

# **Willkommen zum START-Seminar für Gründer**

Christian Brink  
Wirtschaftsförderung Rhein-Erft-GmbH  
Europaallee 33  
50226 Frechen (bei Köln)

## Zielsetzung des heutigen Tag

- Informationen zur unternehmerischen Selbständigkeit
- Entscheidungsgrundlagen verbessern
- Alternativen aufzeigen
- Abläufe verdeutlichen
- Fördermöglichkeiten darstellen
- Steuerliches Grundwissen vermitteln

## Ablauf des Seminars

---

Von der Idee zum Konzept	10:30 - 11:00 Uhr
Wichtige Elemente des Gründungskonzeptes	11:00 – 11:30 Uhr
Hilfen und Förderungen	11:30 – 12:00 Uhr
Gründungs und Anmeldeformalitäten	12:00 – 12:30 Uhr
Steuerliches Grundwissen	12:30 – 13:00 Uhr

## Gründungsboom in NRW

### ■ Zahlen, Daten, Fakten zur Gründung

Gründungen in NRW

• **2002: 24.000**

• **2003: 50.000**

• **2004: 65.500**

»38.700 ÜG; 26.800 EXGZ

- Thema Existenzgründung wird beworben
- „Ich-AG“ als Marketinginstrument

## Ideenfindung

---

### ■ Ideenfindungsprozess

- Eigene neue Geschäftsidee
- Vorhandene Geschäftsideen übernehmen
- Unternehmensübernahme
- Beteiligung

## **Bestandsaufnahme**

---

Vor jeder Gründung sollte eine **Bestandsaufnahme** zur Bewusstwerdung der eigenen **Fähigkeiten** und **Qualifikationen** gemacht werden.

- Was will ich? (Motivation zur Gründung)
- Wer bin ich? (Unternehmerpersönlichkeit)
- Was kann ich? (Fachliche Voraussetzungen)
- Was habe ich? (Finanzielle und Materielle Möglichkeiten)
  
- In einem zweiten Schritt sind die individuellen **Rahmenbedingungen** zu hinterfragen
  
- Was darf ich? (Rechtliche Möglichkeiten)

## Was will ICH

Analysieren Sie Ihre **Motive**, warum Sie sich selbständig machen möchten.

- Unabhängigkeit
- Verwirklichung der eigenen Ideen
- Keine Vorgesetzten
- Höheres gesellschaftliches Ansehen
- Höheres Einkommen
- Suche nach einer Alternative zur Arbeitslosigkeit
- Nicht „nur“ Hausfrau und Mutter sein
- Zeigen das ich nicht zum alten Eisen gehöre
  - **Hauptberufliche** Selbständigkeit
  - **Nebenberufliche** Selbständigkeit

## Wer bin ICH?

Eine unternehmerische Selbständigkeit erfordert **unternehmerisches Denken** und **Handeln**.

- Einsatzbereitschaft                      Zeit und Arbeitsintensität
- Stressbeständig                            Belastbarkeit unter wirtschaftlicher Unsicherheit
- Zielorientiertheit                         Sie wissen was Sie wollen
- Sozialkompetenz                          Umgang mit Kunden, Banken, Geschäftspartner...

Kommunikationsfähigkeit, Verhandlungsgeschick, Weitsicht  
Entscheidungsfreudigkeit, Durchsetzungsvermögen, Realitätssinn

## Was kann ICH?

---

Besinnen Sie sich auf Ihre **persönlichen Kompetenzen**.

- Ausbildungen und Qualifikation
- Fachliches Know-How (Erfahrungen)
- Kaufmännische / unternehmerische Kenntnisse
- Hobbys
- Interessen

## Was habe ICH

Unter welchen **Voraussetzungen** werden Sie starten.

- Quantitative Voraussetzungen
  - Finanziell
  - Materiell
  
- Qualitative Voraussetzungen
  - Netzwerke / Kontakte
    - Inland
    - Ausland
  - Vereine

## Was darf ICH

Welche gesetzlichen **Zulassungsvoraussetzungen** könnten Sie betreffen.

- Handwerksrolle
- Gesundheitszeugnisse
- Sachkundenachweise
- Konzession (z.B. Gaststättenkonzession)
- ...
-

## **Bestandsaufnahme (eigene Idee)**

- Aus der Bestandsaufnahme Ihrer persönlichen Kenntnisse, Fähigkeiten, Netzwerke, Materiellen, Finanziellen und rechtlichen Möglichkeiten ergeben sich in der Regel eine Reihe von Ideen die es wert sind, näher hinterfragt zu werden.
- Können und wollen Sie die Idee alleine oder mit Partnern verwirklichen?
- Hierzu sind die Vor- und Nachteile einer Teamgründung zu analysieren.

## Gründung alleine oder im Team (eigene Idee)

### **Die Vorteile einer Teamgründung**

- Ausgleich von persönlichen Stärken und Schwächen
- Bündelung unterschiedlicher Fähigkeiten
- Vereilte Risiken
- Kapitalbedarf wird von verschiedenen Personen erbracht
- Kundenkontakte addieren sich
- Möglichkeiten der Aufgabenteilung und gegenseitigen Vertretung

## Gründung alleine oder im Team

### **Die Nachteile einer Teamgründung**

- Zwang zur Einigkeit
- Gefahr uneindeutiger Aufgaben- und Verantwortungsverteilung
- Gefahr unklarer Absprachen und langsamer Entscheidungen
- Gefahr der Konzeptverwässerung
- Unternehmensgewinn muss von Anfang an für alle Teammitglieder und ggf. deren Familie reichen

Übereinstimmende langfristige Ziele, Vertrauen, der unbedingte Wille zur Zusammenarbeit und die „gleich Wellenlänge“ sind Grundvoraussetzungen für eine Teamgründung. Schließen Sie immer einen Gesellschaftsvertrag ab.

## **Vorteile von Franchise (vorhandene Idee)**

---

- Der Eintritt in den Markt wird beschleunigt, weil das System bekannt und etabliert ist.
- Der Franchise-Geber stellt einen getesteten Businessplan und dazu ein komplettes Leistungspaket zur Verfügung.
- Der Franchise-Geber hat durch langjähriges Marketing ein gutes Image aufgebaut und pflegt dieses permanent.
- Die Kreditwürdigkeit ist bei Banken höher, da das unternehmerische Risiko reduziert ist.
- Der FN kann Größenvorteile (z.B. bei Werbeaktionen oder Einkäufen) nutzen.
- Der Franchise-Nehmer ist dennoch selbständiger Unternehmer.

## Nachteile von Franchise (vorhandenen Idee)

- Abhängigkeit vom Franchisegeber
- Langfristige Abnahmeverpflichtungen
- Unternehmensgewinn werden durch direkte und indirekte Abgaben geschmälert wird
- Wenig oder keinen Einfluss auf die Produkte
- Mit gehangen mit gefangen! Wenn ein Franchisenehmer negativ in die Schlagzeilen gerät, fällt es auch auf alle anderen Franchisenehmer zurück
- Unseriöse und schlechte Franchisesysteme beschädigen den Ruf der Franchisebranche.

## Vorteile einer Unternehmensübernahme

- Das Unternehmenskonzept wird bereits gelebt und existiert nicht nur auf dem Papier.
- Standort, Produkte und – noch wichtiger- ein Kundenstamm sind bereits vorhanden.
- Die mühsame und gefährliche Startphase einer Neugründung entfällt.
- Die Perspektiven für bestehende und neue Ideen lassen sich quantifizieren, das Risikopotenzial schärfer eingrenzen.
- Ein eingespielter Apparat mit einer erfahrenen Führung erleichtert - zumindest in einer Übergangsphase – den Einstieg
- Übernahmen werden finanziell gefördert wie Neugründungen.

## Nachteile einer Unternehmensübernahme

- Das Unternehmen ist geprägt von seinem bisherigen Inhaber, was Ihren Einstieg erschweren kann.
- In aller Regel sind Neuinvestitionen notwendig, weil die vorhandenen Strukturen nicht dem aktuellen Stand entsprechen
- Verkrustete Strukturen und langjährige Mitarbeiter lassen selbst kleinste Veränderungen zu Pionieraufgaben werden.
- Sie übernehmen mit dem Unternehmen auch einzelne Mitarbeiter, Kunden und Produkte, die nicht in Ihr Konzept passen.
- Generationswechselkonflikte können dazu führen, dass interne Auseinandersetzungen wichtiger werden als die Wünsche der Kunden.

## Wie treffe ich die richtigen Entscheidungen?

Ob sie alleine, im Team, als Franchisenehmer oder als Geschäftsführer eines bestehenden Unternehmen starten wollen, sollten Sie wissend werden. Nur wer alle Alternativen kennt, kann die richtigen Entscheidungen treffen.

### ■ Wie werden Sie wissend:

- Nehmen Sie sich Zeit!
- Sammeln Sie alle relevanten Informationen
- Nehmen Sie Beratungen in Anspruch
- Führen Sie viele Gespräche mit der Familie, Freunden, potenzielle Kunden und potenzielle Lieferanten

## Wie treffe ich die richtige Entscheidung

- Informationen Sammeln
  - Broschüren, Bücher, Fachliteratur, Messen, Seminare, Internet ([www.go.nrw.de](http://www.go.nrw.de), [www.gib.nrw.de](http://www.gib.nrw.de), [www.move.nrw.de](http://www.move.nrw.de) ...)
  
- Fragen Sie Experten in den:
  - Wirtschaftsförderungen
  - Kammern (IHK, HWK)
  - Agentur für Arbeit
  - Regionalstellen „Frau & Beruf“
  - Berufsverbände
  - Freie Unternehmensberater
  - Steuerberater

**→ Wissen ist Macht! (Marktmacht!)**

---

Sie wollen Ihre Idee umsetzen, dann hören Sie jetzt, wie Sie ein Gründungskonzept erstellen.

**Was** (sind meine Produkte und DL) **kann ich**

**Wem** (wer sind meine Kunden)

**Wie** (ist mein Vertriebsweg) **und**

**Wo** (ist mein Standort) **zu**

**Welchem Preis** (Kostenkalkulation / Marktpreis) **verkaufen?**

**Vielen Dank!**

Christian Brink  
Wirtschaftsförderung Rhein-Erft-GmbH  
Europaallee 33  
50226 Frechen (bei Köln)