Firmengründung mit Erfolg – Tipps & Tricks

Der Inhalt zum Erfolg!

Einleitung: Was muss ich bei der Gründung eines Start-ups beachten?	2
Ganz wichtig: Die konkrete Idee!	3
Sie müssen sich entscheiden: Welche Firmen-/Rechtsform?	3
Nicht zu unterschätzen: Die Finanzierung	4
Wo soll´s sein? – oder: Die Wahl der Lokalität	4
Kommunikation und Marketing: So kommt Ihre Gründungsidee groß raus!	5
Zu guter Letzt: Anträge nicht vergessen!	6
Fazit	7
Impressum	8

Einleitung: Was muss ich bei der Gründung eines Start-ups beachten?

Sein eigener Chef sein!
Sein eigenes Ding machen!
Seine Unabhängigkeit leben!

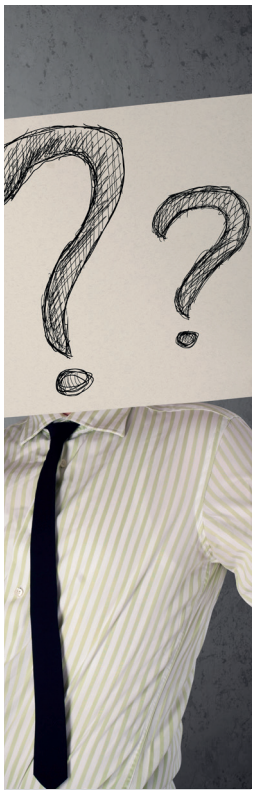
Eine eigene Firma zu gründen ist sicherlich eine große Herausforderung. Verspricht die Firma auch noch großen Erfolg zu haben, ist die Herausforderung umso größer. Zwar ist so eine Gründung zweifellos eine interessante und spannende Erfahrung. Doch ist diese nicht gut durchdacht, kann sie schnell in eine negative Erfahrung umschlagen und ggf. sogar Schaden anrichten bis hin zum Existenzverlust. Daher sollte man sich vorab gründlich informieren.

Vor der Existenzgründung sollte unbedingt geklärt sein, welche konkrete Idee hinter dem geplanten Unternehmen steht, wie man diese umzusetzen gedenkt und was es dabei alles zu beachten gibt. Die Rede ist vom sogenannten Businessplan, dem Herzen einer jeden Firmengründung. Dieser ist nicht nur dann wichtig, wenn man sein Gewerbe anmelden möchte oder sich mit Geldgebern für Kreditverhandlungen trifft, sondern auch für einen selbst: Habe ich an alles gedacht? Behalte ich den Überblick? Hat meine geplante Selbstständigkeit Hand und Fuß? Er hilft nicht nur bei der Strukturierung, sondern macht – sofern er sorgfältig ausgearbeitet wurde – u.U. auch frühzeitig auf eventuelle Probleme aufmerksam.

Sie sehen schon:
Eine gut durchtdachte Checkliste ist das A und O einer jeden Existenzgründung!

Wie so eine Checkliste aussehen kann, möchten wir Ihnen im Folgenden in Form eines Leitfadens zeigen. Dieser soll nicht etwa jede Branche abdecken oder zu sehr ins Detail gehen. Vielmehr soll er aufzeigen, worauf es allgemein ankommt und was zwingend beachtet werden muss! Für die bessere Nachvollziehbarkeit werden an einigen Stellen Beispiele herangezogen.
Außerdem sollen allerlei wichtige Tipps & Tricks Sie dabei unterstützen, wie Sie Ihr Unternehmen erfolgreich auf den Markt bringen können und eine Firma aufbauen, die Ihnen hoffentlich auch langfristig Freude bereitet.

Ganz wichtig: Die konkrete Idee!



Ob Sie bereit sind, Ihr Unternehmen am Markt zu platzieren, sehen Sie dann, wenn Sie in der Lage sind, Ihre eigene Geschäftsidee in wenigen verständlichen Sätzen auf den Punkt zu bringen. Sollte dies nicht klappen, raten wir Ihnen, noch einmal nachzudenken und Ihre Idee reifen zu lassen.

Selbstverständlich ist auch die Idee an sich nicht ganz unwichtig: So sollte diese eine Zielgruppe ansprechen und idealerweise eine Marktlücke abdecken sowie Ihren individuellen Kompetenzen entsprechen. Seien Sie kreativ und mutig, aber vergessen Sie dabei nicht die Machbarkeit und Wirtschaftlichkeit.

Wichtig für den Erfolg ist, dass Sie an Ihre Vision glauben! Konfrontieren Sie Ihre Vision mit der Marktrealität und entwickeln Sie sie bis zum fertigen Produkt immer weiter!

Stillstand gibt es nicht – erst recht nicht, wenn Sie mit Ihrem Start-up erfolgreich sein wollen! In diesem Zusammenhang sollten Sie sich auch unbedingt Gedanken darüber machen, was Sie für den Erfolg benötigen – dazu zählen u.a. Gedanken über finanzielle Rücklagen (kann ich dieses Unternehmen stemmen?), die eigene Persönlichkeit

(bin ich tatsächlich bereit, ein eigenes Unternehmen auf die Beine zu stellen und dieses zu leiten?) und nicht zuletzt Gedanken über eventuelle Schulungen, um wichtige Wissenslücken zu beheben.

Sie müssen sich entscheiden: Welche Firmen-/Rechtsform?

Fast unabhängig von der eigentlichen Geschäftsidee als Basis einer Firmengründung stellt sich gleich zu Beginn fast immer die Frage nach der Rechtsform.

Es gibt viele verschiedene Firmenformen, die alle ihre Vor- und Nachteile haben. Je nach Tätigkeitsfeld, Firmengröße und Anfangskapital eignet sich eher die eine oder die andere.Informieren Sie sich vorab gut, welche die für Sie sinnvollste ist.

Sparen Sie dabei nicht an der falschen Stelle! Beauftragen Sie einen kompetenten Steuerberater, der Sie umfassend berät – und wägen Sie dann die jeweiligen Pros und Contras ab!

Ob eine Gemeinschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (Gbr), eine Aktiengesellschaft (AG), eine eingetragene Genossenschaft (eG), eine Kommanditgesellschaft (KG), eine Stiftung oder ein eingetragener Verein (e.V.).

Die Auswahl ist riesig und sollte daher sorgfältig getroffen werden.

Nicht zu unterschätzen: Die Finanzierung

In Ihrem Businessplan sollte auf jeden Fall niedergeschrieben sein, wie Sie Ihr Start-up finanzieren wollen bzw. können. In diesem Zusammenhang kommt es natürlich darauf an, ob Sie Ihr geplantes Unternehmen in Teil- oder Vollzeit betreiben möchten.

Arbeiten Sie hauptberuflich in einem Angestelltenverhältnis und könnten Sie theoretisch alleine durch diesen Verdienst Ihren Lebensunterhalt bestreiten? Dann sieht es sicherlich anders aus als volles Risiko zu fahren und Ihre Selbstständigkeit in Vollzeit zu starten – denn nicht jedes Start-up hat von Beginn an Erfolg und lässt die Kassen klingeln!

Sie müssen sich also gut überlegen, welche Einnahmen Sie – realistisch betrachtet! – erwarten können und ob diese ausreichen.
Planen Sie lieber weniger als zu viel Gewinn ein, damit Sie am Ende des Monats nicht böse überrascht werden. Es kann durchaus vorkommen bzw. es sollte sogar davon ausgegangen werden, dass es einige Monate dauert, bis sich Ihr Unternehmen einen Namen gemacht und Kunden gewonnen hat.

Berücksichtigen Sie diese Eventualität und legen Sie sich vorab ausreichend Geld zur Seite, um nicht schon frühzeitig in die (finanzielle) Bredouille zu kommen.

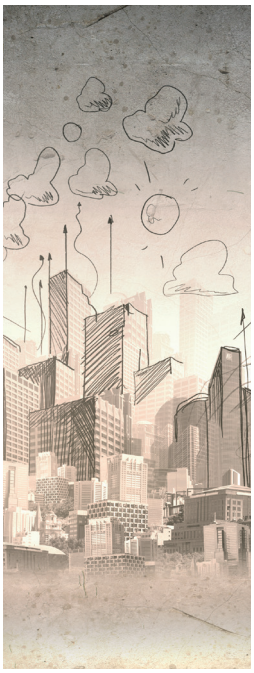
Überlegen Sie sich außerdem gut, welches Equipment unbedingt eingekauft werden muss und auf welches Sie vorerst verzichten können! Natürlich ist es verlockend, in einem eigenen hübschen und vollausgestatteten Büro zu arbeiten, doch wenn wenig Anfangskapital vorhanden ist und letztlich kein Geld mehr für beispielsweise Werbung – die essentiell für ein neues Unternehmen ist! – übrig ist, bringt auch das schönste Büro nichts – und Sie kommen nicht zum erwünschten Erfolg.

Man sollte tunlichst vermeiden, seine Liquidität durch zu viele Investitionen kaputt zu machen.

Gerade am Anfang sollten Investitionen gut durchdacht sein! Weniger ist manchmal mehr. Versuchen Sie lieber, das Beste aus dem rauszuholen, was Sie haben. Halten Sie sich immer vor Augen: Es ist nicht das Entscheidende, wie viel oder welches Equipment Sie haben – sondern was Sie daraus machen!

Wo soll´s denn sein? – Die Wahl der Lokalität

Wo wir gerade von einem hübschen eigenen Büro gesprochen haben, stellt sich im Hinblick auf die Wahl der Lokalität die Frage: Homeoffice oder angemietetes Büro? Je nachdem, ob Sie in einem großen Team arbeiten, direkt zu Beginn Leute anstellen wollen oder bestimmte Sachen verkaufen möchten, sollten Sie sich genau überlegen und finanziell abwägen, ob Sie Ihr Unternehmen lieber von zu Hause aus führen oder ein Büro bzw. eine Verkaufsfläche anmieten müssen.



Doch auch hier gibt es je nach Geschäftsfeld etwas zu beachten – und zwar die Rücksprache mit dem Vermieter. Insbesondere wenn der Mietvertrag eine gewerbliche Nutzung ausschließt, sollte

der Eigentümer kontaktiert und um Erlaubnis gebeten werden. Die Chancen stehen gut, wenn mit der Einrichtung des häuslichen Arbeitszimmers keine Beeinträchtigungen wie Lärm (wie z.B. bei einem Hundefrisör), Geruchsbelästigung (wie z.B. bei einem Cateringservice), starker Kundenverkehr (wie z.B. bei einem Nagelstudio) oder aufkommende Parkplatzprobleme (generell) einhergehen.

Die Quadratmeter, die Sie in Ihrer privaten Wohnung für Ihre gewerblichen Zwecke nutzen, können Sie übrigens steuerlich absetzen. Kontaktieren Sie in diesem Fall bei Fragen Ihren Steuerberater. Da jedoch auch je nach Tätigkeitsfeld und Größe eine Gewerbesteuer oder auch ein Gewerbezuschlag anfallen können, wäre es ratsam, sich in diesem Fall von einem Juristen beraten zu lassen.
Geklärt sein muss außerdem, ob das Homeoffice überhaupt eine Option darstellt: Sind für die Arbeit beispielsweise schwere oder zahlreiche Maschinen notwendig, dann könnte dies durchaus scheitern.

Weitere Fragen, die für ein erfolgreiches Homeoffice geklärt sein sollten: Können Sie sich in Ihrer gewohnten privaten Umgebung auf das Geschäft-

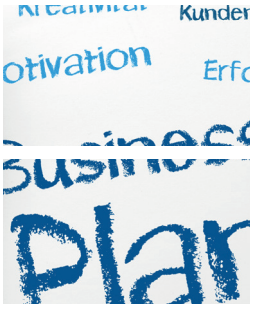
liche konzentrieren? Haben Sie zu Hause alles, was Sie für Ihre Arbeit benötigen? Und ist ausreichend Platz vorhanden? Dabei sollte Ihnen klar sein: Sich vergrößern kann man immer, etwas zu Großes anzumieten und unnötig Geld auszugeben ist also gerade zu Beginn weniger sinnvoll.

Fangen Sie lieber klein an – wachsen können Sie noch immer!

Kommunikation und Marketing: So kommt Ihre Gründungsidee groß raus!

Die Wirkung nach außen ist nicht zu unterschätzen – schließlich gewinnen Sie Ihre Kunden i.d.R. nicht intern, sondern extern. Gerade zu Beginn, wenn man sich auf dem Markt erst noch etablieren muss, um erfolgreich zu sein, ist eine optisch und inhaltlich überzeugende, kompetente und seriös wirkende Firmenpräsentation unumgänglich!

Hier kommt es auch auf die gewählten Kommunikationskanäle an. Verbreite ich den Namen und die Idee meiner Firma überwiegend online oder offline oder habe ich gar die Mittel für beides? Was brauche ich? Flyer, Visitenkarten, Speisekarten, Rechnungspapier, …? Je nach Tätigkeitsfeld sind ganz unterschiedliche Werbematerialien sinnvoll: So sollte zum Beispiel ein gastronomischer Betrieb keinesfalls auf Flyer, die

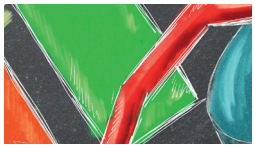


mit dem Speiseangebot bedruckt werden, verzichten, während beispielsweise ein Handwerksbetrieb oder eine Medienagentur nicht auf Visitenkarten verzichten sollte, um den (neuen) Kunden im Gedächtnis zu bleiben. Für die Kundenbindung und Kunden(rück-)gewinnung sind auch regelmäßige Gutscheinkampagnen oder Werbeaktionen sinnvoll, um einerseits auf sich aufmerksam zu

machen und andererseits attraktiv zu sein bzw. zu bleiben. Im Onlinebusiness bieten sich außerdem Flyer an, die man zusätzlich ins Paket legt und die auf weitere Aktionen oder Produkte verweisen.

Um seinen Kunden Informationen jederzeit und überall zugänglich zu machen, empfiehlt es sich, online aufzutreten. Zum einen gibt es viele soziale Netzwerke. Über Social Media verbreitet sich eine Information sehr schnell und hat eine große Reichweite, sofern sie Aufmerksamkeit erregt und beim Publikum ankommt. Ausgeklügelte Werbekonzepte können dabei helfen.

Zum anderen besteht die Möglichkeit, eine Website zu erstellen. Doch wie baue ich diese auf?



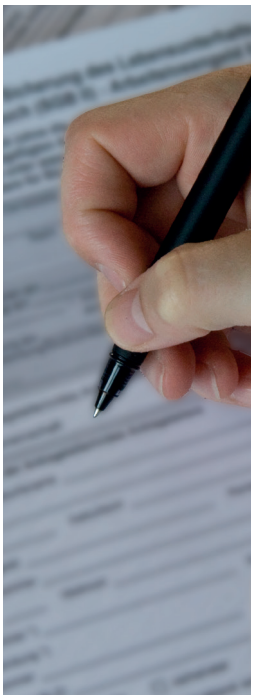
Was muss ich dabei beachten?
Seit einiger Zeit gibt es in Deutschland die Impressumspflicht, d.h. es müssen in einem Impressum die Kontaktdaten des Seitenbetreibers bzw. des Unternehmens hinterlegt sein – und zwar leicht erkennbar, unmittelbar erreichbar und ständig verfügbar. Bei Personengesellschaften (z.B. GbR) und juristischen Personen (z.B. GmbH) muss die Firmenbezeichnung einschließlich des Rechtsformzusatzes und der vollständige Name mindestens eines Vertretungsberechtigten (z.B. Geschäftsführer) sowie der Firmensitz bzw. eine ladungsfähige Adresse genannt werden. Bei einer Website mit journalistisch-redaktionellem Schwerpunkt, d.h. eine Website, die in periodischen Folgen Texte veröffentlicht, muss zudem der verantwortliche Redakteur genannt werden. Aufgrund der unmittelbaren Erreichbarkeit muss neben einer E-Mail-Adresse mindestens ein weiteres Kommunikationsmedium angegeben werden. Hier empfiehlt sich eine Telefon- oder Handynummer. Es reicht aber auch ein Kontaktfeld aus.

Des Weiteren müssen Angaben zur zuständigen Aufsichtsbehörde gemacht werden (z.B. bei Gaststättenbetreibern oder Bauträgern), was leider oft vergessen wird, gesetzlich aber vorgesehen ist. Dies gilt auch für den Namen des Registers und die Registernummer, sofern das Unternehmen im Handels-, Vereins-, Partnerschafts- oder Genossenschaftsregister eingetragen ist.

Ebenfalls muss eine vorhandene Umsatzsteueridentifikationsnummer oder auch Wirtschaftsidentifikationsnummer angegeben werden, wobei es zulässig ist, dass Webseitenbetreiber, die keine solche Nummer haben, auch ihre Steuernummer angeben – was jedoch weniger empfehlenswert ist, da die Herausgabe dieser Information ein großes Datenschutzrisiko birgt.
Sie sehen also, dass es einiges zu beachten gibt und es sich daher bei offenen Fragen durchaus lohnt, einen Fachmann (z.B. einen Juristen) hinzuziehen, um von Beginn an keine groben Fehler zu machen – denn eines darf man nicht vergessen: Unwissen schützt vor Strafe nicht.

Zu guter Letzt: Anträge nicht vergessen!

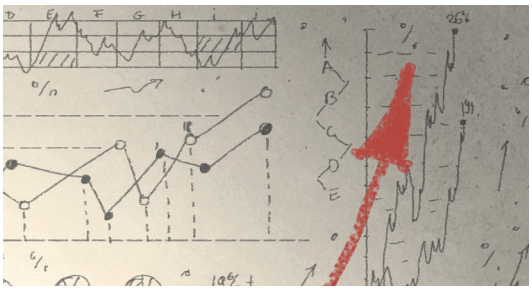
Zunächst einmal sollten Sie Ihr Gewerbe anmelden und klären, welche Auflagen Sie in Ihrem Tätigkeitsfeld erfüllen müssen.

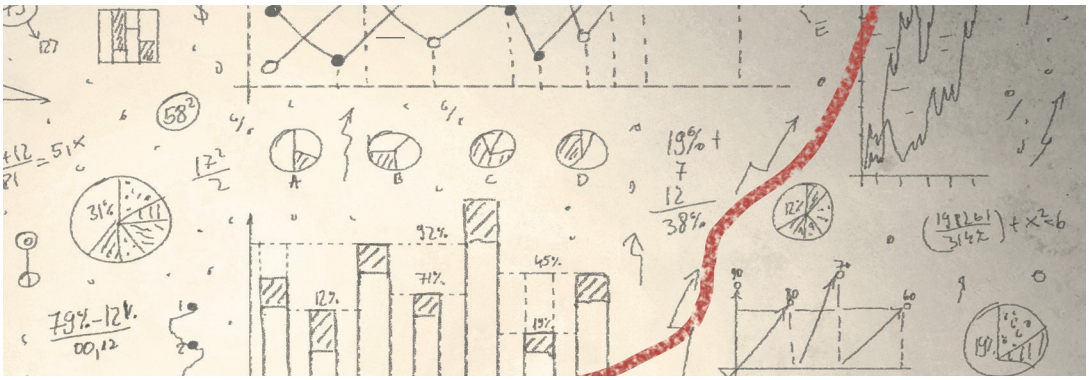


In der Gastronomie wäre dies zum Beispiel eine Gaststättenerlaubnis, die sogenannte Konzession, die i.d.R. vom Ordnungsamt erteilt wird. Für diese wiederum werden verschiedene Dinge benötigt: Nachweis der geeigneten Räumlichkeiten, Führungszeugnis, Unbedenklichkeitsbescheinigung, Teilnahme an einem Lehrgang für Lebensmittelrecht und Hygiene, Gesundheitspass, Erfüllung der Auflagen des Bauamtes, Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft, Preisliste zum Aushän-

gen und sofern Musik gespielt wird eine Anmeldung bei der GEMA – um nur die wichtigsten Vorschriften zu nennen. Setzen Sie sich am besten mit Ihrem Finanzamt in Verbindung, um herauszufinden, welche Unterlagen Sie für Ihr Start-up benötigen.

Selbstverständlich sollte man auch ein Geschäftskonto auf der Bank einrichten, um Berufliches und Privates zu trennen und um nicht den Überblick über die Einnahmen und das finanzielle Wohl zu verlieren. Beachten Sie außerdem, dass es im Falle einer Kontozusammenführung Schwierigkeiten bei der Buchhaltung geben würde.





Fazit

Wenn Sie all dies beherzigen, haben Sie schon eine gute Basis. Angefangen bei einer gut durchdachten Gründungsidee über die Wahl der richtigen Rechtsform, Finanzierung und Lokalität bis hin zum stimmigen Kommunikationskonzept und einem ausgeklügelten Marketing kann Ihr Start-up sehr erfolgreich werden. Natürlich gibt es noch weitaus mehr zu beachten; eine Berücksichtigung aller Tätigkeitsfelder und Vorschriften führt an dieser Stelle jedoch aus Platzgründen zu weit.