



LEITFADEN GRÜNDUNGSPLANUNG



INHALT

Geschäftskonzept Businessplan	2	Gründungsformalitäten	10
		Was Sie tun müssen	10
Finanzplanung	4	Was Sie tun sollten	11
Lebenshaltungskosten	4	Was Sie tun können	12
Gründungsinvestitionen	5		
Kostenplanung	6	Anhang	13
Umsatzplanung	6	Überblick Förderkredite	13
Rentabilitätsplanung	7	Rechtsformen im Überblick	14
Liquiditätsplanung	7	Übersicht Schutzmöglichkeiten	15
		Bank-Unterlagen	15
Förderprogramme	8	Versicherungen für Selbstständige	17
Beratungsförderung	8		
Öffentliche Kreditprogramme	8	Ansprechpartner Kontaktadressen	18

01 GESCHÄFTS- KONZEPT

EINE STARKE
VISION IST DER
ERSTE SCHRITT
AUF DEM WEG ZUR
ERFOLGREICHEN
GRÜNDUNG.

Geschäftskonzept BUSINESSPLAN

Selbstverständlich ist jede Unternehmensgründung individuell. Bestimmte Schritte und Prozesse lassen sich jedoch allgemeingültig darstellen.

Antworten auf die nachfolgenden Fragen führen zu einem ersten Gründungskonzept und bieten Anlass, während der Erarbeitung das Vorhaben fortlaufend zu überprüfen und zu konkretisieren.

01

Geschäftsidee

- Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung)?
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
- Wie bekannt ist Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?
- Welchen Service bieten Sie an?
- Was bieten Sie im Unterschied zu anderen Wettbewerber:innen?
- Warum soll jemand Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung kaufen?

02

Persönliche Voraussetzungen

- Welche schulische bzw. berufliche Ausbildung haben Sie?
- Welche Fähigkeiten haben Sie (nicht), um ein Unternehmen zu führen?
- Besitzen Sie ausreichende kaufmännische Kenntnisse?
- Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbstständigkeit ausreichend?
- Welche Erfahrungen haben Sie in der Branche Ihres Unternehmens?
- Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?
- Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt?
- Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?
- Werden Sie durch Ihre Familie unterstützt?

03

Markteinschätzung

- Welche Kund:innen sprechen Sie an?
- Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kund:innen?
- Wie groß ist das Marktvolumen dieser Zielgruppe?
- Wie (mit welchen Maßnahmen) erreichen Sie diese Zielgruppe?
- Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?
- Sind Sie von wenigen Großkund:innen abhängig?
- Haben Sie schon Kundenkontakt?
- Kennen Sie für Ihren Markt die Betriebsvergleichszahlen der Kammern oder Verbände?

04

Wettbewerbssituation

- Sind Sie in einem neuen Markt unterwegs oder treten Sie in einen bereits bestehenden Markt ein?
- Wer ist Ihre Konkurrenz?
- Welchen Service bieten Sie zu welchen Preisen?
- Wo ist Ihre Konkurrenz besser / schlechter als Sie?
- Wie können Sie mehr Nutzen bieten?

05

Produktions-/ Dienstleistungsfaktoren

- Wie wollen Sie Ihre Betriebsprozesse strukturieren (vom Einkauf über die Herstellung bis zum Vertrieb)?
- Welche Materialien, Maschinen, Einrichtungen brauchen Sie zur Herstellung Ihres Produktes bzw. zur Bereitstellung Ihrer Dienstleistung?
- Was benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung?
- Wie stellen Sie Ihre Bevorratung sicher?
- Welche Mitarbeiter:innen mit welcher Qualifikation benötigen Sie für welche Zeiträume?
- Welche Teilleistungen können Sie bei Lieferant:innen einkaufen?

06

Standortwahl

- Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen?
- Kennen Sie geeignete Standorte?
- Gibt es genügend Kund:innen im Einzugsgebiet des Standortes?
- Wie ist die Verkehrsanbindung des Standortes?

07

Zukunftsaussichten

- Welche Ziele haben Sie sich für Ihre Firma gesetzt?
- Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen?
- Wie könnte die Entwicklung Ihrer Branche aussehen?
- Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln?
- Rechnen Sie mit mehr Konkurrenz in Ihrem Markt?
- Wie reagieren Sie auf negative Markt- / Nachfrageveränderungen?
- Gibt es vergleichbare Branchen, die Orientierungshilfe bieten?

08

Weitere Wichtige Aspekte

- **Rechtsform:** Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben? Welche Gesellschafterstruktur planen Sie?
- **Bei mehreren Gesellschaftern:** Wer übernimmt welche Funktion im Unternehmen?
- **Genehmigungen:** Welche Genehmigungen brauchen Sie für Ihren Betrieb? Benötigen Sie für Ihre Tätigkeit eine spezielle Zulassung?
- **Flächen / Räume:** Wie viel Gewerbefläche (Raum) benötigen Sie? Kennen Sie die marktüblichen Preise dafür? Haben Sie sich nach mietgünstigen Flächen (z.B. in kommunalen Gewerbeparks) erkundigt?
- **Versicherungen:** Welche Versicherungen benötigen Sie für Ihren Betrieb? Welche Versicherungen sollten Sie für Ihre Familie abschließen? Wie sichern Sie Ihre Altersversorgung?

Sprechen Sie uns an,
wir beraten Sie gerne!

Ob ausgefallen oder
konservativ, bei uns
findet jede Idee ein
offenes Ohr.

iStock
Creative

02

FINANZPLAN

EIN GUTER
PLAN IST DIE
GRUNDLAGE,
ABER KAPITAL
IST DER
TREIBSTOFF FÜR
DEN ERFOLG

FINANZPLAN

Mit Ihrem Finanzplan können Sie Ihren Unternehmenserfolg entscheidend beeinflussen und steigern. Er dient dazu, rechtzeitig zukünftigen Kapitalbedarf und entstehende Überschüsse nach Höhe, Zeitpunkt und Dauer anzuzeigen.

Ziel jeder Finanzplanung ist ein „finanzielles Gleichgewicht“, d.h. nicht zu viel und nicht zu wenig an flüssigen Mittel (cash flow). Legen Sie besondere Sorgfalt auf die Planung von Höhe und Zeitpunkt der Einnahmen, da diese sich am schwierigsten kalkulieren lassen. Vor allem aber ist der Finanzplan ein wichtiger Bestandteil des Businessplans, mit dem Sie sich beispielsweise an Ihre Hausbank wenden, um Kredite und Fördergelder zu beantragen.



„Gute Finanzplanung ist der Grundstein für finanzielle Sicherheit.“

Ihr Plan sollte aus zwei Teilen bestehen:

1. **Mittelverwendung** (Zweck und Höhe der verwendeten Mittel) und
2. **Mittelherkunft** (aus welchen Quellen kommen die Gelder?).

Legen Sie Ihrer Planung folgende Finanzierungsregel zugrunde:

Ihr Anlagevermögen sollte durch Eigenkapital gedeckt sein. Alternativ ist auch die Kombination von Eigenkapital und langfristigem Fremdkapital (wie z.B. Förderprodukte der KfW-Mittelstandsbank) denkbar. Ihr Umlaufvermögen finanzieren Sie durch Fremdkapital.



Lebenshaltungskosten

Idealerweise gehen Sie bei Ihrer Planung von Beginn an davon aus, dass Sie von Ihren Einkünften leben wollen. Erstellen Sie eine Liste (für die nächsten drei Jahre) mit folgenden nach Monaten aufgeschlüsselten Positionen:

- Miete und Nebenkosten für Privatwohnung
- Soziale Absicherung (Krankenversicherung, Altersvorsorge, etc..)
- Sonstige vertragliche Verpflichtungen (Bausparverträge, Ratenzahlungen, Hypothekentilgungen etc.)
- Anteilige private Nutzung des PKW
- Rücklagen (für Krankheit, Urlaub etc.)

Hinweis:

Denken Sie daran, dass Sie bei der Kranken- und Rentenversicherung den vollen Beitrag abführen müssen. Rechnen Sie auch eine Rücklage für die Einkommenssteuer hinzu (mindestens 30% des oben ermittelten Betrages).

Gründungsinvestitionen

Hier kalkulieren Sie einmalige Investitionen, die Sie für Ihre Unternehmensgründung tätigen müssen. Planen Sie am Anfang zur Sicherheit einen Puffer von 5 bis 10 % für folgende Investitionen ein:

- Grundstücke und Gebäude (Anschaffungskosten, Bauaufwendungen auch bei Mieträumen, etc.)
- Büroausstattung (Möbel und Accessoires, Computer, Drucker, etc.)
- Geschäftseinrichtung (Laden-, Produktions- oder Werkstatteinrichtung, Zimmer und Gasträume bei Hotels)
- Lagerausstattung (Behälter, Regale etc.)
- Maschinen und Transportmittel (Arbeitsmaschinen, Stapler, Förderbänder, etc.), Fahrzeuge (LKW und PKW)
- Patente, Lizenzen, Konzessionen (nur der einmalige Aufwand gilt als Investition; wiederkehrende Zahlungen sind Kosten und gehören in Ihren Kostenplan)

Falls der hier ermittelte Betrag Ihr Eigenkapital übersteigt, müssen Sie eventuell Fördergelder beantragen oder einen Kredit aufnehmen.

Hinweis:

Sie können Ihre Gründungsinvestitionen auch reduzieren, indem Sie z.B. Maschinen und Computer nicht kaufen, sondern leasen.

Wichtig:

Achten Sie bei der Kostenaufstellung für die Fördermittel auf die Trennung von Sachinvestitionen und Betriebsmittelbedarf. Legen Sie am besten zwei Planformulare an.

Kostenplanung

Bei der monatlichen Kostenplanung wird zwischen fixen und variablen Kosten unterschieden. Wenn Sie noch keine genauen Kosten haben, kalkulieren Sie zunächst mit großzügigeren Pauschalen.



Fixkosten:

Hierzu zählen Büromiete (auch Abschlagszahlungen, Heizung, Strom, etc.), Personalkosten, Versicherungen, Beiträge, Leasingraten, Fremdkapitalzinsen, Kraftfahrzeuge, Telekommunikation und Porto (Pauschalen ansetzen).

Variable Kosten:

Hierzu zählen Wareneinsatz (Handelsware, Fremdbauteile, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe), Fremdleistungen, Fracht und Versand, Provision, Garantieleistungen und allgemeine Verbrauchskosten.

Umsatzplanung

Bei der Erstellung des Umsatzplans stützen Sie sich auf Ihre Marktanalyse, auf Statistiken, Erfahrungswerte und Schätzungen. Legen Sie ihn monatlich (für die nächsten drei Jahre) an und unterteilen Sie ihn in Ihre verschiedenen Produkte und/oder Dienstleistungen. Passen Sie Ihre Umsatzplanung regelmäßig den tatsächlichen Entwicklungen an (Soll-Ist-Vergleich).

Rentabilitätsplanung

Nachdem Sie Ihre Umsatzplanung abgeschlossen haben, können Sie nun prüfen, ob Ihre Einnahmen Ihre Ausgaben decken. Der ermittelte Gewinn muss mindestens so hoch sein, dass Sie Ihre Lebenshaltungskosten damit bestreiten können. Ansonsten sollten Sie Ihre Einzelkalkulation noch mal dahingehend neu berechnen, ob Sie vielleicht Investitionen verschieben oder Einsparungen vornehmen können.

Liquiditätsplanung

In Ihrer Liquiditätsplanung ermitteln Sie den Zeitpunkt der künftigen Zahlungseingänge und Zahlungsausgänge so exakt wie möglich. Denn liquide sein heißt, dass Sie zu jedem Zeitpunkt in der Lage sind, anstehende Verbindlichkeiten im gesetzten (Zeit-)Rahmen zu erfüllen.



03 FÖRDER- PROGRAMME

IHRE IDEE IST
WERTVOLL -
FINDEN SIE
FÖRDER-
PROGRAMME,
SIE ZUM LEBEN
ZU ERWECKEN.

FÖRDER-PROGRAMME

Um Existenzgründungen und junge Unternehmen zu fördern, gibt es Beratungsförderung sowie Kreditprogramme des Bundes, die über die KfW Mittelstandsbank abgewickelt werden. Auch das Land NRW hat Kreditprogramme, die über Ihre Hausbank bei der NRW-Bank beantragt werden können.

Beratungsförderung

Das Ministerium für Wirtschaft und Arbeit fördert mit dem Programm „Beratungsprogramm Wirtschaft“ die Beratungskosten, die im Zusammenhang mit Existenzgründungen anfallen, mit öffentlichen Mitteln. Zu den förderfähigen Vorhaben zählen die Beratung zur Entwicklung, Prüfung und Umsetzung von Gründungskonzepten vor der Realisierung. Ausgeschlossen sind die Beratungen nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit.

Gefördert werden natürliche Personen, sofern sie nicht selbst unternehmensberatend tätig werden, die eine selbstständige Existenz gründen möchten oder sich als Gesellschafter:in mit mindestens 50% an einem Unternehmen beteiligen möchten.

i Hinweis: Die Beratungen dürfen erst nach Erteilung des Zuwendungsbescheides durchgeführt werden!

Wirtschaftsförderung Kreis Kleve

Fabienne van Lier
Telefon: 02821-7281-18
E-Mail:
f.van-lier@wfg-kreis-kleve.de



Öffentliche Kreditprogramme

Die folgende Auflistung gibt einen knappen Überblick über eine Auswahl an verschiedenen Bundes- und Landesprogrammen. Die aktuellen Konditionen der Programme können Sie auf den Internetseiten der KfW Mittelstandsbank (www.kfw.de) und auf den Seiten der NRW-Bank (www.nrwbank.de) abrufen.

Hinweis: Die Beratungen dürfen erst nach Erteilung des Zuwendungsbescheides durchgeführt werden!

NRW/EU.Mikrodarlehen:

Die NRW.BANK bietet für die Gründung und den Erhalt sowie die Weiterentwicklung von Kleinstunternehmen bis zu fünf Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit Finanzierungen zu günstigen Konditionen an. Darlehensbeträge zwischen 5.000 EUR und 50.000 EUR sind möglich. Anträge müssen vor Beginn des Vorhabens über die Niederrheinische Industrie- und Handelskammer gestellt werden.

KfW-StartGeld:

Das Programm unterstützt Gründerinnen und Gründer mit einem Finanzierungsbedarf von bis zu 125.000 EUR, die sich im Bereich der gewerblichen Wirtschaft oder als Angehörige der Freien Berufe einschließlich der Heilberufe selbstständig machen. Hierbei kann es sich auch zunächst um einen Nebenwerb handeln. Die Gründung kann in Form der Neuerrichtung oder des Erwerbs eines Betriebes oder durch Übernahme einer tätigen Beteiligung (mit Geschäftsführungsbefugnis) erfolgen. Das Darlehen ist mit einer 80-prozentigen Haftungsfreistellung für die Hausbank ausgestattet.

ERP-Kapital für Gründung:

Finanziert werden Vorhaben im Bereich der mittelständischen Wirtschaft, die eine nachhaltig tragfähige selbstständige gewerbliche oder freiberufliche Existenz als Hauptgewerbe erwarten lassen. Die Nachrangdarlehen haften unbeschränkt und erfüllen somit Eigenkapitalfunktion. Darüber hinaus erfolgt in den ersten Jahren eine teilweise Zinsübernahme durch das ERP-Son-

dervermögen. Das Darlehen wird nur gewährt, wenn andernfalls die Durchführung des Vorhabens wegen einer nicht angemessenen Basis an haftendem Kapital wesentlich erschwert würde.

ERP-Förderkredit KMU:

Das Programm bietet Gründerinnen und Gründern sowie kleinen und mittleren Bestandsunternehmen bis zu 250 Mitarbeiter:innen die Möglichkeit, einen Kredit bis maximal 25 Mio. EUR zu beantragen. Hiermit können Investitionen, Betriebsmittel, das Warenlager oder Übernahmen und Beteiligungen finanziert werden, die für die unternehmerischen Tätigkeiten notwendig sind. Unternehmen, die bereits zwei Jahresabschlüsse vorweisen, können den Förderkredit mit einer Risikoübernahme beantragen.



04 GRÜNDUNGS- FORMALITÄTEN



DER EINZIGE
WEG,
GROSSARTIGE
ARBEIT ZU
LEISTEN,
IST ZU LIEBEN,
WAS MAN TUT.

STEVE JOBS

GRÜNDUNGS-FORMALITÄTEN

Bei der Unternehmensgründung stehen verschiedene Formalitäten an. Die folgenden Checklisten geben Ihnen einen Überblick:



Was Sie tun müssen

Mit Brief und Siegel: Formalitäten, an denen Sie nicht vorbeikommen



Was Sie tun sollten

Sicher ist sicher: Empfehlenswerte Versicherungen



Was Sie tun können

Kontakte sind wichtig: Netzwerke und Verbände

i Hinweis: Nicht alle Punkte müssen für Sie relevant sein. Wenn Sie beispielsweise ein Einzelunternehmen oder eine GbR gründen, ist eine Eintragung ins Handelsregister nicht notwendig.



iStock™
Credit: ljuba

WAS SIE TUN MÜSSEN

WAS MUSS ICH ERLEDIGEN?	WO MUSS ICH HIN?	WAS MUSS ICH MITBRINGEN?
1. Gewerbeanmeldung	Gewerbeamt	Personalausweis
2. Eintrag ins Handelsregister	Amtsgericht	Beglaubigung des Notars geht direkt an das Amtsgericht.
3. Eintrag ins Partnerschaftsregister	Amtsgericht	Beglaubigung des Notars geht direkt an das Amtsgericht.
4. Anmeldung des Unternehmens	a. Handwerkskammer (HWK)	Meldung schriftlich. Bei Vollhandwerk: Eintragungsantrag, Kopie Meisterbrief.
	b. Industrie- und Handelskammer (IHK)	Erhält direkt Kopie der Gewerbeanmeldung.
5. Meldung der Selbstständigkeit Meldung der beschäftigten Mitarbeiter	Berufsgenossenschaft	Meldung schriftlich. Gewerbeanmeldung, ausgefüllter Fragebogen
6. Mitteilung der Geschäftsaufnahme	Finanzamt	Anmeldung schriftlich. Fragebogen, Kopie der Gewerbeanmeldung geht direkt vom Gewerbeamt an FA.
7. Gesundheitszeugnis ausstellen lassen	Gesundheitsamt	Personalausweis
8. Förderung beantragen	Hausbank	Firmenkonzept, Umsatzplanung, Kosten- und Finanzierungsplan

WERTVOLLE TIPPS + ERLÄUTERUNGEN

Planen Sie ein Reisegewerbe? Dann benötigen Sie eine Reisegewerbekarte. Für Handelsvertreter:innen nur relevant, wenn eine eigene Niederlassung betrieben wird. Bei übergreifendem Gewerbe machen Sie sich im Vorfeld Gedanken über eine passende Bezeichnung. Fragen Sie bei der Kammer nach, ob Sie für Ihr geplantes Vorhaben eine Sondergenehmigung benötigen.

Abwicklung nur über Notar.

Abwicklung nur über Notar.

Eintragungsantrag wird auf Anfrage zurückgeschickt.

Keine Meldung Ihrerseits nötig, erfolgt direkt über Gewerbeamt. IHK und Gewerbeaufsichtsamt kommen auf Sie zu.

Eine Woche nach Geschäftsaufnahme! Hieraus resultiert die gesetzliche Unfallversicherung. Fragebogen kann telefonisch angefordert werden.

Kann über Steuerberatung abgewickelt werden. Finanzamt erteilt Steuernummer und schickt Fragebogen. Gilt nicht für Freiberufler:innen, bei denen ein Standardschreiben an das Finanzamt genügt!

Für Unternehmen aus dem Hotel- und Gaststättengewerbe.

Anträge können nicht direkt an die KfW Mittelstandsbank gerichtet werden! Sprechen Sie mit mehreren Banken. Seien Sie hartnäckig.

WAS SIE TUN SOLLEN

VERSICHERUNGSART	INFORMATIONEN	HINWEISE & TIPPS
1. Krankenversicherung	Als selbstständige Person sind Sie nicht mehr pflichtversichert. Es empfiehlt sich entweder in der gesetzlichen Krankenkasse zu bleiben oder in eine private Kasse zu wechseln. Holen Sie sich mehrere Angebote ein, da die Leistungen und Beiträge stark variieren.	Als Künstler:in können Sie sich über die KSK (Künstlersozialkasse) versichern, die die Hälfte Ihrer Sozialversicherungsbeiträge übernimmt.
2. Berufsunfähigkeitsversicherung	Für den Fall, dass Sie aufgrund eines Unfalls nicht mehr in der Lage sind, Ihren Beruf auszuüben, können Sie hierdurch eine zusätzliche Rente beziehen.	Hierfür sind örtliche Versicherer zuständig.
3. Rentenversicherung	Bei selbstständigen Personen werden nicht mehr automatisch die gesetzlichen Rentenbeiträge einbehalten. Es empfiehlt sich daher entweder die freiwillige Zahlung in die Rentenkasse oder die private Absicherung z.B. in Form einer Lebensversicherung, Fonds, o.ä.	Für manche Berufsgruppen (z.B. Journalist:innen) werden spezielle Versicherungen angeboten.
4. Rechtsschutzversicherung	Gegen Schäden aus: <ul style="list-style-type: none"> • Schadenersatzrechtsschutz • Strafrechtsschutz • Arbeitsrechtsschutz • Sozialgerichtsrechtsschutz 	Hierfür sind örtliche Versicherungen zuständig.
5. Betriebshaftpflichtversicherung	Gegen Schäden aus der Haftpflicht als Eigentümer, Mieter oder Pächter von Grundstücken, Gebäuden und Räumlichkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Betriebsstättenrisiko • Unfallrisiko • Umweltschutzrisiko • Produkthaftung 	Hierfür sind örtliche Versicherungen zuständig.

VERSICHERUNGSART	INFORMATIONEN	HINWEISE & TIPPS
6. Kraftfahrzeugpflichtversicherung	Neben der gesetzlichen Haftpflicht sind noch folgende Zusatzversicherungen empfehlenswert: <ul style="list-style-type: none"> • Insassenversicherung • Kaskoversicherung 	Hierfür sind örtliche Versicherungen zuständig.
7. Inventar- und Warenversicherung	Hierunter fallen beispielsweise: <ul style="list-style-type: none"> • Feuer, Brand, Blitzschlag, Explosion, Schäden durch Ruß und Löschwasser • Einbruch und Diebstahl • Leitungswasser • Sturm • Betriebsunterbrechung (bei produzierendem Gewerbe) • Schwachstromversicherung • Maschinenversicherung • Elektronikversicherung • Transport 	Hierfür sind örtliche Versicherungen zuständig.
8. Betriebsunterbrechungsversicherung	Beinhaltet Abdeckung weiterer laufender Kosten (z.B. Löhne und Gehälter) nach einem Feuer- oder Leitungswasserschaden. Jedoch kein Umsatzausfall!	Hierfür sind örtliche Versicherungen zuständig.
9. Kreditversicherung	<ul style="list-style-type: none"> • Debitorenversicherung • Ausfuhrkreditversicherung 	z. B. Hermes, Creditreform etc.

i Hinweis: Die genannten Unterversicherungen werden zum Teil in so genannten Paketen von örtlichen Versicherungen angeboten. Lassen Sie sich beraten und holen Sie verschiedene Angebote ein, bevor Sie sich entscheiden.

WAS SIE TUN KÖNNEN

KONTAKT	INFORMATIONEN
<p>Fachverbände</p>	<p>Die Dienstleistungen der Fachverbände:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Seminarangebote zur Aus- und Weiterbildung • Marktforschung allgemein • Branchen-Erhebungen • Presse-/Öffentlichkeitsarbeit • Beratungen rund ums Geschäft
<p>Industrie- und Handelskammer (IHK) und Handwerkskammer (HWK)</p>	<p>Die Dienstleistungen der Kammern:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beratungen rund ums Geschäft • Seminarangebote zur Aus- und Weiterbildung • Adressauskünfte • Adressenverkauf (für z.B. Mailings) • Regionale Fachmessen • Coachingprogramme (regional!)
<p>Netzwerke</p>	<p>Suchen Sie nach Gleichgesinnten. In verschiedensten Berufsgruppen und Branchen haben sich private Netzwerke formiert. Oder werden Sie selbst aktiv und ziehen Sie ein eigenes Netzwerk auf.</p>

**DAS
GEHEIMNIS DES
ERFOLGS IST
ANZUFANGEN.**

MARK TWAIN



Überblick über mögliche Förderkredite

NAME DES FÖRDERPROGRAMMS	WAS WIRD GEFÖRDERT?
ERP-Förderkredit KMU	<ul style="list-style-type: none"> • Investitionen, Betriebsmittel und Warenlager in NRW • Übernahme und Beteiligung
NRW-Bank Universalkredit	<ul style="list-style-type: none"> • Investitionen und Betriebsmittel • teilweise auch für Vorhaben im Ausland
NRW/EU.Mikrodarlehen	Gründungs-, Erweiterungs- und Wachstumsvorhaben mit (Teil-Haftungsfreistellung)
ERP-Gründerkredit StartGeld	<ul style="list-style-type: none"> • Investitionen • Betriebsmittel (bis max. 50.000 €) • Übernahme eines bestehenden Unternehmens • (Teil-Haftungsfreistellung)
ERP-Kapital für Gründung	<ul style="list-style-type: none"> • Investitionen • Erwerb eines Unternehmens oder Unternehmensteils • Material-, Waren- und Ersatzteillager (Ersatzausstattung) • (Teil-Haftungsfreistellung)

ANHANG

Rechtsformen im Überblick

RECHTSFORM	MINDESTKAPITAL ERFORDERLICH	HAFTUNGS- BESCHRÄNKUNG	BREITER ENTSCH- DUNGS-SPIELRAUM
Einzelunternehmer	nein	nein	ja
GbR	nein	nein	ja
OHG	nein	nein	ja
PartnG	nein	möglich	ja
KG	nein	Komplementär nein/ Kommanditist ja	ja
GmbH	ja	ja	nein
Ein-Mann-GmbH	ja	ja	nein
GmbH & Co. KG	ja, wenn es um den stillen Gesellschafter, die stille Gesellschafterin geht	ja	nein
Stille Gesellschaft	nein	ja, wenn es um den stillen Gesellschafter, die stille Gesellschafterin geht	Stiller Gesellschafter, stille Gesellschafterin hat keine wirkliche Entschei- dungsbefugnis

BESONDERS GUTE KREDITWÜRDIGKEIT	WENIGE FORMALITÄTEN	EINTRAG INS HANDELSREGISTER	GRUNDSÄTZLICHE HINWEISE
ja	ja	grundsätzlich nein (Ausnahme Vollkaufleute)	geeignet zum Einstieg
ja	ja	nein	häufig geeignet zum Einstieg, wenn mehrere Partner:innen zusammenarbeiten
ja	nein	ja	wenn alle Gesellschafter:in- nen mit vollem Risiko mit- arbeiten wollen
ja	nein	Eintrag ins Partner- schaftsregister	für Zusammenschlüsse von Freiberuflern:innen gleicher oder unterschiedlicher Pro- fessionen
ja	nein	ja	Modell des Einzelunter- nehmens, das aber Finanz- partner :innen einbindet
nein	nein	ja	das Haftungsrisiko ist beschränkt
nein	nein	ja	für Einzelunternehmer:innen, die ihr Haftungsrisiko be- schränken wollen
nein	nein	ja	häufig unter steuerlichen Gründen sinnvoll
nein	ja	nein	unter Freunden und Ver- wandten eine Möglichkeit dem Existenzgründer, der Existenzgründerin zu helfen, ohne in das Tagesgeschäft involviert zu sein

Übersicht über die Schutzmöglichkeiten

KATEGORIEN	URHEBERRECHT	GESCHMACKSMUSTER	GEBRAUCHSMUSTER
Gegenstand	Werke der Literatur, Wissenschaft und Kunst sowie Programme für die EDV	Ideen, die sich in Flächen oder räumlichen Gegenständen verkörpern, welche auf den Form- oder Farbensinn des Menschen wirken	technische Erfindungen
Voraussetzung	persönliche, individuelle Schöpfung	Neuheit, ästhetische Wirkung	Neuheit, erfinderische Tätigkeit, gewerbliche Anwendbarkeit
Was ist nicht schutzfähig?	nicht konkret ausgeführte Werke, amtliche Werke	unbewegliche Sachen, Naturprodukte	Verfahren, EDV-Programme, Tiere, Pflanzen
Wie entsteht das Recht?	durch Schaffung des Werkes	durch Anmeldung des Musters oder Modells	durch Eintragung in die Gebrauchsmusterrolle
Wer ist zuständig?	-	Deutsches Patentamt	Deutsches Patentamt
Wird materiell geprüft?	nein	nein	nein
Aufgebotsverfahren	nein	nein	nein
Schutzdauer	70 Jahre nach dem Tod des Urhebers	5 Jahre, Verlängerung auf 20 Jahre möglich	10 Jahre
Stille Gesellschaft	nein	ja, wenn es um den stillen Gesellschafter, die stille Gesellschafterin geht	Stiller Gesellschafter, stille Gesellschafterin hat keine wirkliche Entscheidungsbefugnis

TOPOGRAPHIESCHUTZ	SORTENSCHUTZ	MARKENSCHUTZ	PATENT
dreidimensionale Strukturen eines mikroelektronischen Halbleitererzeugnisses	neue Pflanzenzüchtungen	Marke zur Unterscheidung einer Ware oder Dienstleistung	technische Erfindungen
Eigenart Die Topographie braucht nicht unbedingt neu zu sein.	Neuheit	Unterscheidungskraft	Neuheit, erfinderische Tätigkeit, gewerbliche Anwendbarkeit
-	Sorten, die nicht im Artenverzeichnis aufgeführt sind	Angaben über Beschaffenheit und Bestimmung	Entdeckungen, Anweisungen an den menschlichen Geist, EDV-Programme
Eintragung in die Topographierolle	Erteilung des Sortenschutzes	Eintragung in die Markenrolle	Erteilung des Patents
Deutsches Patentamt	Deutsches Patentamt	Deutsches Patentamt	Deutsches Patentamt
nein	ja	ja	ja
nein	Einwendung innerhalb von 3 Monaten nach Bekanntmachung	Widerspruch innerhalb von 3 Monaten nach Veröffentlichung der Eintragung	Einspruch innerhalb von 3 Monaten nach Veröffentlichung der Erteilung
10 Jahre	20 Jahre	10 Jahre, beliebig oft verlängerbar	20 Jahre
nein	ja	nein	unter Freunden und Verwandten eine Möglichkeit dem Existenzgründer, der Existenzgründerin zu helfen, ohne in das Tagesgeschäft involviert zu sein

Bank-Unterlagen

Vorhabensübersicht:

Am Anfang stehen die Geschäftsidee und der Businessplan. Wichtig sind gut ausgearbeitete, verständliche Unterlagen, die ein Dritter nachvollziehen kann und die hinsichtlich der Erfolgsaussichten des Vorhabens überzeugen.

Kostenvoranschlag:

Reichen Sie für größere Sachinvestitionen Kostenvorschläge und Angebote ein. So kann die Hausbank Ihren Kapitalbedarf nachvollziehen. Noch nicht beginnen, d. h. noch keine finanziellen Bindungen (z. B. Abschluss von Kaufverträgen) hinsichtlich der Investitionen eingehen, die mit Fördermitteln finanziert werden sollen.

Planbudget:

Erstellen Sie ein erstes Planbudget (d. h. eine Umsatz-, Kosten- und Rentabilitätsberechnung) für die nächsten drei Jahre. Schätzen Sie dabei nicht nur Einnahmen und Kosten, berücksichtigen Sie auch die quantitative Entwicklung, etwa die geplante Anzahl der Mitarbeiter:innen und die Höhe der Löhne.

Eigenkapital:

Weisen Sie die Höhe Ihres Eigenkapitals im Einzelnen durch entsprechende Kontoauszüge nach.

Schufa-Auskunft:

Legen Sie eine freiwillige Schufa-Auskunft bei. Die Auskunft ist bei Ihrer zuständigen Schufa-Geschäftsstelle erhältlich.

Vermögen:

Informieren Sie die Bank über Ihre persönliche Vermögenssituation. Das Selbstauskunfts-Formular können Sie dort auch vorab anfordern.

Lebenslauf:

Formulieren Sie einen tabellarischen Lebenslauf, um transparent zu machen, mit welchen z. B. fachlichen Voraussetzungen Sie an den Start gehen.

Bankverbindung:

Geben Sie alle aktuellen Kontoverbindungen an.

Gutachten:

Beschaffen Sie von einem Experten, einer Expertin (z. B. IHK, HWK, Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung oder Unternehmensberatung) eine fachliche Stellungnahme zu Ihrem Vorhaben.

Weiteres Vorgehen

Erhalten Sie eine positive Resonanz, gehen Sie in Finanzierungsverhandlungen. Wenn Ihre Hausbank am Ende des Gesprächs "grünes Licht" gibt, werden Ihre Unterlagen (Vorhabensübersicht, Planbudget, Lebenslauf, Gutachten) an eine möglich Förderbank weitergeleitet. Es ist daher empfehlenswert, diese Dokumente in zweifacher Ausfertigung vorzubereiten.

VERSICHERUNGEN

Versicherungen für Selbstständige - was ist sinnvoll?

Die richtige betriebliche und private Risikoabsicherung ist für Selbstständige von existenzieller Bedeutung. Welche und wie viele Versicherungen eine selbstständige Person braucht, lässt sich jedoch nicht grundsätzlich beantworten, sondern hängt vom individuellen Bedarf ab.

Wir bieten Ihnen einen Überblick über die verschiedenen Versicherungsarten. Diese Auflistung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie kann die Grundlage für das Gespräch mit einem Versicherungsmittler, -makler oder Versicherungsberater sein, mit dem Sie dann ein für Sie maßgeschneidertes Versicherungsportfolio zusammenstellen.

Überlegen Sie bei jeder Gefahrenart, wie hoch das Risiko im schlimmsten Fall ist und ob Sie es selbst tragen könnten oder es versichern sollten. Vergessen Sie nicht, sich mit der Entwicklung Ihres Unternehmens die Frage nach der richtigen Absicherung in gewissen zeitlichen Abständen neu zu stellen und die Risikoversorge gegebenenfalls anzupassen.

Mit folgenden Versicherungen sollte man sich beschäftigen

Private Absicherung:

- Krankenversicherung / Pflegeversicherung
- Krankentagegeld / Krankengeld
- Rentenversicherung
- Arbeitslosenversicherung
- Unfallversicherung / Berufsgenossenschaft

Betriebliche Absicherung:

- Geschäftsversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung
- Betriebskostenversicherung
- Betriebshaftpflichtversicherung / Berufshaftpflicht
- Rechtsschutzversicherung
- Kfz-Versicherung
- Elektronikversicherung
- Maschinenversicherung
- Vertrauensschadenversicherung
- Kreditversicherung / Forderungsausfall

Sprechen Sie hier mit einem Versicherungsunternehmen Ihres Vertrauens.

KONTAKT

Wirtschaftsförderung
Kreis Kleve

Hoffmannallee 55
47533 Kleve

www.wfg-kreis-kleve.de

Fabienne van Lier

Telefon: 02821-7281-18

E-Mail: f.van-lier@wfg-kreis-kleve.de

EMPFOHLENE LINKS

www.gruenderplattform.de

www.existenzgruender.de

www.nrwbank.de

www.kfw.de

www.startercenter.nrw.de

www.hwk-duesseldorf.de (>Existenzgründung)

www.ihk-niederrhein.de (>Unternehmensgründung)

Impressum

Herausgeber

Wirtschaftsförderung Kreis Kleve GmbH
Hoffmannallee 55
D-47533 Kleve

Tel.: +49 2821 7281-0

Fax: +49 2821 7281-30

info@wfg-kreis-kleve.de

www.wfg-kreis-kleve.de

Geschäftsführung

Brigitte Jansen

Tel.: +49 2821 7281-12

b.jansen@wfg-kreis-kleve.de

Gestaltung

Firmazwei GmbH

www.firmazwei.de

Druck

Reintjes Printmedien

www.reintjes-printmedien.de

Fotos

iStockphoto

(Stand 2024)

Alle Rechte liegen beim Herausgeber.

Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

