



GründerZeiten 01

Existenzgründungen in Deutschland



04/2018

Gute Chancen, besondere Bedeutung

Der Schritt in die berufliche Selbständigkeit bedeutet für Gründerinnen und Gründer* vor allem Unabhängigkeit: die Freiheit, ihre unternehmerischen Ideen als eigener Chef in die Tat umzusetzen. Und sie verfolgen damit das Ziel, beruflich besonders erfolgreich zu sein. Die Chancen dafür sind gut hierzulande: Zu diesem Ergebnis kommt auch der aktuelle Länderbericht Deutschland des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2015. Danach schneidet der Gründungsstandort Deutschland bei zentralen „gründungsbezogenen Rahmenbedingungen“ international überdurchschnittlich gut ab. Ein Grund dafür ist die öffentliche Gründungsförderung. Weitere Standort-Stärken sind z. B. der leichte Marktzugang und die flächendeckende Verfügbarkeit kompetenter Berater.

„Frischzellenkur“ für den Mittelstand

Gründungen sind auch für die gesamte Volkswirtschaft von besonderer Bedeutung: Sie sind wie eine „Frischzellenkur“ für den Mittelstand. Sie sorgen dafür, dass junge Unternehmen mit neuen Ideen auf den Markt kommen und etablierte Unternehmen durch Nachfolger fortgeführt werden.

Die Vielzahl kleiner und mittlerer Unternehmen bedeutet:

Arbeitsplätze. Jede Gründerin und jeder Gründer schafft zumindest einen neuen Arbeitsplatz: den eigenen.

Wettbewerb und Strukturwandel. Ein neues Unternehmen fordert die bestehenden Unternehmen mit neuen Produkten und Verfahren heraus und treibt damit den Wettbewerb an.

Innovation. Viele Gründerinnen und Gründer verwirklichen innovative Ideen. Diese sind für Fortschritt, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit entscheidend.

Freiheit und Stabilität. Unternehmen tragen zur Stabilität unserer demokratischen Gesellschaftsordnung bei. Wirtschaftliche Verantwortung wird auf viele Schultern verteilt.

Gesellschaftliche Bedeutung. Wie wichtig Existenzgründungen sind, lässt sich an der Leistung mittelständischer Unternehmen insgesamt ablesen. Auf sie entfallen

- 99,6 % aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen,
- 58,5 % aller sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze,
- 81,8 % aller Ausbildungsplätze,
- 55 % der Nettowertschöpfung aller Unternehmen (Wert aller produzierten Waren und erbrachten Leistungen).

(Quelle: IfM Bonn 2017)

In 10 Schritten zur Gründung

Eine Existenzgründung will gut vorbereitet sein. Wer vor dieser Herausforderung steht, sollte wissen: Einen Berg zu erklimmen, fällt oft schwer. Leichter ist es, aus dem Berg viele kleine Hügel zu machen und diese Schritt für Schritt zu bewältigen.

1. Selbständigkeit ja oder nein?

Für die meisten Gründer geht ein Traum in Erfüllung: der eigene Chef sein, die eigenen Ideen verwirklichen, den eigenen Erfolg erleben. Dieser Erfolg kommt allerdings nicht von allein. Dafür muss man sich als Selbständiger ins Zeug legen. Und dafür, dass der Erfolg kommt, gibt es keine Garantie.

- **Zu tun:** Darum sollten Sie in sich gehen und sich die Frage beantworten, ob Sie wirklich die oder der Richtige sind, um ein eigenes Unternehmen zu gründen und zu führen. Versuchen Sie, sich ein Bild über den Alltag eines Unternehmers zu machen. Sprechen Sie mit Selbständigen. Lesen Sie Interviews mit oder auch Biographien von Unternehmern. Sprechen Sie vor allem auch mit Ihrer Familie. Sie muss Ihr Vorhaben unterstützen.

Wägen Sie Pro und Kontra einer Selbständigkeit ab.

- ① **Weiterführende Informationen:**
BMWi-Existenzgründerportal
www.existenzgruender.de
 Gründer- und Unternehmertests

2. Prüfen: Funktioniert die Geschäftsidee?

Was genau haben Sie vor? Jede unternehmerische Karriere beginnt mit einer guten Geschäftsidee.

- **Zu tun:** Finden Sie heraus, ob Sie genügend Kunden für Ihre Idee finden werden. Wer sind Ihre Kunden? Stellen Sie fest, was genau diese zukünftigen Kunden von Ihnen erwarten. Können Sie alle Erwartungen erfüllen oder müssen Sie Ihre Idee „nachbessern“? Recherchieren Sie außerdem, wer Ihre Wettbewerber sind. Wer bietet bereits Ähnliches an? Vor allem: Was unterscheidet Ihr Angebot von dem Ihrer Wettbewerber? Sie müssen das Rad übrigens nicht unbedingt neu erfinden: Erkundigen Sie sich, ob eventuell ein Franchise-Unternehmen in Frage kommt, das eine ähnliche Idee „verkauft“ und das Sie als Lizenz-Unternehmerin oder -Unternehmer führen können. Möglicherweise können Sie auch ein bestehendes Unternehmen übernehmen, weil der Besitzer aufhört und einen Nachfolger sucht.

Besondere Herausforderung: Nicht Sie entscheiden, ob Ihre Idee gut ist. Das entscheidet der Markt.

- ① **Weiterführende Informationen:**
BMWi-Existenzgründerportal
www.existenzgruender.de
 Geschäftsidee

3. Vor dem Start: Informieren und beraten lassen

Je mehr Sie wissen, desto besser wird Ihre Gründung funktionieren. Es gibt eine ganze Reihe von Experten, die Ihnen eine Menge über das Thema Gründung vermitteln können.

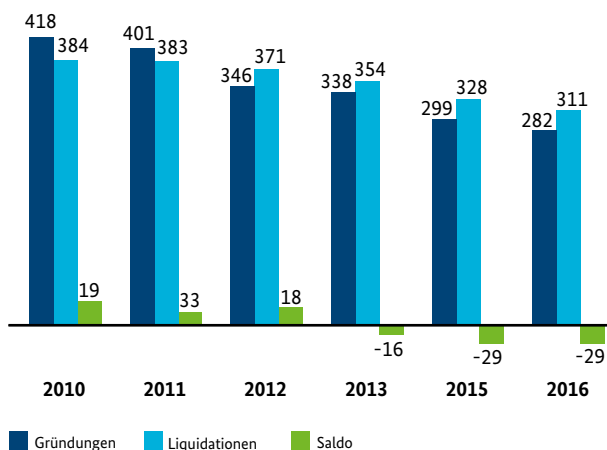
- **Zu tun:** In einer ersten Beratung sollten Sie klären:
 - Ist Ihre Geschäftsidee Erfolg versprechend?
 - Stimmen Ihre Markteinschätzungen?
 - Sind Ihre finanziellen Überlegungen realistisch?
 - Lohnt es sich für Sie, das Risiko der Selbständigkeit einzugehen?
 - Reichen Ihre persönlichen und fachlichen Kenntnisse aus?

Besondere Herausforderung: Immer daran denken: Informationsdefizite sind maßgeblich dafür verantwortlich, dass Gründungen schiefgehen.

- ① **Weiterführende Informationen:**
 Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, Wirtschaftsförderung oder Gründungsinitiative vor Ort
GründerZeiten 2 „Information und Beratung“
www.existenzgruender.de

Gründungen in Deutschland

in 1.000



Quelle: IfM Bonn, 2017

4. Business planen

Wenn Sie nun daran gehen, Ihre Geschäftsidee in die Tat umzusetzen, sollten Sie nichts dem Zufall überlassen. Machen Sie aus Ihrer Idee einen detaillierten Plan. Einen solchen vollständigen Businessplan müssen Sie Ihren Geldgebern ohnehin vorlegen.

- **Zu tun:** Schreiben Sie einen Businessplan. So ordnen Sie Ihre Gedanken und gewinnen Sicherheit. Stellen Sie erst einmal fest, welche fachlichen und kaufmännischen Kenntnisse Sie besitzen. Reichen diese aus? Wo sollten Sie nachbessern? Beschreiben Sie dann Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung. Gehen Sie auf Ihre zukünftigen Kunden und Konkurrenten ein. Erläutern Sie ggf. Ihre Personalplanung. Kalkulieren Sie, zu welchem Preis Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung verkaufen wollen. Entscheiden Sie, welche Rechtsform Ihr Unternehmen haben soll, welche Vertriebspartner Sie nutzen und welche Kommunikations- und Werbemaßnahmen Sie ergreifen werden. Ganz wichtig: Rechnen Sie aus, ob Ihr Plan aufgehen kann und rentabel ist. Schätzen Sie dafür – so genau wie möglich – ein, ob Ihre voraussichtlichen Umsätze alle betrieblichen und privaten Kosten decken und auch einen Gewinn abwerfen werden.

Besondere Herausforderung: Ihr Businessplan sollte alle Faktoren berücksichtigen, die für den Erfolg Ihrer Gründung entscheidend sein können.

- ① **Weiterführende Informationen:**
GründerZeiten 7 „Businessplan“
↗ www.existenzgruender.de
GründerZeiten 20 „Marketing“
↗ www.existenzgruender.de

5. Startkapital berechnen

Die meisten Gründungen kosten erst einmal Geld: für Büroausstattung, Material, Warenlager, Mietkaution, Umbauten usw.

- **Zu tun:** Rechnen Sie aus, wie viel Kapital Sie für den Start benötigen. Denken Sie auch daran, dass Sie unter Umständen eine mehrmonatige Anlaufphase finanziell überbrücken müssen. Wie hoch sind die laufenden Kosten in dieser Zeit? Vergessen Sie dabei nicht Ihre privaten Lebenshaltungskosten.

Besondere Herausforderung: Kalkulieren Sie Ihren Kapitalbedarf lieber nicht zu knapp. Es ist immer gut, ein finanzielles Polster für Unvorhergesehenes zu haben.

- ① **Weiterführende Informationen:**
Kapitalbedarfsplan
↗ www.existenzgruender.de

6. Startkapital beschaffen

Stellen Sie fest, wie viel Geld Sie zur Verfügung haben.

- **Zu tun:** Überlegen Sie, wenn das Eigenkapital nicht ausreicht: Wer könnte Ihnen privat Geld leihen? Eventuell könnte sich ein Gesellschafter an Ihrem Unternehmen beteiligen. Informieren Sie sich bei Banken und Sparkassen nach deren Kreditkonditionen. Berücksichtigen Sie in jedem Fall auch die Förderprogramme für Existenzgründungen, die vom Bund und den Bundesländern zur Verfügung gestellt werden. Alle genutzten Geldquellen ergeben zusammen Ihren Finanzierungsplan.

Besondere Herausforderung: Beim Kreditgespräch bei der Bank wollen Ihre Verhandlungspartner von Ihnen den Eindruck bekommen, dass Sie den Kredit auf jeden Fall zurückzahlen können. Bereiten Sie das Gespräch daher gut vor.

- ① **Weiterführende Informationen:**
GründerZeiten 6 „Existenzgründungsfinanzierung“
↗ www.existenzgruender.de
Förderdatenbank: alle Förderprogramme des Bundes, der Länder und der EU
↗ www.foerderdatenbank.de

7. Selbständigkeit anmelden, ggf. Erlaubnisse einholen

Die meisten Gründer können ihre selbständige Tätigkeit ohne Weiteres beginnen. Sie benötigen dafür keine Erlaubnis oder Zulassung. Vor der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit ist diese lediglich bekannt zu machen, unabhängig davon, ob sie haupt- oder nebenberuflich ausgeübt wird. Es gibt allerdings Gewerbe, für die man auch eine besondere Erlaubnis braucht.

- **Zu tun:** Klären Sie im Zweifelsfall, ob Sie zu den Gewerbetreibenden oder freien Berufen gehören: entweder bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) oder beim Institut für Freie Berufe. Fragen Sie wegen einer Erlaubnis bei der IHK oder Handwerkskammer (HWK) vor Ort nach. Bei der HWK erfahren Sie auch, ob Sie Ihr Handwerk ohne Meister ausüben dürfen. Freiberufler können sich beim Institut für Freie Berufe erkundigen, ob sie eine Zulassung ihrer Kammer benötigen. Da die meisten Gründer ein Gewerbe ausüben wollen, müssen sie sich beim zuständigen Gewerbeamt anmelden. Freiberufler erledigen das beim Finanzamt. Dazu kommen für beide ein paar weitere Behörden und Institutionen, mit denen man Kontakt aufnehmen muss, wenn man ein Unternehmen startet.

Besondere Herausforderung: Viele Formalitäten vor der Gründung bauen aufeinander auf und können nicht parallel bearbeitet werden. Also: rechtzeitig beginnen.

- ① **Weiterführende Informationen:**
GründerZeiten 26 „Erlaubnisse und Anmeldungen“
↗ www.existenzgruender.de



8. Steuern einplanen

Sobald Sie Ihre Steuernummer erhalten haben, können Sie Rechnungen ausstellen und „Geld verdienen“. Schon kurz nach Ihrer Gründung wird sich das Finanzamt bei Ihnen melden, und zwar mit dem „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“. Es wird entweder „automatisch“ vom Gewerbeamt über Ihre Gewerbebeanmeldung informiert. Oder Sie haben sich als Freiberufler dort angemeldet. Aus Ihren Fragebogen-Angaben zur Rechtsform und Ihren voraussichtlichen künftigen Umsätzen und Gewinnen errechnet das Finanzamt seine ersten Steuerforderungen.

- **Zu tun:** Bei jeder Gründungsvorbereitung müssen Sie darum zwei Fragen klären (am besten mit Hilfe eines Steuerberaters):
 - Welche Steuerarten fallen für Ihr Unternehmen an?
 - Wann sind diese Steuern fällig? Dabei geht es vor allem um Steuervorauszahlungen (z. B. für die Einkommensteuer).

Besondere Herausforderung: Halten Sie die Vorauszahlungstermine ein. Und: Bei zu niedrigen Vorauszahlungen kann es eng werden, wenn Nachzahlungen fällig werden. Setzen Sie Ihre Vorauszahlung lieber freiwillig ein wenig höher an.

- ① **Weiterführende Informationen:**
GründerZeiten 9 „Steuern“
↗ www.existenzgruender.de

9. Betrieb versichern, Vorsorge betreiben

Das unternehmerische Risiko kann niemand versichern. Man kann es aber weitgehend begrenzen. Erstens durch einen gut durchdachten Unternehmensplan. Und zweitens durch Versicherungen. Die gibt es für betriebliche Risiken wie beispielsweise Einbruch, Feuer, einen Maschinenschaden, der einen Produktionsstillstand zur Folge hat, oder Fahrlässigkeiten, die zu Haftungsansprüchen führen. Bei der Vorsorge geht es um alle möglichen Lebenslagen: beispielsweise Arbeitslosigkeit, Alter, Krankheit oder Unfall.

- **Zu tun:** Bevor Sie betriebliche Versicherungen abschließen, sollten Sie wissen, wo die Hauptrisiken für Ihr Unternehmen liegen. Was die Vorsorge betrifft: Sie sollten sich unbedingt gegen Ereignisse versichern, die so hohe finanzielle Belastungen zur Folge haben können, dass Sie keine Chance haben, diese mit eigenen Mitteln aufzufangen: wenn Sie z. B. durch Krankheit oder Unfall nicht mehr arbeiten können.

Besondere Herausforderung: Versicherungen sind unterschiedlich bei Leistungen, Preisen und Bedingungen. Holen Sie darum zu jeder Versicherung verschiedene Angebote ein.

- ① **Weiterführende Informationen:**
GründerZeiten 5 „Versicherungen“
↗ www.existenzgruender.de

10. Nach dem Start: Beraten und begleiten lassen

Als junger Unternehmerin oder jungem Unternehmer wird Ihnen im Alltag einiges abverlangt: Unternehmensplanung, Kreditverhandlungen, Mitarbeiterführung usw.

Sie können aber unmöglich für jedes Thema Expertin oder Experte sein. Dennoch gibt es immer noch Unternehmerinnen und Unternehmer, die eine Beratung mit dem Argument ablehnen: Brauche ich nicht, schaffe ich schon allein.

- **Zu tun:** Nutzen Sie weiterhin Beratungen und Coachings. Sie können viel Lehrgeld sparen, wenn Sie sich die Erfahrungen von Experten zunutze machen und aus den Fehlern anderer lernen.

Besondere Herausforderung: Eine individuelle und ausführliche Beratung ist selten kostenlos. Aber erstens machen sich die Kosten meist schnell bezahlt. Und zweitens können Beratungen öffentlich gefördert werden.

- ① **Weiterführende Informationen:**
GründerZeiten 2 „Information und Beratung“
↗ www.existenzgruender.de

Starthelfer

Die gute Infrastruktur hierzulande ist ein im internationalen Vergleich besonderer Standortvorteil für Existenzgründungen, verkündet Jahr für Jahr der Länderbericht Deutschland des Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Das bedeutet: Deutschland verfügt über ein einzigartiges Netzwerk von Starthelfern und finanziellen Förderangeboten.

Industrie- und Handelskammern (IHKs) und Handwerkskammern (HWKs)

Die IHKs und HWKs gehören zu den ersten Anlaufstellen für Gründer und Unternehmer in Industrie, Handel und Dienstleistung oder im Handwerk, die eine betriebswirtschaftliche oder rechtliche Beratung suchen (in einigen Bundesländern oder Regionen heißen diese Erstanlaufstellen „Startercenter“). Die Kammern begutachten Unternehmenskonzepte (z. B. zur Vorlage bei Kreditgesprächen oder zur Beantragung des Gründungszuschusses) und bieten Seminare für Gründer und Unternehmer an.

Adressen aller Industrie- und Handelskammern unter

➔ www.dihk.de,

Adressen aller Handwerkskammern unter

➔ www.zdh.de

Wirtschaftsförderung

Die kommunalen und regionalen Ämter oder Gesellschaften für Wirtschaftsförderung bieten Gründern Orientierungsberatungen, Lotsendienste durch die Verwaltung oder besondere Hilfen bei Bauvorhaben oder der Standortsuche an. Eine ganze Reihe von Wirtschaftsförderern ist zudem in der Lage, Gründungen durch Kleinkredite zu unterstützen.

Innovations-, Technologie- und Gründerzentren

Innovations-, Technologie- und Gründerzentren sollen Gründern sowie jungen und ggf. technologieorientierten Unternehmen einen günstigen Unternehmensstandort zur Verfügung stellen. Außerdem bieten sie ihnen eine organisatorische und technische Infrastruktur (z. B. für Verwaltung und Büro), Dienstleistungen rund um das Unternehmen (z. B. Sekretariatservice), Finanzierungshilfen (z. B. günstige Mieten) sowie Managementberatung. Sie werden in der Regel vor Ort von der jeweiligen Kommunalverwaltung eingerichtet. Übersicht der Standorte von Innovations-, Technologie- und Gründerzentren unter

➔ www.innovationszentren.de

Agenturen für Arbeit

Aufgabe der Agenturen für Arbeit ist u. a., Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu fördern, vor allem durch den Gründungszuschuss (in einigen Fällen sind die Agenturen für Arbeit auch dafür zuständig, das Einstiegs geld für Gründungen an ALG-II-Empfänger auszureichen). Liste aller Agenturen unter

➔ www.arbeitsagentur.de



Gründerlehrstühle/Gründungsnetzwerke

In der Hochschullandschaft sind Gründungsinitiativen, Seminare und Vorlesungen zum Thema „Existenzgründung“ immer häufiger zu finden. Die Zahl der Entrepreneurship-Professuren an öffentlichen und privaten Hochschulen in Deutschland wächst ständig (derzeit über 130). Rund um die Hochschulen, die durch das Förderprogramm EXIST des BMWi unterstützt wurden, ist eine Vielzahl regionaler Gründungsnetze für Studierende, Absolventen und Wissenschaftler entstanden. Liste der Lehrstuhlinhaber beim Förderkreis Gründungs-

Forschung e. V. (FGF) unter

➔ www.fgf-ev.de; www.exist.de

Gründermessen

Jahr für Jahr finden in Deutschland überregionale und regionale Gründermessen statt. Besucher erhalten hier Informationen, Weiterbildungen und individuelle Beratung rund um das Thema „Existenzgründung“. Auch das BMWi nimmt regelmäßig an Messen und ähnlichen Informationsveranstaltungen für Gründerinnen und Gründer teil.

Gründerinitiativen

Landesweite, regionale oder lokale Gründerinitiativen helfen Gründern in aller Regel kostenlos bei der Ideenfindung für das eigene Unternehmen, der Ausarbeitung von Businessplänen und der Unternehmensführung. Sie sind häufig als Netzwerke konzipiert, die Gründungsteams über einen längeren Zeitraum begleiten. Für potenzielle Gründer gibt es eine Art „Baukastensystem“ von Beratungen, die sie – je nach Zeit und Bedarf – auswählen können.

Initiativen ➔ www.existenzgruender.de

Businessplan-Wettbewerbe

Businessplan-Wettbewerbe unterstützen Teilnehmer mit Informationen, Weiterbildung und individueller Beratung bei der Erarbeitung eines Businessplans. Sie haben in der Regel drei Stufen: Ideenfindung, Entwurf eines Grob-Konzeptes und Erarbeitung eines detaillierten Businessplans. Am Ende jeder Stufe reichen die Teilnehmer ihre dazugehörigen Arbeiten ein. Eine Jury der Trägerorganisation bewertet die eingereichten Beiträge. Die besten kommen in die nächste Runde. Die Gewinner der letzten Runde sind die Gesamtsieger des jeweiligen Businessplan-Wettbewerbs.

Wettbewerbe ➔ www.existenzgruender.de

Förderangebote

Beratung, Schulung, Coaching

Bei Förderung von Beratung, Schulung und Coaching teilen sich Bund und Länder die Zuständigkeiten.

Beratung vor der Gründung

Eine Reihe von Bundesländern bietet Zuschüsse zu Beratungskosten an: für kostenpflichtige Beratungen durch Unternehmens- bzw. Existenzgründungsberater zur Vorbereitung einer Gründung. Andere (z. B. Brandenburg) haben Beratungseinrichtungen geschaffen (Lotsendienste), die Gründungsinteressierte kostenfrei beraten. Kontaktadressen:

➔ www.existenzgruender.de

Beratung nach der Gründung

Das Förderprogramm „Die Förderung unternehmerischen Know-hows“ gewährt Zuschüsse zu Beratungsleistungen. Sie richtet sich an

- junge Unternehmen, die nicht länger als zwei Jahre am Markt sind (Jungunternehmen)
- Unternehmen ab dem dritten Jahr nach der Gründung (Bestandsunternehmen)
- Unternehmen, die sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden – unabhängig vom Unternehmensalter (Unternehmen in Schwierigkeiten)

Das Förderprogramm kann für die folgenden Beratungsschwerpunkte genutzt werden:

Allgemeine Beratungen:

zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung.

Spezielle Beratungen:

- von Unternehmen, die von Frauen, Migrantinnen oder Unternehmerinnen mit anerkannter Behinderung geführt werden
- zur besseren betrieblichen Integration von Mitarbeitern mit Migrationshintergrund
- zur Arbeitsgestaltung für Mitarbeiter mit Behinderung
- zur Fachkräftegewinnung und -sicherung
- zur Gleichstellung und besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- zur altersgerechten Gestaltung der Arbeit
- zur Nachhaltigkeit und zum Umweltschutz

Unternehmenssicherungsberatung:

- von Unternehmen in Schwierigkeiten zu allen Fragen der Wiederherstellung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit
- Zusätzlich kann eine weitere allgemeine Beratung zur Vertiefung der Maßnahmen zur Wiederherstellung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit gefördert werden

Antragstellung

Anträge müssen online bei einer Leitstelle gestellt werden. Alle Leitstellen sind auf der Antragsplattform des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) gelistet.

➔ www.bafa.de

Deutscher Gründerpreis

Der Deutsche Gründerpreis wird für vorbildhafte Leistungen bei der Entwicklung von innovativen und tragfähigen Geschäftsideen und beim Aufbau neuer Unternehmen ausgelobt. Er wird jährlich in den Kategorien Schüler, StartUp, Aufsteiger und Lebenswerk vergeben. Teilnehmer können umfangreiche Beratungsangebote in Anspruch nehmen. Verliehen wird der Deutsche Gründerpreis von den Partnern stern, Sparkassen, ZDF und Porsche. Als Kooperationspartner unterstützt das BMWi die Initiative.

➔ www.deutscher-gruenderpreis.de

Investitionsförderung

Finanzielle Förderhilfen für Gründer speisen sich weitgehend aus ERP-Mitteln. Wichtige Förderprogramme des Bundes für Gründer sind:

- ERP-Gründerkredit-StartGeld
- ERP-Gründerkredit-Universell
- ERP-Kapital für Gründung
- Mikrokreditfonds Deutschland
- Mikromezzaninfonds Deutschland
- EXIST-Gründerstipendium
- ERP-Startfonds
- High-Tech Gründerfonds
- INVEST Zuschuss für Wagniskapital

📄 Weitere Informationen:

➔ www.foerderdatenbank.de

Ziele der Gründungsförderung

Je nach Programm verfolgt die Förderung einen ganz bestimmten Zweck:

Sicherung des Lebensunterhalts/soziale Absicherung:

Beim Übergang aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit können Leistungen der Bundesagentur für Arbeit zum Lebensunterhalt sowie zur sozialen Absicherung in der Gründungsphase beitragen.

Besserer Zugang zu Krediten:

Eigenkapital ist der Schlüssel zu Fremdkapital. Das KfW-Förderprogramm „ERP-Kapital für Gründung“ bietet daher an, Lücken beim so genannten Haftkapital des Unternehmens zu schließen. Effekte: eine größere Kreditwürdigkeit, größere wirtschaftliche Handlungsfähigkeit.

Investitions- und Betriebsmittelfinanzierung:

Förderkredite – zuweilen mit tilgungsfreien Anlaufjahren wie der ERP-Gründerkredit-Universell – können für die Investitions- und Betriebsmittelfinanzierung genutzt werden. Für kleine Vorhaben mit einem Kapitalbedarf bis 100.000 Euro gibt es den ERP-Gründerkredit-StartGeld.

Wagniskapital:

Innovative, technologieorientierte Gründungen benötigen meist Wagniskapital, das z. B. auch das BMWi durch den High-Tech Gründerfonds oder die KfW Bankengruppe mit dem ERP-Startfonds bereitstellt. Darüber hinaus bieten die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer Beteiligungen an. Das tun auch die Geldgeber, die Venture Capital vergeben und im Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften oder dem Business Angels Network Deutschland zusammengeschlossen sind: allerdings mit höheren Renditeerwartungen.

Sicherheiten

Viele Kreditnehmer können keine oder nur zu geringe Sicherheiten anbieten. Einige Förderprogramme können auch ohne bankübliche Sicherheiten in Anspruch genommen werden: z. B. ERP-Gründerkredit-StartGeld; Kleinkredite aus dem Mikrokreditfonds Deutschland.

Bürgschaften

Mangelt es beim Kreditnehmer an ausreichenden Sicherheiten, können Bürgschaften der Bürgschaftsbanken in den Bundesländern weiterhelfen.

Die Förderdatenbank des Bundes

Die Förderdatenbank des Bundes verschafft einen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union und stellt zugleich detaillierte Informationen zu den konkreten Förderkriterien und Antragsmodalitäten zur Verfügung. Im Mittelpunkt stehen Finanzhilfen für Existenzgründer sowie kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft. Dabei werden auch die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Programmen aufgezeigt, die für eine effiziente Nutzung der staatlichen Förderung von Bedeutung sind. Die Suche kann anhand von Förderkriterien wie Fördergebiet, Förderberechtigte, Förderbereich und Förderart gefiltert werden. Einführende und erläuternde Informationen zum Thema Förderung ergänzen das umfassende Informationsangebot.

➔ www.foerderdatenbank.de

BMWi-Förderberatung

Die telefonische Förderberatung des BMWi informiert Gründer und Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen zu den Förderprogrammen des Bundes, der Länder und der EU: Welche Fördermittel kommen in Frage? Welche Konditionen bieten einzelne Förderprogramme an? Wo und wie muss man Fördermittel beantragen?

Tel.: 03018 615-8000

➔ foerderberatung@bmwi.bund.de

Starthilfen für besondere Zielgruppen

Schüler**Initiative „Unternehmergeist in die Schulen“**

Ziel der Initiative ist es, bei Schülern mit praxisnahen Projekten den Unternehmergeist zu wecken. Wer eine neue Kultur der Selbständigkeit und Unternehmertum fördern will, muss die Weichen bereits in den Schulen stellen. Schülerfirmen, Planspiele, Wettbewerbe und andere Events inspirieren zur Umsetzung eigener Ideen und vermitteln unternehmerisches Know-how. An den Projekten wie Schülerfirmen bei JUNIOR, business@school oder Schulbanker und weiterer Partner der Initiative beteiligen sich jährlich rund 34.000 Schüler.

➔ www.unternehmergeist-macht-schule.de

**Deutscher Gründerpreis für Schüler**

Der Deutsche Gründerpreis für Schüler ist das bundesweit größte Existenzgründungs-Planspiel für Jugendliche, die im Rahmen einer fiktiven Unternehmensgründung ein Geschäftskonzept entwickeln. Ausgelobt wird der Deutsche Gründerpreis für Schüler von den Partnern stern, Sparkassen, ZDF und Porsche. Das BMWi unterstützt die Initiative als Kooperationspartner.

➔ www.dgp-schueler.de

Studierende, Absolventen und Wissenschaftler**EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft**

Das Gründungsklima und die Verbreitung von Unternehmergeist an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen in Deutschland zu unterstützen ist Aufgabe des Förderprogramms „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. EXIST unterstützt Studierende, Absolventen sowie Wissenschaftler bei der Vorbereitung ihrer innovativen technologieorientierten und wissensbasierten Grün-



dungsvorhaben. Darüber hinaus trägt es dazu bei, an Hochschulen eine hochschulweite Gründungskultur zu etablieren.

EXIST ist Bestandteil der „Hightech-Strategie für Deutschland“ der Bundesregierung und wird mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) kofinanziert.

➔ www.exist.de

German Accelerator

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt junge deutsche Unternehmen aus dem Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) durch einen Aufenthalt in Palo Alto, San Francisco oder New York City beim Eintritt in den US-Markt. EXIST ist Partner des German Accelerator. Die Unternehmen können Kontakte zu Know-how-Trägern in den USA knüpfen.

➔ www.germanaccelerator.com

Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen

Mit dem „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ prämiiert das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) Unternehmensgründungen, bei denen innovative Informations- und Kommunikationstechnik zentraler Bestandteil des Produkts oder der Dienstleistung ist. Es finden jährlich zwei Wettbewerbsrunden statt, in jeder Wettbewerbsrunde werden bis zu sechs Gründungsideen mit einem Hauptpreis von jeweils 32.000 Euro ausgezeichnet. Alle Preisträger erhalten neben dem Preisgeld ein auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmtes umfangreiches Coaching.

➔ www.gruenderwettbewerb.de

Gründerinnen

Gründerinnenportal

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie bietet hier in Zusammenarbeit mit der bundesweiten gründerinnenagentur (bga) Gründungsinformationen, Arbeitshilfen, Veranstaltungshinweise, Beratungsrecherche usw. speziell für Gründerinnen an.

➔ www.existenzgruenderinnen.de

Gründerinnenhotline

Sie berät in allen Phasen des Gründungsprozesses und der Unternehmensnachfolge, informiert über Beratungsangebote in ganz Deutschland, vermittelt Kontakte zu Expertinnen und Experten. Telefon: 0711 123-2532

Kultur- und Kreativschaffende

Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft

Ob Architektur, Musik oder Werbung – die Kultur- und



Initiative
Kultur- & Kreativwirtschaft
der Bundesregierung

Kreativwirtschaft ist eine vielfältige Branche. Ihr gehören sowohl freiberuflich arbeitende Künstler und Kulturschaffende als auch Kleinunternehmerinnen und -unternehmer wie Kunsthändler, Agenten und Galeristen an. Um die Wettbewerbsfähigkeit der Branche zu steigern, hat die Bundesregierung im Jahr 2007 die Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft gestartet. Koordiniert wird die Initiative vom BMWi und dem Beauftragten für Kultur und Medien. Operatives Zentrum ist das Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft.

➔ www.kultur-kreativ-wirtschaft.de

Unternehmensnachfolge



„nexit-change“ Unternehmensnachfolgebörse

Um nachfolgeinteressierte Unternehmer und Existenzgründer zusammenzubringen, haben das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und die KfW in Kooperation mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag, dem Zentralverband des Deutschen Handwerks, dem Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken und dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband die nexit-change Unternehmensnachfolgebörse ins Leben gerufen. Interessenten können in den Inseraten der Börse recherchieren oder selbst Inserate einstellen.

➔ www.nexit.org

Freie Berufe

Das Institut für Freie Berufe an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg bietet Beratung zu allen Fragen der Gründung in den freien Berufen an. Zwar muss sich jeder Gründer mit denselben Fragestellungen eines Businessplans auseinandersetzen. Für die freien Berufe gelten allerdings einige wichtige Besonderheiten. Zunächst ist es für einen Gründer wichtig festzustellen, ob er zu den Freiberuflern zählt oder nicht. Tel.: 0911 23565-0,

➔ www.ifb.uni-erlangen.de

Gründer mit Migrationshintergrund

In einigen Bundesländern und Kommunen gibt es spezielle Beratungsangebote für Migranten, die sich selbständig machen möchten. Darüber hinaus enthält das BMWi-Existenzgründungsportal u. a. Informationen in englischer, französischer, italienischer, russischer und türkischer Sprache.

➔ www.existenzgruender.de

Das Portal der Fachstelle Migrantenökonomie bietet Informationen zum Aufenthaltsrecht und zur Gründung in Deutschland in 13 Sprachen.

➔ www.wir-gruenden-in-deutschland.de



BMWi-Existenzgründungsportal

Das BMWi-Existenzgründungsportal bündelt Hintergrundinformationen, Expertenberatung, Online-Tools, Lernprogramme und weitere Praxishilfen rund um das Thema „Existenzgründung“. Es ist die zentrale Anlaufstelle für Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmen im Internet.



Weg in die Selbständigkeit

- **10 Gründungsschritte:** Übersicht über die wichtigsten Stationen auf dem Weg zum eigenen Unternehmen
- **Entscheidung:** Orientierung für den Start in die berufliche Selbständigkeit, Gründertests, Informationen für bestimmte Branchen und Zielgruppen, Gründungsarten, Beratung, Initiativen und Wettbewerbe, Planungswerkzeuge, Praxistipps
- **Businessplan:** Informationen zum Aufbau und zur Gestaltung eines Businessplans, seiner Inhalte, Gliederung und seiner Erarbeitung mithilfe des Business Model Canvas
- **Rechtsformen:** Übersicht über verfügbare und passende Rechtsformen
- **Gründungswissen:** Know-how zu allen wichtigen Fragen der Gründungsvorbereitung
- **Finanzierung:** Finanzierungswissen, Förderprogramme, Förderdatenbank des Bundes, Planungswerkzeuge, Praxistipps
- **Unternehmensstart:** Know-how und Praxishilfen für den Unternehmensstart und junge Unternehmen
- **Start-ups in der Praxis:** Gründer/-innen-Beispiele

BMWi-Expertenforum

Expertinnen und Experten des BMWi, der KfW Bankengruppe, des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e.V., des Deutschen Notarvereins e.V., des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater, der Sozialversicherungsverbände und weiterer Institutionen stehen online für Fragen zur Verfügung.

Gründungswerkstatt

- **Checklisten und Übersichten:** vielfältige PDF-Dokumente zu (fast) allen Gründungsthemen als Download
- **Start-App:** Unterstützungsangebote des BMWi als App
- **BMWi-Behördenwegweiser:** Unterstützung und Hilfe bei allen Formalitäten
- **Online-Training zur Unternehmensgründung und Unternehmensführung:** „Vorbereitung auf das Bankgespräch“, „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“, „Marketing für Gründerinnen und Gründer“, „Gemeinsam stark: Kooperationen“, „Gründerinnen“, „Rechtsformen“, „Existenzgründungen in den freien Berufen“, BMWi-Lernprogramm „Existenzgründung“
- **Gründer- und Unternehmenslexikon:** Begriffe rund um die Existenzgründung und Unternehmensführung

Mediathek

- **Publikationen:** PDF-Downloads der Starthilfe, GründerZeiten und anderer BMWi-Broschüren, -Flyer und -Studien; Bestellmöglichkeiten
- **Videos:** zu Themen der Gründung und Unternehmensführung
- **Newsletter:** Aktuelle Meldungen

Service

Veranstaltungen und Termine, Beratung und Adressen

Existenzgründung light: Nebenerwerbs- gründungen

Nebenerwerbsgründungen haben seit Jahren Hochkonjunktur. Sie machten allein im ersten Halbjahr 2015 fast die Hälfte aller Gründungen aus, so das Institut für Mittelstandsforschung Bonn. Mit Nebenerwerbsselbständigkeit ist in der Regel eine selbständige Tätigkeit gemeint, die neben einer weiteren Erwerbstätigkeit als Angestellter oder Beamter ausgeübt wird. Nebenerwerbsgründerinnen und -gründer können auch Erziehende, denen eine Teilzeit-Selbständigkeit Zeit für die Familie lässt, Studierende, Arbeitslose oder Rentner sein. Für die Beliebtheit von Nebenerwerbsgründungen gibt es eine Reihe guter Gründe:

Testphase

Gründer im Nebenwerb testen auf diesem Weg neue Geschäftsideen. Viele gehen dabei zunächst auch davon aus, dass ihr Einkommen aus der Unternehmertätigkeit zu gering ist, um den eigenen Lebensunterhalt (und den der Familie) damit zukünftig allein zu sichern. Mit einer Nebenerwerbsgründung (und möglicherweise weiterhin festen Einkünften) lässt sich feststellen, ob „mehr drin ist“.

Geringer Finanzierungsbedarf

Nebenerwerbsgründungen kommen im Durchschnitt mit weniger als 5.000 Euro Startkapital aus, belegt der KfW-Gründungsmonitor 2015. Das Startkapital konnten die meisten der betreffenden Gründerinnen und Gründer selbst aufbringen, unabhängig von Banken und Sicherheiten für Kredite.

Zeitbedarf

Nicht jeder Gründer hat die Zeit, um ein „Full-Time-Unternehmen“ zu führen. Dies betrifft nicht zuletzt Gründerinnen, die für ihre Kinder sorgen müssen. Für Nebenerwerbsgründungen reicht die Zeit womöglich schon. In der Praxis liegt der Zeitaufwand für die Nebenerwerbsselbständigkeit bei durchschnittlich 18 Wochenstunden. Das berichtet das Institut für Mittel-

standsökonomie an der Universität Trier e.V. (Inmit) in seiner Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“ aus dem Jahr 2013. Mehr Zeit bleibt auch dann, wenn ein Unternehmen mit anderen Gründern gemeinsam betrieben wird.

Risikominderung

Nebenerwerbsgründungen sind in der Regel Einzelgründungen. Wer (zunächst) allein in die Selbständigkeit startet, kann mit einer Kleingründung ohne besondere Kostenbelastungen und zusätzliche Verantwortung für angestellte Mitarbeiter herausfinden, ob seine Geschäftsidee wirklich „trägt“ und der Markt dafür vorhanden ist.

Zusatzeinkommen

Eine Nebenerwerbsgründung kann auch dazu genutzt werden, ein festes Einkommen aus einer Angestelltentätigkeit „aufzubessern“. Nebenerwerbsselbständigkeit steuert laut Inmit-Studie im Durchschnitt rund ein Viertel zum Gesamteinkommen bei. Das Hinzuverdienst-Motiv ist bei Männern stärker ausgeprägt als bei Frauen. Diese arbeiten eher daran, sich eine Erwerbsalternative zu schaffen.

Typische Tätigkeiten für Nebenerwerbsgründungen

Viele Nebenerwerbs-Gründer bieten Dienstleistungen an: überwiegend im Bereich der Unternehmensberatung sowie der Werbung. Weitere typische Branchen sind Lehrangebote sowie kulturelle und kreative Leistungen. Auch der Medienbereich sowie IT-Dienstleistungen zählen zu den bevorzugten Tätigkeitsfeldern: Erstellung und Pflege von Internetauftritten, Software-Beratung und -Entwicklung oder Social-Media-Anwendungen. Im Vergleich zum Gründungsgeschehen insgesamt sind freiberufliche Tätigkeiten bei Nebenerwerbsgründungen überdurchschnittlich häufig vertreten, so die Inmit-Studie.

Erfolgsfaktoren für Nebenerwerbsselbständigkeit

Die in der Inmit-Studie befragten Nebenerwerbsgründer nennen drei wichtige Voraussetzungen für das Gelingen einer Nebenerwerbsselbständigkeit: Organisationsfähigkeit, gutes Zeitmanagement und flexible Arbeitszeiten. Kein Wunder, wenn man weiß, dass es in einer Nebenerwerbsselbständigkeit gelingen muss, mehrere (Erwerbs-) Tätigkeiten und Pflichten unter einen Hut zu bringen.

Voraussetzungen für Nebenerwerbsselbständigkeit

- Der Arbeits- oder Dienstvertrag darf keine direkten arbeits- oder wettbewerbsrechtlichen Hindernisse enthalten (z.B. Verbot einer Nebentätigkeit).
- Die berufliche Selbständigkeit darf nicht gegen berechnete Interessen des Arbeitgebers verstoßen (z.B. keine Konkurrenz zum Unternehmen des Arbeitgebers).
- Die Leistungsfähigkeit sowie der persönliche Einsatz für die abhängige Beschäftigung dürfen nicht beeinträchtigt werden.



Hat die Idee eine Chance?

Interview mit Franca Heß, Referatsleiterin Existenzgründungs- und -sicherungsberatung, Unternehmensnachfolge und Leiterin des Service Centers der IHK Chemnitz

Frau Heß, wie steht es um die Gründungen bei Ihnen in Chemnitz?

Wir von der IHK-Chemnitz beraten Gründer in ganz Südwestsachsen. Dazu gehören außer Chemnitz auch die Regionen Plauen und Zwickau, außerdem der Erzgebirgskreis und Mittelsachsen, das Ganze im Verbund mit den Gebieten Dresden und Leipzig. Damit will ich sagen: Wir haben hier in Chemnitz einen ganz guten Überblick über das Gründungsgeschehen. Und da muss ich sagen: Bei uns ist ein deutlicher Rückgang bei den Gründungen zu verzeichnen, wie bundesweit eben auch, zumindest bei den gewerblichen Vollerwerbsgründungen. Bei den freien Berufen, vor allem bei den Heilberufen und in der Kreativwirtschaft, und auch bei den Nebenerwerbsgründungen, sieht es freilich anders aus. Hier ist seit Jahren ein konstanter, wenngleich auch geringer Zuwachs an Gründungen zu verzeichnen.

Welches sind die Gründe für den Rückgang?

Der Wirtschaft geht es gut, wir haben derzeit einen Job-Boom in Sachsen, nur noch wenige Arbeitslose, ganz viele Menschen sind in Lohn und Brot. Darum ist der Anteil an sogenannten Notgründungen deutlich gesunken. Und wir haben hier hoch motivierte und gut ausgebildete Fachkräfte, die dann eher als Angestellte in die Wirtschaft gehen, als sich selbständig zu machen. Diese Dynamik war ja schon immer so: Haben wir eine gute arbeitsmarktpolitische Situation, dann gehen die Gründungen zurück. Und umgekehrt.

Von wie vielen Gründerinnen und Gründern sprechen wir denn bei Ihnen vor Ort?

Von immerhin über 20.000 Gründungsberatungen hier in Sachsen im letzten Jahr. Und etwa ein Drittel der Teilnehmer hat dann tatsächlich gegründet.

Welche Arten von Gründungen waren das?

Dazu muss man zunächst sagen: Viele haben die Selbständigkeit in der Vergangenheit ohnehin von Anfang an befristet angelegt, z.B. nach einem Jobverlust. Die vielen Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus, die wir noch vor Jahren erlebt haben, die gibt es derzeit nicht mehr. Von denjenigen, die heute zu uns kommen, sind viele in festen Anstellungsverhältnissen. Die haben eine Idee und die wägen ab: Hat diese Idee eine Chance oder nicht? Dabei helfen wir ihnen. Häufig raten wir dazu, eine Geschäftsidee erst einmal zu testen, in Form einer Nebenerwerbsgründung. Und erst dann, wenn sie ein gewisses Polster an guten Erfahrungen und ersten Kunden haben, empfehlen wir, das Arbeitsverhältnis aufzugeben und in den Vollerwerb zu gehen. Wie das beispielsweise eine Gründerin gemacht



hat: zuerst nebenbei mit dem Angebot, Wohnraum elegant zu gestalten, heute mit einem eigenen Laden für Interieurdesign hier in Chemnitz.

Erleben Sie die Gründer denn heute anders als noch vor einigen Jahren?

Ja. Sie sind sehr wissbegierig, das ist ganz deutlich festzustellen. Und sie sind auch wesentlich besser vorbereitet als viele der Gründer, die seinerzeit die Arbeitslosigkeit zu uns geführt hat. Sicherlich gibt es auch heute Defizite, vor allem im kaufmännischen Bereich. Die sehen die Gründer aber erstens heute schon selber. Und zweitens sind sie willig, etwas dagegen zu tun. Dafür nutzen sie das Internet und eben auch die persönlichen Beratungen. Und die Förderungen für diese Beratungen von Bund und Land nutzen sie ebenso. Wenn sie dann wissen, wie eine betriebswirtschaftliche Auswertung zu lesen ist, ist diese kein Buch mit sieben Siegeln mehr für sie. Das ist ganz wichtig: Denn der Steuerberater ist immer nur so gut wie die Fragen, die Sie ihm stellen.

Was treibt diese Gründer an, die mit Ihnen über die Chancen ihrer Gründungsidee sprechen sollen?

Die häufigste Motivation ist: Ich möchte mein eigener Herr sein, Verantwortung übernehmen und was Eigenes auf die Beine stellen. Andere wollen in eine ganz andere Branche, eine neue Herausforderung. Dabei sind übrigens viele, die zwischen 40 und 50 Jahre alt sind, mit höheren Qualifikationen, beispielsweise Ingenieure: Diese suchen explizit nach Unternehmen aus dem Industriebereich, die sie übernehmen können. Und gerade bei Frauen ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf der Grund für die Selbständigkeit: zumindest in Branchen, wo man sich die Arbeitszeit flexibel einteilen kann. Und dann sind da noch diejenigen, die den Stress im Arbeitsverhältnis nicht länger ertragen wollen. Darunter sind viele ältere Gründer um die 60. Die leiden manchmal unter dem Arbeitsklima in den Betrieben und unter den Konflikten zwischen Alt und Jung. Sie klären genau ab, dass ihre Rente sicher ist, und gründen nicht selten ein Beratungs- oder Dienstleistungsunternehmen, mit dem sie ihre beruflichen Erfahrungen weitergeben.

Erleichterungen für Kleinunternehmen

Wichtiger Baustein der Infrastruktur für Gründungen hierzulande sind gesetzliche Erleichterungen für Kleinunternehmen und vereinfachte Anforderungen bei Gründung und Unternehmensführung. Diese Regelungen sind im Kleinunternehmerförderungsgesetz festgeschrieben. Die wichtigsten Regelungen sind:

Umsatzsteuerbefreiung: Keine Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen müssen Unternehmen, deren Umsatz im vorangegangenen Kalenderjahr zuzüglich der darauf entfallenden Steuern nicht höher als 17.500 Euro war und deren Umsatz im laufenden Kalenderjahr zuzüglich der darauf entfallenden Steuern voraussichtlich nicht höher als 50.000 Euro sein wird.

Befreiung von doppelter Buchführung: Kleinunternehmer dürfen eine so genannte einfache Buchführung betreiben, wenn sie nicht als Kaufleute gelten, nicht im Handelsregister eingetragen sind und die Grenzen für Umsätze, Gewinne und so genannte Wirtschaftswerte nicht überschreiten:

- Umsätze: 600.000 Euro
- Gewinn aus Gewerbebetrieb oder aus Land-/Forstwirtschaft: 60.000 Euro

Einnahme-Überschuss-Rechnung: Kleinunternehmen, die die oben genannten Grenzen nicht überschreiten, brauchen ihren Gewinn nur durch eine einfache Einnahme-Überschuss-Rechnung auf einem amtlichen Vordruck zu ermitteln.

[Kleinunternehmerförderungsgesetz: Bundesgesetzblatt](#)

Gründerwoche Deutschland

Die Gründerwoche Deutschland findet jedes Jahr als Teil der Global Entrepreneurship Week (GEW) statt. Im Jahr 2016 fanden im Rahmen der Gründerwoche Deutschland über 2.000 Veranstaltungen mit über 1.200 Partnern statt. Die meisten dieser Partner hatten ihre Veranstaltungstermine in die Gründerwoche gelegt, viele haben aber auch bereits im Vorfeld Workshops, Vorträge, Beratungsgespräche usw. durchgeführt. In Deutschland bieten neben Kammern und Wirtschaftsverbänden vor allem auch Schulen im Rahmen der Gründerwoche Jahr für Jahr Workshops, Seminare, Planspiele, Wettbewerbe und viele weitere Veranstaltungen an. www.gruenderwoche.de



Gründerwoche
Deutschland
www.gruenderwoche.de

Print- und Online-Informationen

Broschüren und Infoletter

Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit

Unternehmensnachfolge – Die optimale Planung

Alles, nur kein Unternehmer? Tipps für Gründerinnen, Gründer und Selbständige in der Kultur- und Kreativwirtschaft

Bestellmöglichkeiten

Bestelltelefon: 030 182722721

publikationen@bundesregierung.de

Download und Bestellfunktion:



www.existenzgruender.de

Internet

➤ www.existenzgruenderinnen.de

➤ www.kultur-kreativ-wirtschaft.de

➤ www.exist.de

➤ www.unternehmergeist-macht-schule.de

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Hinweise und Anregungen senden Sie bitte an:
gruenderzeiten@bmwi.de

Stand

April 2018

Druck

Druck- und Verlagshaus
Zarbock GmbH & Co. KG, Frankfurt

Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, München

Bildnachweis

gpointstudio (Titel, S. 4), StockFinland (S. 5),
PeopleImages (S. 8) – alle iStock;
Rawpixel.com – Fotolia (S. 10);
Alex Stiebritz (S. 11)

Redaktion

PID Arbeiten für Wissenschaft und
Öffentlichkeit GbR, Berlin

* Hinweis der Redaktion: Aus Platzgründen
verwenden wir bei zweigeschlechtlichen
Substantiven in der Regel nur die männliche
Form.

Auflage
15.000

