



Innovation.
On site.
On demand.
www.solcom.de



LEITFADEN GRÜNDUNG SCHRITT FÜR SCHRITT

Planen Sie den Sprung in die Selbstständigkeit

GRÜNDUNG SCHRITT FÜR SCHRITT

PLANEN SIE DEN SPRUNG IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Für die Existenzgründung gibt es zahlreiche gute Argumente, aber auch einige Hürden und eine Reihe notwendiger Überlegungen. Mitentscheidend für den Erfolg als Selbständiger sind die genaue Planung und richtige Vorbereitung.

Mit diesem Leitfaden möchten wir Ihnen eine Orientierungshilfe an die Hand geben mit den wichtigsten Schritten und Punkten bei einer Gründung. Detaillierte Ausführungen und Inhalte zu jedem der vorgestellten Themen finden Sie im Freiberufler Blog. Die weiterführenden Inhalte sind im jeweiligen Bereich verlinkt.

WICHTIGE FRAGEN VOR DER GRÜNDUNG

- › Bin ich als Freiberufler geeignet – fachlich und persönlich?
- › Sind meine privaten Verhältnisse mit der Freiberuflichkeit vereinbar (Familie, Gesundheit)?
- › Verfüge ich über grundlegendes kaufmännisches Wissen?
- › Wird Nachhilfe bei BWL nötig?
- › Ist Beratung bzw. Coaching notwendig?

Die wichtigste Frage, die Sie sich vorab stellen sollten, ist, ob Sie sich selbst als Unternehmer sehen und ob Sie dafür die richtige Persönlichkeit sowie die fachliche Eignung haben. Dies sollten Sie sich im Vorfeld genau bewusst machen. Dazu gehört auch, eine Gründung im Vorfeld mit Ihrem privaten Umfeld, besonders der Familie, abzusprechen. Gerade in der Anfangszeit, aber auch darüber hinaus, ist deren Unterstützung wichtig.

Daneben sollten sie sich fragen, ob Sie bereits das wichtige kaufmännische Wissen eines Unternehmers haben, Handwerkszeug wie Controlling oder die Organisation betrieblicher Abläufe. Haben Sie dies nicht oder sind sich nicht sicher, können Sie sich beraten lassen, u.a. bei der IHK. Eventuell ist auch ein persönliches Coaching sinnvoll.

GESCHÄFTSIDEEN ENTWICKELN UND PRÜFEN

- › Marktanalyse/Chancen und Risiken
- › Zielgruppenermittlung
- › Was sind meine fachlichen Kompetenzen?
- › Businessplan schreiben

Haben Sie die Frage nach Ihrer persönlichen Eignung zum Gründer geklärt, gilt es nun, die Geschäftsidee zu verfeinern und auf ihre Tauglichkeit zu überprüfen: Wie groß bzw. kaufkräftig ist der Kundenstamm? Wie groß ist der Wettbewerb? Was macht Ihre Geschäftsidee besonders, wie unterscheidet sie sich vom Wettbewerb? Welche Risiken bestehen? Sind die persönlichen Fachkenntnisse ausreichend? Wo liegen Ihre Stärken? Wie können Sie diese einsetzen?

WIRTSCHAFTLICHES

- › Finanzen / Kapitalbedarf
- › Fördermittel?
- › Brauche ich eine Finanzierung?
- › Büroräume

Ist die grundsätzliche Vorbereitung erledigt, sollten Sie als nächstes ihren Kapitalbedarf berechnen. Neben Anschaffungen sollten Sie auch die Anlaufphase beachten. Es ist nicht unüblich, dass Sie in den ersten Monaten nicht ausgelastet sind und sich dies bei den Einnahmen bemerkbar macht. Laufende Kosten haben Sie trotzdem. Sollte Ihr Eigenkapital nicht ausreichen, sollten Sie über eine Finanzierung nachdenken. Dies können Förderprogramme für Existenzgründungen sein oder aber auch Kredite. Weitere Hinweise zu Förderprogrammen finden Sie hier: www.foerderdatenbank.de. Auf etwaige Kreditgespräche sollten Sie sich gründlich vorbereiten und Ihren Businessplan vorstellen, das Herzstück Ihrer Gründung. Lesen Sie dazu unseren speziellen Leitfaden „Businessplan“.

Es ist nicht unüblich, dass Sie in den ersten Monaten nicht ausgelastet sind. Laufende Kosten haben Sie trotzdem.

ORGANISATION

- › Büroräume
- › Ausstattung

Wichtig ist auch die Auswahl des richtigen Arbeitsortes. Ihre Räumlichkeiten können auch bei der Steuer eine Rolle spielen. Nach erfolgreicher Gründung wird das Finanzamt mit einem „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“ auf Sie zukommen. Als erstes bietet sich hierbei sicherlich das Homeoffice an. Eventuell teure Anschaffungen können sich auch mieten lassen. Wer gerne im Austausch steht, sucht nach Coworking-Plätzen.

RECHTLICHES

- › Welche Rechtsform ist die richtige für mich?
- › Namensgebung
- › Nachhilfe bei rechtlichen Fragen?
- › Scheinselbstständigkeit
- › Checkliste Freiberufler oder Selbstständiger -> Checkliste Wirtschaftsministerium
- › Kammerpflicht prüfen

Die zu 100 % passende Rechtsform gibt es nicht und diese kann sich mit der Entwicklung des Unternehmens auch noch ändern. Doch trotzdem ist die Wahl der Rechtsform eine nachhaltige Entscheidung in der Gründungsphase. Sie ist das Gerüst für Ihr Unternehmen, denn jede Auswahlmöglichkeit hat andere steuerliche, rechtliche und finanzielle Folgen. Daher sollten Sie im Vorfeld einen Rechtsanwalt und Steuerberater kontaktieren und Ihre Möglichkeiten besprechen.

Nur wenige Gründungen brauchen eine Erlaubnis, sie müssen allerdings ihre Tätigkeit bekannt geben. Zudem müssen Sie im Vorfeld abklären, ob Sie zu den Gewerbetreibenden oder den Freien Berufen gehören. Dies können Sie bei der Industrie und Handelskammer (IHK) oder beim Institut für Freie Berufe beantragen.

Die Wahl der Rechtsform ist eine nachhaltige Entscheidung in der Gründungsphase.

Auch bei der Namensuche gibt es ein paar wichtige Dinge zu beachten: Der Firmenname kann eine Branchen- oder Tätigkeitsbezeichnung führen oder gänzlich Ihrer Fantasie entspringen. Allerdings gilt für Freie die Empfehlung (nicht die Verpflichtung), den eigenen Vor- und Nachnamen zu benutzen. Verboten sind hingegen Bezeichnungen, die irreführend sind. Gleichzeitig muss eine im Namen enthaltene Berufs- bzw. Branchenbezeichnung dem Freien Beruf tatsächlich entsprechen. Wenn Sie ihr Unternehmen im Handelsregister eintragen, genießt die Bezeichnung einen gewissen Schutz in ihrem Handelsregisterbezirk, da sich Bezeichnungen grundsätzlich unterscheiden müssen.

Die Formalitäten einer Gründung dauern eine gewisse Zeit, viele bauen zudem aufeinander auf. Planen Sie daher ausreichend Zeit ein – mindestens ein halbes Jahr. Auch hier gilt: Sollten Sie sich unsicher fühlen, lassen Sie sich von den zuvor aufgeführten Stellen beraten.

ANMELDUNG

- › Finanzamt
- › Kammer
- › Gewerbeamt
- › Eintragung ins Handels-/Partnerschaftsregister
- › Weitere spezifische Anmeldungen prüfen

Bei einer Gründung sind eine Reihe von Vorschriften zu beachten und Anmeldeformalitäten durchzuführen. Gewerbeamt: Jedes Unternehmen, das „auf Dauer auf Gewinnerzielung angelegt ist“, gilt als Gewerbebetrieb und muss beim zuständigen Gewerbeamt angemeldet werden.

Mit der Gewerbeanmeldung werden folgende Behörden automatisch informiert:

- › das Handelsregister (Amtsgericht)
- › die Berufsgenossenschaft
- › das Finanzamt
- › das Statistische Landesamt
- › die Handwerkskammer (bei Handwerksberufen)
- › die Industrie- und Handelskammer

Nach Angabe der Rechtsform und den voraussichtlichen Einkünften und Gewinnen aus Ihrer Tätigkeit errechnet das Finanzamt seine ersten Steuerforderungen. Daher gilt im Vorfeld zu berücksichtigen, welche Steuerraten anfallen und wann diese fällig sind. Dabei sind auch die Vorauszahlungen nicht zu vergessen.

Berücksichtigen Sie im Vorfeld, welche Steuerraten anfallen und wann diese fällig sind.

Je nach gewählter Rechtsform ist eine Eintragung ins Handelsregister (GmbH, OHG, KG oder AG) oder Partnerschaftsregister (Partnerschaftsgesellschaft) erforderlich und diese Eintragung von einem Notar beglaubigen zu lassen.

Wer ein Unternehmen eröffnet, sollte sich zudem auch mit den zuständigen Berufsgenossenschaften in Verbindung setzen und klären, ob eine Berufsgenossenschafts(BG) Versicherungspflicht besteht.

Zudem gilt es sich zu informieren, welche tätigkeitsabhängigen Anmeldungen durchzuführen sind, die von der Art des Unternehmens abhängig sind, beispielsweise: das Gesundheitsamt für Gastronomiebetriebe, das Bauamt für öffentlich zugängliche Unternehmensbereiche, das Gewerbeaufsichtsamt für alle Sicherheits- und Gesundheitsaspekte am Arbeitsplatz, das Umweltamt bei abfallerzeugenden Unternehmensprozessen, Versorgungsunternehmen bei hohem Strombedarf etc.

ABSICHERUNG

- › Hauptrisiken definieren
- › Passende Versicherungen wählen

Nicht nur das unternehmerische Risiko lässt sich versichern, sondern natürlich auch die Absicherung der eigenen Person und der eigenen Familie. Als Arbeitnehmer erhält man automatisch eine Grundsicherung. Als Selbstständiger müssen Sie hier selbst aktiv werden. Im ersten Schritt sollten Sie überlegen, wo Ihre betrieblichen Risiken liegen und wie Sie diese absichern können. In erster Linie geht es darum, sich gegen Ereignisse abzusichern, die Sie finanziell überlasten würden und damit Ihr Unternehmen gefährden, beispielsweise Unfall oder Krankheit.

Hier eine Auflistung möglicher Versicherungen:

- › Rentenversicherung (RV)
- › Kranken- und Pflegeversicherung (KV)
- › Berufsunfähigkeit
- › Unfallversicherung
- › Arbeitslosenversicherung
- › Berufshaftpflichtversicherung
- › Krankengeldversicherung/Krankentagegeldversicherung
- › Künstlersozialkasse

MARKETINGMASSNAHMEN/AKQUISE

- › USPs überlegen
- › Wer sind meine Kunden?
- › Welche Aussage ist das stärkste Argument für mein Produkt?
- › Auf welchen Kanälen erreiche ich meine Kunden am besten?
- › Marketingkonzept
- › Webseite/Blog/Newsletter
- › Geschäfts-, Grundausstattung

Die Akquise ist nicht die einzige – aber besonders zu Beginn eine der schwierigen Aufgaben. Detaillierte Gedanken über das Marketing sind auch deshalb wichtig, weil dieses Nachdenken noch mal die Möglichkeit bietet, die Geschäftsidee und deren Wirksamkeit zu bewerten und optimieren.

Folgende Überlegungen sollten Sie im Rahmen Ihres Marketings durchführen:

- › Wer und wie sind Ihre Kunden?
- › Welche sinnvollen Möglichkeiten haben Sie, potenzielle Kunden auf sich aufmerksam zu machen?
- › Welche Besonderheit können Sie herausstellen?
- › Was sind die USPs Ihrer Konkurrenz?
- › Wie lassen sich die USPs am besten darstellen?
- › Welchen Preis können oder wollen Sie für Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung verlangen?
- › Welche Eigenschaften hat die Dienstleistung und/oder Produkt, um es bzw. sie erfolgreich zu verkaufen?
- › Zu guter Letzt: Wie wollen Sie sich mit Ihrem Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung beim Kunden bekannt machen?

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, auf sich und die Dienstleistung oder das Produkt aufmerksam zu machen. Beschreiben Sie Ihr Angebot, welchen Nutzen es hat und wie es sich von der Konkurrenz abhebt. Es ist wichtig, dass die Maßnahmen zum Unternehmen passen und die Zielgruppe ansprechen. Dies können eine eigenen Webseite, ein Blog oder ein Newsletter sein, aber auch klassische Werbemittel können funktionieren. Eines der stärksten Mittel sind Presseveröffentlichungen, zum Beispiel eine Fachveröffentlichung für einen Freiberufler oder ein Bericht der lokalen Lifestyle-Presse, wenn Sie ein Café eröffnen. Messen und Tagungen können eine exzellente Möglichkeit sein, mit potenziellen Kunden ins Gespräch zu kommen. Wenn Sie in persönlichen Kontakt mit Ihren Kunden kommen, wächst die Bedeutung der geschäftlichen Grundausstattung, wie z.B. professioneller Visitenkarten, eines aussagekräftigen Auftritts auf einem Business-Netzwerk oder auch kleiner Werbegeschenke.

Eines der stärksten Mittel sind Presseveröffentlichungen, zum Beispiel eine Fachveröffentlichung für einen Freiberufler.

WEITERBILDUNG/ENTWICKLUNG

- › Wissen aktuell halten ist überlebenswichtig
- › Viele Möglichkeiten zur Weiterbildung nutzen, z. B. online

Zum Abschluss noch eine Mahnung: Bei allem Stress dürfen Sie Investitionen in Weiterbildung nicht vergessen. Gerade als Freiberufler, der sein Expertenwissen und seine Fachkompetenz als Dienstleistung anbietet, muss immer auf dem aktuellsten Stand bleiben: Darin besteht einer Ihrer wesentlichsten Wettbewerbsvorteile gegenüber Festangestellten, die in rigideren Prozessen arbeiten.