



GründerZeiten 01

Existenzgründungen in Deutschland



04/2020 Gute Chancen, besondere Bedeutung

Der Schritt in die berufliche Selbständigkeit bedeutet für Gründerinnen und Gründer* vor allem Unabhängigkeit: die Freiheit, ihre unternehmerischen Ideen 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 auch der aktuelle Länderbericht Deutschland des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2018/2019. Ausschlaggebend dafür sind ein attraktives Marktumfeld für neue Produkte und Dienstleistungen, ein breites Angebot an öffentlichen Förderprogrammen sowie ein wirkungsvoller Patent- und Markenschutz.

Neue Ideen für den Mittelstand

Gründungen sind für die gesamte Volkswirtschaft von besonderer Bedeutung: 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. 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 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 in 2017

- 99,6 % aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen,
- 57,9 % aller sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze,
- 81,9 % aller Ausbildungsplätze,
- 57,8 % der Nettowertschöpfung aller Unternehmen (Wert aller produzierten Waren und erbrachten Leistungen).

(Quelle: IfM Bonn, 2020)

* Hinweis der Redaktion: Aus Platzgründen verwenden wir bei zweigeschlechtlichen Substantiven in der Regel nur die männliche Form.

In 10 Schritten zur Gründung

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

1. Selbständigkeit ja oder nein?

Für die meisten Gründer geht ein Traum in Erfüllung: ein eigenes Unternehmen, die eigenen Ideen verwirklichen, den eigenen Erfolg erleben. Dieser Erfolg kommt allerdings nicht von allein. Und dafür, dass der Erfolg kommt, gibt es keine Garantie.

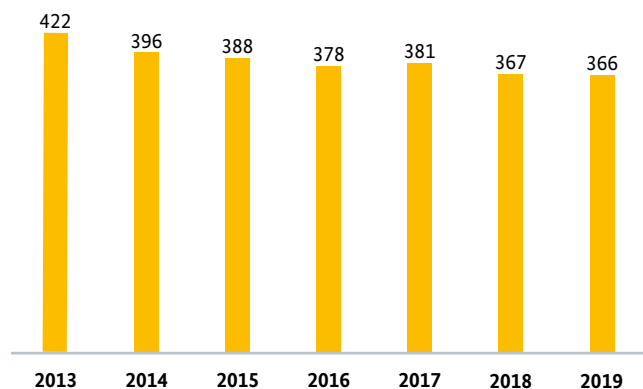
- **Zu tun:** Darum sollten Sie in sich gehen und sich die Frage beantworten, ob Sie wirklich die oder der Richtige sind, um ein eigenes Unternehmen zu gründen und zu führen. Versuchen Sie, sich ein Bild über den Alltag eines Unternehmers zu machen. Sprechen Sie mit Selbständigen. Lesen Sie Interviews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

Wägen Sie Pro und Kontra einer Selbständigkeit ab.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN
 BMWi-Existenzgründungsportal
www.existenzgruender.de
 Gründer- und Unternehmertests



Existenzgründungen in Deutschland in 1.000



Quelle: IfM Bonn, 2020

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, 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-Unternehmer führen können. Möglicherweise können Sie auch ein bestehendes Unternehmen übernehmen, weil der Besitzer aufhört und einen Nachfolger sucht.

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

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN
 BMWi-Existenzgründungsportal
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, dass Informationsdefizite maßgeblich für das Scheitern von Gründungen verantwortlich sind.

4. Business planen

Wenn Sie nun Ihre Geschäftsidee in die Tat umsetzen, sollten Sie nichts dem Zufall überlassen. Machen Sie aus Ihrer Idee einen detaillierten Plan. Einen 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 alle Faktoren berücksichtigen, die für den Erfolg Ihrer Gründung entscheidend sein können.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

GründerZeiten 07 „Businessplan“

www.existenzgruender.de

GründerZeiten 20 „Marketing“

www.existenzgruender.de

Gründerplattform

gruenderplattform.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 nicht zu knapp. Es ist immer gut, ein finanzielles Polster für Unvorhergesehenes zu haben.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

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.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

GründerZeiten 06 „Existenzgründungsfinanzierung“

www.existenzgruender.de

Förderdatenbank: Förderprogramme des Bundes, der Länder und der EU

www.foerderdatenbank.de

7. Selbständigkeit anmelden, ggf. Erlaubnisse einholen

Die meisten 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 Gewerbe, für die man auch eine besondere Erlaubnis braucht.

- **Zu tun:** Klären Sie im Zweifelsfall, ob Sie zu den Gewerbetreibenden oder freien Berufen 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 einen Meisterabschluss 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.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

GründerZeiten 24 „Anmeldungen, Recht und Verträge“

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 Gewerbebeanmeldung 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.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN
GründerZeiten 09 „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 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.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN
GründerZeiten 05 „Versicherungen“
www.existenzgruender.de

10. Nach dem Start: Beraten und begleiten lassen

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

Sie können aber unmöglich für jedes Thema Experte sein. Dennoch gibt es immer noch 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.

Beratungsanbieter (Auswahl)

Es gibt eine ganze Reihe von Beratungsanbietern. Welches Angebot das richtige ist, hängt davon ab, in welcher Entwicklungsphase sich das Unternehmen befindet, was das Thema der Beratung ist sowie welche Kosten anfallen. Erste Anlaufstelle sollten die kostenfreien Kammern sein. Sie können ggf. Empfehlungen zu weiterführenden guten Beratern geben.

Industrie- und Handelskammern (IHK)

Phase: Orientierung, Konzeptentwicklung, Begleitung
Angebot: allgemeine Beratung zu allen Fragen der Gründung und Unternehmensführung
Kosten: in der Regel kostenfrei
 Telefonnummern und Internetadressen der Kammern vor Ort beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK)
www.dihk.de

Handwerkskammern (HWK)

Phase: Orientierung, Konzeptentwicklung, Begleitung
Angebot: allgemeine Beratung zu allen Fragen der Gründung und Unternehmensführung
Kosten: in der Regel kostenfrei
 Telefonnummern und Internetadressen der Kammern vor Ort beim Zentralverband des Deutschen Handwerks
www.zdh.de

Agenturen für Arbeit

Phase: Orientierung
Angebot: Beratung zu grundlegenden Fragen der Existenzgründung vor allem für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit
Kosten: in der Regel kostenfrei
www.arbeitsagentur.de

Alt hilft Jung

Phase: Orientierung, Konzeptentwicklung
Angebot: Hilfe zur Selbsthilfe bei Existenzgründungen, bei der Weiterentwicklung und Sicherung von klein- und mittelständischen Unternehmen und bei Unternehmensnachfolgen. Bundesweit bieten 15 Ländervereine vertiefende Beratung und Begleitung durch ehemalige Fach- und Führungskräfte aus der Wirtschaft an.
Kosten: geringer Kostenbeitrag

Banken und Sparkassen

Phase: Orientierung, Konzeptentwicklung
Angebot: individuelle Finanzierungsberatung. Bei fehlenden Sicherheiten kann man sich auch an die Bürgschaftsbanken wenden.
Kosten: in der Regel kostenfrei

Beratungs- und Informationssystem für Technologietransfer im Handwerk (BISTECH)

Phase: Orientierung, Konzeptentwicklung, Begleitung
Angebot: neben Fachinformationen und Praxishilfen auch Beratungsangebote der Handwerksorganisationen
Kosten: in der Regel kostenfrei
www.bistech.de

Berufsverbände

Phase: Orientierung, Konzeptentwicklung, Begleitung
Angebot: Beratung für eine Reihe von freien Berufen, z. B. durch Verband Beratender Ingenieure, Deutscher Journalisten-Verband
Kosten: in der Regel kostenfrei

Einheitliche Ansprechpartner für Dienstleister

Phase: Orientierung, Konzeptentwicklung, Begleitung
Angebot: Unterstützung für Dienstleister bei der Gründung ihres Unternehmens und der Ausübung ihrer Dienstleistungstätigkeit
Kosten: in der Regel kostenfrei
www.bmwi.de

Gründungsinitiativen

Phase: Orientierung, Konzeptentwicklung, Begleitung
Angebot: Hilfe bei der Ideenfindung, der Ausarbeitung von Businessplänen und der Unternehmensführung. Träger sind meist Akteure aus Politik, Wirtschaft, Verwaltung und Wissenschaft.
Kosten: in der Regel kostenfrei
 Übersicht über Gründungsinitiativen:
www.existenzgruender.de



Gründungswerkstatt Deutschland

Phase: Orientierung, Konzeptentwicklung

Angebot: Online-Tutoring (nur in regionalen Gründungswerkstätten)

Kosten: in der Regel kostenfrei

www.gruendungswerkstatt-deutschland.de

Innovations-, Technologie- und Gründerzentren

Phase: Orientierung, Konzeptentwicklung

Angebot: Gründungsberatungen in der Regel gemeinsam mit den Kammern oder auch in Zusammenarbeit mit spezialisierten privaten Beratern

Kosten: in der Regel kostenfrei

Übersicht der Innovations-, Technologie- und Gründerzentren:

www.adt-online.de

Kommunale und regionale Wirtschaftsförderung

Phase: Orientierung

Angebot: Beratung z. B. zu Genehmigungen und Anmeldungen, Finanzierungshilfen und Suche nach Kooperationspartnern

Kosten: in der Regel kostenfrei

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V.

Phase: Orientierung, Konzeptentwicklung, Begleitung

Angebot: Gründungsberatung durch dezentrale Landesvereine, praxisnahe Trainings und Seminare

Kosten: je nach Bundesland gefördert plus Eigenanteil/nicht gefördert

www.rkw.de

Rechtsberatung

Phase: Konzeptentwicklung, Begleitung

Angebot: Beratung zu Rechtsform oder Verträgen durch Rechtsanwälte und Notare

Kosten: kostenpflichtig

Suche über:

Deutscher Anwaltverein

www.anwaltauskunft.de

Bundesnotarkammer

www.notar.de

Senior Experten Service (SES)

Phase: Begleitung

Angebot: vertiefende Problemlösung durch ehemalige Fach- und Führungskräfte aus der Wirtschaft. Schwerpunkt: Lösung technischer Probleme bei Gründungen und Unternehmen im Ausland

Kosten: Ersatz für Auslagen

www.ses-bonn.de

Steuerberatung

Phase: Konzeptentwicklung, Begleitung

Angebot: Beratung bei steuerrechtlichen Fragen, bei betriebswirtschaftlichen Belangen und der Wahl der Rechtsform

Kosten: kostenpflichtig

Suche über:

Bundessteuerberaterkammer

www.bstbk.de

Deutscher Steuerberater-Verband

www.steuerberater-suchservice.de

Unternehmensberatung

Phase: Konzeptentwicklung, Begleitung

Angebot: zu allen betriebswirtschaftlichen Fragen (Businessplan, Marketing, Organisation, Controlling usw.)

Kosten: kostenpflichtig

Beratersuche über:

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V.

www.bdu.de

Vereinigung Beratender Betriebs- und Volkswirte e.V.

www.vbv.de

Bundesverband der Wirtschaftsberater e.V.

www.bvw-ev.de

Wirtschaftsprüferkammer

www.wpk.de

Die „KMU-Berater“

www.kmu-berater.de

Starterzentren oder Lotsendienste der Kommunen und Kammern

Phase: Orientierung

Angebot: erste Anlaufstellen (One-Stop-Shops) für Gründungsberatung vor Ort

Kosten: in der Regel kostenfrei



Beratungsförderung



Beratung vor der Gründung

Kostenpflichtige Beratungen durch Unternehmens- bzw. Existenzgründungsberater zur Vorbereitung des Gründungsvorhabens können gefördert werden. Eine Reihe von Bundesländern bietet Zuschüsse zu den Beratungskosten an.

Kontaktadressen: www.existenzgruender.de

Beratung nach der Gründung: Förderung unternehmerischen Know-hows

Die bundesweite Beratungsförderung richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen, zu denen auch Angehörige der freien Berufe zählen. Genauer:

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

Was wird gefördert?

Die Beratung junger und etablierter Unternehmen (KMU unter 250 Mitarbeiter) kann im Rahmen der folgenden Beratungsschwerpunkte gefördert werden:

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

Spezielle Beratungen: Um strukturellen Ungleichheiten zu begegnen, können zusätzlich weitere Beratungsleistungen gefördert werden. Hierzu gehören Beratungen von Unternehmen, die

- von Frauen oder
- von Migranten oder
- von Unternehmern mit anerkannter Behinderung geführt werden und/oder Beratungen
- zur besseren betrieblichen Integration von Mitarbeitern mit Migrationshintergrund
- zur Arbeitsgestaltung für 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: Unternehmen in Schwierigkeiten erhalten einen Beratungszuschuss zu allen Fragen der Wiederherstellung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit.

Antragstellung

Die Antragstellung erfolgt online über die Antragsplattform des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA). Eine der eingeschalteten Leitstellen prüft den Antrag vor und informiert den Antragstellenden über das Ergebnis. Erst dann darf ein Beratungsvertrag unterschrieben bzw. mit der Beratung begonnen werden. Die Bewilligung und Auszahlung des Zuschusses erfolgt nach abschließender Prüfung durch das BAFA. Eine rückwirkende Förderung ist ausgeschlossen.

www.bafa.de

Förderung unternehmerischen Know-hows:

www.foerderdatenbank.de

Starthilfen für besondere Zielgruppen

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft

Das Förderprogramm „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie unterstützt Studierende, Absolventen sowie Wissenschaftler bei der Vorbereitung ihrer innovativen technologieorientierten und wissensbasierten Gründungsvorhaben. 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

FRAUEN unternehmen

Ausgewählte Vorbild-Unternehmerinnen der BMWi-Initiative sollen Frauen zu beruflicher Selbständigkeit ermutigen und Mädchen für das Berufsbild „Unternehmerin“ begeistern. Außerdem möchte die Initiative die Präsenz und Sichtbarkeit von Unternehmerinnen in der Öffentlichkeit erhöhen. www.frauen-unternehmen-initiative.de

German Accelerator

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt junge deutsche Unternehmen damit beim Netzwerkaufbau, der Entwicklung von Vertriebs- und Marketingstrategien in ausländischen Märkten und bei der Suche nach Investoren. Die Teilnahme ist für ausgewählte Unternehmen kostenfrei. Sparten: German Accelerator – Tech im Silicon Valley und New York German Accelerator – Life Sciences in Boston/Cambridge, German Accelerator – Southeast Asia in Singapur zum Eintritt in südostasiatische Märkte, Jump Start als Kurzfrist-Programm, das deutsche High-Potential-Start-ups mit dem Silicon-Valley-Ökosystem in Verbindung bringt. www.germanaccelerator.com

Gründerinnenportal

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie bietet hier in Zusammenarbeit mit der bundesweiten gründerinnenagentur (bga) Gründungsinformationen, Arbeitshilfen, Veranstaltungshinweise, Beratungsrcherche sowie eine Hotline (0711 123-2532) speziell für Gründerinnen an. www.existenzgruenderinnen.de

Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft

Der Kultur- und Kreativwirtschaft gehören sowohl freiberuflich arbeitende Künstler und Kulturschaffende als auch Kleinunternehmer wie Kunsthändler, Agenten und Galeristen an. Um die Wettbewerbsfähigkeit der Branche zu steigern, hat die Bundesregierung die Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft ins Leben gerufen. Koordiniert wird die Initiative vom BMWi und der Beauftragten der Bundesregierung für Kultur und Medien. Im Rahmen dieser Initiative entstand das Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft. www.kultur-kreativ-wirtschaft.de

Initiative „Unternehmergeist in die Schulen“

Ziel der Initiative ist es, bei Schülern den Unternehmergeist zu wecken: durch Schülerfirmen, Planspiele, Wettbewerbe usw. An den Projekten von JUNIOR, business@school oder Schulbanker und weiterer Partner der Initiative beteiligen sich jährlich Tausende von Schülern. www.unternehmergeist-macht-schule.de

„nexas-change“ Unternehmensnachfolgebörse

Um nachfolgeinteressierte Unternehmer und Existenzgründer zusammenzubringen, 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 nexxt-change Unternehmensnachfolgebörse ins Leben gerufen. Interessenten können in den Inseraten der Börse recherchieren oder selbst Inserate einstellen. www.nexas.org



In einigen Bundesländern und Kommunen gibt es spezielle Beratungsangebote für Migranten, die sich selbständig machen möchten.

Start-up Your Future

Geflüchtete Menschen auf dem Weg zum eigenen Unternehmen unterstützen – dies ist das Ziel des Projekts „Start-Up Your Future“. Erfahrene Unternehmerinnen und Unternehmer begleiten die Geflüchteten ehrenamtlich beim Gründungsprozess. Ob Fragen zu Finanzierungsmöglichkeiten, Geschäftsformen oder zur Besteuerung – die Gründerpaten stehen ihren Mentees mit ihrer Expertise zur Seite und helfen mit ihrem Netzwerk dem angehenden Gründer weiter. <https://wj.de/projekte/start-up-your-future>

Wir gründen in Deutschland

Das Portal der Fachstelle Migrantenökonomie bietet Informationen zum Aufenthaltsrecht und zur Gründung in Deutschland in 13 Sprachen. www.wir-gruenden-in-deutschland.de

Businessplan optimieren: Wettbewerbe und Preise

Vor dem Start: Businessplan-Wettbewerbe

Businessplan-Wettbewerbe richten sich an Gründer vor dem eigentlichen Unternehmensstart. Sie haben in der Regel drei Stufen: Ideenfindung, Entwurf eines Grob-Konzepts und Erarbeitung eines detaillierten Businessplans. Am Ende jeder Stufe reichen die Teilnehmer ihre dazugehörigen Arbeiten ein. Eine Jury der Trägerorganisation bewertet die eingereichten Ideen, Grob-Konzepte und detaillierten Businesspläne. Die besten kommen in die nächste Runde. Die Gewinner der letzten Runde sind die Gesamtsieger des jeweiligen Businessplan-Wettbewerbs. Falls Businessplan-Wettbewerbe bereits gestartet sind – Interessenten können auch erst in Stufe zwei oder drei einsteigen.

Entscheidend: Ausarbeitung des Unternehmenskonzepts.

Businessplan-Wettbewerbe loben Preise aus: Die Preisgelder sind dabei – je nach Träger und Region der Wettbewerbe – sehr unterschiedlich. Entscheidender ist aber die Unterstützung durch Experten bei der Ausarbeitung und Umsetzung eines Unternehmenskonzepts, die kritische Beurteilung dieses Konzepts und seiner Tragfähigkeit, die persönliche Beratung (und Begleitung) sowie die Anbahnung von wichtigen geschäftlichen Kontakten, die die Businessplan-Wettbewerbe bieten.

Nebeneffekt: große Außenwirkung. Die meisten Businessplan-Wettbewerbe werden von öffentlichen und/oder privaten Geldgebern gesponsert: regionale Wirtschaft, Banken, Sparkassen, Verwaltung, Hochschulen oder Unternehmensberatungen. Anlass für die Träger sind nicht zuletzt PR-Zwecke. Das PR-Engagement der Träger bedeutet allerdings, dass ein Businessplan-Wettbewerb in aller Regel – vor allem für die Gewinner – mit einer wirksamen Öffentlichkeitsarbeit verknüpft ist.

Nach dem Start: Existenzgründungs-Wettbewerbe

Existenzgründungs-Wettbewerbe richten sich an Gründer nach dem eigentlichen Unternehmensstart. Dabei konkurrieren innovative Geschäftsideen und junge Unternehmen miteinander. Die jeweiligen Jurys bewerten die Teilnehmer nach der Marktfähigkeit ihrer Ideen und deren Erfolgsaussichten: z. B. der Höhe des Umsatzes sowie der Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze. Die erfolgreichsten jungen Unternehmer werden dann z. B. zum „Entrepreneur des Jahres“ gekürt.

Veranstalter von Existenzgründungs-Wettbewerben sind z. B. Wirtschaftsmagazine oder Großunternehmen. Auch hier geschieht deren Engagement oft nicht ganz uneigennützig: in erster Linie zum Zwecke der eigenen Öffentlichkeitsarbeit, die aber wiederum auch den Gewinnern und weiteren Teilnehmern zugutekommt. Ganz abgesehen von der guten Gelegenheit, wichtige geschäftliche Kontakte zu knüpfen.



Wettbewerbe mit Beteiligung des BMWi

Deutscher Gründerpreis

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

www.deutscher-gruenderpreis.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. Das BMWi unterstützt die Initiative als Kooperationspartner. www.dgp-schueler.de

Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen

Mit dem „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ prämiert das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie innovative Unternehmensgründungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT). Es werden zwei Wettbewerbsrunden pro Jahr veranstaltet. In jeder Wettbewerbsrunde werden bis zu sechs Gründungsideen mit einem Hauptpreis von jeweils 32.000 Euro ausgezeichnet. Das Preisgeld soll als Startkapital für eine Unternehmensgründung dienen. Darüber hinaus gibt es bis zu 15 Anerkennungspreise à 7.000 Euro. Zusätzlich wird das BMWi Sonderpreise zu aktuellen Themen der „Digitalen Agenda“ ausschreiben, verbunden mit einem Preisgeld von bis zu 10.000 Euro. Alle Preisträger erhalten ein auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmtes umfangreiches Coaching- und Qualifizierungsprogramm.

www.gruenderwettbewerb.de

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN

BMWi-Existenzgründungsportal

www.existenzgruender.de

Wettbewerbe-Übersicht

www.existenzgruender.de

Das BMWi-Existenzgründungsportal ist die zentrale Anlaufstelle für Gründer und junge Unternehmen im Internet.



Gründung vorbereiten

- **Gründung im Überblick:** Übersicht über die wichtigsten Stationen auf dem Weg zum eigenen Unternehmen
- **Entscheidung:** Orientierung für den Start in die berufliche Selbständigkeit, Geschäftsidee, Qualifikationen, Informationen für bestimmte Branchen und Zielgruppen, Gründungsarten, Beratung, Initiativen und Wettbewerbe
- **Businessplan:** Informationen zum Aufbau und zur Gestaltung eines Businessplans, seiner Inhalte, Gliederung und seiner Erarbeitung
- **Gründungswissen:** Know-how zu allen wichtigen Fragen der Gründungsvorbereitung
- **Rechtsformen:** Übersicht über verfügbare und passende Rechtsformen
- **Finanzierung:** Finanzierungswissen, Förderprogramme, Förderdatenbank des Bundes

Unternehmen führen

- **Unternehmenssteuerung:** Unternehmensplanung, Rechnungswesen, Controlling
- **Recht & Verträge:** Verfahrensweisen, Pflichten, Formalia
- **Wachstumsfinanzierung:** Bankbeziehung, Wachstumsförderung, Rating
- **Märkte:** Absatzplanung, Export, Import, Messieförderung
- **Personal:** finden, einstellen, führen, entwickeln, Arbeitnehmer mit Behinderung, Migrationshintergrund, Arbeitsrecht, Mitarbeiterkapitalbeteiligung
- **Herausforderungen meistern:** Krisenmanagement, Sanierung, Insolvenz, Pfändungsschutz, Notfall-Handbuch
- **Erfolgsfaktoren:** Innovationen, Kooperationen, E-Business und Digitalisierung, Unternehmensorganisation
- **Nachhaltigkeit:** Unternehmensleitbild, soziales Engagement, Umweltschutz, Energieeffizienz
- **Unternehmensnachfolge:** Planung und Umsetzung, Unternehmen bzw. Nachfolger finden

Planer & Hilfen

- **Checklisten und Übersichten:** vielfältige PDF-Dokumente zu (fast) allen Gründungsthemen als Download
- **Gründerplattform:** Online-Tools zur Erarbeitung eines Businessplans
- **Interaktiver Ämter-Finder:** Hilfestellung zum Umgang mit Behörden, Ämtern, Institutionen, Anmeldungen, Formularen usw.
- **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“, BMWi-Lernprogramm „Existenzgründung“
- **Gründer- und Unternehmenslexikon:** Begriffe rund um die Existenzgründung und Unternehmensführung

Expertenforum

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.

Gründungsoffensive



Die Gründungsoffensive des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie unterstützt den Schritt in die Selbständigkeit. Für einen neuen Gründergeist. Für mehr Gründungen. Die zehn Ziele der Offensive:

1. Gründergeist stärken, unternehmerische Kompetenzen vermitteln, Mut für eine zweite Chance machen
2. Gründungsumfeld verbessern
3. Unternehmensnachfolgen erleichtern
4. mehr Frauen für die unternehmerische Selbständigkeit gewinnen
5. passgenaue Finanzierungsinstrumente anbieten
6. mehr Wagniskapital für Start-ups bereitstellen
7. Start-ups und Mittelstand enger vernetzen
8. internationale Kooperationen von Start-ups fördern
9. unternehmerische Kompetenzen von Migranten stärken
10. soziales Unternehmertum stärker fördern

www.existenzgruender.de

Gründerwoche Deutschland

Während der bundesweiten Aktionswoche im November bieten die Partner der Gründerwoche Workshops, Seminare, Planspiele, Wettbewerbe und viele weitere Veranstaltungen rund um das Thema berufliche Selbständigkeit an. Die Gründerwoche Deutschland findet jedes Jahr in enger Kooperation mit der Global Entrepreneurship Week (GEW) statt. Die GEW ist eine weltweite Aktionswoche, die allein im Jahr 2019 mit über 25.000 Veranstaltungen Millionen junger Menschen in über 170 Ländern für innovative Ideen, Gründungen und Unternehmertum begeistert hat. Zu den Partnern der Gründerwoche gehören Hochschulen, Schulen, Kammern, Gründungsinitiativen, Wirtschaftsförderungen, Unternehmen u. a. Aufgabe der Partner ist es, nicht-kommerzielle, kostenfreie Veranstaltungen während der Gründerwoche durchzuführen.

www.gruenderwoche.de

Erleichterungen für Kleinunternehmen

Wichtiger Baustein der Infrastruktur für Gründungen hierzulande sind gesetzliche Erleichterungen für Kleinunternehmen und vereinfachte Anforderungen bei Gründung und Unternehmensführung.

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 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, www.bgbl.de

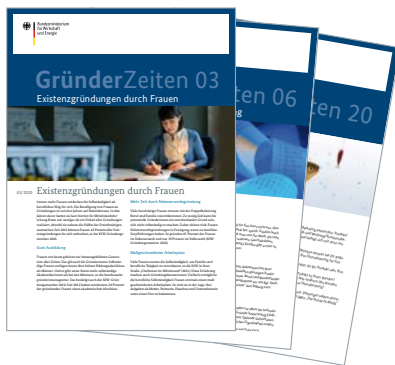
Weitere Publikationen:



Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit

Die Broschüre gibt einen Überblick über die vielfältigen Aspekte einer Unternehmensgründung.

www.bmwi.de



GründerZeiten

Der Infoletter des BMWi bietet praxisorientierte Tipps zu vielen verschiedenen Themen der Gründung und Unternehmensführung.

www.bmwi.de



Gründungslotse Deutschland

Der Flyer bietet eine Übersicht über die Print- und Online-Angebote des BMWi rund um das Thema Existenzgründung.

www.bmwi.de



Flyer „Förderung unternehmerischen Know-hows“

Die Beratung junger und etablierter Unternehmen kann durch Zuschüsse aus dem Programm „Förderung unternehmerischen Know-hows“ gefördert werden.

www.bmwi.de

Internet

www.bmwi.de
www.existenzgruender.de
www.existenzgruenderinnen.de
www.kultur-kreativ-wirtschaft.de
www.unternehmergeist-macht-schule.de
gruenderplattform.de

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie
(BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin

Stand

April 2020

Druck

Druck- und Verlagshaus
Zarbock GmbH & Co. KG,
60386 Frankfurt

Gestaltung

PRpetuum GmbH, 80801 München

Bildnachweis

Fotolia
Robert Kneschke / S. 6

iStock
gpointstudio / Titel, S. 4
lankogal / S. 2
Tempura / S. 7
zoranm / S. 5

Bestellmöglichkeit

Publikationsversand der Bundesregierung
Postfach 48 10 09, 18132 Rostock
Servicetelefon: 030 18 272 2721
Servicefax: 030 1810 272 2721
E-Mail: publikationen@bundesregierung.de
Bestellung über das Gebärdentelefon:
gebaerdentelefon@sip.bundesregierung.de
Online-Bestellung: www.bundesregierung.de/breg-de/service/publikationen

Diese Publikation wird von der Bundesregierung im Rahmen ihrer Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Publikation wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.

