

M. Fernholz

Kurzer Leitfaden

zur

Existenzgründung

# Kurzer Leitfaden zur Existenzgründung

von M. Fernholz

## Inhaltsverzeichnis

Vorwort	Seite 3
Planen der Geschäftsidee	Seite 4
Erstellen des Businessplans	Seite 5
Der Weg in die Selbständigkeit	Seite 6
Gründungsarten	Seite 8
Finanzierung	Seite 9

## Vorwort

Eine nicht zu geringe Anzahl von Menschen zieht es vermehrt in Betracht, sich den Lebensunterhalt mit der Selbständigkeit zu verdienen. Bevor die Entscheidung fällt, eine Existenzgründung vorzunehmen, sollte man sich jedoch ausreichend mit diesem Vorhaben auseinandersetzen. Um nämlich nicht schon zu Beginn zu scheitern, darf der einzige Grund nicht sein, einfach nur viel [Geld verdienen](#) zu wollen. Realistische Gründe können die Unabhängigkeit sein, einem Chef nicht unterworfen zu sein oder einfach ein Entkommen aus der Arbeitslosigkeit sein. Ebenso spielt nicht nur das bessere Ausnutzen eigener Fähigkeiten eine wichtige Rolle bei der Entscheidung für die Selbständigkeit, sondern auch, um erfolgreich zu sein oder schlicht und einfach dem Alltagstrott zu entfliehen. Der Wille, sich weiterentwickeln zu wollen, muss ebenfalls vorhanden sein, damit das geplante Vorhaben gewinnbringend realisierbar wird.

Weiterhin sollte darüber nachgedacht werden, wie ein Scheitern der Selbständigkeit vermieden werden kann. Die meisten Existenzgründungen schlagen fehl, weil der kurzfristige Kapitalbedarf zuvor unterschätzt wurde. Dass Kunden teilweise schleppend zahlen, muss also berücksichtigt werden. Mängel an den erforderlichen Fähigkeiten im fachlichen Bereich sind so gut wie nie vorhanden, aber die kaufmännischen Qualifikationen sind oft unzureichend, weshalb eine Existenzgründung enorm gefährdet ist. Strikt sollte sich auch an die Vorgaben gehalten werden, die der Businessplan vorschreibt.

Andere Faktoren, die zu einem Fehlschlagen der Selbständigkeit führen, sind schlechtes Einschätzen des Marktgeschehens oder gar der eigenen Position auf dem Markt. Fehlende Kenntnisse und wenig innovatives Denken in Produktion und Marketing sind ebenfalls Risiken, die ein Scheitern bewirken.

Schlussendlich muss sich jeder Existenzgründer im Klaren sein, was es bedeutet, ein eigenes Unternehmen zu leiten. Vorab müssen viele Bedingungen erfüllt sein, um tatsächlich starten zu können. Die Aneignung von Fachwissen ist absolut notwendig und ein angemessener Anteil von Eigenkapital sollte vorhanden sein. Wichtig ist aber auch, über einen gesunden Körper und Geist zu verfügen, denn anfängliche Strapazen müssen auf sich genommen werden können. Mit eisernem Willen kann das Vorhaben dann umgesetzt werden.

## Planen der Geschäftsidee

Um später Geld verdienen zu können, muss erst einmal etwas her, welches das Vorhaben umfasst – eine Idee. Finden kann man solche Ideen, indem sich im Marktgeschehen umgesehen wird, denn dort kommen genug Nischen zum Vorschein, die längst noch nicht besetzt sind. In diesem Falle gilt es, die Bedürfnisse der potenziellen Kunden zu erkennen. Anschließend muss nur noch festgestellt werden, wie groß die Zielgruppe ist bzw. wie sie erreicht werden kann.

Eine weitere Möglichkeit ist das Betreiben eines alten Konzeptes mit modernen Mitteln oder auch das Nutzen technischer Neuentwicklungen., um den anfangs noch ungesättigten Markt bedienen zu können. Ähnlich würde es sich verhalten, wenn neue Trends erkannt werden. Die Abhebung mit Spezialisierungen ist ebenso eine vorteilhafte Alternative, um am Markt präsent zu sein. Innovation ist im Groben und Ganzen das Zauberwort.

Geachtet werden sollte auch darauf, dass sich nur für Produkte oder Dienstleistungen entschieden wird, die auch tatsächlich am richtigen Ort platziert sind – und das zur richtigen Zeit. Existenzgründer müssen sich die Frage stellen, ob die jeweiligen Produkte wirklich benötigt werden und wie oft sie auf dem Markt derzeit schon angeboten werden. Es würde also kaum etwas bringen, ein Produkt anzubieten, welches zwei oder gar drei andere Firmen ebenfalls im Sortiment haben. Besonders unglücklich wäre es dann noch, wenn jene Unternehmen auch noch in der unmittelbaren Nähe ansässig sind.

Zusätzlich gilt es, abzuschätzen, ob es sinnvoll ist, weniger Werbemaßnahmen durchzuführen, um Kosten zu sparen. Werbung ist natürlich sehr wichtig, doch befindet sich ein Geschäft an einem stark besiedelten Standort, kann auf teure Werbestrategien verzichtet werden. In diesem Zusammenhang muss jeder angehende Selbständige allein entscheiden, welches die effektivste Lösung für sein Vorhaben ist. Zu prüfen ist zudem noch, ob das angebotene Produkt bzw. die Dienstleistung mit Lizenzregelungen verbunden ist. Versäumt man eine eventuell erforderliche Genehmigung, kann dies sehr teuer werden und eine beginnende Unternehmung zu Fall bringen.

## **Erstellen des Businessplans**

In erster Linie muss dem Existenzgründer bewusst sein, dass der Businessplan grundlegend die eigene Arbeitsanweisung und -anleitung ist. Alle Details, die im einhergehenden Geschäftsalltag anfallen, werden in diesem Konzept berücksichtigt. Somit ist eindeutig klar, dass ein Businessplan nicht nur als Vorlage für ein Kreditinstitut dient, um dessen Beschäftigte davon zu überzeugen, dem Selbständigen die Unternehmung zu finanzieren. Weil ein Gelingen des geplanten Vorhabens Priorität hat, muss das Gründerkonzept unbedingt akribisch ausgearbeitet werden.

Sollten im Nachhinein Lücken im Businessplan festgestellt werden, sollten diese dokumentiert und baldig ausgefüllt werden. Das Geschäftskonzept stellt folglich einen ausbaufähigen Plan dar. Vergrößert sich das Unternehmen einst, müssen die neuen Strukturen den vorhandenen Prozessen entsprechend angepasst werden.

Grundlegend beinhaltet der Businessplan eine grobe Zusammenfassung sowie die detailliert und sinnvoll dargestellte Geschäftsidee. Weiterhin folgt eine ausführliche Beschreibung des Produktes bzw. der Dienstleistung und die realistische Einschätzung der Marktchancen. Wichtige Punkte, die außerdem in das Gründerkonzept gehören, sind das Zustandekommen der Preisgestaltung, wie die Werbung und der Vertrieb geregelt werden soll, aber auch, unter welcher Rechtsform das Unternehmen geführt wird, welche Mitarbeiteranzahl benötigt wird, wer die Gründungspersonen sind und wie viele Abteilungen erforderlich sind. Ebenso ist eine Gegenüberstellung der Chancen und Risiken nötig, um wiederum zu erklären, wie nicht ausreichende Qualifikationen kompensiert werden können.

Äußerst wichtig ist auch die betriebswirtschaftliche Planung, die vor allem den Investitionsbedarf, die Rentabilitäts- und Liquiditätsvorschau enthält. Prinzipiell hat in einem Businessplan all das zu stehen, was mit dem baldigen Geschäftsalltag einhergehen wird. Auch weitere Unterlagen wie Zeugnisse und Zertifikate gehören in das Gründerkonzept.

## **Der Weg in die Selbständigkeit**

Selbst wenn schon ausreichende Werbung vorausging, heißt es noch lange nicht, dass sich die potenziellen Kunden sofort auf die Produkte des neu gegründeten Unternehmens stürzen – damit muss gerechnet werden. Dennoch sollte weiterhin Wert auf Werbemaßnahmen gelegt werden, jedoch ist es eventuell sinnvoller, eine direkte Werbung vorzuziehen. Die zu akquirierenden Kunden müssen vom Produkt überzeugt werden, wobei nicht nur die Vorteile genannt werden dürfen. Ehrlichkeit und fachliche Kompetenz sind der Weg zum Ziel.

Um rechtzeitig Lösungen parat zu haben, sobald ein Problem in wirtschaftlicher Hinsicht auftritt, ist es angebracht, ein betriebliches Frühwarnsystem einzuführen. So kann jederzeit richtig reagiert werden, um wirtschaftliche Schäden gering zu halten oder gar zu vermeiden. Aus diesem Grunde ist es von hoher Wichtigkeit, alle Ereignisse, die im Geschäftsalltag zustande kommen, zu dokumentieren, zu analysieren und ständig unter Kontrolle zu halten.

Beachtet werden muss auch, Rechnungen schnellstmöglich an die Kunden zu schicken – vorteilhafterweise sofort mit dem Versand des Produktes -, um schnellen finanziellen Zufluss sicherzustellen. Dazu gehört auch, die optimale Zahlungsbedingung beim Kunden durchzusetzen. Auf Rechnungen müssen alle relevanten Geschäftsdaten aufgeführt sein, damit ausgeschlossen ist, in rechtliche Schwierigkeiten zu gelangen. Die Buchführung ist ein absolutes Muss, auch, dass sie ordnungsgemäß durchgeführt wird.

Einzelne Abteilung eines Unternehmens müssen problemlos miteinander agieren können, weshalb die Firma korrekt und vor allem praktisch organisiert zu sein hat. Nur so kann effektiv und schnellstmöglich produziert werden. Erst nach gewisser Zeit wird es erforderlich sein, Prozesse zu optimieren, um noch höheren Output erreichen zu können.

Als Geschäftsführer/in muss sinnvoll gearbeitet werden. Das heißt, dass es gilt, Mittel und Wege zu finden, die Wichtiges und Dringendes unter eine Kappe bringt – jedoch muss unterschieden werden. Bevor eine neue Aufgabe begonnen wird, hat die noch nicht abgeschlossene Vorrang. Das ist sehr wichtig, um sich nicht zu verzetteln – im wahrsten Sinne des Wortes – und um sich nicht unnötigerweise mit Stress zu belasten. Stress bedeutet, dass man den Überblick verloren hat – das darf als Geschäftsführer nicht passieren. Um dies zu vermeiden, braucht nur eine Prioritätenliste erstellt werden, auf die das noch Unerledigte vermerkt wird. Andere durchzuführende Arbeiten müssen an die

Mitarbeiter übertragen werden. Ein Vertrauen auf die Kompetenz des Personals muss gegeben sein, was im Normalfall auch so ist – schließlich entscheidet der Geschäftsführer selbst, welche Personen er einstellt.

Erledigte Aufgaben müssen Ergebnisse bringen, weshalb unbedingt Normen festgelegt werden müssen, die aufzeigen, wie bestimmte Aufgaben zu erfolgen haben. Damit ein Unternehmen dem ständig wandelnden Markt gewachsen ist, sollten Mitarbeiter regelmäßig zu Weiterbildungsmaßnahmen geschickt werden. Und Motivation sorgt für ein angenehmes Arbeitsklima, sodass ein reibungsloser Produktionsvorgang verzeichnet werden kann.

## Gründungsarten

Es besteht die Möglichkeit, zu entscheiden, ob die Existenzgründung allein oder gemeinschaftlich in Angriff genommen werden soll. Allein hat man es schwieriger, aber funktionieren kann es trotzdem – man muss nur gewillt sein. Bei einer gemeinschaftlichen Gründung ist jedoch von Vorteil, dass unterschiedliche Stärken und Schwächen der Partner ausgeglichen werden können. Sollte also einer der Gründer eine kaufmännische Ausbildung genossen haben, kann er für die Kundenpflege zuständig sein, und der Mitgründer als handwerklich Qualifizierter konzentriert sich auf die produktiven Abläufe. Außerdem können sich zwei oder auch mehrere Partner gegenseitig vertreten. Und das für die Gründung notwendige Eigenkapital kann zudem schneller aufgebracht werden - das ist ein enormer Vorteil.

Auch das Franchising gestaltet sich als gute Variante, in die Selbständigkeit zu gehen. Bei dieser Art von Unternehmensführung erlaubt der Franchisegeber dem Franchisenehmer das Nutzen eines erprobten und effizient funktionierenden Geschäftskonzeptes. Als Franchisenehmer führt man die Firma als Geschäftsführer und trägt das volle wirtschaftliche Risiko, muss aber einen prozentualen Anteil des Umsatzes an den Franchisegeber abgeben.

Weiterhin kann man als Existenzgründer einen bereits bestehenden Betrieb übernehmen, was den Vorteil hat, dass das Produkt bzw. die Dienstleistung auf dem Markt schon verfügbar ist. Anfangsschwierigkeiten werden dadurch minimiert. Doch auch hier sollte dem Selbständigen klar sein, ob er für die Betriebsübernahme bereit ist und wie die Übergangsphase vonstatten gehen soll.

Anstatt ein komplettes Unternehmen zu übernehmen, kann außerdem die Möglichkeit wahrgenommen werden, sich entweder als stiller Gesellschafter, Kommanditist, OHG-Partner oder GmbH-Gesellschafter an einer Firma zu beteiligen. Wie eine Beteiligung geregelt ist, richtet sich danach, wie die Vereinbarung in den jeweiligen Verträgen lautet.



## Finanzierung

Bevor ein Kreditinstitut eine Unternehmung finanziert, ist das Aufbringen von Eigenkapital zwingend erforderlich. Ohne diese notwendigen selbst beigesteuerten finanziellen Mittel, welche mindestens ein Fünftel des Gesamtkapitalbedarfs betragen, wird die Hausbank keine Unterstützung leisten, da sie davon ausgeht, dass die neu gegründete Firma schon bei geringen Verlusten zahlungsunfähig ist.

Folglich sollte geprüft werden, ob bestehende Sparverträge aufgelöst werden können und ob eventuell noch etwas angespart werden kann, bevor die tatsächliche Gründung erfolgt. Auch besteht die Möglichkeit, in der Verwandtschaft jemanden zu finden, der bereit ist, Geld zu leihen. Vielleicht kann sogar ein vorhandener Erbanteil ausgezahlt werden. Je höher der Anteil des Eigenkapitals, desto eher sind Kreditinstitute bereit, den benötigten Kredit zu Verfügung zu stellen.

In den meisten Fällen wird kein Selbständiger um eine Fremdfinanzierung herum kommen, denn die Anschaffungskosten übersteigen das persönliche Budget gewaltig. Frühzeitig sollte man sich über Leistungen und Konditionen verschiedener Banken informieren und rechtzeitig Verhandlungstermine vereinbaren. Gespräche mit Banken haben sachlich zu erfolgen – auf gar keinen Fall darf der Existenzgründer den Eindruck vermitteln als Bittsteller aufzutreten.

Eine gute Alternative ist auch das Nutzen eines Handelskredites. Bei diesem nämlich gewährt der Lieferant dem Kunden – also dem Unternehmen – eine Zahlungsfrist von meist 30 Tagen. So kann die Zeitspanne zwischen Absatz und Beschaffung überbrückt werden. Zum Begleichen des Handelskredits werden dann die Einnahmen verwendet.

Sobald die Herstellung mit dem Geld eines Kunden geleistet wird, nennt man das Kundenanzahlung. Auch dies ist ein hervorragende Möglichkeit, die Produktion aufrecht halten zu können.

Teuer, aber durchaus eine Möglichkeit, ist das Ausschöpfen des Kontokorrentkredits. Nur im Notfall sollte auf diese Maßnahme zurückgegriffen werden, da für die Überziehung des Kontos sehr hohe Zinszahlungen zu leisten sind.

Anmerkung des Autors:

Da die Existenzgründung ein weit umfassendes Thema ist, kann diese Einführung für keine Vollständigkeit garantieren. Jener Leitfaden dient lediglich dem Grundlagenverständnis in Bezug auf die Existenzgründung. Gleichzeitig sollte erwähnt sein, dass dieser Ihnen vorliegende Leitfaden keine Unternehmensberatung darstellt.

Werbung:

- [PageWizz](#)



**Shirts mit Design Motiven**

The advertisement displays five t-shirts with different designs: a blue shirt with a cartoon face and the text 'guck' mal'; a grey shirt with a heart containing 'db' and 'spreadshirt' above it; a red shirt with the text 'püppi'; a yellow shirt with three colored circles; and a white shirt with the text 'I LOVE YOU' in a grid format.

**mk-design-shirts.spreadshirt.de**



**GS**  
girlshirt

girlshirt.spreadshirt.de



Impressum:

M.Fernholz  
August-Bebel-Str. 49  
D-23936 Grevesmühlen

<http://webfreelancer.coverblog.de>