

Die Existenzgründung

Ein Beitrag von Dipl.-Kfm. Erwin Klier, Steuerberater/Wirtschaftsprüfer in Lauf

„Eine Existenzgründung hat viele Gesichter“, könnte locker und dennoch zutreffend formuliert werden. Da ist z.B. an die Existenzgründung im Rahmen der Unternehmensnachfolge, im Rahmen des Unternehmenskaufs oder im Rahmen der erstmaligen Selbständigmachung im Sinne der Neugründung eines Unternehmens und noch an weitere Variationen zu denken. Unter dem Zwang der engen Darstellungsmöglichkeit gehe ich nachfolgend nur auf die erstmalige Selbständigmachung im Sinne der Neugründung eines Unternehmens ein, da sie in meinem Beratungsumfeld die häufigste Variante darstellt.

Der Weg in die Selbständigkeit bringt viele Chancen, aber auch Risiken mit sich. Jeder, der ein eigenes Unternehmen gründet, erlebt diese Phase als berufliche und persönliche Herausforderung. Neues kommt hinzu und Erlerntes kann auf vielen Ebenen angewendet werden. Im Kern kann davon ausgegangen werden, dass der Existenzgründer die fachlichen Kenntnisse für das eigene Produkt oder die Dienstleistung hat. Darüber hinaus wird er jedoch mit einer Vielzahl von Problemfeldern konfrontiert, so dass es sinnvoll ist, dass er sich im Vorfeld fachlich beraten lässt. Eine wichtige Anlaufstation ist hier sicherlich der Steuerberater, am besten natürlich ein Steuerberater, der sich auch schwerpunktmäßig mit Existenzgründungsberatungen befasst.

Nachfolgend sollen die möglichen Stationen aufgezeigt werden und ein kurzer Überblick über die Fördermöglichkeiten gegeben werden.

A) Die Geschäftsidee

Am Anfang eines jeden Unternehmertums steht immer eine Geschäftsidee. Ausgangspunkt dieser Idee wird häufig die ausgeübte angestellte Tätigkeit sein, manchmal erfolgt diese Idee auch quasi aus der Zwangssituation der drohenden Arbeitslosigkeit heraus.

Häufig gilt hier der Grundsatz: „Je einfacher, desto besser“

Ist die Idee geboren, heißt es sich einen ersten Überblick über die Wettbewerbssituation zu verschaffen. Soweit ein Wettbewerb, wie meist bereits vorhanden ist, sollten die Produkte bzw. Dienstleistungen dieser Wettbewerber kritisch auf Schwächen und Stärken durchforstet werden. Das Vermeiden der Schwächen bietet gleichzeitig die Möglichkeit eines Wettbewerbsvorteils, das Beachten der Stärken erspart einem, „das Rad sozusagen nochmals zu erfinden“.

B) Informationsquellen

In dieser Erstphase ist die Informationsbeschaffung aus meiner Sicht ein wichtiger Punkt. Wer über einen Internetzugang verfügt, kann hier unter der Eingabe eines Stichwortes bei einer der zahlreichen Suchmaschinen relativ schnell und kostengünstig einen Überblick über das Marktgeschehen des angestrebten Unternehmenszwecks bekommen. Am effektivsten arbeitet aus meiner Sicht die Suchmaschine www.google.de.

Im Handwerks- bzw. Gewerbebereich sind sehr gute Anlaufstellen die Handwerkskammern sowie insbesondere auch die Industrie- und Handelskammern.

C) Der Geschäftsplan

Ein Geschäftsplan, neudeutsch Businessplan, ist absolut unabdingbar. Nicht nur, weil dieser Geschäftsplan von den Banken bzw., falls Überbrückungsgeld oder ein Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) beantragt werden soll, von den Arbeitsämtern angefordert wird, sondern, da er den Gründer auch zwingt nach der ersten Marktanalyse seine Idee in Zahlen zu fassen. Soweit der Gründer hier alleine nicht weiterkommt, ist die Zusammenarbeit mit einem Steuerberater anzuraten.

Der Businessplan hat, vereinfacht ausgedrückt, den Sinn, die geplanten Einnahmen den geplanten Ausgaben gegenüber zu stellen, um so eventuelle Liquiditätsengpässe erkennen zu können. Er sollte sinnvoller Weise einen Zeitraum von 3 Jahren umfassen. Natürlich fragen hier viele Gründer: „Woher soll ich wissen, was ich nächstes oder gar übernächstes Jahr verdienen werde?“ Dies ist sicherlich richtig, aber dies macht die Erstellung eines solchen Plans alles andere als überflüssig. Gerade die Notwendigkeit Zahlen zu planen und aufs Papier zu bringen bringt einen auf Einflussfaktoren und Kosten, an die man in der Ersteuphorie nicht denkt.

Ausgangspunkt der Einnahmen – Ausgabenplanung muss die vernünftige Planung des voraussichtlichen Kapitalbedarfs sein. Der wiederum ist abhängig von den geplanten Investitionen, wie z.B. der Geschäftsausstattung, etc., sowie den voraussichtlichen Vorlaufkosten.

Für die Investitionen sollten Vergleichsangebote eingeholt werden, bei der Planung der Vorlaufkosten sind insbesondere Personalaufwendungen, Miete, Versicherungen, Werbekosten und natürlich, soweit ein Produktionsbetrieb vorliegt, die Lagererstaussattung mit Material und Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen. Vorlaufkosten heißen diese Kosten deshalb, da sie zeitlich vor den ersten Einnahmen anfallen.

Spätestens beim Erstellen des Businessplans sollten sich Gedanken über Liefer- und Kundenbeziehungen gemacht werden. Einen sehr guten Einstieg bietet hier das Branchenfernsprechbuch (Gelbe Seiten) und das umfassende Werk „Wer liefert was“. Dieses Werk kann übrigens bei der Industrie- und Handelskammer in Nürnberg kostenlos eingesehen werden.

Steht der Kapitalbedarf fest, so ist zu prüfen, wie viel davon als Eigenkapital erbracht werden kann. Der darüber hinaus gehende Kapitalbedarf muss durch Fremdkapital abgedeckt werden. Für die Beschaffung des Fremdkapitals gibt es eine Reihe von Förderprogrammen, Anlaufstation für die Antragstellung ist hier im Regelfall die Hausbank.

Nachdem die Konditionen des Fremdkapitals den Businessplan beeinflussen und wiederum der Businessplan oft Voraussetzung für die Zusage von Fremdkapital ist, muss in diesem Bereich besonders intensiv mit dem Steuerberater oder sonstigen Berater zusammengearbeitet werden. Weitere Finanzierungsinstrumente könnten Leasing oder die Aufnahme von Beteiligten sein.

D) Fördermöglichkeiten

Für Arbeitslose besteht die Möglichkeit bei den Arbeitsämtern Überbrückungsgeld für bis zu sechs Monaten anstelle dem Arbeitslosengeld oder einen Existenzgründungszuschuß für 3 Jahre zu beantragen. Darüberhinaus ist die Förderung für begleitendes Coaching bis zu 1.000 € im Erstjahr nach Gründung möglich. Grundsätzlich kann einem die Hausbank bzw. der Steuerberater einen ersten Überblick über die in Frage kommenden Fördermöglichkeiten beschaffen. Am verbreitetsten sind hier die Fördermöglichkeiten durch die deutsche Ausgleichsbank und die Kreditanstalt für Wiederaufbau. Beispielhaft sei hier das Eigenkapitalhilfedarlehen, das Startgeldprogramm und das Beschäftigungs- und Qualifizierungsprogramm zu nennen. Die Fördermöglichkeiten sind sehr umfangreich, mit Hilfe einiger Programme kann auch die Darlehensgewährung der Hausbanken durch Stellung von Bürgschaften erleichtert werden.

Wichtige Internetadressen sind auf meiner Homepage www.erwinklier.de und hier unter dem Punkt "Service" zusammengestellt und direkt abrufbar.

E) Die Selbstprüfung

Eine erfolversprechende Existenzgründung setzt natürlich wesentliche persönliche Eigenschaften und Fähigkeiten voraus. Die muss jeder Existenzgründer selbstkritisch abfragen und prüfen. Die typischen Eigenschaften des erfolgreichen Selbständigen sind aktiv, selbstbewusst, risikofreudig, entschlossen, durchsetzungsfähig, kontaktfreudig und belastbar.

Darüber hinaus sollte sich jeder Existenzgründer kritisch fragen, ob z.B. auch seine Familie seine Entscheidung zur Selbständigmachung mitträgt.

F) Fazit

Vorstehendes ist bitte nur als Kurzbehandlung des Themas zu verstehen. Weitere wichtige Punkte sind stichwortartig: Standortanalyse, mögliche Marketingmaßnahmen, Ermittlung des Personalbedarfs, Wahl der richtigen Rechtsform, Versicherungen zur Risikominimierung, notwendige Genehmigungen. Die Bandbreite der zu beachtenden Punkte ist groß und hat häufig abschreckende Wirkung. Ist jedoch der Entschluss zur Gründung gefasst und besteht nach einer gewissenhaften Erstprüfung ein realistischer Bedarf an dem geplanten Angebot, so sollten einem die anstehenden Verwaltungsgänge nicht den Mut nehmen. Ausdauer und Zähigkeit ist in der Durchsetzungsphase der Geschäftsidee gefragt, wenn alle Stricke reißen kann unter Umständen das Netzwerk der Familie und Freunde den Weg in die Selbständigkeit doch gelingen lassen.