

Checkliste: 10 Schritte in die Selbständigkeit

Quelle: www.mittelstanddirekt.de
www.starternetz.com

1. Bauen Sie ein Informations-Netzwerk auf

Ihr erster Ansprechpartner sollte immer eine kommunale Wirtschaftsförderung, eine Industrie- und Handelskammer (IHK) oder eine Handwerkskammer (HWK) vor Ort sein. Neben einem generellen Überblick erhalten Sie hier auch spezielle Informationen zu Ihrem Vorhaben.

Auch die Berater einer örtlichen Gründungsinitiative können Ihnen alle notwendigen Basisinformationen vermitteln. Einen Zuschuss zu den Beratungskosten können Sie bei der Beratungsförderung des Bundes beantragen.

Bestenfalls bauen Sie so ein Informations-Netzwerk auf, auf das Sie auch nach der Unternehmenseröffnung zurückgreifen können.

2. Prüfen Sie Geschäftsidee und persönliche Voraussetzungen

Lassen Sie bei den genannten Anlaufstellen prüfen, ob Ihre Geschäftsidee überhaupt wirtschaftlich tragfähig ist.

Klären Sie dabei auch, ob Sie alle persönlichen Voraussetzungen mitbringen, zum Beispiel fachliches und Branchen-Know-how sowie kaufmännische Kenntnisse. Sollten Sie Defizite entdecken, können Sie mit Ihrem Berater das weitere Vorgehen klären, beispielsweise eine Teamgründung oder Schulung.

3. Besuchen Sie einen Existenzgründungskurs

Im nächsten Schritt müssen Sie ein praxistaugliches Konzept erstellen. Dazu sollten Sie sich Unterstützung suchen. Diese gibt es beispielsweise bei einer IHK, HWK oder Existenzgründerinitiativen. Erkundigen Sie sich gegebenenfalls bei Ihrer zuständigen Agentur für Arbeit oder der ARGE.

In diesen Kursen erhalten Sie einen Überblick über alle Aufgaben, die Sie vor und auch nach Ihrer Gründung erledigen müssen. Außerdem ergibt sich am Rande solcher Seminare oft die Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch mit anderen Existenzgründern.

4. Schreiben Sie den Businessplan

Nun wartet die eigentliche Arbeit: Das Ausarbeiten und Schreiben des Businessplans.

Hierzu benötigen Sie Detailinformationen zu:

- Ihrem Produkt / Ihrer Dienstleistung
- Ihren Kunden
- Ihren Konkurrenten
- Ihrem Standort
- Ihren Preisen
- Ihren Lieferanten
- Ihren Kommunikations- und Werbemaßnahmen
- der Rechtsform Ihres Unternehmens
- den Chancen und Risiken Ihres Vorhabens
- Ihrem Kapitalbedarf
- und der geplanten Finanzierung dieses Kapitalbedarfs.

Um typische Fehler zu vermeiden, sollten Sie beim Businessplan nichts dem Zufall überlassen. Häufige Schwächen sind die Unlesbarkeit, zu viele technische Detailbeschreibungen und ein aus den Augen verlorener Kundennutzen.

Die größte Schwäche: eine mangelhafte Finanzplanung.

Häufig werden nur die Kosten zusammen- sowie ein Gewinnaufschlag hinzugerechnet und fertig sei der Umsatz. Eine solche Verfahrensweise hat in der Praxis aber nicht lange Bestand.

Gründer sollten sich daher genau überlegen, wie viele potenzielle Kunden sie ansprechen müssen und welchen Rücklauf sie aufgrund von Werbemaßnahmen erwarten. Erst daraus sollten realistische Umsatzzahlen ermittelt werden.

5. Klären Sie die Finanzierung

Nun müssen Sie klären, wie Sie den ermittelten Kapitalbedarf decken.

Der erste Schritt: Eigenkapital ermitteln. Daraus ergibt sich das benötigte Fremdkapital. Planen Sie aber nicht zu knapp, da die Umsätze in der Anlaufphase häufig noch schwach sind.

Zusätzliches Kapital können Sie sich bei einer Bank leihen. Eine weitere Möglichkeit sind Förderdarlehen des Bundes und Ihres Bundeslandes.

6. Das Bankgespräch

Ob Sie einen Kredit bei der Bank bekommen, hängt von der Qualität Ihres Businessplans und Ihrem persönlichen Auftreten ab.

Sorgen Sie unbedingt dafür, dass Ihr Businessplan vollständig ist und alle Angaben nachvollziehbar sind.

Nehmen Sie sich zudem genügend Zeit für die Vorbereitung auf das Bankgespräch. Suchen Sie sich eine Hausbank, die zu Ihnen passt, die gute Konditionen bietet und bei der Sie sich aufgehoben fühlen.

7. Beantragen Sie Genehmigungen

Für eine ganze Reihe von Tätigkeiten benötigen Sie bereits vor dem eigentlichen Start eine Zulassung: Gastronom, Altenpflegerin, Taxifahrer etc.

Dafür müssen Sie einen Nachweis erbringen oder in einigen Fällen eine Schulung absolvieren. Erkundigen Sie sich genau, welche Auflagen Sie erfüllen müssen. Das vermeidet Kosten und Ärger mit Behörden.

8. Melden Sie sich an

Als Gewerbetreibende oder Gewerbetreibender müssen Sie sich beim Gewerbeamt anmelden.

Mit der Gewerbebeanmeldung werden in der Regel automatisch auch weitere Behörden informiert: das Finanzamt, die IHK oder HWK, die Berufsgenossenschaft, das Statistische Landesamt und auch das Handelsregister (beim Amtsgericht).

Um Anmeldeformalitäten zu beschleunigen und auftauchende Fragen zu klären, sollen Sie trotzdem mit diesen Behörden Kontakt aufnehmen.

Streben Sie eine freiberufliche Existenz an, reicht die Anmeldung beim Finanzamt. Sie erhalten dann Ihre Steuernummer.

Kaufmännische Betriebe sollen einen Notar beauftragen, der sie in das elektronische Handelsregister einträgt.

Tipp: Viele Anmeldungen können Sie bereits online erledigen. Formulare dazu finden Sie unter anderem auf der Internetseite Ihrer Kommune.

9. Versichern Sie Familie und Betrieb

Jetzt fehlt noch die notwendige Absicherung und Vorsorge: für Sie selbst, Ihre Familie und Ihren Betrieb. Klären Sie, welche Kranken- und Pflegeversicherung, Unfallversicherung und Altersvorsorge für Sie geeignet ist.

Hilfestellung dafür erhalten Sie bei der Stiftung Warentest, bei Versicherungsfachleuten und -experten. Als Mitglied einer gesetzlichen Krankenversicherung müssen Sie diese über Ihre selbständige Tätigkeit informieren.

10. Bereiten Sie Ihren unternehmerischen Auftritt vor

Als letzten Schritt vor dem Start sollten Sie sich einen professionellen Auftritt besorgen. Dazu gehören ein Logo, Visitenkarten, Briefpapier und eventuell ein informativer und werbewirksamer Internetauftritt.

Viele Grafiker bieten mittlerweile Start-up-Pakete für Existenzgründer an, die nicht viel kosten.

Extra-Tipp:

Viele nützliche Informationen zum Start in die Selbständigkeit erhalten Sie bei den Angeboten des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi), zum Beispiel:

- BMWi-Existenzgründungsportal
- BMWi-eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“
- CD-ROM „Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen“, unter anderem mit dem Modul „Formalitäten“
- BMWi-GründerZeiten Nr. 20 „Marketing“, Nr. 24 „Betriebliche Versicherungen“, Nr. 36 „Anmeldungen und Genehmigungen“ und Nr. 41 „Persönliche Absicherung“.