

EXISTENZGRÜNDUNG LEICHT GEMACHT!



Inhalt

1	Einleitung	4
2	Was ist für einen erfolgreichen Start zu beachten ?	4
2.1	Langfristige Vorbereitung auf die Unternehmensgründung.....	5
2.2	Businessplan	5
2.2.1	Erstellung eines Businessplans.....	6
2.2.2	Bestandteile / Inhalte eines Businessplans.....	6
2.3	Rechtsformen	9
2.4	Betriebliches Rechnungswesen.....	11
2.5	Eigene Potentiale analysieren - SWOT Analyse	14
2.6	Wettbewerbs- und Konkurrenzanalyse „Von der Konkurrenz lernen heißt, siegen lernen"	15
2.6.1	Marktforschung als Grundlage der Konkurrenzanalyse	15
2.7	Zielgruppenanalyse	16
2.8	Finanzierung - Vorbereitung auf ein Bankgespräch	17
2.8.1	Finanzierungsmöglichkeiten	18
3	Vom Start-Up zum Arbeitgeber	18
3.1	Nachhaltige Mitarbeitermotivation	19
4	Mit Marketing und Vertrieb zum Erfolgsprodukt.....	20
5	Fördermaßnahmen.....	21

Existenzgründung leicht gemacht!

5.1	Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit	21
5.2	Vorbereitung auf die Existenzgründung in Sachsen.....	22
5.3	Gründercoaching Deutschland KfW	23
5.4	Runder Tisch – Beratung von Unternehmen in Schwierigkeiten	23
5.5	Turn-Around	24
5.6	Förderung von Innovationen.....	25
5.6.1	Beschäftigung von Absolventen/-innen.....	25
5.6.2	Beschäftigung von berufserfahrenem Personal	25
5.7	Mittelstandsrichtlinie - Markteinführung innovativer Produkte und Produktdesign (MEP) - Markteinführungsphase.....	26
5.8	Elektronischer Geschäftsverkehr (E-Business).....	27
5.9	Mittelstandsförderung – B.II.3 – E-Business, Informationssicherheit und Wissensbilanz	28
5.10	KfW Kredite - ERP-Gründerkredit – StartGeld	28
5.11	ERP-Gründerkredit – Universell.....	29
6	Krüger Unternehmensberatung	30
7	Abbildungsverzeichnis	31

Existenzgründung leicht gemacht!

1 Einleitung

Sie wollen den Schritt in die Selbstständigkeit wagen oder Ihre Firma erweitern? Das ist eine mutige Entscheidung, die Respekt verdient. *Leider sind 50% der Existenzgründer, die sich nicht richtig vorbereitet haben, bereits nach 5 Jahren nicht mehr am Markt.* Unser Land braucht aber keine Unternehmen, die versuchen sich über Wasser zu halten, sondern innovative Unternehmer mit weltweiten Ambitionen und der Schaffung neuer Arbeitsplätze.

2 Was ist für einen erfolgreichen Start zu beachten ?

Jede Existenzgründung sollte mit der Frage beginnen, ob die **persönlichen Konsequenzen einer Selbstständigkeit** wirklich gewünscht sind und ob man über die richtigen Fähigkeiten und Charaktereigenschaften für die jeweilige Existenzgründung verfügt. Ist man sich also des Risikos, der **Arbeitsaufwände und der Verantwortung** einer Existenzgründung vollständig bewusst? Verfügt man über das grundlegende betriebswirtschaftliche Know-how für eine Existenzgründung? Ist man bereit, den **Konkurrenzdruck** auf sich zu nehmen? Erfüllt man auch die körperlichen Voraussetzungen, um über längere Zeiträume hinweg lange Arbeitstage zu meistern? Und ist man als Existenzgründer bereit, sein **Privat- und Familienleben** zumindest phasenweise dem eigenen Unternehmen zu opfern?

Jedes Unternehmen braucht mindestens 6 Monate, um die ersten Erfolge zu erreichen.



Existenzgründung leicht gemacht!

2.1 Langfristige Vorbereitung auf die Unternehmensgründung

- Businessplan erstellen
- sicher im Nebengewerbe starten
- Unternehmen kann bis zu 3 Monaten rückwirkend angemeldet werden
- gefördertes Vorgründercoaching nutzen

2.2 Businessplan

Der Businessplan übernimmt nicht nur bei der Gründung eines Unternehmens eine wichtige Aufgabe. Vielmehr begleitet ein guter Geschäftsplan das Unternehmen, denn er wird fortlaufend ergänzt und aktuell an die sich wandelnden Umstände angepasst. Der Businessplan erfüllt sowohl interne als auch externe Aufgaben:

Interne Aufgaben	Externe Aufgaben
<ul style="list-style-type: none">• zentrales Führungselement• klare Leitlinien• Orientierungshilfe• Unternehmensentwicklung analysieren• eigene Ideen durchdenken und hinterfragen	<ul style="list-style-type: none">• Visitenkarte des Unternehmens• Entscheidungsbasis für Kapitalgeber• Basis für Verhandlungsgespräche mit potentiellen Partnern oder Ämtern

Bei einer **Unternehmensgründung** ist es notwendig, einen Businessplan zu schreiben, denn er hilft Investoren oder Banken von der Geschäftsidee zu überzeugen. Er hilft aber auch den Gründern, denn das Verfassen eines Businessplans zwingt dazu, sich umfassend mit der Geschäftsidee und deren Realisierung sowie den möglichen Schwächen der Idee auseinanderzusetzen.

Existenzgründung leicht gemacht!

2.2.1 Erstellung eines Businessplans

Vorab sollten Sie sich überlegen, ob Sie den Plan selbstständig oder mithilfe eines Unternehmensberaters erstellen möchten. Vor Erstellung des Plans sollte eine Planungsphase vorausgehen. Dazu gehört, die notwendigen Daten in Erfahrung zu bringen: Marktanalyse, Investitionsplanung etc.

Formale Vorgaben für einen Businessplan gibt es kaum. Der Seitenumfang sollte zwischen 20 bis 40 Seiten betragen. Die Gliederung sollte klar strukturiert sein und alle wesentlichen Informationen des Unternehmens beinhalten.

2.2.2 Bestandteile / Inhalte eines Businessplans

Zur Gliederung Ihres Businessplans gibt es keine festen Vorgaben. Je nach Unternehmen kann die Ausrichtung und die Struktur variieren.

Tipps:

- **Executive Summary / Zusammenfassung - gibt einen Einblick in das Unternehmen und kann folgendes beinhalten:**
 - Geschäftsidee
 - Leistungsangebot
 - Unternehmensstrategie

In der Executive Summary sollten Dinge stehen, welche nicht noch einmal im weiteren Businessplan erläutert werden

- **Unternehmenskonzept**
 - Mittel / Wege
 - zeitlicher Ablauf
 - Firmenangaben

Existenzgründung leicht gemacht!

- **Zielmarkt**
 - Marktanalyse
 - Marktvolumen
 - Marktpotential
 - Wachstumsmöglichkeiten
 - Eintrittsbarrieren
 - Marktbeschränkungen
 - Wettbewerber
 - Zielgruppe
- **Produkte und Dienstleistungen**
 - Kundennutzen
 - Wettbewerbsvorteile
 - USPS (Alleinstellungsmerkmale)
 - technische Innovationen
- **Marketing und Vertriebsplanung**
 - Beschreibung der Marketingstrategie
 - Zeitplan
 - Ziele darstellen: Marktführerschaft, Marktanteil, Ertrag, Bekanntheit
 - Vertriebspolitik, Preispolitik, Kommunikationspolitik
- **Management, Personal und Organisation**
 - vorhandene Fähigkeiten und Qualifikationen

Existenzgründung leicht gemacht!

- Mitarbeiter
- Branchenkenntnisse, Erfahrungen und Kompetenzen
- Darstellung der Organisation: Beschaffung, Entwicklung, Produktion, Vertrieb und Verwaltung
- Organigramm

- **Chancen und Risiken**
 - Potential der Geschäftsidee
 - SWOT-Analyse in 3 Szenarien: der günstigste Fall, der wahrscheinlichste Fall, der schlechteste Fall

- **Finanzplanung**
 - Bestandteile: Erfolgsplanung, (Plan-) Bilanz, Liquiditätsplanung
 - Gewinn- und Verlustrechnung (GUV)
 - Liquiditätsplanung (Gegenüberstellung Ausgaben und verfügbare Geldmittel)
 - Finanzplanung im Zeitraum von 3 bis 5 Jahren, 1.-3. Jahr monatsgenaue Aufstellung, weitere Jahre in Quartalszahlen

- **Anhänge**
 - Handelsregisterauszug, Gewerbeanmeldung, Gesellschaftervertrag, **Rechtsform**
 - Lebensläufe, Zeugnisse etc.
 - Teile der Finanzplanung, wie Tabellenkalkulationen o.ä.
 - Patente, Betriebserlaubnisse, Lizenzen etc.
 - Broschüren oder Prospekte
 - Schaubilder, Graphiken oder Organigramme

Existenzgründung leicht gemacht!

2.3 Rechtsformen

Die Entscheidung, in welcher Rechtsform ein Unternehmen geführt werden soll, hat persönliche, finanzielle, steuerliche und rechtliche Folgen. Die optimale Rechtsform gibt es nicht. Die Wahl der Rechtsform ist eine entscheidende Grundlage für den Bestand des Unternehmens. Behalten Sie aber immer im Blick, dass sich eine Unternehmensform, die sich momentan als optimal darstellt, aufgrund später eintretender Veränderungen wie Expansion, höherem Haftungsrisiko usw. als nachteilig entwickeln kann.

Überblick der gängigen Rechtsformen:

Rechtsform	Kapitalausstattung	Eintragung im Handelsregister	Haftung	Geschäftsführung und Vertreter	Firma bzw. Geschäftsbezeichnung
Einzelunternehmen <ul style="list-style-type: none"> • Kleingewerbe • Kaufmann 	Kein Mindestkapital	Nein ja	Inhaber haftet mit Geschäfts- und Privatvermögen unbeschränkt	Inhaber	Vor- und Zuname des Inhabers. Sonstige Zusätze möglich, sofern nicht firmentypisch. Freie Firmenwahl, sofern individualisiert und nicht irreführend + Rechtsformzusatz.
GBR	Kein Mindestkapital	Nein	Gesellschafter haften mit Geschäfts- und Privatvermögen unbeschränkt	Gesellschafter sind zur Geschäftsführung und Vertretung verpflichtet	Vor- und Zuname aller Gesellschafter. Sonstige Zusätze möglich, sofern nicht firmentypisch.
OHG	Kein Mindestkapital	Ja	Gesellschafter haften mit Geschäfts- und Privatvermögen unbeschränkt	Gesellschafter sind zur Geschäftsführung und Vertretung verpflichtet	Wie kaufmännisches Einzelunternehmen
KG	Keine Mindestkapital, der Kapitalanteil der	Ja	Komplementäre ¹ haften mit Geschäfts- und	Komplementäre sind zur Geschäftsführung	Wie kaufmännisches Einzelunternehmen

¹ Komplementäre haften den Gläubigern gegenüber persönlich und gesamtschuldnerisch mit ihrem gesamten Vermögen für die Verbindlichkeiten der KG

Existenzgründung leicht gemacht!

	Kommanditisten ist für die Eintragung festzusetzen		Privatvermögen unbeschränkt, Kommanditisten nur in Höhe Ihrer Einlagen	und Vertretung berechtigt und verpflichtet; Kommanditisten ² nur bei entsprechender vertraglicher Vereinbarung	
GmbH	Mind. 25.000,00 EUR / auch Sacheinlagen möglich	Ja	Gesellschafter haften in der Regel nur mit Ihren Geschäftsanteilen	Geschäftsführer führen und vertreten die Gesellschaft. Die Gesellschafter können sich oder andere als Geschäftsführer einsetzen.	Wie kaufmännisches Einzelunternehmen
UG	Ab 1 EUR bis 24.999 EUR. Nur Bareinlagen möglich	Ja	Wie GmbH	Wie GmbH	Wie kaufmännisches Einzelunternehmen. Rechtsformbezeichnung zwingend „Unternehmersgesellschaft haftungsbeschränkt“ oder „UG“
AG	Mind. 50.000,00 EUR / auch Sacheinlagen möglich	Ja	Keine persönliche Haftung der Aktionäre für die Schulden der AG	Vorstand führt und vertritt die AG. Er wird vom Aufsichtsrat bestellt.	Wie kaufmännisches Einzelunternehmen

² Haftung: Nur beschränkt mit seinem Vermögen, nämlich bis zur Höhe der in dem Handelsregister eingetragenen Kommanditeinlage ([Haftsumme](#)).

Existenzgründung leicht gemacht!

2.4 Betriebliches Rechnungswesen

Das betriebliche Rechnungswesen ist die rechnerische Erfassung, Auswertung und Kontrolle aller Daten, die das Geschehen im Betrieb mengenmäßig und wertmäßig beschreiben. Folgende Kennzahlen sollten u.a. von Interesse sein:

- **Umsatzplan**
Ein Umsatzplan verschafft einen Überblick über die zu erwartenden Umsätze in den ersten Monaten. Hierbei kann es sich natürlich nur um Schätzungen handeln. Sie sollten darauf achten, die Werte so realistisch wie möglich zu halten.
- **Investitionsplan**
Der Investitionsplan ist ein in der Regel wesentlicher Teil des Wirtschaftsplanes eines Unternehmens. Im Investitionsplan werden alle Investitionen aufgelistet, die für eine bestimmte Zielstellung erforderlich sind. In der Gründungsphase betrifft dies vor allem Maschinen, Geräte, Werbung und Marketing, Büroausstattung etc.
- **Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)**
Die BWA basiert auf den laufenden Daten der Finanzbuchhaltung über die momentane Kosten- und Erlössituation.
- **Unterscheidung Gewinn und Umsatz**
Der Umsatz (auch "Erlös" genannt) gibt an, wie viel ein Unternehmen innerhalb einer bestimmten Zeit eingenommen hat. Der Gewinn hingegen bezieht in die Berechnung auch die Ausgaben (Kosten) mit ein.
- **Wie hoch sind die Herstellkosten?**
Mit einem Kalkulationsschema können bei einem *produzierenden Unternehmen* im Rahmen der sogenannten Zuschlagskalkulation u.a. die Herstellkosten, die Selbstkosten sowie der Verkaufspreis eines Produktes berechnet werden.

Existenzgründung leicht gemacht!

- **Wie hoch ist der Deckungsbeitrag?**

Der Deckungsbeitrag gibt die Differenz zwischen dem Umsatz und den variablen Kosten³ an. Er bezeichnet also den Betrag, der zur Deckung der Fixkosten⁴ zur Verfügung steht. Weiterführend ist hier eine Break Event Point Berechnung sinnvoll (ab welcher Absatzmenge erreicht das Unternehmen die Gewinnschwelle)

- **Welche Kosten entstehen für Marketing und Vertrieb?**

Zu den Marketingkosten zählen neben den einmaligen Kosten wie z.B. der Entwicklung eines Logos, die Programmierung einer Webseite, usw. auch die Kosten für Ihr laufendes Werbebudget. Achten Sie von Anfang an auf hohe Effizienz, d.h. prüfen Sie genau, mit welchem Medienkanal Sie zu welchem Preis Ihre neuen Kunden finden und binden können. Die Entscheidung über mögliche Kanäle basiert auf einer Zielgruppenanalyse.

- **Was muss ich bei der Abschreibung (AfA) beachten?**

In Unternehmen wird häufig in kalkulatorische und handelsrechtliche (buchführungswirksame) Abschreibungen unterschieden. Kalkulatorische Abschreibungen werden für unternehmensinterne Berechnungen vorgenommen und erscheinen nicht in der Buchführung. Die **handelsrechtlichen Abschreibungen** sind die Abschreibungen, welche durch den Gesetzgeber festgeschrieben sind und im Jahresabschluss entsprechend auszuweisen sind.

- **Unternehmerlohn berechnen**

Je nach Rechtsform unterscheidet sich die „Berechnung“ des Unternehmerlohns. Allgemein gesagt ist der Unternehmerlohn die Vergütung, die einem Unternehmer in einer Personengesellschaft für die Tätigkeit im eigenen Unternehmen zusteht. Der Unternehmerlohn sollte dringend in die Preiskalkulation mit einfließen. Die Mitarbeit des Unternehmers im eigenen Betrieb wird

³ variable Kosten = Kosten für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Fertigungslöhne und Frachtkosten --> Variable Kosten sind Kosten, welche abhängig von der Produktionsmenge anfallen

⁴ fixe Kosten = Miete, Verwaltungskosten, Gehälter, Abschreibungen --> Fixkosten sind Kosten, welche unabhängig von der Produktionsmenge anfallen

Existenzgründung leicht gemacht!

als Kostenbestandteil erfasst und als „Kalkulatorischer Unternehmerlohn“ in der Kostenrechnung berücksichtigt. [Formular zur Berechnung](#) des erforderlichen Unternehmerlohns.

- **Bilanz**

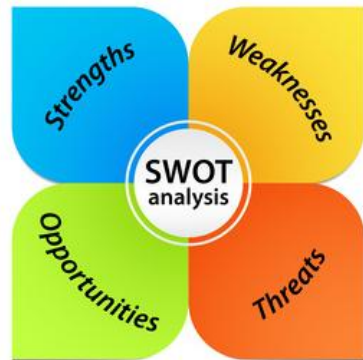
Anders als bei der BWA wird die Bilanz zu einem Stichtag erstellt. Durch Vergleich der Endbestände der verschiedenen Konten (Aktiv⁵- bzw. Passivkonten⁶) kann die wirtschaftliche Entwicklung eines Unternehmens zeitübergreifend dargestellt werden.

Aktiva	Passiva
Anlagevermögen Grundstücke Gebäude Maschinen Fuhrpark Büro- und Geschäftsausstattung (BGA) Geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG)	Eigenkapital Gez. Kapital Rücklagen
Umlaufvermögen Vorräte Forderungen Flüssige Mittel	Fremdkapital Langfristige Bankverbindlichkeiten Kurzfristige Bankverbindlichkeiten Verbindlichkeiten

⁵ Aktivkonten - positiver Saldo - unterteilt sich in Anlagevermögen, Umlaufvermögen, Rechnungsabgrenzungsposten, aktive latente Steuern (Mittelverwendung)

⁶ Passivkonten - unterteilt sich in Eigenkapital, Rücklagen, Fremdkapital (Mittelherkunft)

2.5 Eigene Potentiale analysieren - SWOT Analyse



Eine selbstkritische Aufstellung der eigenen Stärken und Schwächen ist Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Start in die Existenzgründung.

Dies kann mithilfe einer SWOT-Analyse (Stärken/Schwächen, Chancen/Risiken) geschehen.

Diese Analyse beschäftigt sich mit der präzisen Untersuchung der Stärken und Schwächen eines Unternehmens. Anhand der gewonnenen Ergebnisse sollen Möglichkeiten und Chancen charakterisiert werden, um für einen Betrieb eine mögliche Verbesserung realisieren zu können. Diese Analyse ist auch als Potenzialanalyse bekannt.

Bei einer SWOT-Analyse sollte sowohl auf interner als auch externer Basis durchgeführt werden.

Unternehmen \ Umfeld	Chancen	Risiken
Stärken	Ausbauen	Absichern
Schwächen	Aufholen	Meiden

Existenzgründung leicht gemacht!

2.6 Wettbewerbs- und Konkurrenzanalyse „Von der Konkurrenz lernen heißt, siegen lernen“

Ziel der Konkurrenzanalyse ist es, Informationen über tatsächliche und potentielle Mitbewerber und deren Produkte zu analysieren. Über Stärken und Schwächen Ihrer Mitbewerber können Sie eigene Stärken gezielter hervorheben und sich einen Wettbewerbsvorteil am Markt verschaffen.

Hierbei sollten Sie sich vorab wichtige Fragen stellen:

- Welche tatsächlichen und potentiellen Konkurrenten gibt es?
- Welche Marktstellung haben die Mitbewerber?
- Wer ist der Marktführer?
- Wie ist die Qualität der angebotenen Produkte?
- Welche Preise werden verlangt?
- Welche Zielgruppen werden abgedeckt?
- Welche Werbemaßnahmen kommen zum Einsatz?
- Wie hoch sind mögliche Markteintrittsbarrieren?



2.6.1 Marktforschung als Grundlage der Konkurrenzanalyse

Die notwendigen Daten über Ihre Konkurrenten erhalten Sie: Suchmaschinen, Stiftung Warentest, Bundesanzeiger, Unternehmensregister, Gelbe Seiten, Das Örtliche, direkte Konkurrenzanalyse.

Existenzgründung leicht gemacht!

2.7 Zielgruppenanalyse

Die zentrale Frage ist, wer Ihr Angebot, Produkte oder Ihre Dienstleistung zukünftig kaufen soll. Durch die Abgrenzung der Zielgruppe fällt es Ihnen einfacher, die Bedürfnisse und Eigenschaften Ihrer potentiellen Kunden zu erfassen.

Man unterscheidet grundsätzlich zwischen zwei Kundengruppen:

- Privatkunden (B2C)
- Geschäftskunden (B2B)

Privatkunden: Ihre Zielkunden können Sie relativ einfach anhand folgender Merkmale eingrenzen:

- Wohnort: In welchem Bundesland wohnen die Privatkunden, die Sie mit Ihrem Produkt ansprechen möchten?
- Geschlecht: Sprechen Sie Frauen oder Männer an?
- Alter: An welche Altersgruppe ist Ihr Produkt/Dienstleistung gerichtet?
- Familienstand: Sprechen Sie Singles oder eher Familien an?
- Berufsgruppe: Fokussieren Sie sich auf spezielle Berufsgruppen?
- Bildung, Nationalität, etc.: Gibt es bestimmte Merkmale, die Ihre Zielgruppe aufweisen sollte?

Strukturdaten zu Deutschland finden Sie auf dem [Statistikportal des Bundes](#).

Existenzgründung leicht gemacht!

2.8 Finanzierung - Vorbereitung auf ein Bankgespräch

Zum Aufbau einer Existenzgründung gehören neben einer guten Geschäftsidee auch ein ausgereiftes Unternehmenskonzept bzw. ein Businessplan, mit dem Kapitalgeber überzeugt werden müssen.

- **Bereiten Sie sich gründlich vor!**

Für ein Bankgespräch sollten Sie sich gründlich vorbereiten. Dazu gehören wichtige Dokumente wie Ihr Unternehmenskonzept sowie beispielsweise Grundbuchauszüge oder Lebensversicherungspolicen. Aus diesen Unterlagen geht hervor, ob Sie kreditwürdig sind.

- **Lassen Sie sich von einem Unternehmensberater begleiten!**

Bei einem anstehenden Bankgespräch ist es durchaus sinnvoll, einen Unternehmensberater mitzunehmen, der Ihre Geschäftsidee bereits mit Ihnen analysiert hat und aus Erfahrung weiß, was auf Sie zukommt. Details zu Ihrem Konzept sollten Sie jedoch selbst erläutern, um zu zeigen, dass Sie den Überblick und das Verständnis für Ihre finanziellen Details haben.

- **Achten Sie auf ein sicheres und gepflegtes Äußeres**

Als potentieller Neukunde der Bank, sollten Sie Geldgeber vom ersten Moment an überzeugen. Achten Sie deshalb auf ein sicheres Auftreten und ein gepflegtes Äußeres.

- **Öffentliche Fördermittel ansprechen**

Um die Bank davon zu überzeugen, Ihr Konzept zu finanzieren, können Sie die Möglichkeiten der öffentlichen Förderung ansprechen. Diese haben gleich mehrere Vorteile auf einmal: niedrige Zinsen, lange Laufzeiten und Rückzahlung nach einer fairen Frist.

- **Vergleichen Sie Konditionen!**

Richten Sie sich darauf ein, dass nicht jede Bank Ihre Geschäftsidee finanzieren möchte. Gehen Sie deshalb zu verschiedenen Banken und vergleichen Sie die einzelnen Konditionen!

Existenzgründung leicht gemacht!

2.8.1 Finanzierungsmöglichkeiten

- Mikrokredite
- Crowdfunding
- Sponsoring
- Kredite / Landesbürgschaften
- Beteiligungskapital
- Leasing

3 Vom Start-Up zum Arbeitgeber

Ein Fehlgriff bei der Rekrutierung von Arbeitnehmer ist für Konzerne ärgerlich - für ein Startup kann es das Aus bedeuten. Viele Startups stellen in der Anfangsphase die falschen Mitarbeiter ein und scheitern an der Personalplanung. Dafür gibt es 7 wesentliche Gründe:

- Unsicherheit bzw. fehlende oder falsche Kriterien (Checklisten!)
- keine klaren Einstellungsverfahren
- zu wenig Anziehungskraft für gute Mitarbeiter
- falsche Einstellung zur Tätigkeit, welche der neue Mitarbeiter ausführen soll
- Fachkräftemangel - es lassen sich keine geeigneten Mitarbeiter finden
- Mitarbeitersuche unter Hochdruck - damit entfallen wichtige Wahlmöglichkeiten
- nicht genügend Kapital für gutes Personal

Meist stellen Unternehmen nach Zeugnissen oder Sympathie ein. Beides ist relevant, taugt als Einstellungskriterium aber nicht. Fachliche Kenntnisse sind viel weniger wichtig, als man gemeinhin glaubt! Wenn die Motivation und die Einstellung nicht stimmen, helfen die fachlichen Kenntnisse auch nicht. Umgekehrt lassen sich alle notwendigen fachlichen Kenntnisse entwickeln, wenn die Motivation und die Einstellung stimmen.

Existenzgründung leicht gemacht!

3.1 Nachhaltige Mitarbeitermotivation

- Zusatzprämien
- Gehaltsprämien
- Auszeichnungen „Mitarbeiter des Monats“
- Feedbacks, Personalgespräche
- mit dem Mitarbeitern genaue Ziele definieren und diese auswerten
- Mitarbeiter möchten informiert werden
- Weiterbildung / Förderung von Talenten



Existenzgründung leicht gemacht!

4 Mit Marketing und Vertrieb zum Erfolgsprodukt

6 Grundsätze der erfolgreichen Vermarktung von Produkten:

- Reden Sie mit den richtigen Leuten
- Testen Sie Ihre Ideen am Markt
- Halten Sie Ihr Produkt flexibel
- Fordern Sie den richtigen Preis - lieber teurer einsteigen und später den Preis senken
- Handeln Sie schnell - schneller sein als die Konkurrenz
- Bleiben Sie beweglich - reagieren Sie auf Marktsignale

Ein weiteres Augenmerk sollte hier neben der Produktvermarktung auf die Vermarktung des Unternehmens selbst gelegt werden. Hier spielen Corporate Design und Corporate Identity eine wichtige Rolle.

- Printprodukte (Flyer, Visitenkarten, Broschüren)
- Digitale Medien (Internetpräsentation, Online Shops, Soziale Netzwerke)
- Messestände etc.



Existenzgründung leicht gemacht!

5 Fördermaßnahmen

5.1 Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit⁷

Arbeitslose, welche sich selbständig machen wollen, können zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit den sogenannten Gründungszuschuss erhalten.

Der Gründungszuschuss kann geleistet werden, wenn die Arbeitnehmerin oder der Arbeitnehmer bis zur Aufnahme der selbständigen Tätigkeit einen Anspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 150 Tagen hat.

Der Gründungszuschuss wird in zwei Phasen geleistet. Für sechs Monate wird der Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes zur Sicherung des Lebensunterhalts und 300,00 EUR zur sozialen Absicherung gewährt.

Für weitere neun Monate können 300,00 EUR Monat zur sozialen Absicherung gewährt werden, wenn eine intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivitäten dargelegt werden.

Grundlage ist ein tragfähiges Geschäftskonzept auf der Grundlage eines Businessplanes.

⁷ [Link zur Agentur für Arbeit](#)

Existenzgründung leicht gemacht!

5.2 Vorbereitung auf die Existenzgründung in Sachsen

(Förderung durch SAB) (Zusage EU steht noch aus)

Förderfähig sind insbesondere folgende Beratungsinhalte:



- Überarbeitung und Weiterentwicklung des Gründungs- bzw. Unternehmenskonzeptes
- Sicherung und Optimierung der Finanzierung
- Vorbereitung eines Vertriebs- bzw. Marketingkonzeptes
- Markterschließung
- Standortanalyse
- Erarbeitung von operativen Unternehmenszielen und -strategien sowie
- Maßnahmen zu Personalaufbau und Personalkonzeptentwicklung

Das zu gründende Unternehmen muss seinen Sitz oder eine Betriebsstätte im Freistaat Sachsen haben.

Es muss ein Gründungs- oder Unternehmenskonzept vorgelegt werden. Die Gründung muss auf eine Vollerwerbstätigkeit ausgelegt sein.

Die Gründung darf bis zum Abschluss der Gründungsberatung noch nicht erfolgt sein.

Die Förderung wird als Zuschuss gewährt. Die Förderung erfolgt als Pauschale in Höhe von 400,00 EUR pro Tagewerk. Für Beratungen zu Unternehmensnachfolgen werden 500 EUR pro Tagewerk gewährt. Gefördert werden bis zu max. 10 Tagewerke.

Existenzgründung leicht gemacht!

5.3 Gründercoaching Deutschland KfW

Gefördert werden Coachingmaßnahmen zu wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen in den ersten fünf Jahren der Start- und Festigungsphase nach Gründung.

Antragstellung bis einschließlich 15.12.2014. Die Förderung erfolgt in Form eines Zuschusses:

- in den neuen Bundesländern 75%,
- in den alten Bundesländern (einschl. Berlin) 50%

Beraterhonorar darf maximal 6.000 EUR nicht überschreiten.

Ab 2015 nur noch 50% Förderung !

5.4 Runder Tisch – Beratung von Unternehmen in Schwierigkeiten

Der Projektbetreuer erstellt eine Schwachstellen- und Betriebsanalyse und erarbeitet bei positiver Betriebsbewertung einen Lösungsvorschlag. Der Unternehmenscheck umfasst maximal zehn Tagewerke à acht Stunden, in Höhe von 160,00 EUR pro Tagewerk.

Diese Kosten werden von der KfW und ggf. weiteren Finanzierungspartnern in den Bundesländern getragen.

Existenzgründung leicht gemacht!

5.5 Turn-Around

Mit dem Förderprodukt Turn Around Beratung unterstützen wir Sie mit einem Zuschuss zu einer professionellen externen Beratung.

Sie erhalten kompetenten Rat in

- wirtschaftlichen,
- finanziellen
- und organisatorischen Fragen

um Ihr Unternehmen wieder leistungsfähig zu machen. Förderfähige Kosten bis zu 8.000,00 Euro.

Ihr Standort	förderfähige Kosten	Zuschussanteil	max. Zuschuss
neue Bundesländer und Lüneburg	8.000 Euro	75 %	6.000 Euro
alte Bundesländer und Berlin	8.000 Euro	50 %	4.000 Euro

Existenzgründung leicht gemacht!

5.6 Förderung von Innovationen

Gefördert wird die Beschäftigung von Absolventen von Universitäten, Fachhochschulen, Fachschulen mit Fachbereich Technik und Berufsakademien sowie von an Forschungseinrichtungen tätigen jungen Wissenschaftlern in kleinen und mittleren Unternehmen im Freistaat Sachsen als Innovationsassistenten zur Bearbeitung innovativer, technologieorientierter Projekte sowie die Beschäftigung von Forschern und Ingenieuren mit Hochschulabschluss und wenigstens fünf Jahren einschlägiger Berufserfahrung, die zuvor in einer Forschungseinrichtung beschäftigt waren, in kleinen und mittleren Unternehmen im Freistaat Sachsen zur Bearbeitung innovativer, technologieorientierter Projekte.

- maximal zwei Personen pro Unternehmen

5.6.1 Beschäftigung von Absolventen/-innen

Zuschuss von maximal 50 Prozent für einen Zeitraum von bis zu 24 Monaten und von maximal 25 Prozent für weitere 12 Monate zu den Personalausgaben für den/die Innovationsassistenten/-in (bis maximal 50.000 EUR pro Person und Jahr sind förderfähig).

5.6.2 Beschäftigung von berufserfahrenem Personal

Zuschuss von maximal 50 Prozent für einen Zeitraum von bis zu 24 Monaten und von maximal 25 Prozent für weitere 12 Monate zu den Personalausgaben für das hochqualifizierte Personal (bis maximal 80.000 EUR pro Person und Jahr sind förderfähig)

Existenzgründung leicht gemacht!

5.7 Mittelstandsrichtlinie - Markteinführung innovativer Produkte und Produktdesign (MEP) - Markteinführungsphase

(noch nicht durch EU freigegeben)

In der Markteinführungsphase werden Projekte zur Markteinführung von neuen oder weiter entwickelten Produkten, Dienstleistungen oder Verfahren, die auf Innovationen beruhen, gefördert. Der Freistaat Sachsen gewährt KMU finanzielle Unterstützung bei der Realisierung innovativer Ideen.

- Unterstützung erhalten Sie insbesondere für folgende Maßnahmen:
- Produktdesign sowie unterstützende Gestaltungsleistungen
- Herstellung eines marktfähigen Serienmusters oder einer Nullserie, soweit diese nicht für den Verkauf bestimmt sind
- Maßnahmen zur unmittelbaren Vorbereitung des Markteintritts wie Normierungen und Zertifizierungen
- Entwicklung einer produktbezogenen Vertriebs-/Marketingkonzeption, Durchführung von Marktuntersuchungen und Akzeptanztests
- Erstellung produktspezifischer Werbematerialien

Die Markteinführung von innovativen Produkten kann nur gefördert werden, wenn es infolge eigener Forschungs- und Entwicklungsleistung Ihres Unternehmens oder in Zusammenarbeit mit einem Forschungspartner entwickelt wurde und die Umsetzung in Sachsen erfolgt.

Zuwendungsfähig sind Ausgaben für:

- Personal bei Neueinstellung – zum Beispiel eines Marketing-, Vertriebs- oder Designassistenten (einschließlich Arbeitgeberanteil), höchstens jedoch 50.000 EUR
- Fremdleistungen im Zusammenhang mit der Nullserie (Muster)
- Sachausgaben (insbesondere Materialausgaben zur Herstellung eines Serienmusters oder einer Nullserie)
- die Erlangung gewerblicher Schutzrechte und damit im Zusammenhang stehender Lizenzen, Normierungen und Zertifizierungen
- Gestaltung und Druck von Prospekten, Flyern oder Katalogen für ausländische Märkte (vorrangig in Fremdsprachen), Darstellung der Produkte auf elektronischen Medien bis zu 50.000 EUR.

Existenzgründung leicht gemacht!

50 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben, maximal 100.000 EUR

5.8 Elektronischer Geschäftsverkehr (E-Business)

(noch nicht durch EU freigegeben)

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) aus den Bereichen verarbeitendes Gewerbe, Handwerk, Handel und Dienstleistungen. Unternehmen, die Finanz-, Assekuranz-, Vermittlungs- und Beratungsdienstleistungen anbieten, können nicht gefördert werden. Ausgeschlossen sind zudem unternehmen, die selbst als IT-Dienstleister in Betracht kommen.

Der Freistaat Sachsen unterstützt, zur Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit, Projekte sächsischer Unternehmen zur Einführung moderner Technologien in den Bereichen Information und Kommunikation. Mit Hilfe dieser Technologien sollen neue Absatzmöglichkeiten erschlossen, unternehmensinterne Prozesse optimiert und Geschäftsprozesse weitgehend elektronisch dargestellt werden.

Der Zuschuss beträgt bis zu 40 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben, höchstens jedoch 40.000 EUR

Folgende Ausgaben sind zuwendungsfähig:

- Planung, Konzipierung und Vorbereitung von Projekten (bis zu 5 Tagewerke und bis zu 900 EUR/Tagewerk)
- technische Realisierung
- Erwerb vorhabensspezifischer Software (bis zu 50 % der gesamten zuwendungsfähigen Ausgaben)
- Einführung der entwickelten Lösungen, inkl. Schulungen (bis zu 20 % der gesamten zuwendungsfähigen Ausgaben)

Existenzgründung leicht gemacht!

5.9 Mittelstandsförderung – B.II.3 – E-Business, Informationssicherheit und Wissensbilanz

(noch nicht durch EU freigegeben)

Der Freistaat Sachsen fördert Investitionen kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) in Informations- und Kommunikationstechnologien, die neue Absatzmöglichkeiten erschließen, interne Prozesse optimieren und Geschäftsprozesse im Zusammenhang mit ihren Kunden und Lieferanten weitgehend elektronisch abbilden. Gefördert werden auch Maßnahmen zur Entwicklung einer stringenten Schutzstrategie und zur Erhöhung des Schutzniveaus und zur Einführung einer Wissensbilanz, die Grundlage z.B. für die Personalentwicklung oder die Unternehmensbewertung ist.

Mitfinanziert werden die Projektvorbereitung, die Durchführung sowie deren Einführung. Dazu zählen z.B. auch der Erwerb vorhabenspezifischer Software und Schulungen. Die Förderung erfolgt in Form eines Zuschusses.

Die Höhe der Förderung beträgt für Projekte des elektronischen Geschäftsverkehrs (E-Business) und zur Verbesserung des Informationssicherheitsniveaus bis zu 40% der zuwendungsfähigen Ausgaben, bei E-Business jedoch maximal 40.000 EUR.

Projekte zur Einführung einer Wissensbilanz werden pauschal mit 3.000 EUR gefördert.

5.10 KfW Kredite - ERP-Gründerkredit – StartGeld

- bis zu 100.000 Euro, davon bis zu 30.000 Euro für Betriebsmittel
- Beantragung auch zweimal möglich – bis zum Höchstbetrag von 100.000 Euro
- bis zu 100 % Ihrer Investitionskosten und Betriebsmittel
- 100 % des Kreditbetrages werden ausgezahlt
- bei Gründung im Team kann jeder Gründer bis zu 100.000 Euro beantragen
- Sie haften persönlich für die Rückzahlung des Kredits.



Existenzgründung leicht gemacht!

5.11 ERP-Gründerkredit – Universell

Ihren individuellen Zinssatz ermittelt Ihre Bank anhand Ihrer wirtschaftlichen Verhältnisse und der Qualität Ihrer Sicherheiten.

- für Unternehmen und Unternehmer, die maximal 3 Jahre am Markt sind – auch vorläufig im Nebenerwerb
- Finanzierung nahezu aller Vorhaben in vollem Umfang
- bis zu 20 Jahre Laufzeit, bis zu 3 tilgungsfreie Anlaufjahre
- flexibel kombinierbar mit anderen Fördermitteln
- bis zu 10 Mio. Euro pro Vorhaben
- bis zu 100 % Ihrer Investitionskosten und Betriebsmittel
- 100 % des Kreditbetrages werden ausgezahlt
- Sie können Ihren Kredit innerhalb von 12 Monaten nach Zusage abrufen.
- Die Rückzahlung erfolgt über Ihre Bank.
- Art und Höhe der Sicherheiten vereinbaren Sie mit Ihrer Bank.

Existenzgründung leicht gemacht!

6 Krüger Unternehmensberatung

In jedem Bundesland gibt es andere Fördermöglichkeiten. Dazu können Sie sich einen Überblick auf unserer Webseite⁸ verschaffen.

Fördergebiet	Förderberechtigte
<input type="text" value="Gebiet"/>	<input type="text" value="Berechtigte"/>
Förderbereich	Förderart
<input type="text" value="Bereich"/>	<input type="text" value="Art"/>
Suchbegriff	
<input type="text"/>	<input type="button" value="suchen"/>

Je nach Bundesland und Vorhaben können Sie analysieren, welche Förderung oder Finanzierung für Sie geeignet ist. Gern unterstützt Sie unserer Herr Krüger Senior bei Ihrem Vorhaben. Wir benötigen folgende Unterlagen von Ihnen:

- Projektbeschreibung
- Lebenslauf
- Kontaktdaten

⁸ [Krüger Unternehmensberatung Webseite](#)

Existenzgründung leicht gemacht!

7 Abbildungsverzeichnis

#4631: Rawpixel - Fotolia.com

#4632: alphaspirt - Fotolia.com

#4633: Sergey Nivens - Fotolia.com

#4634: Rob - Fotolia.com

#4054: LiliWhite - Fotolia.com

#4635: Ramona Kaulitzki - Fotolia.com