



GründerZeiten

Informationen zur Existenzgründung und -sicherung

Mittelstandspolitik, Existenzgründungen, Dienstleistungen

Nr. 44 Thema: Zarte Pflänzchen – Klein Gründungen

Chancen und Risiken



Viele Existenzgründerinnen oder -gründer sind (verständlicherweise) unsicher, ob die Karriere als Unternehmerin bzw. Unternehmer auch erfolgreich verlaufen wird. Andere wollen ihren sicheren Job nicht aufgeben. Oder: Viele Frauen, die Kinder und Haushalt versorgen müssen, können kein Unternehmen gründen, das einen Zwölf-Stunden-Tag erfordert. Alternative: klein anfangen. Nicht jede Unternehmensgründerin und nicht jeder Unternehmensgründer landet gleich den großen Coup mit großartigen Geschäftsideen, neuen Märkten und riesigen Wachstumsraten. Es gibt eine Vielzahl von Existenzgründern, die kleine und kleinste Unternehmen errichten: so genannte Klein Gründungen.

Was sind Klein Gründungen?

Als Klein Gründung bezeichnet man in der EU eine Existenzgründung, deren

Finanzierungsbedarf unter 25.000 Euro liegt. Sie bietet erfahrungsgemäß nicht nur zu Beginn, sondern dauerhaft nur dem Gründer selbst einen Arbeitsplatz.

Besondere Form der Klein Gründung: Nebenerwerbsgründung

Eine besondere Form der Klein Gründung ist die Nebenerwerbsgründung. Von ihr ist dann die Rede, wenn Gründerinnen oder Gründer hauptberuflich z. B. Angestellter oder Hausfrau und „im Nebenberuf“ selbständig sind. Oder auch dann, wenn auch diese Gründung keine so genannte Vollerwerbsgründung ist, wenn also die Erträge daraus nicht ausreichen, um den Lebensunterhalt vollständig zu bestreiten. Dass die besonderen Vorteile von Klein Gründungen gerade für die „Gründung im Nebenberuf“ zutreffen, zeigt die Gründungsstatistik: Weit über die

Hälfte aller Gründungen im Jahr 2007 waren Nebenerwerbsgründungen (Institut für Mittelstandsforschung Bonn).

Inhalt

Vorteile von Klein Gründungen	2
Besonderheiten für Klein Gründer	2
„Scheinselbständigkeit“	2
Finanzielle Förderung von Klein Gründungen	3
Checklisten:	
Kurzleitfaden: Geschäftsidee prüfen	I
Typische Probleme und Fragestellungen für Klein Gründer	I
Wie hoch wird Ihr Umsatz sein?	III
Übersicht:	
Kleinstkredite	IV
Checkliste:	
Anforderungen beim Online-Auktionshandel	V
Businessplan-Tipps für Klein Gründungen	5
Netzwerk-Marketing	5
Geschäftsidee prüfen und Marktchancen ermitteln	5
Besondere Probleme von Klein Gründungen	6
Online-Auktionshandel	6
Erleichterungen für Kleinunternehmen	6
Tipps für Klein Gründer/-innen	7
Ideen-Beispiele für Dienstleistungen	7
Print- und Online-Informationen	7

Vorteile von Klein Gründungen

Risikominderung

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

Geringer Finanzierungsbedarf

Wer „klein“ anfängt, kann dies nicht selten auch aus dem eigenen Geldbeutel finanzieren und ist unabhängig von Banken und Sicherheiten für Kredite.

Testphase

Viele Gründer gehen davon aus, dass ihr Einkommen aus der Unternehmer Tätigkeit zu gering ist, um den eigenen

Lebensunterhalt (und den der Familie) zukünftig allein zu sichern. Mit einer Klein Gründung (und möglicherweise weiterhin festen Einkünften) kann man zunächst einfach testen, ob „mehr drin ist“. Und – nicht zu vergessen – ob man oder frau für die Selbständigkeit geeignet ist. Eine Klein Gründung eignet sich daher gerade für die Anlaufphase eines Unternehmens und für Gründerinnen und Gründer, die zusätzlich ein festes Einkommen aus einer angestellten Tätigkeit haben.

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 Teilzeit Gründungen reicht die Zeit womöglich schon. Mehr Zeit bleibt auch dann, wenn ein Unternehmen mit anderen Gründerinnen oder Gründern gemeinsam betrieben wird.

Zusatzeinkommen

Eine Klein Gründung kann auch dazu genutzt werden, ein festes Einkommen aus einer Angestelltentätigkeit „aufzubessern“: entweder um ein zu geringes Einkommen aufzustocken und den Lebensunterhalt zu sichern. Oder aber, um mehr Geld für besondere Ansprüche zur Verfügung zu haben.

Besonderheiten für Klein Gründer

Steuer

Das Finanzamt akzeptiert auf Dauer nicht, wenn eine selbständige Tätigkeit – auch im Nebenerwerb – nur Verluste „einfährt“ und auch nach mehreren Jahren keine Gewinne erzielt. Anstelle einer Selbständigkeit unterstellt man hier eine so genannte „Liebhaberei“, für die es keine Steuererleichterungen gibt. Achtung: Steuerlich geltend gemachte Betriebsausgaben können bis zu einer Frist von um die acht Jahre ggf. zurückgefordert werden.

Sozialversicherung

Selbständige müssen in der Regel ihre Kranken-, Renten-, Pflegeversicherung selbst bestreiten (Ausnahmen bei den Freien Berufen, s. GründerZeiten Nr. 45 „Existenz Gründungen durch Freie Berufe“). Angestellte Nebenerwerbs selbständige zahlen (wie alle Arbeitnehmer) 50 Prozent ihrer Sozialversicherungsbeiträge selbst, die anderen 50 Prozent zahlt der Arbeitgeber. Arbeitslose sind über die Bundesagentur für Arbeit sozialversichert.

Kammerbeiträge

IHK: Gründerinnen und Gründer, die seit dem 1. Januar 2004 erstmals einen Gewerbebetrieb anmelden, sind im Gründungsjahr und im Folgejahr vom IHK-Mitgliedsbeitrag (Grundbeitrag und gewinnabhängige Umlage) befreit. Im dritten und vierten Jahr sind sie unter den unten genannten Voraussetzungen von der Umlage befreit. Voraussetzungen dafür:

- ▶ Es handelt sich um natürliche Personen (keine Personen- oder Kapitalgesellschaften).
- ▶ Sie sind nicht im Handelsregister eingetragen.

„Scheinselbständigkeit“

Achten Sie vor allem darauf, dass Sie nicht als „scheinselbständig“ gelten. Denn: Klein Gründer sind nicht automatisch „echte“ Selbständige. Vor allem dann nicht, wenn sie nicht die freie Wahl des Arbeitsortes und der Arbeitszeit haben und außerdem z. B. fachlich an die Weisungen ihres Auftraggebers gebunden sind. Dazu kommt: Auftraggeber wollen nicht selten – bevor sie einen Auftrag erteilen – genau wissen, ob sie es auch tatsächlich mit einem „echten“ Selbständigen zu tun haben. Dafür gibt es zwei gute Gründe. Erstens: um nicht für deren Rentenversicherung oder ggf. die gesamte Sozialversicherung „zur Kasse gebeten“ zu werden. Zweitens: um nicht womöglich gerichtlich dazu gezwungen zu werden, ihren Auftragnehmer fest anzustellen.

Wenn Sie die Fragen 1., 2. und 3. mit „Ja“ und 4. und 5. mit „Nein“ beantworten, können Sie in der Regel davon ausgehen, dass Sie selbständig arbeiten.

1. Sind Sie rechtlich (durch die Rechtsform) und wirtschaftlich (z. B. durch das unternehmerische Risiko) selbständig?
2. Erfüllen Sie Ihre Aufgaben unabhängig von Weisungen?
3. Tragen Sie das unternehmerische Risiko und die Kosten der Arbeitsausführung?
4. Ist Ihre Arbeitszeit nach Dauer, Beginn und Ende durch Auftraggeber bindend festgelegt?
5. Sind Sie unmittelbar in den Arbeitsablauf und die Organisation von Auftraggebern integriert?

Klären Sie Ihre Situation im Zweifel bei der

Deutschen Rentenversicherung Bund

10704 Berlin

Telefon: 030 865-1, Servicetelefon: 0800 10 00 480 70

Fax: 030 865-2 7240

E-Mail: drv@drv-bund.de

Internet: www.deutsche-rentenversicherung-bund.de

(Stichwort "Statusfeststellungsverfahren")

► Sie waren in den letzten fünf Jahren vor der Betriebseröffnung nicht selbständig tätig, haben also weder Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb oder selbständiger Arbeit erzielt noch waren sie an einer Kapitalgesellschaft mittelbar oder unmittelbar zu mehr als einem Zehntel beteiligt.

► Ihr Jahresgewinn liegt nicht über 25.000 Euro.

Dauerhaft freigestellt sind natürliche Personen und Personengesellschaften, die nicht im Handelsregister eingetragen sind und deren Gewerbeertrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb 5.200 Euro jährlich nicht übersteigt.

HWK: Gründerinnen und Gründer, die seit dem 1. Januar 2004 erstmals ihr Gewerbe angemeldet haben, sind für das Jahr der Anmeldung von Beiträgen zur Handwerkskammer befreit. Für das zweite und dritte Jahr müssen sie nur die Hälfte des Grundbeitrags bezahlen und keinen Zusatzbeitrag, für das vierte Jahr sind sie noch von der Entrichtung des Zusatzbeitrags befreit.

Voraussetzungen dafür:

► Es handelt sich um natürliche Personen (keine Personen- oder Kapitalgesellschaften).

► Ihr Jahresgewinn liegt nicht über 25.000 Euro.

Gewerbetreibende (natürliche Personen), die nach § 1 Abs. 2 Nr. 1 Handwerksordnung im Zeitraum von bis zu drei Monaten erlernbare Tätigkeiten ausüben, gehören entweder der Industrie- und Handelskammer oder der Handwerkskammer an. Sie sind, unabhängig davon, welcher Kammer sie angehören, vom Beitrag vollständig freigestellt, wenn ihr Gewerbeertrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb nicht über 5.200 Euro im Jahr liegt.

Finanzielle Förderung von Klein Gründungen

KfW-StartGeld der KfW Mittelstandsbank: Fremdfinanzierungsbedarf bis 50.000 Euro

Das KfW-StartGeld der KfW Mittelstandsbank fördert Klein Gründungen, deren Fremdfinanzierungsbedarf nicht mehr als 50.000 Euro beträgt. Der gesamte Investitionsbetrag kann über 50.000 Euro liegen, wenn der darüber hinausgehende Betrag aus eigenen Mitteln finanziert wird. Bei dem Vorhaben muss es sich um eine gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründung handeln. Das Besondere: Sie brauchen als Antragsteller nicht grundsätzlich Sicherheiten zur Verfügung zu stellen, da die KfW Mittelstandsbank zu 80 Prozent gegenüber der Bank für die Rückzahlung Ihres Darlehens haftet. Gefördert werden auch Gründungen, die zunächst im Nebenerwerb geführt werden. Voraussetzung ist aber, dass aus der Nebenerwerbsgründung nach maximal vier Jahren ein Vollerwerbsbetrieb wird. KfW-StartGeld kann neben der eigentlichen Gründungsfinanzierung auch für die Existenzfestigung innerhalb der ersten drei Jahre nach Gründung in Anspruch genommen werden. Dabei darf KfW-StartGeld zweimal je Antragssteller gewährt werden, sofern der kumulierte Zusagebetrag 50.000 Euro (Betriebsmittel maximal insgesamt 20.000 Euro) nicht übersteigt. Bereits gewährte Darlehen aus den Programmen StartGeld, Mikro-Darlehen oder der Variante „Mikro 10“ werden auf den Betrag von maximal 50.000 Euro angerechnet.

In welchen Branchen gründen Nebenerwerbsgründer?

in % der befragten Gründer

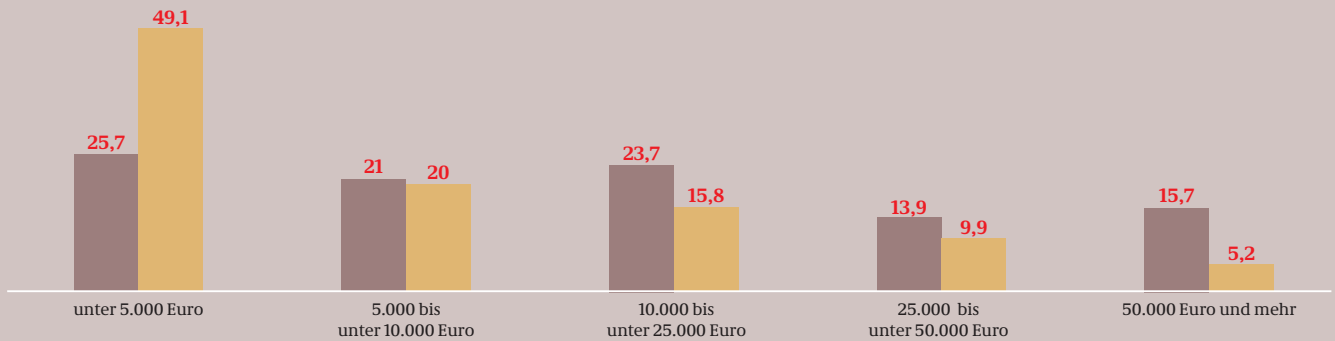


Quelle: KfW-Gründungsmonitor, 2007

Finanzierungsbedarf von Existenzgründungen

2006 in % aller Gründungen/eigene und fremde Mittel

■ Vollerwerb ■ Nebenerwerb



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, 2007

Agentur für Arbeit

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit werden von der Bundesagentur für Arbeit gefördert. Anträge müssen bei den Arbeitsagenturen vor Ort gestellt werden (detaillierte Informationen dazu bieten die GründerZeiten Nr. 16 „Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit“).

Kleinstkredite

Für viele Gründerinnen und Gründer reicht ein Startkapital von maximal 5.000 Euro. Dies betrifft ein Viertel der Vollerwerbsgründer und die Hälfte der Nebenerwerbsgründer (KfW-Gründungsmonitor 2007). Selbst solche geringen Summen von der Bank geliehen zu bekommen ist für sie dennoch oft schwierig: Erstens haben gerade viele Kleinkreditnehmer keine oder geringe Sicherheiten. Zweitens lohnt sich bei Förderkrediten für die Bank der Arbeitsaufwand kaum. Sie lehnt ab.

In Deutschland sind derzeit über 20 Programme (zum Teil auf Bundes-, zum Teil auf Landes- und auf kommunaler Ebene) bekannt, die solche Klein- und Kleinstkredite ausgeben. Sehr viele Angebote sind allerdings aus vergaberechtlichen Gründen an bestimmte Förderbedingungen (wie z. B. Alter, Status der Arbeitslosigkeit) geknüpft, die nur von einer geringen Zahl von Kleinunternehmern erfüllt werden. Fast alle Programme richten sich zudem an Gründerinnen und Gründer bzw. Unternehmen in der Startphase, nicht an bestehende Unternehmen. Besondere Microlending-Angebote sollen die bestehenden Kreditlücken schließen. Typisch für Microlending-Anbieter sind:

► **Erfolgsprognose:** Im Vordergrund

steht die unternehmerische Persönlichkeit, weitaus weniger der formale Nachweis von Qualifikationen durch Zeugnisse, Dokumente usw.

► **Sicherheiten:** Eine flexible Besicherung der Kredite, die auch von vermögenslosen Kleinstunternehmern geleistet werden kann, ist möglich.

► **Kreditstufen:** Kredite werden in Stufen vergeben, je nach Bedarf des Kreditnehmers und an seiner Rückzahlungsfähigkeit orientiert. Der Kreditnehmer weiß, dass der Zugang zu weiteren Kleinstkrediten erhalten bleibt, solange er die vorherigen vertragsgemäß zurückbezahlt hat.

► **Krisenintervention:** Microlending-Anbieter suchen bei Krisen gemeinsam mit den Kreditnehmern nach Lösungen, die den Erhalt der Unternehmung ermöglichen. Übersicht über Kleinstkredit-Angebote von Bund und Ländern im Internet unter www.existenzgruender.de (unter Gründung finanzieren/Förderprogramme/Kleinstkredite).

Einstiegsgeld: für ALG-II-Empfänger

Mit der Zusammenführung von Arbeitslosenhilfe und Sozialhilfe am 1. Januar 2005 erhalten alle erwerbsfähigen Hilfebedürftigen das Arbeitslosengeld II. ALG-II-Empfänger können von ihrer Arbeitsagentur für den Schritt in die Selbständigkeit das Einstiegsgeld erhalten. Das Einstiegsgeld kann bei Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit als Zuschuss zum Arbeitslosengeld II gewährt werden. Darüber hinaus können zusätzliche Existenzgründungshilfen (z. B. für die Anschaffung von Betriebsmitteln) gewährt werden, wenn dies für die

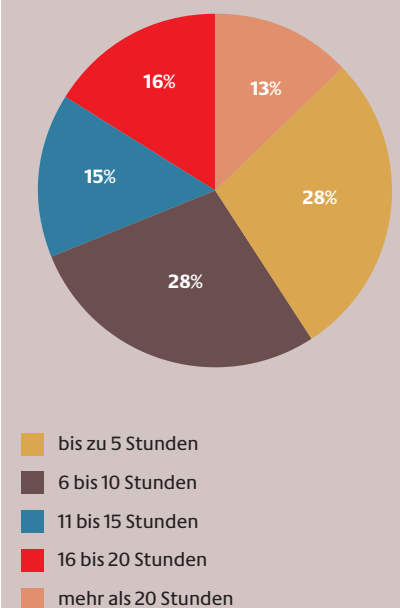
erfolgreiche Eingliederung in das Erwerbsleben erforderlich ist.

Hinsichtlich der Höhe des Einstiegsgeldes ist der Fallmanager nicht gebunden. Sie orientiert sich an der Arbeitslosigkeitsdauer und der Größe der Bedarfsgemeinschaft des Arbeitsuchenden. Die Bundesagentur für Arbeit empfiehlt ihren Agenturen eine Orientierung an den Regelsätzen des Arbeitslosengeldes II (z. B. 60 Prozent bei einem Paar).

Allerdings handelt es sich hier um eine so genannte Kann-Regelung. Das heißt: Es gibt keinen Rechtsanspruch auf diese Leistung.

Wöchentliche Arbeitszeit von Nebenerwerbsgründern

in % der befragten Gründer



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, 2004

Kurzleitfaden: Geschäftsidee prüfen

Stellen Sie fest, wie der Markt für Ihre Geschäftsidee aussieht. Wer interessiert sich z. B. für Ihr Angebot? Das können Sie herausfinden, indem Sie potenzielle Kunden ansprechen: auf der Straße oder an den Orten, an denen sich Ihre zukünftigen Kundengruppen aufhalten. Wenn Sie z. B. etwas für Sportinteressierte anbieten, gehen Sie in die Nähe von Fitnesscentern oder Sportplätzen, wenn Sie einen Hundenauslaufservice gründen möchten, wenden Sie sich gezielt an Hundebesitzer auf der Straße. Arbeiten Sie einen kleinen Fragebogen aus und sprechen Sie zwischen 100 und 125 Menschen an. Stellen Sie Ihre Geschäftsidee kurz vor und stellen Sie Ihre Fragen (aber nicht mehr als fünf, schließlich wollen Sie Ihre zukünftigen Kunden nicht verprellen).

1. Geben Sie Ihren Gesprächspartnern eine Kurzdarstellung Ihrer Geschäftsidee (Faustregel: drei Sätze in höchstens 20 Sekunden).

2. Frage zum Bedarf: Können Sie dieses Produkt bzw. diese Dienstleistung gebrauchen?

Ja Nein Vielleicht

3. Frage zum Preis: Würden Sie meinen Preis von ... Euro bezahlen?

Ja Nein Vielleicht

4. Frage zum Kaufverhalten: Welche (ähnlichen) Produkte bzw. Dienstleistungen kaufen Sie sonst?

.....

.....

.....

Auswertung

Ergebnis der Markterkundung sollte sein, dass mindestens 45 Prozent der Befragten auf Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung und Ihren Preis positiv reagieren.

Wenn nicht:

Passen Sie ggf. Ihr Angebot den Kaufgewohnheiten und Vorlieben der Kunden an.

Passen Sie ggf. den Preis an. Dafür müssen Sie eventuell Kosten einsparen.

Quelle: Enigma Gründungszentrum Hamburg

Typische Probleme und Fragestellungen für Kleingründer

In vielen Beratungsgesprächen wird deutlich, dass gerade Kleingründerinnen und Kleingründer versäumen, erste und grundlegende unternehmerische Schritte zu tun. Je öfter Sie die nachfolgenden Fragen mit „Ja“ beantworten, desto weiter sind Sie auf Ihrem Weg in eine erfolgreiche Kleingründung fortgeschritten.

Einstieg in die Selbständigkeit

Problem: Viele Kleingründer/-innen sind arbeitslos, und viele Kleingründer/-innen sind unsicher, ob ihre Geschäftsidee funktioniert und ob sie von ihren Umsätzen leben können.

- ▶ Haben Sie sich erkundigt, unter welchen Bedingungen Sie sich als Arbeitslose/r selbständig machen können?.. Ja Nein
- ▶ Haben Sie darüber nachgedacht, sich zunächst nur im Nebenerwerb selbständig zu machen? Ja Nein

Unternehmer/in werden, Unternehmen öffentlich darstellen

Problem: Viele Kleingründer/innen fühlen sich nicht als selbständige Unternehmer/-innen und treten eher unprofessionell auf.

- ▶ Besitzen Sie einen Interesse weckenden Namen für Ihr Unternehmen? Ja Nein
- ▶ Besitzen Sie ein Logo, Geschäftspapiere, Visitenkarten mit professioneller Wirkung? Ja Nein
- ▶ Besitzen Sie eine Homepage im Internet? Ja Nein
- ▶ Besitzen Sie eine gedruckte Unternehmenspräsentation? Ja Nein

Kunden ansprechen, Geld verdienen

Problem: Viele Kleingründer/-innen starten ihre unternehmerischen Verkaufsaktivitäten eher planlos und zufällig.

- ▶ Haben Sie eine Akquise-Strategie? Ja Nein
- ▶ Wissen Sie, wer potenzielle Kunden sind und wo Sie sie finden? Ja Nein
- ▶ Können Sie Ihre zukünftigen Kunden beschreiben? Ja Nein
- ▶ Wissen Sie, was diese Kunden denken, erwarten, wie sie behandelt werden wollen? Ja Nein
- ▶ Wissen Sie, wie Sie diese Kunden erreichen und ansprechen können?..... Ja Nein

Angebote präsentieren

Problem: Viele Kleingründer/-innen machen sich mit einem beliebigen Angebot selbständig und vergessen, ihre Stärken auszuspielen und etwas Besonderes anzubieten.

- ▶ Wissen Sie, worin Sie sich von Ihren Mitbewerbern unterscheiden? Ja Nein
- ▶ Gibt es etwas, worin Sie Experte/-in sind? Ja Nein
- ▶ Haben Sie darüber nachgedacht, welche Ihrer persönlichen Stärken wirklich zu Ihrem Unternehmen passen? .. Ja Nein
- ▶ Können Sie Ihr Angebot prägnant beschreiben und in kurzer Zeit auf den Punkt bringen? Ja Nein

Märkte berücksichtigen

Problem: Viele Kleingründer/-innen denken beim Schritt in die Selbständigkeit nur an sich selbst und ihre Geschäftsidee und berücksichtigen viel zu wenig den Markt, auf dem sie Fuß fassen wollen.

- ▶ Kennen Sie den Markt, den Sie „erobern“ wollen? Ja Nein
- ▶ Haben Sie einen Plan erstellt, in welche Richtung sich Ihr Unternehmen entwickeln soll? Ja Nein
- ▶ Haben Sie potenzielle Kunden nach ihrem Kaufverhalten befragt
(s. Kurzleitfaden: Geschäftsidee prüfen, S. I)? Ja Nein

Preise kalkulieren

Problem: Viele Kleingründer/-innen wissen nicht, wie sie den Preis für ihr Angebot kalkulieren sollen.

- ▶ Haben Sie darüber nachgedacht, was Ihre Leistung wert ist bzw. kosten soll? Ja Nein
- ▶ Wissen Sie, wie viel Ihre Konkurrenz für ähnliche Leistungen verlangt? Ja Nein
- ▶ Haben Sie eine Preisliste erstellt? Ja Nein

Kontakte knüpfen und nutzen

Problem: Viele Kleingründer/-innen starten als Einzelkämpfer, ohne die Erfahrungen von Kollegen/-innen und persönliche Verbindungen zu nutzen.

- ▶ Haben Sie darüber nachgedacht, welche beruflichen Kontakte Ihnen nutzen können? Ja Nein
- ▶ Haben Sie recherchiert, welche Netzwerke sich für Sie rentieren? Ja Nein
- ▶ Haben Sie sich mit anderen Gründerinnen und Gründern aus Ihrer Branche ausgetauscht? Ja Nein

Werbung machen

Problem: Viele Kleingründer/-innen gründen ihr Unternehmen und fast niemand weiß davon.

- ▶ Haben Sie darüber nachgedacht, wie Sie Ihr Unternehmen bekannt machen können? Ja Nein
- ▶ Haben Sie darüber nachgedacht, wie Sie Ihre Leistungen ins rechte Licht rücken können? Ja Nein
- ▶ Haben Sie sich einen Überblick darüber verschafft, welche Werbemittel es gibt? Ja Nein
- ▶ Wissen Sie, wie Sie Kontakt zu Ihren potenziellen Kunden aufnehmen können
(z. B. per Telefon, Flyer oder E-Mail)?..... Ja Nein

Arbeit und Leben ausbalancieren

Problem: Viele Kleingründer/-innen überfordern sich zu Beginn ihrer Selbständigkeit und versuchen einen mühsamen Spagat zwischen sorgfältiger Arbeit und Zeit für ein Privatleben.

- ▶ Haben Sie damit begonnen, Ihre Zeit zu planen? Ja Nein
- ▶ Bleibt Ihnen genug Zeit für Privates, für Ihre Familie und für Ihr Unternehmen? Ja Nein
- ▶ Haben Sie darüber nachgedacht, gemeinsam mit Anderen in einem Team zu gründen,
um mehr Zeit für sich selbst zu haben? Ja Nein

Wie hoch wird Ihr Umsatz sein?

Um festzustellen, wie hoch Ihr Umsatz sein wird, sollten Sie alle in Frage kommenden Anlaufstellen kontaktieren. Dort erhalten Sie Erfahrungswerte und Branchenvergleichszahlen. Darüber hinaus müssen Sie auch eigene Zahlen und Daten ermitteln.

Eigene Recherche bei vergleichbaren Unternehmen

- ▶ Führen Sie eine eigene Untersuchung an Ihrem zukünftigen Standort durch.
- ▶ Nehmen Sie Kontakt auf zu vergleichbaren Unternehmen Ihrer Branche (Angebot, Betriebsgröße). Fragen Sie hier nach deren Angebot, Kundenzahl und Umsatz.
- ▶ Wenn Sie zurückhaltender vorgehen wollen: Machen Sie Besuche oder Testkäufe, um festzustellen, welches Angebot und zu welchen Preisen diese Unternehmen verkaufen.
- ▶ Ihre Mitbewerber am Standort werden Ihnen (als Konkurrenten) wahrscheinlich nicht allzu viele Auskünfte geben: Suchen Sie sich für Ihre Recherche ggf. Unternehmen an einem anderen vergleichbaren Standort.
- ▶ Achten Sie dabei auf die generelle Lage (Stadt/Land), die Art der Verkehrsanbindung, das Kundenaufkommen und die Art der Kunden (begütert/weniger begütert).
- ▶ Nutzen Sie das Internet. Angebot und Preise können Sie ggf. auch über den Internet-Auftritt der in Frage kommenden Unternehmen herausfinden.
- ▶ Für Gründungen im Handel:
 - ▶ Zählen Sie, wie viele Kunden pro Stunde/pro Tag in vergleichbare Geschäfte gehen.
 - ▶ Fragen Sie (ausgewählte) Kunden beim Verlassen, was sie für welchen Preis gekauft haben.

Eigene Recherche bei potenziellen Kunden

- ▶ Fragen Sie zukünftige Kunden: Entscheider in Unternehmen per Telefon oder Endverbraucher auf der Straße.
- ▶ Geben Sie sich als Existenzgründer zu erkennen.
- ▶ Fassen Sie Ihre Geschäftsidee und Ihr zukünftiges Angebot kurz zusammen.
- ▶ Fragen Sie, was Ihr (möglicher) Kunde für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung bezahlen würde.
- ▶ Fragen Sie, wie oft oder in welcher Menge er kaufen würde.

Berechnen Sie mit Hilfe Ihrer ermittelten Informationen Ihre Umsätze

(Beispiel für den Einzelhandel)

- ▶ 5 Verkäufe pro Stunde
- ▶ ergibt 40 Verkäufe pro Tag (bei 8 Stunden Öffnungszeit pro Tag)
- ▶ ergibt $40 \times 22,5$ Verkäufe pro Monat = 900 Verkäufe
(bei durchschnittlich 22,5 Öffnungstagen pro Monat, also ohne Sonn- und Feiertage sowie zu erwartende Krankheitstage)
- ▶ durchschnittlicher Umsatz pro Verkauf: 15 Euro
- ▶ ergibt einen Umsatz von 900×15 Euro = 13.500 Euro pro Monat
- ▶ **Tipp:** Berechnen Sie sowohl den besten als auch den schlechtesten Fall.
Der schlechteste Fall sagt Ihnen definitiv, ob Sie von diesem Umsatz leben können.

Übersicht Kleinstkredite

Private Träger

- ▶ iq consult GmbH (Berlin/Brandenburg): Finanzierung von Gründungen sowie kleinen und mittelständischen Unternehmen bis 15.000 Euro; www.iq-consult.com
- ▶ GUM Gesellschaft für Unternehmensberatung und Mikrofinanzierung mbh (Bayern/Sachsen): Finanzierung von Gründungen, Unternehmenswachstum und Konsolidierung ab 2.000 Euro; www.gum-deutschland.de
- ▶ IG-RU/Artel GmbH (Niedersachsen): Finanzierung bis zu 20.000 Euro für Gründung, Aufbau und Festigung von Unternehmen durch Personen mit Migrationshintergrund sowie Gründungen aus der Arbeitslosigkeit; www.ig-ru.de
- ▶ KIZ Mikrofinanz: Finanzierung von benachteiligten Gründer/-innen an den verschiedenen Standorten der „KIZ - Zentrale für Existenzgründung“; www.kiz.de
- ▶ Mikrofinanzagentur Thüringen: Finanzierung von Gründungen und Kleinstunternehmen insbesondere im ländlichen Raum; www.mikrofinanzagentur-thueringen.de
- ▶ Mikrofinanzwerk Pfalz: Finanzierung von kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie Gründer/-innen aus der Saar-Pfalz-Region; www.mikrofinanzwerk.de
- ▶ AN-Training GmbH: Mikro-Kredite an junge und bereits bestehende kleine Unternehmen sowie Gründer/-innen in NRW bis 10.000 Euro; www.an-training.de
- ▶ Mikrofinanzzentrum NRW bzw. Niedersachsen – Brechmann Management GmbH: Finanzierung von Gründungen und Kleinstunternehmen bis maximal 25.000 Euro; www.mikrofinanzzentrum.de
- ▶ Mozaik Consulting (NRW): Finanzierung von Gründer/-innen mit Migrationshintergrund und Zuwandererunternehmen in der Nachgründungsphase; www.mozaik-consulting.com
- ▶ MONEX Mikrofinanzierung Baden-Württemberg e.V.: Finanzierung von Gründungen, Existenzfestigungen, Unternehmenswachstum, Konsolidierung von kleinen Unternehmen; www.monex-bw.de
- ▶ Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung: drei Modellvorhaben „Mikrofinanzierung“ zur Stärkung der lokalen Ökonomie in Berlin-Pankow, Dortmund-Nordstadt und Offenbach-Östliche Innenstadt; www.bbr.bund.de

Akkreditierung als lokale DMI-Mikrofinanzierer und Empfehlung an den „Mikrofinanzfonds Deutschland“ durch Deutsches Mikrofinanz Institut e.V., Berlin; www.mikrofinanz.net

Lokale private und öffentliche Träger

- ▶ „Feuerwehrrfonds“ des Westerwälder Initiativen- und Betriebe-Netztes e.V.: einmalige Finanzierung für Gründer/-innen aus der Region Westerwald; www.wiben.de
- ▶ GöBi-Fonds, Göttingen: einmalige Finanzierung bis zu 10.225 Euro an arbeitslose oder von Arbeitslosigkeit bedrohte Gründer/-innen, Migranten/-innen sowie Berufsrückkehrer aus der Region; www.gwg-online.de
- ▶ Projekt Enterprise, iq consult e.V., Brandenburg. Darlehen für junge Gründer/innen bis 5.000 Euro; www.iq-enterprise.de
- ▶ ELGO! Emscher-Lippe Gründungsnetzwerk, Kreis Recklinghausen: Darlehen für Gründer/-innen; www.elgo-ev.de
- ▶ Kooperationsvereinbarung mit lokalen Akteuren der Wirtschaftsförderung, Sparkasse Düsseldorf, Düsseldorf; www.sskduesseldorf.de
- ▶ München-Fonds, Stadt und Stadtparkasse München: Darlehen für Gründer/-innen bis 50.000 Euro; www.sskm.de
- ▶ ProGES, Arbeitsförderung Kassel-Stadt GmbH, Kassel: Darlehen für Gründer/-innen aus der Arbeitslosigkeit; www.stadt-kassel.de
- ▶ Mikrofinanzfonds MaGNet, Rheinhesisches Gründernetzwerk (run), Mainz und Rheinhessen: einmalige Finanzierung bis 6.000 Euro für Gründer/-innen aus Arbeitslosigkeit und Sozialhilfe; www.run-rheinhausen.de
- ▶ Gründerfonds der Stadt Paderborn: Zuschuss als Eigenkapitalaufstockung und Zuschüsse zu Beratungen und Seminaren; www.wirtschaftsfoerderung-paderborn.de
- ▶ Kleinkreditprogramm des Landkreises Dahme-Spreewald: Darlehen für Gründungen und Kleinstunternehmen bis 10.000 Euro; www.wfg-lds.de

Kleinkredit-Angebote von Bund und Ländern

- ▶ KfW-StartGeld: Darlehen für Gründer/-innen bis 50.000 Euro über Hausbanken; www.kfw-mittelstandsbank.de
- ▶ „Mikrokredit“ und „KMU Fonds“ der Investitionsbank Berlin: Darlehen für Gründungen bis 10.000 bzw. 25.000 Euro; www.investitionsbank.de
- ▶ Hamburger Kleinstkreditprogramm der Behörde für Wirtschaft und Arbeit: Darlehen für Gründer/-innen bis 12.500 Euro; www.lawaetz.de
- ▶ Starthilfe Baden-Württemberg: einmalige Finanzierung bis zu 100.000 Euro für Gründer/-innen oder bei Firmenübernahme; www.l-bank.de
- ▶ Starthilfe Schleswig-Holstein: einmalige Finanzierung bis zu 150.000 Euro in erster Linie für Gründer/-innen; www.ib-sh.de
- ▶ Startkapital des Saarlandes: einmalige Finanzierung bis zu 25.000 Euro für Gründer/-innen; www.sikb.de
- ▶ „Mikrodarlehen“ und „Starthilfefonds“ Bremen: Finanzierung von Klein Gründungen insbesondere aus der Arbeitslosigkeit; www.wfg-bremen.de
- ▶ Mikro-Darlehen des Ministeriums WAT Mecklenburg-Vorpommern: Finanzierung bis 10.000 Euro für Gründer/-innen; www.gsa-schwerin.de
- ▶ ESF-Mikrodarlehen Sachsen: Finanzierung bis 20.000 Euro für Klein Gründungen insbesondere aus der Arbeitslosigkeit; www.sab.sachsen.de
- ▶ „NRW/EU.Mikrodarlehen“ und „Ziel 2 - Hochschulgründerfonds“ der NRW-Bank: Existenzgründungsdarlehen sowie Nachrangdarlehen für Gründungen aus dem Hochschulbereich NRW; www.nrwbank.de

Anforderungen beim Online-Auktionshandel

Für viele Gründer bietet der Online-Handel die Chance, sich selbständig zu machen: z. B. bei amazon oder eBay. Allein beim weltweiten Online-Marktplatz eBay verdienen mittlerweile Tausende Menschen in Deutschland und weltweit ihren Lebensunterhalt. Wenn Sie darüber nachdenken, in den Online-Auktionshandel einzusteigen, sollten Sie zunächst klären, ob Sie gut vorbereitet sind.

Erfüllen Sie alle Voraussetzungen für den Online-Handel?

- Besitzen Sie einen PC mit Internetzugang?..... Ja Nein
- Haben Sie schon eine E-Mail-Adresse? Der überwiegende Teil der Kommunikation wird per E-Mail stattfinden..... Ja Nein
- Sind Sie mit festem Wohnsitz gemeldet? Ja Nein
- Besitzen Sie eine Digitalkamera? Zwar müssen Sie Ihre Artikel nicht unbedingt mit Foto zum Verkauf anbieten, es erhöht aber die Absatzchancen erheblich. Ja Nein

Haben Sie alle Kosten recherchiert und kalkuliert?

- Angebots-/Einstellgebühren Ja Nein
- Verkaufsgebühren (Provision) Ja Nein
- zusätzliche Kosten für die Warenpräsentation Ja Nein
- besondere Gebühren für Motorräder, Autos und Boote Ja Nein
- Versandkosten (inkl. Porto und Verpackung, auch für Retouren)..... Ja Nein

Erfüllen Sie Ihre Pflichten als Verkäufer?

- Bieten Sie eine vollständige und eindeutige Artikelbeschreibung (Angabe aller für die Kaufentscheidung wesentlichen Eigenschaften und Merkmale)?..... Ja Nein
- Bieten Sie leicht erkennbare, unmittelbar erreichbare und ständig verfügbare Informationen an bezüglich:
- ▶ Name und Adresse..... Ja Nein
 - ▶ Möglichkeit schneller elektronischer Kontaktaufnahme Ja Nein
 - ▶ Angaben zur zuständigen Aufsichtsbehörde, zum Handelsregister, Vereinsregister Ja Nein

Auswertung: Je öfter Sie mit Nein antworten und je mehr Antwortfelder offen bleiben, desto mehr Zeit sollten Sie noch in die Vorbereitung Ihres Vorhabens stecken.

Privat oder gewerblich? Überprüfen Sie Ihren Status

- Verkaufen Sie nicht nur Waren aus Ihrem eigenen Besitz oder aus eigenen Sammlungen?..... Ja Nein
- Erwerben Sie Waren mit dem Ziel, sie Gewinn bringend weiter zu verkaufen?..... Ja Nein
- Nehmen Sie Waren in Kommission, um sie Gewinn bringend weiter zu verkaufen?..... Ja Nein
- Bieten Sie Dienstleistungen mit dem Ziel an, Gewinne zu erwirtschaften?..... Ja Nein
- Verkaufen Sie wiederholt Neuwaren, die Sie nicht mit dem Ziel der eigenen Nutzung angeschafft haben?..... Ja Nein
- Verkaufen Sie wiederholt gebrauchte Waren, die nicht aus Ihrem eigenen Besitz stammen?..... Ja Nein
- Beschaffen Sie kostenlos Waren, die Sie Gewinn bringend verkaufen?..... Ja Nein

Auswertung: Haben Sie eine oder mehrere Fragen mit Ja beantwortet? Dann sollten Sie Ihren Status verbindlich klären. Dazu raten wir Ihnen, sich bei einem Steuerberater und einem Rechtsanwalt eingehend z. B. über Gewerbeanmeldung, Steuern und Ihre Pflichten nach dem Fernabsatzgesetz beraten zu lassen.

Businessplan-Tipps für Klein Gründungen

Auch wer seine berufliche Selbständigkeit im kleinen Rahmen mit wenig finanziellem Aufwand und eventuell von zu Hause aus startet, sollte einen Businessplan erstellen. Dabei unterschätzen viele Gründerinnen und Gründer den Informations- und Lernbedarf, den sie auch bei der Vorbereitung einer Klein Gründung haben. Dazu zählen vor allem unternehmerische Pflichten wie Liquiditätsplanung, Rentabilitätsvorschau oder Kapitalbedarfsplanung sowie ein grundlegendes kaufmännisches Know-how. Dass ihr Businessplan auf

festen Füßen steht, müssen Empfänger einer Förderung durch die Arbeitsagentur in ihrem Businessplan deutlich machen. Denn nur dann erhalten sie eine positive fachliche Stellungnahme: die Voraussetzung für die Antragsbewilligung der Fördergelder.

Der Besuch eines Existenzgründerseminars sowie die Vertiefung bestimmter Sachverhalte z. B. anhand von Broschüren und Internetinformationen sind darum ein absolutes Muss. Wer Förderungen der Agentur für Arbeit in Anspruch nimmt, muss wissen, dass

Arbeitsagenturen keine Existenzgründungsberatungen durchführen. Hierfür gibt es z. B. Industrie- und Handelskammern bzw. Handwerkskammern, die vielen Existenzgründungsinitiativen oder die Gründerzentren vor Ort. Die Beratungskosten können über öffentliche Zuschüsse erstattet werden. Hilfen beim Businessplan: BMWi-Zeitplaner „Fahrplan in die Selbständigkeit“ sowie BMWi-Businessplaner (s. www.existenzgruender.de).

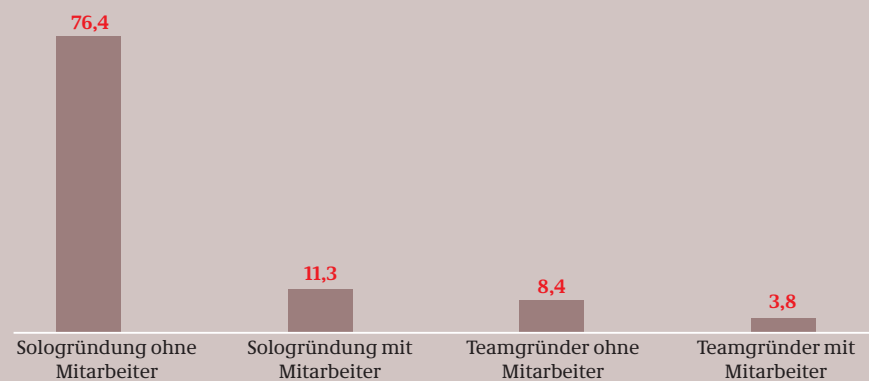
Netzwerk-Marketing

Netzwerk-Marketing (auch Multi-Level-Marketing) kann eine spezielle Form des Direktverkaufs sein. Hier sucht sich ein Unternehmen eine ganze Reihe von Geschäftspartnern für den Vertrieb eines Produktes oder einer Dienstleistung (ähnlich wie ein Franchise-Geber). An den Umsätzen, die in diesem Filialnetz erwirtschaftet werden, sind die Netzwerk-Partner beteiligt (Umsatzboni). Im Gegensatz zum Franchising, bei der nur ein Franchise-Geber Filialen gründet, kann im Netzwerk-Marketing jeder Unternehmer eigenständig weitere Netzwerk-Unternehmen gründen.

In der jüngsten Vergangenheit haben Verbraucherschützer immer wieder vor dubiosen Netzwerk-Marketing-Unternehmen gewarnt. Existenzgründer und junge Unternehmen, die darüber nachdenken, sich als Netz-

Größe der Gründungen

2006 in % aller Gründungen



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, 2007

werk-Partner selbständig zu machen oder hier zusätzlich „einzusteigen“, sollten darum zuvor die betreffenden Firmen, deren Vertriebs-Provisionen

und auch das Preis-Leistungs-Verhältnis der angebotenen Produkte genau unter die Lupe nehmen.

Geschäftsidee prüfen und Marktchancen ermitteln

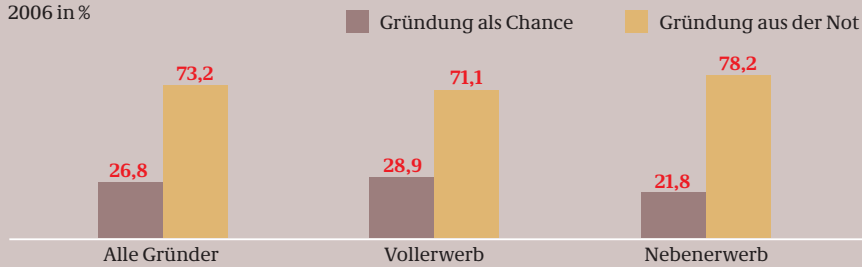
Viele Kleingründer starten, vor allem auch aus der (drohenden) Arbeitslosigkeit heraus, ohne „festen Boden unter den Füßen“. Sie hoffen, dass ihre Geschäftsidee funktioniert, sind sich aber nicht sicher. Dabei gibt es durchaus Mittel und Wege zu erfahren, ob eine Geschäftsidee auf dem Markt ankommt und sich damit ausreichend Geld verdienen lässt:

1. Geschäftsidee prüfen: Stellen Sie fest, wie der Markt für Ihre Geschäftsidee aussieht. Wer interessiert sich z. B. für Ihr Angebot? Sprechen Sie potenzielle Kunden an (s. Kurzleitfaden: Geschäftsidee prüfen, S. I).

2. Marktchancen und Umsatz ermitteln: Um herauszufinden, wie hoch Ihr Umsatz sein wird, sollten Sie alle in Frage kommenden Anlaufstellen kontaktieren: Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Berufs- und Branchenfachverbände, Oberfinanzdirektion, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken, Statistisches Bundesamt und Statistische Landesämter. Dort erhalten Sie Erfahrungswerte und Branchenvergleichszahlen. Darüber hinaus sollten Sie aber auch unbedingt eigene Zahlen und Daten ermitteln (s. S. III Checkliste: Wie hoch wird Ihr Umsatz sein?).

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

2006 in %



Quelle: KfW-Gründungsmonitor, 2007

Online-Auktionenhandel

Online-Auktionenhandel ist für viele Kleingründerinnen und -gründer der Einstieg in die Selbständigkeit. Allein bei der Auktionsplattform eBay verdienen mittlerweile über 10.000 Unternehmer in Deutschland ihren Lebensunterhalt. Auch andere Auktionsplattformen wie amazon oder azubo bieten Möglichkeiten, in den gewerblichen Handel einzusteigen.

Wer mit dem Gedanken spielt, Auktions-Händler zu werden, sollte sich über folgende Punkte genau informieren:

- ▶ technische Voraussetzungen
- ▶ Gebühren
- ▶ Bewertungen
- ▶ Verkäuferstatus auf der jeweiligen Auktions-Plattform
- ▶ rechtliche Rahmenbedingungen
- ▶ Rechte des Verkäufers
- ▶ (Informations-)Pflichten des Verkäufers
- ▶ Verkaufs-Tipps und -Tricks

(s. auch Checkliste: Anforderungen beim Online-Auktionenhandel, S. V)

Keine Ansprechpartner

Das Geschäftsfeld „kleiner Firmenkredit“ ist bei Kreditinstituten oft gering ausgeprägt. Folge: Es gibt hier nicht immer eindeutige Zuständigkeiten. Daher sollten Gründer sich eine „Hausbank“ suchen, die über spezielle Firmenkundenbetreuer, noch besser: Gründungsberater oder sogar ein Existenzgründungscenter, verfügt.

Besondere Probleme von Klein-gründungen

Mangelnde Qualifikation

Viele Kleingründerinnen und -gründer (z. B. Gründer aus der Arbeitslosigkeit) verfügen nicht über das nötige „Handwerkszeug“, um ihre Geschäftsidee zu entwickeln, zu vermarkten, kaufmännisch zu denken usw. Ganz wichtig ist es daher für sie, Know-how-Lücken zu identifizieren und diese durch gezielte Weiterbildung, Coaching oder auch Kooperation mit Partnern zu schließen.

Nicht geprüftes Konzept

Kleingründungen und vor allem Nebenerwerbsgründungen werden aufgrund des geringen Darlehensvolumens von der „Hausbank“ in der Regel nicht im Unternehmenskundenbereich, sondern im Privatkundenbereich betreut. Folge: Ein Kreditantrag wird – anders als die Konzepte, für die Gründer z. B. eine öffentliche Förderung beantragen – oftmals zu wenig unternehmensbezogen geprüft. Darum: Beratungs- und Coaching-Angebote wahrnehmen.

Schwierige Finanzierung

Viele Existenzgründerinnen und -gründer erhalten von Kreditinstituten keinen Kleinkredit, insbesondere auch keine öffentlichen Förderdarlehen. Erster Grund: ein zu geringer Nutzen für die Bank, wenn es um die Bearbeitung eines Antrags auf öffentliche Förderung geht. Zweiter Grund: fehlende Sicherheiten, die in aller Regel auch bei Förderkrediten verlangt werden. Dazu kommt: Wenn keine öffentliche Förderung, sondern nur ein „normaler“ Bankkredit in Frage kommt, erwarten die Banken eine 100-prozentige Besicherung der Kreditsumme. Die können Gründerinnen und Gründer meist nicht leisten. Mögliche Alternative: eine Gründungsfinanzierung durch Mikrokredite oder das KfW-StartGeld der KfW Mittelstandsbank (s. Übersicht I: Kleinstkredite und S. 3: Finanzielle Förderung von Kleingründungen sowie BMWi-eTrainer „Vorbereitung auf das Bankgespräch“).

Erleichterungen für Kleinunternehmen

Mittelstandsentlastungsgesetz

Zur doppelten Buchführung samt Jahresabschluss mit Gewinn- und Verlustrechnung verpflichtet sind:

- ▶ alle Kaufleute
- ▶ Kapitalgesellschaften (GmbH und AG)
- ▶ Nicht-Kaufleute nur bei Umsätzen von mehr als 500.000 Euro oder einem Gewinn aus Gewerbebetrieb von mehr als 30.000 Euro (ab 01.01.2008: 50.000 Euro nach Mittelstandsentlastungsgesetz) im Kalenderjahr

Hinweis: Das "Dritte Mittelstandsentlastungsgesetz"

wird in Kürze eine ganze Reihe weiterer Erleichterungen auf den Weg bringen:

siehe www.bmw.de (- Wirtschaft - Bürokratieabbau)

Kleinunternehmerförderungsgesetz

Ein Kleinunternehmen muss keine Umsatzsteuer an das Finanzamt zahlen, wenn sein Umsatz im vorangegangenen Kalenderjahr nicht höher war als 17.500 Euro und der Umsatz im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich nicht höher als 50.000 Euro sein wird.

Tipps für Kleingründer/-innen

Wenn Sie eine Nebenerwerbs- oder Kleingründung planen, sollten Sie...

- ▶ gezielt nach einer Geschäftsidee für ein Unternehmen suchen, das möglichst geringe laufende Kosten (z. B. Miete) und Investitionen (z. B. Büroausstattung) erfordert. Halten Sie die Kosten so niedrig wie möglich.
- ▶ prüfen, ob Sie mit dieser Geschäftsidee Ihr Unternehmen auch tatsächlich stundenweise betreiben können. Bei einem Einzelhandelsgeschäft ist dies z. B. nicht realistisch.
- ▶ überlegen, welche Geschäftsideen auch Entwicklungsmöglichkeiten zulassen, z. B. vom Schreibbüro zum Sekretariatservice für Unternehmen oder vom Frühstücksservice für Büroangestellte zum eigenen Café.

Wenn Sie noch angestellt sind ... regelt u.a. Ihr Arbeitsvertrag, ob und in welchem Umfang Sie neben Ihrer sozi-

alversicherungspflichtigen Beschäftigung auch selbstständig tätig sein dürfen. In manchen Fällen muss Ihr/e Arbeitgeber/-in zustimmen. Lassen Sie sich auf jeden Fall von einem Fachanwalt oder einer Fachanwältin für Arbeitsrecht dazu beraten. Achten Sie auf alle Fälle darauf, dass Ihre Geschäftsidee nicht in Konkurrenz zum Unternehmen Ihres Arbeitgebers steht.

Wenn Sie arbeitslos sind ...

kann Ihnen Arbeitslosengeld nur gewährt werden, wenn der zeitliche Umfang Ihrer Nebentätigkeit 15 Stunden wöchentlich nicht erreicht. Sollte Ihre Arbeitszeit 15 Stunden oder mehr betragen, gelten Sie nicht mehr als arbeitslos und erhalten kein Arbeitslosengeld mehr von der Agentur für Arbeit. Erreichen Sie also die 15-Stunden-Grenze, sollten Sie die Gründungsförderung der Bundesagentur für Arbeit in Anspruch nehmen.

Ideen-Beispiele für Dienstleistungen

Haushalt

- ▶ Haus/Wohnung pflegen, renovieren
- ▶ Haus/Wohnung suchen
- ▶ Garten anlegen, pflegen
- ▶ Reparaturen ausführen
- ▶ Pflanzenpension

Essen/Trinken

- ▶ einkaufen und anliefern
- ▶ verkaufen (z. B. mobil, an Unternehmen, Büros usw.)
- ▶ kochen (für Einzelpersonen, Familien, Unternehmen)

Kleidung

- ▶ einkaufen und weiter verkaufen
- ▶ herstellen und verkaufen
- ▶ beraten und begleiten

Kinder

- ▶ Kinder betreuen
- ▶ Nachhilfe anbieten

Senioren

- ▶ im Haushalt helfen
- ▶ begleiten, betreuen, pflegen
- ▶ bei Umzug helfen
- ▶ Fitnessprogramme anbieten
- ▶ Reisen organisieren und begleiten
- ▶ Seniorensupermarkt

Auto

- ▶ überführen
- ▶ pflegen und warten

EDV

- ▶ beraten, einrichten, betreuen

Gesundheit

- ▶ Fitnesstraining anbieten
- ▶ bei Arztbesuchen begleiten, chauffieren

Freizeit

- ▶ Sportprogramme organisieren und durchführen
- ▶ mit Unterhaltungsprogrammen auftreten
- ▶ individuelle Reisen organisieren und durchführen
- ▶ Wellnessprogramme organisieren und durchführen

Unternehmen

- ▶ transportieren (z. B. Kurierdienste)
- ▶ Büroarbeiten erledigen
- ▶ Dienste für besondere Unternehmensanforderungen (z. B. Messen, Veranstaltungen) anbieten

Print- und Online-Informationen

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

Broschüren und Infoletter:

- ▶ Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit
- ▶ GründerZeiten Nr. 16 „Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit“

CD-ROM:

- ▶ Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen

Bestellmöglichkeiten:

Bestelltel.: 03018 615 4171
bmwi@gvp-bonn.de
Download u. Bestellfunktion:
www.existenzgruender.de

Internet:

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal
www.existenzgruender.de
- ▶ BMWi-eTrainer „Vorbereitung auf das Bankgespräch“

Redaktionsservice

Haben Sie Anregungen oder Fragen zu den GründerZeiten? Dann wenden Sie sich bitte an:

Bernd Geisen, Regine Hebestreit
PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR
Menzenberg 9, 53604 Bad Honnef
Tel.: 02224 90034-0, Fax: 02224 90034-1
info@pid-net.de

Impressum

Herausgeber:

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
info@bmwi.bund.de
www.bmwi.de

Redaktion:

PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR, Berlin

Gestaltung und Produktion:

PRpetuum GmbH, München

Druck:

Harzdruckerei GmbH, Wernigerode

Auflage: 30.000

Hinweis in eigener Sache:

Aus technischen Gründen kann jeder Abonnent jeweils nur ein Exemplar der GründerZeiten erhalten. Einzelne Ausgaben können in höherer Zahl extra bestellt werden. Wir bitten um Ihr Verständnis.