

Tipps für Existenzgründer/innen

Schritte in die Selbständigkeit - ein Leitfaden der WFG Rhein-Lahn

Existenzgründer/innen brauchen Mut und Verantwortlichkeit. Vor dem Hintergrund von Arbeitslosigkeit liegt der Hinweis nahe, dass unsere Gesellschaft noch mehr solch verantwortungsbewusster und mutiger Menschen braucht. Dabei gebietet die Fairness, auf Risiken hinzuweisen. Nicht jede Existenzgründung gelingt. Eine der Hauptursachen hierfür liegt in mangelhafter Vorbereitung. Daher gibt Ihnen die Wirtschaftsförderungs-Gesellschaft Rhein-Lahn auf den nächsten Seiten grundsätzliche Hinweise und Tipps zum Thema Existenzgründung an die Hand. Nutzen Sie dieses Angebot. Vielleicht kommen ja auch Sie auf den Geschmack...

1.) Prüfen – „Drum prüfe, wer sich ewig bindet“

Beweggründe: Stürzen Sie sich nicht in ein Abenteuer! Handeln Sie nicht aus einer Laune heraus! Die Entscheidung für die Selbständigkeit sollte gut überlegt sein. Fragen Sie nach Beweggründen und antworten Sie ehrlich!

Selbsteinschätzung: Eine Idee macht keinen Unternehmer. Bringen Sie neben den kaufmännischen und fachlichen die persönlichen Voraussetzungen mit hinsichtlich Psyche, Physis, Motivation und Verhalten? Sind Sie eine Unternehmerpersönlichkeit? In der Literatur gibt's dazu Persönlichkeitstests. Unternehmerpersönlichkeit: Ausdauer, Belastbarkeit, Durchsetzungskraft, Kontaktfreude, Motivationsfähigkeit, Selbstdisziplin und Energie ebener den Weg in die Selbständigkeit.

Was Sie auf alle Fälle brauchen ist „ERFOLG“:

E wie **Entscheidungsfreude** (oder lassen Sie entscheiden?),
R wie **Risikobereitschaft** (oder wollen Sie Rundumversicherung?),
F wie **Fleiß** (oder scheuen Sie die 70-Stunden-Woche?),
O wie **Optimismus** (oder sehen Sie gerne schwarz?),
L wie **Lernfähigkeit** (oder wissen Sie ohnehin alles besser?) und
G wie **Glück**, denn auch ein Unternehmer hat nicht alles selbst im Griff.

Wer den Persönlichkeits-Check nicht besteht, sollte so klug sein, die Pläne von der Selbständigkeit zu begraben. Noch ist der Verlust gering, der Zugewinn an Selbsterkenntnis um so größer.

2.) Informieren – „Information ist Energie“

Nutzen Sie die zahlreichen Informationsquellen wie

- Internet
- Literatur
- Messen (Kontaktaufnahme mit Unternehmen)
- Hochschulen

und beratenden Institutionen wie (alphabetisch):...

- Anwälte und Notare (Vertragsgestaltung, Rechtsform)
- Arbeitsagentur (Existenzgründung aus Arbeitslosigkeit heraus)
- Berufsverbände
- Kammern wie IHK und HWK
- Kreditinstitute (Finanzierung)
- Kreishandwerkerschaft Rhein-Lahn
- Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft
- Seniorenexperten
- Steuerberater (Investition, Finanzierung, Buchführung)
- Unternehmensberater (förderfähige Beratungen)
- WFG Rhein-Lahn (Erstberatung)

Unser Tipp: Erst lesen, dann fragen! - Von einem angehenden Unternehmer ist zu erwarten, dass er via Internet oder Bücher sich Grundlagen anzueignen weiß. Das spart Zeit für eine effektivere Beratung.

IHK und HWK : Hilfen/Auskünfte zu Finanzierungs-, Umsatz-, Rentabilitätsplan, Marktlage, Standort, Konkurrenz, Förderung, Meldeformalitäten, Versicherung, Rechtsformen, Flächen-/Raumbedarf, Gesetzesvorschriften, Gewerbeanmeldung, Berufsgenossenschaften.

Angebote von IHK und HWK:

Existenzgründungsberatung kostenlos, individuell, Infos, Merkblätter, Fachliteratur

Existenzgründungsseminare kostenpflichtig, regelmäßig

Existenzgründungsbörse

Betriebsübernahme, -verkauf, -verpachtung, Beteiligung

ERFA-Kreise – Erfahrungsaustausch

Existenzgründungs-Lotsen: Beratung für Jungunternehmer durch erfahrene Fachleute

3. Entdecken – „Idee ist, was bewegende Kraft wird“

Die tragfähige Geschäftsidee	Der patente Gründer	Die innovative Gründung
Am Anfang steht die klar definierte Geschäftsidee, aus der danach das Unternehmenskonzept zu entwickeln ist. Gut ist eine Idee nur dann, wenn sie Bedarf und Nachfrage auf ihrer Seite weiß (wie schätzen Sie die Marktlage ein?), eine Unternehmerpersönlichkeit dahinter steht, das soziale Umfeld (z.B. Ehepartner/in, Kinder) mitzieht und ein Mindestmaß an Eigenkapital vorhanden ist.	Liegt Ihrer Geschäftsidee eine Erfindung zugrunde? Sie können diese durch ein Patent schützen lassen, was Sie zur alleinigen Benutzung und gewerblichen Verwertung berechtigt. Ein Patent ist beim Deutschen oder Europäischen Patentamt anzumelden. Die Kammern informieren und beraten.	Die besten Überlebenschancen, die größten Gewinnspannen haben innovative Gründungen. Denn aus neuen, einzigartigen Produkten lässt sich auch eine einzigartige Verkaufsposition entwickeln. (Fach-)Wissen, Erfahrungswerte und kreatives Denken sind Humus für neue Ideen. - Übrigens: Rheinland-Pfalz und Wirtschaftsunioren Westerwald-Lahn fördern mit Innovations- und Erfinderpreis.

4. Planen – „Pläne sind Versprechungen“

Information und Beratung, Selbstprüfung und Geschäftsidee münden ein in ein Unternehmenskonzept bzw. einen Geschäftsplan. Ein schriftlicher Nachweis gründlicher Auseinandersetzung mit der Umsetzbarkeit eigener Ideen und Zielvorstellungen. Das mindert das Fehlerrisiko. Ein aussagekräftiges Konzept ist ferner hilfreich für Gespräche mit Behörden, Kunden und Lieferanten. Gut geplant ist eben halb gewonnen.

Unternehmenskonzept: Sich selbst und andere überzeugen

Auch Banken wollen überzeugt werden, wenn es um die Finanzierung des Gründungsvorhabens mit Hilfe von Krediten und öffentlichen Fördermitteln geht. Daher ist ausführlich und klar gegliedert darzustellen, wie die Idee, das Vorhaben verwirklicht, das Unternehmen erfolgreich aufgebaut und aufrechterhalten werden soll.

Aufbau des Konzeptes	Einschätzung des Marktes	Analyse der Konkurrenz
Ein hieb- und stichfestes Konzept kann folgenden thematischen Aufbau haben: Titel, Name, Datum, Lebenslauf Einleitung: Vorhaben, Geschäftsidee Markteinschätzung mit Zielgruppen Konkurrenzanalyse / Produktvorteil Standortwahl Geschäftsverbindungen / Lieferanten Finanzierungspläne (Kosten, Finanzierung, Ertragsvorschau) Vertrieb Zukunftsaussichten Werbung / Marketing	Zeichnen Sie ein genaues Bild über Marktlage, -trends und allgemeine Wirtschaftsdaten. Wie? Allgemeine Wirtschaftsdaten sind den Massenmedien zu entnehmen (Tages-/ Fachzeitungen, Wirtschafts-magazine, Fernsehsendungen). Branchenzahlen sind bei Kammern, Berufsgenossenschaften, Kreishandwerkerschaft Rheinland, Statistischem Landesamt in Bad Ems, Banken, Steuerberater, Finanzverwaltung (Richtsatzsammlungen) und Einzelhandelsforschung zugänglich. Eigene Ermittlungen durch Expertenge-	Branchenkenntnis macht wettbewerbsfähig. Beantworten Sie sich Fragen wie: Kenne ich meine Konkurrenten (Betriebsvergleiche, Testbe-suche)? Welchen Marktanteil halte ich? Was sind die Stärken bzw. Schwächen meines Angebotes im Vergleich zur Konkurrenz? Bin ich preisgünstiger? Wie vermeide ich Preiswettbewerb? Bediene ich mit meinem Angebot eine Marktlücke, eine Marktnische? Welche Reaktionen meiner Konkurrenz sind absehbar? Und wie will ich darauf reagieren? Hilfestellung leisten Kammern

<p>Unternehmensform Mitarbeiter Ein Fazit Anhang: z.B. Vertragsentwürfe und Jahresabschlüsse (5 bei Übernahme)</p>	<p>sprache (Messen) und bei Konkurrenzunternehmen (Besichtigungen, Geschäftsberichte).</p>	<p>und Unternehmensberater.</p>
<p>Wahl des Standortes</p>	<p>Immissionsschutz</p>	<p>Standortanalyse</p>
<p>Informieren Sie sich über die Voraussetzungen für eine gewerbliche Nutzung und Bebaubarkeit: Planungsrechtliche Zulässigkeit / Bebauungsplan Erschließung / Stellplatzbedarf Bauordnungsrecht / Brandschutz: Wo? Bei den Bauämtern der Verbandsgemeindeverwaltungen und Kreisverwaltung Rhein-Lahn.</p>	<p>Auskünfte gibt's beim Staatlichen Gewerbeaufsichtsamt Koblenz und der Kreisverwaltung Rhein-Lahn.</p>	<p>Beachten Sie allgemeine Kriterien wie Verkehrsberuhigung, -anbindung, Kundennähe, Parkplätze, Einzugsgebiet, Bevölkerungsstruktur, Gewerbesteuerhöhe, Miet-, Grundstücks-, Erschließungskosten, Erweiterungsmöglichkeiten und die branchenspezifischen Merkmale (z.B. Lebensmittelladen im Wohngebiet wegen Stammkundschaft; Buchhandlung in Innenstadt wegen periodischem Bedarf; Großhandel im Außenbezirk wegen Platzbedarf; Handwerker im Wohngebiet wegen Kundennähe).</p>
<p>Standortkriterien bewerten</p>	<p>Der Bebauungsplan</p>	<p>Planung der Betriebsräume</p>
<p>Wie erstellt man eine Rangfolge analysierter Standorte? Jedes Merkmal mit einem Zahlenwert gewichten, mit Noten bewerten und die Noten mit der Gewichtungszahl multiplizieren. Die so ermittelten Punkte pro Merkmal werden zur Endpunktzahl des Standortes addiert.</p>	<p>Wo darf ich mein Unternehmen gründen? Wenn Sie Produktionstätigkeiten planen - ob durch Nutzung eines Mietobjektes oder durch Betriebsrichtung -, sollten Sie zuvor prüfen, ob sie an dem geplanten Standort nach gewerbe- und baurechtlichen Verordnungen und Gesetzen überhaupt zulässig sind. Bebauungspläne sind in der Frage der Zulässigkeit ein wichtiges und entscheidendes Kriterium. Produzierende Tätigkeiten setzen in der Regel einen Bebauungsplan mit der Klassifizierung "Industriegebiet" oder "Gewerbegebiet" voraus; eine Ausweisung als "Wohn- oder Mischgebiet" dagegen könnte eine Betriebsansiedlung gefährden. Auch die Geschossflächen- und die Grundflächenzahl werden im Bebauungsplan festgesetzt. Solche Fragen müssen Sie frühzeitig abklären. Wenden Sie sich dazu an die Bauämter der Verbandsgemeindeverwaltungen und der Kreisverwaltung Rhein-Lahn, das Gewerbeaufsichtsamt, den Architekten (bei Neubau).</p>	<p>Bedarf und Ausstattung der Betriebsräume werden wesentlich bestimmt von der geplanten Betriebsgröße und konkreten Arbeitsabläufen. Aber auch vielerlei Vorschriften sind zu beachten, wie Arbeitsstättenverordnung hinsichtlich des Unfallschutzes, Gewerbeordnung in Bezug auf die Betriebssicherheit und Bundes-Immissionsschutzgesetz zum Schutz vor schädlichen Umwelteinwirkungen durch Luftverunreinigung, Geräusche, Erschütterungen. Über gültige Vorschriften informieren Berufsgenossenschaften, Gewerbeaufsichtsamt, Bauverwaltung und - bei Neubau - der Architekt.</p>

Geschäftsfreunde fürs Leben

Geschäftspartner können einen Unternehmer ein Leben lang begleiten und sind daher für den geschäftlichen Erfolg von großer Bedeutung. So sollte man frühzeitig die Fühler nach verlässlichen Geschäftsfreunden ausstrecken, mit denen eine vertrauensvolle Zusammenarbeit möglich erscheint. Das gilt nicht nur für Lieferanten, Hersteller und Großhändler. Wichtige Partner sind auch der Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer (für Buchführung, Zwischenbilanzen, Jahresabschlüsse), das Kreditinstitut (für Finanzierung und Fördermittel), die Berufsgenossenschaft als Trägerin der gesetzlichen Unfallversicherung (für den Eintritt im Schadensfall) und das Finanzamt (für die Festsetzung von Steuervorauszahlungen, für Lohnsteuer- und Umsatzsteuer-Meldung und Steuererklärung).

Betrieb mit Format

Bei der Wahl der zweckmäßigen Rechtsform sind mehrere Entscheidungskriterien hilfreich:

- Betriebszweck und Betriebsgröße
- zu erwartendes Risiko
- Leitungsbefugnis
- Haftungsfrage
- Gewinn- und Verlustbeteiligung
- Höhe der Steuern
- Gründungskosten
- verfügbare finanzielle Mittel.

Haftungsfrage und Steueraspekt sollten nicht überbewertet werden. Grundsätzlich gilt: Eine optimale Rechtsform gibt's nicht. Jede Gesellschaftsform hat ihr Für und Wider. Einen Überblick über den Dschungel der Rechtsformen verschafft man sich durch das Studium einschlägiger Literatur oder die Beratung von Kammern, Rechts- und Unternehmensberatern.

Klappern fürs Handwerk

Marketing bedeutet, ein Unternehmen auf die Verbesserung der Absatzmöglichkeiten auszurichten. Dazu muss man sich über Kunden(verhalten) und Märkte informieren. Wie ist die aktuelle und potentielle Nachfrage? Welche Tendenzen zeichnen sich am Markt ab? Welche Zielgruppen sollen bedient werden? Mit welcher Strategie soll der Markt erschlossen werden?

Ein einprägsamer Firmenname steigert den Bekanntheitsgrad eines Unternehmens. Ebenso wichtig ist die Produktwerbung durch Anzeigen, Mailings, Handzettel, Verkaufsförderungsmaßnahmen und Telefonakquisition.

Das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb regelt das Verhalten im Wettbewerb. Darüber informieren die zuständigen Kammern.

Franchising

Es ist der schnelle Weg zur Existenzgründung - Franchising, ein partnerschaftliches Waren- oder Dienstleistungsvertriebssystem. Der Franchise-Geber überlässt dem Franchise-Nehmer gegen Gebühren ein Geschäftskonzept, sein Know-how, seine Produkte, sein Marketing, seinen Markennamen, sein Firmenimage, ein schlüssiges Konzept, eine richtige Absatzstrategie, einen passenden Standort zur schnellen und kostengünstigen Marktverbreitung einem anderen Partner zur Nutzung. So werden die Anlaufschwierigkeiten einer Existenzgründung gemindert.

Wahl der Vertriebswege

Von den direkten Absatzwegen zwischen Produzent und Abnehmer sind die indirekten Absatzwege zu unterscheiden, bei denen im Gegensatz zum direkten Absatz die Vertriebskosten niedriger ausfallen.

Achtung - Fehler vermeiden! Achtung - Fehler vermeiden!

Zu den Fehlerquellen von Existenzgründern gehören: Zeitdruck, Informationslücken, falsche Selbsteinschätzung, familiäre Probleme, kaufmännische Qualifikationsmängel, schwache Eigenkapitalbasis, keine Nutzung von Fördermitteln, Fehlplanung des Kapitalbedarfs, unzureichende Berücksichtigung der Gründungskosten, Investitionsdeckung mit Kontokorrentkrediten, zu spät einsetzende Verhandlungen mit der Bank, schlechte Kontaktpflege mit Geschäftspartnern, hohe Schulden bei Lieferanten, ungenügende Marketinginvestitionen und unzuverlässige Geschäftspartner.

5. Finanzieren - "Geld ist eine dritte Hand"

Der Finanzbedarf - Rechnen rechnet sich

Eine gute Finanzierung ist Grundlage für einen erfolgreichen Unternehmensstart. Ohnehin sind aussagekräftige Zahlen, aus denen sich die Erfolgsaussichten Ihres Gründungsvorhabens ablesen lassen, Vorbedingung für ein finanzielles Engagement der Bank. Also: rechnen rechnet sich.

Ermitteln Sie mit Hilfe eines Kapitalbedarfsplans den Finanzbedarf. Überschlägige Auskunft über den zu erwartenden Ertrag gibt Ihnen ein Rentabilitätsplan. Der Liquiditätsplan schließlich ist ein

Instrument zur Erhaltung Ihrer Zahlungsbereitschaft. Die Kammern unterstützen Sie mit entsprechenden Formularen. Aber auch ein Steuerberater kann Ihnen weiterhelfen.

Kapitalbedarfsplan Von A wie Anmeldung bis Z wie Zinsen	Rentabilitätsplan Lohnt sich der Aufwand?	Liquiditätsplan Flüssig ist nicht überflüssig!
<p>Wie hoch sind Ihre Investitionen?</p> <p>Anlagevermögen - mit langfristigen Investitionen z.B. für Grundstücke (inkl. Nebenkosten), Gebäude (inkl. Nebenkosten), Um-/ Ausbaumaßnahmen, Betriebs-, Geschäfts-, Ladeneinrichtung, Produktionsanlagen, Maschinen, Geräte, Werkzeuge Kraftfahrzeuge, Eröffnungswerbung, Sonstiges.</p> <p>Umlaufvermögen - für die Abwicklung späterer Umsätze Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe unfertige Erzeugnisse bzw. Leistungen, fertige Erzeugnisse und Waren, Forderungen / Außenstände, Kasse, Bank, Sonstiges. Ein gewisser Grundstock des Umlaufvermögens muss immer vorhanden sein und ist von daher langfristig zu finanzieren.</p> <p>Betriebsmittelbedarf - laufende, monatliche Betriebskosten mal sechs Löhne und Gehälter, Miete, Mietkaution, -vorauszahlung, Telefon / Fax / Porto, Gebühren und Beiträge, Energie, Zinsen, Steuern und Versicherungen, Gründungskosten (wie Rechts-, Steuerberater, Gerichts-, Notarkosten, Anmeldungen, Genehmigungen), Werbekosten, Kfz-Kosten, Reisekosten, Beratungskosten, Sonstiges.</p> <p>Kurzfristiger Kapitalbedarf, wobei Gründungskosten und Personalaufbau ebenfalls langfristig finanziert werden sollten.</p>	<p>Der Aufwand einer Existenzgründung setzt nachhaltigen, ausreichenden Gewinn voraus. Die Marke 30 % vom Umsatz ist eine Orientierungsgröße für den Reingewinn, aus dem Lebensunterhalt, Einkommenssteuer und Tilgung zu zahlen sind. Erstellen Sie eine Umsatz- und Ertragsvorschau für die ersten drei Geschäftsjahre. (Im „kritischen“ dritten beginnt i.d.R. die Tilgung zinsgünstiger Förderdarlehen, wodurch der Finanzbedarf ansteigt.) Aus dem voraussichtlichen Jahresumsatz abzüglich jährlicher Gesamtkosten lt. Kostenplan ergibt sich der zu erwartende Gewinn vor Steuern. - Arbeitsunterlagen der Kammern mit wichtigen Kennzahlen helfen bei der Erstellung solcher Pläne. – Muster einer Rentabilitätsberechnung: 1. Umsatz zu 100 % abzüglich Wareneinsatz = Rohgewinn abzüglich 2. jährlicher Gesamtkosten: Gehälter Geschäftsführer, Personalkosten wie Löhne, Gehälter, Lohn-/ Gehaltsnebenkosten · Miete, Pacht, Raumkosten (Reinigung, Energie, Sonstiges), · Reparatur, Instandhaltung der gewerblichen Räume, Versicherungen, Beiträge, Kfz-Kosten, Reisekosten, Kosten aus Leasingverträgen, Buchführungs-/ Beratungskosten, · Werbung, · Telefon / Fax / Porto, · Büromaterial · Zinsen, Abschreibungen, · Sonstiges</p> <p>Gewinn vor Steuern = 1. minus 2.</p>	<p>Liquidität ist die Fähigkeit des Unternehmens, fälligen Zahlungsverpflichtungen fristgerecht nachzukommen. Im Liquiditätsplan werden den Ausgaben die Einnahmen, Liquiditätsreserven aus früheren Monaten und/oder entsprechender Kreditrahmen gegenübergestellt. Als wichtiges Kontrollinstrument sollte der Liquiditätsplan am Anfang monatlich erstellt werden, um drohende Fehlbeträge rechtzeitig zu erkennen. Bei Erstellung sind Arbeitsunterlagen der Kammern hilfreich.</p> <p>Muster eines Liquiditätsplans:</p> <p>1. Verfügbare Mittel: Summe aus liquiden Mitteln (wie Kasse, Bankguthaben, Sonstiges) und Einnahmen (Umsatzerlöse, Darlehen, Privateinzahlungen, Sonstiges).</p> <p>2. Ausgaben: Gehälter/Löhne, Sozialabgaben, Waren, Mieten, Verwaltung, Vertrieb, Steuern, Versicherungen, Zinsen, Tilgung, · Sonstiges.</p> <p>3. Investitionen</p> <p>4. Privatentnahmen Aus der Gegenüberstellung von 1. mit 2. bis 4. ergibt sich Überdeckung oder aber Unterdeckung, die zur Herstellung der Liquidität auszugleichen ist, nämlich durch: Inanspruchnahme eines Kontokorrentkredits zeitliche Verschiebung von Auszahlungen Beschleunigung der Zahlungseingänge (z.B. durch Gewährung von Skonto).</p>

Private Lebensführung - monatliche Kosten mal sechs.

Reserve: Schlagen Sie auf den Gesamtkapitalbedarf der Positionen 1. bis 4. etwa 5 bis 10 % für Unvorhergesehenes auf.

Sparsam, aber nicht zu spärlich! Prüfen Sie Einsparungsmöglichkeiten - sofern effektives Arbeiten und der Eindruck auf Kunden nicht leiden - etwa durch Anschaffung von gebrauchten Büroeinrichtungen, Geräten, Anlagen, Maschinen

Leasing von Fahrzeugen, Maschinen und Geräten und Einbindung freier Mitarbeiter.

Der Finanzierungsplan - "Eigenkapital schafft Sicherheit"

Ohne Einsatz von Eigenkapital - das billigste Geld - lässt sich nachhaltig keine Unternehmensgründung verwirklichen. 15-20 % Eigenmittel sollte man in sein Vorhaben einbringen. Erstellen Sie einen Finanzierungsplan etwa nach folgendem Muster (Hilfestellung leisten Kammern oder Unternehmensberater):

Anlagevermögen / Erstes Warenlager

Eigenkapital (Barmittel und Sachwerte wie Einrichtung und Kfz)

Öffentliche Förderprogramme

Hausbankdarlehen

Privatdarlehen (Familie, Freunde)

Sonstige Darlehen (z.B. Lieferantenkredit) und Zuschüsse

Summe der Finanzierung

Betriebsmittel / Lebenshaltungskosten zuzüglich:

- Betriebsmittelbedarf (über Betriebsmittel-Darlehen, pers. Rücklagen, Sonstiges)

- Lebenshaltungskosten (über Betriebsmittel-Darlehen, pers. Rücklagen, Sonstiges)

Summe der Finanzierung.

Die öffentlichen Förderprogramme

Für Existenzgründer halten Bund und Land zinsgünstige Darlehen, aber auch Zuschüsse bereit. Achtung: Generell muss der Antrag vor Beginn der Maßnahme und in der Regel über die Hausbank gestellt werden. Vorausgesetzt werden ein schlüssiges Konzept und Eigenkapital von mindestens 15 Prozent. Ausführliche Richtlinien und Vorabinformationen gibt's bei der WFG Rhein-Lahn. Auch die WFG fördert; fragen Sie nach!

Finanzierungsgespräch mit der Bank: Nur gut vorbereitet sind Sie ein überzeugender Partner der Bank. Der Deutsche Industrie- und Handelstag (DIHT) informiert in einem Ratgeber für den Mittelstand über den „Umgang mit der Bank“.

6. Formalitäten erledigen - "Form ist Ausdruck der Notwendigkeit"

Keine Existenzgründung ohne Behördengänge und formelle Schritte. Nehmen Sie daher mit folgenden Stellen Kontakt auf:

Gewerbeamt wegen der Gewerbeanmeldung: Jede selbständige, gewinnorientierte, fortgesetzte Tätigkeit ist Gewerbe und muss umgehend beim Ordnungsamt der Verbandsgemeinde angemeldet werden (hier gibt's das Anmeldeformular). Über die Anmeldung werden informiert: Finanzamt, HWK oder IHK, Berufsgenossenschaft, Statistisches Landesamt und Registergericht.

Finanzamt: wegen Fragebogen, Steuernummer; guten Kontakt pflegen, vom Sachbearbeiter und vom Steuerberater beraten lassen.

HWK oder IHK: In einer dieser Kammern sind Sie Pflichtmitglied und müssen einen Beitrag zahlen; bei Handwerksbetrieb Antrag auf Eintragung in die Handwerksrolle stellen!

Berufsgenossenschaft als Trägerin der gesetzlichen Unfallversicherung: innerhalb einer Woche nach Betriebseröffnung den Gewerbebetrieb anmelden!

Amtsgericht: Eintragung ins Handelsregister bei Kapital- oder Personengesellschaften und je nach Betriebsgröße.

Krankenkasse: Bei Einstellung /Übernahme von Mitarbeitern die gesetzliche Krankenkasse oder Ersatzkasse bzw. Innungskrankenkasse benachrichtigen.

Arbeitsagentur: wegen Schlüsselzahlen, die für die Sozialversicherung etwaiger Mitarbeiter erforderlich sind.

Steuerberater wegen Buchführungs- und Steuerpflichten.

Anlage

Gewerbeaufsichtsamt: Information über gewerberechtliche Auflagen der Betriebsstätte.

Bauaufsicht: Bei Baumaßnahmen und Änderung der Nutzung baulicher Anlagen zuvor mit dem

Bauamt der Kreisverwaltung klären, ob Baugenehmigung oder Nutzungsänderung erforderlich ist.
Tipp: zuerst behördliche Genehmigung abwarten, dann investieren und Verpflichtungen eingehen!

Versorgungsunternehmen vor Ort ansprechen, um Lieferverträge für Strom, Wasser und Gas abzuschließen.

Abfallentsorgung: Auskünfte erteilt der Eigenbetrieb Abfallwirtschaft der Kreisverwaltung Rhein-Lahn (Tel. 02603/972- 301).

Qualifikations-, Sachkundenachweise:

Trotz Gewerbefreiheit verlangt der Gesetzgeber in gewissen Fällen eine bestimmte Qualifikation in fachlicher und persönlicher Hinsicht, z.B. beim Handel mit Arzneimitteln, Lebensmitteln, Waffen, im Güterverkehr und Bewachungsgewerbe. Erkundigen Sie sich daher vor der Existenzgründung bei den berufsständischen Kammern!