



GründerZeiten 01

Existenzgründungen in Deutschland



02/2016

Gute Chancen, besondere Bedeutung

Der Schritt in die berufliche Selbständigkeit bedeutet für Gründerinnen und Gründer vor allem Unabhängigkeit: Die Freiheit, ihre unternehmerischen Ideen als eigene Chefin oder eigener Chef in die Tat umzusetzen. Und sie verfolgen damit das Ziel, beruflich besonders erfolgreich zu sein. Die Chancen dafür sind gut hierzulande: Zu diesem Ergebnis kommt der Länderbericht Deutschland des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2014. Danach schneidet der Gründungsstandort Deutschland bei zentralen „gründungsbezogenen Rahmenbedingungen“ international überdurchschnittlich gut ab. Ein Grund dafür ist die öffentliche Gründungsförderung. Weitere Standort-Stärken sind z. B. der Schutz geistigen Eigentums und die flächendeckende Verfügbarkeit kompetenter Berater.

„Frischzellenkur“ für den Mittelstand

Gründungen sind auch für die gesamte Volkswirtschaft von besonderer Bedeutung: Sie sind wie eine „Frischzellenkur“ für den Mittelstand. Sie sorgen dafür, dass junge Unternehmen mit neuen Ideen auf den Markt kommen und etablierte Unternehmen durch Nachfolger fortgeführt werden.

Die Vielzahl kleiner und mittlerer Unternehmen bedeutet:

Arbeitsplätze. Jede Gründerin und jeder Gründer schafft zumindest einen neuen Arbeitsplatz: den eigenen.

Wettbewerb und Strukturwandel. Ein neues Unternehmen fordert die bestehenden Unternehmen mit neuen Produkten und Verfahren heraus und treibt damit den Wettbewerb an.

Innovation. Viele Gründerinnen und Gründer verwirklichen innovative Ideen. Diese sind für Fortschritt, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit entscheidend.

Freiheit und Stabilität. Unternehmen tragen zur Stabilität unserer demokratischen Gesellschaftsordnung bei. Wirtschaftliche Verantwortung wird auf viele Schultern verteilt.

Gesellschaftliche Bedeutung. Wie wichtig Existenzgründungen sind, lässt sich an der Leistung mittelständischer Unternehmen insgesamt ablesen. Auf sie entfallen

- ➔ 99,6 % aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen,
- ➔ 59,2 % aller sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze,
- ➔ 82,2 % aller Ausbildungsplätze,
- ➔ 55,5 % der Nettowertschöpfung aller Unternehmen (Wert aller produzierten Waren und erbrachten Leistungen).

(Quelle: IfM Bonn 2015)

In 10 Schritten zur Gründung

Eine Existenzgründung will gut vorbereitet sein. Wer vor dieser Herausforderung steht, sollte wissen: Einen Berg zu bewältigen, fällt oft schwer. Leichter ist es, aus dem Berg viele kleine Hügel zu machen.

1 Selbständigkeit: Ja oder nein?

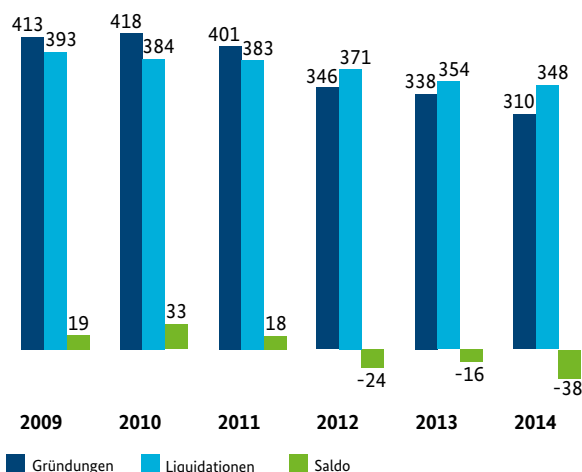
Für die meisten Gründerinnen und Gründer geht ein Traum in Erfüllung: die eigene Chefin oder der eigene Chef sein, die eigenen Ideen verwirklichen, den eigenen Erfolg erleben. Dieser Erfolg kommt allerdings nicht von allein. Dafür muss man sich als Selbständige oder Selbständiger ins Zeug legen. Und dafür, dass der Erfolg kommt, gibt es keine Garantie.

Zu tun: Darum sollten Sie in sich gehen und sich die Frage beantworten, ob Sie wirklich die oder der Richtige sind, um ein eigenes Unternehmen zu gründen und zu führen. Versuchen Sie, sich ein Bild über den Alltag einer Unternehmerin bzw. eines Unternehmers zu machen. Sprechen Sie mit Selbständigen. Lesen Sie Interviews mit oder auch Biographien von Unternehmerinnen und Unternehmern. Sprechen Sie vor allem auch mit Ihrer Familie. Sie muss Ihr Vorhaben unterstützen.

Besondere Herausforderung: Selbständig zu sein liegt nicht jedem. Seien Sie ehrlich zu sich selbst, wenn Sie Pro und Kontra abwägen.

Weiterführende Informationen:
 BMWi-Existenzgründerportal
www.existenzgruender.de
 Gründer- und Unternehmertests

Gründungen, Liquidationen und deren Saldo
 in 1.000



Quelle: IfM-Bonn 2015

2 Prüfen: Funktioniert die Geschäftsidee?

Was genau haben Sie vor? Jede unternehmerische Karriere beginnt mit einer guten Geschäftsidee.

Zu tun: Finden Sie heraus, ob Sie genügend Kunden für Ihre Idee finden werden. Wer sind Ihre Kunden? Stellen Sie fest, was genau diese zukünftigen Kunden von Ihnen erwarten. Können Sie alle Erwartungen erfüllen oder müssen Sie Ihre Idee „nachbessern“? Recherchieren Sie außerdem, wer Ihre Wettbewerber sind. Wer bietet bereits Ähnliches an? Vor allem: Was unterscheidet Ihr Angebot von dem Ihrer Wettbewerber? Sie müssen das Rad übrigens nicht unbedingt neu erfinden: Erkundigen Sie sich, ob eventuell ein Franchise-Unternehmen in Frage kommt, das eine ähnliche Idee „verkauft“ und das Sie als Lizenz-Unternehmerin oder -Unternehmer führen können. Möglicherweise können Sie auch ein bestehendes Unternehmen übernehmen, weil der Besitzer aufhört und eine/-n Nachfolger/-in sucht.

Besondere Herausforderung: Nicht Sie entscheiden, ob Ihre Idee gut ist. Das entscheidet der Markt.

Weiterführende Informationen:
 BMWi-Existenzgründerportal
www.existenzgruender.de
 Geschäftsidee

3 Vor dem Start: Informieren und beraten lassen

Je mehr Sie wissen, desto besser wird Ihre Gründung funktionieren. Es gibt eine ganze Reihe von Experten, die Ihnen eine Menge über das Thema Gründung vermitteln können.

Zu tun: In einer ersten Beratung sollten Sie klären:

- Ist Ihre Geschäftsidee Erfolg versprechend?
- Stimmen Ihre Markteinschätzungen?
- Sind Ihre finanziellen Überlegungen realistisch?
- Lohnt es sich für Sie, das Risiko der Selbständigkeit einzugehen?
- Reichen Ihre persönlichen und fachlichen Kenntnisse aus?

Besondere Herausforderung: Immer daran denken: Informationsdefizite sind maßgeblich dafür verantwortlich, dass Gründungen schiefgehen.

Weiterführende Informationen:
 Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, Wirtschaftsförderung oder Gründungsinitiative vor Ort
 GründerZeiten 2 „Information und Beratung“
www.existenzgruender.de

4 Business planen

Wenn Sie nun daran gehen, Ihre Geschäftsidee in die Tat umzusetzen, sollten Sie nichts dem Zufall überlassen. Machen Sie aus Ihrer Idee einen detaillierten Plan. Einen solchen vollständigen Businessplan müssen Sie Ihren Geldgebern ohnehin vorlegen.

- ➔ **Zu tun:** Schreiben Sie einen Businessplan. So ordnen Sie Ihre Gedanken und gewinnen Sicherheit. Stellen Sie erst einmal fest, welche fachlichen und kaufmännischen Kenntnisse Sie besitzen. Reichen diese aus? Wo sollten Sie nachbessern? Beschreiben Sie dann Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung. Gehen Sie auf Ihre zukünftigen Kunden und Konkurrenten ein. Erläutern Sie ggf. Ihre Personalplanung. Kalkulieren Sie, zu welchem Preis Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung verkaufen wollen. Entscheiden Sie, welche Rechtsform Ihr Unternehmen haben soll, welche Vertriebspartner Sie nutzen und welche Kommunikations- und Werbemaßnahmen Sie ergreifen werden. Ganz wichtig: Rechnen Sie aus, ob Ihr Plan aufgehen kann und rentabel ist. Schätzen Sie dafür – so genau wie möglich – ein, ob Ihre voraussichtlichen Umsätze alle betrieblichen und privaten Kosten decken und auch einen Gewinn abwerfen werden.

Besondere Herausforderung: Ihr Businessplan sollte wirklich alle Faktoren berücksichtigen, die für den Erfolg Ihrer Gründung entscheidend sein können.

- ① **Weiterführende Informationen:**
GründerZeiten 7 „Businessplan“
➔ www.existenzgruender.de
GründerZeiten 20 „Marketing“
➔ www.existenzgruender.de

5 Startkapital berechnen

Die meisten Gründungen kosten erst einmal Geld: für Büroausstattung, Material, Warenlager, Mietkaution, Umbauten usw.

- ➔ **Zu tun:** Rechnen Sie aus, wie viel Kapital Sie für den Start benötigen. Denken Sie auch daran, dass Sie unter Umständen eine mehrmonatige Anlaufphase finanziell überbrücken müssen. Wie hoch sind die laufenden Kosten in dieser Zeit? Vergessen Sie dabei nicht Ihre privaten Lebenshaltungskosten.

Besondere Herausforderung: Kalkulieren Sie Ihren Kapitalbedarf lieber nicht zu knapp. Es ist immer gut, ein finanzielles Polster für Unvorhergesehenes zu haben.

- ① **Weiterführende Informationen:**
Kapitalbedarfsplan
➔ www.existenzgruender.de

6 Startkapital beschaffen

Stellen Sie fest, wie viel Geld Sie zur Verfügung haben.

- ➔ **Zu tun:** Überlegen Sie, wenn das Eigenkapital nicht ausreicht: Wer könnte Ihnen privat Geld leihen? Eventuell könnte sich ein Gesellschafter an Ihrem Unternehmen beteiligen. Informieren Sie sich bei Banken und Sparkassen nach deren Kreditkonditionen. Berücksichtigen Sie in jedem Fall auch die Förderprogramme für Existenzgründungen, die vom Bund und den Bundesländern zur Verfügung gestellt werden. Alle genutzten Geldquellen ergeben zusammen Ihren Finanzierungsplan.

Besondere Herausforderung: Beim Kreditgespräch bei der Bank wollen Ihre Verhandlungspartner von Ihnen den Eindruck bekommen, dass Sie den Kredit auf jeden Fall zurückzahlen können. Bereiten Sie das Gespräch daher gut vor.

- ① **Weiterführende Informationen:**
GründerZeiten 6 „Existenzgründungsfinanzierung“
➔ www.existenzgruender.de
Förderdatenbank: alle Förderprogramme des Bundes, der Länder und der EU
➔ www.existenzgruender.de

7 Selbständigkeit anmelden, ggf. Erlaubnisse einholen

Die meisten Gründerinnen und Gründer können Ihre selbständige Tätigkeit ohne Weiteres beginnen. Sie benötigen dafür keine Erlaubnis oder Zulassung. Vor der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit ist diese lediglich bekannt zu machen, unabhängig davon, ob sie haupt- oder nebenberuflich ausgeübt wird. Es gibt allerdings ein paar Gewerbe, für die man eine besondere Erlaubnis braucht.

- ➔ **Zu tun:** Klären Sie im Zweifelsfall, ob Sie zu den Gewerbetreibenden oder freien Berufe gehören: entweder bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) oder beim Institut für Freie Berufe. Fragen Sie wegen einer Erlaubnis bei der IHK oder Handwerkskammer (HWK) vor Ort nach. Bei der HWK erfahren Sie auch, ob Sie Ihr Handwerk ohne Meister ausüben dürfen. Freiberufler können sich beim Institut für Freie Berufe erkundigen, ob sie eine Zulassung ihrer Kammer benötigen. Da die meisten Gründer ein Gewerbe ausüben wollen, müssen Sie sich beim zuständigen Gewerbeamt anmelden. Freiberufler erledigen das beim Finanzamt. Dazu kommen für beide ein paar weitere Behörden und Institutionen, mit denen man Kontakt aufnehmen muss, wenn man ein Unternehmen startet.

Besondere Herausforderung: Viele Formalitäten vor der Gründung bauen aufeinander auf und können nicht parallel bearbeitet werden. Also: rechtzeitig beginnen.

- ① **Weiterführende Informationen:**
GründerZeiten 26 „Erlaubnisse und Anmeldungen“
➔ www.existenzgruender.de

8 Steuern einplanen

Sobald Sie Ihre Steuernummer erhalten haben, können Sie Rechnungen ausstellen und „Geld verdienen“. Schon kurz nach Ihrer Gründung wird sich das Finanzamt bei Ihnen melden, und zwar mit dem „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“. Es wird entweder „automatisch“ vom Gewerbeamt über Ihre Gewerbeanmeldung informiert. Oder Sie haben sich als Freiberufler dort angemeldet. Aus Ihren Fragebogen-Angaben zur Rechtsform und Ihren voraussichtlichen künftigen Umsätzen und Gewinnen errechnet das Finanzamt seine ersten Steuerforderungen.

- ➡ **Zu tun:** Bei jeder Gründungsvorbereitung müssen Sie darum zwei Fragen klären (am besten mit Hilfe eines Steuerberaters):
 - Welche Steuerarten fallen für Ihr Unternehmen an?
 - Wann sind diese Steuern fällig? Dabei geht es vor allem um Steuervorauszahlungen (z. B. für die Einkommensteuer).

Besondere Herausforderung: Halten Sie die Vorauszahlungstermine ein. Und: Bei zu niedrigen Vorauszahlungen kann es eng werden, wenn Nachzahlungen fällig werden. Setzen Sie Ihre Vorauszahlung lieber freiwillig ein wenig höher an.

- ① **Weiterführende Informationen:**
GründerZeiten 9 „Steuern“
➔ www.existenzgruender.de



9 Betrieb versichern, Vorsorge betreiben

Das unternehmerische Risiko kann niemand versichern. Man kann es aber weitgehend begrenzen. Erstens durch einen gut durchdachten Unternehmensplan. Und zweitens durch Versicherungen. Die gibt es für betriebliche Risiken wie beispielsweise Einbruch, Feuer, einen Maschinenschaden, der einen Produktionsstillstand zur Folge hat, oder Fahrlässigkeiten, die zu Haftungsansprüchen führen. Bei der Vorsorge geht es um alle möglichen Lebenslagen: beispielsweise Arbeitslosigkeit, Alter, Krankheit oder Unfall.

- ➡ **Zu tun:** Bevor Sie betriebliche Versicherungen abschließen, sollten Sie wissen, wo die Hauptrisiken für Ihr Unternehmen liegen. Was die Vorsorge betrifft: Sie sollten sich unbedingt gegen denkbare Ereignisse versichern, die so hohe finanzielle Belastungen zur Folge haben können, dass Sie keine Chance haben, diese mit eigenen Mitteln aufzufangen: wenn Sie z. B. durch Krankheit oder Unfall nicht mehr arbeiten können.

Besondere Herausforderung: Versicherungen sind unterschiedlich bei Leistungen, Preisen und Bedingungen. Holen Sie darum zu jeder Versicherung verschiedene Angebote ein.

- ① **Weiterführende Informationen:**
GründerZeiten 5 „Versicherungen“
➔ www.existenzgruender.de

10 Nach dem Start: beraten und begleiten lassen

Als junger Unternehmerin oder jungem Unternehmer wird Ihnen im Alltag einiges abverlangt: Unternehmensplanung, Kreditverhandlungen, Mitarbeiterführung usw.

Sie können aber unmöglich für jedes Thema Expertin oder Experte sein. Dennoch gibt es immer noch Unternehmerinnen und Unternehmer, die eine Beratung mit dem Argument ablehnen: Brauche ich nicht, schaffe ich schon allein.

- ➡ **Zu tun:** Nutzen Sie weiterhin Beratungen und Coachings. Sie können viel Lehrgeld sparen, wenn Sie sich die Erfahrungen von Experten zunutze machen und aus den Fehlern Anderer lernen.

Besondere Herausforderung: Eine individuelle und ausführliche Beratung ist selten kostenlos. Aber erstens machen sich die Kosten meist schnell bezahlt. Und zweitens können Beratungen öffentlich gefördert werden.

- ① **Weiterführende Informationen:**
GründerZeiten 2 „Information und Beratung“
➔ www.existenzgruender.de

Starthelfer

Die gute Infrastruktur hierzulande ist ein im internationalen Vergleich besonderer Standortvorteil für Existenzgründungen, verkündet Jahr für Jahr der Länderbericht Deutschland des Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Das bedeutet: Deutschland verfügt über ein einzigartiges Netzwerk von Starthelfern und finanziellen Förderangeboten.

Industrie- und Handelskammern (IHKs) und Handwerkskammern (HWKs)

Die IHKs und HWKs gehören zu den ersten Anlaufstellen für Gründerinnen und -gründer sowie Unternehmerinnen und Unternehmer in Industrie, Handel und Dienstleistung oder im Handwerk, die eine betriebswirtschaftliche oder rechtliche Beratung suchen (in einigen Bundesländern oder Regionen heißen diese Erstanlaufstellen „Startercenter“). Die Kammern begutachten Unternehmenskonzepte (z. B. zur Vorlage bei Kreditgesprächen oder zur Beantragung des Gründungszuschusses) und bieten Seminare für Gründer und Unternehmer an. Adressen aller Industrie- und Handelskammern unter www.dihk.de, Adressen aller Handwerkskammern unter www.zdh.de

Wirtschaftsförderung

Die kommunalen und regionalen Ämter oder Gesellschaften für Wirtschaftsförderung bieten Gründerinnen und Gründern Orientierungsberatungen, Lotsendienste durch die Verwaltung oder besondere Hilfen bei Bauvorhaben oder der Standortsuche an. Eine ganze Reihe von Wirtschaftsförderern ist zudem in der Lage, Gründungen durch Kleinkredite zu unterstützen.

Innovations-, Technologie- und Gründerzentren

Innovations-, Technologie- und Gründerzentren sollen Gründerinnen und Gründern sowie jungen und ggf. technologieorientierten Unternehmen einen günstigen Unternehmensstandort zur Verfügung stellen. Außerdem bieten sie ihnen eine organisatorische und technische Infrastruktur (z. B. für Verwaltung und Büro), Dienstleistungen rund um das Unternehmen (z. B. Sekretariatsservice), Finanzierungshilfen (z. B. günstige Mieten) sowie Managementberatung. Sie werden in der Regel vor Ort von der jeweiligen Kommunalverwaltung eingerichtet. Übersicht der Standorte von Innovations-, Technologie- und Gründerzentren unter www.innovationszentren.de

Agenturen für Arbeit

Aufgabe der Agenturen für Arbeit ist u. a., Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu fördern, vor allem durch den Gründungszuschuss (in einigen Fällen sind die Agenturen für Arbeit auch dafür zuständig, das Einstiegsgeld für Gründungen an ALG-II-Empfänger auszureichen). Liste aller Agenturen unter www.arbeitsagentur.de



Gründerlehrstühle/Gründungsnetzwerke

In der Hochschullandschaft sind Gründungsinitiativen, Seminare und Vorlesungen zum Thema „Existenzgründung“ immer häufiger zu finden. Die Zahl der Entrepreneurship-Professuren an öffentlichen und privaten Hochschulen in Deutschland wächst ständig (derzeit rund 130). Rund um die Hochschulen, die durch das Förderprogramm EXIST des BMWi unterstützt wurden, ist eine Vielzahl regionaler Gründungsnetze für Studierende, Absolventen und Wissenschaftler entstanden. Liste der Lehrstuhlinhaber beim Förderkreis Gründungs-Forschung e. V. (FGF) unter www.fgf-ev.de; www.exist.de

Gründermessen

Jahr für Jahr finden in Deutschland überregionale und regionale Gründermessen statt. Besucher erhalten hier Informationen, Weiterbildungen und individuelle Beratung rund um das Thema „Existenzgründung“. Auch das BMWi nimmt regelmäßig an Messen und ähnlichen Informationsveranstaltungen für Gründerinnen und Gründer teil.

Gründerinitiativen

Landesweite, regionale oder lokale Gründerinitiativen helfen Gründern und Gründerinnen in aller Regel kostenlos bei der Ideenfindung für das eigene Unternehmen, der Ausarbeitung von Businessplänen und der Unternehmensführung. Sie sind häufig als Netzwerke konzipiert, die Gründungsteams über einen längeren Zeitraum begleiten. Für potenzielle Gründerinnen und Gründer gibt es eine Art „Baukastensystem“ von Beratungen, die sie – je nach Zeit und Bedarf – auswählen können.

www.existenzgruender.de
Initiativen

Businessplan-Wettbewerbe

Businessplan-Wettbewerbe unterstützen Teilnehmerinnen und Teilnehmer mit Informationen, Weiterbildung und individueller Beratung bei der Erarbeitung eines Businessplans. Sie haben in der Regel drei Stufen: Ideenfindung, Entwurf eines Grob-Konzeptes und Erarbeitung eines detaillierten Businessplans. Am Ende jeder Stufe reichen die Teilnehmer ihre dazugehörigen Arbeiten ein. Eine Jury der Trägerorganisation bewertet die eingereichten Beiträge. Die besten kommen in die nächste Runde. Die Gewinner der letzten Runde sind die Gesamtsieger des jeweiligen Businessplan-Wettbewerbs.

www.existenzgruender.de
Wettbewerbe

Förderangebote

Beratung, Schulung, Coaching

Bei Förderung von Beratung, Schulung und Coaching teilen sich Bund und Länder die Zuständigkeiten.

Beratung vor der Gründung

Eine Reihe von Bundesländern bietet Zuschüsse zu Beratungskosten an: für kostenpflichtige Beratungen durch Unternehmens- bzw. Existenzgründungsberater zur Vorbereitung einer Gründung. Andere (z. B. Brandenburg) haben Beratungseinrichtungen geschaffen (Lotsendienste), die Gründungsinteressierte kostenfrei beraten. Kontaktadressen:

➔ www.existenzgruender.de

Beratung nach der Gründung

Das neue Förderprogramm „Förderung unternehmerischen Know-hows“ fasst die bisherigen Beratungsprogramme für die Zeit nach der Gründung zusammen: „Förderung unternehmerischen Know-hows durch Unternehmensberatung“, „Gründercoaching Deutschland“, „Turn-Around-Beratung“ und „Runder Tisch“.

Die neue „Förderung unternehmerischen Know-hows“ gewährt Zuschüsse zu Beratungsleistungen. Sie richtet sich an

- ➔ junge Unternehmen, die nicht länger als zwei Jahre am Markt sind (Jungunternehmen)
- ➔ Unternehmen ab dem dritten Jahr nach der Gründung (Bestandsunternehmern)
- ➔ Unternehmen, die sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden – unabhängig vom Unternehmensalter (Unternehmen in Schwierigkeiten)

Das Förderprogramm kann für die folgenden Beratungsschwerpunkte genutzt werden:

Allgemeine Beratungen: zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung.

Spezielle Beratungen:

- ➔ von Unternehmen, die von Frauen, Migrantinnen oder Migranten oder Unternehmern/innen mit anerkannter Behinderung geführt werden
- ➔ zur besseren betrieblichen Integration von Mitarbeiterinnen oder Mitarbeitern mit Migrationshintergrund
- ➔ zur Arbeitsgestaltung für Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter mit Behinderung
- ➔ zur Fachkräftegewinnung und -sicherung
- ➔ zur Gleichstellung und besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- ➔ zur altersgerechten Gestaltung der Arbeit
- ➔ zur Nachhaltigkeit und zum Umweltschutz

Unternehmenssicherungsberatung:

- ➔ von Unternehmen in Schwierigkeiten zu allen Fragen der Wiederherstellung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit
- ➔ Zusätzlich kann eine weitere allgemeine Beratung zur Vertiefung der Maßnahmen zur Wiederherstellung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit gefördert werden

Antragstellung

Anträge müssen online bei einer Leitstelle gestellt werden. Alle Leitstellen sind auf der Antragsplattform des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) gelistet.

➔ www.bafa.de

Deutscher Gründerpreis

Der Deutsche Gründerpreis wird für vorbildhafte Leistungen bei der Entwicklung von innovativen und tragfähigen Geschäftsideen und beim Aufbau neuer Unternehmen ausgelobt. Er wird jährlich in den Kategorien Schüler, StartUp, Aufsteiger und Lebenswerk vergeben. Teilnehmerinnen und Teilnehmer können umfangreiche Beratungsangebote in Anspruch nehmen. Verliehen wird der Deutsche Gründerpreis von den Partnern stern, Sparkassen, ZDF und Porsche. Als Kooperationspartner unterstützt das BMWi die Initiative.

➔ www.deutscher-gruenderpreis.de

Investitionsförderung

Finanzielle Förderhilfen für Gründerinnen und Gründer speisen sich weitgehend aus ERP-Mitteln. Wichtige Förderprogramme des Bundes für Gründerinnen und Gründer sind:

- ➔ ERP-Gründerkredit-StartGeld
- ➔ ERP-Gründerkredit-Universell
- ➔ ERP-Kapital für Gründung
- ➔ Mikrokreditfonds Deutschland
- ➔ Mikromezzaninfonds Deutschland
- ➔ EXIST-Gründerstipendium
- ➔ ERP-Startfonds
- ➔ High-Tech Gründerfonds
- ➔ Gründungszuschuss (der Bundesagentur für Arbeit)

➔ Weitere Informationen:

➔ www.foerderdatenbank.de

Ziele der Gründungsförderung

Je nach Programm verfolgt die Förderung einen ganz bestimmten Zweck:

Sicherung des Lebensunterhalts/soziale Absicherung: Beim Übergang aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit können Leistungen der Bundesagentur für Arbeit zum Lebensunterhalt sowie zur sozialen Absicherung in der Gründungsphase beitragen.

Besserer Zugang zu Krediten: Eigenkapital ist der Schlüssel zu Fremdkapital. Das KfW-Förderprogramm „ERP-Kapital für

Gründung“ bietet daher an, Lücken beim so genannten Haftkapital des Unternehmens zu schließen. Effekte: eine größere Kreditwürdigkeit, größere wirtschaftliche Handlungsfähigkeit.

Investitions- und Betriebsmittelfinanzierung: Förderkredite – zuweilen mit tilgungsfreien Anlaufzinsen wie der ERP-Gründerkredit-Universell – können für die Investitions- und Betriebsmittelfinanzierung genutzt werden. Für kleine Vorhaben mit einem Kapitalbedarf bis 100.000 Euro gibt es den ERP-Gründerkredit-StartGeld.

Wagniskapital: Innovative, technologieorientierte Gründungen benötigen meist Wagniskapital, das z. B. auch das BMWi durch den High-Tech Gründerfonds oder die KfW Bankengruppe mit dem ERP-Startfonds bereitstellt. Darüber hinaus bieten die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer Beteiligungen an. Das tun auch die Geldgeber, die Venture Capital vergeben und im Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften oder dem Business Angels Network Deutschland zusammengeschlossen sind: allerdings mit höheren Renditeerwartungen.

Sicherheiten

Viele Kreditnehmer können keine oder nur zu geringe Sicherheiten anbieten. Einige Förderprogramme können auch ohne bankübliche Sicherheiten in Anspruch genommen werden: z.B. ERP-Gründerkredit-StartGeld; Kleinkredite aus dem Mikrokreditfonds Deutschland.

Bürgschaften

Mangelt es beim Kreditnehmer an ausreichenden Sicherheiten, können Bürgschaften der Bürgschaftsbanken in den Bundesländern weiterhelfen.

Die Förderdatenbank des Bundes

Die Förderdatenbank des Bundes verschafft einen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union und stellt zugleich detaillierte Informationen zu den konkreten Förderkriterien und Antragsmodalitäten zur Verfügung. Im Mittelpunkt stehen Finanzhilfen für Existenzgründer sowie kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft. Dabei werden auch die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Programmen aufgezeigt, die für eine effiziente Nutzung der staatlichen Förderung von Bedeutung sind. Die Suche kann anhand von Förderkriterien wie Fördergebiet, Förderberechtigte, Förderbereich und Förderart gefiltert werden. Einführende und erläuternde Informationen zum Thema Förderung ergänzen das umfassende Informationsangebot. [➔ www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)

BMWi-Förderberatung

Die telefonische Förderberatung des BMWi informiert Gründerinnen und Gründer und Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen zu den Förderprogrammen des Bundes, der Länder und der EU: Welche Fördermittel kommen in Frage? Welche Konditionen bieten einzelne Förderprogramme an? Wo und wie muss man Fördermittel beantragen?

Tel.: 03018 615-8000

[➔ foerderberatung@bmwi.bund.de](mailto:foerderberatung@bmwi.bund.de)

Starthilfen für besondere Zielgruppen

Schülerinnen und Schüler

Initiative „Unternehmergeist in die Schulen“

Unter der Moderation des BMWi hat sich eine Reihe von Initiativen zusammengeschlossen, die sich dem Ziel verschrieben haben, (mehr) Unternehmergeist in Schulen zu wecken: durch Schülerfirmen wie bei JUNIOR oder „Jugend gründet“ oder Wirtschaftsplanspielen wie business@school oder Schulbanker. Hintergrund: Wer eine neue Kultur der Selbständigkeit und Unternehmertum fördern will, muss die Weichen bereits in den Schulen stellen. Daher will die Initiative das Thema „Unternehmergeist“ nachhaltig an den Schulen etablieren und hierzu Lehrerinnen und Lehrern Projektideen und Materialien für die Umsetzung anbieten. Das BMWi hat im Rahmen der Initiative die Publikationsreihe „GründerKlasse“, das Online-Spiel „Be Boss“ sowie eine Internetplattform geschaffen, die u. a. eTrainings zu Fragen der Gründerlehre enthält:

[➔ www.unternehmergeist-macht-schule.de](http://www.unternehmergeist-macht-schule.de)



Deutscher Gründerpreis für Schüler

Der Deutsche Gründerpreis für Schüler ist das bundesweit größte Existenzgründungs-Planspiel für Jugendliche, die im Rahmen einer fiktiven Unternehmensgründung ein Geschäftskonzept entwickeln. Ausgelobt wird der Deutsche Gründerpreis für Schüler von den Partnern stern, Sparkassen, ZDF und Porsche. Als Kooperationspartner unterstützt das BMWi die Initiative. [➔ www.dgp-schueler.de](http://www.dgp-schueler.de)

Studierende, Absolventen und Wissenschaftler

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft

Das Gründungsklima und die Verbreitung von Unternehmergeist an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen in Deutschland zu unterstützen, ist Aufgabe des Förderprogramms „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. EXIST unterstützt Studierende, Absolventinnen und Absolventen sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler bei der Vorbereitung ihrer innovativen technologieorientierten und wissenschaftsbasierten Gründungsvor-



haben. Darüber hinaus trägt es dazu bei, an Hochschulen eine hochschulweite Gründungskultur zu etablieren.

EXIST ist Bestandteil der „Hightech-Strategie für Deutschland“ der Bundesregierung und wird mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) kofinanziert. [↗ www.exist.de](http://www.exist.de)

German Accelerator

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt junge deutsche Unternehmen aus dem Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) durch einen Aufenthalt in Palo Alto, San Francisco oder New York City beim Eintritt in den US-Markt. EXIST ist Partner des German Accelerator. Die Unternehmen können Kontakte zu Know-how-Trägern in den USA knüpfen.

[↗ www.germanaccelerator.com](http://www.germanaccelerator.com)

Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen

Mit dem „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ prämiiert das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) zukünftig Unternehmensgründungen, bei denen innovative Informations- und Kommunikationstechnik zentraler Bestandteil des Produkts oder der Dienstleistung ist. In jeder Wettbewerbsrunde werden bis zu sechs Gründungsideen mit einem Hauptpreis von jeweils 30.000 Euro ausgezeichnet. Alle Preisträger durchlaufen ein auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmtes Coaching- und Qualifizierungsprogramm.

[↗ www.gruenderwettbewerb.de](http://www.gruenderwettbewerb.de)

Gründerinnen

bundesweite gründerinnenagentur

Die bundesweite gründerinnenagentur (bga) bietet Informationen und Dienstleistungen zur unternehmerischen Selbstständigkeit von Frauen in allen Branchen und Phasen der Unternehmensgründung, Unternehmensfestigung und Unternehmensnachfolge in ganz Deutschland. Sie wird durch die Bundesministerien für Bildung und Forschung (BMBF), für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ) sowie für Wirtschaft und Energie gefördert. [↗ www.existzgruenderinnen.de](http://www.existzgruenderinnen.de)

Gründerinnenhotline

Sie berät in allen Phasen des Gründungsprozesses und der Unternehmensnachfolge informiert über Beratungsangebote in ganz Deutschland vermittelt Kontakte zu Expertinnen und Experten. Telefon: 0711 123-2532

Kultur- und Kreativschaffende

Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft



Initiative
Kultur- & Kreativwirtschaft
der Bundesregierung

Die Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft der Bundesregierung soll der Branche als eigenständigem Wirtschaftsfeld ein Gesicht geben, ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken und die Gründungs- und Erwerbschancen innovativer kleiner Kulturbetriebe sowie freischaffender Künstlerinnen und Künstler verbessern. Im Rahmen der Initiative wird besonderen Kreativprojekten der Titel „Kultur- und Kreativpiloten Deutschland“ verliehen. Koordiniert wird die Initiative vom BMWi und dem Beauftragten für Kultur und Medien. Operatives Zentrum ist das Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft.

Bundesweite Infoline-Nummer: 030 - 346 465 300

[↗ www.kultur-kreativ-wirtschaft.de](http://www.kultur-kreativ-wirtschaft.de)

Unternehmensnachfolge



„next-change“ Unternehmensnachfolgebörse

Um nachfolgeinteressierte Unternehmerinnen, Unternehmer sowie Existenzgründerinnen und Existenzgründer zusammen zu bringen, haben das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und die KfW in Kooperation mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag, dem Zentralverband des Deutschen Handwerks, dem Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken und dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband die next-change Unternehmensnachfolgebörse ins Leben gerufen. Interessenten können in den Inseraten der Börse recherchieren oder selbst Inserate einstellen. [↗ www.nextx.org](http://www.nextx.org)

Freie Berufe

Das Institut für Freie Berufe an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen Nürnberg bietet Beratung zu allen Fragen der Gründung in den freien Berufen an.

Hintergrund: Jede Gründerin und jeder Gründer muss sich zwar mit denselben Fragestellungen eines Businessplans auseinandersetzen. Für die Freien Berufe gelten allerdings einige wichtige Besonderheiten. Zunächst ist es für einen Gründer wichtig, festzustellen, ob er zu den Freiberuflern zählt oder nicht. Tel.: 0911 23565-0, [↗ www.ifb.uni-erlangen.de](http://www.ifb.uni-erlangen.de)

Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund

In einigen Bundesländern und Kommunen gibt es spezielle Beratungsangebote für Migranten, die sich selbstständig machen möchten. Darüber hinaus enthält das BMWi-Existenzgründungsportal u. a. Informationen in englischer, französischer, italienischer, russischer und türkischer Sprache.

[↗ www.existzgruender.de](http://www.existzgruender.de)



BMWi-Existenzgründungsportal

Das BMWi-Existenzgründungsportal bündelt Hintergrundinformationen, Expertenberatung, Online-Tools, Lernprogramme und weitere Praxishilfen rund um das Thema „Existenzgründung“. Es ist die zentrale Anlaufstelle für Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmen im Internet.



Weg in die Selbständigkeit

- ➔ **10 Gründungsschritte:** Übersicht über die wichtigsten Stationen auf dem Weg zum eigenen Unternehmen.
- ➔ **Entscheidung:** Orientierung für den Start in die berufliche Selbständigkeit, Gründertests, Informationen für bestimmte Branchen und Zielgruppen, Gründungsarten, Beratung, Initiativen und Wettbewerbe, Planungswerkzeuge, Praxistipps
- ➔ **Vorbereitung:** Alle wichtigen Informationen und Planungswerkzeuge rund um den Businessplan, Praxistipps
- ➔ **Finanzierung:** Finanzierungswissen, Förderprogramme, Förderdatenbank des Bundes, Planungswerkzeuge, Praxistipps
- ➔ **Unternehmensstart:** Know-how und Praxishilfen für den Unternehmensstart und junge Unternehmen
- ➔ **Start-ups in der Praxis:** Gründer/-innen-Beispiele

BMWi-Expertenforum

Expertinnen und Experten des BMWi, der KfW Bankengruppe, des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e.V., des Deutschen Notarvereins e.V., des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater, der Sozialversicherungsverbände und weiterer Institutionen stehen online für Fragen zur Verfügung.

Gründungswerkstatt

- ➔ **Checklisten und Übersichten:** vielfältige PDF-Dokumente zu (fast) allen Gründungsthemen als Download
- ➔ **Start-App:** Unterstützungsangebote des BMWi als App
- ➔ **BMWi-Businessplan:** Online-Tool und App „BMWi-Businessplan“
- ➔ **BMWi-Behördenwegweiser:** Unterstützung und Hilfe bei allen Formalitäten
- ➔ **Online-Training** zur Unternehmensgründung und Unternehmensführung: „Vorbereitung auf das Bankgespräch“, „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“, „Marketing für Gründerinnen und Gründer“, „Gemeinsam stark: Kooperationen“, „Gründerinnen“, „Rechtsformen“, „Existenzgründungen in den freien Berufen“, Lernprogramm „Der Existenzgründungsberater“, Lernprogramm „Chancen und Risiken“
- ➔ **Gründer- und Unternehmenslexikon:** Begriffe rund um die Existenzgründung und Unternehmensführung

Mediathek

- ➔ **Publikationen:** PDF-Downloads der Starthilfe, GründerZeiten und anderer BMWi-Broschüren, -Flyer und -Studien; Bestellmöglichkeiten
- ➔ **Videos:** zu Themen der Gründung und Unternehmensführung
- ➔ **eMagazin erfolgshoch2:** mit wechselnden Schwerpunktthemen zum aktuellen Gründungsgeschehen

Service

Aktuelle Meldungen, Veranstaltungen und Termine, Beratung und Adressen

Existenzgründung light: Nebenerwerbsgründungen

Nebenerwerbsgründungen haben seit Jahren Hochkonjunktur. Sie machten allein im ersten Halbjahr 2015 fast die Hälfte aller Gründungen aus, so das Institut für Mittelstandsforschung Bonn. Mit Nebenerwerbsselbständigkeit ist in der Regel eine selbständige Tätigkeit gemeint, die neben einer weiteren Erwerbstätigkeit als Angestellter oder Beamter ausgeübt wird. Nebenerwerbsgründerinnen und -gründer können auch Erziehende, denen eine Teilzeit-Selbständigkeit Zeit für die Familie lässt, Studierende, Arbeitslose oder Rentnerinnen und Rentner sein. Für die Beliebtheit von Nebenerwerbsgründungen gibt es eine Reihe guter Gründe:

Testphase

Gründerinnen und Gründer im Nebenwerb testen auf diesem Weg neue Geschäftsideen. Viele gehen dabei zunächst auch davon aus, dass ihr Einkommen aus der Unternehmertätigkeit zu gering ist, um den eigenen Lebensunterhalt (und den der Familie) damit zukünftig allein zu sichern. Mit einer Nebenerwerbsgründung (und möglicherweise weiterhin festen Einkünften) lässt sich feststellen, ob „mehr drin ist“.

Geringer Finanzierungsbedarf

Nebenerwerbsgründungen kommen im Durchschnitt mit weniger als 5.000 Euro Startkapital aus, belegt der KfW-Gründungsmonitor 2015. Das Startkapital konnten die meisten der betreffenden Gründerinnen und Gründer selbst aufbringen, unabhängig von Banken und Sicherheiten für Kredite.

Zeitbedarf

Nicht jede Gründerin und nicht jeder Gründer hat die Zeit, um ein „Full-Time-Unternehmen“ zu führen. Dies betrifft nicht zuletzt Gründerinnen, die für ihre Kinder sorgen müssen. Für Nebenerwerbsgründungen reicht die Zeit womöglich oft schon. In der Praxis liegt der Zeitaufwand für die Nebenerwerbsselbständigkeit bei durchschnittlich 18 Wochenstunden. Das be-

richtet das Institut für Mittelstandsökonomie an der Universität Trier e.V. (Inmit) in seiner Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ aus dem Jahr 2013. Mehr Zeit bleibt auch dann, wenn ein Unternehmen mit anderen Gründerinnen oder Gründern gemeinsam betrieben wird.

Risikominderung

Nebenerwerbsgründungen sind in der Regel Einzelgründungen. Wer (zunächst) allein in die Selbständigkeit startet, kann mit einer Kleingründung ohne besondere Kostenbelastungen und zusätzliche Verantwortung für angestellte Mitarbeiter herausfinden, ob seine Geschäftsidee wirklich „trägt“ und der Markt dafür vorhanden ist.

Zusatzeinkommen

Eine Nebenerwerbsgründung kann auch dazu genutzt werden, ein festes Einkommen aus einer Angestelltentätigkeit „aufzubessern“. Nebenerwerbsselbständigkeit steuert laut Inmit-Studie im Durchschnitt rund ein Viertel zum Gesamteinkommen bei. Das Hinzuverdienst-Motiv ist bei Männern stärker ausgeprägt als bei Frauen. Diese arbeiten eher daran, sich eine Erwerbsalternative zu schaffen.

Typische Tätigkeiten für Nebenerwerbsgründungen

Viele Nebenerwerbs-Gründerinnen und Gründer bieten Dienstleistungen an: überwiegend im Bereich der Unternehmensberatung sowie der Werbung. Weitere typische Branchen sind Lehrangebote sowie kulturelle und kreative Leistungen. Auch der Medienbereich sowie IT-Dienstleistungen zählen zu den bevorzugten Tätigkeitsfeldern: Erstellung und Pflege von Internetauftritten, Software-Beratung und Entwicklung oder Social-Media-Anwendungen. Im Vergleich zum Gründungsgeschehen insgesamt sind freiberufliche Tätigkeiten bei Nebenerwerbsgründungen überdurchschnittlich häufig vertreten, so die Inmit-Studie.

Erfolgsfaktoren für Nebenerwerbsselbständigkeit

Die in der Inmit-Studie befragten Nebenerwerbsgründerinnen und -gründer nennen drei wichtige Voraussetzungen für das Gelingen einer Nebenerwerbsselbständigkeit: Organisationsfähigkeit, gutes Zeitmanagement und flexible Arbeitszeiten. Kein Wunder, wenn man weiß, dass es in einer Nebenerwerbsselbständigkeit gelingen muss, mehrere (Erwerbs-) Tätigkeiten und Pflichten unter einen Hut zu bringen.

Voraussetzungen für Nebenerwerbsselbständigkeit

- Der Arbeits- oder Dienstvertrag darf keine direkten arbeits- oder wettbewerbsrechtlichen Hindernisse enthalten (z.B. Verbot einer Nebentätigkeit).
- Die berufliche Selbständigkeit darf nicht gegen berechnete Interessen des Arbeitgebers verstoßen (z.B. keine Konkurrenz zum Unternehmen des Arbeitgebers).
- Die Leistungsfähigkeit sowie der persönliche Einsatz für die abhängige Beschäftigung darf nicht beeinträchtigt werden.





Interview mit Götz Werner, Gründer des Unternehmens dm-drogerie markt und ehemaliger Leiter des Instituts für Entrepreneurship am Karlsruher Institut für Technologie, zur Angst vor dem unternehmerischen Risiko.

Herr Werner, der Global Entrepreneurship Monitor führt die geringe Zahl der Gründungen hierzulande immer wieder auch auf die verbreitete Angst vor dem Scheitern zurück, also die Angst vor dem unternehmerischen Risiko. Hat Ihnen das Risiko Angst gemacht, als Sie sich 1973 mit Ihrer ersten Drogerie selbständig gemacht haben? Immerhin hatten Sie bis dahin einen guten Job als Geschäftsführer einer Großdrogerie.

Werner: Nein, Angst hatte ich keine. Mein Schwiegervater war verstimmt, dass ich diesen gut bezahlten Job aufgeben und praktisch bei null angefangen habe. Er machte sich um die Absicherung der Enkelkinder und seiner Tochter Sorgen. Doch das Unternehmen, bei dem ich war, steuerte geradewegs auf die Pleite zu und die Gesellschafter waren nicht bereit, das zu sehen. Durch einen Geschäftsmodellwechsel, mit dem ich mich später selbständig gemacht habe, wollte ich das Unternehmen noch sanieren. Die Großdrogerie ist pleite gegangen, bei mir hat die Idee funktioniert.

Welche Gefühle waren stattdessen vorherrschend?

Werner: Ein „heiliger Zorn“, als man mich da so abtropfen ließ mit meinen Ideen. Ich habe gedacht: Denen werde ich es zeigen. Und dann habe ich gekündigt, und habe ich es ihnen gezeigt. Es muss übrigens nicht unbedingt Zorn sein. Es ist mindestens eine konstruktive Unzufriedenheit mit den herrschenden Umständen. Das ist immer die Voraussetzung für Innovation. Destruktive Unzufriedenheit finden Sie allerorten. Der „heilige Zorn“ und diese konstruktive Unzufriedenheit sind stärker als die Angst. Und was die Innovationen angeht: Ich war damals auch schon das, was ein Unternehmer sein muss: ein Realträumer, der die Vision eines funktionierenden Geschäftskonzepts

Mut und Demut

sieht. Und der ganz genau weiß: Das ist richtig. In so einer Situation setzt man auf das Ganze und niemand kann einen davon abbringen. Rückblickend kann ich sagen: Hätte alles schiefgehen können.

Sie haben ja als Realträumer nicht tief und fest geschlafen. Sie haben auch die unternehmerischen Risiken gesehen. Wie sind Sie mit denen umgegangen?

Werner: Ich habe vor allem die Chancen gesehen. Aber dafür muss man sich erstens auskennen. Das ist logisch. Als gelernter Drogist war ich ein Fachmann und kannte mich aus. Aber Andere, die die Chancen nicht gesehen haben, kannten sich auch aus. Denn zweitens muss man Glück haben. Das Glück bei meiner Unternehmensgründung war, dass ich jemanden getroffen habe, der mir sagte: Ich vermiete Ihnen das Ladenlokal. Und das war genau das richtige.

Was raten Sie denn Ihren Studenten, wie sie mit dem Risiko umgehen sollen? Leute, denkt nicht an das Risiko? Vertraut auf Euer Glück?

Werner: Nein, natürlich nicht. Ich sage: Ihr müsst erst einmal nach innen hören und ausloten, was euch dazu befähigt, den Schritt in die Selbständigkeit zu machen. Das kann euch kein Berater abnehmen. Wenn der Berater das könnte, dann wäre er nicht Berater, sondern Unternehmer. Und natürlich gibt es so etwas wie eine gesunde Angst. Wenn Sie als Unternehmer nicht die Angst haben, dass Sie alles wieder verlieren können, dass Sie irgendeinen entscheidenden Fehler machen könnten und alles den Bach runter geht, dann sind Sie ein schlechter Unternehmer. Es gibt ein schönes Sprichwort: Wer sich keine Sorgen macht, der hat bald Sorgen. Wer sich nämlich Sorgen macht, der kümmert sich um die Dinge, die ihm Sorgen machen. Und schafft die Probleme, die diese Sorgen ausgelöst haben, aus der Welt.

Was hat diese gesunde Angst bei Ihnen ausgelöst? Außer Sorgen?

Werner: Dass man nicht übermütig wird. Wenn Sie ein Unternehmen gründen wollen, brauchen Sie zwei Dinge. Mut – da sind wir uns einig. Und was Sie auch brauchen, ist Demut. Die Dinge gehen schief, weil manche Menschen zwar großen Mut haben, aber zu wenig Demut. Wenn die Demut wegfällt, entsteht der Übermut.

Was macht man als Unternehmer, wenn man Demut empfindet?

Werner: Das ist die Demut den Kunden gegenüber. Genau genommen wollen Sie als Unternehmer ja Ihre Kunden ständig überfordern, weil Sie ihnen mit neuen Dingen kommen, die sie eigentlich nicht gewohnt sind und vielleicht nicht verstehen. Viele geniale Ideen werden zum Misserfolg, weil man unterschätzt, dass die Kunden – auf die es ja ankommt – sie gar nicht richtig nachvollziehen können. Viele Unternehmer scheitern nicht daran, dass das Risiko zu groß ist, sondern weil sie im Übermut etwas machen, was sie gut finden, was ihnen Spaß macht. Ohne sich zu fragen: Was wollen die Kunden oder gibt es auch genügend Kunden dafür? Eigentlich ganz einfach.

Erleichterungen für Kleinunternehmen

Wichtiger Baustein der Infrastruktur für Gründungen hierzulande sind gesetzliche Erleichterungen für Kleinunternehmen und vereinfachte Anforderungen bei Gründung und Unternehmensführung. Diese Regelungen sind im Kleinunternehmerförderungsgesetz festgeschrieben. Die wichtigsten Regelungen sind:

Umsatzsteuerbefreiung: Keine Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen müssen Unternehmen, deren Umsatz im vorangegangenen Kalenderjahr zuzüglich der darauf entfallenden Steuern nicht höher als 17.500 Euro war und deren Umsatz im laufenden Kalenderjahr zuzüglich der darauf entfallenden Steuern voraussichtlich nicht höher als 50.000 Euro sein wird.

Befreiung von doppelter Buchführung: Kleinunternehmer dürfen eine so genannte einfache Buchführung betreiben, wenn sie nicht als Kaufleute gelten, nicht im Handelsregister eingetragen sind und die Grenzen für Umsätze, Gewinne und so genannte Wirtschaftswerte nicht überschreiten:

➔ Umsätze: 600.000 Euro

➔ Gewinn aus Gewerbebetrieb oder aus Land-/Forstwirtschaft: 60.000 Euro

Einnahme-Überschuss-Rechnung: Kleinunternehmen, die die oben genannten Grenzen nicht überschreiten, brauchen ihren Gewinn nur durch eine einfache Einnahme-Überschuss-Rechnung auf einem amtlichen Vordruck zu ermitteln.

[Kleinunternehmerförderungsgesetz: Bundesgesetzblatt](#)

Gründerwoche Deutschland

Die Gründerwoche Deutschland findet jedes Jahr als Teil der Global Entrepreneurship Week (GEW) statt. Die GEW ist eine weltweite Aktionswoche, die allein im Jahr 2015 mit über 25.000 Veranstaltungen Millionen junger Menschen in 160 Ländern für innovative Ideen, Gründungen und Unternehmertum gewinnen konnte. In Deutschland bieten neben Kammern und Wirtschaftsverbänden vor allem auch Schulen im Rahmen der Gründerwoche Jahr für Jahr Workshops, Seminare, Planspiele, Wettbewerbe und viele weitere Veranstaltungen an.

www.gruenderwoche.de



Print- und Online-Informationen

Broschüren und Infoletter

- **Starthilfe** – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit
- **Unternehmensnachfolge** – Die optimale Planung
- **Alles, nur kein Unternehmer?** Tipps für Gründerinnen, Gründer und Selbständige in der Kultur- und Kreativwirtschaft

Bestellmöglichkeiten

Bestelltelefon: 030 182722721

publikationen@bundesregierung.de

Download und Bestellfunktion:



www.existenzgruender.de

Internet

- www.existenzgruenderinnen.de
- www.kultur-kreativ-wirtschaft.de
- www.exist.de
- www.unternehmergeist-macht-schule.de

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Hinweise und Anregungen senden Sie bitte an:
gruenderzeiten@bmwi.de

Stand

Februar 2016

Druck

Bonifatius GmbH, Paderborn

Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, München

Bildnachweis

IPGutenbergUKLtd – iStock (Titel), gpointstudio – iStock (S. 4), StockFinland – iStock (S. 5), PeopleImages – iStock (S. 8), Rawpixel.com – Fotolia (S. 10)

Redaktion

PID Arbeiten für Wissenschaft und
Öffentlichkeit GbR, Berlin

Auflage
20.000

