Ihre Unternehmensidee in die Tat umsetzen, sollten Sie sich zu Ihrer persönlichen Eignung einige Fragen stellen und sie gewissenhaft beantworten. Prüfen Sie, ob Sie die richtige Einstellung zum Unternehmerinnendasein haben und ob Ihre persönlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Existenzgründung stimmen. Diese Fragen resp. die Antworten sind nicht nur für Sie selbst wichtig, sondern auch Basis für die Erfolgseinschätzung z. B. des Bankers, den Sie für Ihre Finanzierung brauchen. Über folgende Bereiche sollten Sie sich unbedingt Rechenschaft ablegen:

### **Ausbildung und Erfahrung**

Ihre Berufsausbildung bzw. praktische Erfahrung sollten zur Branche passen, die Sie sich für den Schritt in die Selbständigkeit ausgewählt haben. Wie sieht es mit Ihrer Führungserfahrung aus? Hatten Sie bereits Gelegenheit, die Arbeit von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen zu organisieren und zu kontrollieren? Besitzen Sie eine gut fundierte, kaufmännische oder betriebswirtschaftliche Ausbildung und/oder entsprechend zu bewertende Erfahrung? Und schließlich: In welchem Umfang konnten Sie bisher Vertriebserfahrungen sammeln?

### **Finanzielle Voraussetzungen**

Haben Sie ein finanzielles Polster, das Ihnen erlaubt, sich in gewisser Unabhängigkeit von Banken oder anderen Kapitalgebern selbständig zu machen? Kann Ihr (Ehe-)Partner durch sein Einkommen für den gemeinsamen Lebensunterhalt sorgen? Haben Sie andere sichere Einkommensquellen?

### Opferbereitschaft

Sind Sie bereit, zumindest in den ersten Jahren 60 und mehr Stunden pro Woche zu arbeiten? Ist Ihre Familie dazu bereit, Ihnen die notwendige Unterstützung zu geben? Wollen Sie riskieren, in dieser Zeit kein regelmäßiges und stabiles Einkommen zu erzielen?

### Fitness

Waren Sie in den letzten drei Jahren durchweg körperlich fit und leistungsfähig? Halten Sie auch auf Dauer Stress-Situationen stand, weichen Sie solchen Situationen nicht aus, sondern gehen die notwendigen Problemlösungen an? Sind Sie beruflich bisher schon gewohnt, sich selber Ziele zu setzen und diese ohne Druck durch Vorgesetzte selbständig zu verfolgen?

### Risikobereitschaft

Wie sind die Aufstiegschancen und Verdienstmöglichkeiten bei Ihrem bisherigen Arbeitgeber und für Sie allgemein als Arbeitnehmerin? Glauben Sie, dass Sie als Selbständige noch ruhig schlafen können, wenn Sie an die möglichen Unsicherheiten einer unternehmerischen Existenz denken? Hat Ihr (Ehe-)Partner eine positive Einstellung zur beruflichen Selbständigkeit und ist er bereit, Sie bei Ihren Gründungsaktivitäten und in den ersten Jahren bei Existenzaufbau und -sicherung zu unterstützen?

#### TIPP:

Die hier vorgestellten Bereiche und Fragen basieren auf dem ausführlichen Persönlichkeitstest von Prof. Dr. Heinz Klandt, ebs European Business School, in Oestrich-Winkel. Den kompletten Test finden Sie in der Broschüre „Starthilfe“ (S. 11 ff.) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.

# *Von der Geschäftsidee zum Gründungskonzept*



Viele Wege führen zur Existenzgründung. Alleine einen eigenen Betrieb zu gründen scheint zwar naheliegend, ist aber nicht die einzige Möglichkeit und in jedem Fall auch nicht immer die beste. Die Alternativen: Sie können eine bestehende Firma übernehmen oder sich an ihr beteiligen. Sie können gemeinsam mit anderen gründen oder sich als Franchisenehmerin in ein bestehendes Unternehmenssystem „einkaufen“. Welcher Weg zur eigenen Chefin für Sie der richtige ist, hängt u. a. von Ihren persönlichen Voraussetzungen und Zielen, vom Markt und von der Branche und vom Kapitalbedarf bzw. von der Finanzierung ab. Informieren, abwägen und beraten lassen sind auch hier wichtige Erfolgsvoraussetzungen.

### **Neugründung**

Sie starten bei „Null“, müssen sich im Wettbewerb mit bereits etablierten Konkurrenten erst ein Stück vom Umsatzkuchen erobern und Ihre Marktposition Schritt für Schritt einnehmen. Damit einher gehen Mitarbeiter- und Lieferantensuche usw. Das bedeutet in aller Regel eine „Durststrecke“ in der Anlauf- und Aufbau-phase. Auf der anderen Seite haben Sie bei der Neugründung auch die besondere Chance, Ihre unternehmerischen Vorstellungen zu verwirklichen.

### **Betriebsübernahme**

In rund 500.000 mittelständische Unternehmen muss – so auch die Deutsche Ausgleichsbank – in den nächsten fünf Jahren die Nachfolge geregelt werden. Weil vielfach innerhalb der Familie keine Lösungen möglich sind, haben Externe gute Chancen, einen eingeführten Betrieb zu übernehmen. Aber Vorsicht: Ob sich Ihr Engagement lohnt (der Kapitaleinsatz ist in aller Regel deutlich höher als bei der Neugründung), hängt sehr von den Zukunftsperspektiven des Unternehmens

ab. Das heißt, prüfen Sie noch intensiver als die letzten Bilanzen die realistischen Ertragsaussichten. Schauen Sie genau auf die Art der Kundenbindungen zum Vorbesitzer, die Qualifikation der Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, auf den Zustand der Räumlichkeiten und Einrichtungen. Insbesondere den Kaufpreis sollten Sie in jedem Fall von einem neutralen Sachverständigen beurteilen lassen.

### TIPP:

Weitergehende Informationen erhalten Sie in der BMWi-Broschüre „Unternehmensnachfolge“ mit Beispielen und Checklisten.

Auch die Gemeinschaftsinitiative Unternehmensnachfolge „Change/Chance“ informiert und berät Übernehmer und Übergeber. Neben einer Internet-Unternehmens-Börse ([www.change-online.de](http://www.change-online.de)) gibt es eine Infoline (Tel.: 030/85085-4114) und ein spezielles Beratungsangebot von Frauen für Frauen (Tel.: 030/85085-4115).

### Beteiligung

Eine „gute Gelegenheit“, sich selbständig zu machen, ist die Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen. Für Planung, Realisierung und Prüfung eines solchen Vorhabens gelten im Prinzip die gleichen Empfehlungen wie bei der Übernahme.

### Gründung mit Partner/in

Ihr finanzielles Risiko können Sie ggf. reduzieren, indem Sie sich mit jemand anderem zusammentun. Besonders günstig ist es, wenn sich auf diese Weise fachliches Know-how ergänzen, Kontakte zu Kunden, Lieferanten und anderen Geschäftspartnern addieren.

### Franchising

Als Franchisenehmerin sind Sie ebenfalls rechtlich und wirtschaftlich selbständig. Allerdings binden Sie sich vertraglich an einen Franchisegeber, der Ihnen Namen, Marke, Know-how und Marketing verkauft – gegen Gebühr selbstverständlich. Er unterstützt Sie

in kaufmännischen Dingen, in der Betriebsführung, in Ausbildungsfragen und in der Werbung.

Aber Vorsicht: Unter den Franchisesystemen in Deutschland gibt es einige „schwarze Schafe“. Diese von den „weißen“ zu unterscheiden, hat sich u. a. der Deutsche Franchise-Verband (DFV; Paul-Heyse-Straße 33-35, 80336 München, Tel.: 089/5307140) zur Aufgabe gemacht. Außerdem: Nicht jede Franchisegründung wird mit öffentlichen Fördergeldern unterstützt. Erkundigen Sie sich in jedem Fall vorher bei der Deutschen Ausgleichsbank.

### Das Gründungskonzept

Zwar gibt es in Deutschland in dieser Hinsicht keine umfassende Gründungstatistik, doch weisen verschiedene Untersuchungen – u. a. von der Deutschen Ausgleichsbank und des Instituts für Mittelstandsforschung – nach, dass öffentlich geförderte Gründungen erfolgreicher sind. Eine plausible Erklärung ist, dass Geförderte ein tragfähiges Konzept erarbeiten müssen, in der Regel über eine günstigere Finanzierung verfügen sowie Beratungen in Anspruch nehmen. Ein schlüssiges Gründungskonzept ist wichtig für die eigene Planungssicherheit und eben die entscheidende Grundlage für alle Geschäftspartner, insbesondere für die Banken.

Für die Erstellung Ihres Businessplans gilt: So viel Fakten wie möglich, so wenig allgemeine Aussagen wie nötig – und das in einer präsentationsfähigen, übersichtlich strukturierten Form. Inhaltlich sollten Sie folgende Bereiche abdecken: Geschäftsidee; Gründerinnenperson; Markteinschätzung; Konkurrenzanalyse; Standort; Geschäftsverbindungen; Zukunftsaussichten; Personalplanung; Finanzierung.

#### TIPP:

Das „BMW-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“ unterstützt Sie praxisnah bei Ihrer Gründungs- und Unternehmensplanung (u.a. mit Rechenprogrammen und betriebsrelevanten Plänen). Es kann beim BMWi angefordert werden.

## Gliederungsvorschlag für Ihren Businessplan

### **Unternehmenskonzept**

(Prägnante Darstellung der Geschäftsidee; Beschreibung der Umsetzung, des finanziellen Aufwands und Zeitrahmens)

### **Persönliche Daten**

(Alter, Familienstand, Schul- und Ausbildung, Motiv für die Unternehmensgründung)

### **Qualifikation zur Selbständigkeit**

(Unternehmerische/kaufmännische Kenntnisse, spezielle Branchenkenntnisse, frühere leitende und unternehmerische Tätigkeiten)

### **Unternehmensdaten**

(Name, Geschäftsidee/Zweck, Branche, Rechtsform, geplanter Umsatz, eigener Standort sowie Standort der Kunden und Lieferanten, Verkehrsanbindung)

### **Produkt-/Serviceidee**

(Herkunft und Beschreibung der Idee)

### **Marktchancen/Konkurrenz**

(Kundenstruktur, Konkurrenz)

### **Marketingstrategie**

(Produkt-, Preis-, Vertriebs-, Werbestrategie)

### **Zukunftsansichten**

(Entwicklung der Branche und des eigenen Unternehmens, Innovationsvorsprung gegenüber der Konkurrenz)

### **Personalplanung**

(Mitarbeiterzahl bei Gründung, mittelfristige Personalplanung)

### **Zusammenfassung**

### **Anhang**

- Planbilanz
- Plan Gewinn- und Verlustrechnung (Übersicht)
- Plan Gewinn- und Verlustrechnung (detailliert)
- Kennzahlen (Rentabilität, Liquidität, Finanzstruktur, Produktivität)
- Liquiditätsvorschau (1. Geschäftsjahr)
- Liquiditätsvorschau (2. Geschäftsjahr)
- Kapitalbedarfs- /Finanzierungsplan
- Tabellarischer Lebenslauf

*Quelle: Gründungsplaner im BMWi-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen*

# Das Gründungskonzept als Rechenwerk

Existenzgründungen – aus welchen Motiven heraus sie durchgeführt werden – müssen zumindest das Ziel haben, die eingegangenen finanziellen Verpflichtungen zu erfüllen sowie den Lebensunterhalt der Gründerin sicherzustellen – und auf Dauer noch mehr. Ein solider Finanzbedarfs- und Finanzierungsplan verbunden mit einer realistischen Umsatz- und Ertragsvorschau sowie einer entsprechenden Liquiditätsplanung sind die wichtigste Basis für jeden Unternehmensaufbau. Denn immer noch sind Finanzierungsprobleme die häufigste Pleiteursache.

## Finanzbedarfs- und Finanzierungsplan

Wie viel Geld Sie brauchen, errechnen Sie anhand einer schriftlichen Aufstellung. Ein solcher **Finanzbedarfsplan** und **Finanzierungsplan** z. B. für ein Büromöbel- und Bürobedarfsgeschäft könnte folgendermaßen aussehen:

### Finanzbedarfsplan

Umbaukosten	20.000 €
Einrichtung/Computer	50.000 €
Fahrzeug	15.000 €
Ausstellungsstücke	100.000 €
Warenausstattung	50.000 €
Markterschließungskosten	15.000 €
<b>Summe Investitionen</b>	<b>250.000 €</b>
Weiterer Betriebsmittelbedarf (u.a. für Überbrückung der Anlaufphase)	50.000 €
<b>Gesamtsumme</b>	<b>300.000 €</b>

### Finanzierungsplan

	West in €	Ost in €
Eigene Mittel	37.500	37.500
ERP-Eigenkapitalhilfe-Programm	62.500	62.500
ERP-Existenzgründungsprogramm	105.000	125.000
Hausbankdarlehen	45.000	25.000
<b>Zwischensumme</b>	<b>250.000</b>	<b>250.000</b>
Zusätzliches DtA- Betriebsmitteldarlehen	50.000	50.000
<b>Gesamtsumme</b>	<b>300.000</b>	<b>300.000</b>

In den neuen Ländern müsste die Gründerin wegen der dort großzügigeren Bedingungen nicht unbedingt 15 Prozent Eigenmittel vorweisen. Sie bekäme dennoch die ERP-Eigenkapitalhilfe.

### TIPP:

Kalkulieren Sie Ihren Kapitalbedarf – besonders die Betriebsmittel – nicht zu knapp. Legen Sie z. B. auf die zunächst errechnete Summe noch einen Risiko- und Sicherheitszuschlag von rund zehn Prozent drauf.

### Umsatz- und Ertragsvorschau

Zugegeben: Umsätze und Erträge vorherzusagen gehört wegen der vielen Unwägbarkeiten zu den schwierigsten Berechnungen innerhalb Ihrer Gründungsplanung. Es ist aber für Sie sehr wichtig, Ihre Erfolgchancen so realistisch wie möglich einzuschätzen.

Zunächst sollten Sie ermitteln, wie hoch ihr Gewinn sein muss, wenn Sie mindestens dasselbe verdienen wollen wie vorher als Angestellte. Bedenken Sie dabei, dass je nach Familienstand und persönlichem Steuersatz der Gewinn bis zu 50 Prozent höher liegen muss als Ihr bisheriges Bruttogehalt. Denn Sie zahlen nun alle Sozialversicherungsbeiträge vollständig aus der eigenen Tasche.

Weiter müssen Sie berücksichtigen, dass der Gewinn auf Dauer nicht nur Ihren Lebensunterhalt und Ihre Kosten decken muss, sondern auch die Substanz Ihres Betriebes erhalten und ein vernünftiges Wachstum ermöglichen soll.

Da zwangsläufig der Gewinn auch vom Umsatz abhängt, brauchen Sie dazu ebenfalls verlässliche Planungswerte. Welchen Umsatz Sie maximal erzielen können, ermitteln Sie auf der Grundlage von Marktpotential, Konkurrenz- und Standortanalyse. In einigen Branchen (z. B. Handel, Handwerk, Gastronomie, Transportgewerbe) können Sie sich an Betriebsvergleichen (erhältlich bei Kammern und Fachverbänden) orientieren; aber Achtung, das sind immer nur Durchschnittswerte.

Hilfreich ist mitunter die „Richtsatzsammlung“ zur Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns bei der Einkommensteuerveranlagung. Sie werden von den Oberfinanzdirektionen herausgegeben und auch von den Finanzämtern als Hilfsmittel genutzt, um z. B. den Gewinn von Gewerbetreibenden zu schätzen, wenn keine ordnungsgemäße Buchführung vorliegt.

Und nicht zuletzt: Den erzielbaren Umsatz realistisch einschätzen, heißt Ihre Kapazitäten richtig beurteilen. Das gilt für die eigene Arbeitskraft wie für die von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ebenso wie z. B. für Maschinen-, Raum- oder Flächenkapazitäten.

### Liquiditätsplanung

Um Ihr Unternehmen lebensfähig zu halten, müssen Sie für ständige Zahlungsfähigkeit sorgen: Sie müssen jederzeit ausreichende Geldmittel aus Einnahmen, Reserven und/oder Kreditrahmen bereitstellen können, mit denen Sie Ihre Ausgaben decken. Deshalb ist Liquiditätsplanung als betriebliches Steuerungs- und Kontrollinstrument, aber auch für Kreditverhandlungen mit Banken so wichtig. Und das gilt nicht nur für das Gründungsjahr, sondern immer.

Ein Beispiel mag das verdeutlichen: Sie machen im ersten Geschäftsjahr einen kleinen Verlust. Im zweiten Jahr stellen Sie dafür die Bilanz fertig und leisten in diesem Jahr aufgrund der Verluste keine oder nur geringe Steuervorauszahlungen. Im dritten Geschäftsjahr legen Sie die Bilanz des zweiten vor und weisen erstmals Gewinn aus. Folge: Nachzahlungen für Gewerbe- und Einkommensteuer werden fällig. Zugleich werden die Vorauszahlungen angepasst, sprich erhöht. Dazu beginnen die ersten Tilgungsleistungen für öffentliche Darlehen.

#### TIPP:

Versuchen Sie einer solchen Liquiditätskrise mit einer Planung vorzubauen, die das Schaffen von Liquiditätsreserven vorsieht und rechtzeitig die Kreditlinie erhöht.

## Beispiel für einen Liquiditätsplan\*

	Monat:	
	Soll	Ist
Kassenbestand		
+ Bankguthaben		
<b>= Liquide Mittel</b>		
Umsatzerlöse		
+ Sonstige Erlöse		
<b>= Zugänge an liquiden Mitteln aus Betriebseinnahmen</b>		
+ Kreditauszahlungen		
+ Privateinlagen		
<b>= Zugänge an liquiden Mitteln aus sonstigen Einnahmen</b>		
+ Personalkosten		
+ Raumkosten		
+ Betriebliche Steuern		
+ Versicherungen/Beiträge		
+ Kfz-Kosten (o. Steuern)		
+ Werbe-/Reisekosten		
+ Reparatur-/Instandhaltungskosten		
+ Sonstige Kosten		
<b>= Abgänge an liquiden Mitteln wg. Betriebsausgaben</b>		
+ Material/ Wareneinkauf		
+ fällige Tilgungsleistungen/Zinsen		
+ fällige Wechsel		
+ Investitionsausgaben		
+ Privatentnahmen		
<b>= Abgänge an liquiden Mitteln wg. sonstiger Ausgaben</b>		
Liquide Mittel		
+ Zugänge an liquiden Mitteln		
- Abgänge an liquiden Mitteln		
+ nichtbeanspruchter Kreditrahmen		
<b>= Liquidität</b>		

\*Anwenderprogramme zur Gründungs-, Unternehmens- und Finanz-/Liquiditätsplanung finden Sie in dem „BMW-Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmer“.

# Das öffentliche Fördersystem

Existenzgründung ohne Geld? – Geht in der Regel nicht! Da die eigenen Mittel oft nicht ausreichen, den Unternehmensstart und -aufbau zu realisieren, bietet der Staat Förderprogramme für Existenzgründer/innen und kleine und mittlere Unternehmen an. Den Zugang zu diesen so genannten „Fördertöpfen“ möglichst einfach zu gestalten, ist erklärtes Ziel der Bundesregierung.

In diesem Kapitel lesen Sie Grundsätzliches über Struktur, Rahmenbedingungen sowie Formalitäten und im nächsten Kapitel zu den wichtigsten Förderprogrammen. Ausführlich können Sie sich in den einschlägigen Broschüren des BMWi, der Deutschen Ausgleichsbank und der Kreditanstalt für Wiederaufbau und im Internet informieren (siehe auch S. 59).

Lassen Sie sich nicht vom oft zitierten „Förderdschungel“ irritieren. Mit Hilfe weniger Programme können Gründer/innen und Jungunternehmer/innen ihre Investitionen finanzieren.

Existenzgründungsförderung findet hauptsächlich im Rahmen des ERP-Eigenkapitalhilfe-Programms (EKH), der ERP- und DtA-Existenzgründungsprogramme oder mit Hilfe des DtA-Startgeld-Programms statt. Ansprechpartner sind hier die Hausbank und die Deutsche Ausgleichsbank. Das EKH unterscheidet sich übrigens von fast allen anderen Darlehensprogrammen dadurch, dass keine Sicherheiten gestellt werden müssen und dass das Risiko für den Kapitaldienst ausschließlich beim Bund und nicht bei der Hausbank liegt. Aus Bankensicht hat das EKH damit Eigenkapitalcharakter.

Beraten lassen sollte sich jede Existenzgründerin sowohl von der Hausbank als auch von Unternehmensberatern, Steuerberatern und Institutionen wie den Industrie- und Handelskammern oder Handwerkskammern. Das BMWi fördert Unternehmensberatungen sowie Informations- und Schulungsveranstaltungen (siehe auch die Kapitel „Gründlich vorbereiten“).

Die Hauptprogramme zur Förderung von Investitionen und Innovationen bei bestehenden Unternehmen sind die ERP-Programme und das Mittelstandsprogramm der Kreditanstalt für Wiederaufbau. Neben dem Bund verfügen auch die Länder über eigene Programme. Über die genannten Kreditprogramme hinaus interessant sind die Zuschussprogramme. Investitionszuschüsse werden im Rahmen der Regionalförderung für Investitionen produzierender Betriebe und produktionsnaher Dienstleistungen in den neuen Bundesländern und in Fördergebieten Westdeutschlands gezahlt. Wichtig in den neuen Bundesländern ist noch die Investitionszulage für neue bewegliche Güter des Anlagevermögens.

Alle öffentlichen Programme erfordern bestimmte formale Voraussetzungen. Wichtig: Stellen Sie die Anträge vor Beginn der Maßnahmen. Geprüft werden sie zunächst von der Hausbank, die auch das weitere Antragsprocedere übernimmt. Ebenfalls gilt für alle Förderprogramme, dass „angemessene“ Eigenmittel in die Gesamtfinanzierung eingebracht werden; 15 Prozent sollten es schon sein (in den neuen Ländern und beim DtA-Startgeld auch weniger). Außerdem charakteristisch für die staatlichen Mittel: günstigere Zinssätze als die des Kapitalmarkts, tilgungsfreie Anlaufjahre, lange Laufzeiten und jederzeit Rückzahlbarkeit.

Für Zinsen und Tilgungsraten öffentlicher Kredite haften in der Regel die Banken. Das macht die Kreditvergabe und das „Anzapfen“ öffentlicher Förderprogramme oft zum Problem. Wer Mittel braucht, die er nicht durch Sicherheiten abdecken kann, muss ein besonders gutes und plausibles Unternehmenskonzept vorlegen. Es besteht aber für die Banken die Möglichkeit der teilweisen Haftungsfreistellung oder Verbürgung.

### TIPP:

Mit der Förderdatenbank des Bundeswirtschaftsministeriums gibt die Bundesregierung einen vollständigen und aktuellen Überblick im Internet über alle Wirtschaftsförderprogramme des Bundes, der Länder und der EU. Internet-Adresse: <http://db.bmwi.de>.

# Wichtige Förderprogramme

Für fast jede Gründerin gilt es, einen optimalen Finanzierungsmix aus eigenen Mitteln, Geldern öffentlicher Förderprogramme sowie eventuell zusätzlichen Bankdarlehen zusammenzustellen, es sei denn, das DtA-Startgeld kommt in Betracht. Unter bestimmten Voraussetzungen sind Zuschüsse, aber auch Beteiligungskapital möglich.

## Ein Modellmix

Wie die für Sie richtige Finanzierung aussieht, hängt nicht zuletzt vom Standort und der Größenordnung ab. In den neuen Ländern bestehen günstigere Förderbedingungen als in den alten. Einige Kombinationsregeln treffen wiederum auf alle zu. Das folgende Grundmodell erläutert diese Regeln beispielhaft.

Da bei vielen Gründungen zu wenig Eigenkapital vorhanden ist, setzt hier die **ERP-Eigenkapitalhilfe (EKH)** an. Allerdings ist sie auf **25 Prozent** der Investition (einschließlich des Warenlagers) beschränkt und die Antragstellerin sollte **15 Prozent** Eigenmittel einbringen. Macht zusammen **40 Prozent**. Es fehlen noch **60 Prozent**.

Den größten Teil davon, d. h. bis zu **42 Prozent**, können Sie mit einem Darlehen aus dem **ERP-Existenzgründungsprogramm** abdecken. Damit sind – einschließlich Eigenkapitalhilfe – **67 Prozent** der Investitionskosten und zugleich die Grenze für ERP-Fördermittel in den alten Ländern erreicht. In den neuen Ländern könnten Sie bis zu **50 Prozent** ERP-Darlehen beantragen, weil hier die Obergrenze dieser staatlichen Förderung auf **75 Prozent** festgesetzt ist.

Ein weiterer Finanzierungsbaustein könnte das **DtA-Existenzgründungsprogramm** oder das **KfW-Mittelstandsprogramm** darstellen.

### ERP-Eigenkapitalhilfe-Programm

Gefördert werden Investitionen (einschließlich Warenbestände) bei gewerblichen oder freiberuflichen Existenzgründungen. Die ERP-Eigenkapitalhilfe (EKH) kann auch zur Existenzfestigung innerhalb von zwei/vier Jahren (alte/neue Länder) nach Betriebsöffnung eingesetzt werden. Außerdem wird gefördert: Der Kauf eines Unternehmens bzw. der Erwerb einer tätigen Beteiligung inklusive anschließender Investitionen.

Was?

Antragsberechtigt ist, wer eine Vollexistenz anstrebt. Vorausgesetzt werden eine fachliche und kaufmännische Qualifizierung sowie angemessene Berufserfahrung. Die Stellungnahme einer fachlich kompetenten Stelle muss dem Antrag beigefügt werden.

Wer?

Die Zinskonditionen für das EKH-Darlehen sind günstig. Die EKH wird von den Banken voll als Eigenkapitalersatz anerkannt. Der/die Antragsteller/in haftet persönlich. Sicherheiten sind nicht erforderlich. In der Regel sollten Gründer 15 Prozent des Kapitalbedarfs selbst aufbringen. Förderungshöchstbetrag: 500.000 €\*; für Re-/Privatisierungen in den neuen Ländern bis zu 1 Mio. €. Mittel werden über die Hausbank bei der Deutschen Ausgleichsbank (DtA) beantragt.

Wie?

### ERP-Existenzgründungsprogramm

Gefördert werden die Kosten der Gründung (Investitionen und Waren) oder der Kauf eines Unternehmens und Festigungsinvestitionen innerhalb von drei Jahren sowie die Übernahme eines anderen Unternehmens oder eine tätige Beteiligung.

Was?

Alle Gewerbetreibenden ebenso Freiberufler (außer Heilberufler) sind antragsberechtigt. Die/der Antragsteller/in sollte neben einer einschlägigen fachlichen und kaufmännischen Qualifikation über Berufserfahrung verfügen. Die Gründung muss dauerhaft als Haupterwerbsquelle angelegt sein.

Wer?

Das ERP-Existenzgründungsdarlehen bietet günstige Zinssätze. Höchstbetrag: 500.000 € in den alten, 1 Mio. € in den neuen Ländern. Maximal sind 50 Prozent (alte Bundesländer) bzw. 75 Prozent (neue Bundesländer) der förderfähigen Kosten möglich. Sicherheiten (auch

Wie?

\*bzw. der entsprechende DM-Wert (1 € = 1,95583 DM).

Bürgschaften) sind erforderlich. Die Hausbank beantragt die Mittel bei der DtA; sie kann zu 50 Prozent von der Haftung freigestellt werden (nur in den neuen Ländern).

### DtA-Existenzgründungsprogramm

#### Was?

Gefördert werden

- gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründungen einschließlich Kauf oder tätige Beteiligung,
- alle Investitionen, die junge Unternehmen nach der Gründung festigen (z. B. Aufbau von Filialen, Erweiterung oder Umstellung des Produkt- und Dienstleistungsangebots, Lageraufstockung, Standortsicherung, Verlagerung des Betriebsstandortes) innerhalb von acht Jahren nach der Gründung,
- Innovationen,
- Betriebsübernahme und Investitionen bei Privatisierungen der öffentlichen Hand,
- Investitionen zur Errichtung und Schaffung von sozialversicherungspflichtigen Dauerarbeitsplätzen,
- „immaterielle“ Investitionen (das sind v. a. Qualifizierung, Weiterbildung), Aufwendungen zur Markterschließung sowie Betriebsmittelbedarf.

#### Wer?

Antragsberechtigt sind natürliche Personen sowie kleine und mittlere Unternehmen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe (einschließlich Heilberufe).

#### Wie?

Der Förderungshöchstbetrag beläuft sich in der Regel auf 2 Mio. €, jedoch maximal 75 Prozent der Investitionssumme, in die alle öffentlichen Mittel mit einbezogen sind. Werden Arbeitsplätze geschaffen, sind bis zu 100 Prozent der Investitionssumme finanzierbar. Pauschal wird jeder Arbeitsplatz mit 25.000 € gefördert. Sicherheiten (auch Bürgschaften) sind erforderlich. Über die Hausbank werden die Mittel bei der DtA beantragt; eine teilweise Haftungsfreistellung ist möglich (alte Länder 40 Prozent, neue Länder 50 Prozent).

### DtA-Startgeld

Gefördert werden (Kleinst-)Gründungsvorhaben, deren Finanzierungsbedarf 50.000 € nicht übersteigen darf. Darunter fallen auch Unternehmen, die zunächst als Nebenerwerb geführt werden. Allerdings müssen sie mittelfristig auf einen Vollerwerbsbetrieb ausgerichtet sein. **Was?**

Existenzgründer/innen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und Freien Berufe (einschließlich Heilberufe) können einen Antrag stellen. Sie dürfen jedoch nicht schon selbständig tätig sein und müssen über die erforderlichen fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen verfügen. **Wer?**

Förderhöchstbetrag sind 50.000 €. Sind Sicherheiten vorhanden, müssen sie zur Darlehensabsicherung herangezogen werden. Sicherheiten sind aber nicht Voraussetzung. Ein fester Eigenkapitalanteil ist auch nicht erforderlich. Die DtA wird die Hausbank obligatorisch zu 80 Prozent von der Haftung freistellen. Eine Kombination mit den zuvor beschriebenen Existenzgründungsprogrammen ist nicht möglich. Anträge werden über die Hausbank an die DtA gestellt. **Wie?**

### KfW-Mittelstandsprogramm

Das KfW-Mittelstandsprogramm bietet langfristige Darlehen mit günstigen Festzinssätzen für alle Arten von gewerblichen Investitionen an. **Was?**

Freiberufler/innen und mittelständische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft können Anträge stellen. **Wer?**

Der Kredithöchstbetrag liegt in der Regel bei 5 Mio. €. Dies gilt für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. €. Bei kleineren Unternehmen kann diese Grenze unterschritten werden. Maximal werden 75 Prozent der förderfähigen Investitionskosten abgedeckt. Bankübliche Sicherheiten müssen gestellt werden. Möglich sind auch Bürgschaften der Bürgschaftsbanken. In den neuen Ländern kann bei Krediten bis zu 2 Mio. € die Hausbank bis zu 50 Prozent von der Haftung freigestellt werden. Anträge werden über die Hausbank an die KfW gestellt. **Wie?**

### Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (GA)

**Was?** Mit GA-Mitteln können Investitionsvorhaben der gewerblichen Wirtschaft einschließlich des Fremdenverkehrsgewerbes gefördert werden. Gefördert wird darüber hinaus der Ausbau der wirtschaftsnahen Infrastruktur. Bei der Förderung handelt es sich um Zuschüsse, die nicht zurückgezahlt werden müssen.

**Wer?** Gefördert werden im Fördergebiet der GA gelegene Betriebsstätten von Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, deren Produkte bzw. Dienstleistungen überwiegend überregional abgesetzt werden sowie Träger wirtschaftsnaher Infrastrukturmaßnahmen. Zum Fördergebiet der GA gehören die neuen Länder und Berlin sowie bestimmte strukturschwache Gebiete in den alten Ländern.

**Wie?** Die Wirtschaftsministerien bzw. -senatsverwaltungen der Länder entscheiden über die Förderung. Wer GA-Mittel in Anspruch nehmen kann, sollte sich bei ihnen nach den genauen Konditionen erkundigen.

### FUTURE 2000 – Förderung und Unterstützung von technologieorientierten Unternehmensgründungen

**Was?** Dieses Programm gewährt Starthilfe für die Gründung besonders innovativer technologieorientierter Unternehmen, z.B. für die Stärkung der wirtschaftlichen und technologischen Basis, die Beschleunigung der Umsetzung wissenschaftlicher Erkenntnisse und neuer technologischer Ideen in vermarktbare Produkte und Dienstleistungen und die Heranführung an den wachsenden Beteiligungskapitalmarkt in Deutschland.

**Wer?** Antragsberechtigt sind Personen, welche die Absicht haben, ein technologieorientiertes, gewerbliches Unternehmen mit Geschäftsbetrieb und wirtschaftlichem Schwerpunkt in den neuen Bundesländern bzw. Berlin (Ost) zu gründen und technologieorientierte Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, die nicht älter als 1 Jahr sind.

**Wie?** In einer Konzeptionsphase können die Gründer kostenfreie Beratung und Unterstützung durch die Projektträger bei der Ausarbeitung der für die Förderung

in der FuE-Phase erforderlichen Unternehmenskonzeption erhalten.

In einer FuE-Phase kann eine Zuwendung als nicht zurückzahlbarer Zuschuss (Projektförderung) in Form einer Anteilsfinanzierung in Kombination mit einer stillen Beteiligung gewährt werden.

Die Höhe der Zuwendung beträgt maximal 600.000 DM (306.775 €). Zuschuss und stille Beteiligung können zusammen maximal 1.350.000 DM (690.244 €), höchstens jedoch 90 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben betragen.

### Beteiligungskapital für kleine Technologieunternehmen (BTU)

Beteiligungen an kleinen Technologieunternehmen können mit Hilfe dieses Programms finanziert werden. Durch die Beteiligung soll die Finanzierung von Investitionen für

- Forschungs- und Entwicklungsarbeiten,
- Investitionen zur Markteinführung gesichert werden.

Gefördert werden Beteiligungen von Kapitalbeteiligungsgesellschaften und sonstigen Beteiligungsgebern.

Gefördert werden Beteiligungen an kleinen Unternehmen in den neuen und alten Bundesländern, die nicht älter als fünf Jahre sind und weniger als 50 Arbeitskräfte beschäftigen. Allerdings darf ihr Jahresumsatz 7 Mio. € nicht überschreiten oder ihre Bilanzsumme nicht 5 Mio. € erreichen. 25 Prozent oder mehr dürfen nicht im Besitz eines anderen Unternehmens sein, das die genannten Voraussetzungen nicht erfüllt.

Zwei Finanzierungsvarianten sind möglich:

#### 1. Refinanzierung der Beteiligung

Die Refinanzierungsvariante der KfW kann maximal 2 Mio. € an Beteiligungskapital bereitstellen. Die KfW finanziert davon bis zu 70 Prozent und übernimmt das Risiko. Den Rest stellt der Beteiligungsgeber aus eigenen Mitteln und auf eigenes Risiko.

#### 2. Koinvestment-Beteiligung

Die stillen Beteiligungen der Koinvestmentvariante der Technologiebeteiligungsgesellschaft der DtA (tbg)

sind auf 1,5 Mio. € begrenzt. Der Leadinvestor bringt mindestens die gleiche Summe ein. Hierfür kann eine Haftungsfreistellung von bis zu 50 Prozent gewährt werden.

Nähere Einzelheiten und Informationen erhalten Sie bei der KfW (Tel.: 069/7431-2532/3346) und der tbg (Tel.: 0228/831-2290).

### Programme zur Verbesserung der Umwelt

Im Bereich von Umweltschutz und Energiesparen werden Investitionen ebenfalls gefördert:

- ERP-Umwelt- und Energiesparprogramm
- DtA-Umweltprogramm
- KfW-Umweltprogramm

### Bürgschaften

**Was?** Ohne Sicherheiten bei Krediten läuft in aller Regel nichts. Und Sicherheiten sind gerade bei Existenzgründer/innen schnell für Kredite belegt.

Fehlen bankübliche Sicherheiten oder reichen sie nicht aus, kann die/der Existenzgründer/in bei einer – jeweils für das Land zuständigen – Bürgschaftsbank eine durch Bund und Land teilweise abgesicherte Bürgschaft beantragen.

**Wer?** Existenzgründungen und Unternehmen des gewerblichen Mittelstandes sowie der Freien Berufe werden gefördert.

**Wie?** Der Höchstbetrag für Bürgschaften der Bürgschaftsbanken beträgt in der Regel 1,5 Mio. DM bzw. 750.000 €. Sie decken bis zu 80 Prozent des Darlehensbetrages ab. (Selbstbehalt des Kreditgebers ist 20 Prozent.) Anträge sind über die Hausbank an die zuständige Bürgschaftsbank zu stellen (siehe S. 54). Bei höherem Bürgschaftsbedarf kommen Landesbürgschaften, – bzw. in den neuen Ländern – Bürgschaften der Deutschen Ausgleichsbank in Betracht.

### Arbeitsmarktpolitische Hilfen

Der Weg aus der Arbeitslosigkeit zur selbständigen Existenz wird vom Staat gefördert. Was und Wer?

Arbeitslose, die sich selbständig machen, können Leistungen zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit erhalten. Das sog. Überbrückungsgeld soll ihren Lebensunterhalt und den ihrer Familie sichern.

Einen Einstellungszuschuss bei Neugründungen erhalten Unternehmen, die zuvor Arbeitslose unbefristet einstellen.

### Spezielle Frauenförderung durch Länder

Durch die Bundesländer werden ebenfalls Existenzgründungen gefördert. Über die jeweiligen Landesprogramme informieren Sie sich am besten bei den Landeswirtschaftsministerien, Ämtern für Wirtschaftsförderung oder den Kammern. In einigen Bundesländern sind spezielle Förderinstrumentarien für Existenzgründerinnen entstanden. Sie setzen an typischen Problemstellen der Gründungen von Frauen an.

#### TIPP:

Ausführliche weitere Informationen gibt es außer in der Internet-Förderdatenbank <http://db.bmwi.de> auch in der BMWi-Broschüre „Wirtschaftliche Förderung – Hilfe für Investitionen und Innovationen“.

# So überzeugen Sie auch Skeptiker

Auch und gerade bei Ihrem Gründungskontakt mit der Bank gilt: Je besser Sie sich vorbereiten, je sorgfältiger Sie Ihr Konzept ausgearbeitet haben, desto größer sind Ihre Chancen, das zu bekommen, was Sie brauchen.

Hier einige Tipps, die Ihnen helfen, die nötigen Finanzmittel zu mobilisieren.

- Gehen Sie nicht zur Bank, ohne genau zu wissen, was Sie eigentlich vorhaben. Fragen Sie auch nicht, was die Bank finanzieren würde, sondern begründen Sie, welche Investitionen Sie benötigen.
- Lassen Sie sich bei der für Gründungsfinanzierung zuständigen Person in der Bank einen Termin geben.
- Erkundigen Sie sich, ob und welche Unterlagen die Bank ggf. vor dem Gespräch ausgehändigt bekommen möchte.
- Zur guten Vorbereitung gehört ein ausgereiftes Konzept, die Investitions- und Rentabilitätsplanung und die Personalplanung.
- Sie müssen die Bank von der Rentabilität Ihres Planes überzeugen. Schildern Sie, warum die geplanten Investitionen notwendig sind. Begründen Sie, welches Umsatz- und Ertragspotential die Investition schafft und wie Sie sich von der Konkurrenz abheben. Bereiten Sie Ihre Unterlagen entsprechend auf.
- Es spricht nichts dagegen, dass Sie eine Beraterin oder einen Berater mitnehmen, doch, wenn Sie überzeugen wollen, müssen hauptsächlich Sie reden.
- Wenn Sie Ihren Partner oder Berater mit zum Bankgespräch nehmen, regeln Sie vorher die Rollenverteilung.

Die Unverbesserlichen, die nur Männer als ernsthafte Gesprächspartner ansehen, gibt es überall. Wenn also hauptsächlich Ihr männlicher Begleiter angesprochen wird, muss er dem Gegenüber klar machen,

dass Sie die Hauptperson sind, und Ihnen die Gesprächsführung übergeben.

- Treten Sie selbstsicher und beharrlich im Bankgespräch auf. Wenn Sie nicht zeigen, daß Sie hundertprozentig hinter der geplanten Investition stehen, werden Sie die Bank nicht überzeugen. Machen Sie dem Banker klar, dass Sie ihn auch künftig gut informieren werden und an einer vertrauensvollen Zusammenarbeit interessiert sind.
- Fragen Sie sich, welche Probleme die Bank sehen könnte. Werden Sie auf diese angesprochen, zeigen Sie Ihre Lösungsansätze auf. Damit beweisen Sie Kompetenz. Sprechen Sie Ihr Vorhaben und die Situation des Bankgesprächs mit Ihren Bekannten durch.
- Zunächst müssen Sie die Bank überzeugen, Ihr Vorhaben zu finanzieren. Dann suchen Sie nach der günstigsten Lösung. In der Regel: Öffentliche Fördermittel ergänzt um ein Hausbankdarlehen.
- Rät die Bank von Fördermitteln ab, weil sie sich an frühere Erfahrungen mit einem komplizierten und langwierigen Verfahren erinnert, bleiben Sie hartnäckig.
- Informieren Sie sich vor dem Bankgespräch über geeignete Programme. Sammeln Sie Argumente für den Einsatz von Fördermitteln.
- Knüpfen Sie Kontakte zu möglichen Geschäftspartnern. Eine Referenzliste bzw. Bestätigungen des Interesses an künftigen Aufträgen dokumentieren Ihre Erfolgsaussichten.
- Nicht jede Bank vor Ort wird Ihr Vorhaben finanzieren. Vereinbaren Sie deshalb Termine bei verschiedenen Banken.
- Bei Ablehnung: Fragen Sie auf jeden Fall nach den Gründen und arbeiten Sie die Argumente in ihr Konzept ein.
- Wer Fördermittel nutzen will, muss unbedingt die Fristen einhalten. Die Anträge sind vor der Investition zu stellen. Kalkulieren Sie die Bearbeitungszeit bei der Hausbank ein.

# *Analysieren, kalkulieren, akquirieren*

Das entscheidende – und ein zugleich schwieriges – Kapitel bei der Erarbeitung des Unternehmenskonzeptes ist der Markt. Denn was nützt die beste Geschäftsidee, wenn die Kunden nicht bereit sind, Ihre Produkte bzw. Dienstleistungen zu akzeptieren und dafür zu bezahlen. Die Messlatte für den Erfolg eines Unternehmens sind die Kunden.

Trotz der neuen Idee oder der vermeintlichen Marktlücke agiert die Gründerin ja nicht alleine. Sie sieht sich einem anonymen Markt gegenüber, den sie möglichst realistisch einschätzen muss, um Chancen und Risiken zu kalkulieren.

Dabei sollten Sie sich folgende Fragen stellen:

- Wer sind meine Kunden (Alter, Einkommensgruppen, Lebensstile)?
- Wer sind meine Konkurrenten?
- Wo sind ihre Standorte, was bieten sie an, zu welchen Preisen? Wo liegen ihre Stärken und Schwächen?
- Worin unterscheidet sich meine Idee/mein Angebot von dem der Konkurrenz? Wo liegen meine Stärken/Vorteile?
- Wer werden meine Lieferanten sein und welche Konditionen erhalte ich?
- Wer sind die Lieferanten der Konkurrenten, zu welchen Konditionen liefern sie?
- Können hier Probleme entstehen (z. B. eingeschränkte Belieferung durch Konkurrenzschutzklauseln)?
- Wie muss ich mein Angebot profilieren?
- Gibt es bestimmte Anforderungen an meinen Unternehmensstandort (Kundennähe/Erreichbarkeit für ein Einzelhandelsgeschäft etc.)?
- Wie sind meine Kosten?

All diese Fragen zu klären, ist nicht einfach. Eine fundierte Marktrecherche bedeutet harte Arbeit und braucht Zeit. Verlassen Sie sich weder auf „Fachzeitschriften“, die fertige – angeblich geprüfte – Unter-

nehmenskonzepte veröffentlichen, noch auf Berater, die fertige Marktanalysen aus der Schublade ziehen.

Eine zukünftige Unternehmerin sollte ihre Marktanalyse selbst erstellen. Denn der Rechercheprozess ist ein wichtiger Schritt bei der Selbstfindung und der Definition der neuen Rolle.

### TIPP:

Informationen und Unterstützung finden Sie bei den Kammern (Statistiken, Vergleichszahlen, Branchenbücher), den Ämtern für Wirtschaftsförderung (insbesondere Standortinformationssysteme), Bibliotheken (Branchenbücher, Statistiken, Fachzeitschriften), Branchen- und Fachverbänden, Unternehmensberatern/innen.

Häufig bringen einfache Methoden erstaunlich informative Ergebnisse. Nehmen Sie beispielsweise einen Stadtplan und markieren alle Standorte der Konkurrenz. Machen Sie Testeinkäufe, beobachten Sie Kunden.

Nur mit einer gründlichen Recherche können Sie das „Besondere“, „Einzigartige“ an Ihrem Angebot herausarbeiten (z. B. ein Zusatzservice, eine besondere Verpackung, eine besonders Kunden orientierte Beratung). In den meisten Fällen ist für Marktneulinge eine Qualitätsstrategie am sinnvollsten, denn für einen Wettbewerb über den Preis haben die Konkurrenten in der Regel die besseren Bezugskonditionen bzw. finanziell den längeren Atem.

Nutzen Sie zur Kundengewinnung alle Möglichkeiten: frühere berufliche Kontakte, Netzwerke, Bekannte, Verwandte, die hilfreich sein können, Presse (z. B. redaktionelle Beiträge zur Geschäftseröffnung).

Zum Schluss sollten Sie sich die Frage stellen: „Passe ich zu meinem Angebot, zu meinen Kunden?“ Unterschätzen Sie diese Frage nicht. Sie müssen als Unternehmerin sowohl Ihre Kunden überzeugen, als auch den Banker, der Ihre Finanzierung befürworten soll.

Wenn Sie selbst nicht voll von Ihrem Angebot überzeugt sind, springt der Funke nicht auf den Kunden über. Dies können Sie auch mit professionellen (und oft teuren) Marketingmaßnahmen nicht ausgleichen.

# Machen Sie von sich reden



Wenn Sie Ihre Geschäftsidee entwickelt, das Gründungskonzept erstellt und den Markt analysiert haben, haben Sie damit gleichzeitig das Fundament Ihres Marketings erarbeitet: Sie haben eine feste Vorstellung von Ihrem Produkt- bzw. Leistungsprogramm, von der Vertriebsart (Absatz) und von der Kundenstruktur. Aus der Konkurrenzbeobachtung wissen Sie, wie Sie sich abheben können, das meint konkret, welche Preispolitik, welche Konditionen und Serviceleistungen Ihnen eine aussichtsreiche Stellung im Geschäftsgebiet sichern.

Was Ihnen nun noch fehlt, ist ein Kommunikationskonzept. Darin finden sich die Instrumente Werbung, Public Relations (PR) v. a. im Sinne der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Sponsoring, Direktmarketing, Verkaufsförderung und persönlicher Verkauf.

In der Fachliteratur ist stets vom „richtigen Kommunikations-Mix“ die Rede. Eine Kombination ist deshalb sinnvoll, weil jedes Instrument andere Ziele verfolgt, Zielgruppen erreicht, Inhalte transportiert, Kommunikationsträger kennt sowie sich schließlich in Dauer und Grad der Wirkung unterscheidet.

„Brauch' ich nicht, ich fange erst 'mal klein an“, sagt sich manche Frau, die meint, sie habe mit der „übrigen Gründung“ genug um die Ohren. „Die Mund-zu-Mund-Propaganda wird schon für Kunden sorgen.“ Falsch! Wer erkennbar unprofessionell in den Markt eintritt und dort unüberlegt als „kleine Nummer“ auftritt, hat – egal in welcher Branche – kaum Erfolgchancen. Da können Produkt(e) und Leistungen so exzellent sein, wie sie wollen...

Geben Sie Ihrer Firma von Anfang an eine unverwechselbare Identität, indem Sie mit professionell gestaltetem Logo (Signet, Firmenfarben), Geschäftspapier und Visitenkarte starten. Gegebenenfalls sind auch Berufskleidung, Fahrzeugbeschriftung, Fassa-

dengestaltung u. a. einheitlich und wiedererkennbar, d. h. im Corporate Design, zu gestalten. Egal, mit was Sie an Dritte herantreten – es verstärkt oder beschädigt die Firmenpersönlichkeit. Ihre Kommunikation darf also nur über solche Slogans, Anzeigen, Plakate, Eigendarstellungen, Broschüren, Mitarbeiterzeitungen, Kundenmagazine, Gebrauchsanweisungen, Internet- und Messeauftritte gehen, die der Corporate-Identity entsprechen.

Einige Menschen kaufen Bücher nach dem Umschlag; vorne muss er ansprechend gestaltet sein, hinten ein Text stehen, der Interesse weckt und Autor/-in und Werk in ein sympathisches Licht rückt. Andere vertrauen auf Buchbesprechungen in den Medien oder auf persönliche Tipps. Jede Art von Kaufverhalten kann die Existenzgründerin positiv beeinflussen – durch Werbung direkt (kurzfristig-mittelfristig) und durch Öffentlichkeitsarbeit indirekt (langfristig).

Mit der Hilfe von Werbeprofis

- formulieren Sie Ihre Werbebotschaft (denken Sie aus Kundensicht, nicht aus Eigeninteresse),
- kalkulieren Sie Ihren Werbeetat (zwei bis fünf Prozent des Umsatzes, in der Startphase mehr; Prozentzahl ist stark branchenabhängig),
- bauen Sie eine Computer-Kundendatei auf (für Direktwerbeaktionen oder Kundenclub beispielsweise),
- Stellen Sie einen ganzjährigen Werbeplan auf (die Art der Werbemittel hängt stark davon ab, ob Ihre Zielgruppen anonym-überregional oder eingrenzbare-regional/lokal anzusprechen sind; der zeitliche Einsatz hängt auch von gegebenen oder selbst geschaffenen Anlässen ab).

Die PR eröffnen Ihnen viele Möglichkeiten, das Image Ihres Unternehmens und seiner Leistungen/Produkte im Bewusstsein der Öffentlichkeit aufzubauen und zu pflegen. Dazu zählen Medienarbeit (Informationen für Zeitungen, Zeitschriften, TV, Radio), Pressekongresse, Veranstaltungen und Gespräche mit Meinungsführern und Multiplikatoren. Agenturen und Berater (lassen Sie sich bei der Auswahl Zeit!) entwickeln individuelle Konzepte mit Kostenplan.

# *Mehr als nur reine Formsache*



Existenzgründerinnen beschränken nur selten ihre persönliche Haftung und gehen damit ein erhöhtes Risiko ein. Frauen entscheiden sich nämlich weit häufiger als Männer für Personenunternehmen. Mehr als vier Fünftel der Gründerinnen wählen ein Einzelunternehmen bzw. eine Personengesellschaft. Hier liegen Initiative, Risiko und Kapital in einer Hand. Dagegen entschied sich jeder vierte Existenzgründer für eine Kapitalgesellschaft, bei der die Haftung beschränkt ist. Nur gut jede siebte Frau machte sich als Geschäftsführerin einer GmbH, die eine Form der Kapitalgesellschaft ist, selbständig.

Generell gilt: Bevor Sie sich für eine Rechtsform entscheiden oder gar Ihre Geschäftspapiere oder Ähnliches in Auftrag geben, lassen Sie sich eingehend bei den Kammern, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern oder Fachanwälten beraten. Hier geben wir Ihnen einen kleinen Überblick über Ihre Position als Unternehmerin und die mögliche Rechtsform Ihres Unternehmens.

### **Vollkaufmann oder Minderkaufmann?**

Grundsätzlich unterscheidet das Handelsgesetzbuch (HGB) zwischen Gewerbebetrieben, die „nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordern“ („Vollkaufmann“) und solchen, bei denen dies nicht notwendig ist („Minderkaufmann“). – Es handelt sich bei der Bezeichnung „Kaufmann“ im Übrigen nicht um einen personenbezogenen Begriff, der nach Geschlechtern unterschieden werden kann.

Als Kleingewerbetreibende oder **Minderkaufmann** müssen Sie sich nicht in das Handelsregister eintragen lassen. Minderkaufleute dürfen inzwischen firmenähnliche Bezeichnungen oder Zusätze führen. Empfehlenswert ist dennoch, den Inhabernamen in der Firmenbezeichnung mit aufzuführen.

Ein **vollkaufmännischer** Geschäftsbetrieb ist dort nötig, wo die Übersichtlichkeit nur durch eine doppelte Buchführung gewahrt werden kann. Wesentliche Kriterien dafür sind: Bankverkehr, Verbindlichkeiten und Forderungen größeren Umfangs, Kreditverkehr sowie Höhe des Umsatzes und die Zahl der Beschäftigten. Als Vollkaufmann müssen Sie sich ins Handelsregister eintragen lassen.

Weiter sollten Sie sich vor der Gründung im Klaren sein, ob Sie Ihre gewerbliche Tätigkeit als „Ein-Personen-Unternehmen“ oder mit anderen ausüben wollen. In der **Einzelunternehmung** bestimmen Sie alleine, was gemacht wird, und tragen auch alleine alle Verantwortung und Risiken. Der Zusammenschluss mit Partnern zu einer **Gesellschaft** kann neben wichtigen zusätzlichem Kapital und Verteilung der Risiken auch den Gewinn von Know-how jeder Art bedeuten.

### Die anderen Rechtsformen im Einzelnen

- Die **Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (BGB-Gesellschaft oder GbR)** ist die einfachste Form des Gesellschaftsrechts. Die Gründung ist an keine Form gebunden und kann sogar mündlich vereinbart werden. Ein Mindestkapital ist nicht vorgeschrieben. Die Gesellschafter werden nach außen allerdings wie Einzelunternehmer behandelt, d.h. jede/r Gesellschafter/in haftet unmittelbar, solidarisch und unbeschränkt mit ihrem/seinem Privatvermögen für die Schulden der Unternehmung. Da Minderkaufleute keine Handelsgesellschaften gründen dürfen, bietet sich hier die GbR als Rechtsform an.
- Die **Offene Handelsgesellschaft (OHG)** hat den vollkaufmännischen Betrieb mit Eintragung in das Handelsregister zur Voraussetzung. In der OHG haftet jede/r Gesellschafter/in (mindestens zwei) persönlich und unbeschränkt mit dem Privatvermögen für die Verbindlichkeiten der Firma. Das Unternehmen muss mindestens den Namen einer/eines Gesellschafterin/Gesellschafters und den Hinweis auf die Gesellschaftsform enthalten. Aufgrund der umfassenden Haftung genießt die OHG hohes Ansehen bei Geschäftspartnern und Kreditinstituten.

- Die **Kommanditgesellschaft (KG)** ist eine spezielle Form der OHG, da sie eine gewisse Haftungsbeschränkung bietet. Es gibt Kapitalgeber/innen und Gesellschafter/innen, allerdings mit unterschiedlichem Risiko: Die KG hat mindestens eine/n voll haftende/n Gesellschafter/in (Komplementär) und mindestens einen Kommanditisten, die/der mit ihrer/seiner Einlage nur beschränkt haftet. Nur in Höhe der Kapitaleinlage nehmen die Kommanditisten am Gewinn und Verlust des Unternehmens teil. In der Firmenbezeichnung darf der Name des oder der Kommanditisten nicht auftauchen.
- Die **Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)** ist zwar die populärste Rechtsform unter den Kapitalgesellschaften, ihre Gründung und Betriebsführung erfordert jedoch einen gewissen Aufwand. Anders als bei den Personengesellschaften haften die Gesellschafter/innen nicht persönlich, sondern nur mit ihrer Stammeinlage (mindestens 25.000 €). Anstelle von Barkapital können auch entsprechende Sachwerte eingebracht werden. Die Mindesteinzahlung auf jede Stammeinlage beläuft sich auf ein Viertel, insgesamt jedoch mindestens auf 12.500 €. Die mit der GmbH bezweckte Haftungsbegrenzung lässt sich gerade für junge Unternehmen in der Praxis nicht immer erreichen. Durch den Eintrag in das Handelsregister erlangt die Gesellschaft Rechtsfähigkeit und die Gesellschafter/innen schulden dem Unternehmen nur ihre rückständigen Einlagen. Sie müssen aber – im Gegensatz zum Kleingewerbe – Bilanzen erstellen. Ab einer gewissen Größe kommt noch die Prüfungspflicht hinzu. Die Bilanzen werden öffentlich hinterlegt.
- Bei der **Ein-Personen-GmbH** sind die Vorteile eines Einzelunternehmens mit denen der GmbH vereint: Sie sind Chefin im eigenen Haus und haften nur in Höhe des Gesellschaftsvermögens und nicht mit Ihrem Privatbesitz.
- Die **GmbH & Co. KG** ist keine eigenständige Rechtsform, sondern kombiniert die Vorteile einer Personengesellschaft (KG) und einer GmbH. Die GmbH & Co. KG ist eine Kommanditgesellschaft, in der in der Re-

gel die einzig haftende Gesellschafterin eine GmbH (als Komplementärin) ist.

- Die **Partnerschaftsgesellschaft** ist die ideale Rechtsform für die Zusammenarbeit von Freiberuflern. Außer dem Abschluss eines Gesellschaftsvertrages ist die Eintragung in das Partnerschaftsregister beim Amtsgericht notwendig. Neben dem Vermögen der Partnerschaft haftet auch jede/r einzelne Partner/in mit ihrem/seinem Vermögen. Allerdings kann durch einen Vertrag die persönliche Haftung auf den Partner beschränkt werden, der innerhalb der Partnerschaft die Leistung erbracht hat.
- Nach der Reform des Aktienrechts haben Existenzgründer/innen nun auch die Möglichkeit, eine **kleine AG** zu gründen. Sie ist eine Kapitalgesellschaft, bei der die Zahl der Anteilseigner klein ist – daher die Bezeichnung. Weitere Anleger können durch die Ausgabe von Belegschaftsaktien oder durch die Hereinnahme von Kunden als Gesellschafter gewonnen werden.

### Wahl der Rechtsform\*

	Einzel- unternehmen	GbR	OHG	KG	GmbH	sonstige
<b>Frauen</b>	69,2	13,8	1,1	1,7	13,5	0,7
<b>Männer</b>	54,6	12,8	1,6	3,9	26,2	0,9

(bei geförderten Existenzgründungen in Prozent)

\* Zusage im Förderbereich Existenz-/Unternehmensgründung,

Angaben in Prozent;

Quelle: Deutsche Ausgleichsbank 2000

# Meistens eine Aufgabe für Fachleute

Stellen Sie sich darauf ein: Nicht nur Lieferanten wollen Ihr Geld, auch der Staat stellt seine Forderungen. **Umsatz- (Mehrwert-), Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer** bei Kapitalgesellschaften und **Gewerbesteuer** sind die wichtigsten Steuern, die Sie als Selbständige an das Finanzamt abzuführen haben.

Nehmen Sie Ihre Steuerpflichten sehr genau. Anderenfalls drohen die zwangsweise „Beitreibung“ der Steuern oder gar eine Schätzung der Steuerlast, die schnell zu einer Liquiditätskrise führen kann. Auch müssen Selbständige Aufzeichnungs- und Erklärungs-pflichten nachkommen, die sich aus steuer- und handelsrechtlichen Vorschriften ergeben.

Lassen Sie sich nicht auf ein einsames Abenteuer im Steuerdschungel ein, sondern suchen Sie von Anfang an die Hilfe einer Fachkraft in Steuerfragen. Im Interesse Ihres Unternehmens sollten aber auch Sie über einige Grundkenntnisse in Sachen Buchführung und Steuern verfügen.

### TIPP:

Ein junges Unternehmen zahlt in der Regel anfangs wegen der hohen finanziellen Belastungen wenig oder gar keine Steuern. „Läuft der Laden“ kann das Finanzamt seine Forderungen drastisch erhöhen. Sorgen Sie vor, indem Sie Steueranteile zurücklegen.

### Buchführung

Die laufende Aufzeichnung aller Geschäftsvorfälle wird **Buchführung** genannt. Sie ist der wichtigste Bereich des betrieblichen Rechnungswesens und liefert die Grundlagen für die Kostenrechnung, Kalkulation, Planung und Statistik. Alle Kaufleute sind nach dem Steuerrecht verpflichtet, ein Kassenbuch zu führen und den Warenein- und -ausgang aufzuzeichnen. Eine **dop-**

**pelte Buchführung** ist notwendig, wenn Sie einen Umsatz von mehr als 500.000 DM im Kalenderjahr oder einen Gewinn von mehr als 48.000 DM im Wirtschaftsjahr haben. Darüber hinaus sind Sie nach dem Handelsrecht immer dann zur doppelten Buchführung verpflichtet, wenn Ihr Gewerbe nach Art oder Umfang „einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert“ (vgl. S. 42 f.).

### Steuern

Waren und Dienstleistungen sind umsatzsteuerpflichtig. Zur Zeit beträgt die **Umsatzsteuer**, die eine Verbrauchssteuer ist, 16 Prozent, bei einigen Waren (z.B. Bücher) sieben Prozent des Rechnungsbetrages. Die Umsatzsteuer besteuert nur den „Mehrwert“ einer bestimmten Leistung. Daher können Sie Umsatzsteuer, die Ihnen andere Unternehmen in Rechnung stellen, als **Vorsteuer** von Ihrer eigenen Umsatzsteuerschuld abziehen. Wichtig: Die Umsatzsteuerschuld müssen Sie in der Regel monatlich dem Finanzamt anzeigen und abführen. Bei Kleinbetrieben ist sie vierteljährlich zu zahlen.

Einkünfte natürlicher Personen aus Gewerbebetrieben unterliegen der **Einkommensteuer**. Das zu versteuernde Einkommen ergibt sich aus dem Gewinn, der nach Abzug aller Betriebsausgaben bleibt. Auf Einkünfte von Kapitalgesellschaften wird **Körperschaftsteuer** erhoben. Der zu versteuernde Gewinn wird ähnlich wie bei der Einkommensteuer ermittelt. Viermal jährlich müssen Sie im Normalfall eine Steuervorauszahlung leisten. Das Finanzamt legt sie nach der Höhe der zu erwartenden Steuerschuld fest.

Die **Gewerbsteuer** besteuert den jährlich erzielten Ertrag. Sie muss bei Personengesellschaften erst gezahlt werden, wenn Sie bestimmte Freibeträge überschreiten. Das Finanzamt ermittelt einen „Einheitlichen Messbetrag“ und setzt diesen fest. Die Gewerbsteuer ist in der Regel als vierteljährliche Vorauszahlung zu leisten.

# Wichtig für Sie selbst und Ihr Unternehmen



Die Ausstattung Ihres Unternehmens hat schon eine Menge Geld gekostet, die Miete für Ihre Geschäftsräume ist nicht unerheblich und die Angestellten wollen jeden Monat ihr Gehalt sehen. „Jetzt auch noch Versicherungen abschließen, von denen ich sowieso nichts habe? – Nein danke“, mag sich manche Existenzgründerin sagen. Sollten Sie aber nicht, denn Ihre eigene Arbeitskraft und das Unternehmen sind die einzigen Pfunde, mit denen Sie wuchern können.

### Private Absicherung

Deshalb sichern Sie zunächst einmal existenzbedrohende Risiken für sich selbst und Ihre Familie ab. Als Unternehmerin sind Sie nicht mehr krankenversicherungspflichtig. Sie können zwischen der Mitgliedschaft in einer gesetzlichen oder privaten **Krankenversicherung** wählen. Abschließen sollten Sie zusätzlich eine **Krankentagegeldversicherung**, die den Verdienstaufschlag mindert. Übrigens: Auch Selbständige müssen **Pflegeversicherung** zahlen. Durch Unfall oder Krankheit können Sie dauerhaft arbeitsunfähig werden. Als Selbständige ist es Ihnen nicht möglich, eine Erwerbsunfähigkeitsrente aus der gesetzlichen Rentenversicherung zu beziehen. Deshalb: Sorgen Sie selbst vor! Neben einer **Unfallversicherung** gehört eine **Berufsunfähigkeitsversicherung** zum „Muss“. Letztere können Sie mit einer Risikolebensversicherung kombinieren. Auf diese Weise wird gleichzeitig Vorsorge für den Todesfall geleistet. Auch wenn Sie noch jung sind, denken Sie an das Alter! Mit **Kapitallebensversicherungen** oder privaten **Rentenversicherungen** werden Versorgungslücken geschlossen. Jede Frau sollte bei diesen beiden Versicherungen darauf achten, eigene Policen abzuschließen. Bei Partnerpolicen, die auf den Namen des Mannes laufen und zwei Leben versichern, entstehen ihr ansonsten bei Scheidung finanzielle Nachteile.

Eine **Arbeitslosenversicherung** gibt es für Selbständige nicht. Unter bestimmten Voraussetzungen können Sie bei Geschäftsaufgabe Arbeitslosengeld beantragen.

### Betriebliche Absicherung

Nachdem Sie für sich selbst und Ihre Angehörigen Risiken begrenzt haben, müssen Sie nun das Unternehmen absichern. Eine **Betriebshaftpflichtversicherung** zahlt bei berechtigten Schadenersatzforderungen und schützt vor unberechtigten Forderungen Dritter. Eine kostenlose **Privathaftpflicht** sollte in dieser Police einbegriffen sein. Neben Schadenersatzleistungen können Verlust oder Schaden von Vermögenswerten schnell existenzbedrohend werden. **Sachversicherungen** gegen **Feuer, Einbruchdiebstahl und Leitungswasser** sind sinnvoll. Wichtig für gewerbliche Betriebe ist die **Klein-Betriebsunterbrechungsversicherung** (Klein-BU). Hier gibt es Geld, wenn Feuer, Sturm, Leitungswasser oder Einbruchdiebstahl den Betrieb für gewisse Zeit ganz oder zum Teil unmöglich machen. Welche Versicherungen für Sie und Ihre Familie sowie das Unternehmen tatsächlich wichtig sind, sollten Sie mit fachkundiger Unterstützung herausfinden. Doch Vorsicht: Nicht jeder Versicherungsvertreter arbeitet seriös. Überlegen Sie auch gut, ob Sie Ihre Betriebsversicherungen als Paket kaufen. Schließen Sie nur Versicherungen ab, die Sie wirklich brauchen und vereinbaren Sie Selbstbehalte. Prü-

Über den **Bundesverband der Versicherungsberater e.V.**, Hohenstaufering 17, 50674 Köln, Servicetelefon: 0180/5257589, erfahren Sie, welche Berater – es handelt sich dabei um Juristen und nicht um Versicherungsvermittler – in Ihrer Gegend tätig sind. Kontaktieren Sie die **Arbeitsgemeinschaft Unabhängiger Versicherungsmakler (AUV)**, Am Viktoria-Luise-Platz, Motzstr. 54, 10777 Berlin, Tel.: 030/21288012, wenn Sie einen Makler suchen.

fen Sie regelmäßig, ob Ihre Policen noch auf Sie abgestimmt sind. Lassen Sie sich bei den „Lady-Tarifen“ Vor- und Nachteile genau erklären. Vergleichen Sie die Kosten mit „traditionellen“ Angeboten.

# Wichtige Begriffe auf einen Blick

### Abruffrist

Gründer/innen sollten die ihnen bewilligten Förderdarlehen innerhalb eines Jahres abrufen. Ist dies – etwa wegen baulicher Verzögerungen – nicht möglich, lässt sich die Frist auf Antrag verlängern.

### Antragstellung

Wer seine Investitionen über Fördermittel finanzieren möchte, muss zuerst das Gespräch mit seiner Bank suchen und die entsprechenden Anträge stellen. Für finanzielle Verpflichtungen, die schon vorher eingegangen wurden (z. B. Kauf-, Liefer- oder Bauaufträge), gibt es keine Förderung.

### Bankübliche Besicherung

Hierzu zählen z. B. Grundschulden, Sicherungsübereignung von Maschinen, Bürgschaften (einschließlich Bürgschaften von Bürgschaftsbanken oder Kreditgarantiegemeinschaften). Form und Umfang der banküblichen Sicherheiten werden im Rahmen der Kreditverhandlungen zwischen der/dem Kreditnehmer/in und ihrer Hausbank vereinbart.

### Betriebsmittel

Der Betriebsmittelbedarf – also etwa Kosten für Miete, Werbung, Personal und nicht zuletzt Auftragsvorfinanzierung – wird häufig unterschätzt. Sie können im Rahmen von Förderprogrammen allgemein nicht mitfinanziert werden.

### Branchen

Öffentliche Fördermittel stehen grundsätzlich allen Bereichen der gewerblichen Wirtschaft sowie teilweise auch Freiberuflern/innen zur Verfügung, soweit nicht Beschränkungen seitens der EU bestehen (u.a. landwirtschaftliche Betriebe).

### Bürgschaftsbanken

Bürgschaftsbanken sind Selbsthilfeeinrichtungen für den Mittelstand. Sie übernehmen Ausfallbürgschaften für kurz-, mittel- und langfristige Kredite. Anteilseigner der Bürgschaftsbanken sind Geschäftsbanken, HWK'n, IHK'n, Wirtschaftsverbände und Innungen. Gewerbliche Unternehmen und Freiberufler, denen z. B. für ein betriebswirtschaftlich sinnvolles Investitionsvorhaben wegen fehlender Sicherheiten kein oder kein ausreichender Kredit gewährt werden würde, können Ausfallbürgschaften beantragen.

### Ehegattenhaftung

Bei der ERP-Eigenkapitalhilfe muss der Ehepartner nur noch bedingt haften. Eine Mithaftung übernimmt der Ehepartner nur soweit Vermögensverfügungen zu seinen Gunsten erfolgt sind, die nicht gebräuchlichen Gelegenheitsgeschenken entsprechen. Für den Fall etwaiger Ansprüche auf Zugewinnausgleich muss sich der Ehegatte verpflichten, die Interessen des geförderten Vorhabens angemessen zu berücksichtigen.

### Ehepartner

Wenn jeder Ehepartner die Fördervoraussetzungen auch einzeln erfüllt, ist jeder für sich getrennt antragsberechtigt.

### Eigene Mittel

Bei der Förderung sind eigene Mittel einzusetzen. Hierzu zählen neben Barvermögen auch Sacheinlagen in Form betriebsnotwendiger Güter und Finanzmittel. Wer ERP-Eigenkapitalhilfe be-

antrag, sollte mindestens 15 Prozent eigene Mittel beisteuern.

### **Einstellungszuschuss**

Die Bundesanstalt für Arbeit kann unter bestimmten Bedingungen Arbeitgebern/innen, die vor nicht mehr als zwei Jahren eine selbständige Tätigkeit aufgenommen haben, für die unbefristete Beschäftigung einer/s zuvor arbeitslosen förderungsbedürftigen Arbeitnehmers/in auf einem neu geschaffenen Arbeitsplatz einen Zuschuss zum Arbeitsentgelt gewähren.

### **Euro**

Förderkredite können seit der Einführung des Euro sowohl in DM als auch in Euro beantragt werden. Da die Verträge durchweg eine sehr lange Laufzeit haben, bietet es sich an, einen Euro-Kredit zu wählen. Dann entfällt die Umstellung nach dem Wegfall der DM. Materiell macht es aber keinen Unterschied, ob ein Kredit in DM oder in Euro ausgereicht wird.

Bei den meisten sog. „Schwellenwerten“ der Förderkreditprogramme (z.B. Umsatzhöchstgrenze, Kredithöchstbetrag) gelten bereits heute Euro-Grenzen.

### **Fachliche Stellungnahme**

Für die Gewährung eines ERP-Eigenkapitalhilfe-Darlehens ist die Stellungnahme einer unabhängigen, fachlich kompetenten Stelle erforderlich (z. B. Kammer, Fachverband, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Unternehmensberater). Sie beurteilt die Erfolgsaussichten des Vorhabens und die Qualifikation der/des Antragstellers/in.

### **Franchise**

Damit Franchisegründer die Fördermittel nutzen können, muss ein System folgende Kriterien erfüllen: Es ermöglicht der/dem Franchisenehmer/in sowohl rechtliche als auch wirtschaftliche Selbständigkeit. Die/der Franchisenehmer/in muss zumindest einen Teil seiner Ware frei beziehen können. Das System muss sich bereits über einige Jahre in der Praxis bewährt haben.

Eine angemessene Einstandsgebühr an den Franchisegeber zählt im Übrigen zu den förderungsfähigen Kosten.

### **Freie Berufe**

ERP-Eigenkapitalhilfe und DtA-Darlehen können auch selbständigen Existenzen im Bereich der Freien Berufe gewährt werden. Hierzu zählen u. a. rechts- und wirtschaftsberatende Berufe, technische Freie Berufe, Heilberufe und Künstler. (Heilberufe können allerdings nicht im ERP-Existenzgründungsprogramm gefördert werden.)

### **Förderungsfähige Kosten**

Dies sind betriebsnotwendige Investitionen der/des Antragstellers/in bzw. ein von ihr/ihm zu zahlender Erwerbspreis für Betriebsgrundstücke und -gebäude (einschließlich Baunebenkosten), die Betriebsausstattung (Maschinen, Geräte, Büroeinrichtung etc.), ein bestehendes Unternehmen oder einen Anteil daran (mit Einschränkungen im ERP-Eigenkapitalhilfe-Programm).

### **Haftungsfreistellung**

Bei geringen Sicherheiten kann die Hausbank für die ERP-, KfW- und DtA-Finanzierung in den neuen Ländern eine bis zu 50-prozentige Haftungsfreistellung für ERP- und DtA-Darlehen beantragen. In den alten Ländern gibt es auf Antrag der Hausbank eine bis zu 40-prozentige Haftungsfreistellung der DtA und

der KfW. In der Regel übernimmt die Hausbank gegenüber dem Hauptleihinstitut die volle Haftung für die Rückzahlung der ERP- und DtA-Kredite. Unter Haftung wird dabei die Verpflichtung verstanden, für eine Verbindlichkeit einzustehen, die aus einem vertraglichen Schuldverhältnis herrührt. Hingegen reduziert sich die Verpflichtung der Hausbank, gegenüber dem Hauptleihinstitut für eine bestehende Verbindlichkeit in voller Höhe einzustehen, im Falle der Haftungsfreistellung.

### Haupterwerbsgrundlage

Gefördert wird in der Regel eine selbständige gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit, die auf Dauer angelegt ist und der/dem Antragsteller/in eine wirtschaftlich tragfähige Grundlage (die so genannte Vollexistenz) schafft. Nebenerwerb wird nur durch das DtA-Startgeld gefördert. Das geförderte Unternehmen muss mittelfristig auf einen Vollerwerbsbetrieb ausgerichtet sein.

### Hausbank

Nur wer eine Bank oder Sparkasse als Hausbank von seinem Vorhaben überzeugt, bekommt Geld. Sie reicht den Antrag weiter an die Kreditanstalt für Wiederaufbau oder die Deutsche Ausgleichsbank, übergibt die Fördermittel an die/den Antragsteller/in und trägt in der Regel das Ausfallrisiko. Das Gespräch sollte deshalb gut vorbereitet sein. Die Wahl der Hausbank ist der/dem Antragsteller/in frei überlassen – es muss sich also nicht um die bisherige Hausbank handeln.

### Heilberufler/innen

Sie erhalten ERP-Eigenkapitalhilfe und DtA-Darlehen, jedoch kein ERP-Existenzgründungsdarlehen. Ausnahme: Betreiben sie neben ihrer Praxis auch eine Gewerbe, können sie dafür auch ein ERP-Existenzgründungsdarlehen beantragen.

### Höchstgrenzen

Mittel aus den Existenzgründungsprogrammen (EKH- und ERP-Existenzgründungsprogramme, Länderprogramme) unterliegen Höchstgrenzen. Sie belaufen sich in den alten Bundesländern auf 67 Prozent und in den neuen Ländern auf 75 Prozent der förderfähigen Kosten. Bei der Schaffung von zusätzlichen sozialversicherungspflichtigen Dauerarbeitsplätzen können bis zu 100 Prozent gefördert werden.

### Investitionskosten

Sie sind die Bemessungsgrundlage für Fördermittel. Als förderfähige Investitionen gelten insbesondere Grundstücke und Gebäude, Maschinen und Anlagen. In den Programmen für Existenzgründer kommen auch Kosten für Waren- bzw. Materiallager und Markterschließung und -einführung, Produktentwicklung, Schulungen oder zeitlich befristete Managementunterstützung hinzu.

### Kapitalbeteiligungsgesellschaften

Das sind Unternehmen, deren Geschäftszweck darin besteht, sich gegen eine Vergütung befristet an anderen Unternehmen zu beteiligen. Die Beteiligungen können durch ERP-Mittel refinanziert und durch Bürgschaften der Bürgschaftsbanken abgesichert werden.

### Markterschließungskosten

Darunter fallen Kosten für Beratung und Erstellen eines Werbekonzepts, Maßnahmen zur Anknüpfung von Geschäftskontakten, Eröffnungswerbung, Marktuntersuchungen, Schulungskosten für Außendienstler und die Teilnahme bzw. der Besuch von Fachmessen.

### Mehrwertsteuer

Sie wird prinzipiell nicht mitfinanziert. Ausnahme: Gründer/innen, die nicht vorsteuerabzugsberechtigt sind, also etwa Heilberufler/innen.

### Nachfinanzierung

Grundsätzlich von der Förderung ausgeschlossen sind Umschuldungen und Nachfinanzierungen bereits durchgeführter Investitionen.

### Qualifikation

Die/der Antragsteller/in muss fachlich und kaufmännisch qualifiziert sein und praktische Berufserfahrung haben.

### Tätige Beteiligung

Eine tätige Beteiligung bezeichnet ein finanzielles und aktives unternehmerisches Engagement an einem Unternehmen. Ein Antragsteller/eine Antragstellerin muss durch seine Beteiligung eine selbständige unternehmerische Vollexistenz gründen und der unternehmerische Einfluss muss hinreichend groß sein.

### Überbrückungsgeld

Die Bundesanstalt für Arbeit gewährt Arbeitnehmern, die durch Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden oder vermeiden, zur Sicherung des Lebensunterhalts und zur sozialen Sicherung in der Zeit nach der Existenzgründung Überbrückungsgeld. Es wird im Regelfall für die Dauer von sechs Monaten in Höhe des Betrages, den der Arbeitnehmer/die Arbeitnehmerin als Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe zuletzt bezogen hat oder bei Arbeitslosigkeit hätte beziehen können, gezahlt. Das Überbrückungsgeld umfasst auch die auf das Arbeitslosengeld oder auf die Arbeitslosenhilfe allgemein entfallenden Sozialversicherungsbeiträge, die das Arbeitsamt getragen hat oder hätte tragen müssen. Überbrückungsgeld kann beantragen, wer unmittelbar vorher mindestens vier Wochen Arbeitslosengeld, Arbeitslosenhilfe oder Kurzarbeitergeld in einer betriebsorganisatorisch eigenständigen Einheit bezogen hat oder eine Beschäftigung ausgeübt hat, die als Arbeitsbeschaffungsmaßnahme oder als Strukturanpassungsmaßnahme gefördert worden ist. Außerdem muß eine Stellungnahme einer fachkundigen Stelle über die Tragfähigkeit der Existenzgründung vorgelegt werden.

### Verwendungsnachweis

Wer öffentliche Mittel erhalten hat, muss der Hausbank gegenüber mit Lieferantenrechnungen und Zahlungsbelegen nachweisen, dass das Geld tatsächlich für die geplanten Investitionen benutzt und rechtzeitig eingesetzt wurde.

### *Wer ist für was zuständig*

Das Wichtigste ist: Besorgen Sie sich in Ihrer Planungsphase so viel Informationsmaterial wie möglich. Und suchen Sie sich dann – bereits gut vorinformiert – gezielt die für Sie richtigen Beratungsstellen aus. Hier eine Auswahl wichtiger Kontaktmöglichkeiten.

#### **BASISINFOS**

##### **Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)**

Referat Öffentlichkeitsarbeit

11019 Berlin

Bestelladresse: Postfach 300265, 53182 Bonn

Bestellfax: 0228/4223-462

Internet: [www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)

Förderberatung:

Scharnhorststraße 34-37, 10115 Berlin

Tel.: 01888/615-7648, -7649, Fax: 01888/615-7033

##### **Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend**

Rochusstraße 8-10, 53123 Bonn

Tel.: 01888/555-0, Fax: 01888/555-2221

Internet: [www.bmfsfj.de](http://www.bmfsfj.de)

##### **Bundesministerium für Bildung und Forschung**

Heinemannstraße 2, 53175 Bonn

Tel.: 01888/57-0, Fax: 01888/57-3601

Internet: [www.bmbf.de](http://www.bmbf.de)

##### **Deutsche Ausgleichsbank (DtA)**

Ludwig-Erhard-Platz 1-3, 53170 Bonn

Info-Line: 0228/831-2400, Fax: 0228/831-2255

Niederlassung Berlin

Sarrazinstraße 11-15, 12159 Berlin

Tel.: 030/85085-0, Fax: 030/85085-299

Internet: [www.dta.de](http://www.dta.de) und [www.gruenderzentrum.de](http://www.gruenderzentrum.de)

Unter der Berliner Adresse der DtA erreichen Sie auch:

Gemeinschaftsinitiative Unternehmensnachfolge

„Change/Chance“

Infoline: 030/85085-4114

„Frauen beraten Frauen“, Tel.: 030/85085-4115

Internet: [www.change-online.de](http://www.change-online.de)

##### **Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)**

Palmengartenstr. 5-9, 60325 Frankfurt/Main

Tel.: 069/7431-0, Fax: 069/7431-2944

Niederlassung Berlin

- Produktmarketing & Beratung -

Taubenstraße 10, 10104 Berlin

Tel.: 030/20264-316, Fax: 030/20264-192

Internet: [www.kfw.de](http://www.kfw.de)

### Verband der Bürgschaftsbanken

Kapuzinerstraße 8, 53111 Bonn  
Tel.: 0228/97688-86, Fax: 0228/97688-82  
Internet: [www.vdb-info.de](http://www.vdb-info.de)

Die Adresse der Bürgschaftsbank oder Kreditgarantiegemeinschaft in Ihrem Bundesland erfahren Sie hier.

### Deutscher Industrie- und Handelstag (DIHT)

Breite Straße 29, 10178 Berlin  
Tel.: 030/20308-0, Fax: 030/20308-1000  
Internet: [www.diht.de](http://www.diht.de)

Die Adresse „Ihrer“ Industrie- und Handelskammer erhalten Sie beim DIHT.

### Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH)

Mohrenstraße 19-21, 10117 Berlin  
Tel.: 030/20619-0, Fax: 030/20619-460  
Internet: [www.zdh.de](http://www.zdh.de)

Die Adresse „Ihrer“ Handwerkskammer erhalten Sie beim ZDH.

### Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V. (RKW)

Düsseldorfer Straße 40, 65760 Eschborn  
Tel.: 06196/495-1, Fax: 06196/495-303  
Internet: [www.rkw.de](http://www.rkw.de)

### Bundesverband Junger Unternehmer der ASU e.V. (BJU)

Reichsstraße 17, 14052 Berlin  
Tel.: 030/30065-0, Fax: 030/30065-490  
Internet: [www.bju.de](http://www.bju.de)

## INFOS FÜR EXISTENZGRÜNDERINNEN

Mittlerweile gibt es eine Reihe von speziellen Beratungsangeboten für Existenzgründerinnen auf kommunaler oder Landesebene. Informieren Sie sich deshalb bei Ihrer Stadt- oder Gemeindeverwaltung. Darüber hinaus sollten Sie sich an Ihre Landesregierung (Gleichstellungs-, Arbeits-, Sozial- oder Wirtschaftsministerien bzw. die jeweiligen Senatsverwaltungen – Adressen siehe unten) mit der Frage nach landeseigenen Beratungs- und Förderangeboten wenden. Daneben sind Netzwerke, Vereine oder Initiativen entstanden, in denen – bundesweit oder regional begrenzt – in der Regel Frauen gründungswilligen Frauen Hilfe zur Selbsthilfe geben. Hier eine Auswahl:

### Deutsches Gründerinnen Forum e.V. (DGF)

Im Deutschen Gründerinnen Forum e.V. haben sich Frauen und Institutionen zusammengeschlossen, die sich mit Ausbildung, Beratung und Finanzierung von Existenzgründungen durch Frauen beschäftigen. Es berät Existenzgründerinnen nicht direkt, sondern kann Kontakte vermitteln und Hinweise geben.  
Internet: [www.dgfev.de](http://www.dgfev.de)

### Expertinnen-Beratungsnetz Hamburg

Brucknerstraße 1, 22083 Hamburg

Tel.: 040/291026, Fax: 040/292489

Zweigstellen gibt es in Berlin, Dresden, Köln und München.

### Frauen am Werk e.V.

Planie 22, 72764 Reutlingen

Tel.: 07121/47 96 49, Fax: 07121/479398

Internet: [www.frauen-am-werk.de](http://www.frauen-am-werk.de)

Umfangreiche Internet-Linksammlung zu Frauennetzwerken, nicht nur im Bereich Existenzgründung: [www.woman.de](http://www.woman.de)

Hier kommen Sie u.a. auf die Homepages vom Verband der deutschen Unternehmerinnen, des Bundesverbandes der Frau im freien Beruf und Management oder des Frauennetzwerkes Connect.

Der Kölner Internetdienst „die media“ bringt eine frauenpolitische Datenbank mit 5.000 Adressen und Informationen zu Frauennetzwerken, -initiativen, -vereinen etc. mit dem Titel „Frauennetze 2000/01“ heraus (erscheint Anfang Juni 2000). Informationen bei:

die media

Helga Dickel und Carolina Brauckmann

Marienplatz 4, 50676 Köln

Tel.: 0221/2408675, Fax: 0221/2408676

Internet: [www.diemedia.de](http://www.diemedia.de)

## BUNDESLÄNDER

Eine Übersicht über die Internet-Adressen der jeweiligen Landesregierung finden Sie auf der Internet-Seite des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung unter dem Stichwort „Sprungbrett“ ([www.bundesregierung.de/02/regierungf.html](http://www.bundesregierung.de/02/regierungf.html)).

### Wirtschaftsministerium des Landes Baden-Württemberg

Theodor-Heuss-Straße 4, 70174 Stuttgart

Tel.: 0711/123-0, Fax: 0711/123-2126

### Sozialministerium des Landes Baden-Württemberg

Schellingstraße 15, 70174 Stuttgart

Tel.: 0711/123-0, Fax: 0711/123-3993

### Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Verkehr und Technologie

Prinzregentenstraße 28, 80538 München

Tel.: 089/2162-01, Fax: 089/2162-2760

### Senatsverwaltung für Wirtschaft und Betriebe des Landes Berlin

Martin-Luther-Straße 105, 10825 Berlin

Tel.: 030/9013-0, Fax: 030/9013-7567

### Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Frauen des Landes Brandenburg

Heinrich-Mann-Allee 103, 14473 Potsdam  
Tel.: 0331/866-0, Fax: 0331/866-5899

### Senatsverwaltung für Wirtschaft, Mittelstand, Technologie und Europaangelegenheiten der Freien Hansestadt Bremen

Zweite Schlachtpforte 3, 28195 Bremen  
Tel.: 0421/361-0, Fax: 0421/361-8717

### Bremische Zentralstelle für die Verwirklichung der Gleichberechtigung der Frau

Knochenhauerstraße 20-25, 28195 Bremen  
Tel.: 0421/361-4993, Fax: 0421/361-3228

### Senatsamt für die Gleichstellung der Freien und Hansestadt Hamburg

Alter Steinweg 4, 20459 Hamburg  
Tel.: 040/42841-3336, Fax: 040/42841-3341

### Wirtschaftsbehörde der Freien und Hansestadt Hamburg

Alter Steinweg 4, 20459 Hamburg  
Tel.: 040/42841-0, Fax: 040/42841-1620

### Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung des Landes Hessen

Kaiser-Friedrich-Ring 75, 65185 Wiesbaden  
Tel.: 0611/815-0, Fax: 0611/815-2225

### Hessisches Sozialministerium

Dostojewskistraße 4, 65187 Wiesbaden  
Tel.: 0611/817-0, Fax: 0611/8908466

### Wirtschaftsministerium des Landes Mecklenburg-Vorpommern

Johannes-Stelling-Straße 14, 19053 Schwerin  
Tel.: 0385/588-0, Fax: 0385/588-5861

### Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft,

Technologie und Verkehr

Friedrichswall 1, 30159 Hannover  
Tel.: 0511/120-0, Fax: 0511/120-5772

### Niedersächsisches Ministerium für Frauen, Arbeit und Soziales

Hinrich-Wilhelm-Kopf-Platz 2, 30159 Hannover  
Tel.: 0511/120-0, Fax: 0511/120-4298

### Ministerium für Wirtschaft und Mittelstand, Technologie und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen

Haroldstraße 4, 40213 Düsseldorf  
Tel.: 0211/837-02, Fax: 0211/837-2200  
Info-Telefon für Gründerinnen und Gründer:  
01802-4114

### **Ministerium für Frauen, Jugend, Familie und Gesundheit des Landes Nordrhein-Westfalen**

Fürstenwall 25, 40219 Düsseldorf  
Tel.: 0211/855-5, Fax: 0211/855-3211

### **Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau des Landes Rheinland-Pfalz**

Stiftsstraße 9, 55116 Mainz  
Tel.: 06131/16-2220, Fax: 06131/16-2174

### **Ministerium für Kultur, Jugend, Familie und Frauen des Landes Rheinland-Pfalz**

Mittlere Bleiche 61, 55116 Mainz  
Tel.: 06131/16-0, Fax: 06131/16-2878

### **Ministerium für Wirtschaft und Finanzen des Saarlandes**

Am Stadtgraben 6-8, 66111 Saarbrücken  
Tel.: 0681/501-00, Fax: 0681/501-1590

### **Sächsische Staatskanzlei**

Staatsministerin für Fragen der Gleichstellung von  
Frau und Mann

Archivstraße 1, 01097 Dresden  
Tel.: 0351/564-1053, Fax: 0351/564-1199

### **Sächsisches Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit**

Wilhelm-Buck-Straße 2, 01097 Dresden  
Tel.: 0351/564-0, Fax: 0351/564-8189

### **Ministerium für Arbeit, Frauen, Gesundheit und Soziales des Landes Sachsen-Anhalt**

Seepark 5-7, 39116 Magdeburg  
Tel.: 0391/567-01, Fax: 0391/567-4621

### **Ministerium für Wirtschaft, Technologie und Europaangelegenheiten des Landes Sachsen-Anhalt**

Wilhelm-Höpfner-Ring 4, 39116 Magdeburg  
Tel.: 0391/567-01, Fax: 0391/567-4450

### **Ministerium für Frauen, Jugend, Wohnungs- und Städtebau des Landes Schleswig-Holstein**

Theodor-Heuss-Ring 49, 24113 Kiel  
Tel.: 0431/988-0, Fax: 0431/988-7406

### **Thüringer Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Infrastruktur**

Max-Reger-Straße 4-8, 99096 Erfurt  
Tel.: 0361/379-7999, Fax: 0361/379-7990

## *Das sollten Sie lesen*

Das **Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie** (BMWi) bietet für den Bereich Existenzgründung und -sicherung eine Reihe kostenfreier Publikationen an. Sie können beim BMWi, Referat Öffentlichkeitsarbeit, per Fax (0228/4223-462) oder per Internet ([www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)) bestellt werden.

- Starthilfe
- CD-ROM „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“
- Infoletter „GründerZeiten“
- Junge Unternehmen  
Die Schritte nach dem Start.
- Unternehmensnachfolge
- Arbeitsheft „Früherkennung von Chancen und Risiken“
- Wirtschaftliche Förderung – Hilfen für Investitionen und Innovationen

### ■ ERP-Programme

Die Förderdatenbank des BMWi ist abrufbar unter der Internetadresse: <http://db.bmwi.de>

Bei der **Deutschen Ausgleichsbank** können u.a. kostenlos angefordert werden (Bestellservice: Tel.: 0228/831-2261, Fax: 0228/831-2130):

- Finanzierungsbausteine für Unternehmen mit Zukunft. Das DtA-Förderangebot für Existenzgründer und mittelständische Betriebe
- Wir fördern Existenzgründungen, Umweltschutz und neue Technologien
- DtA-Finanzierungsprodukte für Unternehmen zur Euro-Umstellung
- DtA-Startgeld.  
Günstige Kredite für die Gründung von Klein(st)unternehmen
- Franchise: Chancen für Existenzgründer

Auch andere kompetente Partner wie die **Kreditanstalt für Wiederaufbau**, die ortsansässigen **IHKn**, **HWKn**, **regionalen Wirtschaftsförderer**, **Sparkassen** oder **Banken** stehen Gründungswilligen mit Rat und Tat zur Seite.

*Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie kostenlos herausgegeben. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Europa-, Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen. Missbräuchlich ist insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung. Unabhängig davon, wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Schrift dem Empfänger zugegangen ist, darf sie auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Bundesregierung zu Gunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte.*