



Existenzgründung im Handwerk

Gewusst wie – den Betrieb erfolgreich gründen





Inhalt

3 Vorwort

Gründung als Chance und Herausforderung

- 5 Handwerksrechtliche Grundlagen
- 6 Zulassungspflichtige und zulassungsfreie Handwerke
- 8 Unternehmerpersönlichkeit
- 10 Neugründung oder Übernahme?

Die Inhalte eines Businessplans

- 13 Eine klare Gliederung ist das A und O
- 13 Vorhabensbeschreibung
- 15 Zahlenmaterial

Schritte in die Selbstständigkeit

- 18 Rechtsform
- 20 Namensgebung
- 22 Standort
- 24 Marketing
- 25 Aktuelle Entwicklungen und Trends
- 27 Mitarbeitende
- 28 Finanzierung
- 29 Fördermöglichkeiten
- 30 Persönliche und betriebliche Absicherung
- 34 Anmeldungen

Checkliste zur Vorbereitung

- 38 Vorsorgeentscheidungen, die Sie treffen müssen
- 39 Unternehmerische Fragen und Entscheidungen

Vorwort

Sie möchten sich selbstständig machen? Sie haben vor, einen eigenen Betrieb aufzubauen? Eigenverantwortung, Unabhängigkeit, die Verwirklichung der eigenen Ideen und natürlich auch der mögliche finanzielle Erfolg sind gute Gründe, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.

Ihr handwerkliches Können und Ihre Branchenkenntnis bilden dabei die Grundlage. Haben Sie dazu die Qualifikation und das Interesse, all die neuen Aufgaben, die auf Sie warten, zu lösen? Sie werden Tätigkeiten übernehmen, mit denen Sie sich als angestellte*r Handwerker*in nicht beschäftigen mussten. Kaufmännisches Verständnis und unternehmerisches Denken sind dafür unerlässlich.

Für Ihre Existenzgründung brauchen Sie gute Ideen, ein durchdachtes Konzept und eine zielorientierte Strategie. Wer heute einen Handwerksbetrieb gründet, muss flexibel sein. Die schnelle Entwicklung in Technik und Gesellschaft erfordert laufend Anpassungen im Unternehmen. Neue Trends bieten aber auch Chancen, sich weitere Geschäftsfelder zu erschließen.

Trotz allem gibt es keine Garantie für den Erfolg. Eine umfassende Planung ist die beste Vorbereitung für einen aussichtsreichen Start. Ihre Handwerkskammer bietet Ihnen dafür ein breites Spektrum an Informationen. Die handwerksspezifische Gründungsberatung steht dabei im Mittelpunkt. Businessplan, Rechtsformwahl, Finanzierung, Stellungnahmen zu Förderanträgen, handwerksrechtliche Voraussetzungen oder Gründungsformalitäten sind dabei nur einige Stichworte.

Darüber hinaus bieten wir Ihnen Seminare und Veranstaltungen an, und nicht zuletzt Broschüren. Diese hier soll Ihnen einen allgemeinen Überblick zu grundlegenden Themen der Existenzgründung geben. Die individuellen Fragen, die sich für Sie aus der Lektüre ergeben, können wir gerne in einem persönlichen Gespräch klären.



Gründung als Chance und Herausforderung

Das Handwerk repräsentiert mit einer Vielzahl von Berufen den vielseitigsten und zweitstärksten Wirtschaftsbereich in Niedersachsen. Die dort Beschäftigten arbeiten in einer dynamischen Branche, die sich entsprechend den Markterfordernissen ständig weiterentwickelt und so immer neue Chancen bietet.



Handwerksrechtliche Grundlagen

Der Existenzgründungswille im Handwerk war stets vorhanden. Das wird auch in Zukunft so sein. Zum einen steht eine Vielzahl von Handwerksbetrieben zur Übernahme an. Zum anderen beschäftigt sich von den jungen Handwerkerinnen und Handwerkern, die sich zur Meisterprüfung anmelden, etwa die Hälfte mit dem Gedanken, den Meistertitel auch zur eigenen Existenzgründung zu nutzen.

Das ist insbesondere das erfreuliche Ergebnis einer zielgerichteten Fortbildung im Handwerk. Die Meisterfortbildung ist das einzige Angebot, das umfassend auf die Selbstständigkeit hinführt. Es ist daher auch nur folgerichtig, dass der Schritt in die

Selbstständigkeit erfahrungsgemäß in keinem anderen Wirtschaftsbereich so erfolgreich ist wie im Handwerk.

In der Vorbereitung auf die Existenzgründung sollten sich alle Handwerker*innen umfassend mit betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Aufgaben beschäftigen.

In der Vorbereitung auf die Existenzgründung sollten sich alle Handwerker*innen umfassend mit betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Aufgaben beschäftigen, denn kaufmännische und rechtliche Kenntnisse sind für die Selbstständigkeit im Handwerk unerlässlich.

Zulassungspflichtige und zulassungsfreie Handwerke

Die Handwerksordnung (HwO) unterteilt zulassungspflichtige und zulassungsfreie Handwerke.

Zulassungspflichtige Handwerke

Ein zulassungspflichtiges Handwerk dürfen Sie dann ausüben, wenn Sie eine der folgenden Voraussetzungen erfüllen:

- Sie verfügen selbst über die Meisterprüfung in dem Handwerk, das Sie ausüben wollen.
 - Sie haben eine der Meisterprüfung vergleichbare Qualifikation: Ingenieur*innen, Techniker*innen und Industriemeister*innen können mit einem zulassungspflichtigen Handwerk in die Handwerksrolle eingetragen werden, das ihrem Studien- bzw. Schulschwerpunkt entspricht.
 - Sie verfügen über meisterähnliche Fähigkeiten, wenn Sie nach bestandener Gesellenprüfung eine Tätigkeit im gleichen Handwerk von mindestens sechs Jahren, davon vier in leitender Stellung, nachweisen können
- („Altgesellenregelung“). Diese Regelung gilt nicht für die Schornsteinfeger*innen und die Gesundheitshandwerke, dort ist eine Meisterqualifikation zwingend erforderlich. Leitend heißt, dass Sie eigene Entscheidungsbefugnisse im Betrieb oder einem wesentlichen Betriebsteil hatten und mit betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Aufgaben betraut waren. Den Antrag müssen Sie bei Ihrer Handwerkskammer stellen.
- Sie erhalten eine Ausnahmegewilligung: Dieser Antrag kann in individuell begründeten Ausnahmefällen bei Ihrer Handwerkskammer gestellt werden, wenn die erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten nachgewiesen sind.
 - Sie beschäftigen eine*n Betriebsleiter*in: Diese Person muss eine der oben genannten Qualifikationen besitzen.

Die zulassungsfreien Berufe

Die Anlage B der Handwerksordnung ist unterteilt in zulassungsfreie Handwerke und handwerksähnliche Gewerbe.

Hierbei ist der Meisterbrief nicht die Voraussetzung für die Selbstständigkeit, sondern fungiert als Gütesiegel und steht für

Qualität und Vertrauen. Für die Ausübung müssen Sie keinerlei Qualifikation nachweisen. Ihre Existenzgründung muss mit dem Handwerksrecht in Einklang stehen. Wenden Sie sich gerne an die Handwerksrolle Ihrer Handwerkskammer.



Information

Hierbei ist der Meisterbrief nicht die Voraussetzung für die Selbstständigkeit, sondern fungiert als Gütesiegel und steht für Qualität und Vertrauen.

Die zulassungspflichtigen Handwerke (Anlage A der HwO)

Augenoptiker*in
 Bäcker*in
 Behälter- und Apparatebauer*in
 Boots- und Schiffbauer*in
 Böttcher*in
 Brunnenbauer*in
 Büchsenmacher*in
 Chirurgiemechaniker*in
 Dachdecker*in
 Drechsler*in (Elfenbeinschnitzer) und Holzspielzeugmacher*in
 Elektromaschinenbauer*in
 Elektrotechniker*in
 Estrichleger*in
 Feinwerkmechaniker*in
 Fleischer*in
 Fliesen-, Platten- und Mosaikleger*in
 Friseur*in
 Gerüstbauer*in
 Glasbläser*in und Glasapparatebauer*in
 Glaser*in
 Glasveredler*in
 Hörakustiker*in
 Informationstechniker*in
 Installateur*in und Heizungsbauer*in
 Kälteanlagenbauer*in
 Karosserie- und Fahrzeugbauer*in
 Klempner*in
 Konditor*in
 Kraftfahrzeugtechniker*in
 Land- und Baumaschinenmechatroniker*in
 Maler*in und Lackierer*in
 Maurer*in und Betonbauer*in
 Mechaniker*in für Reifen- und Vulkanisationstechnik
 Metallbauer*in
 Ofen- und Luftheizungsbauer*in
 Orgel- und Harmoniumbauer*in
 Orthopädienschuhmacher*in
 Orthopädietechniker*in
 Parkettleger*in
 Raumausstatter*in
 Rollladen- und Sonnenschutztechniker*in
 Schilder- und Lichtreklamehersteller*in
 Schornsteinfeger*in
 Seiler*in
 Steinmetz*in und Steinbildhauer*in
 Straßenbauer*in
 Stuckateur*in
 Tischler*in
 Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer*in
 Werkstein- und Terrazzohersteller*in
 Zahntechniker*in
 Zimmerer*in
 Zweiradmechaniker*in

Die zulassungsfreien Handwerke (Anlage B der HwO)

Bestatter*in
 Bogenmacher*in
 Brauer*in und Mälzer*in
 Buchbinder*in
 Edelsteinschleifer*in und -graveur*in
 Feinoptiker*in
 Fotograf*in
 Galvaniseur*in
 Gebäudereiniger*in
 Geigenbauer*in
 Glas- und Porzellanmaler*in
 Gold- und Silberschmied*in
 Graveur*in
 Handzuginstrumentenmacher*in
 Holz- und Bautenschützer*in (Mauerschutz und Holzimprägnierung in Gebäuden)
 Holzbildhauer*in
 Holzblasinstrumentenmacher*in
 Keramiker*in
 Klavier- und Cembalobauer*in
 Korb- und Flechtwerkgestalter*in
 Kosmetiker*in
 Kürschner*in
 Maßschneider*in
 Metall- und Glockengießer*in
 Metallbildner*in
 Metallblasinstrumentenmacher*in
 Modellbauer*in
 Modist*in
 Müller*in
 Präzisionswerkzeugmechaniker*in
 Print- und Medientechnolog*in (Drucker*in, Siebdrucker*in, Flexograf*in)
 Sattler*in und Feintäschner*in
 Schuhmacher*in
 Segelmacher*in
 Textilgestalter*in (Sticker, Weber, Klöppler, Posamentierer, Stricker)
 Textilreiniger*in
 Uhrmacher*in
 Vergolder*in
 Wachszieher*in
 Weinküfer*in
 Zupfinstrumentenmacher*in

Die handwerksähnlichen Gewerbe (Anlage B der HwO)

Änderungsschneider*in
 Appreteur*in, Dekateur*in
 Asphaltierer*in (ohne Straßenbau)
 Ausführung einfacher Schuhreparaturen
 Bautrocknungsgewerbe*in
 Betonbohrer*in und -schneider*in
 Bodenleger*in
 Bügelanstalten für Herren-Oberbekleidung
 Bürsten- und Pinselmacher*in
 Daubenhauer*in
 Dekorationsnäher*in (ohne Schaufensterdekoration)
 Einbau von genormten Baufertigteilen (z. B. Fenster, Türen, Zargen, Regale)
 Eisenflechter*in
 Fahrzeugverwerter*in
 Fleckteppichhersteller*in
 Fleischzerleger*in, Ausbeiner*in
 Fuger*in (im Hochbau)
 Gerber*in
 Getränkeleitungsreiniger*in
 Handschuhmacher*in
 Herstellung von Drahtgestellen für Dekorationszwecke in Sonderanfertigung
 Holzblockmacher*in
 Holz-Leitermacher*in
 Holzreifenmacher*in
 Holzschindelmacher*in
 Holzschuhmacher*in
 Innerei-Fleischer*in
 Kabelverleger*in im Hochbau
 Klavierstimmer*in
 Kunststopfer*in
 Lampenschirmhersteller*in (Sonderanfertigung)
 Maskenbildner*in
 Metallsägen-Schärfer*in
 Metallschleifer*in und Metallpolierer*in
 Muldenhauer*in
 Plisseebrenner*in
 Rammgewerbe
 Requisiteur*in
 Rohr- und Kanalreiniger*in
 Schirmmacher*in
 Schlagzeugmacher*in
 Schnellreiniger*in
 Speiseeishersteller*in
 Steindrucker*in
 Stoffmaler*in
 Tankschutzbetriebe
 Teppichreiniger*in
 Textil-Handdrucker*in
 Theater- und Ausstattungsmaler*in
 Theaterkostümnäher*in
 Theaterplastiker*in

Unternehmerpersönlichkeit

Wer plant, einen Betrieb zu gründen oder zu übernehmen, sollte sich intensiv damit auseinandersetzen, ob wesentliche Eigenschaften vorhanden sind, die von Selbstständigen erwartet werden.

Belastungen standhalten

Seien Sie selbstkritisch und wägen Sie ab, ob Sie mit den Chancen und Risiken der beruflichen Selbstständigkeit leben können und wollen. Sie müssen physisch und psychisch in der Lage sein, den aufkommenden Belastungen standzuhalten.

Offene Persönlichkeit

Weiterhin sollten Sie von der Persönlichkeit her offen auf Menschen zugehen und damit Ihre Leistungen konkurrenzfähig anbieten können. Für Ihren Erfolg ist auch unerlässlich, dass die Familie und Ihr persönliches Umfeld der Selbstständigkeit positiv gegenübersteht und Sie unterstützt.

Lebenslanges Lernen

In der Selbstständigkeit können Sie sich nicht auf Ihrem Wissensstand ausruhen, auch wenn Sie im Besitz der Meisterprüfung sind. Ob technische Entwicklung, geänderte Gesetze oder neue Medien: Sie müssen sich ständig fortbilden, um Ihren Betrieb auf dem neuesten Stand zu halten.

Planen Sie Zeit ein für Messebesuche, Vorträge oder den Blick in eine Fachzeitschrift. Ausreichendes kaufmännisches und rechtliches Wissen ist die Grundlage, um einen Betrieb langfristig zu führen. Nutzen Sie deshalb das Weiterbildungsangebot Ihrer Handwerkskammer sowie weiterer Bildungsträger, um Ihre Kenntnisse zu aktualisieren und zu erweitern.

Auch eine Zusatzausbildung sollten Sie in Betracht ziehen. Der speziell für das Handwerk entwickelte Studiengang Geprüfte*r Betriebswirt*in nach der Handwerksordnung ist die Krönung der Fortbildung in der Handwerksorganisation und richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die zusätzliche Managementkenntnisse erwerben wollen, um den Erfolg ihres Unternehmens langfristig zu sichern, ihre Mitarbeiter*innen besser zu motivieren und marktgerechte Entscheidungen treffen zu können. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrer Handwerkskammer.



Interne Organisation

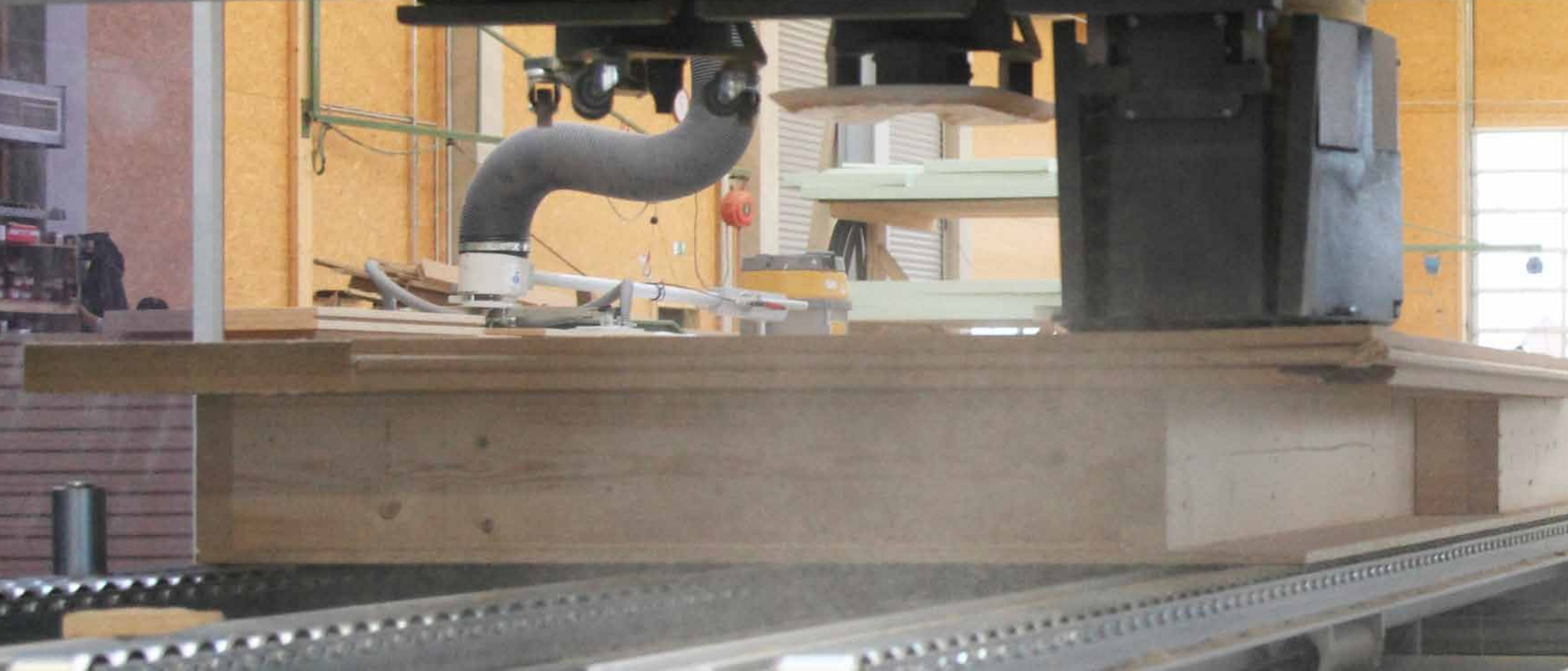
Sie spielen die zentrale Rolle in Ihrem Handwerksbetrieb – das ist unbestritten. Die wichtigen Entscheidungen sind von Ihnen zu treffen und letztendlich auch zu verantworten.

In der Praxis ist aber immer wieder zu beobachten, dass so manche*r Unternehmer*in glaubt, auch die unwichtigste Entscheidung im Betrieb selbst treffen zu müssen. Dieses Verhalten führt zur Unwissenheit der Mitarbeitenden, fördert deren Desinteresse und bedingt sinkende Motivation.

Darüber hinaus wird dieses Verhalten zu einem bestimmten Zeitpunkt die totale Überlastung für Sie zur Folge haben, so dass Sie sich dann möglicherweise nicht mehr um die wirklich relevanten Dinge kümmern können. Fatal wird die Situation, wenn Sie einmal ausfallen sollten, da in einem solchen Fall niemand in der Lage ist, den Betrieb vorübergehend zu führen. Dringend benötigte Unterlagen sind dann z. B. nicht auffindbar.

Versuchen Sie von Beginn an, in Ihrem Betrieb eine funktionierende interne Organisation aufzubauen

- Trauen Sie Ihren Mitarbeitenden etwas zu – Sie haben sie schließlich ausgewählt!
- Machen Sie sich stets bewusst, dass Sie ausfallen können und der Betrieb auch für eine gewisse Zeit ohne Sie funktionieren muss.
- Delegieren Sie Aufgaben und Entscheidungen an Ihre Mitarbeitenden. Das wird es Ihnen ermöglichen, Ihre wertvolle Zeit für die Arbeitsbereiche einzusetzen, die auch wirklich „Chefsache“ sind.
- Bauen Sie sich zumindest eine Stellvertretung auf, die den Betrieb für einen bestimmten Zeitraum allein führen kann.
- Weihen Sie eine Person Ihres besonderen Vertrauens in die intimeren Betriebsdaten und -geschehnisse ein.
- Sorgen Sie mit einem aussagefähigen Ablageplan und -system dafür, dass auch bei Ihrer plötzlichen Abwesenheit wichtige Unterlagen gefunden werden können.
- Akzeptieren Sie von Beginn an, dass Sie bereits aus Kapazitätsgründen nicht alle Entscheidungen rund um Ihren Betrieb selbst treffen können.



Neugründung oder Übernahme?

Wie so oft im Leben gibt es sowohl bei der Neugründung als auch bei der Übernahme eines Betriebes positive wie negative Aspekte. Die Entscheidung, welche Argumente stärker ins Gewicht fallen, ist eine sehr subjektive. Doch für beide Fälle gilt gleichermaßen: Im Vorfeld informieren und die Entscheidung wohl überlegen!

Neugründung eines Betriebes

Die Neugründung eines Betriebes heißt, bei Null zu beginnen. Das bedeutet in der Regel eine Anlaufphase, in der die Position am Markt gesucht wird, Beziehungen zu Kund*innen und Lieferant*innen aufgebaut werden und ein funktionierender Mitarbeiterstamm zu schaffen ist.

Eine Neugründung bietet Chancen, die – wenn sie erkannt und genutzt werden – schnell zum Erfolg führen können. Die Hauptvorteile sind darin zu sehen, dass Sie Ihren Betrieb nach Ihren Vorstellungen gestalten und ihn schrittweise aufbauen können.

Viele Junghandwerker*innen tendieren dazu, einen Betrieb völlig neu aufzubauen, statt einen vorhandenen zu übernehmen. Das liegt vor allem an den finanziellen Belastungen, welche die Übernahme eines bestehenden und fremden Betriebes meist mit sich bringt. Trotzdem sollte man die Übernahmeangebote prüfen, und sei es nur, um seine Markt- und Branchenkenntnisse zu vertiefen. Jeder dritte Handwerksbetrieb wird in den nächsten Jahren aus Altersgründen in jüngere Hände übergeben. Ein übergabefähiger Betrieb kann eine solide Basis zum Aufbau einer selbstständigen Existenz sein.



Übernahme eines Betriebes

Die Herausforderung bei der Übernahme eines bestehenden Betriebes besteht darin, diesen am Laufen zu halten. Die Chancen einer Betriebsübernahme liegen vor allem in dem vorhandenen Kundenstamm, dem eingearbeiteten Mitarbeiterstamm und den passenden Werkstatträumen mit vorhandener Ausstattung. Weiterhin sind Bekanntheit bzw. der Ruf und das Image des bestehenden Betriebes von großer Bedeutung. Häufig ist auch eine stufenweise Betriebsübernahme oder eine unterstützende Mitarbeit der Vorgängerin oder des Vorgängers möglich.

Dem stehen Risiken gegenüber, die zu beachten sind: So existieren bestimmte Übernahmeverpflichtungen, es kann sich um veraltete Maschinen und Einrichtungen handeln, weiterhin kann es zu Spannungen mit Mitarbeitenden oder Kund*innen kommen.



Internet

Betriebe, die zur Übernahme angeboten werden, finden Sie auf der Internetseite Ihrer Handwerkskammer oder auf www.nexxt-change.org

Vor- und Nachteile einer Betriebsübernahme

| Vorteile | Nachteile |
|--|--|
| Betriebsgebäude und Einrichtungen sind vorhanden. | Maschinen und Geschäftseinrichtung sind möglicherweise veraltet. |
| Kundenstamm ist gegeben. | Erweiterungsmöglichkeiten sind beschränkt. |
| Qualifizierte und eingearbeitete Mitarbeitende sind vorhanden. | Kaufpreis, Miete oder Pacht sind eventuell überhöht. |
| Der Betrieb ist am Markt platziert. | Bestehende Arbeitsverhältnisse müssen übernommen werden. |
| Die Risiken der Anlaufperiode fallen weg. | Kunden können Geschäftsbeziehungen abbrechen. |
| Der Vorgänger hilft bei der Einführung bei der Kundschaft. | Es bestehen Haftungsrisiken. |



Die Inhalte eines Businessplans

Wie umfangreich Ihr Businessplan (Unternehmenskonzept) auszuarbeiten ist, hängt von Ihrem Vorhaben ab. Der Businessplan gliedert sich grob in die Vorhabensbeschreibung und den Zahlenteil. Hier finden Sie die ausschlaggebenden Fragen, deren Antworten Sie in Ihren Businessplan aufnehmen sollten.

Eine klare Gliederung ist das A und O

Jedes Konzept sollte eine klare Gliederung sowie eine einfache und verständliche Ausdrucksweise aufweisen. Beginnen Sie mit den allgemeinen Daten: Wer gründet wo und wann. Außerdem ist auch die optische Form von Bedeutung. So sollte zu Beginn Ihres Businessplans eine Zusammenfassung der wichtigsten Inhalte Ihres Konzeptes zu finden sein. Danach folgt die Vor-

bensbeschreibung und im Abschluss der Zahlenteil.

Nur ein klarer und verständlicher Businessplan ist ein guter Businessplan. Schrecken Sie Ihre Geldgeber*innen nicht mit technischen Details ab, sondern überzeugen Sie mit Ihrem unternehmerischen Know-how.



Information

Der Businessplan gliedert sich in die Vorhabensbeschreibung und den Zahlenteil. Wie umfangreich Sie ihn ausarbeiten müssen, hängt von Ihrem Vorhaben ab.

Vorhabensbeschreibung

Geschäftsidee

- Woraus besteht Ihre Geschäftsidee?
- Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?
- Was sind Ihre kurz- und langfristigen Unternehmensziele?
- Welchen Service bieten Sie an?

Produkt/Dienstleistung

- Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot (Alleinstellungsmerkmal)?
- Wie werden Sie produzieren bzw. wie stellen Sie Ihre Leistungen zur Verfügung?

Markt und Wettbewerb

Kunden

- Wer sind Ihre Kund*innen?
- Wo sind Ihre Kund*innen?
- Sind Sie von wenigen Großkund*innen abhängig?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kund*innen?

Konkurrenz

- Wer sind Ihre Konkurrent*innen?
- Was kosten die Produkte bzw. Dienstleistungen bei der Konkurrenz?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrent*innen?
- Welche Schwächen hat Ihr Unternehmen gegenüber Ihren wichtigsten Konkurrent*innen?
- Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?

Standort

- Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
- Welche Nachteile hat der Standort?
- Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?



In unserer Broschüre „Formulierungshilfen für Ihren Businessplan“ finden Sie zwei Beispielkonzepte für die Neugründung und die Übernahme eines Betriebes.

Marketing

Angebot

- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kund*innen?
- Was ist besser gegenüber dem Angebot der Konkurrenz?

Preis

- Kennen Sie die marktüblichen Preise?
- Wie teuer muss/darf Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung sein?
- Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?

Vertrieb

- Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- Welche Zielgebiete visieren Sie an?
- Welche Vertriebswege werden Sie nutzen?
- Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

Werbung

- Wie erfahren Ihre Kund*innen von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen planen Sie und zu welchem Zeitpunkt?

Unternehmensorganisation

Gründer*in

- Welche Berufsausbildung/Berufserfahrungen haben Sie (z. B. Meisterprüfung)?
- Verfügen Sie über die erforderlichen kaufmännischen Kenntnisse?
- Welche besonderen Stärken besitzen Sie?
- Welche Defizite existieren? Wie werden Sie diese ausgleichen?
- Unterstützt Ihr*e Partner*in/Ihre Familie Ihr Vorhaben?

Rechtsform

- Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden? Aus welchen Gründen?
- Wurden die steuerlichen und rechtlichen Folgen berücksichtigt?

Mitarbeitende

- Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeitende einstellen?
- Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeitenden aufweisen?

Chancen/Risiken

- Welches sind die größten Chancen, die die Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten?
- Welches sind die wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten?
- Wie wollen Sie eventuellen Risiken/Problemen begegnen?



Zahlenmaterial

Investition und Finanzierung

Investitionsplan

- Wie hoch ist der Kapitalbedarf für Investitionen?
- Wie hoch ist der Kapitalbedarf für Betriebsmittel?
- Liegen Ihnen Kostenvoranschläge vor, um Ihre Investitionsplanung zu belegen?

Finanzierungsplan

- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- Welche Förderprogramme könnten für Sie infrage kommen?
- Welche Sicherheiten können Sie für Kredite einsetzen?

Erfolgs- und Liquiditätsplanung

Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung

- Wie hoch planen Sie den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch planen Sie die Kosten für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch planen Sie den Gewinn für die nächsten drei Jahre?

Liquiditätsplanung

- Wie hoch planen Sie Ihre monatlichen Einnahmen im ersten Jahr?
- Wie hoch planen Sie Ihre monatlichen Ausgaben im ersten Jahr?

Schritte in die Selbstständigkeit

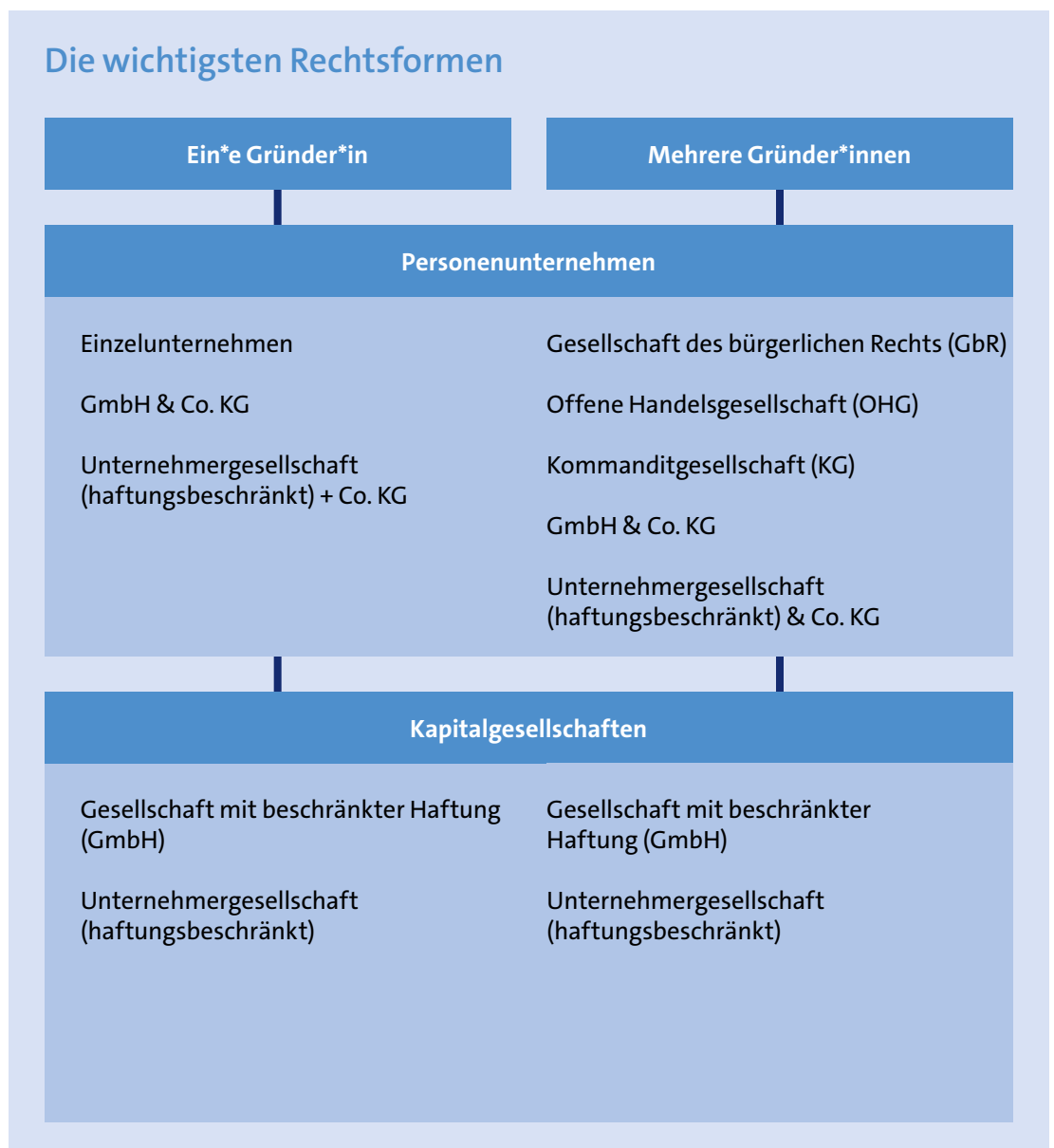
Als Erstes benötigen Sie einen Businessplan (ein Unternehmenskonzept), in dem Dinge wie Strategie, Leistungsprogramm, Finanzierung, Preisfindung, Marketing und Werbung abgearbeitet und geklärt sind. Die notwendigen Gründungsformalitäten müssen Sie zusätzlich berücksichtigen.





Rechtsform

Die Wahl der Rechtsform Ihres Betriebes hängt sowohl von der Anzahl der gründenden Personen als auch von persönlichen (z. B. Leitung), betriebswirtschaftlichen (z. B. Kapitalaufbringung), gesellschaftsrechtlichen (z. B. Haftung) und steuerlichen Aspekten ab.



Die richtige Wahl der Rechtsform

Achten Sie neben den eingangs genannten Aspekten auch darauf, wie aufwändig die Gründungsformalitäten sind und wie hoch Ihr Entscheidungsspielraum als Unternehmer*in ist.

Durch die Anmeldung des Gewerbes beim zuständigen Gewerbeamt entsteht zunächst rein technisch die Rechtsform eines Einzelunternehmens. Die meisten Selbstständigen starten in dieser Form und wechseln erst mit wachsender Geschäfts-

tätigkeit die Rechtsform. Diese ist veränderbar und sollte den Lebensphasen des Unternehmens angepasst werden.

Wenn Sie sich für die Gründung einer Kapitalgesellschaft entscheiden, muss Ihnen bewusst sein, dass die rechtlichen Anforderungen an die Geschäftsführung einer GmbH deutlich höher sind, als dies bei einer Personengesellschaft der Fall ist. Machen Sie sich die Risiken bewusst und bereiten Sie sich intensiv darauf vor.



Information

Die Unternehmensrechtsform ist veränderbar und sollte den Lebensphasen des Unternehmens angepasst werden.

Die häufigsten Rechtsformen im Handwerk im Vergleich

| Rechtsform | Einzelunternehmen | GbR | GmbH/UG (haftungsbeschränkt) |
|--|--|---|---|
| Geschäftsführung | Unternehmer*in | alle Gesellschafter*innen | vertraglich bestellte*r Geschäftsführer*in |
| Mindestkapital | nein | nein | ja |
| Haftung | unbeschränkt | unbeschränkt und solidarisch | beschränkt auf das Vermögen des Unternehmens ¹⁾ |
| Ertragsteuern | Einkommensteuer Gewerbesteuer | Einkommensteuer Gewerbesteuer | Körperschaftsteuer Gewerbesteuer (Einkommensteuer für Gesellschafter*innen und Geschäftsführer*innen) |
| Anforderungen an Inhaber*in/ Geschäftsführer*in | normal | normal | hoch |
| Entscheidungsspielraum | hoch | hoch | eingeschränkt |
| Gründungsformalitäten | Gewerbeanmeldung Eintragung in die Handwerksrolle | Formfreier Gesellschaftervertrag genügt ²⁾ Gewerbeanmeldung Eintragung in die Handwerksrolle | Notarieller Vertrag Gewerbeanmeldung Eintragung in die Handwerksrolle |
| Eintragung in Handelsregister | nur wenn Kaufmann*frau gemäß HGB | nein | ja |

¹⁾ I. d. R. jedoch auch persönliche Haftung der Gesellschafter durch Kreditgeber verlangt.

²⁾ Es ist auf jeden Fall ratsam alle Vereinbarungen zwischen den Vertragspartnern schriftlich festzulegen.

Namensgebung

Die Bezeichnung eines Unternehmens steht für dessen Qualität und Leistung und kann schnell zum (regional begrenzten) Markennamen werden. Es versteht sich daher von selbst, dass Sie Ihrem Unternehmen eine Bezeichnung, verbunden mit einem Logo, geben sollten.



Information

Bezeichnung und Logo gehören fortan auf alle Werbeträger Ihres Unternehmens. Weitere Informationen dazu finden Sie im Abschnitt Marketing.

Bei der Betriebsbezeichnung müssen Sie einige gesetzliche Vorgaben beachten, die vor allem zum Schutz des Verbrauchers getroffen wurden

- Solange Ihr Einzelunternehmen nicht ins Handelsregister eingetragen ist, dürfen Sie keinen Fantasienamen benutzen. Das Unternehmen sind Sie in Person und das Unternehmen trägt somit auch Ihren Namen.
- Sie dürfen keine Bezeichnung verwenden, die gesetzlich geschützt ist.
- Erlaubt sind lediglich werbewirksame Namenszusätze, die sich jedoch auf die Tätigkeit Ihrer Unternehmung beziehen müssen.
- Die Bezeichnung darf nicht irreführend sein und über Größe und Bedeutung des Unternehmens hinwegtäuschen.

Eintragung im Handelsregister

Handwerksbetriebe, die nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise geführten Geschäftsbetrieb erfordern, müssen in das Handelsregister beim Amtsgericht eingetragen werden. Ob dies der Fall ist, richtet sich nach Art und Umfang des Unternehmens und muss individuell beurteilt werden.

Alle anderen Gewerbetreibenden können sich freiwillig eintragen lassen. Gründe dafür sind oftmals die Außenwirkung, der Wunsch einen erfundenen Namen zu nutzen oder, bei einer Betriebsübernah-

me, den Namen des vorherigen Betriebes weiterzuführen.

Erst mit dieser Eintragung ist man berechtigt eine Firma, also einen selbstständigen Namen des Unternehmens, zu führen, der nicht dem eigenen Namen entspricht. Mit der Eintragung sind besondere Pflichten verbunden, die sich aus den Vorschriften des HGB ergeben. Es ist daher empfehlenswert, dass Sie sich bei der Prüfung der Handelsregistereintragung beraten lassen.

Ob das Unternehmen in das Handelsregister eingetragen werden muss, richtet sich nach Art und Umfang des Unternehmens und muss individuell beurteilt werden.



Namensgebung und Namenszusätze

Bei nicht im Handelsregister eingetragenen Einzelunternehmen müssen der Familienname und ein ausgeschriebener Vorname der Inhaberin bzw. des Inhabers angegeben werden. Die zusätzliche Angabe des Meistertitels (falls vorhanden) oder der Gewerkbezeichnung ist sinnvoll.

Hans Müller Tischlermeister

Bei der Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR) müssen der Familienname und ein ausgeschriebener Vorname eines jeden Gesellschafters genannt sein sowie der Rechtsformzusatz.

Hans Müller & Martina Schulz GbR

Alle anderen Personengesellschaften wie OHG, KG und die Kapitalgesellschaften wie GmbH, AG, Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) müssen im Handelsregister eingetragen sein. Damit haben Sie die Möglichkeit, Ihren Firmennamen frei zu wählen. In einem Zusatz muss die Rechtsform der Gesellschaft erkennbar sein. Eingetragene Einzelunternehmen müssen den Zusatz e.K./e.Kfr. (eingetragener Kaufmann/Kauffrau) führen. Bei frei gewählten Firmennamen sollten Sie überprüfen, ob Begriffe evtl. bereits geschützt sind.

Neustädter Werkzeug OHG

Friseur Meier KG

Bau-Profi GmbH

HansaBau e.K.



Standort

Hinsichtlich der Standortwahl existiert eine Vielzahl von Kriterien. Bei zahlreichen Existenzgründungen stehen dabei persönliche Präferenzen (familiäre und persönliche Bindungen, Grundbesitz) an erster Stelle. Orientieren Sie sich bezüglich Ihres betrieblichen Erfolges jedoch vor allem an wirtschaftlichen Kriterien.



Information

Die gewerbliche Nutzung ist in den meisten Fällen genehmigungspflichtig. Eine Gewerbeanmeldung reicht nicht aus, denn sie ersetzt keine Genehmigung für bauliche Nutzungen.

Laden- und Dienstleistungshandwerke müssen sich besonders um die Nähe zum Kunden bemühen und die örtliche Konkurrenzsituation berücksichtigen. Für produzierende Handwerksbetriebe, die ihre Leistungen bei ihren Kunden erbringen oder abliefern, werden die Verkehrsanbindung, Fragen der Energieversorgung und des Immissionsschutzes eine wesentliche Rolle spielen.

Wie viel Raum Sie tatsächlich benötigen, ergibt sich aus der Art Ihres Gewerbes, den geplanten Tätigkeitsbereichen sowie der angestrebten Betriebsgröße. Bei der Auswahl und Gestaltung Ihrer Betriebsstätte sind gesetzliche Beschränkungen zwingend zu beachten: Neben den baurechtlichen Fragestellungen
















müssen Sie sich auch mit der Arbeitsstättenverordnung und den verschiedenen Unfallverhütungsvorschriften Ihrer Branche auseinandersetzen.

Die gewerbliche Nutzung von baulichen Anlagen wie Hallen, Werkstätten, Büroräumen oder Stellplätzen ist in den meisten Fällen genehmigungspflichtig. Eine Gewerbeanmeldung reicht nicht aus, denn sie ersetzt keine Genehmigung für bauliche Nutzungen. Nutzungsänderungen sind von Betriebsinhaber*innen oder Gebäudevermieter*innen bei der zuständigen Genehmigungsbehörde zu beantragen. In Niedersachsen ist das grundsätzlich der jeweilige Landkreis oder die Stadt.

Sie sollten sich bereits frühzeitig um die Nutzungsänderung kümmern. Nehmen Sie gern die Beratungsmöglichkeiten Ihrer Handwerkskammer in Anspruch.

Informationen zu Gewerbeflächen in Niedersachsen finden Sie im Internet unter www.komsis.de.

Sie können aus verschiedenen Möglichkeiten Ihren persönlichen Standort wählen. Es muss nicht immer gleich ein Neubau geplant werden: Miete bzw. Pacht oder Kauf bestehender Räumlichkeiten sind weitere lohnenswerte Varianten.

| Miete/Pacht | Kauf | Neubau |
|---|---|---|
|  geringer Kapitaleinsatz |  Vermögensbildung durch ersparte Miete |  Räumlichkeiten passen optimal zum Betrieb |
|  Wegfall des Investitionsrisikos |  Standortsicherung |  Investitionen sind bedarfsgerecht |
|  keine Vermögensbildung durch Mietzahlungen |  hohe Kapitalbindung |  teurer als Kauf |
|  eventuell Umbau- und Renovierungskosten |  eventuell Umbau- und Renovierungskosten |  hohe Kapitalbindung |
|  eventuell beschränkte Erweiterungsmöglichkeiten |  eventuell beschränkte Erweiterungsmöglichkeiten |  volles Investitionsrisiko |

Diese Standortfaktoren sollten Sie berücksichtigen

- Wie groß ist das Einzugsgebiet?
- Wie viele potenzielle Kund*innen wohnen in der Umgebung?
- Wie hoch ist die Kaufkraft der potenziellen Kundschaft?
- Gibt es Tendenzen in der Kaufkraftentwicklung, die bereits abzusehen sind?
- Wie viele Konkurrent*innen finden sich in der Umgebung?
- Welche Verkaufsstrategie verfolgen diese (Preis, Sortiment, Service usw.)?
- Wie sind Verkehrslage und Verkehrsanbindung?
- Existieren ausreichend Parkmöglichkeiten?
- Wie ist der Stand der örtlichen Verkehrs- und Bauleitplanung?
- Welche nicht zur Konkurrenz zählenden Betriebe und Geschäfte sind in der Nähe angesiedelt und wie ist deren Anziehungskraft?
- Wie sieht die unmittelbare Nachbarschaft aus?
- Wie hoch sind die Standortkosten (Gewerbesteuerhebesatz usw.)?
- Ist die Materialversorgung problemlos zu bewerkstelligen?

Marketing

Ziel des Marketings im Handwerk ist das Überleben in Märkten, die durch eine hohe Wettbewerbsintensität gekennzeichnet sind. Ohne Marketing ist heute kein Handwerksbetrieb erfolgreich zu führen. Um die Überlebens- und Wettbewerbsfähigkeit eines Betriebes zu sichern, ist eine intensive und effektive Kundenorientierung absolut notwendig – von Beginn an!

Als künftige Inhaberin bzw. künftiger Inhaber eines Betriebes müssen Sie alle betrieblichen Entscheidungen in einer kunden- und marktorientierten Denkweise treffen. Von Bedeutung ist, was Ihre Kund*innen von Ihnen erwarten, nicht, was Sie von ihnen erwarten.



Information

Ein laxer Umgang mit einzelnen Marketinginstrumenten kostet viel Geld, bringt aber keinen oder nur wenig Erfolg mit sich.

Handwerksbetriebe betreiben in vielen Bereichen Marketing. Ob man Verkaufsgespräche führt, telefoniert, Briefpapier kauft – alles hat mit Marketing zu tun. Diese Bestandteile werden allerdings häufig unbewusst und damit ziellos eingesetzt. Ein solch laxer Umgang mit einzelnen Marketinginstrumenten kostet viel Geld, bringt aber keinen oder nur wenig Erfolg mit sich.

Entwickeln Sie ein einheitliches Erscheinungsbild für Ihr Unternehmen, am besten mit professioneller Hilfe. Die Entwicklung eines Logos, die Wahl von Schrift und Farbe, ist ein kompli-

zierter Vorgang. Schließlich muss das Ergebnis für alle Anwendungen passen – von der Visitenkarte über Flyer und Internetseite bis zum Bauschild. Planen Sie dafür und für Ihre Werbemaßnahmen genügend Geld ein.

Es gilt, Marketing zu planen und zielgerichtet einzusetzen. Ein geplanter und wirtschaftlicher Einsatz wird Sie bekannter und für die Kund*innen attraktiver machen. Damit werden Sie wettbewerbsfähiger und erhöhen Ihre Marktchancen, verbessern die Motivation bei den Mitarbeitenden und steigern somit die Produktivität Ihres Betriebes. Daraus resultieren wiederum höhere Erträge.

Trotz gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen kann sich jedes Unternehmen durch sein Marktverhalten die eigene spezielle Konjunktur gestalten.

Für ein zielgerichtetes Marketing, sollten Sie sich folgende prinzipielle Fragen stellen und die Antworten im Businessplan schriftlich fixieren

- Welche Produkte und Dienstleistungen will ich meinen Kund*innen anbieten?
- Wer sind die für diese Produkte und Leistungen infrage kommenden Kundenzielgruppen?
- Mit welchen Argumenten kann ich diese potenziellen Kund*innen überzeugen, bei mir zu kaufen?
- Mit welchen Marketingaktivitäten kann ich diese Kund*innen am effizientesten erreichen?
- Wie gestalte ich meine Preispolitik im Hinblick auf diese Kund*innen?

Aktuelle Entwicklungen und Trends

Die demografische Entwicklung der Gesellschaft und der damit verbundene Wertewandel verändern die Märkte immer schneller – eine echte Chance für spezialisierte Handwerksunternehmen!

Berücksichtigen Sie diese Entwicklungen bei Ihren Überlegungen, welche Produkte und Dienstleistungen Sie welchen Kund*innen anbieten wollen.

Diese Entwicklungen sollten Sie in Ihrem Marketingkonzept berücksichtigen

- Unsere Gesellschaft altert. Dies ist kein Trend im eigentlichen Sinne, sondern eine Tatsache. Das Erhalten und Pflegen spielt künftig eine größere Rolle als der Neubau oder der Erwerb. Sicherheits- und Bequemlichkeitsansprüche steigen. Kunden werden anspruchsvoller; Beratung und Betreuung bestimmen die Kundenzufriedenheit.
- Gesundheit und Umwelt stehen im Vordergrund. Gefragt sind Betriebe, die intelligente Lösungen bieten zur Reinhaltung von Luft, Wasser und Boden, zur Reduzierung von Emissionen, zur Einsparung von Energie und Wasser sowie zur Vermeidung und Wiederverwertung von Abfällen. Produkte zum gesunden Leben stehen hoch im Kurs.
- Viele Kund*innen wünschen sich echte Serviceanbieter*innen. Leistungen aus einer Hand, Durchführung von Leistungen in Abwesenheit, regelmäßige Renovierungs-Checks (Möbel, Heizung, Dach, Kleidung, Schuhe usw.) werden immer stärker nachgefragt. Dadurch steigt der Druck, sich zu Kooperationen zusammenzuschließen.
- Höhere Einkommen verstärken die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen und teuren Produkten.
- Der Trend zum „Do-it-yourself“ hält an.
- „Outsourcing“ lautet das Schlagwort. Die Industrie verringert ihre Fertigungstiefe und vergibt immer mehr Aufträge und Dienstleistungen an kleine, leistungsfähige Betriebe.
- Der Bedarf an Dienstleistungen steigt sowohl bei Privatkunden (Freizeitgestaltung, Urlaub, Unterstützung und Pflege älterer und bedürftiger Menschen), bei der Industrie (Planungs- und Ingenieurleistungen, Pflege und Wartung, Reinigung, Sicherheit) als auch bei der öffentlichen Hand.
- Auch traditionelle, vielfach totgesagte Handwerke erleben eine Renaissance. So bietet z. B. die Restaurierung dem Handwerk die Möglichkeit, alte Handwerkstechniken wieder mit Leben zu erfüllen.

**Bei uns zählt
nicht, wo man
herkommt.
Sondern wo
man hinwill.**

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

WWW.HANDWERK.DE

Mitarbeitende

Im besten Fall floriert Ihr Unternehmen so, dass Sie die Arbeit nicht mehr allein bewerkstelligen können und Sie auf Dauer ohne qualifizierte Mitarbeitende nicht auskommen werden. Sicherlich werden fast alle Selbstständigen versuchen, die Arbeit so lange wie möglich allein zu schaffen, denn damit bleibt ihnen schließlich auch der gesamte Gewinn allein überlassen.

Doch spätestens wenn immer mehr Kund*innen abgesagt werden muss, weil neue Aufträge nicht mehr übernommen werden können, wenn die familiäre Situation darunter leidet oder wenn der Selbstständige kurz vor dem Ausbrennen steht, ist es an der Zeit, Mitarbeitende einzustellen.

Die ersten Überlegungen drehen sich meistens um Freunde, Bekannte oder ehemalige Kolleg*innen. Es ist sicherlich wichtig, dass Ihnen Ihre Mitarbeitenden sympathisch sind, aber das alleine ist nicht ausschlaggebend. Die Suche muss also anders ablaufen. Sie müssen sich im Klaren darü-

ber sein, was Sie von der*dem einzustellenden Mitarbeitenden erwarten, welche Leistungen erbracht werden sollen und welche Vorkenntnisse dafür notwendig sind.

In Kurzform bringen Sie die Anforderungen in eine Stellenbeschreibung, die Sie für die Ausschreibung benötigen.

Nicht zu vergessen ist auch, welchen Umfang die Stelle haben soll. Denn sicherlich ist der Kostenfaktor nicht unwichtig.

Nach diesem gewünschten Anforderungsprofil schreiben Sie die Stelle aus. Denkbar ist eine Anzeige in einer Zeitung sowie die Suche über den Arbeitgeberservice der Agentur für Arbeit, in verschiedenen Stellenportalen im Internet und ihrer eigenen Webiste oder über eine Zeitarbeitsfirma. Auch in den Sozialen Medien sollten Sie ihre Stellenausschreibung platzieren. Anschließend prüfen Sie die eingehenden Bewerbungen. Lassen Sie sich auch über Zuschüsse und Förderungsmaßnahmen für die Einstellung beraten.



Information

Sie müssen sich im Klaren darüber sein, was Sie von der*dem einzustellenden Mitarbeitenden erwarten, welche Leistungen erbracht werden sollen und welche Vorkenntnisse dafür notwendig sind.

»» *Mitarbeitende können alles: wenn man sie weiterbildet, wenn man ihnen Werkzeuge gibt, vor allem aber, wenn man es ihnen zutraut.* ««





Finanzierung

Für die Finanzierung Ihrer Existenzgründung können Sie verschiedene Geldquellen nutzen:

- Eigenkapital (erspartes Kapital, Schenkungen, vorhandene Maschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge usw.)
- Öffentliche Finanzhilfen
- Darlehen und Kredite von Banken und Versicherungen
- Lieferantenkredite
- Beteiligungskapital
- Gesellschafterdarlehen
- Mezzaninkapital

Das Eigenkapital ist die wichtigste Geldquelle für eine erfolgreiche Existenzgründung. Vor der Aufnahme von Fremdmitteln sollten Sie sich einen Überblick über die Höhe Ihrer verfügbaren Eigenmittel verschaffen.

Meist sind die finanziellen Mittel knapp bemessen. Fremdkapital aufnehmen ist jedoch ein ganz normaler Vorgang. Solange Sie sinnvolle Investitionen für Ihren Betrieb tätigen und damit Vermögenswerte schaffen, ist die Aufnahme von Fremdkapital ratsam.

Wichtige Finanzierungsregeln

- Das Anlagevermögen (Grundstück, Gebäude, Maschinen, Werkzeuge, Einrichtungsgegenstände, Fahrzeuge usw.) sollte vorwiegend mit Eigenkapital und langfristigen Krediten finanziert werden. Auch ein Teil des Umlaufvermögens (z. B. Vorräte) lässt sich in die langfristige Finanzplanung einbeziehen.
- Die Laufzeit der Darlehen sollte der Nutzungsdauer der finanzierten Investitionen entsprechen.
- Achten Sie jederzeit auf die Zahlungsfähigkeit Ihres Betriebes. Liquidität geht vor Rentabilität!

Fördermöglichkeiten

Die Finanzierung der Neugründung oder Übernahme eines Handwerksbetriebes wird vom Staat mit öffentlichen Förderdarlehen unterstützt. Neben einem Zinsvorteil bieten diese Darlehen weitere Vorzüge durch tilgungsfreie Anlaufjahre, vorzeitige Rückzahlungsmöglichkeiten und – bei einigen Programmen – einer anteiligen Mithaftung der Förderbank.

Diese Darlehen werden bei Banken oder Sparkassen beantragt. Die Kreditinstitute refinanzieren die von Ihnen ausgereichten Mittel bei öffentlichen Förderbanken. Die wichtigsten Institute sind für Niedersachsen die NBank (www.nbank.de) und für den Bund die KfW-Mittelstandsbank (www.kfw-mittelstandsbank.de).

Bei fehlenden oder nicht ausreichenden Sicherheiten kann Sie darüber hinaus die Niedersächsische Bürgschaftsbank (www.nbb-hannover.de) durch eine Bürgschaft bei der Kreditgewährung unterstützen.

Zu beachten ist, dass diese Mittel noch vor Investitionsbeginn beantragt werden müssen. Auf die Gewährung der staat-

lichen Finanzierungshilfe besteht kein Rechtsanspruch. Die Gründer*innen müssen nachweisen, dass das Vorhaben eine dauerhafte und tragfähige Existenz bietet. Dies geschieht am besten durch die Vorlage eines Businessplans.

Darüber hinaus existieren Coaching-Mittel, über die das Beratungshonorar für freiberufliche Unternehmensberatungen, die Unternehmer*innen in der Gründungs- oder Übernahmephase fachlich begleiten und coachen, gefördert werden kann.

Eine Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus kann unter bestimmten Voraussetzungen durch die Agentur für Arbeit gefördert werden.

Informieren Sie sich über die Fördermöglichkeiten Ihres Gründungs- oder Übernahmeporhabens bei Ihrer Handwerkskammer. So ist z. B. eine Förderung im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ möglich. Weiterhin gibt es unter Umständen Förderungen oder Investitionszuschüsse der Landkreise, Städte oder Gemeinden.



Persönliche und betriebliche Absicherung

Bevor Sie sich ganz auf die betrieblichen Aufgaben konzentrieren, sollte Ihr persönlicher Vorsorge-Rahmenplan bestehen. Für die Absicherung von Risiken im privaten wie im betrieblichen Bereich sind Sie selbst verantwortlich. Es gilt: Es gibt keine Patentrezepte, jeder Fall ist individuell zu lösen. Lassen Sie sich von Versicherungsfachleuten beraten, wie Sie Ihr persönliches und betriebliches Vorsorgekonzept gestalten.



Ihre betrieblichen Risiken

Bei den Betriebsversicherungen sollten Sie zunächst prüfen, welche Risiken wirklich versicherungswürdig sind.

Betriebshaftpflichtversicherung

Bei der Betriebshaftpflichtversicherung, die Sie vor Schadenersatzansprüchen von Vertragspartnern, Besuchern und sonstigen Dritten absichern soll, existieren berufsspezifische Deckungskonzepte; die Prämien richten sich meistens nach der Lohnsumme oder werden je Person berechnet. Klären Sie daher immer die günstigere Alternative. Erstellen Sie eine vollständige Betriebsbeschreibung für die Versicherung, damit alle Risiken abgedeckt werden. Eine Betriebshaftpflicht bewahrt Sie jedoch nicht vor Haftungsansprüchen aufgrund mangelhafter oder nicht erbrachter

Erfüllungsleistungen. Hier gilt der Spruch: „Murks ist nicht versicherbar!“ Unter dem Strich gilt aber: Jeder Betrieb sollte eine derartige Versicherung haben.

Sonstige Sachversicherungen

Sie können Ihr Betriebsinventar durch eine Geschäftsinhalteversicherung schützen. Hier können Sie – je nach Bedarf – die Risiken Feuer, Einbruch/Diebstahl, Vandalismus, Leitungswasser und Sturm in Ihre Police mit einschließen. Der Geschäftschaden aus einer Betriebsunterbrechung ist als Zusatz versicherbar. Die Geschäftsinhalteversicherung ist eine Neuwertversicherung. Sie erhalten also bei einem Schaden nicht den Zeitwert ersetzt, sondern den Neuwert, um die Ersatzinvestition auch realisieren zu können.



Ihre private Sicherheit

Krankheit

Seit 2009 besteht die allgemeine Krankenversicherungspflicht. Selbstständige haben die Möglichkeit, sich entweder gesetzlich freiwillig oder privat zu versichern. Achten Sie darauf, dass Ihre Krankenversicherung eine bedarfsgerechte Absicherung des Entgeltausfalles bei Krankheit, z. B. durch Kranken(tage)geld beinhaltet.

Unfall

Eine Unfallversicherung (UV) gehört ebenfalls zu den wichtigen Bausteinen der privaten Absicherung. Sie können sich bei Ihrer Berufsgenossenschaft (gesetzl. UV) oder einer privaten Versicherung freiwillig versichern. Klären Sie aber vorab, ob Sie zu einer der wenigen Berufsgruppen gehören (z. B. Friseur*innen, Fotograf*innen), für die bei der Berufsgenossenschaft eine Versicherungspflicht für Inhaberinnen und Inhaber besteht. Für den Fall, dass Sie einen

Arbeits- oder Wegeunfall oder eine Berufskrankheit erleiden, übernimmt die Berufsgenossenschaft zunächst die Rehabilitation und zahlt Ihnen im Invaliditätsfall eine Rente, deren Höhe sich am Schweregrad der Invalidität bemisst. Private Unfallversicherungen zahlen eine Rente oder einen Einmalbetrag aus. Hier sind nicht nur Berufsunfälle sondern auch Privatunfälle versichert.

Berufsunfähigkeit

Der Eintritt einer Berufsunfähigkeit in jungen Jahren ist zwar statistisch weniger wahrscheinlich, hat aber umso fatalere monetäre Folgen, da Sie um die Möglichkeit gebracht werden, sich ein eigenes Vermögen zu erarbeiten. Sichern Sie sich mit einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung ab, die Ihnen im Fall der Fälle eine ausreichende monatliche Rente garantiert. Da diese private Rentenzahlung mit dem



Eintritt in den Ruhestand endet, muss die Berufsunfähigkeitsabsicherung mit der eigenen Altersversorgung abgestimmt sein.

Altersvorsorge

Die meisten selbstständigen Handwerker*innen können wählen, ob sie sich gesetzlich rentenversichern (GRV) oder privat für das Alter vorsorgen. Im Bereich der zulassungspflichtigen Handwerke (siehe Seite 6) müssen Sie allerdings mindestens 216 Monatsbeiträge in die GRV eingezahlt haben, bevor Sie sich befreien lassen können. Das gilt für Einzelunternehmer*innen oder für Gesellschafter*innen in Personengesellschaften, die die Eintragungsvoraussetzungen in ihrer Person erfüllen.

Die gesetzliche Rente bildet das Fundament für die eigene Altersversorgung. Die Entwicklung der Altersstruktur in unserer

Gesellschaft, welche die GRV stark beeinträchtigt, macht es gerade für junge Handwerker*innen unumgänglich, sich eigenverantwortlich eine zusätzliche private Altersversorgung aufzubauen.

Arbeitslosigkeit

Sie haben in den ersten drei Monaten nach Aufnahme Ihrer selbstständigen Tätigkeit die Möglichkeit, sich bei der Agentur für Arbeit freiwillig gegen das Risiko der Arbeitslosigkeit zu versichern.

Dazu müssen Sie innerhalb der letzten 24 Monate mindestens zwölf Monate in einem Versicherungspflichtverhältnis gestanden haben und zukünftig Ihre selbstständige Tätigkeit mindestens 15 Stunden wöchentlich ausüben.



Anmeldungen

Die Gründungsformalitäten sollten Sie erst dann erledigen, wenn Sie den Gründungstermin festlegen können, alle wichtigen Fragen geklärt sind und die Finanzierung steht. Öffentliche Fördermittel, Kredite und andere Zuschüsse müssen bereits vorher beantragt oder bewilligt sein. Die Handwerkskammer informiert Sie, wo Sie Ihren Betrieb melden müssen.

Handwerkskammer

Sie dürfen Ihr Handwerk nur dann als stehendes Gewerbe betreiben, wenn Sie die Eröffnung des Betriebes der Handwerkskammer anzeigen und Ihre geplanten Tätigkeiten in die Handwerksrolle oder das entsprechende Verzeichnis eintragen lassen (vgl. S. 6 zu den Eintragungsvoraussetzungen). Bitte klären Sie deshalb schon am Anfang Ihrer Überlegungen die handwerksrechtlichen Voraussetzungen für das geplante Vorhaben.

Gewerbeamt

Jedes Gewerbe muss bei dem für den Betriebssitz zuständigen Gewerbeamt angemeldet werden. Von dort werden weitere Behörden informiert, u. a. das Finanzamt, Berufsgenossenschaften, Handwerkskammer und Industrie- und Handelskammer. Warten Sie nicht erst ab, bis Sie von den anderen Institutionen angeschrieben werden. Es ist schneller und sicherer, wenn Sie direkt Kontakt aufnehmen und sich anmelden.

Handelsregister

Einzelunternehmer*innen, deren Geschäftsumfang, Umsatzhöhe und Vermögen vergleichsweise gering sind, müssen nicht im Handelsregister eingetragen werden, können dies aber freiwillig tun. Erst wenn der Betrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, ist eine Eintragung notwendig. Unternehmen in den Rechtsformen GmbH, Unternehmungsgesellschaft (haftungsbeschränkt), KG und OHG müssen zwingend im Handelsregister eingetragen werden. Die Eintragung erfolgt über ein Notariat.

Finanzamt

Nach der Gewerbebeanmeldung erhalten Sie Ihre betriebliche Steuernummer (die zwingend erforderlich für die Rechnungsstellung ist) sowie einen Erhebungsbogen, in dem Sie – neben der Beantwortung allgemeiner Fragen – vor allem Angaben hinsichtlich des zu erwartenden Umsatzes, Gewinns und des Betriebsvermögens machen müssen. Auf dieser Grundlage wird die Höhe der Einkommensteuer- und Gewerbesteuer-Vorauszahlung festgelegt. Diesen Fragebogen sollten Sie deshalb am besten in Abstimmung mit Ihrer* Ihrem Steuerberater*in ausfüllen.

Berufsgenossenschaften

Jede*r Unternehmer*in gehört kraft Gesetz der zuständigen Berufsgenossenschaft (BG) an – auch wenn keine Mitarbeitenden beschäftigt werden. Deshalb sind Sie verpflichtet, die Gründung Ihres Unternehmens binnen einer Woche nach tatsächlichem Betriebsbeginn der BG anzuzeigen. Wenn Sie unsicher sind, welche BG für Sie zuständig ist, erkundigen Sie sich bei der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung: www.dguv.de

Tarifliche Sozialkassen

In bestimmten Wirtschaftszweigen besteht durch jeweils allgemeinverbindlichen Tarifvertrag für alle Arbeitgeber*innen die Verpflichtung, an Sozialkassen-Verfahren teilzunehmen. Zu diesen Wirtschaftszweigen gehören z. B. das Baugewerbe, Dachdecker, Maler und Lackierer, Gerüstbauer, Schornsteinfeger oder Steinmetze und Steinbildhauer. Klären Sie unbedingt ab, ob für Ihr Unternehmen eine Pflichtmitgliedschaft besteht. Nur so können Sie teure Beitragsnachforderungen ausschließen. Die Prüfung erfolgt individuell durch die jeweilige Beitrags-Einzugsstelle.

Agentur für Arbeit

Erst wenn Sie zum ersten Mal Mitarbeitende, Minijobber oder Auszubildende beschäftigen möchten, brauchen Sie eine Betriebsnummer von der Agentur für Arbeit. Den Antrag können Sie online beim Betriebsnummern-Service der Bundesagentur für Arbeit stellen. Die Betriebsnummer wird für die Meldung zur Sozialversicherung benötigt.

Branchenspezifische Versorger

In verschiedenen Branchen kommen weitere Anmeldungen auf Sie zu. Beispielsweise bei den örtlichen Strom- und Gasversorgern, die eigene Installateurverzeichnisse führen, oder bei der Präqualifizierungsstelle in den Gesundheitshandwerken zur Abrechnung mit den Krankenkassen.



Checkliste zur Vorbereitung

Diese Checkliste soll Ihnen helfen, an die wichtigsten Entscheidungen für Ihre Vorsorge sowie für Ihr Unternehmen zu denken.





Vorsorgeentscheidungen, die Sie treffen müssen

Krankenversicherung

Mitgliedschaft in der gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung. Abschluss einer zusätzlichen Kranken(tage)geldversicherung.

Rentenversicherung

Sofern Sie der Pflichtversicherung unterliegen, beginnt diese grundsätzlich mit der Betriebsaufnahme. Prüfen Sie Ihre Versicherungspflicht und nutzen Sie ggf. Ermäßigungen für Existenzgründende. Aufbau einer privaten Altersversorgung. Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung prüfen.

Arbeitslosenversicherung

Prüfung der Möglichkeit einer freiwilligen Weiterversicherung bei der Agentur für Arbeit.

Unfallversicherung

Abschluss einer Unfallversicherung, wenn keine Unternehmensversicherung bei der Berufsgenossenschaft besteht oder als deren Ergänzung.

Betriebshaftpflichtversicherung

Die Betriebshaftpflichtversicherung deckt die Haftpflichtrisiken von Gewerbetreibenden ab.

Sonstige Sachversicherungen

Gebäudeversicherung, Feuerversicherung, Geschäftsinhalteversicherung, Betriebsunterbrechungsversicherung, Elektronikversicherung, Rechtsschutzversicherung usw.

Unternehmerische Fragen und Entscheidungen

Rechtsform Ihres Unternehmens

Fragen zur Haftung, zur Steuerbelastung, zur Firmierung und zum Gründungs- und Führungsaufwand. Bei Gründung einer Gesellschaft ist ein Gesellschaftsvertrag zu verfassen.

Ermittlung des Kapitalbedarfs

Exakte Ermittlung des Kapitalbedarfs für notwendige Investitionen. Auch die erste Ausstattung mit Waren und Material gehört zu den förderfähigen Investitionen.

Öffentliche Finanzierungsmöglichkeiten

Beantragen Sie öffentliche Darlehen grundsätzlich vor Investitionsbeginn. Nachfinanzierungen und Umschuldungen sind nicht möglich.

Liquiditätsplanung

Betriebswirtschaftliche Ermittlung eines ausreichenden Kontokorrent-Rahmens.

Abschluss schriftlicher Arbeitsverträge mit den Arbeitnehmer*innen

Abschluss von Arbeitsverträgen unter Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und Berücksichtigung von geltenden Arbeitsschutzregelungen.

Abschluss eines Ehegattenarbeitsvertrages

Mögliche Ersparnisse bei der Einkommen- und Gewerbesteuer; Aufbau vermögenswirksamer Leistungen; Arbeitnehmersparzulage; Möglichkeit der betrieblichen Altersversorgung; Entscheidung für Versicherungsfreiheit oder -pflicht in der Krankenversicherung; Aufbau eines eigenen Rentenanspruchs des Ehepartners; Arbeitslosenversicherung.

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Übergabe von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) vor jedem Vertragsabschluss – nicht erst mit der Rechnung! Verschiedene Fachverbände des Handwerks verfügen über branchenspezifische AGB-Muster.

Betriebsname

Prüfung der Zulässigkeit der gewählten Bezeichnung bzw. der Fortführung eines Firmennamens.

Geschäftspapiere

Werbewirksame Gestaltung und Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen.

Betriebsübernahme

Erstellen eines Übergabe-/Übernahme-Vertrages zur Klärung verschiedener Aspekte (u. a. Gewährleistungen, Haftungsrisiken, Wettbewerbsverbote).

Handwerkskammer Oldenburg
Theaterwall 32
26122 Oldenburg

Telefon 0441 232-0
wirtschaftsfoerderung@hwk-oldenburg.de
www.hwk-oldenburg.de

Bildquellen

argum/Falk Heller (Seite 1, 4, 8, 16, 22, 27, 28,30, 32)
argum/Thomas Einberger (Seite 34)
www.amh-online.de (Seite 2, 10, 12, 15, 21, 36, 38)

Text

Elke Spott, Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade
Svea Wagner, Handwerkskammer für Ostfriesland

Gestaltung/Layout

Torsten Bolhuis, Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade

Stand

11.07.2022