

# 4 - Entscheidungen im Rahmen einer beruflichen Selbstständigkeit treffen

## Anforderungen an eine Unternehmerpersönlichkeit

Eine hohe Anzahl von gescheiterten Existenzgründungen zeigen, dass der Schritt in die Selbstständigkeit gut überlegt sein sollte. Der Unternehmenserfolg hängt sehr von der Person des Existenzgründers ab. Ein Gründer muss bestimmte persönliche und fachliche Voraussetzungen erfüllen.

1. Persönliche Voraussetzungen
  1. **Belastbarkeit:** in den ersten Jahren ist die zeitliche, körperliche und psychische Belastung sehr hoch
  2. **Verantwortungsbewusstsein:** muss für seine Entscheidungen einstehen und manchmal gegen die eigenen Interessen verstoßen, im Sinne des Kunden und der Mitarbeiter
  3. **Eigeninitiative:** es gibt niemanden der einen antreibt
  4. **Führungseigenschaften:** MitarbeiterInnen führen und anspornen
  5. **Risikobereitschaft:** viele Entscheidungen sind auch mit einem Risiko verbunden
  6. **Durchsetzungsvermögen:** darf sich nicht entmutigen lassen und muss gegenüber Mitarbeitern und Kunden einstehen
  7. **Entscheidungsfreudigkeit:** Entscheidungen müssen in der Gründungsphase schnell erfolgen
  8. **Familiärer Rückhalt:** die Familie muss in der Gründungsphase auf vieles verzichten und unterstützen
  9. **Organisationstalent:** muss Arbeit verwalten, koordinieren und übertragen
2. Fachliche Voraussetzungen
  1. **Fachkenntnisse:** ohne eine Ahnung von den Inhalten geht nichts
  2. **betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse:** Steuerrecht, Vertragsrecht und Rechnungswesen

Chancen einer Unternehmensgründung:

1. höheres Ansehen in der Öffentlichkeit
2. Unabhängigkeit
3. höheres Einkommen

#### 4. Selbstverantwortung und Selbstverwirklichung

Risiken einer Unternehmensgründung:

1. Hohe Arbeitsbelastung: Gründungsformalitäten, Auftragsbeschaffung, Arbeitszeiten
2. Einkommens- und Vermögensverluste: misslingt eine Unternehmensgründung, dann sind Einkommensverluste die Folge
3. Verantwortung: GründerIn trägt nicht nur für sich selbst die Verantwortung, sondern auch für Mitarbeiter und deren Familien
4. Verlust der sozialen Sicherung: Selbstständige müssen selbst für ihre soziale Sicherung sorgen (Sozialversicherungen müssen selbst gezahlt werden und werden nicht vom Bruttogehalt abgezogen)

## Geschäftsplan

Vor der Ausarbeitung eines Geschäftsplan sollte man sich über die Zielgruppe Gedanken machen. Wenn die Zielgruppe fachfremd ist, müssen eventuell Fachbegriffe erklärt werden. Ein Geschäftsplan sollte nicht länger als 30 Seiten sein, auf technische Details sollte verzichtet werden, einen vollständigen aber kurzen Abriss zu Chancen, Risiken und Aufgaben beinhalten und vor allem realistisch und sachlich sein, um nicht unglaublich zu wirken. Beim Inhalt kann man sich an folgendem Schema orientieren:

Zusammenfassung	<ul style="list-style-type: none"><li>• grundlegende Idee</li><li>• Wettbewerbsvorteile/Besonderheiten der Idee</li><li>• Was soll angeboten werden</li><li>• Zielmarkt</li><li>• Ziele und Expansionschancen für das Unternehmen</li><li>• Eckdaten, z.B. geplanter Umsatz, Gewinn, Kapitalbedarf</li><li>• persönliche Kompetenzen</li></ul>
Grundinfos über das Unternehmen und rechtliche Verhältnisse	<ul style="list-style-type: none"><li>• Name/Anschrift/Gründungsdatum</li><li>• Gründe für die Gründung</li><li>• Unternehmensgegenstand und -zustand</li><li>• Rechtsform</li><li>• Besitzverhältnisse / Gesellschafterstruktur</li><li>• Höhe des Eigenkapitals / Möglichkeiten für eine nachträgliche Zufuhr von Eigenkapital</li><li>• Zuständigkeit oder Befugnisse der Gesellschafter oder Mitinhaber</li></ul>

Idee des Unternehmens (Produkt)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Was soll an wen verkauft werden?</li> <li>• Worin liegt der besondere Vorteil des Produktes / der Dienstleistung, worin besteht der genaue Nutzen für den Kunden?</li> <li>• Wie ist der Stand der Entwicklung des Produktes / der Dienstleistung?</li> <li>• Warum ist die Idee ggf. einzigartig und nur schwer kopierbar?</li> </ul>																
Markt, Standort und Konkurrenz	<p>Überprüfung der aktuellen Marktposition. Fakten zur aktuellen Marktsituation, Kunden und Standort.</p> <p>Quellen für Markt- und Datenrecherchen sind:</p> <table> <tr> <td>Branchenzeitschriften</td><td>Allgemeine Marktdaten, Betriebsvergleiche, Wettbewerb</td></tr> <tr> <td>Bundes- und Landesamt für Statistik</td><td>Einwohner, Haushalte, Konsumverhalten</td></tr> <tr> <td>Fachliteratur</td><td>Branchen</td></tr> <tr> <td>Gelbe Seiten</td><td>Kunden, Wettbewerb</td></tr> <tr> <td>Internet</td><td>Branchen, Wettbewerb</td></tr> <tr> <td>Kreditinstitute</td><td>Betriebsvergleiche, Branchendaten</td></tr> <tr> <td>Markt- und Forschungsinstitute</td><td>Betriebsvergleiche, Marktdaten, Kunden</td></tr> <tr> <td>Verbände / Kammern</td><td>Branchendaten, Wettbewerb, Kunden</td></tr> </table>	Branchenzeitschriften	Allgemeine Marktdaten, Betriebsvergleiche, Wettbewerb	Bundes- und Landesamt für Statistik	Einwohner, Haushalte, Konsumverhalten	Fachliteratur	Branchen	Gelbe Seiten	Kunden, Wettbewerb	Internet	Branchen, Wettbewerb	Kreditinstitute	Betriebsvergleiche, Branchendaten	Markt- und Forschungsinstitute	Betriebsvergleiche, Marktdaten, Kunden	Verbände / Kammern	Branchendaten, Wettbewerb, Kunden
Branchenzeitschriften	Allgemeine Marktdaten, Betriebsvergleiche, Wettbewerb																
Bundes- und Landesamt für Statistik	Einwohner, Haushalte, Konsumverhalten																
Fachliteratur	Branchen																
Gelbe Seiten	Kunden, Wettbewerb																
Internet	Branchen, Wettbewerb																
Kreditinstitute	Betriebsvergleiche, Branchendaten																
Markt- und Forschungsinstitute	Betriebsvergleiche, Marktdaten, Kunden																
Verbände / Kammern	Branchendaten, Wettbewerb, Kunden																
Zielmarkt	<ul style="list-style-type: none"> <li>• In welchen Markt soll das Unternehmen einsteigen und warum</li> <li>• Was beeinflusst den Markt (Gesetze, Verordnungen, etc)?</li> <li>• Wo sind die Chancen in dem Markt Fuß zu fassen</li> </ul> <hr/> <p>Marktentwicklung berücksichtigen (Kosten, Absatz)</p>																
Zielgruppe	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wer sind die potentiellen Kunden</li> <li>• Bedürfnisse der Zielgruppe</li> <li>• Warum sollten Kunden nicht bei der Konkurrenz kaufen?</li> </ul>																

Konkurrenz	<p>Wettbewerbsanalyse der Konkurrenz:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Name und Anschrift</li> <li>• Leistungsangebot</li> <li>• Preis- und Werbepolitik</li> <li>• Kundenkreis</li> <li>• Umsatzschätzung</li> <li>• Standortbeurteilung</li> <li>• Besonderheiten (Qualität, Service)</li> <li>• Stärken und Schwächen</li> </ul>
Standort	Standortanalyse anhand der Standortfaktoren
Marketing und Vertrieb	<p>Marketingkonzept - wie soll das Unternehmen auf den Markt und die Zielgruppe ausgerichtet werden</p> <p>Vertriebskonzept - Kosten/Nutzen-Analyse der geplanten Absatzwege</p>
Preispolitik	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Welche Preisstrategie / Preisgestaltung soll verfolgt werden?</li> <li>• Wollen sie ein teures Prestigeprodukt verkaufen?</li> <li>• Ihre Kostenkalkulation sollte die Preisuntergrenze darstellen. Was kostete die Herstellung eines Produktes oder die Erstellung einer Dienstleistung?</li> <li>• Welche Zahlungskonditionen (Zahlungsfristen, Skonti, Rabatte) gibt es?</li> </ul>
Produktpolitik	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Welche Produkte/Dienstleistungen wollen Sie anbieten?</li> <li>• Wie soll die Produktgestaltung sein?</li> <li>• Welche Serviceleistungen sollen angeboten werden?</li> </ul>
Distributionspolitik	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Welches sind die Absatzkanäle und -wege?</li> <li>• Wie werden die Verkaufsaktivitäten organisiert und durchgeführt?</li> <li>• Welche Anforderungen stellen die Produkte bezüglich der Lagerbarkeit?</li> </ul>
Kommunikationspolitik	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie werden potenzielle Kunden informiert?</li> <li>• Wie soll die Werbung aussehen?</li> <li>• Soll eine Verkaufsförderung, z.B. Tag der offenen Tür, durchgeführt werden?</li> <li>• Planen Sie Öffentlichkeitsarbeit?</li> </ul>

Management und Personal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wie sieht Ihr beruflicher Werdegang aus?</li> <li>• Ihre fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen?</li> <li>• Welche Erfahrungen bringen Sie auf diesem Gebiet / in dieser Branche mit?</li> <li>• Haben Sie Führungserfahrungen?</li> <li>• Waren Sie bereits selbstständig?</li> <li>• Warum wollen Sie sich selbstständig machen?</li> <li>• Werden Sie sich mit einem Partner zusammen selbstständig machen? Was sind dessen Qualifikationen?</li> <li>• Wie wollen Sie ggf. bestehende Qualifikationsdefizite ausgleichen?</li> <li>• Welche personellen Unterstützungen können Sie ggf. aus der Familie erwarten? Welchen Rückhalt für Ihr Vorhaben finden Sie dort?</li> <li>• Wie viele Mitarbeiter sind geplant? Wenn sich darunter leitende Mitarbeiter befinden: In welchen Bereichen werden diese eingesetzt und wie werden sie entlohnt?</li> </ul>
-------------------------	--

## Standortfaktoren

Wer ein Unternehmen gründet bzw. mit einem bestehenden Unternehmen expandieren will und deshalb neue Standorte etablieren will, sollte sich über bestimmte Faktoren Gedanken machen. Anhand dieser kann ermittelt werden, ob der Standort für das eigene Unternehmen günstig ist.

Es gibt harte und weiche Standortfaktoren.

Harte Standortfaktoren sind Faktoren, die quantifizierbar sind, z.B. Verkehrsanbindung oder Mietkosten. Weitere harte Standortfaktoren sind:

- Lage
- Transportkosten
- Arbeitsmarkt
- Steuern und Abgaben
- Fördermittel
- Rohstoffverfügbarkeit
- Mitarbeiterentwicklung
- Kundenanzahl

Weiche Standortfaktoren sind eher subjektive Faktoren, z.B. Wohnort der gegenwärtigen Angestellten politische oder bürokratische Verhältnisse.

Weiterhin wird zwischen unternehmens- und personenbezogenen Faktoren unterschieden.

Unternehmensbezogene Faktoren sind Faktoren, die sich direkt auf die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens auswirken, z.B. Konkurrenzlage und wirtschaftliche Lage des Standorts.

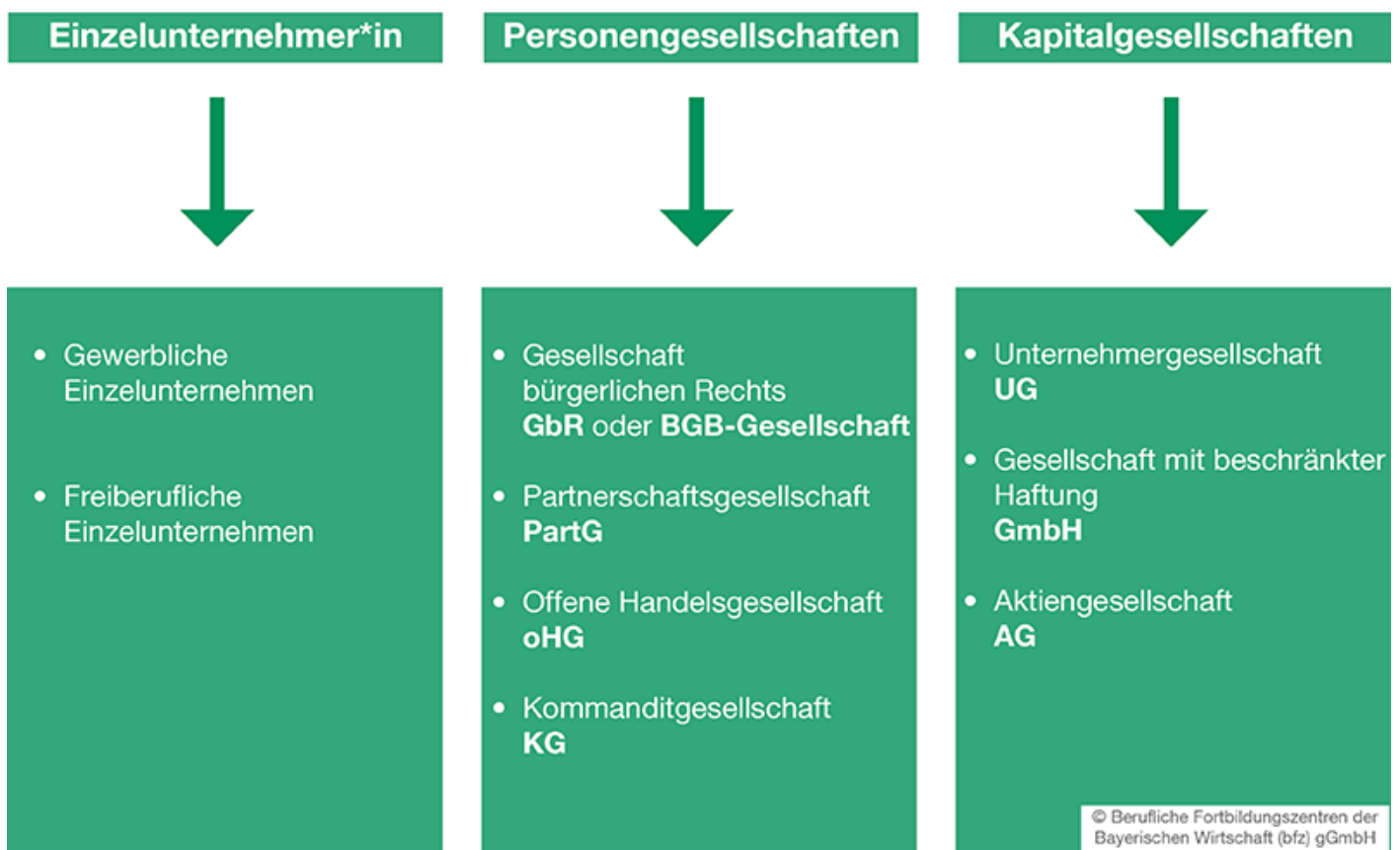
Personenbezogene Faktoren sind Faktoren, die die Lebensqualität der Angestellten beeinflussen, z.B. Schulen/Ausbildungseinrichtungen, Freizeitangebot, medizinische Versorgung, Umwelt oder Wohnumgebung.

Im Bezug auf die Betriebswirtschaft kann auch noch zwischen beschaffungsorientierten, also Faktoren, welche sich auf die Versorgung mit Rohstoffen für die Produktion auswirken (z.B. Verkehrsanbindung), produktionsorientierten, also Faktoren, welche Einfluss auf den Produktionsprozess haben (z.B. Mitarbeiter), und absatzorientierten, also Faktoren, die sich auf den Absatz der eigenen Produkte auswirken (z.B. Lage), unterschieden werden.

## Rechtsformen / Unternehmensformen

Zunächst werden die folgenden Rechtsformen unterschieden:

### Rechtsformen und Unternehmensformen



An die Unternehmensformen sind unter Umständen bestimmte Voraussetzungen gekoppelt, manche Formen müssen bspw. ins Handelsregister eingetragen werden oder sind nur mit mindestens 2 Personen gründbar.

Rechtsform	Mindestkapital	Gründer minimum	Haftung	Entscheidungsbefugnis/ Vertretung	Formalitäten/ Kosten	Eintragung in das HR	Notar erforderlich	Vertrag/ Formvorschriften
<b>Einzelunternehmen</b> (Nichtkaufleute/Kleingewerbetreibende)	keines	1	unbeschränkt mit Geschäfts- und Privatvermögen	Alleinentscheidung des Inhabers	Gewerbeanmeldung/ gering	Nein	Nein	
<b>GbR</b> Gesellschaft Bürgerlichen Rechts (Nichtkaufleute/Kleingewerbetreibende)	<ul style="list-style-type: none"> <li>kein festes Kapital/</li> <li>keine Mindesteinlage vorgeschrieben</li> </ul>	2	Gesellschaft und Gesellschafter (auch mit Privatvermögen) für Gesellschaftsschulden, gesamtschuldnerische Haftung	Gemeinsame Geschäftsführung und Vertretung durch alle Gesellschafter, sofern im Gesellschaftsvertrag nichts anderes geregelt ist	Gewerbeanmeldung/ gering	Nein	Nein	
<b>Einzelkaufleute</b> (Kaufmann)	<ul style="list-style-type: none"> <li>kein festes Kapital/</li> <li>keine Mindesteinlage vorgeschrieben</li> </ul>	1	unbeschränkt mit Geschäfts- und Privatvermögen	Alleinentscheidung des Inhabers, Bestellung von Prokuristen möglich	Gewerbeanmeldung und Anmeldung zur Eintragung in das Handelsregister/ relativ gering	Ja	Ja	
<b>OHG</b> Offene Handelsgesellschaft (Kaufmann)	<ul style="list-style-type: none"> <li>kein festes Kapital/</li> <li>keine Mindesteinlage vorgeschrieben</li> </ul>	2	Gesellschaft und Gesellschafter (auch mit Privatvermögen) für Gesellschaftsschulden, gesamtschuldnerische Haftung	Einzelgeschäftsführung und Einzelvertretungsmacht jedes Gesellschafters, sofern im Gesellschaftsvertrag nichts anderes geregelt ist, Bestellung von Prokuristen möglich	Gewerbeanmeldung und Anmeldung zur Eintragung in das Handelsregister/ relativ gering	Ja	Ja	
<b>KG</b> Kommandit- Gesellschaft (Kaufmann)	<ul style="list-style-type: none"> <li>kein festes Kapital/</li> <li>keine Mindesteinlage vorgeschrieben,</li> <li>jedoch Kommanditeinlagen für Kommanditisten (Höhe beliebig)</li> </ul>	2	Komplementäre (persönlich haftende Gesellschafter) unbeschränkt, Kommanditisten in Höhe der Einlage (Haftungsbeschränkung tritt in der Regel erst nach Eintragung im Handelsregister ein)	Grundsätzlich persönlich haftende Gesellschafter, in besonderen Fällen Beteiligung der Kommanditisten erforderlich, Bestellung von Prokuristen möglich	Gewerbeanmeldung und Anmeldung zur Eintragung in das Handelsregister/ relativ gering	Ja	Ja	
<b>GmbH</b> Gesellschaft mit beschränkter Haftung	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mindeststammkapital: 25.000 Euro</li> <li>Mindesteinzahlung bei Gründung: 12.500 Euro</li> </ul>	1	nur mit Gesellschaftsvermögen (Haftungsbeschränkung tritt erst nach Eintragung in das Handelsregister ein), ggf. persönliche Haftung des Geschäftsführers	Geschäftsführer, Geschäftspolitik: Gesellschafterversammlung, sofern vorhanden Aufsichtsrat, Bestellung von Prokuristen möglich	Gewerbeanmeldung und Anmeldung zur Eintragung in das Handelsregister, insgesamt umfangreiche Formalitäten/ hohe Gründungskosten (Erleichterung bei Verwendung des notariellen Musterprotokolls)	Ja	Ja	schriftlicher Gesellschaftsvertrag
<b>UG</b> (haftungsbeschränkt) Unternehmergesellschaft	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mindeststammkapital: 1 Euro pro Gesellschafter,</li> <li>vollständige Einzahlung bei Gründung erforderlich,</li> <li>nur Bargründung möglich</li> </ul>	1	wie GmbH	wie GmbH	wie GmbH	Ja	Ja	schriftlicher Gesellschaftsvertrag
<b>AG</b> Aktiengesellschaft	Mindestgrundkapital: 50.000 Euro	1	nur mit Gesellschaftsvermögen (Haftungsbeschränkung tritt erst nach Eintragung in das Handelsregister ein), ggf. persönliche Haftung des Vorstandes	Vorstand, Geschäftspolitik: Aufsichtsrat, Hauptversammlung, Bestellung von Prokuristen möglich	Gewerbeanmeldung und Anmeldung zur Eintragung in das Handelsregister, insgesamt sehr umfangreiche Formalitäten hohe Gründungskosten	Ja	Ja	schriftlicher Gesellschaftsvertrag

Quelle IHK Ostthüringen/ Überarbeitung IHK Rhein-Neckar

## Gegenüberstellung GmbH & Einzelunternehmen

	Einzelunternehmung	GmbH
Mindestkapital	keines	Mindeststammkapital: 25'000€ bei Gründung mindestens 12'500€
Gründerminimum	1	1
Haftung	unbeschränkt mit Gesellschafts- und Privatvermögen	nur mit Gesellschaftsvermögen (erst nach Eintragung ins HR), ggf. Haftung des Geschäftsführers mit Privatvermögen (bei Sorgfaltspflichtverletzung)
Entscheidungsbefugnis/Vertretung	Alleinentscheidung des Inhabers	Geschäftsführer Geschäftspolitik: Gesellschaftsversammlung, Aufsichtsrat (sofern vorhanden) ggf. Prokuristen (Kaufmann mit weitreichenden Vertretungsrechten)

Formalitäten/Kosten	Gewerbeanmeldung (gering)	Gewerbeanmeldung und Eintragung ins HR (umfangreiche Formalitäten, hoch)
Eintragung ins HR notwendig?	Nein	Ja
Notar erforderlich?	Nein	Ja
Vertrag		schriftlicher Gesellschaftervertrag

## Kapitalbedarf bei einer Unternehmensgründung (Kapitalbedarfsplan)

Revision #19

Created 1 August 2022 07:41:43 by Christoph Wirth

Updated 30 October 2022 17:04:21 by Markus Oberer