

Station 1: Die Entscheidung

Sind Sie ein Unternehmertyp?

- Ist die Selbstständigkeit der richtige Weg für Sie?
- Sind Sie fachlich qualifiziert?
- Haben Sie Erfahrungen in der Branche?
- Verfügen Sie über kaufmännisches Know-how?
- Steht Ihre Familie hinter Ihnen?
- Stehen Sie die Belastungen während der Startphase - und auch später - durch?

Lassen Sie sich beraten und gleichen Sie Schwächen aus

Besuchen Sie ein Gründungsseminar Ihrer Kammer oder Ihres Verbandes. Lassen Sie sich anschließend von einem Berater der Kammer oder des Verbandes, von einem freien Unternehmensberater oder anderen kompetenten Fachleuten helfen. Klären Sie:

- Zu welchen Fragen brauchen Sie Beratung?
- Wer kann Ihnen je nach Fragestellung weiterhelfen?
- Was sollten Sie beim Abschluss von Beraterverträgen beachten?
- Informieren Sie sich über die Beratungsförderung des Bundes

Station 2: Die Planung

Klären Sie Ihre Geschäftsidee.

Überlegen Sie sich, mit welchem Angebot Sie auf den Markt gehen wollen. Dafür müssen Sie Ihre zukünftigen Kunden, ihre Bedürfnisse, ihre Neigungen, ihr Kaufverhalten kennen lernen. Was genau wollen Sie ihnen anbieten? Finden Sie möglichst etwas Besonderes, was die Konkurrenz nicht hat. Verschaffen Sie sich dafür auch einen Überblick über die Konkurrenzsituation, vor allem auch an dem Standort, den Sie wählen.

Suchen Sie eine Geschäftsidee.

Wollen Sie sich selbstständig machen, haben aber noch keine zündende Geschäftsidee? Dann kommt für Sie vielleicht ein Franchise-Unternehmen in Frage, das Sie als Lizenz-Unternehmer führen können. Oder Sie übernehmen ein bestehendes Unternehmen. Unternehmensnachfolger sind in jeder Branche und für jede Unternehmensgröße gefragt.

Schreiben Sie Ihren Businessplan auf!

- Erklären Sie Ihre Geschäftsidee, beziehungsweise Ihr Vorhaben
- Beschreiben Sie Ihr Unternehmen
- Stellen Sie die Gründerperson/-en dar
- Beschreiben Sie Ihr Produkt, beziehungsweise Ihre Dienstleistung
- Beschreiben Sie Ihre Kunden
- Beschreiben Sie Ihre Konkurrenten
- Beschreiben Sie Ihren Standort
- Welche Lieferanten wollen Sie nutzen?
- Erläutern Sie Ihre Personalplanung
- Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung verkaufen?
- Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
- Welche Kommunikations- und Werbemaßnahmen wollen Sie ergreifen?
- Welche Rechtsform haben Sie gewählt?
- Welche Chancen und Risiken hat Ihr Vorhaben?
- Wie hoch ist der Kapitalbedarf?
- Wie können Sie diesen Kapitalbedarf decken?

Kalkulieren Sie Ihren Verdienst?

Wie auch immer Sie zu Ihrem eigenen Unternehmen finden: Überlegen Sie sich, ob sich die Gründung einer selbstständigen Existenz für Sie auszahlt. Lohnt sich der Aufwand? Reicht Ihnen der Gewinn, um Ihren gewohnten Lebensstandard zu halten?

Station 3: Der Finanzplan

Kalkulieren Sie das benötigte Startkapital!

Wie groß ist Ihr Kapitalbedarf für die Gründung und die Startphase? Machen Sie eine Aufstellung aller kurz- und langfristig relevanten Kostenpositionen.

Ermitteln Sie alle möglichen Finanzquellen!

Wieviel Geld steht Ihnen selbst zur Verfügung? Wer könnte Ihnen privat Geld leihen? Wer würde sich an Ihrem Unternehmen beteiligen? Prüfen Sie die Angebote der Kreditinstitute und die vielfältigen Förderprogramme des Bundes, der Bundesländer und auch der Europäischen Union.

Station 4: Das Unternehmen

Erledigen Sie alle notwendigen Formalitäten.

Bedenken Sie die Anforderungen von Behörden, Kammern, Berufsverbänden etc. Erkundigen Sie sich, für welche Vorhaben besondere Voraussetzungen und Nachweise, behördliche Zulassungen oder Genehmigungen erforderlich sind.

Sorgen Sie für das Finanzamt vor.

Stellen Sie sich von Anfang an auf neue Pflichten gegenüber dem Finanzamt ein.

Denken Sie an die Risikoversicherung im Unternehmen.

Kümmern Sie sich um ausreichende und geeignete Versicherungen für Ihr Unternehmen. Verschließen Sie nicht die Augen vor möglichen Risiken und Gefahren, sondern sorgen Sie mit den richtigen Maßnahmen vor.

Denken Sie an Ihre persönliche Absicherung und die Ihrer Familie.

Für berufliche Selbstständigkeit gibt es verschiedene Möglichkeiten, für Alter, Krankheit und Todesfall vorzusorgen. Wichtig ist, die Entscheidung für geeignete Versicherungen und Maßnahmen nicht auf die lange Bank zu schieben, sondern sich schon während des Gründungsprozesses beraten zu lassen.

Lassen Sie sich auch nach der Eröffnung weiter beraten.

Nach dem Unternehmensstart kommen neue Aufgaben auf Sie zu. Lassen Sie sich vor allem zu finanziellen Belangen weiter beraten. Fragen Sie Ihren Steuerberater. Oder engagieren Sie im Zweifelsfall einen Unternehmensberater.

- Haben Sie einen laufenden und aktuellen Überblick über die Einnahmen, Ausgaben und die Liquidität Ihres Unternehmens?
- Wie hoch ist Ihre Gewinnerwartung?
- Wie hoch ist Ihr Finanzbedarf?
- Haben Sie Ihre Kosten im Griff?
- Umfasst Ihr Controlling alle wesentlichen Unternehmensebenen?
- Ist Ihre Finanzierung gesichert oder benötigen Sie (zusätzliche) öffentliche Fördermittel?
- Sind Sie in der Lage, Krisensignale rechtzeitig zu erkennen und gegenzusteuern?

Station 5: Die Räumlichkeiten

Für bestimmte Branchen bieten Gründer- und Innovationszentren nicht nur geeignete Räumlichkeiten, sondern auch günstige Rahmenbedingungen für die Konzept-, Start- und erste Entwicklungsphase junger, insbesondere innovativer Unternehmen.

Dies geschieht überwiegend in drei Hauptfeldern:

1. Beratungs- und Unterstützungsleistungen für Unternehmensgründer und junge Unternehmen, Begleitung der Unternehmensentwicklung, Einbindung in das Kontakt- und Kommunikationsnetzwerk des Zentrums etc.
2. Ein differenziertes Angebot an Infrastruktur für die Unternehmen in den verschiedensten Bereichen, zum Beispiel vom temporär mietbaren Konferenzraum bis zur Präsentationstechnik, von Telekommunikation und Internetanbindung bis zu Laborausstattung, von klassischen Dienstleistungen wie Empfang, Postservice bis zu Projektmanagement etc.
3. Ein Angebot an Räumlichkeiten für den Start und die erste Entwicklung der Unternehmen in hoher Flexibilität hinsichtlich Zeit, Größe und Konditionen entsprechend deren Entwicklung.
4. Die Gründer- und Innovationszentren realisieren diese Grundaufgaben aus einer Hand mit hoher Effizienz und unter Einbeziehung eines Netzwerkes von Experten und Partnern.

(Quelle: Broschüre "Starthilfe" des Bundeswirtschaftsministeriums)