



LEITFADEN

Torbz - stock.adobe.com

# Dein Weg zur erfolgreichen Gründung

Was ist bei einer Unternehmensgründung zu beachten?



LABOR FÜR  
DIGITALE TRANSFORMATION &  
ENTREPRENEURSHIP  
RAVENSBURG-WEINGARTEN  
UNIVERSITY  
OF APPLIED SCIENCES

## Impressum

### Herausgeber

LAB4DTE - Start-up Zentrum  
[www.rwu.de/lab4dte](http://www.rwu.de/lab4dte)

c/o Hochschule  
Ravensburg-Weingarten  
Doggenriedstraße  
88250 Weingarten  
Telefon: +49 (0) 751 501-0

Verantwortlicher Redakteur  
Prof. Dr. Wolfram Höpken  
Leibnizstr. 15  
88250 Weingarten  
Telefon: +49 (0) 751 501 4917  
[lab4dte@rwu.de](mailto:lab4dte@rwu.de)

### Autorin

Yuliana Kruppa

### Stand

Oktober 2021

# Inhalt

Das LAB4DTE Start-up Zentrum .....	4
Dein Weg zur Gründung.....	4
Ideengenerierung / Inspiration .....	6
Technische Machbarkeitsanalyse .....	8
Markt-, Wirtschaftlichkeits- und Risikoanalyse.....	9
Finanzierung / Förderung .....	11
Gründung .....	12
Der Businessplan .....	14
Anhang .....	15

“You don’t have to be great to start, but you have to start to be great”

Zig Ziglar

# Das LAB4DTE Start-up Zentrum

Wir beim LAB4DTE Start-up Zentrum unterstützen Gründer\*innen in allen Phasen einer Unternehmensgründung von der Ideengenerierung bzw. -findung, über eine Machbarkeitsanalyse und prototypische Umsetzung bis hin zur finalen Gründung mit begleitender Gründungsberatung und Monitoring des Gründungserfolgs.

Zusätzlich haben unsere Gründer\*innen eine tolle Möglichkeit, ihre Ideen in unserem Innovationslabor auszuprobieren und z.B. die technische Machbarkeit zu prüfen. Das Innovationslabor LAB4DTE unterstützt Studierende und potentielle Gründer\*innen bei der Umsetzung ihrer Ideen mit spezifischem Know-how in den Themengebieten Business Intelligence & Maschinelles Lernen, Internet der Dinge & Mobile Dienste, 3D-Sensorik, Cloud Computing & Verteilte Architekturen sowie Automation & Robotik.

Wir freuen uns dich auf deinem Gründungsweg zu begleiten. Hast du noch Fragen? Komm einfach vorbei und lass dich beraten! Gerne kannst du dich regelmäßig über unsere Veranstaltungen informieren. Diese findest du auf unserer Homepage.



[www.rwu.de/lab4dte](http://www.rwu.de/lab4dte)

Auch auf Twitter und LinkedIn sind wir aktiv. Folge uns und erhalte regelmäßig regionale und bundesweite Informationen zum Thema Gründen.

## DROP IN 2 START UP!

Wir freuen uns auf dich.

# Dein Weg zur Gründung

*Ich habe eine tolle Idee und ich möchte gründen! Wo fange ich an? Was kommt danach?*

Wir beim LAB4DTE Start-up Zentrum freuen uns, wenn wir dich auf deiner Gründungsreise begleiten dürfen. Es gibt einiges was man beim Gründen beachten sollte. Daher haben wir für dich unsere LAB4DTE Gründungsleitfäden zusammengestellt. Die Leitfäden sind als Wegweiser gedacht und enthalten viele weiterführende Links, damit du dich zum jeweiligen Thema weiter informieren kannst. In unserer dynamischen Welt muss man immer bereit sein, sich weiterzubilden und sich ständig zu informieren. Bleib neugierig und optimistisch! Wir wünschen dir viel Erfolg und vor allem viel Spaß auf deinem Weg als Gründer\*in! Los geht's!

## Selbstanalyse

1. Bist du ein Unternehmertyp?  
Um das rauszufinden, gehe zum Entrepreneurship Readiness Assessment Test „Sind Sie ein Unternehmertyp?“ vom BMWi-Lernprogramm Existenzgründung:



Entrepreneurship Readiness Assessment Test

2. Kennst du deine Stärken und Schwächen?
3. Überlege dir welche Kenntnisse und Erfahrungen du brauchst, um deine Idee erfolgreich zu implementieren.
4. Möchtest du alleine oder in einem Team gründen?  
Das Gründen in einem Team ist besonders erfolgreich, wenn Menschen mit verschiedenen Persönlichkeitstypen sowie Erfahrungen und Wissen zusammenkommen, die sich in vielen Bereichen ergänzen.

## LAB4DTE Lifecycle

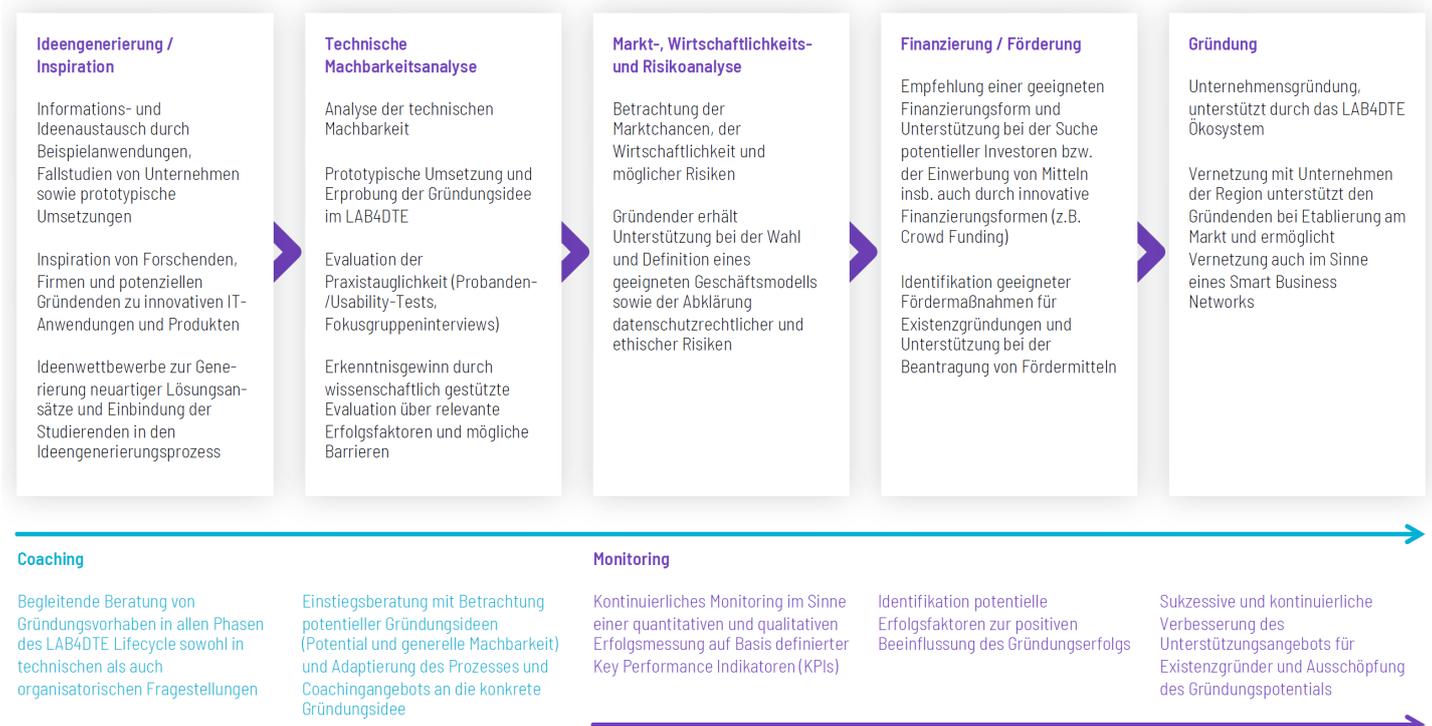
Wir haben den gesamten Prozess der Gründung in unterschiedliche Phasen aufgeteilt, den LAB4DTE Lifecycle. Im Folgenden werden wir die einzelnen Phasen und zugehörigen Aktivitäten genauer beschreiben.

## 5. Dein Umfeld

- ▶ Rede mit deiner Familie oder Freunden, denn die Erfolgchancen bei einer Gründung steigen, wenn die Gründer\*innen von ihrer Familie und Freunden dabei unterstützt werden.
- ▶ Triff andere Gründer\*innen: Besuche unseren Gründungstammtisch. Tausche dich mit Gleichgesinnten aus.
- ▶ Nutze verschiedene Beratungsangebote.

## Welche Erfolgsfaktoren gibt es bei einer Gründung?

Bei einer Gründung muss man an einiges denken – es gibt viele Bausteine, die zu einer erfolgreichen Gründung dazu gehören: Eine ausgezeichnete Idee, ein guter Businessplan, ein schlüssiges Geschäftsmodell, eine Vorbereitung auf der Mikroebene und ein fruchtbares Umfeld auf der Makroebene. Aber vor allem kommt es auf die Gründenden selber an. Selbst wenn die Rahmenbedingungen günstig sind, müssen die Gründer\*innen ihre Chancen ergreifen. Dazu gehören eine Portion Mut und ein starker Wunsch erfolgreich zu werden.



# Ideengenerierung / Inspiration

## Die Idee - wo ist sie zu finden?

Geschäftsideen können sich aus deinem privaten sowie aus deinem beruflichen Umfeld ergeben. Sie entstehen entweder durch eine systematische Suche oder aber durch Zufall.

Oft spielt ein auslösendes Ereignis eine wichtige Rolle bei der Ideengenerierung. Bei beruflich entstandenen Geschäftsideen handelt es sich häufig um die Verbesserung bestehender Produkte oder Prozesse. Wenn eine Idee dir vielversprechend erscheint, überlege:

- ▶ „brennst“ du für diese Idee? Du wirst viel Zeit und Energie in diese Idee stecken – ist sie es wert?
- ▶ entspricht diese Idee deinen Interessen und Werten?
- ▶ löst die Idee ein Problem für deine Zielgruppe?
- ▶ gibt es für diese Idee einen Markt?
- ▶ kannst du damit Geld verdienen?

Geschäftsideen kann man nach ihrem Innovationsgrad einteilen:

- ▶ „Copy Cats“ ahmen bestehende Geschäftsideen nach. Dabei werden oftmals erfolgreiche Geschäftsideen aus dem Ausland oder aus anderen Märkten kopiert. Die Wirkung dieser Geschäftsideen ist bereits auf dem bisherigen Markt zu beobachten. Also, wenn du auf der Suche nach einer Idee bist, kann es sinnvoll sein, sich über neue Trends in anderen Märkten und Ländern zu informieren.
- ▶ Verbesserte oder kreativ-imitative Geschäftsideen gehen von bestehenden Geschäftskonzepten aus und unterziehen diese einer kritischen Analyse, um Schwachstellen und Verbesserungsmöglichkeiten zu ermitteln. Dabei werden bestimmte Eckpfeiler mit hohem Verbesserungspotenzial identifiziert. Bei diesem Ansatz werden die bereits gesammelten Erfahrungen und Kenntnisse genutzt. Das Unternehmen Uber kann man z.B. als eine Verbesserung des Trampens oder einer Mitfahrzentrale sehen.

- ▶ Innovative oder auch disruptive Geschäftsideen versuchen, etwas grundlegend Neues in den Mittelpunkt des Marktes zu stellen. Gelingt es, disruptive Geschäftsideen erfolgreich auf dem Markt zu implementieren, bringen sie oft ein enormes Wachstumspotenzial mit sich. Beispiel: Wechsel von der Filmkamera zur Digitalkamera oder von der Musik-CD zum Streaming-Dienst.

Links zum Thema Geschäftsidee:



[gruenderplattform.de](https://gruenderplattform.de)



[fur-gruender.de](https://fur-gruender.de)



Photo by andrew-neel-ute on unsplash

## Von der Idee zum Geschäftsmodell, Business Model Canvas

Hast du deine Idee gefunden? Nun kannst du das Business Model Canvas nutzen, um das Geschäftsmodell daraus zu entwickeln. Das Business Model Canvas (kurz BMC) ist ein Tool zur Visualisierung des Geschäftsmodells einer Start-up-Idee und zur Überprüfung, ob dies wirtschaftlich sinnvoll ist.

Hierbei werden Antworten auf Fragen zu den unten aufgeführten Bereichen in einer Matrix auf einer „Leinwand“ (Canvas) skizziert. Eine Vorlage für ein BMC findest Du unter dem unten aufgeführten Link.

Die üblichen Bereiche und dazugehörigen Fragen des Business Model Canvas lauten wie folgt:

### Schlüssel-Partner

Wer sind unsere Schlüsselpartner?  
Wer sind unsere Schlüssellieferanten?  
Welche Schlüsselressourcen kommen von Partnern?  
Welche Schlüsselaktivitäten kommen von Partnern?

### Schlüssel-Aktivitäten

Welche Schlüssel-Aktivitäten erfordern unsere

- ▶ Nutzen-Versprechen?
- ▶ Vertriebs- und Kommunikationskanäle?
- ▶ Kunden-Beziehungen?
- ▶ Einnahme-Quellen?

### Schlüssel-Ressourcen

Welche Schlüssel-Ressourcen benötigen wir für unsere

- ▶ Nutzen-Versprechen?
- ▶ Vertriebs- und Kommunikationskanäle?
- ▶ Kunden-Beziehungen?
- ▶ Einnahmequellen?

### Nutzen-Versprechen

Welchen Nutzen bieten wir dem Kunden an?  
Welches Kunden-Problem helfen wir zu lösen?  
Welches Produkt- bzw. Leistungspaket bieten wir welcher Kunden-Art an?  
Welche Kunden-Bedürfnisse befriedigen wir?

### Kunden-Beziehungen

Welche Art von Kunden-Beziehung erwarten die verschiedenen Kunden-Arten von uns?  
Welche haben wir bereits geschaffen?  
Wie passen sie zum Rest des Geschäftsmodells?  
Welche Kosten verursachen sie?

### Vertriebs- und Kommunikationskanäle

Über welche Kanäle wollen unsere Kunden-Arten erreicht werden?  
Wie erreichen wir sie jetzt?  
Wie funktionieren diese Kanäle gemeinsam?  
Welche funktionieren am besten?  
Welche sind besonders kostengünstig?  
Wie können wir sie mit typischen Kundenaktivitäten in Berührung bringen?

### Kunden-Arten

Wem bieten wir einen Nutzen an?  
Wer sind unsere wichtigsten Kunden?

### Kosten

Welches sind die wichtigsten Kosten in unserem Geschäftsmodell?  
Welche Schlüsselressourcen sind besonders kostenintensiv?  
Welche Schlüsselaktivitäten sind besonders kostenintensiv?

### Einnahmequellen

Für welchen Nutzen sind unsere Kunden bereit, Geld auszugeben?  
Wofür geben sie es derzeit aus?  
Wie bezahlen sie derzeit?  
Wie würden sie lieber bezahlen?  
Welchen Anteil haben die jeweiligen Einnahmequellen an den gesamten Einnahmen?

### Team

Wer sollte in unserem Team sein und warum?  
Welche fachlichen Qualifikationen braucht unser Unternehmen?  
Welche sozialen Kompetenzen braucht unser Unternehmen?

### Werte

Welche Werte lebt unser Unternehmen?  
Was ist uns wichtig, was unwichtig?  
Wofür soll unser Unternehmen stehen?  
Wollen wir unsere Werte nach außen kommunizieren?  
Wenn ja, wie?

Link zum Thema Business Modell Canvas:



[existenzgruender.de](https://www.existenzgruender.de)

# Technische Machbarkeitsanalyse

## Technische Machbarkeit

Im Rahmen der Machbarkeitsstudie wird die technische Machbarkeit unter die Lupe genommen. Das Ziel ist der Nachweis, dass die Gründungsidee technisch realisierbar ist und nicht im Widerspruch zu z.B. physikalischen Gesetzen steht. Jede Geschäftsidee ist individuell, deshalb gibt es keine Standardmethode, um sie technisch zu testen. Es gibt jedoch einige Fragen, die du dir stellen solltest, wenn du deine Geschäftsidee technisch testest:

- ▶ Welche Fähigkeiten oder Kenntnisse sind erforderlich für die technische Umsetzung der Geschäftsidee?
- ▶ Sind die Fähigkeiten vorhanden oder wird externe Hilfe benötigt?
- ▶ Was sind die fachlichen und technischen Risiken?
- ▶ Welche technische Ausstattung wird benötigt?

Je nach Art der Gründungsidee und den für die Umsetzung erforderlichen technischen Mitteln wird in dieser Phase eine entsprechende technische Machbarkeitsanalyse durchgeführt. Wenn technisch und organisatorisch möglich, kann eine prototypische Umsetzung und Erprobung der Gründungsidee im LAB4DTE erfolgen.

## Praxistauglichkeit & Akzeptanzanalyse

Zusätzlich zur technischen Machbarkeit ist es wichtig zu klären, ob deine Gründungsidee praxistauglich ist und ob die Nutzer\*innen sie überhaupt akzeptieren würden. Der Faktor der Nutzerakzeptanz ist entscheidend, wenn es darum geht, eine Idee erfolgreich umzusetzen und das Risiko eines Flops zu minimieren. Auch ein technologisch ausgereiftes Produkt wird nicht erfolgreich sein, wenn es von den potenziellen Anwendern nicht ausreichend akzeptiert wird.

Zu den Akzeptanztestmethoden gehören:

- ▶ Fokusgruppen-Interview  
Eine Fokusgruppe ist eine moderierte Diskussionsgruppe mit tatsächlichen oder potenziellen Nutzern (6-10 Personen). Die Gruppe wird durch offene Fragen zur Diskussion über ein bestimmtes Thema angeregt. Diese Methode ist besonders geeignet, um die Bedürfnisse der Zielgruppe zu erheben.
- ▶ Standardisiertes Interview (Umfrage)  
Im Gegensatz zu freien und teil-strukturierten Interviews ist das standardisierte Interview durch einen Fragebogen mit einer genau vorgeschriebenen Abfolge von Fragen und deren Formulierung gekennzeichnet. Die Befragung kann mündlich (z.B. Telefoninterview) oder schriftlich (z.B. Onlineumfrage) erfolgen.
- ▶ Usability Tests  
Der Usability Test ist eine gängige Methode, um die Benutzerfreundlichkeit eines Produkts zu bewerten. Dabei werden potenzielle Nutzer gebeten, verschiedene, möglichst realistische Aufgaben auszuführen. Ihr Feedback wird verwendet, um das Produkt zu verbessern.
- ▶ System Usability Scale (SUS)  
Die System Usability Scale ist ein schnelles und zuverlässiges Instrument zur Messung der Benutzerfreundlichkeit. Sie besteht aus einem 10 Punkte umfassenden Fragebogen mit fünf Antwortmöglichkeiten für die Befragten, von „stimme voll zu“ bis „stimme überhaupt nicht zu“.



Photo by kr-olxRwCa4 on unsplash

# Markt-, Wirtschaftlichkeits- und Risikoanalyse

## Marktanalyse

Eine Marktanalyse ist sehr wichtig in deiner Vorgründungsphase. Dabei betrachtest du die Marktchancen deiner Geschäftsidee. Sie hilft dir, deine Kunden, deine Konkurrenz, die Branche und den Markt insgesamt zu verstehen. Daher ist die Marktanalyse ein unverzichtbarer Bestandteil eines Business Plans, den du als Gründer\*in brauchst.

Bei einer Marktanalyse versuche am besten systematisch vorzugehen. Für deine Analyse kannst du entweder bereits vorhandene Daten verwenden (z.B. durch Lesen von Fachzeitschriften) oder selbst Marktforschung durchführen (z.B. in Form von Befragungen).

Bei einer Marktanalyse sind die folgenden Schritte üblich. Versuche dabei die entsprechenden Fragen zu beantworten:

1. Beschreibe deinen Zielmarkt: Wie sieht der Markt für dein Produkt / deine Idee aus? Wer sind deine potenziellen Kunden? Was braucht deine Zielgruppe? Welches Problem löst du für deine Zielgruppe?
2. Ermittle die Marktgröße: Wie hat sich die Marktgröße in den letzten Jahren entwickelt und welche zukünftige Entwicklung ist höchstwahrscheinlich?
3. Beobachte deine Konkurrenten: Wer ist bereits auf dem Markt? Wie erfolgreich sind deine Konkurrenten? Was hast du was sie eventuell nicht haben?
4. Analysiere deine Branche: Wie hoch sind die Umsätze? Welche Trends und Innovationen gibt es in dieser Branche?

Links zum Thema Marktanalyse:



[gruederplattform.de](https://gruederplattform.de)



[selbstaendigkeit.de](https://selbstaendigkeit.de)

Links zum Thema Wirtschaftlichkeitsanalyse:



[fuer-gruender.de](https://fuer-gruender.de)



[BWL.Lexikon.de](https://BWL.Lexikon.de)

## Wirtschaftlichkeitsanalyse

Die Wirtschaftlichkeit ist das Verhältnis zwischen dem Erlös und den entstehenden Kosten eines Unternehmens. Wenn der Erlös des Unternehmens steigt oder die Kosten sinken, steigt die Wirtschaftlichkeit. Die Wirtschaftlichkeit ermittelt sich durch das Verhältnis von Umsatzerlösen und den eingesetzten Kosten. Ergibt sich bei der Ermittlung ein Wert von mindestens 1, spricht dies für die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens. Liegt der Wert unter 1, zeigt dies den Beteiligten, dass ihr Betrieb unwirtschaftlich arbeitet.

Für eine Überprüfung der Wirtschaftlichkeit sollten alle mittelfristigen Kosten grob abgeschätzt werden. Zu den typischen Kosten gehören z.B. Miete oder Ratenzahlung für die Immobilie; Betriebskosten und Verbrauchsmaterialien; Gehälter, Steuern und Gebühren für Verbände, IHK-Mitgliedschaften und Dienstleister.

Ebenso ist es wichtig zu definieren, wie du deine Erlöse erzielen wirst. Viele Gründer überschätzen mögliche Erlöse und unterschätzen die Kosten bzw. nehmen bestimmte Kostenkategorien überhaupt nicht wahr. Du solltest bei deiner Planung diese beiden Kategorien (Kosten und Erlöse) genauer betrachten und in der Lage sein zu sagen, wann du den Break-Even-Point erreichen kannst.

Der Break-Even-Point gehört zu den wichtigsten Kennzahlen in deiner Planung. Der Break-Even-Point ist der Zeitpunkt, an dem deine Einnahmen (Umsatzerlöse) genauso hoch sind wie die Ausgaben (Gesamtkosten), sprich ab wann rechnet sich dein Unternehmen. Bis zu diesem Punkt machst du Verlust und musst überlegen, woher das Geld kommen soll. Deshalb ist es sehr wichtig, dass du dir Zeit für diesen Schritt nimmst.

Leider tendieren Gründer\*innen oftmals dazu, sich detailliert mit den technischen Aspekten ihrer Gründungsidee zu beschäftigen, jedoch stellen sie erst nach Monaten fest, dass die Idee nicht wirtschaftlich ist.

Berechne den Break-Even-Point online:



[Break-Even-Point  
gruederplattform.de](https://Break-Even-Point.gruederplattform.de)

## Risikoanalyse

Die Analyse von Risiken und Chancen ist ein weiterer wichtiger Aspekt bei der Vorbereitung deiner Gründung. Versuche bei dieser Analyse, die folgenden Fragen zu beantworten:

- ▶ Welche sind die drei größten Chancen, die die weitere Entwicklung deines Unternehmens positiv beeinflussen könnten?
- ▶ Welche sind die drei wichtigsten Risiken, die eine positive Entwicklung deines Unternehmens behindern könnten?
- ▶ Wie wirst du den eventuellen Risiken und Probleme begegnen?

Als Unterstützung dabei wird üblicherweise die SWOT-Analyse verwendet. Die SWOT-Analyse stellt Stärken (Strengths), Schwächen (Weaknesses), Chancen (Opportunities) und Risiken (Threats) in einer Matrix gegenüber:

Chancen	Risiken
Welche sind die größten Chancen, die die weitere Entwicklung deines Unternehmens positiv beeinflussen könnten?	Welche sind die externen Risiken, die eine positive Entwicklung deines Unternehmens behindern könnten?
Stärken	Schwächen
Welche sind die (inneren) Stärken deines Unternehmens?	Welche sind die (inneren) Schwächen deines Unternehmens?

Bei der Risikoanalyse wirst du dich sicherlich ausführlich mit datenschutzrechtlichen und ethischen Risiken beschäftigen, welchen im Rahmen des digitalen Wandels eine wichtige Bedeutung zukommt. Wenn du möchtest, lass uns gemeinsam das geeignete Geschäftsmodell finden und dabei Datenschutz, Ethik und andere Faktoren berücksichtigen.

Links zum Thema SWOT-Analyse:



[Gruenderkueche.de](https://www.gruenderkueche.de)



[fuer-gruender.de](https://www.fuer-gruender.de)



[business-wissen.de](https://www.business-wissen.de)

Links zum Thema Datenschutz:



[fuer-gruender.de](https://www.fuer-gruender.de)



[deutschland-startet.de](https://www.deutschland-startet.de)



fotogestoeber - stock.adobe.com

# Finanzierung / Förderung

## Eigenfinanzierung oder Fremdfinanzierung?

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, das notwendige Startkapital für deine Gründung aufzubringen. Die Gründungsfinanzierung sollte deinen kompletten Kapitalbedarf abdecken und am besten noch einen Puffer für Unvorhergesehenes enthalten. Zu den Finanzierungsquellen gehören Eigenkapital sowie Fremdkapital.

## Eigenkapital

Je höher dein Eigenkapital, desto besser: Als Sicherheits- und Risikopolster vermeidet es finanzielle Engpässe, die zur Insolvenz führen können. Außerdem stärkt es deine Kreditwürdigkeit, denn nur wer bereit ist, auch eigenes Geld zu riskieren, erweckt Vertrauen bei Kreditgebern.

- ▶ Zum Eigenkapital gehören Geld und Gegenstände, die du als Gründer oder Gründerin in dein Unternehmen einbringst.
- ▶ Auch Beteiligungskapital, das von institutionellen oder privaten Investoren zur Verfügung gestellt wird, gilt als Eigenkapital.

## Fremdkapital

Bund und Länder unterstützen Gründungen und unternehmerische Investitionen mit Darlehen.

Bankkredite können ebenfalls für eine Gründungsfinanzierung geeignet sein.

In der Regel nutzen Gründer\*innen einen Mix aus Eigen- und Fremdkapital.

## Förderprogramme

Das Hauptinstrument der Gründungs- und Unternehmensförderung sind Darlehen zu günstigen Konditionen („Förderdarlehen“). Typisch für Förderdarlehen sind u.a. günstige Zinsen, lange Laufzeiten und häufig eine rückzahlungsfreie/tilgungsfreie Anlaufphase.

Zu den weiteren Förderinstrumenten gehören:

- ▶ nicht rückzahlbare Zuschüsse
- ▶ Beteiligungen
- ▶ Bürgschaften

Eine Liste mit den wichtigsten Förderprogrammen des Bundes für Gründer\*innen sowie die Förderprogramme für technologie- und wissensbasierte Start-ups und Unternehmen findest du hier:



[existenzgruender.de](https://existenzgruender.de)

## EXIST-Gründerstipendium

Wir beim Start-up Zentrum LAB4DTE unterstützen dich gerne bei deiner Suche nach geeigneten Investoren, Finanzierungsformen und Fördermaßnahmen (z.B. das EXIST Gründerstipendium).

Das EXIST-Gründerstipendium unterstützt gründungsinteressierte Studierende, Absolvent\*innen sowie Wissenschaftler\*innen aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen.



[exist.de](https://exist.de)

Links zum Thema Finanzierung und Förderung:



[existenzgruender.de](https://existenzgruender.de)



[gruenderplattform.de](https://gruenderplattform.de)

# Gründung

## Wahl der Rechtsform?

Welche Rechtsform soll dein Unternehmen haben? Bei dieser Entscheidung solltest du verschiedene Faktoren beachten. Zum Beispiel die Höhe des Startkapitals, das du aufbringen kannst, oder die Anzahl der Mitarbeiter\*innen, mit denen du das Unternehmen gründest. Außerdem solltest du die Haftungsrisiken berücksichtigen, die mit deiner Geschäftsidee verbunden sind.

Die Rechtsformen lassen sich unterteilen in die Kategorien Einzelunternehmen, Personen- und Kapitalgesellschaften.

### Einzelunternehmen:

- ▶ eingetragene Kaufleute
- ▶ Kleingewerbetreibende
- ▶ Freiberufler\*innen

### Personengesellschaften:

- ▶ GbR - Gesellschaft bürgerlichen Rechts
- ▶ OHG - Offene Handelsgesellschaft
- ▶ PartG - die Partnergesellschaft
- ▶ KG - Kommanditgesellschaft

### Kapitalgesellschaften:

- ▶ GmbH - Gesellschaft mit beschränkter Haftung
- ▶ UG - die Unternehmergeellschaft, haftungsbeschränkt
- ▶ AG - Aktiengesellschaft

Nimm dir Zeit und überlege ganz genau, welche Rechtsform am besten für deine Gründung passt. Lass dich hierzu auch rechtlich und steuerlich beraten.

Links zum Thema Rechtsformen:



[gruenderplattform.de](https://gruenderplattform.de)



[existenzgruender.de](https://existenzgruender.de)



[fuer-gruender.de](https://fuer-gruender.de)



[deutschland-startet.de](https://deutschland-startet.de)

## Welche Formalitäten sind nötig?

Gründungen sind sehr individuell. Die damit verbundenen Formalitäten ebenso. Daher werden hier nur die wichtigsten Schritte genannt. Informiere dich rechtzeitig, welche Formalitäten in deinem Fall beachtet werden müssen.

### Anmeldungen

Zunächst finde heraus, ob du eine freiberufliche oder gewerbliche Tätigkeit ausüben wirst. Im Zweifelsfall entscheidet dein zuständiges Finanzamt darüber. Zu den freien Berufen zählen zum Beispiel Ärzte, Architekten, Journalisten, Künstler. Zum Gewerbe gehören der Einzelhandel, das Handwerk, das produzierende Gewerbe und einige Dienstleistungen.

Als zukünftiger Freiberufler brauchst du nur eine Steuernummer beim Finanzamt zu beantragen und den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung auszufüllen.

Als Gewerbetreibender musst du dein Vorhaben beim Gewerbeamt anmelden. Das Gewerbeamt informiert dann alle weiteren Behörden und Institutionen:

- ▶ das Ordnungsamt
- ▶ die Berufsgenossenschaft
- ▶ die Industrie- und Handelskammer oder
- ▶ die Handwerkskammer

Die meisten Gewerbetreibenden zählen zu den Kaufleuten. In diesem Fall musst du dein Unternehmen durch einen Notar im Handelsregister eintragen lassen.

### Finanzamt

Sowohl freiberufliche als auch gewerbliche Gründer\*innen müssen ihrem Finanzamt innerhalb eines Monats nach Betriebsöffnung bzw. Aufnahme ihrer Tätigkeit den ausgefüllten „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“ übermitteln.

### Genehmigungen und Erlaubnisse einholen

Für eine ganze Reihe von selbständigen Tätigkeiten brauchst du eine amtliche Erlaubnis und/oder eine Genehmigung. Informiere dich rechtzeitig dazu. Erkundige dich frühzeitig bei deiner Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer, ob und welche Genehmigungen und Erlaubnisse du für dein Vorhaben benötigst.

### Mitarbeiter\*innen anmelden

Wenn du Mitarbeiter\*innen beschäftigen wirst, benötigst du eine Betriebsnummer von der Agentur für Arbeit. Außerdem musst du deine Mitarbeiter\*innen bei der gesetzlichen Renten-, Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung anmelden. Informiere dich rechtzeitig hierzu.

### Betriebliche Versicherungen

Überlege wo deine Hauptrisiken liegen, wo könnten wirklich große Schadensfälle auftreten. Zu den betrieblichen Versicherungen gehören u.a.:

- ▶ Betriebs-Haftpflichtversicherung: bei Schadensersatzansprüchen, z.B. von Kunden, Lieferanten, Besuchern und Mitarbeitern
- ▶ Berufs-Haftpflichtversicherung: für Dienstleistungsunternehmen und Freiberufler. Sie schützt vor den finanziellen Folgen eines Berufsversehens, wie bspw. falsche Beratung, Begutachtung, etc.
- ▶ Betriebs-Unterbrechungsversicherung (BU-Versicherung): für die laufenden Kosten wie Löhne, Gehälter, Miete und Zinsen usw., solange keine Erträge erwirtschaftet werden können.

Zu weiteren Versicherungen gehören u.a. Feuerversicherung, Versicherung für Mitarbeiter (Unfallversicherung, Altersvorsorge etc.), Leitungswasserversicherung, Sturmversicherung usw.

### Gesetze und Verordnungen beachten

Es gibt eine ganze Reihe von Gesetzen und Verordnungen, die für dein Unternehmen wichtig sein können. Dazu gehören allgemeine Gesetze wie z.B. Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz, Handelsgesetzbuch, Bundesurlaubsgesetz usw. sowie branchenspezifische Gesetze. Erkundige dich bereits während deiner Gründungsvorbereitung, welche Gesetze und Verordnungen für dein Vorhaben relevant sind.

Links zum Thema Gesetze:



[existenzgruender.de](https://existenzgruender.de)



[fuer-gruender.de](https://fuer-gruender.de)

Zusätzlich ist es deine Pflicht als Arbeitgeber, Arbeitnehmerschutzgesetze im Betrieb öffentlich zugänglich zu machen. Der Gesetzgeber möchte damit erreichen, dass Arbeitnehmer ihre Rechte und Pflichten kennen. Kommt ein Unternehmen der Auflage nicht nach, drohen Geldbußen.

Welche Gesetze aushangpflichtig sind, z.B. am „Schwarzen Brett“ oder im Intranet des Unternehmens, hängt von der Branche, der konkreten Tätigkeit des jeweiligen Unternehmens sowie vom Bundesland, in dem das Unternehmen seinen Sitz hat, ab. Die IHK sowie Handwerkskammern informieren über die aktuell aushangpflichtigen Gesetze.

Links zum Thema Formalitäten und Behörden:



[existenzgruender.de](https://existenzgruender.de)



[fuer-gruender.de](https://fuer-gruender.de)



Publikation BMWi

„Starthilfe: der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit“

# Der Businessplan

Alle Ergebnisse der unterschiedlichen Gründungsphasen werden in einem Businessplan festgehalten. Er ist das abschließende Gesamtergebnis aller Phasen.

Mit deinem Businessplan kannst du deine Idee noch weiter konkretisieren und überprüfen. Hierzu sind die Ergebnisse aus deinem Business Model Canvas hilfreich. Du brauchst ihn auch, um einen Kredit oder einen Zuschuss zu beantragen oder um Investoren von deiner Geschäftsidee zu überzeugen.

Dein Businessplan kann sich je nach Adressaten unterscheiden. Manche Kapitel können dabei ausführlicher sein und andere wiederum kürzer.

Wir empfehlen folgende Aufteilung des Businessplans:

## 1. Zusammenfassung

Hier stehen die wichtigsten Punkte deines Vorhabens – kurz und prägnant formuliert.

## 2. Produkt- und Unternehmensidee

Präsentiere in diesem Abschnitt deine Produktidee und den Kundennutzen, auch im Vergleich zu den Wettbewerbern.

## 3. Management- bzw. Gründungsteam

Nenne alle Teammitglieder mit ihren spezifischen, für die Gründung wichtigen Qualifikationen.

## 4. Markt und Wettbewerb

Gib an dieser Stelle mithilfe von Markt- und Branchendaten vertiefte Einblicke zu Konkurrenten und Kunden.

## 5. Marketing und Vertrieb

Beantworte ausführlich die Fragen nach deiner Markteintrittsstrategie und den konkreten Werbe- und Vertriebsüberlegungen.

## 6. Unternehmensform

Beschreibe hier die gewählte Rechtsform, die Gesellschaftersituation und andere formale Punkte.

## 7. Finanzplan

In der Finanzplanung werden u.a. die Gewinn- und Verlustrechnung, die Liquiditätsplanung und der Kapitalbedarf aufgeführt.

## 8. Risikibewertung und Alternativszenarien

Zeige die Risiken deines Vorhabens auf und mache Angaben über die Entwicklung in Best-case und Worst-case-Szenarien, also für den Fall, dass sich alles sehr gut oder sehr schlecht entwickelt.

Du kannst auch ein Online Business Plan Tool verwenden, um dich in diesem Prozess von der Software unterstützen zu lassen.



[gruederplattform.de](https://gruederplattform.de)

Links zum Thema Businessplan:



[gruederplattform.de](https://gruederplattform.de)



[existenzgruender.de](https://existenzgruender.de)



[fuer-gruender.de](https://fuer-gruender.de)



stnazkul - stock.adobe.com

# Anhang

## Nützliche Links:

Existenzgründungsportal des BMWi:



StartupBW:



Publikation „Unternehmensgründungen und Gründergeist in Deutschland“:



## BMWi-Angebote für Gründer\*innen:

- ▶ BMWi-Existenzgründungsportal  
[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)
- ▶ BMWi-Existenzgründerinnenportal  
[www.existenzgruenderinnen.de](http://www.existenzgruenderinnen.de)
- ▶ Initiative FRAUEN unternehmen  
[www.frauen-unternehmen-initiative.de](http://www.frauen-unternehmen-initiative.de)
- ▶ BMWi-Förderdatenbank  
[www.foerderdatenbank.de](http://www.foerderdatenbank.de)
- ▶ Mobiler Gründungsbegleiter „Start-App“  
[www.bmwi.de](http://www.bmwi.de)
- ▶ Unternehmergeist in die Schule  
[www.unternehmergeist-macht-schule.de](http://www.unternehmergeist-macht-schule.de)
- ▶ EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft  
[www.exist.de](http://www.exist.de)

- ▶ Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft  
[www.kultur-kreativ-wirtschaft.de](http://www.kultur-kreativ-wirtschaft.de)
- ▶ nexxt-change Unternehmensnachfolgebörse  
[www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)
- ▶ High-Tech Gründerfonds  
<http://high-tech-gruenderfonds.de>
- ▶ Coparion  
[www.coparion.de](http://www.coparion.de)
- ▶ INVEST – Zuschuss für Wagniskapital  
[www.bmwi.de/go/invest](http://www.bmwi.de/go/invest)

## Wettbewerbe – Chance für junge Unternehmer\*innen:

Existenzgründungs- und Businessplanwettbewerbe richten sich an Menschen mit guten innovativen Ideen, die den Schritt in die Selbständigkeit gehen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt eine Reihe von Wettbewerben (Auswahl):

- ▶ Gründerwettbewerb Digitale Innovationen  
<https://www.de.digital/DIGITAL/Navigation/DE/Home/home.html>
- ▶ Deutscher Gründerpreis  
<https://www.deutscher-gruenderpreis.de>
- ▶ Kultur- und Kreativpiloten Deutschland  
<https://kultur-kreativpiloten.de>
- ▶ KfW Award Gründer Champions  
<https://www.kfw.de>
- ▶ Gründerwoche: Die bundesweite Aktionswoche findet jedes Jahr im November im Rahmen der Global Entrepreneurship Week statt.  
[www.gruenderwoche.de](http://www.gruenderwoche.de)



© Yuri Arcurs - Fotolia.com

# DROP IN 2 START UP

TAUCH EIN IN DIE WELT  
DER UNTERNEHMEN  
[RWU.DE/LAB4DTE](http://RWU.DE/LAB4DTE)

## LAB4DTE - Start-up Zentrum

Das LAB4DTE Start-up Zentrum ist Teil des Förderprogramms „EXIST - Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi).

EXIST setzt grundsätzlich in der Vorgründungsphase von Unternehmensgründungen an und umfasst drei Förderprogrammlinien:

- ▶ EXIST-Gründungskultur
- ▶ EXIST-Gründerstipendium
- ▶ EXIST-Forschungstransfer

Mit der Richtlinie **EXIST-Potentiale** entwickelt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) zu einem die durch EXIST-Gründungskultur in den vergangenen Jahren entstandenen Gründungsnetzwerke an Hochschulen weiter, zum anderen unterstützt es kleine und mittlere Hochschulen, die bislang noch keine EXIST-Förderung in Anspruch genommen haben. Gefördert werden aktuell 101 Vorhaben an 142 Hochschulen.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.exist.de](http://www.exist.de).

Gefördert durch:

**EXIST**

Existenzgründungen  
aus der Wissenschaft



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages