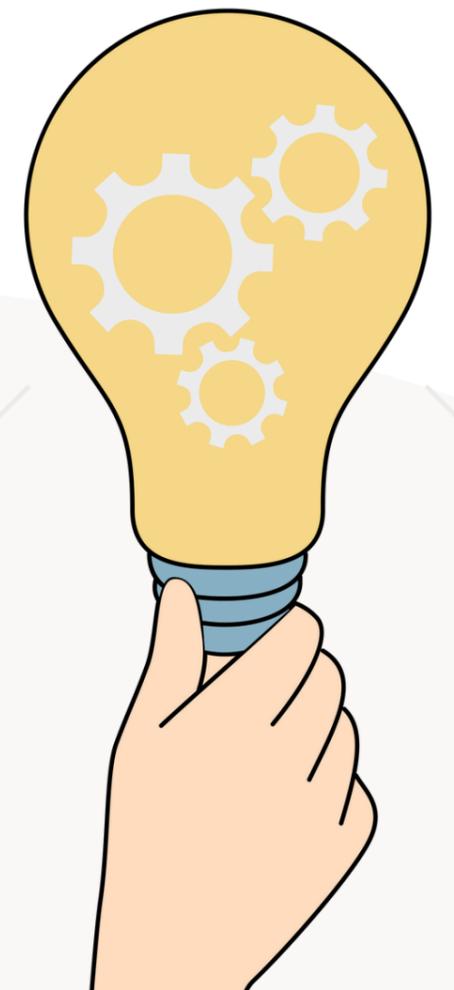




WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
ST. WENDELER LAND

SELBST- STÄNDIG

Der Leitfaden für
deine erfolgreiche
Unternehmensgründung



WIR UNTERSTÜTZEN DICH AUF DEINEM WEG IN DIE SELBST- STÄNDIGKEIT

INHALTSVERZEICHNIS

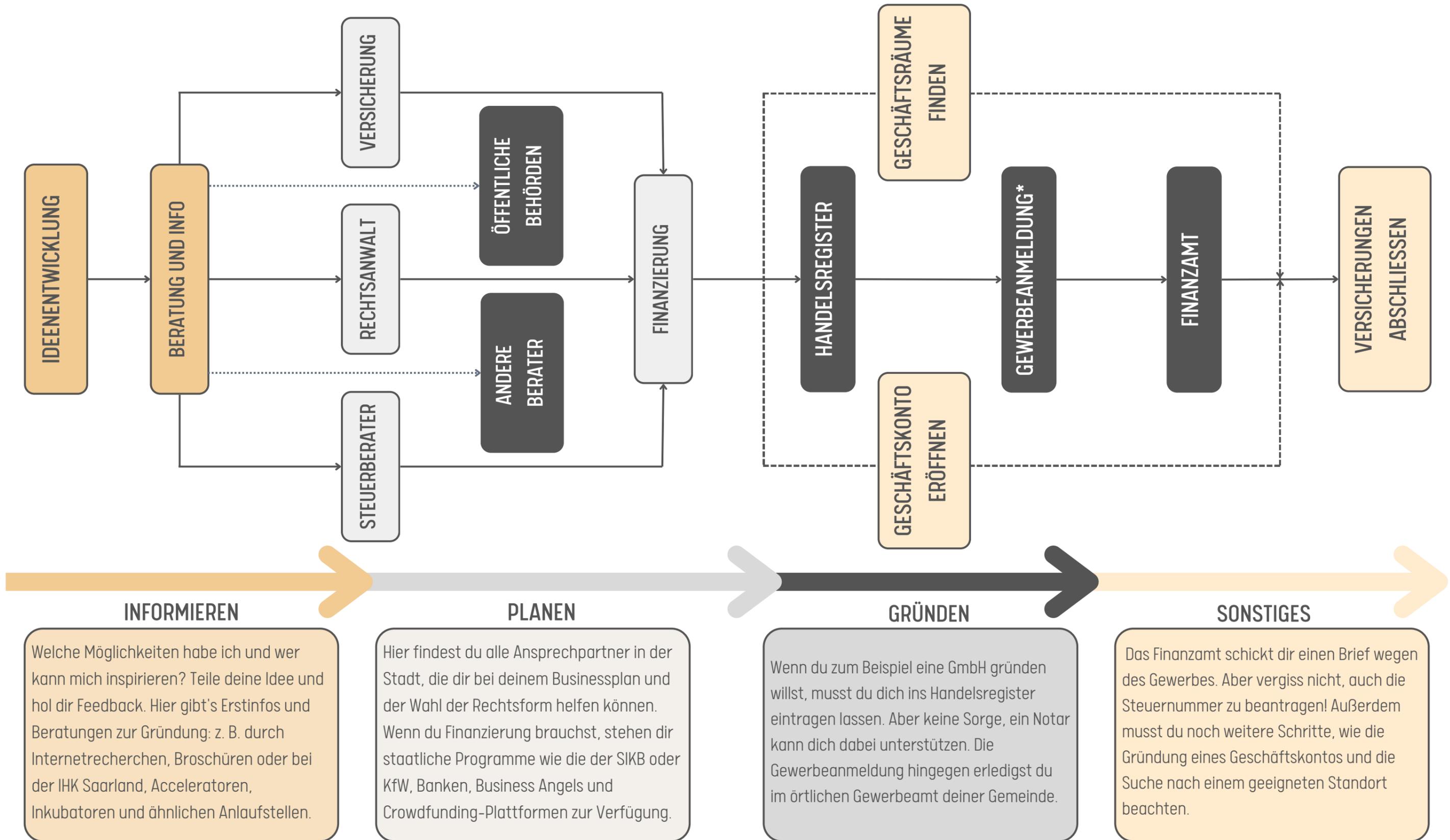
DAS ERWARTET DICH

4-5	DER GRÜNDUNGSPROZESS	40-41	BERATUNG UND INFORMATION
6	WUSSTEST DU SCHON?!	42	GEWERBE ANMELDEN
7	WARUM GRÜNDEN?	43	FINANZIERUNG
8-9	DIE IDEE FÜR DEINE GRÜNDUNG	44	FÖRDERMITTEL
10-11	WIE GRÜNDEN?	45	ÜBER UNS
12-13	WEGE DER GRÜNDUNG	46-47	WIRTSCHAFTSSTANDORT
14-15	WELCHE RECHTSFORM?	48-49	UNSERE PARTNER
16	NAMENSFINDUNG	50	NÜTZLICHE LINKS
17	GRÜNDUNG IN DEUTSCHLAND	51	KONTAKT
18-20	STEUERN - EIN LÄSTIGES THEMA?		
20-23	VERSICHERUNGEN		
24-25	MITGLIEDSCHAFTEN UND BEHÖRDEN		
26-27	ALLES ÜBER DEN BUSINESSPLAN		
28-30	DER KOSTENPLAN		
31	HILFE BEI DEINER PLANERSTELLUNG		
32-33	DER KAPITALBEDARFSPLAN		
34	DER FINANZPLAN		
35	GRÜNDUNGSFAKTEN		
36-37	BEISPIEL FINANZPLAN		
38-39	RENTABILITÄTSVORSCHAU		



Wir benutzen
ausschließlich das
generische Maskulinum.
Aber wir sprechen
natürlich alle
Geschlechter an.

DER GRÜNDUNGSPROZESS



***Keine Sorge, Freiberufler!**

Ihr könnt euch den Gang zum Gewerbeamt sparen und euch stattdessen direkt beim Finanzamt anmelden.

WUSSTEST DU SCHON?!

49 %

aller Start-ups haben bei ihrer Gründung Unterstützung von Hochschulen erhalten

Start-ups sind junge Unternehmen, die eine innovative Geschäftsidee haben. Außerdem sind sie noch nicht etabliert und jünger als 10 Jahre. Das Startkapital ist gering, oftmals ist man auf Fremdkapital angewiesen.

Quelle: Gabler Wirtschaftslexikon

82,5 %

der Gründer nutzen als Hauptquelle der Finanzierung eigene Ersparnisse

43,6 %

der Start-ups empfinden den Zugang zu Bankkrediten als schwierig

34,9 JAHRE

ist das Durchschnittsalter der Gründer

47,3 %

glauben, eine weltweite Marktneuheit anzubieten

Quelle: deutsche-startups.de/bmwk.de

WARUM GRÜNDEN?

NA, WARUM NICHT?

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gibt uns den Tipp: Viele Leute steigen ins Unternehmertum ein, um ihre eigenen Ideen in die Tat umzusetzen.

Das ist so eine Art "Lass uns das Ding rocken!"-Moment. Außerdem lieben wir es, der Chef unseres eigenen Schicksals zu sein.

Übrigens, es ist keine Frage von "Entweder-Oder". Du kannst das Ruder in die Hand nehmen und bestimmen, ob dein Business durchstartet oder lieber gemütlich wächst.

Hast du mal darüber nachgedacht, nebenbei ein kleines Unternehmen aufzuziehen, während du noch studierst oder deinem 9-to-5-Job nachgehst? Klingt nach einer Probezeit für dein zukünftiges Boss-Leben, oder? Mal testen, ob das Unternehmerdasein zu dir passt.

Aber jetzt Butter bei die Fische: Wie geht's weiter? Schnapp dir einen Kaffee und wir zeigen dir, was du bei deinem Gründungsabenteuer beachten solltest. Wir verraten dir auch, welche Vorteile auf dich warten, wenn du dein Ding am Wirtschaftsstandort Sankt Wendeler Land startest.



WICHTIG!

Erfolgreiche Unternehmer haben einige wichtige Eigenschaften gemeinsam: Sie sind diszipliniert, zielstrebig, kreativ und mutig, nehmen Risiken in Kauf und können sich gut mit anderen austauschen. Auch ein starkes (soziales) Netzwerk ist entscheidend. Neben diesen persönlichen Eigenschaften sind auch fachliche Qualifikationen wie kaufmännisches Know-how, Branchenkenntnisse und praktische Erfahrungen von großer Bedeutung.



DIE IDEE FÜR DEINE GRÜNDUNG

Der erste Schritt auf dem Weg zur Existenzgründung ist die Entwicklung einer einzigartigen Idee.

Eine erfolgreiche Gründungsidee verbindet Kreativität, Marktwissen und den Mut, unerforschtes Terrain zu betreten.

PUNKTE, DIE EINE GRÜNDERIDEE AUSMACHEN:

- Marktbedarf:** Idee löst ein vorhandenes Problem oder Bedürfnis. Größerer und akuter Bedarf ist vorteilhaft.
- Innovation:** Neue Ansätze oder Technologien für frische Ideen. Originelle Kombination von Konzepten ist auch super.
- Einzigartigkeit:** Von anderen Angeboten abheben. Ein Alleinstellungsmerkmal ist klasse.
- Skalierbarkeit:** Fähigkeit, in verschiedenen Größenordnungen zu wachsen und größere Märkte anzusprechen.
- Nachhaltigkeit:** Langfristig relevant und anpassungsfähig an Trends und Bedürfnisse.
- Kundenorientierung:** Idee passt zu den Bedürfnissen der Zielgruppe.
- Leidenschaft:** Eigene Begeisterung und Motivation für die Idee fördern Erfolg.
- Realisierbarkeit:** Praktisch umsetzbar mit vorhandenen Ressourcen, Fähigkeiten und Wissen.
- Wettbewerbsanalyse:** Verstehen des Marktes und der Konkurrenzpositionierung.
- Trends:** Berücksichtigen aktueller Trends, Technologien und sozialer Entwicklungen.
- Erfahrung:** Eigene Fähigkeiten und Kenntnisse in die Ideenentwicklung einbringen.
- Nachfragepotential:** Prüfen, ob genug zahlungsbereite Kunden vorhanden sind.
- Umsetzbarkeit:** Innerhalb angemessener Zeit umsetzbar, ohne sich zu verzetteln.
- Profitabilität:** Letztendlich wirtschaftlicher Erfolg und positiver Beitrag zur Finanzierung.

WICHTIG!



Nicht jede Idee muss jeden einzelnen Punkt auf der Liste komplett abhaken. Wenn du ein paar von diesen Dingen zusammenpackst, dann legst du einen ziemlich soliden Grundstein für eine echt vielversprechende Gründeridee.



WIE GRÜNDEN?

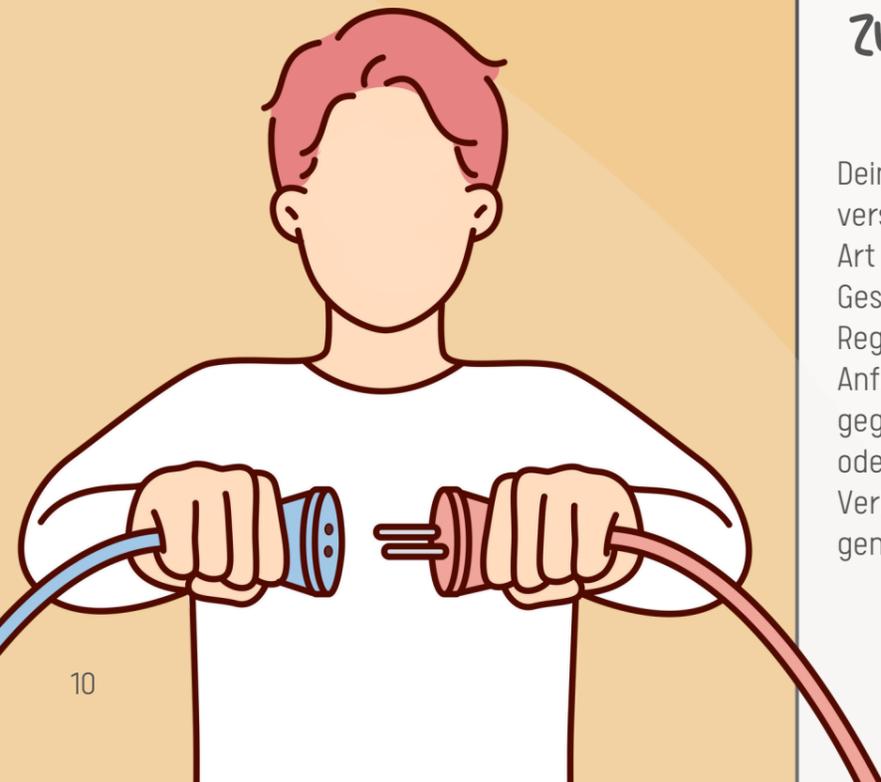
SCHON GEWUSST?

52 % der vom Deutschen Startup Monitor erfassten Start-ups sagen, **Künstliche Intelligenz** hat einen großen Einfluss auf sie.

SELBSTSTÄNDIGER

Als Selbstständiger verdienst du dein Einkommen auf eigenes Risiko, ohne in einem abhängigen Arbeitsverhältnis zu stehen. Du hast die Freiheit, deine Arbeit unabhängig zu organisieren, ohne den Weisungen eines Arbeitgebers zu folgen.

1.



GEWERBETREIBENDER

2.

Als Gewerbetreibender führst du eine selbstständige, dauerhafte Tätigkeit mit dem Ziel der Gewinnerzielung aus. Deine Arbeit fällt weder unter die freien Berufe noch unter Urproduktion und ist nicht sozial missbilligt oder verboten.



ZUSAMMENFASSUNG

Deine berufliche Klassifizierung hängt von verschiedenen Faktoren ab, darunter die Art deiner Tätigkeit und die geltenden Gesetze in deinem Land oder deiner Region. Es ist wichtig, die genauen Anforderungen zu kennen und dich gegebenenfalls mit einem Rechtsberater oder einer zuständigen Behörde in Verbindung zu setzen, um deine Situation genau zu klären.

HANDWERKER

3.

Als Handwerker bist du in einem gewerblichen Bereich tätig und unterliegst den Vorschriften der Handwerksordnung. Je nach Art deiner Tätigkeit kannst du zulassungspflichtig, zulassungsfrei oder handwerksähnlich sein.

FREIBERUFLER

4.

Als Freiberufler übst du typischerweise wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische, unterrichtende oder erzieherische Tätigkeiten aus. Du bist nicht an die Gewerbeordnung gebunden und musst keine Gewbeanmeldung vornehmen. Die Beantragung einer Steuernummer markiert den formellen Beginn deiner Selbstständigkeit.

TIPP

In einigen zulassungspflichtigen Handwerksberufen können sich auch Gesellen selbstständig machen. Anforderung: mindestens sechs Jahre Berufserfahrung.

INTERESSANTE FAKTEN

Die freiberufliche Tätigkeit ist immer eine Dienstleistung.

Wichtig ist, dass du als Freiberufler die Tätigkeit selbst ausführst und volle Verantwortung für das Ergebnis übernimmst.

Freiberufler sind entweder Akademiker oder kreativ-künstlerisch tätig.

WEGE DER GRÜNDUNG

Es gibt keinen festgelegten Weg in die Selbstständigkeit. Stattdessen gibt es verschiedene Ansätze mit individuellen Vor- und Nachteilen.

HIER SIND EINIGE OPTIONEN:

1. Neugründung

Die Neugründung eines Unternehmens ermöglicht es dir, deinen Betrieb von Grund auf nach deinen eigenen Vorstellungen zu gestalten. Du hast die Freiheit, deine Vision zu verwirklichen und deine Geschäftstätigkeit von Anfang an zu formen, um deine Ziele und Werte widerzuspiegeln.

3. Gründung aus der Arbeitslosigkeit

Die Gründung aus der Arbeitslosigkeit ist eine Möglichkeit, die Arbeitslosigkeit zu beenden und sich beruflich neu zu orientieren. Diese Option erfordert eine hauptberufliche Ausrichtung und kann eine Chance sein, deine beruflichen Fähigkeiten und Interessen in die Selbstständigkeit umzusetzen.

2. (Nebenberufliche) Klein Gründung

Eine (nebenberufliche) Klein Gründung ist eine attraktive Option, insbesondere wenn du bereits einem festen Job, einem Studium oder familiären Verpflichtungen nachgehst und weniger als 15 Stunden pro Woche investieren kannst. Diese Art der Gründung ermöglicht es dir, dein Unternehmen schrittweise aufzubauen, während du deine finanzielle Sicherheit beibehältst.



- www.franchiseverband.de
4. **Franchising**
Beim Franchising erhältst du als Gründer Zugang zu einem bewährten Geschäftskonzept und einer etablierten Marke gegen eine Gebühr. Diese Option bietet dir die Möglichkeit, von der Erfahrung und Unterstützung eines bereits erfolgreichen Unternehmens zu profitieren, während du gleichzeitig unternehmerische Verantwortung übernimmst.

www.next-change.org
www.nachfolge-in-deutschland.de

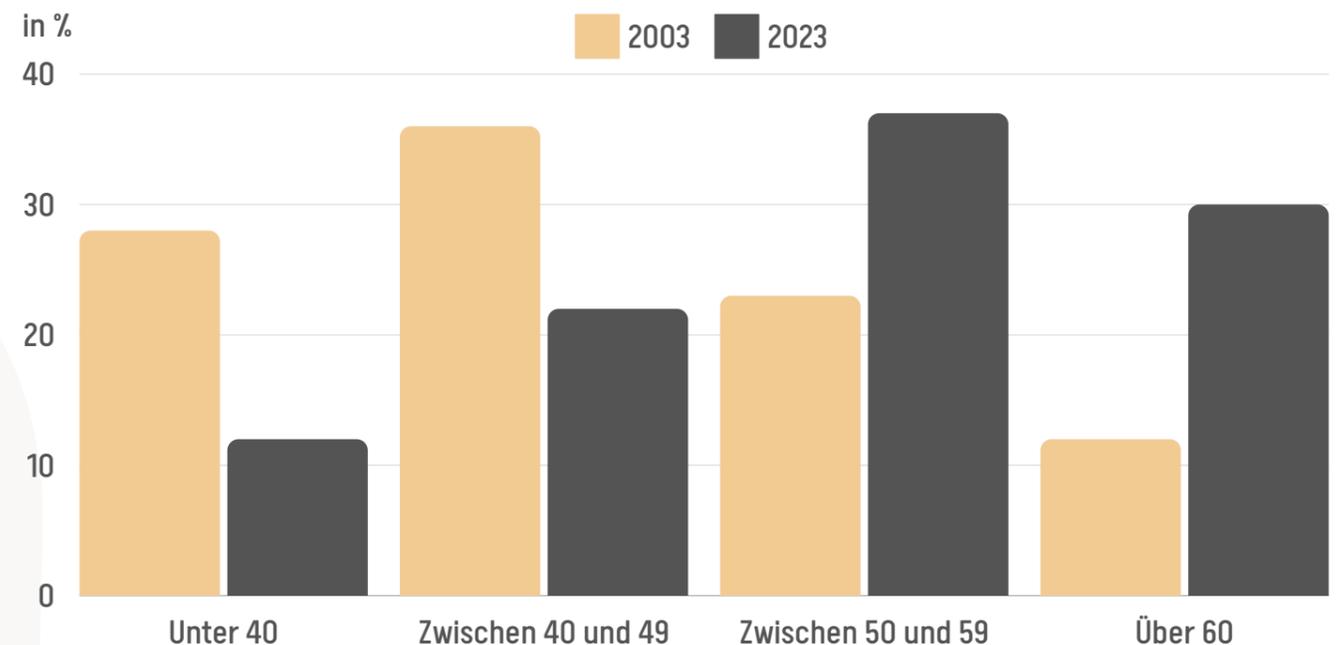
5. Unternehmensnachfolge

Die Übernahme eines bestehenden Unternehmens ermöglicht es dir, von Anfang an auf vorhandene Strukturen und einen etablierten Kundenstamm zuzugreifen. Dies kann eine schnellere Markteintrittsstrategie sein und dir helfen, die Risiken einer Neugründung zu minimieren, während du gleichzeitig die Möglichkeit hast, das Unternehmen gemäß deiner eigenen Ideen und Visionen weiterzuentwickeln.

FAKT

In Deutschland ist bereits **jeder dritte Unternehmensinhaber** mindestens 60 Jahre alt. Bis zum Ende des Jahres 2027 wird voraussichtlich mit rund 125.000 anstehenden **Nachfolgen pro Jahr** gerechnet.

Altersstruktur der Inhaberinnen und Inhaber mittelständischer Unternehmen (2003 vs. 2023)



Quelle: Eigene Darstellung nach Nachfolge Monitoring Mittelstand 2023 (s. KfW)

WELCHE RECHTSFORM?

Die Rechtsform ist sozusagen der "Charakter" deines Unternehmens. Sie regelt, wie die Teamarbeit zwischen den Gesellschaftern läuft. Jede Rechtsform bringt ihre eigenen Rechte und Pflichten mit sich, daher sollte sie sorgfältig entsprechend der Situation gewählt werden.

Einzelunternehmen

- Ideal für Handwerker, Kleinunternehmer
- Automatische Entstehung bei Geschäftseröffnung
- Kein Mindestkapital
- Volle Haftung mit Privatvermögen

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

- Persönliche Haftung der Gesellschafter
- Kein Mindestkapital
- Nicht für Kleingewerbe
- Geeignet für größere Projekte

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

- Weitverbreitet als Unternehmensform
- Gründungsformalitäten und Buchführung aufwendiger
- Haftung beschränkt, Kapitaleinlage mind. 25.000 €
- Steuerliche Vorteile möglich
- Kann von Gesellschafter oder externem Geschäftsführer geführt werden
- Ein-Personen-GmbH für Einzelunternehmer möglich

Weitere Rechtsformen

- Partnerschaftsgesellschaft (PartG)
- Unternehmergesellschaft (UG haftungsbeschränkt)
- GmbH & Co. KG
- Aktiengesellschaft (AG)
- Eingetragene Genossenschaft (eG)

Offene Handelsgesellschaft (OHG)

- Für Geschäftspartnerschaften geeignet
- Einfache Umsetzung, schriftlicher Vertrag empfohlen
- Kein Mindestkapital
- Alle haften geschäftlich und privat

Kommanditgesellschaft (KG)

- Für Unternehmer mit zusätzlichem Startkapital
- Unabhängigkeit bewahren, eigenverantwortlich handeln
- Besteht aus Komplementär (volle Haftung) und Kommanditist (nur finanziell beteiligt)
- Beidseitiges Vertrauen nötig



Form	Beschreibung	Kapital	Perso- nen
Einzelunter- nehmen	Ein Unternehmen, das von einer einzelnen Person geführt wird. Diese Person ist vollständig für alle Aspekte des Geschäfts verantwortlich.	Keines	1
GmbH	Eine juristische Person, deren Haftung auf das Unternehmensvermögen beschränkt ist. Die Gesellschafter haften nur bis zur Höhe ihrer Einlage.	25.000 EUR	1
AG	Eine Gesellschaft, deren Kapital in Aktien aufgeteilt ist und deren Haftung ebenfalls auf das Unternehmensvermögen beschränkt ist. Die Aktionäre haften nur bis zur Höhe ihrer Einlage.	50.000 EUR	1
OHG	Eine Personengesellschaft, bei der zwei oder mehr Personen gemeinsam ein Unternehmen betreiben und unbeschränkt für die Verbindlichkeiten haften.	Kein festes Kapital	2
KG	Ähnlich wie eine OHG, aber mit mindestens einem persönlich haftenden Gesellschafter und einem oder mehreren Kommanditisten, deren Haftung auf ihre Einlage beschränkt ist.	Min- dest- einlage	2
GbR	Eine einfache Form der Personengesellschaft, bei der zwei oder mehr Personen gemeinsam ein Unternehmen ohne notwendige Formalitäten betreiben.	Kein festes Kapital	2

NAMENSFINDUNG

Hast du schon mal darüber nachgedacht, wie wichtig der Name deines Unternehmens ist? Der Firmenname ist wirklich entscheidend. Denn später den Namen zu ändern kann richtig teuer werden und auch für Verwirrung bei den Kunden sorgen.

Also, am besten gleich alles richtig machen!

Einzelunternehmen und GbR:

- Wenn du ein Einzelunternehmer bist, musst du mit deinem vollen Namen auftreten. Du kannst noch coole Branchen- oder Tätigkeitsbezeichnungen dazu packen, wie zum Beispiel "Klara Kunze, Kunsthandel".
- Für GbRs gilt: Alle Gesellschafter müssen genannt werden. Aber dann kannst du noch eine zusätzliche Geschäftsbezeichnung nehmen, wie "S-Kultur" für eine Kneipe oder so.

Firmen und Firmierung:

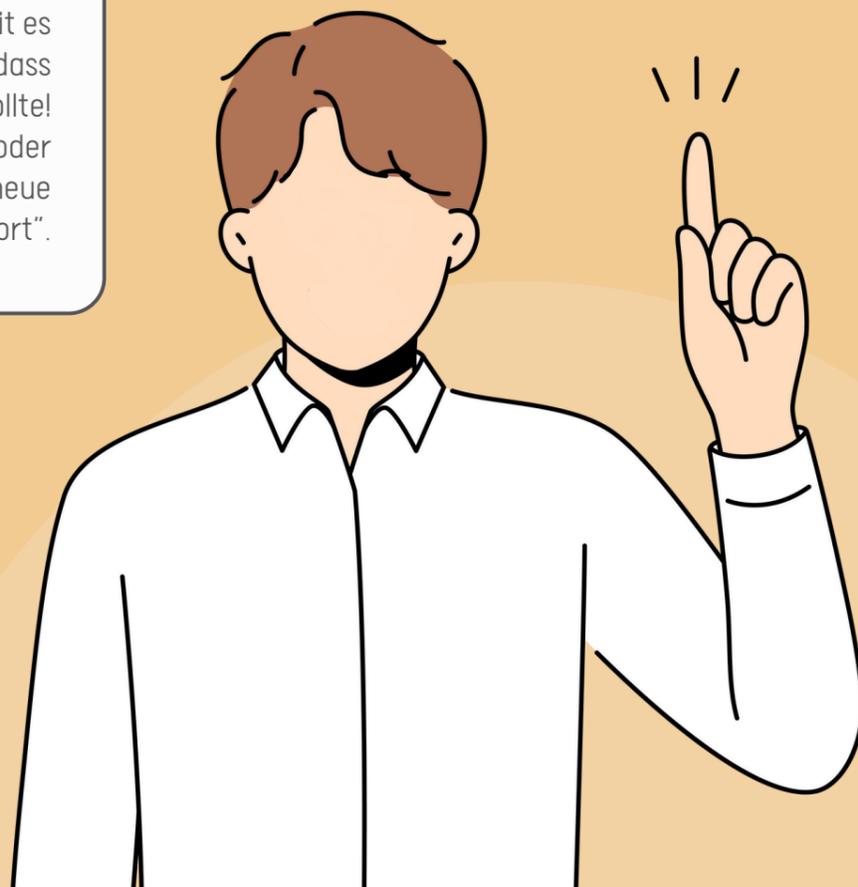
- Manche Leute reden von ihrer "Firma", aber wenn das Unternehmen nicht im Handelsregister eingetragen ist, ist das technisch gesehen kein offizieller Firmenname.
- Die Eintragung ins Handelsregister bringt dir zumindest ein bisschen Schutz gegen gleiche oder ähnliche Firmennamen.

WEITERE TIPPS

Achte auch auf wettbewerbs- und markenrechtliche Vorschriften, damit es keine Probleme gibt. Und vergiss nicht, dass deine **Internet-Domain** auch cool sein sollte! Vielleicht sind die klassischen ".com" oder ".de" schon weg, aber es gibt viele neue coole Endungen wie ".sport".

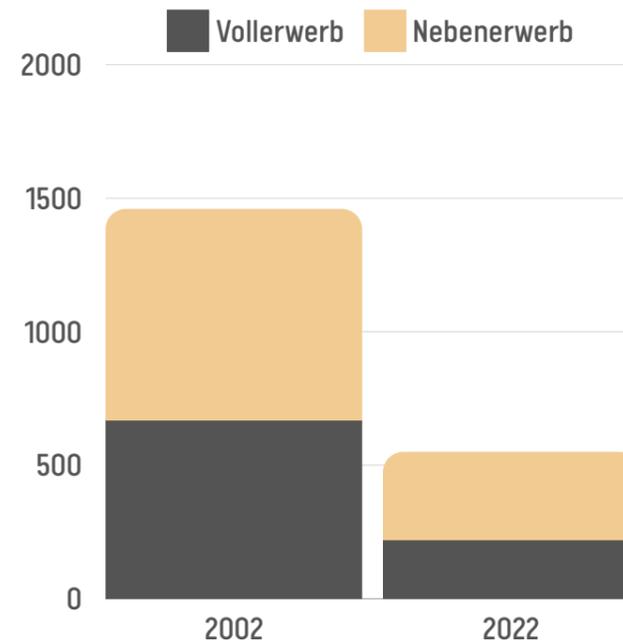
Kreative Namensgebung:

- Deine Firma kann echt cool heißen, ob nach dir selbst oder nach Fantasiewörtern.
- Wichtig ist nur, dass der Name einzigartig und klar ist.
- Außerdem muss die Rechtsform immer mit angegeben werden.



GRÜNDUNG IN DEUTSCHLAND

Gründungen 2002 vs. 2022



Quelle: Eigene Darstellung KfW-Gründungsmonitor 2023 (s. KfW)

Die Anzahl der Gründungen in Deutschland ist im Vergleich zu 2002 stark gesunken. Im Jahr 2022 haben sich z. B. 550.000 Personen selbstständig gemacht, ob im Voll- oder Nebenerwerb.

Woran liegt das?

Dazu tragen vor allem die schlechte wirtschaftliche Lage der letzten Jahre und der akute Fachkräftemangel in Deutschland bei.

Wer gründet eigentlich?

Das Durchschnittsalter von Gründern beträgt 35 Jahre. Zudem sind die meisten von ihnen kurz vor ihrer Gründung noch in Vollzeit beschäftigt. Der Anteil der Gründungen aus der Arbeitslosigkeit ist auf lediglich 6 % gesunken.

Wie ist eigentlich der weibliche Anteil?

Der ist während der Pandemie sogar etwas gestiegen. Aktuell gibt es allerdings wieder einen Abwärtstrend. Ca. 37 % der deutschen Existenzgründungen werden von Frauen durch-

GUT ZU WISSEN

Hast du gewusst, dass der Anteil der Gründer, die sich eigenfinanzieren aktuell so hoch ist wie noch nie? Nur 18 % des Kapitals stammt von einer externen Geldquelle. 17 % der Gründer schaffen es sogar ganz ohne finanzielle Mittel, während 65 % auf Ersparnisse zurückgreifen.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2023

geführt. Also etwa 205.000 Frauen haben 2022 in Deutschland den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt.

Welche geographischen Faktoren fördern eine Existenzgründung?

Gründungen finden vor allem in strukturstarken Gebieten statt. Das heißt, je schneller du mit dem Auto auf der Autobahn bist, je näher eine Universität ist, je schneller man am Flughafen ist oder je schneller man am nächsten Seehafen/Flusshafen ist, desto höher ist die Anzahl an Existenzgründungen.

“

Das Wichtigste für mich während der Gründung war, dass ich nicht mit meinem persönlichen Kapital haften und ich abgesichert war.

Nathaly Plein,
Festbereiter Eventfullservice

”

STEUERN - EIN LÄSTIGES THEMA?

Steuern sind zwar nicht gerade das aufregendste Thema, aber sie gehören nun mal zum Geschäftsleben dazu. Es ist wichtig, zumindest ein paar Grundlagen zu kennen, damit du nicht komplett im Dunkeln stehst. Selbst wenn du einen Steuerberater hast, sind ein paar Grundkenntnisse Gold wert. Also, lass uns einen Blick darauf werfen, welche Steuern du kennen solltest.

Die Kleinunternehmerregelung einfach erklärt

Wenn deine Umsätze im letzten Jahr 22.000 Euro nicht überschritten haben und du voraussichtlich auch in diesem Jahr unter 50.000 Euro bleibst, bist du ein "Kleinunternehmer".

Fängst du erst mitten im Jahr an, wird dein geschätzter Jahresumsatz hochgerechnet. Wenn du im ersten Jahr startest und keinen Vorjahresumsatz hast, gilt die 22.000-Euro-Grenze für das Gründungsjahr.

Als Kleinunternehmer musst du keine Umsatzsteuervoranmeldungen machen und keine Umsatzsteuer ans Finanzamt abführen. Klingt gut, oder? Aber es gibt einen Haken: Du darfst auch keine Umsatzsteuer auf deinen Rechnungen ausweisen und kannst die Vorsteuer nicht geltend machen.

Wenn du allerdings hohe Vorsteuerbeträge wegen Investitionen hast, solltest du überlegen, ob sich der Verzicht auf die Kleinunternehmerregelung lohnt, auch wenn du die Umsatzgrenzen einhältst. Dafür musst du einen Antrag beim Finanzamt stellen, und dieser Verzicht gilt dann für fünf Jahre!

ALSO, ÜBERLEG ES DIR GUT.



Lohnsteuer - was ist das?

Die **Lohnsteuer** ist eine Form der Einkommensteuer. Als Arbeitgeber bist du verantwortlich, sie bei jeder Lohnzahlung einzubehalten und ans Finanzamt weiterzuleiten.

Kurz gesagt:

Als Arbeitgeber ist es deine Aufgabe sicherzustellen, dass die Lohnsteuer korrekt einbehalten und abgeführt wird.

Zur Sicherheit müssen Lohnsteuerzahlungen elektronisch beim Finanzamt angemeldet werden. Zusätzlich zur Lohnsteuer musst du auch den Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls die Kirchensteuer einbehalten und abführen.

Umsatzsteuer in Kürze

Bei den meisten Transaktionen für Dienstleistungen oder Produkte kommt die **Umsatzsteuer** ins Spiel, außer für bestimmte Berufsgruppen und Kleinstunternehmen. Selbstständige müssen sie ihren Kunden in Rechnung stellen und dann ans Finanzamt überweisen. Die Steuer, die du beim Einkauf zahlst, kannst du als Vorsteuer verrechnen. Normalerweise musst du die Steuer zahlen, sobald die Rechnung raus ist, aber Freiberufler und kleine Unternehmen können sich auch Zeit lassen und erst zahlen, wenn das Geld reinkommt.

Einkommensteuer leicht gemacht

Als Einzelunternehmer oder Gesellschafter von Personengesellschaften wie GbR, OHG oder KG kommst du um die **Einkommensteuer** nicht herum. Diese Steuer basiert auf deinen Einkünften aus deiner unternehmerischen Tätigkeit, im Grunde genommen also dein Unternehmensgewinn.

Die Einkommensteuer wird normalerweise für das gesamte Kalenderjahr berechnet. Dabei werden persönliche Freibeträge berücksichtigt sowie Versicherungsbeiträge für Alter, Krankheit und Unfall als Vorsorgeaufwendungen angerechnet.

Folgende Betriebsausgaben sind außerdem auch abzugsfähig: Personalkosten, Abschreibungen, Mietkosten, PKW-Kosten etc.

Verluste können steuerlich mit Gewinnen aus anderen Einkunftsarten oder anderen Jahren verrechnet werden, was ganz praktisch ist.

Du merkst jetzt schon, dass das Gebiet der Steuern sehr umfassend ist. Falls du nicht durchblickst, nimm dir am besten Rat zur Seite.

Wenn dein zu versteuerndes Einkommen unterhalb des Grundfreibetrags liegt, musst du keine Einkommensteuer zahlen. Klingt fair, oder?

ZUSAMMENFASSUNG

Wichtige Steuern für Unternehmen

- Lohnsteuer
- Umsatzsteuer
- Einkommenssteuer
- Gewerbesteuer
- Körperschaftsteuer

Gewerbesteuer leicht erklärt

Die **Gewerbesteuer** ist eine Pflicht für jeden Gewerbetreibenden. Sie stellt die Haupteinnahmequelle der Kommunen dar und wird vierteljährlich als Vorauszahlung eingefordert. Sie basiert auf dem Gewerbeertrag, also dem bereinigten Gewinn des Unternehmens. Die Gewerbesteuer beträgt 3,5 %, darauf rechnet die Gemeinde den Gewerbesteuerhebesatz der Steuer. Dieser kann unterschiedlich ausfallen.

Die Gewerbesteuer ist keine Betriebsausgabe. Daher sollten Unternehmer darauf vorbereitet sein, dass diese Kosten nicht einfach wegfallen. 19

Körperschaftsteuer auf den Punkt gebracht

Für alle Kapitalgesellschaften wie AG, GmbH oder UG besteht die Pflicht zur Körperschaftsteuer. Die **Körperschaftsteuer** ist also das Gegenstück zur Einkommensteuer für juristische Personen.

Einbehaltene und ausgeschüttete Gewinne unterliegen einem einheitlichen Steuersatz von 15 % für die Körperschaftsteuer. Dazu kommt der Solidaritätszuschlag, so dass der effektive Körperschaftsteuersatz bei 15,83 % liegt.

Egal ob deine Gewinne einbehalten oder ausgeschüttet werden - die Körperschaftsteuer wird fällig.

KOMMEN WIR ZU VERSICHERUNGEN

Mit dem Schritt in die Selbstständigkeit verlässt du das bekannte Terrain der Angestellten. Jetzt bist du selbst dafür verantwortlich, deinen privaten und sozialen Schutz sicherzustellen. Aber auch dein Geschäft ist nicht gegen unvorhergesehene Ereignisse gefeit.

Deshalb ist es ratsam, dich auch gegen betriebliche Risiken abzusichern. Welche Versicherungen du brauchst und in welchem Umfang, hängt von deinen individuellen und geschäftlichen Bedürfnissen ab. Stelle sicher, dass du deinen Versicherungsbedarf genau prüfst und eine Unterversicherung vermeidest - sonst könnte die Versicherung im Ernstfall passen.

PERSÖNLICHE VERSICHERUNGEN

Krankenversicherung ist in Deutschland für alle Bürger gesetzlich vorgeschrieben. Als Arbeitnehmer warst du automatisch Mitglied einer gesetzlichen Krankenversicherung (GKV), aber als Gründer hast du die Wahl: Du kannst entweder freiwillig in der GKV bleiben oder eine private Krankenversicherung (PKV) abschließen. Manchmal ist auch eine Kombination beider sinnvoll, besonders für das Krankentagegeld.

Die Höhe des Beitrags in der PKV hängt vom Eintrittsalter, Gesundheitszustand und dem gewünschten Versicherungsumfang ab. Anders als in der GKV ist eine kostenlose Mitversicherung von Familienangehörigen nicht möglich.

Um freiwillig in der GKV versichert zu sein, musst du entweder vor Beginn deiner Selbstständigkeit mindestens 12 Monate in der GKV oder in den letzten 5 Jahren mindestens 24 Monate pflichtversichert gewesen sein. Außerdem darf der Beginn deiner Selbstständigkeit höchstens drei Monate zurückliegen.

Auch für die **Pflegeversicherung** besteht Versicherungspflicht. Selbstständige, die freiwillig krankenversichert sind, haben die Wahl zwischen einer privaten und einer gesetzlichen Pflegeversicherung. **Wichtig zu beachten:** Wenn du die gesetzliche Pflegeversicherung verlässt, kannst du als Selbstständiger nicht mehr zurückkehren!

Bei der **Altersvorsorge** hast du als Unternehmer die freie Wahl. Entweder bleibst du in der gesetzlichen Rentenversicherung oder schließt eine private Altersvorsorge wie eine Lebensversicherung ab. Allerdings gibt es eine Pflicht für Selbstständige mit nur einem Auftraggeber, in die gesetzliche Rentenversicherung einzuzahlen.

Einige Berufsgruppen wie Handwerker, Lehrer, Künstler und andere sind ebenfalls verpflichtet, in die gesetzliche Rentenversicherung einzuzahlen.

Aber keine Sorge, bei Fragen steht die Deutsche Rentenversicherung Bund (DRV) zur Verfügung.

Für **Handwerker** in zulassungspflichtigen Berufen heißt es: **Rentenversicherungspflicht!** Das betrifft sowohl Einzelunternehmer als auch Gesellschafter von Personengesellschaften, solange sie den handwerklichen Hintergrund haben.

Wenn du mindestens 18 Jahre lang Beiträge zahlst, kannst du dich befreien lassen. Junghandwerker bekommen vielleicht eine kleine Beitragsermäßigung. Aber für die zulassungsfreien Handwerker gilt diese Regel nicht.

In einigen Branchen musst du als Unternehmer in der Deutschen Gesetzlichen **Unfallversicherung** (DGUV) sein. Das regeln die Berufsgenossenschaften. Die Versicherung greift, wenn dir etwas bei der Arbeit passiert. Eine private Unfallversicherung kann eine gute Ergänzung sein, besonders wenn du keine Berufsunfähigkeitsversicherung hast.

Selbstständige haben keine Pflicht zur **Arbeitslosenversicherung**. Aber wenn du willst, kannst du dich freiwillig bei der Bundesagentur für Arbeit versichern lassen. Dafür musst du in den letzten 24 Monaten vor der Selbstständigkeit mindestens 12 Monate sozialversicherungspflichtig beschäftigt gewesen sein und deine Selbstständigkeit mindestens 15 Stunden pro Woche ausmachen.

Der Antrag muss innerhalb von drei Monaten nach Beginn deiner selbstständigen Tätigkeit gestellt werden.



VERSICHERUNGEN

Wenn du für dich und deine Familie eine sichere Altersvorsorge planst, ist es ratsam, frühzeitig über eine passende Ergänzung deines Versicherungsschutzes nachzudenken. Als selbstständiger Handwerker können du und deine Familie von den attraktiven Konditionen des **Versorgungswerks** profitieren.

BETRIEBLICHE VERSICHERUNGEN

Die **gewerbliche Gebäudeversicherung** ist eine Art Rundum-Schutz für dein Betriebsgebäude und Inventar. Sie deckt Schäden durch Feuer, Wasser, Sturm, Glasbruch und Einbruchdiebstahl ab. Egal, was passiert, mit dieser Versicherung bist du auf der sicheren Seite und kannst dich ganz auf dein Geschäft konzentrieren.

In diesem Zusammenhang ist z. B. auch die **Betriebsinhaltsversicherung** wichtig. Sie schützt alles, was dein Unternehmen an Gegenständen beinhaltet, vor Sturm, Hagel, Wasser, Feuer, Diebstahl, Funktionsversagen etc.

Die **betriebliche Rechtsschutzversicherung** ist wie ein Schutzschild für dein Unternehmen bei rechtlichen Auseinandersetzungen. Egal ob Verkehrs-, Schadenersatz-, Straf-, Arbeits- oder Sozialgerichtsrecht – diese Versicherung hilft dir, die Kosten für Rechtsstreitigkeiten mit Dritten zu decken.

Den Umfang der Versicherung solltest du genau an deine unternehmerischen Risiken anpassen, um bestmöglich abgesichert zu sein.



Für Selbstständige wie z. B. Ärzte, Apotheker, Therapeuten, Notare, Rechtsanwälte, Steuerberater etc. ist die **Berufshaftpflichtversicherung** das Äquivalent zur Betriebshaftpflichtversicherung. Du sicherst dich damit gegen Personen-, Sach- und Vermögensschäden ab.

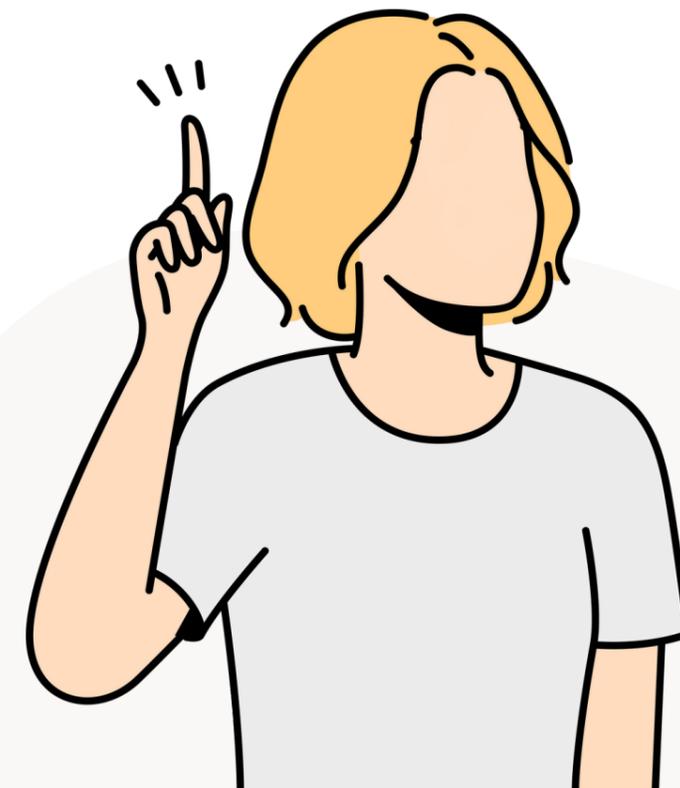
Für diese Berufsgruppen und auch für diese, die hohe finanzielle Risiken eingehen müssen, ist die sogenannte **Vermögenshaftpflichtversicherung** Pflicht bzw. von Vorteil. Falls dein Auftraggeber bspw. Schadenersatz von dir fordert, sicherst du dich mit dieser Versicherung davor ab.

Priorisiere die größten Risiken und vermeide doppelte Absicherung.

Die **Betriebshaftpflichtversicherung** ist so etwas wie dein persönlicher Bodyguard für dein Unternehmen. Sie schützt dich vor den finanziellen Folgen, wenn bei deiner Arbeit mal etwas schiefgeht und Personen, Sachen oder Vermögen zu Schaden kommen.

Gleichzeitig sorgt sie dafür, dass du ruhig schlafen kannst, denn auch wenn mal etwas passiert, bist du gut abgesichert. Also, denk dran: Eine Betriebshaftpflichtversicherung ist wie ein Schutzengel für dein Business!

Die **Betriebsunterbrechungsversicherung** springt ein, wenn dein Betrieb aufgrund unvorhergesehener Ereignisse wie einem Wasserschaden oder Feuer vorübergehend stillgelegt werden muss. Sie deckt die Kosten bis zur Wiederaufnahme des Betriebs und den entgangenen Gewinn ab.



GUT ZU WISSEN

Je nach Gewerbe gibt es noch die **unterschiedlichsten Versicherungen** für dein Unternehmen. Wie z. B. Produkthaftversicherung, Kfz-Versicherung, Betriebsinhaltsversicherung, Cyberhaftpflichtversicherung, Transportversicherung, Maschinenbruchversicherung, Vertrauensschadenversicherung etc. Die Anzahl der Versicherungen ist quasi unermesslich.

VERSICHERUNGEN FÜR ARBEITNEHMER

Die **Sozialversicherungen** für Arbeitnehmer umfassen die Arbeitslosen-, Kranken-, Unfall-, Renten-, und Pflegeversicherung. Bei der Einstellung eines Mitarbeiters benötigt der Arbeitgeber eine Betriebsnummer, unabhängig von dessen Gehalt. Eine Betriebsnummer pro Unternehmen wird vergeben und kann online bei der Bundesagentur für Arbeit beantragt werden.

Unter dieser Betriebsnummer müssen alle Meldungen an die Krankenkasse erfolgen, wie Anmeldung, Abmeldung, Unterbrechung der Beschäftigung und Jahresmeldung zum 31. Dezember eines Jahres. Auch die Unfallversicherung, die den Arbeitnehmer gegen Arbeits- und Wegeunfälle absichert, wird durch den Arbeitgeber finanziert. Die Anmeldung bei der zuständigen Berufsgenossenschaft muss innerhalb einer Woche nach Einstellung erfolgen. Geringfügig oder kurzfristig Beschäftigte müssen bei der Minijob-Zentrale angemeldet werden.

MITGLIEDSCHAFTEN UND BEHÖRDEN

Wenn du den Schritt in die Selbstständigkeit wagst, trittst du automatisch der **örtlichen Handwerks- oder Industrie- und Handelskammer** bei. Diese Mitgliedschaft ist gesetzlich vorgeschrieben, aber sie bringt auch viele Vorteile mit sich.

Die Kammern sind wie eine Art Support-Team für Unternehmer: Sie bieten nicht nur Hilfe bei wichtigen Angelegenheiten und als Interessenvertretung, sondern auch eine Vielzahl von Beratungs- und Serviceleistungen. Egal, ob du Fragen hast, Unterstützung benötigst oder einfach nur einen Rat brauchst - die Kammern sind immer für dich da, um sicherzustellen, dass du bestmöglich unterstützt auf deinem Weg in die Selbstständigkeit wirst.

Die **Industrie- und Handelskammer (IHK)** ist die Anlaufstelle für Unternehmen hier bei uns. Hier kommen Leute aus allen möglichen Branchen zusammen, um gemeinsam etwas für unseren Wirtschaftsstandort zu tun. Die IHK übernimmt staatliche Aufgaben, besonders wenn es um Ausbildung geht, da legt sie selbst Hand an. Als Mitglied profitierst du von einem Haufen Services, schon von Anfang an. Wenn du gerade gründest, helfen sie dir bei allem, von der Finanzierung bis zum Businessplan. Und die Beiträge sind fair, besonders für frische Start-ups.

Die **Handwerkskammern (HWK)** sind wichtige Ansprechpartner für Handwerksbetriebe und ihre Mitarbeiter. Sie bieten eine Vielzahl von Dienstleistungen und Unterstützung, von Beratung bis hin zu Weiterbildungskursen. Darüber hinaus vertreten sie die Interessen der Handwerker in der Öffentlichkeit und setzen sich für gute wirtschaftliche Bedingungen ein. In den Beratungsgesprächen stehen betriebswirtschaftliche Themen im Mittelpunkt, insbesondere für Existenzgründer und bestehende Unternehmen. Dabei geht es um alles, von der Erstellung von Geschäftskonzepten bis hin zur Wahl des richtigen Standorts und der geeigneten Rechtsform. Die Mitgliedschaft in der Handwerkskammer ist zwar mit Beiträgen verbunden, aber oft gibt es vergünstigte Beiträge für Gründer im ersten Jahr und danach.



Die Mitgliedschaft in **Gewerkschaften oder Branchenverbänden** bietet Selbstständigen branchenspezifische Unterstützung und Networking-Möglichkeiten. Diese Organisationen vertreten die Interessen ihrer Mitglieder und bieten Ressourcen wie Schulungen, Rechtsberatung und Networking-Veranstaltungen. Durch den Austausch mit Gleichgesinnten und Experten können Selbstständige von Best Practices lernen und ihr berufliches Netzwerk erweitern, was ihnen hilft, erfolgreich zu sein.

Bei der Eröffnung deines Unternehmens musst du an die passende **Berufsgenossenschaft** denken. Denn sie sind für die Unfallversicherungen und für weitere Themen der Arbeitssicher- und gesundheit zuständig. Mehr zum Thema Unfallversicherung findest du im vorherigen Kapitel.



Die **GEMA** ist so etwas wie der musikalische Hüter in Deutschland. Sie sorgt dafür, dass Komponisten, Textdichter und Verleger fair für ihre Arbeit bezahlt werden, wenn ihre Musik öffentlich gespielt wird. Das betrifft nicht nur Radiosender und Veranstaltungsorte, sondern auch Telefonwarteschleifen und Websites mit Musik im Hintergrund. Also, wenn deine Firma Musik öffentlich nutzt, musst du möglicherweise Gebühren an die GEMA zahlen.

In Deutschland müssen alle Haushalte **Rundfunkgebühren** zahlen, die hauptsächlich ARD, ZDF und Deutschlandradio finanzieren. Diese Gebühren decken die Nutzung von Fernseh- und Radioprogrammen ab. Unternehmen und Institutionen zahlen ebenfalls Gebühren, die sich nach verschiedenen Faktoren wie der Anzahl der Betriebsstätten und Beschäftigten richten.

ALLES ÜBER DEN BUSINESSPLAN

Der Businessplan kann als Drehbuch oder Fahrplan für dein Gründungsvorhaben bezeichnet werden und zeigt dir, welche Schritte unternommen werden müssen, um die Theorie in die Praxis umzusetzen.

Vier Hauptteile des Businessplans:

- ✓ **Zusammenfassung:** Das ist sozusagen der Trailer deines Unternehmens. Kurz und prägnant, damit jeder gleich weiß, worum es geht.
- ✓ **Geschäftsidee:** Hier erzählst du, was du vorhast und wie du es umsetzen willst. Welche Produkte oder Dienstleistungen bringst du auf den Markt und wie willst du sie verkaufen?
- ✓ **Finanzielles:** Jetzt wird's ernst. Hier geht's um Zahlen: Umsätze, Kosten, Investitionen. Alles, was dein Geld betrifft, kommt hier rein.
- ✓ **Anhang:** Hier stecken zusätzliche Infos wie Lebensläufe und andere Dokumente, die den Businessplan ergänzen.

Folgende Punkte sollten in deinem Businessplan enthalten sein:

- ✓ Zusammenfassung der Geschäftsidee
- ✓ Informationen zu dir als Gründerperson
- ✓ Eine detaillierte Beschreibung des Produktes oder der Dienstleistung, die du anbietest
- ✓ Eine Analyse der Marktfähigkeit sowie deiner Konkurrenten
- ✓ Informationen zur Marketingstrategie
- ✓ Informationen zu Personal und zur Organisationsform deines Unternehmens
- ✓ Angaben zur Rechtsform
- ✓ Eine realistische Analyse über die Stärken und Schwächen sowie die Chancen und Risiken deines Unternehmens
- ✓ Ein Finanzplan bestehend aus Finanzierungs- und Liquiditätsplan sowie einer Rentabilitätsvorschau



Was ist ein Businessplan?

Ein Businessplan ist so etwas wie das Handbuch für dein Unternehmen. Es ist ein schriftliches Dokument, das deine Geschäftsidee, Ziele und wie du sie erreichen willst, festhält. Denk an ihn wie an deinen persönlichen Navigator auf dem Weg zum Erfolg.

Fehler beim Businessplan:

- ✗ **Zu früh mit dem Schreiben anfangen:** Entwickle dein Geschäftsmodell gründlich, bevor du mit dem Businessplan beginnst.
- ✗ **An den Businessplan glauben:** Sei flexibel und passe deinen Plan bei Bedarf an neue Entwicklungen an.
- ✗ **Businessplan-Vorlagen falsch nutzen:** Nutze Vorlagen nur zur Inspiration und bearbeite deinen Plan aktiv und selbstständig.
- ✗ **Zahlenteil und Textteil des Businessplans getrennt erstellen:** Verknüpfe beide Teile eng miteinander, um Widersprüche zu vermeiden.



TIPPS FÜR EINEN ERFOLGREICHEN BUSINESSPLAN

- ! **Bleib locker:** Ein Businessplan ist kein steifes Geschäftsprotokoll. Zeig ruhig deine Persönlichkeit.
- ! **Sei realistisch:** Träume sind toll, aber deine Ziele sollten erreichbar sein.
- ! **Denk an deine Zielgruppe:** Wer liest deinen Plan? Pass ihn entsprechend an.
- ! **Bleib flexibel:** Dein Plan muss nicht in Stein gemeißelt sein. Änderungen gehören dazu!

DER KOSTENPLAN

Im Kostenplan hältst du **alle regelmäßig auftretenden Ausgaben** für deine unternehmerische Tätigkeit fest. Dieser Plan bildet das Fundament für deine Rentabilitätsberechnung und ist ein wichtiger **Teil deines Businessplans**. Achte darauf, deine monatlichen fixen sowie variablen Kosten sorgfältig zu kalkulieren.

Warum ist ein Kostenplan für dich wichtig?

- **Umsatzprognose:** Er ermöglicht eine Einschätzung der zu erwartenden Umsätze.
- **Liquidität und Rentabilität:** Du kannst abschätzen, wie liquide und rentabel dein Unternehmen sein wird.
- **Kostenübersicht:** Er bietet eine klare Übersicht über betriebliche und private Kosten.
- **Investorenüberzeugung:** Potenzielle Kapitalgeber können anhand des Finanzplans entscheiden, ob eine Investition lohnenswert ist.
- **Realistische Einschätzung:** Du kannst den Erfolg deiner Gründung realistisch einschätzen und mögliche Risiken frühzeitig erkennen.
- **Finanzierungsbedarf:** Du kannst besser abschätzen, wie hoch dein Finanzierungsbedarf ist.
- **Gewinnorientierung:** Es reicht nicht aus, nur die Kosten zu decken; Gewinne sind entscheidend, um das Wachstum des Unternehmens voranzutreiben.
- **Langfristige Planung:** Kostenschätzungen sollten über mehrere Jahre erfolgen. Typischerweise umfasst der Finanzplan eines Businessplans etwa drei Jahre.

Punkte im Kostenplan

- **Gründungskosten:** Dazu gehören Gebühren für die Eintragung ins Handelsregister, Notarkosten, Beratungshonorare und weitere Ausgaben, die direkt mit der Gründung verbunden sind.
- **Betriebsausgaben:** Miete für Geschäftsräume, Büromaterial, Marketingkosten, Versicherungen, Gehälter für Mitarbeiter und weitere laufende Kosten müssen berücksichtigt werden.
- **Investitionen:** Hierunter fallen Anschaffungen von Ausstattung, Technologie, Fahrzeugen oder anderen materiellen Gütern, die für den Betrieb des Unternehmens benötigt werden.
- **Rücklagen:** Es ist ratsam, Rücklagen für unvorhergesehene Ausgaben oder für die Anlaufphase des Unternehmens einzuplanen, um finanzielle Engpässe zu überbrücken.

UNSER TIPP

Ein solider Kostenplan ist das A und O für deinen Gründungserfolg!

Plane deine Ausgaben im Voraus, setze realistische Ziele und behalte den Überblick über deine Finanzen. Flexibilität ist dabei das Geheimnis: Passe deinen Plan an, wenn sich etwas ändert, und bleib auf Kurs. Mit einer klaren finanziellen Strategie verwandelst du deine Geschäftsträume in echte Erfolge!

So gehst du vor, um die Höhe der Kosten zu bestimmen:

- ✓ **Zeitraumen festlegen:** Überlege dir, für welchen Zeitraum du deine Kosten planen möchtest. Monatlich ist oft eine gute Wahl.
- ✓ **Fixe Kosten berücksichtigen:** Bei fixen Kosten wie Miete ist es relativ einfach. Frage deinen Vermieter nach möglichen Mieterhöhungen oder schau in bereits bestehenden Verträgen nach.
- ✓ **Variable Kosten abschätzen:** Variable Kosten wie Materialkosten erfordern oft eine genauere Planung. Statt grober Schätzungen ist es sinnvoll, die Kosten aufzuschlüsseln, z. B. nach Produkten oder Dienstleistungen.
- ✓ **Kostenstellen definieren:** Überlege dir, in welchen Bereichen deines Unternehmens Kosten anfallen. Das hilft dir, den Überblick zu behalten und potenzielle Einsparungen zu identifizieren.
- ✓ **Gemeinkosten beachten:** Gemeinkosten können nicht direkt einem Bereich zugeordnet werden. Hier ist oft ein Verteilungsschlüssel nötig. Fixkosten fallen meist unter Gemeinkosten, aber nicht unbedingt variable Kosten.



GUT ZU WISSEN

Dein Kostenplan ist wie das Navi für dein Unternehmen – er zeigt dir den Weg zum Erfolg! Ob für dich selbst oder potenzielle Geldgeber: Ein detaillierter Kostenplan gibt einen klaren Überblick über die Finanzen und zeigt, ob sich eine Investition lohnt. Und auch nach dem Start ist er unverzichtbar, um den Kapitalbedarf im Blick zu behalten.

Je genauer du deine laufenden Kosten ermittelst und dabei genug Spielraum für unvorhergesehene Ausgaben einplanst, desto besser!



BEISPIEL KOSTENPLAN

Hier haben wir Platz gelassen, damit du deine Zahlen eintragen kannst!

FIXKOSTEN	BEISPIEL	JAHR 1	JAHR 2	JAHR 3
Gehälter	6.515 €			
Zinsen	36 €			
Leasingraten	0 €			
Wartungsverträge	54 €			
Versicherungen	432 €			
Büromaterial	64 €			
Abschreibungen	98 €			
ZWISCHENSUMME	7.199 €			

VARIABLE KOSTEN

Rohstoffe für Produktion	2.412 €			
Lieferkosten	80 €			
Fracht und Versand	254 €			
Provisionen	35 €			
Garantieleistungen	0 €			
Aushilfen	0 €			
Reisekosten	125 €			
Zusätzliche Kosten	68 €			
ZWISCHENSUMME	2.974 €			
ERGEBNIS	13.714 €			

HILFE BEI DEINER PLANERSTELLUNG

Wenn du gerade dabei bist, deine eigene Firma aufzubauen, stehst du vor einer schier endlosen Auswahl an **Online-Tools**, die dir dabei helfen können, deine Gründung voranzutreiben. Von Business-Planungstools, die dir helfen, deine Ideen strukturiert aufzuschreiben, bis hin zu Marketing-Plattformen, die dir zeigen, wie du deine Marke am besten präsentieren kannst - das Internet bietet eine unglaubliche Bandbreite an Ressourcen.

Wir verstehen, dass es manchmal schwierig sein kann, den Wald vor lauter Bäumen zu sehen. Mit so vielen Tools und Informationen kann es leicht passieren, dass man sich überfordert fühlt oder nicht weiß, wo man anfangen soll.

Das ist genau der Punkt, an dem wir ins Spiel kommen!

Als Wirtschaftsförderung sind wir hier, um dir dabei zu helfen, dich in diesem Dschungel zurechtzufinden. Wir können uns deine Pläne ansehen, gemeinsam mit dir überlegen, welche Tools am besten zu deinen Bedürfnissen passen, und dir wertvolle Tipps und Tricks geben, wie du sie optimal einsetzen kannst.

Unser Ziel ist es, sicherzustellen, dass du mit einem festen Fundament startest und die besten Chancen hast, erfolgreich zu sein.



gruenderplattform.de

EMPFEHLUNG

Auf der Gründerplattform findest du alle Vorlagen, Infos und Hilfestellungen rund um deine Gründung.



DER KAPITALBEDARFSPLAN

Der Kapitalbedarfsplan ist dein Partner, wenn es darum geht, abzuschätzen, was deine Unternehmung kosten wird. Gleichzeitig ist er auch ein Puzzleteil in deinem Businessplan, den du bei der Arbeitsagentur, der Bank oder vor Investoren präsentierst.

In diesem Plan rechnest du genau aus, **wie viel Geld du für den Start und die Anlaufphase brauchst**. Je genauer du aufzeigen kannst, wofür du wie viel Kapital benötigst, desto überzeugender trittst du gegenüber Banken oder möglichen Geldgebern auf.

So GEHST DU VOR:

- 1. Strukturierte Vorlage nutzen**
Verwende eine Excel-Tabelle oder eine Businessplan-Vorlage für eine klare Übersicht der Kosten.
- 2. Businessplan als Leitfaden**
Ein Businessplan bietet detaillierte Tipps und Ausfüllhilfen für eine präzise Planung.
- 3. Kostenarten identifizieren**
Unterteile deine Ausgaben in Anlagevermögen, Umlaufvermögen, einmalige Kosten, Privatkosten, Reserven und Kapitaldienst.
- 4. Gesamtkapitalbedarf berechnen:**
Addiere alle Kosten, um deinen Gesamtkapitalbedarf zu ermitteln. Dies bildet die Basis für deine Finanzierung.
- 5. Laufende Kosten berücksichtigen**
Kalkuliere die laufenden Kosten für die Startphase, mindestens für vier bis sechs Monate oder bis zum Break-even-Point.

UNSER TIPP



Ein solider Kapitalbedarfsplan ist entscheidend für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit. Nutze unsere Vorlagen und Ressourcen für eine fundierte Planung und einen stabilen Start deines Unternehmens.



BEISPIEL KAPITALBEDARFSPLAN

Name	Beschreibung	Deine Rechnung
Investitionen	Gib hier an, wie viel Geld du brauchst, um dein Unternehmen am Laufen zu halten	
Sacheinlagen	Kapitalanlagen, die als Sachwert und nicht als Geldbetrag deinem Unternehmen zufließen	
Gründungskosten	Alle Aufwendungen, die mit der Gründung deines Unternehmens einhergehen (Notarkosten etc...)	
Betriebsmittelbedarf	Der Betrag, um dein Unternehmen am Laufen zu halten Monatsumsatz x Vorfinanzierung (in Monaten)	
Liquiditätsreserve	Keine liquiden Mittel, aber Reserven, die dir sehr schnell zur Verfügung stehen könnten	
Gesamtkapitalbedarf	Die Summe aus allen Positionen ist dein Kapitalbedarf, den du benötigst, damit dein Unternehmen fortgeführt werden kann	

Ein Finanzplan ist das Herz deines Businessplans und beantwortet drei wichtige Fragen:

1. Wie viel verdienst du voraussichtlich mit deinem Unternehmen?
2. Wie viel Kapital benötigst du für den Start?
3. Wie viel Umsatz brauchst du, um alle Kosten zu decken?

Er liefert konkrete Zahlen, zeigt die Finanzlage deines Unternehmens und überzeugt potenzielle Investoren oder die Bank. So können sie einschätzen, ob sich eine Zusammenarbeit lohnt. Denn am Ende wollen alle Geld verdienen.

DER WEG ZU EINEM SOLIDEN FINANZPLAN

- ✓ **Umsatzplanung erstellen**
Überlege dir, wie viel Geld du mit deinem Business machen möchtest. Das kann basierend auf Kundenanzahl oder verkauften Produkten sein. Vergiss nicht, saisonale Schwankungen mit einzuplanen!
- ✓ **Kostenplan erstellen**
Denke an alle Ausgaben, die auf dich zukommen, von Personal bis zu Betriebskosten. Notiere auch Gründungs- und Materialkosten sowie Investitionen.
- ✓ **Kapitalbedarf ermitteln**
Wie viel Geld brauchst du insgesamt, um dein Business zu starten und am Laufen zu halten? Überlege, wie viel du selbst beitragen kannst und wie viel du eventuell von außen benötigst.
- ✓ **Rentabilitätsrechnung aufstellen**
Schau dir an, ob deine Idee auch wirklich Geld einbringt. Wie rentabel ist dein Business? Nutze Kennzahlen wie den Deckungsbeitrag, um das zu analysieren.
- ✓ **Liquiditätsplanung aufstellen:**
Behalte den Überblick über deine Finanzen. Plane voraus, wie sich dein Kontostand entwickeln könnte und sei bereit, wenn mal ein Minus auftaucht. Das gehört dazu!

WIE LANG SOLLTE DEIN FINANZPLAN SEIN?

Wenn du Banken oder Investoren beeindrucken willst, reicht ein Plan für die ersten drei Jahre. Im ersten Jahr solltest du monatliche Details liefern, während für die folgenden Jahre eine jährliche Übersicht ausreicht. Halte es locker und denk daran, dass weniger oft mehr ist!

7,8 % der Uni-Absolventen gründen in Deutschland ein Unternehmen - deutlich häufiger als Menschen aus anderen Bevölkerungsgruppen

Das Geschlecht spielt eine Rolle bei der Bereitschaft zur Gründung eines eigenen Unternehmens, wobei die Angst vor dem Scheitern unterschiedlich wahrgenommen wird. Bei 62 % der Männer ist die Furcht vor Misserfolg kein Hinderungsgrund für die Unternehmensgründung, während dies lediglich für 45 % der Frauen zutrifft.

37 % aller Existenzgründungen erfolgen durch Frauen (Voll-/Nebenerwerb).



Jeder Siebzehnte im Alter zwischen 18 und 64 Jahren ist selbstständig oder plant den Schritt in die Selbstständigkeit.

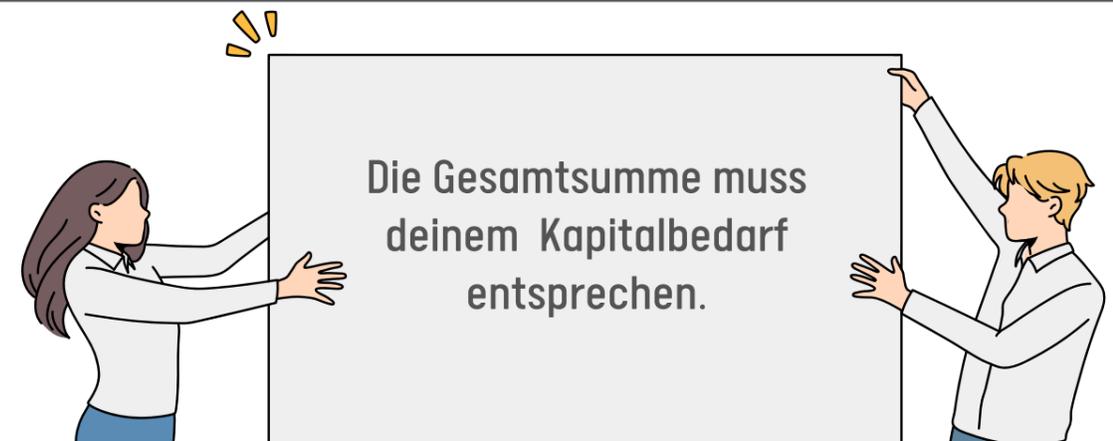
19 Mitarbeitende hat im Durchschnitt ein Start-up in Deutschland.



Kinder deren Eltern selbstständig sind, gründen als Erwachsene deutlich häufiger als Kinder von Angestellten. Aber auch Vorbilder aus dem Bekanntenkreis inspirieren Gründer sehr häufig dazu, selbst zu gründen.

BEISPIEL FINANZPLAN

	Betrag in Euro	Zinsen p. a. %	Monatliche Zahlung	Laufzeit (Jahre)		Anteil an Gesamtsumme in %
				tilgungsfrei	Tilgung	
EIGENKAPITAL						
Eigenes Geld	6.000,00	0,00	0,00	-	-	38,8
Staatliche Zuschüsse (z. B. Gründungszuschuss der Arbeitsagentur)	1.250,00	0,00	0,00	-	-	8,1
Familien-/Privatleben	2.000,00	0,00	0,00	-	-	12,9
Private oder öffentliche Beteiligung (z. B. aus dem Mikromezzaninfonds Deutschland)	0,00	0,00	0,00	-	-	0,0
FREMDKAPITAL						
Staatliche Förderdarlehen						
ERP-Gründerkredit - StartGeld	0,00	0,00	0,00	-	-	0,0
ERP-Förderkredit KMU	1.800,00	5,00	33,97	-	5	11,7
KfW-Förderkredit großer Mittelstand	0,00	0,00	0,00	-	-	0,0
Hausbankdarlehen	4.000,00	4,00	118,10	-	3	25,9
= Summe Finanzierung	15.050,00					
Betriebsmittel-/Kontokorrentkredit	400,00					
= Gesamtsumme	15.450,00					



RENTABILITÄTSVORSCHAU

Die Rentabilitätsvorschau ist wie ein Blick in die finanzielle Zukunft deines Unternehmens. Sie sagt dir, ob deine Einnahmen deine Ausgaben decken und, ob du sogar noch Gewinn machen wirst. Hier sind die wichtigsten Punkte:

- Sie betrachtet in der Regel drei Jahre.
- Zeigt, ob dein Business wirtschaftlich gesund ist.
- Muss realistisch und genau sein.
- Hilft zu entscheiden, ob du eine Investition stemmen kannst und wann du sie tätigen solltest.

Wann ist eine Rentabilitätsvorschau sinnvoll?

Immer dann, wenn du ein Unternehmen gründen möchtest, einen Kredit benötigst oder große Veränderungen in deinem Business anstehen. Hier ein paar Beispiele, warum sie wichtig ist:

- Du prüfst, ob deine Idee rentabel ist.
- Gründer können nur so finanzielle Unterstützung erhalten.
- Mit einer Rentabilitätsvorschau planst du Investitionen und sparst Steuern.
- Du behältst einen genauen Überblick über deine Finanzen.

Warum brauchst du das neben der Liquiditätsplanung?

Weil sie unterschiedliche Dinge berücksichtigen: Die Liquiditätsvorschau betrachtet dein Bankkonto, während die Rentabilitätsvorschau die finanzielle Gesundheit deines Unternehmens beleuchtet - wichtig für Steuern, Kredite und deine eigene Planung.

GUT ZU WISSEN

Zu den Kosten zählen außerdem z. B. Miete, Marketingkosten, Reisekosten, Kosten für Fachmessen, Kosten für Weiterbildungen und Geschäftsreisen, Kosten für Versicherungen und laufende Kosten der Webseite etc.

Steigende Kosten

Denk daran: Je mehr du verdienst, desto höher fallen auch die Steuern und Kosten für Versicherungen aus!

Für einen Gründungszuschuss verlangt die Agentur für Arbeit neben einem Businessplan inklusive Finanzaufstellung und Rentabilitätsvorschau auch eine fachkundige Stellungnahme, die du bei der Wirtschaftsförderung kostenlos erhältst.

Also ran an die Planung.

BEISPIEL RENTABILITÄTSVORSCHAU

ART	BESCHREIBUNG	JAHR
Umsatzerlöse	Sind die Einnahmen deines Unternehmens	19.315 €
Direkte Kosten	Direkt verbunden mit dem Produkt (z. B. Materialkosten etc.)	-7.426 €
Rohgewinn	Unterschied zw. Erlöse und Wareneinsatz	11.889 €
Gründungskosten	z. B. Anwalt- und Notarkosten, Gebühren...	0 €
Personalaufwand	Die Kosten deiner Mitarbeiter	-5.441 €
Betriebsaufwand	Laufende Kosten deines Unternehmens (Gebühren für Müllentsorgung, Wasser,...)	-681 €
Abschreibungen	Positiver Betrag, da von Steuer absetzbar	+156 €
Betriebsergebnis	Rohgewinn - Kosten + Abschreibungen	5.923 €
Zinsen	Zinsen, die du zahlen musst	-514 €
Ergebnis vor Steuern	Betriebsergebnis - Zinsen	5.409 €
Überschuss/Fehlbetrag	Ergebnis vor Steuern - Einkommens- und Gewerbesteuer	5.409 €

Keine Steuern, da Kleinunternehmer

BERATUNG UND INFORMATION

Beim Planen deines Unternehmens ist die Wahl des Standorts super wichtig.

Warum? Weil er nicht nur beeinflusst, wer zu deinen Kunden zählt und wie hoch deine Kosten sind, sondern auch ziemlich schwer wieder zu ändern ist.

Deshalb solltest du am besten mehrere mögliche Standorte in Betracht ziehen und sie gründlich unter die Lupe nehmen.

Durch die Entwicklung und Erweiterung von Gewerbegebieten in den Gemeinden bietet das Sankt Wendeler Land für jedes Gründungsvorhaben den passenden Standort - sei es für Industrieunternehmen mit optimaler Anbindung oder Online-Businesses.

FAKTEN, FAKTEN, FAKTEN!

Über den Landkreis

- Die niedrigste Arbeitslosenquote im Saarland (Stand Februar 2024)
- Und wir haben die zweitniedrigste Jugendarbeitslosenquote (< 25 Jahre /SGB II) von 401 Landkreisen und kreisfreien Städten (Stand September 2023)
- Plus, wir haben das Privileg, einige internationale Schwergewichte wie Fresenius Medical Care, Nestlé Wagner,... hier zu haben!

Wenn du gerade dabei bist, dein eigenes Ding aufzuziehen, dann stehst du vor einer Menge neuer Herausforderungen und Fragen, das ist ganz normal.

Aber keine Panik, wir sind hier, um dich auf deinem Weg in die Selbstständigkeit zu unterstützen.

Bei uns gibt's praxisnahe Tipps und Tricks rund um Finanzierungsmöglichkeiten und wie du an Fördermittel rankommst.

Wenn du interessiert bist, kannst du auch gerne an unseren **Existenzgründungsseminaren** teilnehmen.

KLINGT GUT!?!

Dann schnapp dir jetzt den Terminkalender und vereinbare einen Termin mit uns!

SANKT WENDELER LAND

476 km²
Fläche

8
Gemeinden

Ca.
87.000
Einwohnende

Durchschnittlich
4.550
Betriebe

Fast
1.000.000
Übernachtungen pro Jahr

26.000
beitragspflichtig Beschäftigte

HIER UNSERE KONTAKTDATEN

Wirtschaftsförderung St. Wendeler Land
Werschweilerstraße 40
66606 St. Wendel
06851 9030
info@wfg-wnd.de

**Wir können es nicht erwarten,
dich auf deinem unternehmerischen
Weg zu unterstützen!**

GEWERBE ANMELDEN

Die Gewerbebeanmeldung erfolgt für gewerbliche Gründer beim **Gewerbeamt der Gemeinde bzw. Stadt**, in der der Betrieb eröffnet werden soll.

Schritte bei der Gewerbebeanmeldung

- ✓ Die Dokumente vorbereiten
- ✓ Finanzamt-Fragebogen ausfüllen
- ✓ Mit (online) Anmeldeformular Antrag stellen
- ✓ Erfassungsbogen der IHK oder HWK ausfüllen
- ✓ Kontakt aufnehmen mit der Berufsgenossenschaft
- ✓ Optionale Amtswege



GUT ZU WISSEN

Die **Gewerbebeanmeldung** ist der offizielle Startschuss in dein Leben als Unternehmer und einer der **wichtigsten Meilensteine** in der Gründungsphase.

Dabei ist die Gewerbebeanmeldung gar nicht so schwierig, sofern du die aufgezeigten Schritte nacheinander abarbeitest. Solltest du während der turbulenten Gründungszeit dennoch einen Schritt vergessen, dann melde dich ganz einfach so schnell wie möglich bei der zuständigen Stelle.

In der Regel ist eine gut begründete Nachmeldung kein Problem, sofern die gesetzlichen Fristen nicht maßgeblich überschritten wurden.

FINANZIERUNG

GELD, GELD, GELD –

für dein Unternehmen ist das wie Benzin fürs Auto. Wie du es tankst, hängt von dir ab. Genauso wie du den Weg für dein Business wählst, kannst du auch wählen, wie du es finanziell aufziehst.

Eigenkapital

Das ist dein Geld oder das von Verwandten und Freunden. Diese werden dann sozusagen Teilhaber deines Abenteuers. Und das Kapital verweilt lange im Unternehmen, entspannt und gut aufgehoben.

Fremdkapital

Hier leihst du dir Geld für eine Weile. Das könnten Mikrokredite, Privatkredite, Bankkredite oder Fördermittel sein. Aber vergiss nicht frühzeitig über die Rückzahlung nachzudenken.



HILFREICHER TIPP

Schon im **Businessplan** solltest du zeigen, wie du die Finanzierung deiner Unternehmensgründung sicherstellst. Erkläre, warum du dich für eine bestimmte Finanzierungsform entschieden hast und wie das Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital aussehen wird. Und denk daran, dich frühzeitig über die Refinanzierung des Fremdkapitals zu informieren.



Fördermittel sind sozusagen der Turbo für angehende Unternehmer. Staat und Förderbanken schnüren Pakete, die gerade am Anfang mega hilfreich sein können. Du bekommst Beratung geschenkt oder günstige Darlehen.

Die vier Hauptarten von Fördermitteln

ZUSCHÜSSE

Geld, das du nicht zurückzahlen musst.

FÖRDERKREDITE

Besonders cool, weil sie oft niedrigere Zinsen als normale Bankkredite und manchmal sogar eine Zeit ohne Tilgung haben.

BÜRGSCHAFTEN

Eine Art Sicherheitsnetz.

BETEILIGUNGSKAPITAL

Geld von anderen Investoren gegen Unternehmensanteile.

Falls das Ganze erstmal wie ein Dschungel klingt, keine Sorge.

Eine Beratung für Fördermittel kann echt helfen.

Also, ab zur **Wirtschaftsförderung** und lass dir zeigen, wie du an diese Unterstützung rankommst!



WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG ST. WENDEL

Bei uns bekommst du nicht nur praktische Tipps, sondern auch starke Kooperationen.

Unsere Experten sind für dich da, egal bei welchen Gründungsfragen. Zusammen mit Partnern aus Kommunen, Wirtschaft, Wissenschaft und Politik schaffen wir dir die besten Bedingungen für deinen erfolgreichen Start im Landkreis St. Wendel.

DAS MACHEN WIR

- ✓ Existenzgründungsberatung
- ✓ Gewerbeflächenvermittlung
- ✓ Fördermittelberatung
- ✓ Bestandspflege
- ✓ Und vieles mehr...



LEBEN IM LANDKREIS SANKT WENDEL

Geographische Lage des Landkreises

Das Sankt Wendeler Land liegt im nordöstlichen Saarland an der Grenze zu Rheinland-Pfalz. Nachbarlandkreise sind der Landkreis Neunkirchen, Saarlouis und Merzig (Saarland) sowie die Landkreise Kusel und Birkenfeld (Rheinland-Pfalz).

Verkehrsanschluss

Durch den Landkreis führt die Bundesstraße B41. Aber auch die Autobahnen A1 und A62 laufen durch den Landkreis. Du bist von der nächsten Autobahnauffahrt also nie weit entfernt.

Städtisch geprägter Landkreis

Ländlich aber doch städtisch? Im Landkreis Sankt Wendel findest du beides. Landschaftlich sehr schön mit vielen Wanderwegen und Erholungsgebieten, gilt das Sankt Wendeler Land wegen der hohen Einwohnerzahl pro m² als städtischer Landkreis.

IST ÜBERHAUPT NOCH PLATZ FÜR MICH?

Auf jeden Fall!

Wie in vielen Ortszentren und Städten gibt es auch im Landkreis Sankt Wendel den ein oder anderen Leerstand. Zudem werden immer wieder neue Gewerbeflächen erschlossen, so dass für deine Ansiedlung auf jeden Fall etwas dabei ist!

Gemeinde Nonnweiler

ca. 67 km²
ca. 8.500 Personen

Gemeinde Nohfelden

ca. 101 km²
ca. 10.000 Personen

Gemeinde Namborn

ca. 26 km²
ca. 7.000 Personen

Gemeinde Freisen

ca. 48 km²
ca. 8.000 Personen

Gemeinde Oberthal

ca. 24 km²
ca. 6.000 Personen

Gemeinde Tholey

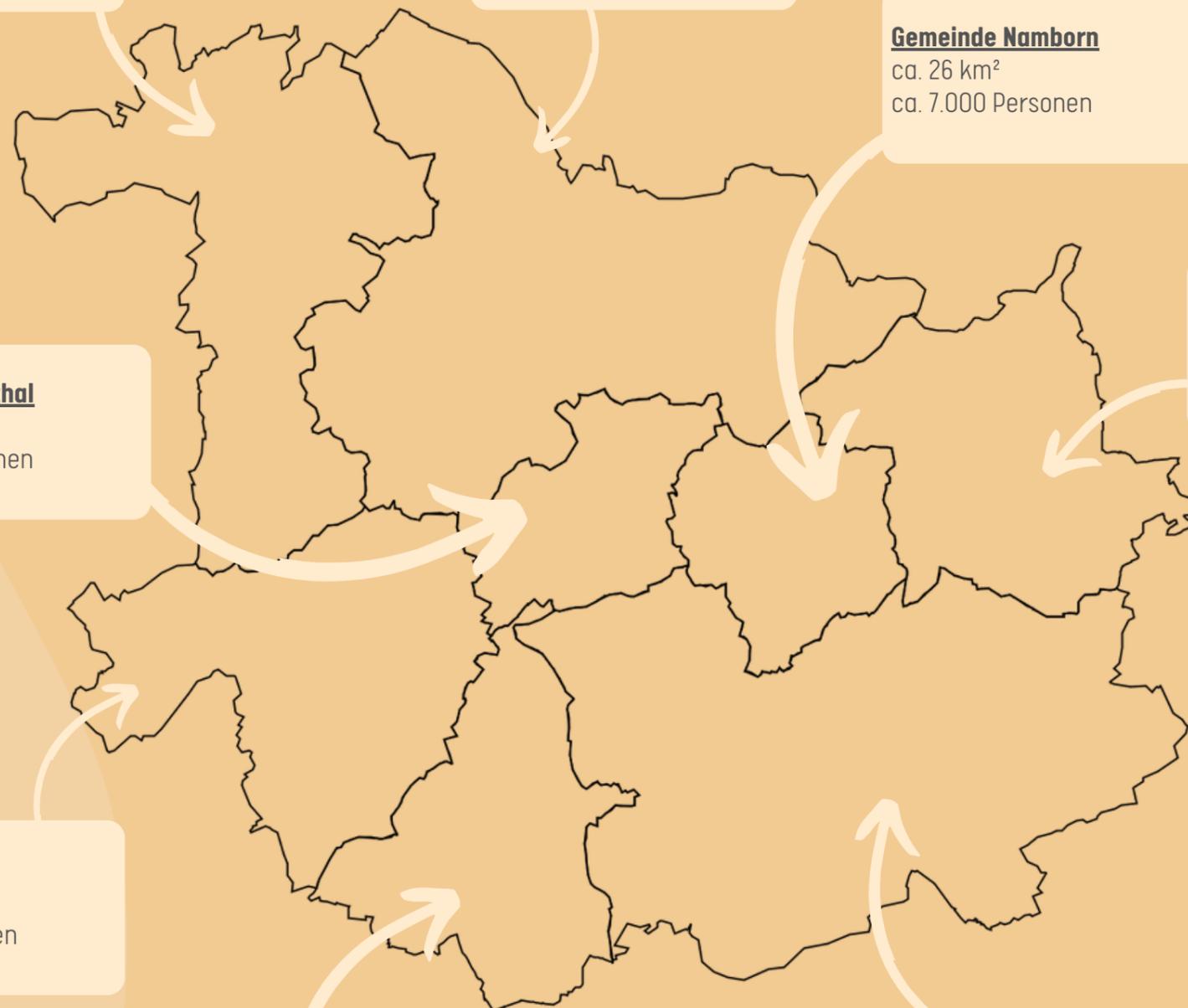
ca. 58 km²
ca. 12.400 Personen

Gemeinde Marpingen

ca. 40 km²
ca. 10.300 Personen

Kreisstadt St. Wendel

ca. 114 km²
ca. 25.700 Personen



UNSERE PARTNER

Wir sind besonders stolz darauf, gut vernetzt zu sein. Wir pflegen enge Beziehungen zu verschiedenen Behörden und Organisationen in der Region und setzen diese Verbindungen gerne ein, um dir zu helfen.

Wenn du **Unterstützung** bei deinem Unternehmen brauchst, sei es bei Genehmigungsverfahren, der Suche nach Fördermitteln oder anderen Anliegen, sind wir hier, um dich zu unterstützen. Durch unsere engen Beziehungen und kurzen Wege können wir schnell und effizient handeln, um dir die bestmögliche Unterstützung zu bieten.

Zögere nicht, uns zu kontaktieren, wenn du Hilfe benötigst. Wir sind hier, um dir den Weg zu ebnen und dein Unternehmen zum Erfolg zu führen.

NETZWERKPARTNER, VON DENEN DU PROFITIERST!

Zukunfts-Energie-Netzwerk St. Wendeler Land e. V.

Ziel im Landkreis St. Wendel: Erster emissionsfreier Kreis im Saarland. Das ZEN setzt sich als Träger der Klimaschutz-Initiative stark für CO₂-Reduktion, erneuerbare Energien und lokale Wertschöpfung ein. Sie fördern Teilhabe, Akzeptanz und regionale Identität durch erneuerbare Energien.



www.null-emission-wnd.de

KulturLandschaftsinitiative St. Wendeler Land e. V.

Seit 1994 arbeitet die KuLanl daran, die nachhaltige ländliche Entwicklung in unserer Region zu stärken. Dabei nutzt sie gezielt die vorhandenen Potenziale in den Bereichen natürliche Ressourcen, kulturelles Erbe und Einbindung der örtlichen Bevölkerung.



www.kulani.de

Kommunale Arbeitsförderung

Die kommunale Arbeitsförderung im Landkreis St. Wendel ist dafür da, dir zu helfen, wenn du Bürgergeld erhältst und eine Beschäftigung anfängst oder behältst. Sie arbeitet eng mit uns zusammen, wenn es um Gründungen aus der Arbeitslosigkeit geht.



www.landkreis-st.wendel.de

Region Vital e.V.

Der Verein stärkt die Gesundheitswirtschaft in der Region. Er präsentiert unabhängige Therapieoptionen, Ärzte, Therapeuten und Gesundheitsdienstleister mit ihren Fähigkeiten. Von Workshops bis hin zu Sprechstunden.



www.regionvital.de

Ausbildungs- und Fortbildungsförderverein e. V.

Seit 1984 engagiert sich der AFFV für Fachkräfteentwicklung und -sicherung. Er ist ein verlässlicher Partner für kleine und mittelständische Unternehmen sowie Netzwerkpartner. Hauptfokus: externes Ausbildungsmanagement und duale Studienabschlüsse.



www.affv.de



ALLGEMEIN

BMWi-Existenzgründungsportal
www.existenzgruender.de

BMWi-Gründer*innenportal
www.existenzgruenderinnen.de

BMWi-Initiative „FRAUEN unternehmen“
www.frauen-unternehmen-initiative.de

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)
www.bafa.de

Mittelstand-Digital
www.mittelstand-digital.de

EXIST-Gründungsnetzwerke
www.exist.de

FINANZEN

Deutschland startet
Förderprogramme Saarland
www.deutschland-startet.de

KfW
www.kfw.de

Existenzgruender.de
www.existenzgruender.de

Kreissparkasse St. Wendel
www.kskwnd.de

Bank1Saar
www.bank1saar.de

SIKB
www.sikb.de

Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e. V.
www.innovationszentren.de

DIHK-Weiterbildungs-Informationen-System (WIS)
www.wis.ihk.de

KURSNET
(Aus- und Weiterbildungsangebote)
www.kursnet.arbeitsagentur.de

Infoletter und Broschüren
BMWi-GründerZeiten
www.existenzgruender.de

BMWi-Infotelefon zu Mittelstand und Existenzgründung
Tel.: 030-340 60 65 60

bundesweite Gründer*innenagentur (bga)
Hotline: 0711 123-2532

VERSICHERUNGEN

Gründerplattform
Infos zu Versicherungen
www.gruenderplattform.de

Finanzcheck
Versicherungen für Unternehmen
www.fianzchecks.de

Online-Rechner Betriebshaftpflicht & Berufshaftpflicht
www.fianzchecks.de

MELDE DICH BEI UNS!

 Unternehmerzentrum
Werschweilerstraße 40
66606 St. Wendel

 info@fwfg-wnd.de
06851 9030



Julian Schneider
Geschäftsführer
schneider@wfg-wnd.de



Katja Winckler
Gründungsberatung
winckler@wfg-wnd.de



Bernhard Schmidt
Gründungsberatung
schmidt@wfg-wnd.de



wfg_wnd



wfg.wnd



WFG WND



wfg-wnd.de

Herausgeber



Wirtschaftsförderungsgesellschaft St. Wendeler
Land mbH
Werschweilerstraße 40
66606 St. Wendel
Telefon: 06851 903 0
E-Mail: info@wfg-wnd.de
www.wfg-wnd.de

1. Auflage, März 2024



Ministerium für Umwelt,
Klima, Mobilität, Agrar
und Verbraucherschutz
SAARLAND

