



WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
KREIS KLEVE GMBH

Leitfaden Gründungsplanung

1. Geschäftskonzept / Businessplan	2
2. Finanzplan	5
2.1 Lebenshaltungskosten	6
2.2 Gründungsinvestitionen	8
2.3 Kostenplanung	10
2.4 Umsatzplanung	13
2.5 Rentabilitätsplanung	15
2.6 Liquiditätsplanung	17
3. Förderprogramme	19
3.1 Beratungsförderung	19
3.2 Öffentliche Kreditprogramme	20
4. Gründungsformalitäten	23
4.1 Was Sie tun müssen	24
4.2 Was Sie tun sollten	25
4.3 Was Sie tun können	26
Anhang	

1. Geschäftskonzept / Businessplan

Wer seine Vision vom eigenen Unternehmen erfolgreich verwirklichen will, braucht einen guten Plan. Andernfalls bleibt es ein Traum oder – schlimmer – die Umsetzung scheitert, die Verschuldung ist nicht mehr beherrschbar.

Selbstverständlich ist jede Unternehmensgründung individuell. Bestimmte Schritte und Prozesse lassen sich jedoch allgemein gültig darstellen.

Antworten auf die nachfolgenden Fragen führen zu einem ersten Gründungskonzept und bieten Anlass, während der Erarbeitung das Vorhaben fortlaufend zu überprüfen und zu konkretisieren.

1. Geschäftsidee

Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung)?

Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?

Wie bekannt ist Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung?

Welchen Service bieten Sie an?

Was bieten Sie im Unterscheid zu anderen Wettbewerbern?

Warum soll jemand Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung kaufen?

2. Persönliche Voraussetzungen

Welche schulische bzw. berufliche Ausbildung haben Sie?

Welche Fähigkeiten haben Sie (nicht) um ein Unternehmen zu führen?

Besitzen Sie ausreichende kaufmännische Kenntnisse?

Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbstständigkeit ausreichend?

Welche Erfahrungen haben Sie in der Branche ihres Unternehmens?

Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?

Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt?

Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?

Unterstützt Ihr Partner Ihr Geschäftsvorhaben?

3. Markteinschätzung

Welche Kunden sprechen Sie an?

Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden?

Wie groß ist das Marktvolumen dieser Zielgruppe?

Wie (mit welchen Maßnahmen) erreichen Sie diese Zielgruppe?

Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?

Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?

Haben Sie schon Kundenkontakt?

Kennen Sie für Ihren Markt Betriebsvergleichszahlen der Kammern oder Verbände?

4. Wettbewerbssituation

Treten Sie als einziger Anbieter in einem neuen oder als zusätzlicher in einem bereits bestehenden Markt auf?

Wer sind Ihre Konkurrenten?

Welchen Service bieten Sie zu welchen Preisen?

Wo ist Ihre Konkurrenz besser / schlechter als Sie?

Wie können Sie Ihren Kunden mehr Nutzen bieten?

5. Produktions-/ Dienstleistungsfaktoren

Wie wollen Sie Ihre Betriebsprozesse strukturieren (vom Einkauf über die Herstellung bis zum Vertrieb)?

Welche Materialien, Maschinen, Einrichtungen brauchen Sie zur Herstellung Ihres Produktes bzw. zur Bereitstellung Ihrer Dienstleistung?

Was benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung?

Wie stellen Sie Ihre Bevorratung sicher?

Welche Mitarbeiter mit welcher Qualifikation benötigen Sie für welche Zeiträume?

Welche Teilleistungen können Sie bei Lieferanten einkaufen?

6. Standortwahl

Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen?

Kennen Sie geeignete Standorte?

Gibt es genügend Kunden im Einzugsgebiet des Standortes?

Wie ist die Verkehrsanbindung des Standortes?

7. Zukunftsaussichten

Welche Ziele haben Sie sich für Ihre Firma gesetzt?

Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen?

Wie könnte die Entwicklung Ihrer Branche aussehen?

Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln?

Rechnen Sie mit mehr Konkurrenten in Ihrem Markt?

Wie reagieren Sie auf negative Markt- / Nachfrageveränderungen?

Gibt es vergleichbare Branchen, die Orientierungshilfe bieten?

8. Weitere wichtige Aspekte

Rechtsform: Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben? Welche Gesellschafterstruktur planen Sie? Bei mehreren Gesellschaftern: Wer übernimmt welche Funktion im Unternehmen?

Genehmigungen: Welche Genehmigungen brauchen Sie für Ihren Betrieb? Benötigen Sie für Ihre Tätigkeit eine spezielle Zulassung?

Flächen / Räume: Wie viel Gewerbefläche (Raum) benötigen Sie? Kenne Sie die marktüblichen Preise dafür? Haben Sie sich mietgünstigen Flächen (z.B. in kommunalen Gewerbeparks) erkundigt?

Versicherungen: Welche Versicherungen benötigen Sie für Ihren Betrieb? Welche Versicherungen sollten Sie für Ihre Familie abschließen? Wie sichern Sie als Selbstständiger Ihre Altersversorgung?

2. Finanzplan

Eine Gute Vorbereitung ist die halbe Miete! Mit Ihrem Finanzplan können Sie Ihrem Unternehmenserfolg entscheidend beeinflussen und steigern. Er dient dazu, rechtzeitig zukünftigen Kapitalbedarf und entstehende Überschüsse nach Höhe, Zeitpunkt und Dauer anzuzeigen.

Ziel jeder Finanzplanung ist ein „finanzielles Gleichgewicht“, d.h. nicht zu viel und nicht zu wenig an flüssigen Mittel (cash flow). Legen Sie besondere Sorgfalt auf die Planung von Höhe und Zeitpunkt der Einnahmen, da diese sich am schwierigsten kalkulieren lassen. Vor allem aber ist der Finanzplan ein wichtiger Bestandteil des Businessplans, mit dem Sie sich beispielsweise an Ihre Hausbank und Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) wenden, um Kredite und Fördergelder zu beantragen. Ihr Plan sollte aus zwei Teilen bestehen: **1. Mittelverwendung** (Zweck und Höhe der verwendeten Mittel) und **2. Mittelherkunft** (aus welchen Quellen kommen die Gelder).

Legen Sie Ihrer Planung folgende Finanzierungsregel zugrunde: Ihr Anlagevermögen sollte durch Eigenkapital gedeckt sein. Alternativ ist auch die Kombination von Eigenkapital und langfristigem Fremdkapital (wie z.B. Förderprodukte der KfW-Mittelstandsbank) denkbar. Ihr Umlaufvermögen finanzieren Sie durch Fremdkapital.

Nachfolgend finden Sie Planformulare zu folgenden Themen: Lebenshaltungskosten, Gründungsinvestitionen, Kostenplanung, Umsatzplanung, Rentabilitätsplanung und Liquiditätsplanung.

2.1 Lebenshaltungskosten

Am besten gehen Sie bei Ihrer Planung von Beginn an davon aus, dass Sie von Ihren Einkünften leben wollen. Erstellen Sie eine Liste (für die nächsten drei Jahre) mit folgenden nach Monaten aufgeschlüsselten Positionen:

- Miete und Nebenkosten für Privatwohnung
- Soziale Absicherung (Krankenversicherung, Altersvorsorge etc.)
- Sonstige vertragliche Verpflichtungen (Bausparverträge, Ratenzahlungen, Hypothekentilgungen etc.)
- Anteilige private Nutzung des PKW
- Rücklagen (für Krankheit, Urlaub etc.)

Hinweis: Denken Sie daran, dass Sie bei der Kranken- und Rentenversicherung den vollen Beitrag abführen müssen. Rechnen Sie auch eine Rücklage für die Einkommenssteuer hinzu (mindestens 30% des oben ermittelten Betrages).

Planformular Lebenshaltungskosten

Wohnung	Miete:		€
	Nebenkosten:	+	€
	Strom:	+	€
	Sonstiges:	+	€
<hr/>			
Schadensversicherungen	Hausrat:	+	€
	Haftpflicht:	+	€
	Rechtsschutz:	+	€
	Unfall:	+	€
	Sonstiges:	+	€
<hr/>			
Vorsorge	Lebensversicherung:	+	€
	(Private) Rente:	+	€
	Kranken(zusatz):	+	€
	Arbeitsunfähigkeit:	+	€
	Sonstiges:	+	€
<hr/>			
Lebenshaltung	Essen & Trinken:	+	€
	Kleidung, Hausrat:	+	€
	Freizeitaktivitäten:	+	€
	Krankheit & Urlaub:	+	€
	Sonstiges:	+	€
Zwischensumme		=	€
<hr/>			
Einkommenssteuerrücklage (ca. 30% der ermittelten Zwischensumme)		+	€
<hr/>			
Endsumme (Mindestgewinn)		=	€

2.2 Gründungsinvestitionen

Hier kalkulieren Sie einmalige Investitionen, die Sie für Ihre Unternehmensgründung tätigen müssen. Planen Sie am Anfang zur Sicherheit einen Puffer von 5 bis 10 % für folgende Investitionen ein:

- Grundstücke und Gebäude (Anschaffungskosten, Bauaufwendungen (auch bei Mieträumen) etc.)
- Büroausstattung (Möbel und Accessoires, Computer, Drucker etc.)
- Geschäftseinrichtung (Laden-, Produktions- oder Werkstatteinrichtung, Zimmer und Gasträume bei Hotels)
- Lagerausstattung (Behälter, Regale etc.)
- Maschinen und Transportmittel (Arbeitsmaschinen, Stapler, Förderbänder etc.), Fahrzeuge (LKW und PKW)
- Patente, Lizenzen, Konzessionen (nur der einmalige Aufwand gilt als Investition; wiederkehrende Zahlungen sind Kosten und gehören in Ihren Kostenplan)

Falls der hier ermittelte Betrag Ihr Eigenkapital übersteigt, müssen Sie eventuell Fördergelder beantragen oder einen Kredit aufnehmen. Der richtige Ansprechpartner ist in jedem Fall Ihre Hausbank.

Hinweis: Sie können Ihre Gründungsinvestitionen auch reduzieren, indem Sie z.B. Maschinen und Computer nicht kaufen sondern leasen.

Planformular Gründungsinvestitionen

Zur Herstellung der Leistungsbereitschaft	Grundstück:		€
	Gebäude:	+	€
	Umbaumaßnahmen (auch bei Miete):	+	€
	Maschinen und Geräte:	+	€
	Büro- bzw. Ladeneinrichtung:	+	€
	Fahrzeuge:	+	€
	Reserve für Folgeinvestitionen:	+	€
	Sonstiges:	+	€
Zwischensumme 1		=	€
Für die Leistungserstellung	Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe:		€
	Unfertige Erzeugnisse / Leistungen:	+	€
	Fertige Erzeugnisse / Warenlager:	+	€
	Akquisitionskosten:	+	€
	Reserve für die Anlaufphase:	+	€
	Sonstiges:	+	€
Zwischensumme 2		=	€
Gründungskosten	Beratungshonorare:		€
	Anmeldungen / Genehmigungen:	+	€
	Handelsregistereintrag:	+	€
	Honorar für Anwalt / Notar:	+	€
	Sonstiges:	+	€
Zwischensumme 3		=	€
Kapitalbedarf gesamt (Zwischensumme 1 + 2 + 3)		=	€

Wichtig: Achten Sie bei der Kostenaufstellung für die Fördermittel auf die Trennung von Sachinvestitionen und Betriebsmittelbedarf. Legen Sie am besten zwei Planformulare an.

2.3 Kostenplanung

Bei der monatlichen Kostenplanung wird zwischen fixen und variablen Kosten unterschieden. Wenn Sie noch keine genauen Kosten haben, kalkulieren Sie zunächst mit nicht zu knappen Pauschalen.

Zu den **fixen Kosten** zählen Büromiete (auch Abschlagszahlungen Heizung, Strom etc.), Personalkosten, Versicherungen, Beiträge, Leasingraten, Fremdkapitalzinsen, Kraftfahrzeuge, Telekommunikation und Porto (Pauschalen ansetzen).

Zu den **variablen Kosten** zählen Wareneinsatz (Handelsware, Fremdbauteile, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe), Fremdleistungen, Fracht und Versand, Provision, Garantieleistungen und allgemeine Verbrauchskosten.

Planformulare Kostenplanung in Euro

Position	Monat	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Summen in €
1. Fixe Kosten														
Miete:														
+ Nebenkosten:														
+ Strom:														
+ Personal (angestellt):														
+ Kraftfahrzeuge:														
+ Leasingraten:														
+ Wartungsverträge:														
+ Versicherungen:														
+ Werbung/PR:														
+ Telefon/Fax/Internet:														
+ Büromaterial:														
+ Fachliteratur:														
+ Porti/Kuriere:														
+ Reisekosten:														
+ Fremdkapitalzinsen:														
+ AfA (Abschreibungen)														
+ Sonstiges:														
= Zwischensumme														

Position	Monat	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Summen in €
2. Variable Kosten														
Wareneinsatz:														
+ Fremdleitungen:														
+ Fracht und Versand:														
+ Provisionen:														
+ Garantieleistungen:														
+ Aushilfen:														
+ (Steuer-)Berater:														
+ Sonstiges:														
= Zwischensumme														
Endsummen in € (= fixe Kosten + variable Kosten)														

2.4 Umsatzplanung

Bei der Erstellung des Umsatzplans stützen Sie sich auf Ihre Marktanalyse, auf Statistiken, Erfahrungswerte und Schätzungen. Legen Sie ihn monatlich (für die nächsten drei Jahre) an und unterteilen Sie ihn in Ihre verschiedenen Produkte und/oder Dienstleistungen. Passen Sie Ihre Umsatzplanung regelmäßig den tatsächlichen Entwicklungen an (Soll-Ist-Vergleich).

Planformulare Umsatzplanung in Euro

Monat	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Summen in €
Position													
1. Umsatz Produkte													
Warengruppe 1:													
+ Warengruppe 2:													
+ Warengruppe 3:													
+ Warengruppe 4:													
+ Warengruppe 5:													
= Zwischensumme													
2. Umsatz Dienstleistungen													
+ Dienstleistung 1:													
+ Dienstleistung 2:													
+ Dienstleistung 3:													
+ Dienstleistung 4:													
+ Dienstleistung 5:													
= Zwischensumme													
+ Sonstige Umsätze:													
Endsummen in € (= Waren + Dienstleistung + sonstige Umsätze)													

2.5 Rentabilitätsplanung

Nachdem Sie Ihre Umsatzplanung abgeschlossen haben, können Sie nun prüfen, ob Ihre Einnahmen Ihre Ausgaben decken. Der ermittelte Gewinn muss mindestens so hoch sein, dass Sie Ihre Lebenshaltungskosten damit bestreiten können. Ansonsten sollten Sie Ihre Einzelkalkulation noch mal dahingehend durchrechnen, ob Sie vielleicht Investitionen verschieben oder Einsparungen vornehmen können.

Planformulare Gewinnermittlung zur Rentabilitätsplanung in Euro

Position	Monat	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Summen in €
Summe Umsätze Waren														
+														
Summe Umsätze Dienstleistungen														
+														
Sonstige Umsätze														
= Einnahmen in €														
Fixe Kosten														
+														
Variable Kosten														
= Kosten in €														
Einnahmen														
-														
Kosten														
= Jahresüberschuss vor Steuern in €														

2.6 Liquiditätsplanung

In Ihrer Liquiditätsplanung ermitteln Sie den **Zeitpunkt** der künftigen Zahlungseingänge und Zahlungsausgänge so exakt wie möglich. Denn liquide sein heißt, dass Sie zu jedem **Zeitpunkt** in der Lage sind, anstehende Verbindlichkeiten im gesetzten (Zeit-)Rahmen zu erfüllen.

Planformulare Liquidität in Euro

Übertrag	Monat	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Summen in €
1. Einnahmen														
Umsatz aus Waren:														
+ Umsatz aus Dienstleistungen:														
+ Sonstige Umsätze:														
+ Finanzmittel:														
= Einnahmen in €														
2. Ausgaben														
Summe fixe Kosten:														
+ Summe variable Kosten:														
+ Investitionen:														
+ Warenlager:														
+ Markteinführung:														
+ Gründungskosten:														
+ Tilgung:														
+ Steuern (Rücklage):														
= Ausgaben in €														
Liquiditätsreserve in € (Einnahmen – Ausgaben)														

3. Förderprogramme

Um Existenzgründer und junge Unternehmen zu fördern, gibt es Beratungsförderung sowie Kreditprogramme des Bundes, die über die KfW Mittelstandsbank abgewickelt werden. Auch das Land NRW hat Kreditprogramme, die über Ihre Hausbank bei der NRW-Bank beantragt werden können.

3.1 Beratungsförderung

Das Ministerium für Wirtschaft und Arbeit fördert die Beratungskosten, die im Zusammenhang mit Existenzgründungen anfallen, mit öffentlichen Mitteln.

Die maximale Förderung beträgt 50% der Beratungskosten, wobei ein Beratungstagewerk mit max. 500 € gefördert wird. Max. 4 Beratungstagewerke werden im Rahmen von Existenzgründungsberatungen bezuschusst. Bei geplanten Betriebsübernahmen werden max. 6 Beratungstagewerke gefördert. Sämtliche Beratungen müssen binnen drei Monaten durchgeführt werden.

Gefördert werden natürliche Personen, sofern sie nicht selbst unternehmensberatend tätig werden, die eine selbstständige Existenz gründen möchten oder sich als Gesellschafter mit mindestens 50% an einem Unternehmen beteiligen möchten. Die Zuschüsse können über die Wirtschaftsförderung Kreis Kleve GmbH beantragt werden.

Kontakt: Norbert Wilder
Telefon: 02821-7281-13
E-Mail: n.wilder@wfg-kreis-kleve.de

Hinweis: Die Beratungen dürfen erst nach Erteilung des Zuwendungsbescheides durchgeführt werden!

3.2 Öffentliche Kreditprogramme

Die folgende Auflistung gibt einen knappen Überblick über die verschiedenen Bundes- und Landesprogramme. Die aktuellen Konditionen der Programme können Sie auf den Internetseiten der KfW Mittelstandsbank (www.kfw-mittelstandsbank.de) unter der Rubrik „Gründerzentrum“ und auf den Seiten der NRW-Bank (www.nrwbank.de) unter der Rubrik „Wirtschaftsförderung“, Unterpunkt „Existenzgründung“, abrufen.

Hinweis: Den Antrag auf einen solchen Kredit stellen Sie immer über Ihre Hausbank, bevor Sie mit der Maßnahme / Gründung beginnen, bevor also die Investitionsentscheidung getroffen wird.

Mikro-Darlehen: Viele Unternehmen fangen in Deutschland klein an. Sie werden zunächst als Nebenerwerb oder aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet. Auch steigt der Anteil an Dienstleistungsunternehmen, die traditionell einen geringeren Finanzierungsbedarf haben. Daher wurde speziell für solche "Kleinstgründungen" ein Förderprogramm mit einem maximalen Fremdfinanzierungsbedarf von 25.000 € entwickelt.

Mit diesem Förderprogramm können auch erneute Unternehmensgründungen ("Zweite Chance") finanziert werden. Voraussetzung ist, dass Verpflichtungen aus der ersten Gründung das neue Vorhaben nicht belasten.

Das Darlehen ist mit einer Haftungsfreistellung von 80% verbunden.

StartGeld: Das Programm unterstützt Gründerinnen und Gründer mit geringem Finanzierungsbedarf (max. 50.000 EUR), die sich im Bereich der gewerblichen Wirtschaft oder als Angehörige der Freien Berufe einschließlich der Heilberufe selbstständig machen. Hierbei kann es sich auch zunächst um einen Nebenerwerb handeln. Die Gründung kann in Form der Neuerrichtung oder des Erwerbs eines Betriebes oder durch Übernahme einer tätigen Beteiligung (mit Geschäftsführungsbefugnis) erfolgen.

Gefördert werden auch kleine Unternehmen im Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe mit bis zu höchstens 100 Beschäftigten. Die Haftungsfreistellung beträgt auch hier 80%.

Unternehmerkapital: Über die Produktfamilie "Unternehmerkapital" können Existenzgründer und junge Unternehmen, Wachstumsunternehmen oder etablierte Unternehmen langfristige Nachrangfinanzierungen für Investitionen beantragen. Das "Unternehmerkapital" ist ein so genanntes mezzanines Produkt, das die Vorteile von Fremd- und Eigenkapital bündelt. Die KfW Nachrangdarlehen sind langfristige Darlehen mit Laufzeiten von bis zu sieben tilgungsfreien Anlaufjahren, für die keine Sicherheit geboten werden muss. Auf diese Weise wird die Bonität eines Unternehmens verbessert und der Zugang zu weiteren Finanzierungsmitteln erleichtert.

Im Baustein **ERP-Kapital für Gründung** werden Vorhaben im Bereich der mittelständischen Wirtschaft finanziert, die eine nachhaltig tragfähige selbstständige gewerbliche oder freiberufliche Existenz als Hauptgewerbe erwarten lassen. Die Nachrangdarlehen haften unbeschränkt und erfüllen somit Eigenkapitalfunktion. Sie sind als haftende Mittel ausschließlich und unmittelbar für die gesamten Vorhaben einzusetzen. Der Eigenmittelcharakter ist insbesondere durch den Verzicht auf Sicherheiten und die nachrangige Haftung gewährleistet. Darüber hinaus erfolgt in den ersten Jahren eine teilweise Zinsübernahme durch das ERP-Sondervermögen. Das Darlehen wird nur gewährt, wenn andernfalls die Durchführung des Vorhabens wegen einer nicht angemessenen Basis an haftendem Kapital wesentlich erschwert würde.

Die eingesetzten Eigenmittel sollen 15% der Bemessungsgrundlage nicht unterschreiten. Sie können mit dem Nachrangdarlehen bis auf 40% der Bemessungsgrundlage aufgestockt werden.

Unternehmerkredit: Der Unternehmerkredit steht Existenzgründern der gewerblichen Wirtschaft, Freiberuflern und in- und ausländischen gewerblichen Unternehmen zur Verfügung und dient der langfristigen Finanzierung von Investitionen in Deutschland zu einem günstigen Zinssatz. Möglich ist eine 100%-

Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln, sofern der beantragte Kreditbetrag unter 1 Mio. € liegt.

In der Variante Unternehmerkredit - Betriebsmittel kann das Programm zur Finanzierung von Betriebsmitteln und zum Ausgleich vorübergehender Liquiditätsengpässe eingesetzt werden.

Grundsätzlich sind vom Kreditnehmer bankübliche Sicherheiten zu stellen.

4. Gründungsformalitäten

Bei der Unternehmensgründung stehen verschiedene Formalitäten an. Die folgenden Checklisten geben Ihnen einen Überblick:

- Was Sie tun müssen

Mit Brief und Siegel: Formalitäten, an denen Sie nicht vorbeikommen

- Was Sie tun sollten

Sicher ist sicher: Empfehlenswerte Versicherungen

- Was Sie tun können

Kontakte sind wichtig: Netzwerke und Verbände

Nicht alle Punkte müssen für Sie relevant sein. Wenn Sie beispielsweise ein Einzelunternehmen oder eine GbR gründen, ist eine Eintragung ins Handelsregister nicht nötig.

4.1 Was Sie tun müssen

Was muss ich erledigen?	Wo muss ich hin?	Was muss ich mitbringen?	Wertvolle Tipps + Erläuterungen	erledigt am:
Gewerbe-anmeldung	Gewerbeamt	Personalausweis	Planen Sie ein Reisegewerbe? Dann benötigen Sie eine Reisegewerbekarte. Für Handelsvertreter nur relevant, wenn eine eigene Niederlassung betrieben wird. Bei übergreifendem Gewerbe machen Sie sich im Vorfeld Gedanken über eine passende Bezeichnung. Fragen Sie ggf. bei der für Sie zuständigen Kammer nach, ob Sie für Ihr geplantes Vorhaben eine Sondergenehmigung benötigen, z.B. Handel mit gefährlichen Gütern, Eröffnung eines Verkehrsbetriebes.	
Eintrag ins Handelsregister	Amtsgericht	Beglaubigung des Notars geht direkt an das Amtsgericht.	Abwicklung nur über Notar!	
Eintrag ins Partnerschaftsregister	Amtsgericht	Beglaubigung des Notars geht direkt an das Amtsgericht.	Abwicklung nur über Notar!	
Anmeldung des Unternehmens	Handwerkskammer (HWK)	Meldung schriftlich. Bei Vollhandwerk: Eintragungsantrag, Kopie Meisterbrief. Bei handwerksähnlicher Tätigkeit: Nur Eintragungsantrag	Eintragungsantrag wird auf Anfrage zugeschickt.	
	Industrie- und Handelskammer (IHK)	Erhält direkt Kopie der Gewerbe-anmeldung.	Keine Meldung Ihrerseits nötig, erfolgt direkt über Gewerbeamt. IHK und Gewerbeaufsichtsamt kommen auf Sie zu.	
1. Meldung der Selbständigkeit 2. Meldung der beschäftigten Mitarbeiter	Berufsgenossenschaft	Meldung schriftlich. Gewerbeanmeldung, ausgefüllter Fragebogen	Eine Woche nach Geschäftsaufnahme! Hieraus resultiert die gesetzliche Unfallversicherung. Fragebogen kann telefonisch angefordert werden.	
Mitteilung der Geschäftsaufnahme	Finanzamt	Anmeldung schriftlich. Fragebogen, Kopie der Gewerbeanmeldung geht direkt vom Gewerbeamt an FA.	Kann über Steuerberater abgewickelt werden. Finanzamt erteilt Steuernummer und schickt Fragebogen. Gilt nicht für Freiberufler, bei denen ein Standardschreiben an das Finanzamt genügt!	
Gesundheitszeugnis ausstellen lassen	Gesundheitsamt	Personalausweis, Stuhl-/Urinprobe	Für Unternehmen aus dem Hotel- und Gaststättengewerbe. (Eventuell vorher Probenbehälter anfordern.)	
Förderung beantragen	Hausbank	Firmenkonzept, Umsatzplanung, Kosten- und Finanzierungsplan	Anträge können nicht direkt an die KfW Mittelstandsbank gerichtet werden! Sprechen Sie mit mehreren Banken. Seien Sie hartnäckig.	

4.2 Was Sie tun sollten

Versicherungsart	Informationen	Hinweise & Tipps
Krankenversicherung	Als Selbständiger sind Sie nicht mehr pflichtversichert. Es empfiehlt sich entweder in der gesetzlichen Krankenkasse zu bleiben oder in eine private Kasse zu wechseln. Holen Sie sich mehrere Angebote ein, da die Leistungen und Beiträge stark variieren.	Als Künstler können sich über die KSK (Künstlersozialkasse) versichern, die wie ein Arbeitgeber die Hälfte Ihrer Sozialversicherungsbeiträge übernimmt.
Berufsunfähigkeitsversicherung	Für den Fall, dass Sie aufgrund eines Unfalls nicht mehr in der Lage sind, Ihren Beruf auszuüben, können Sie hierdurch eine zusätzliche Rente beziehen.	Hierfür sind örtliche Versicherer zuständig.
Rentenversicherung	Bei Selbständigen wird nicht mehr automatisch die gesetzlichen Rentenbeiträge einbehalten. Es empfiehlt sich daher entweder die freiwillige Zahlung in die Rentenkasse oder die private Absicherung z.B. in Form einer Lebensversicherung, Fonds, o.ä.	Für manche Berufsgruppen (z.B. Journalisten) werden spezielle Versicherungen angeboten.
Rechtsschutzversicherung	Gegen Schäden aus <ul style="list-style-type: none"> • Schadenersatzrechtsschutz • Strafrechtsschutz • Arbeitsrechtsschutz • Sozialgerichtsrechtsschutz 	Hierfür sind örtliche Versicherer zuständig.
Betriebshaftpflichtversicherung	Gegen Schäden aus der Haftpflicht als Eigentümer, Mieter oder Pächter von Grundstücken, Gebäuden und Räumlichkeiten: <ul style="list-style-type: none"> • Betriebsstättenrisiko • Unfallrisiko • Umweltschutzrisiko • Produkthaftung 	Hierfür sind örtliche Versicherer zuständig.
Kraftfahrzeugpflichtversicherung	Neben der gesetzlichen Haftpflicht sind noch folgende Zusatzversicherungen empfehlenswert: <ul style="list-style-type: none"> • Insassenversicherung • Kaskoversicherung 	Hierfür sind örtliche Versicherer zuständig.
Inventar- und Warenversicherung	Hierunter fallen beispielsweise: <ul style="list-style-type: none"> • Feuer, Brand, Blitzschlag, Explosion, Schäden durch Ruß und Löschwasser • Einbruch und Diebstahl • Leitungswasser • Sturm • Betriebsunterbrechung (bei produzierendem Gewerbe) • Schwachstromversicherung • Maschinenversicherung • Elektronikversicherung • Transport 	Hierfür sind örtliche Versicherer zuständig.
Betriebsunterbrechungsversicherung	Beinhaltet Abdeckung weiterer laufender Kosten (z.B. Löhne und Gehälter) nach einem Feuer- oder Leitungswasserschaden. Jedoch kein Umsatzausfall!	Hierfür sind örtliche Versicherer zuständig.
Kreditversicherung	<ul style="list-style-type: none"> • Debitorenversicherung • Ausfuhrkreditversicherung 	z. B. Hermes, Creditreform etc.

Die genannten Unterversicherungen werden zum Teil in so genannten Paketen von örtlichen Versicherungen angeboten. Sicher sind nicht alle für Sie oder Ihr Vorhaben interessant. Lassen Sie sich beraten und holen Sie verschiedene Angebote ein, bevor Sie sich entscheiden. Schließen Sie keine langfristigen Verträge ab; achten Sie darauf, dass Sie zumindest jährlich kündigen können.

Einen guten Überblick bietet die Broschüre „Versicherungen für Selbständige - mehr Sicherheit für Betriebe und Freiberufler“, die der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft herausgibt. Sie können sie kostenlos unter Telefon 0 30 - 20 20 51-18 oder per Fax 0 30 - 20 20 66-04 bestellen.

4.3 Was Sie tun können

Kontakt	Informationen	Notizen
Fachverbände	Die Dienstleistungen der Fachverbände: <ul style="list-style-type: none"> • Seminarangebote zur Aus- und Weiterbildung • Marktforschung allgemein • Branchen-Erhebungen • Presse-/Öffentlichkeitsarbeit • Beratungen rund ums Geschäft 	
IHK Industrie- und Handelskammer und HWK Handwerkskammern	Die Dienstleistungen der Kammern: <ul style="list-style-type: none"> • Beratungen rund ums Geschäft • Seminarangebote zur Aus- und Weiterbildung • Adressauskünfte • Adressenverkauf (für z.B. Mailings) • Regionale Fachmessen • Coachingprogramme (regional!) 	
Netzwerke	Suchen Sie nach Gleichgesinnten. In verschiedensten Berufsgruppen und Branchen haben sich private Netzwerke formiert. Oder werden Sie selbst aktiv und ziehen Sie ein eigenes Netzwerk auf.	

© 2003 KfW | Frankfurt am Main

Kontaktadressen

Wirtschaftsförderung
Kreis Kleve GmbH
Hoffmannallee 55
47533 Kleve
www.wfg-kreis-kleve.de

Kontakt:
Norbert Wilder
Tel.: 0 28 21 – 72 81 13
Fax.: 0 28 21 – 72 81 30
Mail: n.wilder@wfg-kreis-kleve.de

Empfohlene Links:

www.nrwbank.de (→ Wirtschaftsförderung)
www.gruenderzentrum.de
www.go.nrw.de
www.sparkasse.de/firmenkunden/existenzgruendung
www.genostar.de
www.hwk-duesseldorf.de (→ Betriebsberatung, → Existenzgründung)
www.ihkduisburg.de (→ Unternehmensförderung)