



Rechtsanwälte

# Existenzgründung

**Schritt für Schritt die Selbständigkeit**

Tag der türkischen Wirtschaft in Deutschland

Düsseldorf, 02. Oktober 2010

---

## Der Gründertyp

- Ehrgeiz (keine Kunden, und jetzt?)
- Einsatzbereitschaft (... sooo auf den Urlaub gefreut)
- Risikobereitschaft (Selbständigkeit vom Umtausch ausgeschlossen)
- Belastbarkeit (... schon wieder 02.00h)
- Berufliche Qualifikationen (insbes. bei formalen Voraussetzungen wie z.B. Meisterbrief oder bestimmte Abschlüsse)
- Kreativität (... wenn nicht so, dann anders, aber wie ...)  
WICHTIG DABEI: Die eigenen Stärken & Schwächen kennenlernen
- Kaufmännisches Wissen (... alles muss sich rechnen)
- Familiäre Unterstützung (... Papa und Mama gesucht)

## Die Idee muss überzeugen

- Informieren Sie sich bei Ihrer Ideensuche oder Ideenverfestigung über aktuelle wirtschaftliche, technologische und gesellschaftliche Entwicklungen.
- Viele erfolgreiche Unternehmer haben Produkte und Dienstleistungen einfach weiter entwickelt oder sich Anregungen aus dem Ausland geholt.
- Denken Sie als Verbraucher, Kunde oder Arbeitnehmer über Ihr eigenes Angebot und die Verbesserung bestehender Angebote nach.
- Jedenfalls sollte Ihre Idee profitabel sein und nicht nur Sie selbst überzeugen.  
Denn: Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler!



## Ich habe eine Idee. Und jetzt?

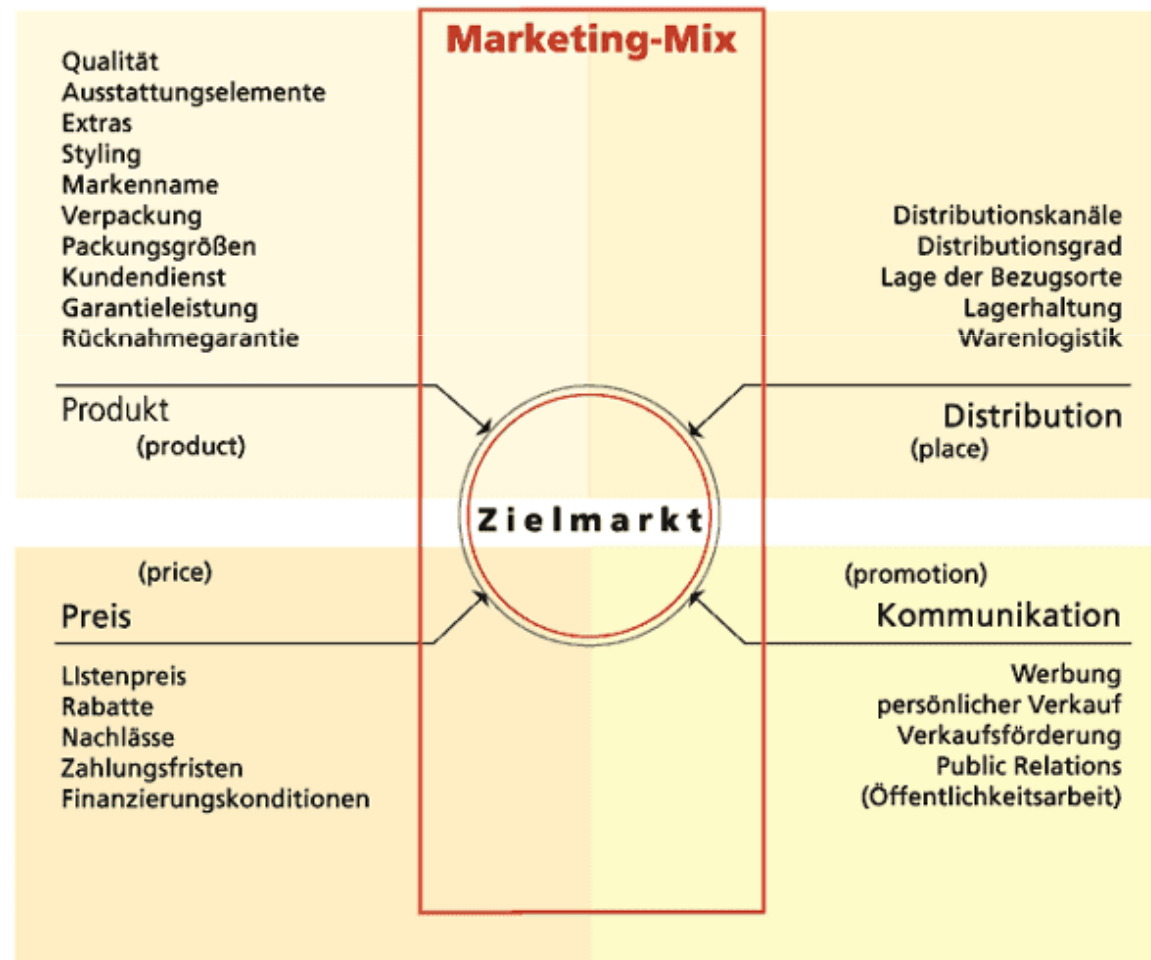
Neben der richtigen Geschäftsidee und profunden Fachkenntnissen, entscheidet die tägliche Geschäftsführung über den Erfolg Ihrer Unternehmung. Im betrieblichen Alltag erledigen Sie eine Vielzahl von Aufgaben.

- Rechnungswesen
- Marketing & Vertrieb →
- Verhandlung mit Banken
- Liquidität sichern / Risiken erkennen →
- Klärung von steuerrechtlichen Fragen

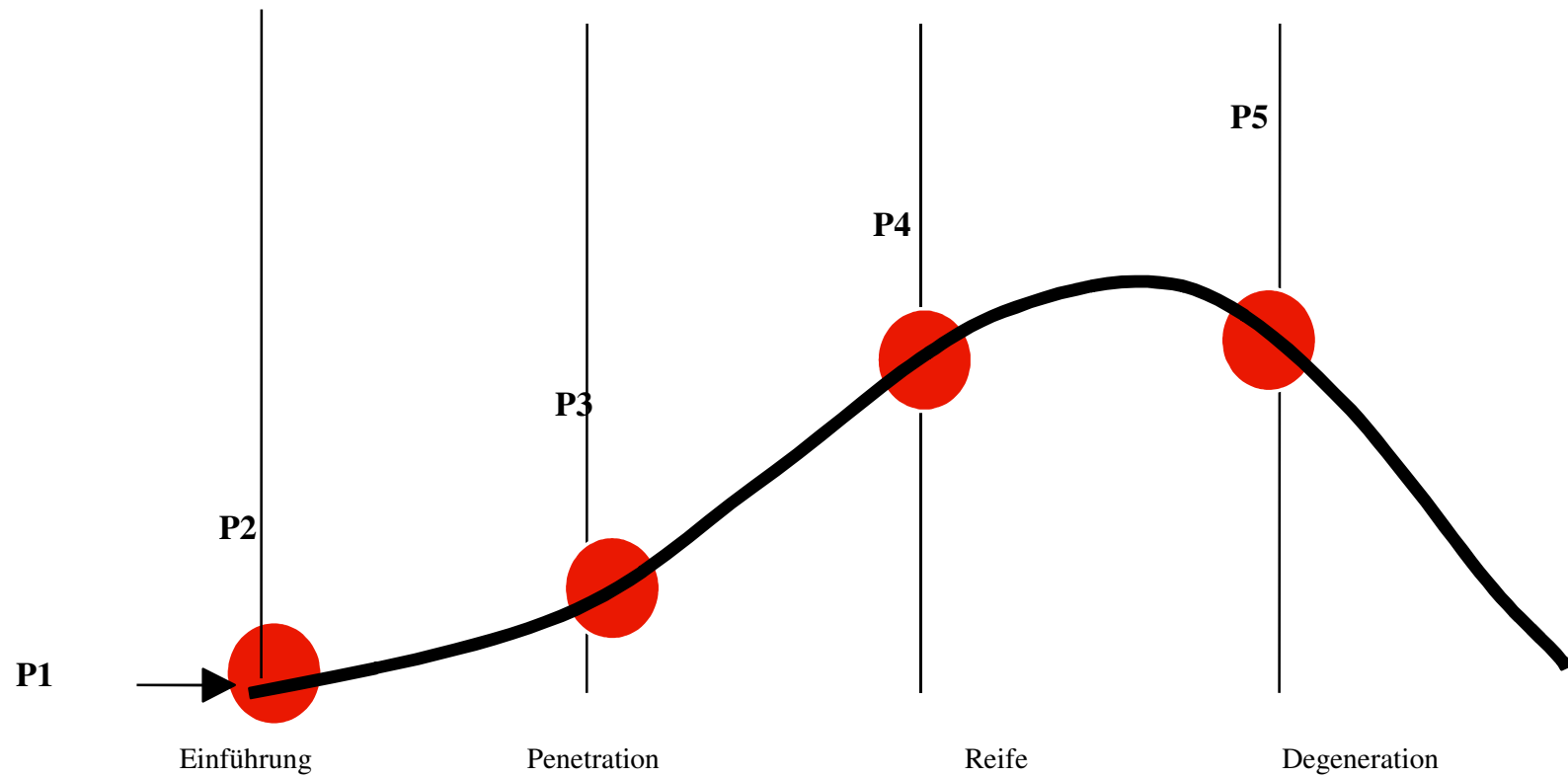
Vergewissern Sie sich, wie groß Ihre Motivation auch für die „langweiligen“ Themen ist.

Definieren Sie Ihre materiellen Erwartungen und schätzen Sie Ihre finanziellen Verpflichtungen realistisch ein.

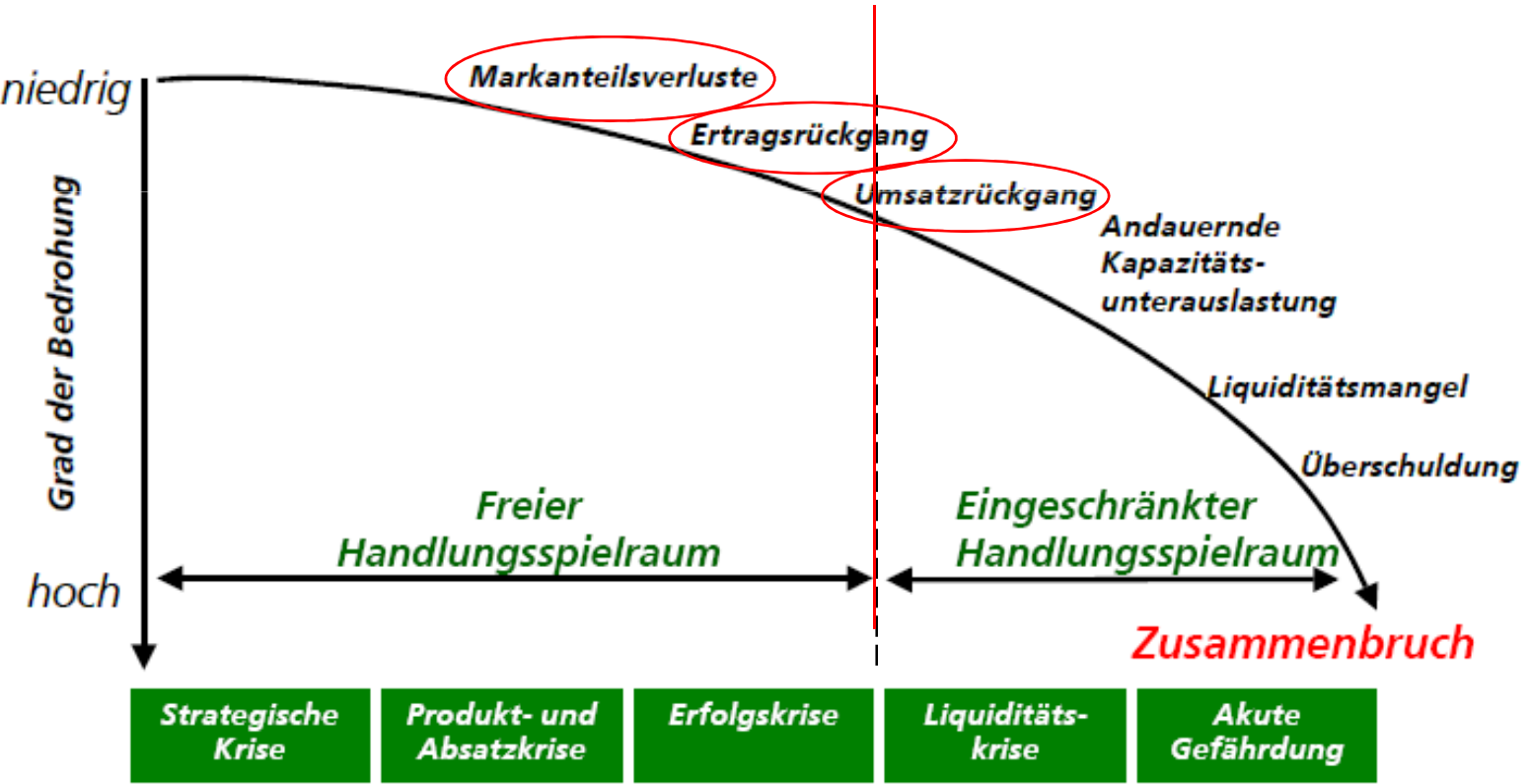
# Ich habe eine Idee. Und jetzt?



# Produkte leben und sterben



# Produkte leben und sterben



## Zeitbedarf

- Woche 0: Idee wird geboren und für gut befunden
- Woche 1 – 4: Idee verfestigen  
Information über Anforderungen oder Auflagen in der Branche oder am Standort,  
Geschäftsräume ausfindig machen, Antrag auf Gründungszuschuss / Einstiegsgeld holen.
- Woche 5 – 10:  
Detaillierte Konzeptentwicklung, Businessplan, Fachkundige Beratung suchen.
- Woche 10 – 20:  
Finanzierungsphase bis zur Bereitstellung evtl. Fremdmittel
- Woche 21 – 30 Realisierungsphase  
Gewerbeanmeldung / Meldung FinAmt, evtl. Antrag bei A-Agentur abgeben, Geschäftslokal  
einrichten usw.
- Woche 31 ff: START

**Tipp:** Erfassen Sie auf einer Zeitachse die wichtigsten Stationen Ihrer Gründungsvorbereitung. Planen Sie Zeitpuffer ein!



## Wege der Gründung

### ■ Franchise

- Erprobte Geschäftsidee und mit intensiven Schulungen & Franchise-Handbuch (perfekter Fahrplan)
- Verbilligter gemeinsamer Einkauf
- Unternehmerische “Marschroute” ist relativ festgelegt

### ■ Nachfolge

- Umsatz und – meist – Kapital vom ersten Tag an
- Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter, Geschäftsidee vorhanden
- Oft schwieriger als Neugründung, da „alte Zöpfe“ mit eigener Realität

### ■ Neugründungen

- Start bei Null. Markt muss noch erobert werden
- Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter finden
- Chance, Unternehmen nach eigenen Vorstellungen zu schaffen

## Die gängigsten Rechtsformen <sup>(1)</sup>

### Personengesellschaften

(Inhaber haften mit Betriebs- und Privatvermögen; Ist-Versteuerung; EÜR. -> Motto: Nur Bares ist Wahres.)

- Einzelunternehmung  
Sie ist die häufigste und am einfachsten zu gründende Rechtsform. Erfolgt durch Gewerbeanmeldung / Anzeige der Tätigkeitsaufnahme bei der Finanzverwaltung.
- GbR – Gesellschaft Bürgerlichen Rechts  
Mehrere Partner gründen und haften gemeinsam. Wichtig: Gesellschaftsvertrag mit Rechten und Pflichten der Gesellschafter.
- Partner-Gesellschaft  
Wie GbR, aber Haftung nur für eigenes Tun und nur nach Eintritt. Notarielle Gründungsform. Eintragung ins Partnerregister.
- OHG, KG, GmbH & Co KG, KG aA, ... (Bilanz; z.T. Soll-Verst.)
- Keine Rechtsform, sondern Erwerb der Kaufmannseigenschaft: e.K.

## Die gängigsten Rechtsformen (2)

### Kapitalgesellschaften

(Die Kapitalgesellschaft (!) haftet mit ihrem Geschäftsvermögen; Soll-Versteuerung ab 500T€ Vorjahresumsatz; Bilanzierungspflicht)

- GmbH  
Häufigste Form der Kapitalgesellschaft. 25.000,00 € Stammkapital; Notarielle Gründungsform.
- Unternehmergesellschaft (UG) & Muster-GmbH (MG):  
Vereinfachte Gründung mit Mustersatzung (MG); max. 3 Gesellschafter (MG); nur 1 Geschäftsführer (MG); ... kein Mindeststammkapital (UG); nur Bargründung (UG).
- AG  
50.000,00 € Grundkapital, min. 3 Aufsichtsräte. Notarielle Gründungsform.
- UK Limited (Ltd.) : 1 GBP Stammkapital. Schnelle Gründung, kein Mindestkapital, keine notarielle Form.  
ABER: Folgekosten hoch (z.B. Schriftführer u. Wirtschaftsprüfer bestellen), vollständige und testierte Jahresabschlüsse in Englisch (hohe Bußgelder / Zwangslöschungen mit Vermögensübergang an die britische Krone), zum Teil Quartalsberichte, Haftungsbeschränkung bei Unterkapitalisierung in Deutschland zweifelhaft.

## Der Businessplan <sup>(1)</sup>

### Businessplan zur Förderung durch die **Arbeitsagentur**

- Ziel: Die Arbeitslosigkeit dauerhaft überwinden
  - Keine ungeeigneten Vorhaben mit ungeeigneten Personen
- Eigenen Lebensunterhalt dauerhaft sicherstellen
  - ein niedrigerer Verdienst als bisher wird man nicht akzeptieren
  - die Lebenshaltungskosten müssen bekannt und plausibel sein (bisheriges Netto)
  - Planung muss realistisch sein (keine Luftschlösser); Augenmerk auf grobe Planungsfehler. Grobe Planverfehlung ist meist das Aus [*dazu später mehr*].
- Soziale Absicherung (Altersvorsorge muss möglich sein)
- Sekundär sind neue Arbeitsplätze. Es geht erst einmal um Sie.
- Förderung der Arbeitsagentur nicht als Einnahme berücksichtigen.

## Der Businessplan <sup>(2)</sup>

### Businessplan zur Finanzierungszusage durch eine **Bank**

- Der Schuldendienst muss monatlich geleistet werden
- Das eingesetzte Kapital muss zurückgeführt werden
- Sicherheiten müssen in ausreichender Form vorhanden sein  
(Bei der Bank haften Sie auch als GmbH-Geschäftsführer mit Ihrem gesamten Privatvermögen;  
meist auch: 20 % Eigenkapital plus Bürgen)
- Altersvorsorge ist unbeachtlich
- Förderungen, wie z.B. die der Arbeitsagentur, können als Einnahme berücksichtigt werden.

## Das gehört in einen Businessplan

- Die Einleitung (Zusammenfassung)
- Die Darstellung der Geschäftsidee (was ist neu, was ist besonders, ...)
- Informationen über die Gründerperson und deren Qualifikation
- Analyse des Marktes / Kunden / Mitbewerber und des Standortes
- Marketingplanung (Nutzen, Preis, Vertrieb, Werbung, PR)
- Personalplanung
- Rechtsform / Organisation / Formalitäten
- Darstellung der Chancen und Risiken
- Kapitalbedarfs- & Liquiditätsplan; Umsatz- & Gewinnvorschau
- Finanzierung (ideal: Alternativen aufzeigen)
- Lebenslauf des Gründers / der Gründer



## Das zerstört einen Businessplan

- Mit unbekanntem Großkunden planen
- Zu viele Fachbegriffe benutzen
- Zu viel schreiben (nur sogenannte „Aufzugsgeschichten“ überzeugen)
- auf mündliche Vereinbarungen beziehen („hat gesagt, dass...“)
- Mehr „Schein“ als „Sein“ zur Person vermitteln (Blender blenden kurz und verglühen)
- Kein Überblick über Finanzbedarf und Eigenkapital
- Speziell für Banken: Keine überzeugende Präsentation (Persönlichkeit und Glaube an die eigene Idee ist gefragt)
- Generelle Hinweise auf mangelndes Know-how
  - Umsatz ist nicht gleich Liquidität  
(Sie schreiben Rechnungen und haben Umsatz. Falsch! Das Geld haben Sie erst, wenn die Kunden zahlen und das passiert heute im Schnitt nach 60 Tagen)
  - Umsatz vom ersten Tag an  
(Umsatz braucht Vorlauf. Bei guter Arbeit bis 3 - 6 Monate)
  - 365 Tage x 24 Stunden produktive / bezahlte Zeit



# Produktivität

Produktive Arbeitsstunden			Ihre Zahlen
Tage pro Kalenderjahr			365
- Samstage / Sonntage			104
= Arbeitstage pro Kalenderjahr			261
- Feiertage			10
- Urlaubstage pro Kalenderjahr			30
- Krankheitstage pro Kalenderjahr			10
= Anwesenheitstage pro Kalenderjahr			211
x Arbeitsstunden pro Arbeitstag			9,00
= Anwesenheitsstunden pro Kalenderjahr			1.899,00
- Ausfallstunden für Vor-/ Nacharbeiten und Leerlaufzeiten	20,00	%	379,80
<b>= produktive Arbeitsstunden pro Kalenderjahr</b>			<b>1.519,20</b>





## Planung für wen?

Ihre Planung ist in erster Linie **für Sie selbst**

- Sie erhalten mehr Klarheit über einzelne Planungsschritte
- Sie verschaffen sich einen Überblick über notwendige Gründungsvorbereitungen
- Es bieten sich Möglichkeiten, Denkfehler zu korrigieren  
(ein Taschenrechner ist ein wunderbares Werkzeug)
- Sie leben Ihr Unternehmen bereits jetzt zu 100 %.
- Ein gutes Konzept überzeugt
  - Banken
  - Lieferanten
  - Kunden

**Ein Ziel ohne Plan ist eine Sehnsucht.**

## Wer soll das bezahlen?

### Finanzierungsvarianten

- Eigenkapital
  - eigenes Geld (aber: Engpass-Polster halten)
  - Risikokapital von Dritten (Familie, Freunde, Business Angels, Venture Capitals)
  
- Fremdkapital
  - Banken (div. Kredite)
  - Förderungen (Bund, Land, regionale Förderung, branchenspezifisch, ...)

Das sind auch Kredite und keine Zuschüsse; gibt es nur über die Hausbank; gibt es nur mit Sicherheiten (Bürgschaften, Aktien, Autos etc.)

**SCHNELLSUCHE**

**Fördergeber**  
 Bund  Land  EU

**Fördergebiet**  
 Gebiet

**Förderberechtigte**  
 Berechtigte

**Förderbereich**  
 Bereich

**Förderart**  
 Art

**Suchbegriff**

→

[www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)

# Gründungsformalitäten

## Beispiel: Einzelunternehmen

- Gewerbliche Tätigkeit
  - Gewerbeanmeldung beim örtlichen Gewerbeamt
  - Gewerbeamt informiert automatisch:
    - Finanzverwaltung (Steuern)
    - Berufsgenossenschaft (Arbeitsunfallvers. für MAer/AGer)
    - Statistisches Landesamt (Statistik)
    - IHK / HWK (nicht: Kammern der Freien Berufe)
    - Gewerbeaufsicht
  - Auf Antrag: Betriebsnummer der Agentur für Arbeit (1 Tag)
- Freie Berufe (Katalogberufe nach § 18 EStG und ähnliche; ! Rat einholen !)
  - Finanzverwaltung: Mitteilung über „Aufnahme der Tätigkeit“
  - Berufsgenossenschaft (Fragen an: [bg-infoline@vbg.de](mailto:bg-infoline@vbg.de))
- Besondere Genehmigungen / Zulassungen erforderlich? (Beispiele)
  - Rechtsanwälte, Steuerberater, Ärzte, Handwerker / HwO-Anlagen A + B, Inkassodienste, Gaststätten, Personenbeförderung, Bewachung, ...
  - Bau- und ordnungsrechtliche Genehmigungen

# Versicherungsschutz

- Betrieb
  - Betriebshaftpflichtversicherung  
Absicherung bei Schadensersatzansprüchen von Kunden, Besuchern, Mitarbeitern, Lieferanten, ...
  - Unternehmens-Rechtsschutzversicherung
  - Betriebsunterbrechungsversicherung  
Trägt Ertragsausfälle, wenn der Inhaber ausfällt, oder andere Umstände (Feuer, EDV-Ausfall, ...) den Betrieb lahmlegen.
  - Feuer- / Sturmversicherung (Sachschäden)
  - Einbruchdiebstahlversicherung (Sachschäden)
  - Transportversicherung
  
- Privat
  - Rentenversicherung
  - Kranken- und Pflegeversicherung
  - Krankentagegeld
  - Hinterbliebenenversicherung / Risikolebensversicherung
  - Erwerbsminderung- / Berufsunfähigkeitsversicherung

## Hilfe aus dem Web.

- [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)
- [www.softwarepaket.de](http://www.softwarepaket.de)
- [www.gruendungszusschuss.de](http://www.gruendungszusschuss.de)


# Freeware

[www.softwarepaket.de](http://www.softwarepaket.de)



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie

DAS SERVICE-PORTAL ZUR CD-ROM Benutzerhinweise    Inh.



## Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen

▶▶

Startseite

**DAS PORTAL**

- Online-Hilfen
- Downloads
- Newsletter
- Quiz
- Lexikon

**DIE CD-ROM**

- CD-ROM - Überblick
- Bedienungsanleitung
- Technische Hinweise
- CD-ROM-Bestellung
- FAQ

### Das neue Softwarepaket 9.0



→ **UPDATE!**

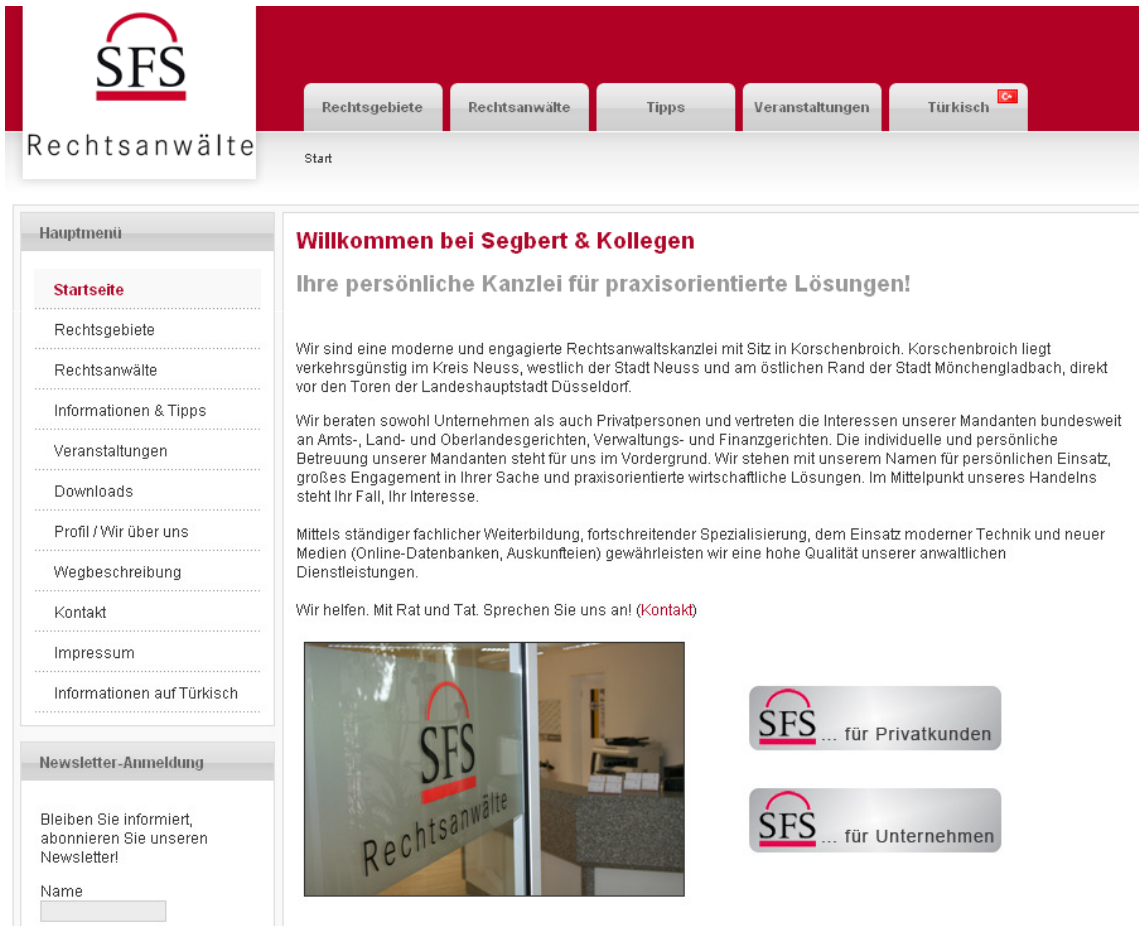
**Softwarepaket**



Neues Modul: Finanzierung

**Neues Update „Finanzierung“ steht zum Download bereit. Aktualisieren Sie Ihr Softwarepaket 9.0 jetzt!**

# Vielen Dank für Ihr Interesse



The screenshot shows the homepage of the law firm Segbert & Kollegen. At the top left is the SFS logo. Below it, the text 'Rechtsanwälte' is visible. A navigation bar contains buttons for 'Rechtsgebiete', 'Rechtsanwälte', 'Tipps', 'Veranstaltungen', and 'Türkisch'. The main content area features a welcome message: 'Willkommen bei Segbert & Kollegen' and 'Ihre persönliche Kanzlei für praxisorientierte Lösungen!'. It describes the firm as a modern and engaged law firm with a focus on practical solutions. A sidebar on the left lists various menu items under 'Hauptmenü' and 'Newsletter-Anmeldung'. At the bottom, there are two buttons: 'SFS ... für Privatkunden' and 'SFS ... für Unternehmen'.

**Sie finden uns am  
Stand Nr. 8**

**Rechtsanwälte Segbert,  
Fußangel & Sariyar GbR**

**Friedrich-Ebert-Straße 9-11  
Adam-Titz-Strasse 2  
41352 Korschenbroich**

**Tel.: 02182 - 5 93 13 oder 5 93 17  
Fax: 02182 - 5 96 81  
E-Mail: [kanzlei@segbert-kollegen.de](mailto:kanzlei@segbert-kollegen.de)  
Web: [www.segbert-kollegen.de](http://www.segbert-kollegen.de)**