



## **Hinweis**

Dieses Script dient als Hilfe für diejenigen, die sich das eTraining nicht in der interaktiven Version in Flash ansehen können oder wollen. Für die interaktiven Funktionen und einen höheren Lernerfolg empfehlen wir die Flashversion: [www.existenzgruender.de/etraining/gruenderinnen](http://www.existenzgruender.de/etraining/gruenderinnen)

## **Lektion 6 Kleines Unternehmerinnen-Einmaleins**

**Lerneinheit 6.1 Anmeldung**

**Lerneinheit 6.2 Betriebliche Versicherungen**

**Lerneinheit 6.3 Termine für Steuervorauszahlungen**

**Lerneinheit 6.4 Unternehmensbezeichnung und Korrespondenz**

**Lerneinheit 6.5 Marketing und Selbstmarketing**

**Lerneinheit 6.6 Netzwerke und Kooperationen**

**Lerneinheit 6.7 Internet und E-Business**



	<p><b>und der Lernziele</b></p>	<p><b>Lernziel:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- In dieser Lerneinheit erfahren Sie, wo Sie Ihr Unternehmen bzw. Ihre selbständige Tätigkeit anmelden müssen.</li> </ul>
<p><b>6.1.2</b></p>	<p><b>Zweispaltiger Text</b></p>	<p><b>Anmeldung</b></p> <p>[Linke Spalte Maie ]</p> <p><b>Freiberuflich oder gewerblich?</b></p> <p>[Rechte Spalte Rainer]</p> <p>Wenn Sie nicht wissen, ob Sie freiberuflich (z.B. Journalisten, Künstlerinnen, Rechtsanwältinnen, z.T. Beraterinnen) oder gewerblich (Handel, Produktion, Dienstleistung) tätig sind, können Sie sich beim Institut für Freie Berufe oder direkt beim Finanzamt erkundigen.</p> <p>[Linke Spalte Maie]</p> <p><b>Gewerbeamt</b></p> <p>[Rechte Spalte Rainer]</p> <p>Eine gewerbliche Tätigkeit melden Sie beim Gewerbeamt an. Das Gewerbeamt informiert alle weiteren Behörden und Institutionen wie das Finanzamt, das Handelsregister, das Ordnungsamt, die Berufsgenossenschaft, die Industrie- und Handelskammer oder die Handwerkskammer.</p>

		<p>[Linke Spalte Maike]</p> <p><b>Finanzamt</b></p> <p>[Rechte Spalte Rainer]</p> <p>Eine freiberufliche Tätigkeit wird nur beim Finanzamt angezeigt. Dort erhalten Sie eine Steuernummer.</p> <p>Sowohl Freiberuflerinnen als auch Gewerbetreibende erhalten vom Finanzamt einen Fragebogen zur steuerlichen Erfassung. Darin geben Sie u.a. an, ob Sie von der Kleinunternehmerregelung Gebrauch machen. Diese können Sie nutzen, wenn Sie unter einer bestimmten Umsatzgrenze bleiben. Sie brauchen dann keine Umsatzsteuer abzuführen.</p> <p>[Linke Spalte Maike]</p> <p><b>Handelsregister</b></p> <p>[Rechte Spalte Rainer]</p> <p>Ins Handelsregister wird jedes kaufmännische Einzelunternehmen und jede Kapitalgesellschaft (z.B. GmbH) eingetragen. Ausnahme: Freiberuflerinnen und Kleinunternehmerinnen.</p> <p>[Linke Spalte Maike]</p> <p><b>Kammer</b></p> <p>[Rechte Spalte Rainer]</p>
--	--	--

		<p>Gewerbetreibende sind Pflichtmitglieder in der Industrie- und Handelskammer. Handwerkerinnen in der Handwerkskammer. Für einige freie Berufe gilt Pflichtmitgliedschaft in der zuständigen Kammer.</p> <p>[Linke Spalte Maie]</p> <p><b>Berufsgenossenschaft</b></p> <p>[Rechte Spalte Rainer]</p> <p>Für jede Berufsgruppe gibt es eine bestimmte Berufsgenossenschaft, die gesetzliche Unfallversicherung. In manchen Berufsgenossenschaften besteht Versicherungspflicht für Selbständige.</p> <p>Linke Spalte Maie]</p> <p><b>Weitere Behörden</b></p> <p>[Rechte Spalte Rainer]</p> <p>Für eine ganze Reihe selbständiger Tätigkeiten brauchen Sie eine amtliche Erlaubnis und/oder Genehmigung. Erkundigen Sie sich frühzeitig bei Ihrer IHK oder HWK oder bei Ihrer kommunalen Wirtschaftsförderung.</p>
	<b>Lerneinheit 6.2</b>	<b>Versicherungen</b>
<b>6.2.1</b>	<b>Fenster mit Titel der Lektion, der Lerneinheit 6.1 und der</b>	<p><b>Lektion 6: Kleines Unternehmerinnen-Einmaleins</b></p> <p><b>Lerneinheit 6.2: Versicherungen</b></p>

	<b>Lernziele</b>	<p><b>Lernziel:</b> In dieser Lerneinheit lernen Sie die wichtigsten betrieblichen Versicherungen kennen.</p>
6.2.2	<b>Text</b>	<p><b>Betriebliche Versicherungen</b></p> <p><b>Welche Versicherungen sind wichtig?</b></p> <p><b>Betriebshaftpflichtversicherung</b> [Bei Schadenersatzansprüchen von Kunden, Lieferanten, Besuchern und Mitarbeitern.]</p> <p><b>Umwelthaftpflichtversicherung</b> [Ist meist mit der Betriebshaftpflicht kombiniert und kommt für Schäden im Boden, Wasser oder in der Luft auf.]</p> <p><b>Produkthaftpflichtversicherung</b> [Kann in Kombination mit der Betriebshaftpflicht abgeschlossen werden. Sie tritt in Kraft, wenn Dritte durch fehlerhafte Produkte Schaden erleiden.]</p> <p><b>Berufshaftpflichtversicherung</b> Für Freiberufler. Kommt für finanzielle Schäden auf, die Ihren Kunden aus falscher Beratung, fehlerhafter Begutachtung von Objekten oder Fehlern bei der</p>

		<p>Vermittlung von Verträgen entstehen. Für einige Berufsgruppen Pflicht (z.B. Rechtsanwälte).]</p> <p><b>Einbruchdiebstahlversicherung</b> [Kommt für Schäden auf, die durch Diebstahl, Raum oder Vandalismus nach einem Einbruch entstehen.]</p> <p><b>Elektronikversicherung</b> [Kommt für Schäden an EDV-, und Telefonanlagen auf. Kosten für die Wiedereingabe von Daten können über eine Datenträgerversicherung abgedeckt werden.]</p> <p><b>Geschäftsinhaltsversicherung und Betriebsunterbrechung</b> [Kommt für Schäden an der Büroeinrichtung durch Brand, Leitungswasser, Sturm auf. Übernimmt die fortlaufenden Kosten während einer Betriebsunterbrechung.]</p> <p><b>Geschäftsgebäudeversicherung</b> [Kommt für Schäden am Gebäude durch Brand, Blitzschlag, Explosionen, Sturm, Hagel sowie austretendes Wasser aus Wasserleitungen auf.]</p> <p><b>Kfz-Haftpflichtversicherung</b></p>
--	--	---

		<p>[Kommt für Schäden an Personen, Sachen und Vermögen auf, die der/die Fahrer/in gegenüber Dritten verursacht.]</p> <p><b>Sozialversicherung</b></p> <p>[Für Angestellte müssen Beiträge an die Sozialversicherung und an die Berufsgenossenschaft abgeführt werden.]</p>
	<b>Lerneinheit 6.3</b>	<b>Unternehmensbezeichnung und Korrespondenz</b>
<b>6.3.1</b>	<b>Fenster mit Titel der Lektion, der Lerneinheit 6.3 und der Lernziele</b>	<p><b>Lektion 6: Kleines Unternehmerinnen-Einmaleins</b></p> <p><b>Lerneinheit 6.3: Unternehmensbezeichnung und Korrespondenz</b></p> <p><b>Lernziele:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- In dieser Lerneinheit lernen Sie, wie Sie Ihr Unternehmen im Schriftverkehr bezeichnen müssen.</li> <li>- Darüber hinaus lernen Sie die Pflichtangaben für Geschäftsbriefe kennen.</li> </ul>
<b>6.3.2</b>	<b>Zweispaltiger Text</b>	<p><b>Unternehmensbezeichnung und Korrespondenz</b></p> <p><b>[rechte Spalte Maike]</b></p> <p><b>Bezeichnung eines Einzelunternehmens, ohne Handelsregistereintrag</b></p> <p><b>[linke Spalte Rainer]</b></p> <p>Der Name eines Einzelunternehmens, das nicht im Handelsregister eingetragen ist, muss aus dem Familiennamen der Inhaberin mit mindestens einem</p>

		<p>ausgeschriebenen Vornamen bestehen. Zusätzlich können Sie noch einen Hinweis auf Ihre Tätigkeit sowie ein Logo hinzufügen.</p> <p><b>[rechte Spalte Maike]</b> <b>Bezeichnung eines Einzelunternehmens, mit Handelsregistereintrag</b> <b>[linke Spalte Rainer]</b></p> <p>Der Name eines Einzelunternehmens, das im Handelsregister eingetragen ist, muss die Firma, so wie sie im Handelsregister eingetragen ist, enthalten. Außerdem muss der Zusatz „eingetragene Kauffrau“ oder „e.K.“ oder „e.Kfr.“ hinzugefügt werden.</p> <p><b>[rechte Spalte Maike]</b> <b>Bezeichnung einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)</b> <b>[linke Spalte Rainer]</b></p> <p>Der Name einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) muss aus dem Familiennamen der Inhaber mit mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen bestehen. Zusätzlich können Sie noch einen Hinweis auf Ihre Tätigkeit sowie ein Logo hinzufügen.</p> <p><b>[rechte Spalte Maike]</b> <b>Angaben im Geschäftsbrief</b> <b>[linke Spalte Rainer]</b></p> <p>Jeder Geschäftsbrief muss neben der Unternehmensbezeichnung die folgenden</p>
--	--	---

		<p>Angaben enthalten:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ort, Datum</li> <li>• Ihre Anschrift inkl. E-Mail- und Internet-Adresse</li> <li>• Ihre Bankverbindung</li> <li>• Ihre Umsatzsteueridentifikationsnummer (erhalten Sie beim Finanzamt)</li> </ul>
	<b>6.4</b>	<b>Termine für Steuervorauszahlungen</b>
<b>6.4.1</b>	<b>Fenster mit Titel der Lektion, der Lerneinheit 6.4 und der Lernziele</b>	<p><b>Lektion 6: Kleines Unternehmerinnen-Einmaleins</b></p> <p><b>Lerneinheit 6.4:</b> Termine für Steuervorauszahlungen</p> <p><b>Lernziele:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- In dieser Lerneinheit erfahren Sie, wann Sie welche Steuern abführen müssen.</li> <li>- Darüber hinaus lernen Sie die wichtigsten Steuerarten kennen.</li> </ul>
<b>6.4.2</b>	<b>Rainer</b>	<p>Welche Steuern Sie ans Finanzamt abführen müssen: Darüber haben Sie sicher schon mit Ihrem Steuerberater gesprochen. Tragen Sie die Termine für Ihre Steuervorauszahlungen und Abgabetermine für Ihre Steuererklärung am besten in Ihren Terminkalender ein. Bei einer Verzögerung werden ansonsten schnell Säumnisgebühren fällig. Sorgen Sie auch dafür, dass Sie immer etwas auf der „hohen Kante“ haben, um Ihre Steuern bezahlen zu können. In dem folgenden</p>

		Schaubild zeigen wir Ihnen, wann Sie welche Steuern abführen müssen.
<b>6.4.3</b>	<b>Schaubild mit Mouseover- texten</b>	<p><b>Steuern: Wer zahlt was und wann?</b></p> <p><b>Einkommensteuer</b>  <b>[Wer?</b> Unternehmer (natürliche Personen)  <b>Wann?</b> vierteljährliche Vorauszahlung (10.03., 10.06., 10.09., 10.12.);  Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres]</p> <p><b>Umsatzsteuer</b>  <b>[Wer?</b> jeder Unternehmer (Ausnahmen: i.d.R. typische Umsätze bestimmter  Berufsgruppen z. B. Ärzte, Physiotherapeuten)  <b>Wann?</b> Umsatzsteuer-Voranmeldung (Vorauszahlung) bis jeweils 10. des  Folgemonats über <a href="http://www.elster-online.de">www.elster-online.de</a> sowie Jahressteuererklärung]</p> <p><b>Vorsteuer abziehen?</b>  <b>[Wer?</b> jeder umsatzsteuerpflichtige Unternehmer (Ausnahmen: z. B. Ärzte,  Physiotherapeuten)  <b>Wann?</b> bei Entrichtung der Umsatzsteuer, also nicht für Anwenderinnen der  Kleinunternehmerregelung]</p>

		<p><b>Körperschaftsteuer</b> <b>[Wer?</b> nur für Kapitalgesellschaften: GmbH, UG (haftungsbeschränkt), AG, Genossenschaft <b>Wann?</b> vierteljährliche Vorauszahlung; Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres Körperschaftsteuer (nur für Kapitalgesellschaften) monatliche Vorauszahlung sowie Jahreserklärung]</p> <p><b>Gewerbesteuer</b> <b>[Wer?</b> alle Gewerbetreibenden aus Industrie, Handel, Handwerk, Dienstleistungen (ausgenommen: Freie Berufe und Landwirtschaft) <b>Wann?</b> vierteljährliche Vorauszahlung; Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres]</p> <p><b>Kirchensteuer</b> <b>[Wer?</b> erwerbstätige Angehörige der ev. oder kath. Kirche <b>Wann?</b> vierteljährliche Vorauszahlung; Steuererklärung nach Ablauf des Kalenderjahres]</p> <p><b>Lohnsteuer</b> <b>[Wer?</b> Arbeitgeber für Arbeitnehmer <b>Wann?</b> je nach Zeitraum der Lohnzahlung (wöchentlich, monatlich)]</p>
--	--	---

	<b>6.5</b>	<b>Marketing und Selbstmarketing</b>
<b>6.5.1</b>	<b>Fenster mit Titel der Lektion, der Lerneinheit 6.5 und der Lernziele</b>	<p><b>Lektion 6: Kleines Unternehmerinnen-Einmaleins</b></p> <p><b>Lerneinheit 6.5: Marketing und Selbstmarketing</b></p> <p><b>Lernziele:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- In dieser Lerneinheit lernen Sie die Bedeutung des Marketings kennen und erfahren, was zum Marketing gehört.</li> <li>- Sie lernen außerdem die ersten Schritte für ein erfolgreiches Selbstmarketing kennen.</li> </ul>
<b>6.5.2</b>	<b>Text</b>	<p><b>Marketing</b></p> <p>„König Kunde“ sollten Sie immer im Blick haben. Nur dann können Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung erfolgreich verkaufen. Die Fragen, die Sie daher als Unternehmerin immer begleiten werden, sind: Was erwarten meine Kunden? Und wie erfülle ich ihre Erwartungen?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Antworten darauf gibt Ihnen Ihr Marketing. Damit sind alle Aktivitäten gemeint, die Ihren Absatz beflügeln. Welche Aufgaben beim Marketing im Vordergrund stehen, zeigen wir Ihnen auf der nächsten Seite.</li> </ul>
<b>6.5.3</b>	<b>Schaubild mit Mouseover-texten</b>	<p><b>Die Mischung macht's: der Marketing-Mix</b></p> <p><b>Angebot</b> [Wie kann ich mein Angebot an den Bedürfnissen meiner Kunden ausrichten?]</p>







	<b>Ausfüllen</b>	<p>Wie würde Ihr Kunde gern kontaktiert werden? Welches Kommunikationsmittel sollten Sie für den ersten Schritt benutzen (Telefon, persönlicher Kontakt, Anzeigenwerbung, Brief usw.)?</p> <hr/> <hr/> <p>Welche Fragen könnte Ihr Kunde stellen?</p> <hr/> <hr/> <p>Welche Informationsmedien (Flyer, Internetseiten, Produktbeispiele usw.) kommen für Ihren Kunden in Frage?</p> <hr/> <hr/> <p>Wie könnten die ersten Sätze lauten, mit denen Sie ein Gespräch mit Ihrem Kunden beginnen?</p> <hr/> <hr/> <p>Wie formulieren Sie die Informationen, die Ihr Kunde auf jeden Fall erhalten sollte?</p>
--	------------------	---

		<p>Wie könnten Sie das Gespräch beenden, für den Fall, dass es erfolgreich verläuft, und für den Fall, dass es weniger erfolgreich verläuft?</p> <p>Welche Themen wären für einen kleinen Small-Talk zu Beginn des Gesprächs geeignet?</p> <p>Welches äußere Erscheinungsbild ist in der Branche üblich?</p>
<p><b>6.5.11</b></p>	<p><b>Rainer</b></p> <p><b>Maike</b></p>	<p>Wer seine Kunden von sich und seinem Angebot überzeugen will, muss auch professionell auftreten. Das fängt bei Visitenkarten an und kann bis zur Veröffentlichung eines Fachbuches reichen.</p> <p>Wir haben auf der nächsten Seite eine Übersicht von Möglichkeiten zusammengestellt, mit denen Sie mehr über sich sagen können. Überlegen Sie,</p>

		welche der aufgeführten Präsentationsmöglichkeiten für Sie in Frage kommen.
<b>6.5.12</b>	<b>Checkliste zum Anklicken</b>	<p><b>Was benötigen Sie für Ihr (Selbst)Marketing?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Visitenkarten</li> <li>○ Flyer</li> <li>○ Präsentationsmappe</li> <li>○ Produktbeispiele</li> <li>○ Referenzen</li> <li>○ Homepage</li> <li>○ Messeteilnahme</li> <li>○ Besuch von Veranstaltungen vor Ort</li> <li>○ Besuch von Fachveranstaltungen (Kongresse o.ä.)</li> <li>○ Pressemeldungen und Interviews in der Presse</li> <li>○ Kurse anbieten</li> <li>○ Tag der offenen Tür</li> </ul>
	<b>6.6</b>	<b>Netzwerke und Kooperationen</b>
<b>6.6.1</b>	<b>Fenster mit Titel der Lektion, der Lerneinheit 6.7 und der Lernziele</b>	<p><b>Lektion 6: Kleines Unternehmerinnen-Einmaleins</b></p> <p><b>Lerneinheit 6.7: Netzwerke und Kooperationen</b></p> <p><b>Lernziele:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- In dieser Lerneinheit lernen Sie die Bedeutung von Netzwerken und</li> </ul>



		So etwas kann man natürlich nicht einfach am Telefon besprechen. Mit einer Unternehmerin haben wir uns dann verabredet. Zu ihr haben wir immer noch einen guten Kontakt. Mittlerweile fragt Sie uns auch bei bestimmten Dingen um Rat.
<b>6.6.4</b>	<b>Marianne Pfeifer</b>	Ja, und dann stand eine etwas kostspielige Anschaffung an. Bevor wir so viel Geld ausgeben wollten, haben wir uns über den Großhändler Adressen von Pflegediensten beschafft, die mit dieser Ausstattung bereits arbeiten. Also haben wir da angerufen und gefragt „Wie seid ihr damit zufrieden? Lohnt sich die Anschaffung? Funktioniert das?“
<b>6.6.5</b>	<b>Karin Sänger</b>	Wir haben natürlich immer schon aufgeschrieben, wen wir kontaktiert haben. Und mittlerweile haben wir eine ganze Reihe von Adressen zusammen. Wenn wir jetzt ein Problem haben, sagen wir oft ‚Lass‘ uns mal da und da anrufen und fragen, was die oder der dazu meint.‘ Das ist einfach ein gutes Gefühl, dass man weiß, da sind Leute, die kannst Du anrufen, wenn es brennt. Und umgekehrt ist es natürlich genauso.
<b>6.6.6</b>	<b>Rainer</b>	Frau Amsel, Sie sind neben ihrem Studium als selbständige Bauzeichnerin tätig und haben mit verschiedenen Unternehmern Kontakt. Warum?
<b>6.6.7</b>	<b>Katrin Amsel</b>	Ich arbeite als Teilzeitunternehmerin. Und damit ich größere Aufträge auf jeden Fall termingerecht schaffe, arbeite ich mit einem Kollegen zusammen, den ich noch aus meiner Ausbildungszeit kenne. Der ist auch mit einem Bauzeichnerburo selbständig, hat aber mehrere Angestellte. Wenn ich die

		Aufträge zeitlich nicht schaffe, übernimmt er Arbeit von mir. Umgekehrt machen wir es genauso. Das setzt natürlich einen fairen und vertrauensvollen Umgang voraus. Wir haben aber auch einen schriftlichen Kooperationsvertrag geschlossen. Nur für den Fall der Fälle.
<b>6.6.8</b>	<b>Rainer</b>	Frau Hermann, warum kooperieren Sie mit anderen Hoteliers und Gastronomen?
<b>6.6.9</b>	<b>Brigitte Hermann</b>	Zu Beginn standen wir alle in Konkurrenz zueinander. Wenn dann zum Beispiel Gäste kamen und hier in einem Hotel kein Zimmer bekamen, hieß es: „Versuchen Sie es doch im nächsten Ort.“ Dabei ist es doch für uns alle viel besser, die Touristen bleiben hier am Ort und kommen wieder. Das habe bei unseren Unternehmertreffen angesprochen. Und mittlerweile klappt das ganz gut. Wer kein Zimmer mehr frei hat, schickt die Gäste erst einmal zu einem der anderen Hotels oder Pensionen hier bei uns.
<b>6.6.10</b>	<b>Rainer</b>	Frau Berg, Sie haben ein Blumengeschäft und treffen sich einmal im Monat mit Unternehmern und Unternehmerinnen, die gar nichts mit Ihrer Branche zu tun haben. Warum?
<b>6.6.11</b>	<b>Inge Berg</b>	Bei unserem Stammtisch treffe ich ehemalige Gründerinnen und Gründer, die sich vor Jahren über die Gründerinitiative kennen gelernt haben. Inzwischen hat man als Unternehmerin natürlich andere Probleme: Da geht es um juristische Probleme, steuerliche Fragen, Umgang mit Kunden, die nicht zahlen wollen usw. Das sind Themen, die kann ich nicht im Freundeskreis besprechen, weil da

		<p>keiner selbständig ist. Bevor ich zum Anwalt oder zum Steuerberater gehe, frage ich erst einmal bei meinen „Unternehmerkollegen“ nach, und meistens bekomme ich da schon mal ganz gute Tipps.</p>
<p><b>6.6.12</b></p>	<p><b>Rainer</b></p>	<p>PINNWANDTEXT</p> <p><b>Kooperationen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ihre Erwartungen</li> <li>• Ihr Ziel</li> <li>• Leistungen des Koop-Partners</li> <li>• Ihre Leistungen</li> <li>• Ihr Zeitbudget</li> <li>• gemeinsames Auftreten</li> <li>• Haftung</li> <li>• Vertragsgestaltung</li> </ul> <p>SPRECHERTEXT</p> <p>Überlegen Sie, ob es nicht auch für Sie sinnvoll sein kann, mit einem oder mehreren Unternehmen zu kooperieren? Klären Sie dabei folgende Fragen: Welche Erwartungen haben Sie an Ihren Kooperationspartner? Welches Ziel verfolgen Sie mit der Kooperation? Welche konkreten Leistungen erwarten Sie? Was können Sie anbieten? Haben Sie ausreichend Zeit, um Aufgaben für Ihren Kooperationspartner zu übernehmen? Wie sollten Sie und Ihre</p>



		<p>wir sind mit unseren Unternehmen auch im Internet mit einer eigenen Homepage vertreten. Das hat sich bewährt. Denn immer mehr Kundinnen und Kunden informieren sich über das Internet über Geschäfte, Produkte oder Dienstleistungen. Diese Kunden können sich auf unserer Homepage rund um die Uhr über unser Angebot informieren.</p> <p>Immer mehr Kunden kaufen über das Internet ein. Vielleicht lohnt sich die Einrichtung eines Onlineshops ja auch für Ihr Angebot.</p> <p>Ihre Homepage oder Ihren Online-Shop sollten Sie sich am besten von Fachleuten einrichten lassen. Fragen Sie am besten Ihr Gründerinnen- und Unternehmerinnen-Netzwerk vor Ort nach zuverlässigen Anbietern.</p> <p>Übrigens: Beim Versand von E-Mails sollten Sie darauf achten, dass Ihre Mails alle Angaben enthalten, die auch für Geschäftsbriefe vorgesehen sind. Dazu gehören.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Name</li><li>• Rechtsform</li><li>• Sitz der Firma</li><li>• Vor- und Zunahme der Inhaberin o. Geschäftsführerin</li><li>• zuständiges Registergericht (bei Eintrag im HR)</li></ul>
--	--	--



		Hier geht es zum Fragebogen: <a href="http://www.existenzgruender.de/etraining/gruenderinnen/feedback/index.php">http://www.existenzgruender.de/etraining/gruenderinnen/feedback/index.php</a>
--	--	---

## Hintergrundinformationen der Lektion 6: Kleines Unternehmerinnen-Einmaleins

### Lerneinheit 6.1 Anmeldung

BMW-Existenzgründungsportal: Anmeldung und Formalitäten

[http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/planung/know\\_how/formalitaeten/index.php](http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/planung/know_how/formalitaeten/index.php)

BMW-Formular- und Behördenwegweiser

[www.bmwi-wegweiser.de](http://www.bmwi-wegweiser.de)

### Lerneinheit 6.2 Versicherungen

BMW-Infoletter GründerZeiten Nr. 24 "Betriebliche Versicherungen"

[http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz\\_24.pdf](http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/gruenderzeiten/gz_24.pdf)

Checkliste „Was soll ich versichern?“

[http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/steuern\\_versicherungen\\_formalitaeten/06\\_check.pdf](http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/pdf/publikationen/uebersichten/steuern_versicherungen_formalitaeten/06_check.pdf)

### **Lerneinheit 6.3 Unternehmensbezeichnung und Korrespondenz**

BMWi-Existenzgründungsportal: Geschäftskorrespondenz

[http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/planung/know\\_how/korrespondenz/index.php](http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/planung/know_how/korrespondenz/index.php)

### **Lerneinheit 6.4 Termine für Steuervorauszahlungen**

BMWi-Existenzgründungsportal: Steuern

[http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/planung/know\\_how/steuern/index.php](http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/planung/know_how/steuern/index.php)

BMWi-Existenzgründungsportal: Behörden

[http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/planung/know\\_how/formalitaeten/index.php](http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/planung/know_how/formalitaeten/index.php)

Checklisten und Übersichten zu Steuern, Versicherungen, Formalitäten

[http://www.existenzgruender.de/checklisten\\_und\\_uebersichten/index.php](http://www.existenzgruender.de/checklisten_und_uebersichten/index.php)

### **Lerneinheit 6.5 Marketing und Selbstmarketing**

BMWi-Existenzgründungsportal: Marketing

[http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/planung/know\\_how/marketing/index.php](http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/planung/know_how/marketing/index.php)

Übersicht „Marketing-Mix“

[http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/publikationen/uebersichten/marketing/01\\_uebersicht.pdf](http://www.existenzgruender.de/imperia/md/content/publikationen/uebersichten/marketing/01_uebersicht.pdf)

Checklisten und Übersichten zum Marketing

[http://www.existenzgruender.de/checklisten\\_und\\_uebersichten/index.php](http://www.existenzgruender.de/checklisten_und_uebersichten/index.php)

### **Lerneinheit 6.6 Netzwerke und Kooperationen**

BMWi-Existenzgründungsportal: Kooperationen

[http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/unternehmen\\_fuehren/know\\_how/kooperationen/index.php](http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/unternehmen_fuehren/know_how/kooperationen/index.php)

bundesweite gründerinnenagentur: Netzwerkkontakte

<http://www.gruenderinnenagentur.de/bag/MainNavigation/netzwerke/index.php?lvl=1105>

### **Lerneinheit 6.7 Internet und E-Business**

BMWi-Existenzgründungsportal: E-Business

[http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/unternehmen\\_fuehren/ebusiness\\_know\\_how/index.php](http://www.existenzgruender.de/selbstaendigkeit/unternehmen_fuehren/ebusiness_know_how/index.php)

Kompetenzzentren für den elektronischen Geschäftsverkehr

<http://www.ec-net.de>

BMWi: Zukunft E-Business

<http://www.zukunft-ebusiness.de>