



## EXISTENZGRÜNDUNG IM HANDWERK

GEWUSST WIE – EINEN BETRIEB ERFOLGREICH GRÜNDEN

[hwk-muenster.de/existenzgruendung](http://hwk-muenster.de/existenzgruendung)

**DAS HANDWERK**  
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.



WIR SIND  
FÜR SIE DA.

# INHALTSVERZEICHNIS

---

|  |    |
|--|----|
| Vorwort .....  | 5  |
| <b>Gründung als Chance und Herausforderung</b>           |    |
| Handwerksrechtliche Grundlagen .....                     | 7  |
| Zulassungspflichtige und zulassungsfreie Handwerke ..... | 8  |
| Persönliche Voraussetzungen .....                        | 12 |
| Neugründung, Übernahme oder Beteiligung .....            | 14 |
| <b>Inhalt eines Businessplans</b>                        |    |
| Eine klare Gliederung ist das A und O .....              | 17 |
| Die Zahlen .....   | 19 |
| <b>Schritte in die Selbstständigkeit</b>                 |    |
| Rechtsform .....   | 21 |
| Namensgebung .....                                       | 23 |
| Standort .....   | 25 |
| Marketing .....  | 27 |
| Aktuelle Entwicklungen und Trends .....                  | 28 |
| Personal .....   | 29 |
| Finanzierung .....                                       | 30 |
| Fördermöglichkeiten .....                                | 31 |
| Persönliche und betriebliche Absicherung .....           | 32 |
| Anmeldungen .....  | 35 |
| <b>Checkliste zur Vorbereitung</b>                       |    |
| Fahrplan in die Selbstständigkeit .....                  | 39 |



## VORWORT

---

**Sie möchten sich selbstständig machen? Sie haben vor, einen eigenen Betrieb aufzubauen? Eigenverantwortung, Unabhängigkeit, die Verwirklichung der eigenen Ideen und natürlich auch der mögliche finanzielle Erfolg sind gute Gründe, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.**

Ihr handwerkliches Können und Ihre Branchenkenntnis bilden dabei die Grundlage. Haben Sie dazu die Qualifikation und die ausdauernde Energie, all die neuen Aufgaben, die auf Sie warten, zu bewältigen? Sie werden Tätigkeiten übernehmen, mit denen Sie sich nicht beschäftigen mussten, solange Sie angestellt waren. Kaufmännisches Verständnis und unternehmerisches Denken und Handeln sind dafür unerlässlich.

Für Ihre Existenzgründung brauchen Sie gute Ideen, ein durchdachtes Konzept und eine zielorientierte Strategie. Wer heute einen Handwerksbetrieb gründet, muss flexibel sein. Die schnelle Entwicklung in Technik und Gesellschaft erfordert laufend Anpassungen im Unternehmen. Neue Trends bieten aber auch Chancen, sich weitere Geschäftsfelder zu erschließen.

Trotz allem gibt es keine Garantie für den Erfolg. Eine umfassende Planung ist die beste Vorbereitung für einen aussichtsreichen Start. Ihre Handwerkskammer bietet Ihnen dafür ein breites Spektrum an Informationen. Die handwerksspezifische Gründungsberatung steht dabei im Mittelpunkt. Businessplan, Rechtsformwahl, Finanzierung, Stellungnahmen zu Förderanträgen, handwerksrechtliche Voraussetzungen oder Gründungsformalitäten sind dabei nur einige Stichworte.

Darüber hinaus bietet Ihnen Ihre Handwerkskammer Seminare (auch online) und Veranstaltungen an und nicht zuletzt auch Leitfäden. Der vorliegende soll Ihnen einen allgemeinen Überblick über grundlegende Themen der Existenzgründung geben. Die individuellen Fragen, die sich für Sie aus der Lektüre ergeben, können wir gern in einem persönlichen Gespräch klären.



## GRÜNDUNG ALS CHANCE UND HERAUSFORDERUNG

---

Als wesentlicher Teil des Mittelstands ist das Handwerk Motor und Herzstück der Wirtschaft und sorgt für Ausbildung und Beschäftigung. Die dort Beschäftigten arbeiten in einer dynamischen Branche, die sich entsprechend den Markterfordernissen ständig weiterentwickelt und so immer neue Chancen bietet.

Bild: Domenic Conrad (2.v.l.), Übernehmer des Unternehmens Segbers Bedachungen in Dülmen zusammen mit Unternehmerfrau Carina Conrad und zwei Mitarbeitenden.



## HANDWERKSRECHTLICHE GRUNDLAGEN

---

**DAS MEISTERHAFTE HANDWERKLICHE KÖNNEN ALLEIN IST NOCH KEIN GARANT FÜR DEN ERFOLG EINER EXISTENZGRÜNDUNG. GENAUSO WICHTIG SIND VERTIEFTE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE UND RECHTLICHE KENNTNISSE.**

Der Existenzgründungswille im Handwerk war stets vorhanden. Das wird auch in Zukunft so sein. Zum einen steht eine Vielzahl von Handwerksbetrieben zur Übernahme an. Zum anderen beschäftigt sich von den jungen Handwerkerinnen und Handwerkern, die sich zur Meisterprüfung anmelden, etwa die Hälfte mit dem Gedanken, den Meistertitel auch für die eigene Existenzgründung zu nutzen.

Das ist das erfreuliche Ergebnis insbesondere einer zielgerichteten Fortbildung im Handwerk. Die Meisterfortbildung ist das einzige Angebot, das umfassend auf die Selbstständigkeit vorbereitet. Es ist daher auch nur folgerichtig, dass der Schritt in die Selbstständigkeit in keinem anderen Wirtschaftsbereich so erfolgreich verläuft wie im Handwerk.

Bei der Vorbereitung auf die Existenzgründung sollten Sie sich umfassend mit betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Aufgaben beschäftigen, denn diese Kenntnisse sind für die Selbstständigkeit im Handwerk unerlässlich.

# ZULASSUNGSPFLICHTIGE UND ZULASSUNGSFREIE HANDWERKE

---

## DIE HANDWERKSORDNUNG (HWO) UNTERSCHIEDET ZULASSUNGSPFLICHTIGE UND ZULASSUNGSFREIE HANDWERKE.

### Zulassungspflichtige Handwerke

**Ein zulassungspflichtiges Handwerk dürfen Sie dann ausüben, wenn Sie eine der folgenden Voraussetzungen erfüllen:**

- Sie verfügen selbst über die Meisterprüfung in dem Handwerk, welches Sie ausüben wollen.
- Sie haben eine der Meisterprüfung vergleichbare Qualifikation. Wenn Sie ein Ingenieursstudium absolviert haben oder einen Abschluss an einer technischen Hochschule, einer staatlichen oder staatlich anerkannten Fachschule für Technik und Gestaltung erreicht haben, können Sie sich in die Handwerksrolle eintragen lassen, und zwar mit dem zulassungspflichtigen Handwerk, dem der Studien- oder Schulschwerpunkt entspricht. Industriemeisterinnen und -meister können in die Handwerksrolle eingetragen werden, sofern ihre Abschlüsse einem zulassungspflichtigen Handwerk gleichwertig sind.
- Sie verfügen über meistergleiche Fähigkeiten, was gemäß § 7b HwO dann der Fall ist, wenn Sie nach bestandener Gesellenprüfung eine Tätigkeit im gleichen Handwerk von mindestens sechs Jahren, davon vier in leitender Stellung, nachweisen können („Altgesellenregelung“). Diese Regelung gilt allerdings nicht für das Handwerk des Schornsteinfegens und die Gesundheitshandwerke. Leitend heißt, dass Sie eigene Entscheidungsbefugnisse im Betrieb oder einem wesentlichen Betriebsteil hatten und mit betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Aufgaben betraut waren. Wenn die genannten Voraussetzungen gegeben sind, können Sie bei Ihrer Handwerkskammer einen Antrag auf Erteilung einer Ausübungsberechtigung nach § 7b HwO stellen.
- Sie erhalten eine Ausnahmegewilligung nach § 8 HwO. Dieser Antrag kann in individuell begründeten Ausnahmefällen bei Ihrer Handwerkskammer gestellt werden, wenn die dafür erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten nachgewiesen sind.
- Sie beschäftigen eine Betriebsleiterin oder einen Betriebsleiter. Diese Person muss eine der zuvor genannten Qualifikationen besitzen.

### Zulassungsfreie Berufe

**Die Anlage B der Handwerksordnung ist unterteilt in zulassungsfreie Handwerke (Anlage B, Abschnitt 1) und handwerksähnliche Gewerbe (Anlage B, Abschnitt 2).**

In den zulassungsfreien Berufen ist der Meisterbrief nicht die Voraussetzung für die Selbstständigkeit, sondern fungiert als Gütesiegel und steht für Qualität und Vertrauen. Für die Ausübung dieser handwerklichen und handwerksähnlichen Tätigkeiten müssen Sie keine spezifische Qualifikation nachweisen, eine Eintragung in die entsprechenden Verzeichnisse bei Ihrer Handwerkskammer ist aber dennoch erforderlich.

### Änderung der Handwerksordnung im Jahr 2020

Im Jahr 2020 wurde für zwölf bisher zulassungsfreie Handwerke (Anlage B, Abschnitt 1 HwO) die Meisterpflicht wieder eingeführt. In diesem Zusammenhang wurden zwar auch Regelungen zum Bestandsschutz getroffen (§ 126 HwO), dennoch kann es zu kritischen Konstellationen kommen, beispielsweise dann, wenn in einen Betrieb, der von Gesetzes wegen von der Anlage B1 HwO in Anlage A HwO umgetragen wurde, eine weitere Eigentümerin / ein weiterer Eigentümer oder Gesellschafterin / Gesellschafter aufgenommen wird. Dann muss das Erfüllen der Anforderung für die Eintragung in Anlage A HwO nach der Erweiterung des Eigentümer- oder Gesellschafterkreises durch Vorlage geeigneter Unterlagen nachgewiesen werden. Wenn Sie also die Existenzgründung durch Eintritt in einen bestehenden Betrieb planen, sprechen Sie bitte rechtzeitig mit Ihrer Handwerkskammer.





## Anlagen A, B1, B2 gemäß Änderung der Handwerksordnung vom 14.02.2020 (alphabetisch geordnet).

Handwerke und Gewerbe werden hier aufgrund der bestehenden Handwerksordnung nur in der männlichen Form aufgelistet. Eine sprachliche Anpassung der Handwerksordnung an eine geschlechtergerechte Schreibweise steht noch aus.

### Die zulassungspflichtigen Handwerke (Anlage A der HwO)

- Augenoptiker
- Bäcker
- Behälter- und Apparatebauer
- Böttcher
- Boots- und Schiffbauer
- Brunnenbauer
- Büchsenmacher
- Chirurgiemechaniker
- Dachdecker
- Drechsler (Elfenbeinschnitzer) und Holzspielzeugmacher
- Elektromaschinenbauer
- Elektrotechniker
- Estrichleger
- Feinwerkmechaniker
- Fleischer
- Fliesen-, Platten- und Mosaikleger
- Friseure
- Gerüstbauer
- Glasbläser und Glasapparatebauer
- Glaser
- Glasveredler
- Hörakustiker
- Informationstechniker
- Installateur und Heizungsbauer
- Kälteanlagenbauer
- Karosserie- und Fahrzeugbauer
- Klempner
- Konditoren
- Kraftfahrzeugtechniker
- Land- und Baumaschinenmechatroniker
- Maler und Lackierer
- Maurer und Betonbauer
- Mechaniker für Reifen- und Vulkanisationstechnik
- Metallbauer
- Ofen- und Luftheizungsbauer
- Orgel- und Harmoniumbauer
- Orthopädienschuhmacher
- Orthopädietechniker
- Parkettleger
- Raumausstatter
- Rollladen- und Sonnenschutztechniker
- Schilder- und Lichtreklamehersteller
- Schornsteinfeger
- Seiler
- Steinmetzen und Steinbildhauer
- Straßenbauer
- Stuckateure
- Tischler
- Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer
- Werkstein- und Terrazzohersteller
- Zahntechniker
- Zimmerer
- Zweiradmechaniker

### Die zulassungsfreien Handwerke (Anlage B1 der HwO)

- Bestatter
- Bogenmacher
- Brauer und Mälzer
- Buchbinder
- Edelsteinschleifer und -graveure
- Feinoptiker
- Fotografen
- Galvaniseure
- Gebäudereiniger
- Geigenbauer
- Glas- und Porzellanmaler
- Gold- und Silberschmiede
- Graveure
- Handzuginstrumentenmacher
- Holz- und Bautenschützer (Mauerschutz und Holzimprägnierung in Gebäuden)
- Holzbildhauer
- Holzblasinstrumentenmacher
- Keramiker
- Klavier- und Cembalobauer
- Korb- und Flechtwerkgestalter
- Kosmetiker
- Kürschner
- Maßschneider
- Metallbildner
- Metallblasinstrumentenmacher
- Metall- und Glockengießer
- Modellbauer
- Modisten
- Müller
- Print- und Medientechnologen (Drucker, Siebdrucker, Flexografen)
- Sattler und Feintäschner
- Präzisionswerkzeugmechaniker
- Schuhmacher
- Segelmacher
- Textilgestalter (Sticker, Weber, Klöppler, Posamentierer, Stricker)
- Textilreiniger
- Uhrmacher
- Vergolder
- Wachszieher
- Weinküfer
- Zupfinstrumentenmacher



## PERSÖNLICHE VORAUSSETZUNGEN

---

**Wenn Sie planen, sich selbstständig zu machen, sollten Sie sich mit den wesentlichen Eigenschaften auseinandersetzen, die von Ihnen als Unternehmerin oder Unternehmer erwartet werden.**

### Belastungen standhalten

Seien Sie selbstkritisch und wägen Sie ab, ob Sie mit den Chancen und Risiken der beruflichen Selbstständigkeit leben können und wollen. Sie müssen physisch und psychisch in der Lage sein, aufkommenden Belastungen standzuhalten.

### Offene Persönlichkeit

Sie sollten von der Persönlichkeit her offen auf Menschen zugehen und Ihre Leistungen selbstbewusst anbieten können. Für Ihren Erfolg ist auch unerlässlich, dass die Familie und Ihr persönliches Umfeld Ihrer Selbstständigkeit positiv gegenübersteht und Sie unterstützt.

### Lebenslanges Lernen

In der Selbstständigkeit können Sie sich nicht auf Ihrem Wissensstand ausruhen, auch wenn Sie im Besitz des Meistertitels sind. Ob technische Entwicklung, geänderte Gesetze oder neue Medien: Sie müssen sich ständig fortbilden, um Ihren Betrieb auf dem neuesten Stand zu halten.

Planen Sie Zeit ein für Messebesuche, Vorträge, Online-Seminare oder den Blick in eine Fachzeitschrift. Ausreichendes kaufmännisches und rechtliches Wissen ist die Grundlage, um einen Betrieb langfristig erfolgreich zu führen. Nutzen Sie deshalb das Weiterbildungsangebot Ihrer Handwerkskammer, Innung, Fachverbände oder weiterer Bildungsträger, um Ihre Kenntnisse zu aktualisieren und zu erweitern.

Auch eine Zusatzausbildung sollten Sie in Betracht ziehen. Der speziell für das Handwerk entwickelte Studiengang „Geprüfter Betriebswirt nach der Handwerksordnung“ richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die zusätzliche Managementkenntnisse erwerben wollen, die dabei helfen, den Erfolg ihres Unternehmens dauerhaft zu sichern, ihre Angestellten besser zu motivieren und marktgerechte Entscheidungen treffen zu können.

### Interne Organisation

Sie spielen die zentrale Rolle in Ihrem Handwerksbetrieb – das ist unbestritten. Die wichtigen Entscheidungen sind von Ihnen zu treffen und letztendlich auch zu verantworten. In der Praxis ist aber immer wieder zu beobachten, dass so manche Selbständige glauben, auch die unwichtigsten Entscheidungen im Unternehmen selbst treffen zu müssen. Die Unfähigkeit zu delegieren untergräbt den Mut des Teams zur Eigeninitiative, fördert deren Desinteresse und bedingt sinkende Motivation. Darüber hinaus wird ein solches Verhalten zu einem bestimmten Zeitpunkt die totale Überlastung für Sie zur Folge haben, sodass Sie sich dann möglicherweise nicht mehr um die wirklich relevanten Dinge kümmern können. Fatal wird es, wenn Sie einmal ausfallen sollten, da in einem solchen Fall niemand in der Lage ist, den Betrieb vorübergehend zu führen, weil z. B. niemand Zugang zu dringend benötigten Unterlagen hat.



### **Versuchen Sie von Beginn an, in Ihrem Betrieb eine funktionierende interne Organisation aufzubauen**

- Trauen Sie Ihren Angestellten etwas zu – Sie haben sie schließlich ausgewählt!
- Machen Sie sich stets bewusst, dass Sie ausfallen können und der Betrieb auch für eine gewisse Zeit ohne Sie funktionieren muss.
- Delegieren Sie Aufgaben und Entscheidungen an Ihr Team. Das stärkt deren Bindung an das Unternehmen und fördert ihre Motivation. Und Ihnen ermöglicht es, Ihre wertvolle Zeit für die Arbeitsbereiche einzusetzen, die auch wirklich zur Unternehmensführung gehören.
- Bauen Sie sich zumindest eine Stellvertretung auf, die den Betrieb für einen bestimmten Zeitraum allein führen kann.
- Weihen Sie eine Person Ihres besonderen Vertrauens auch in die sensibleren Betriebsdaten und -geschehnisse ein.  
Bei der Archivierung und Dokumentation wichtiger Betriebsdaten kann Sie der Notfallkoffer Ihrer Handwerkskammer unterstützen.
- Sorgen Sie mit einem aussagefähigen Ablageplan und -system dafür, dass auch im Falle Ihrer plötzlichen Abwesenheit wichtige Unterlagen gefunden werden.
- Akzeptieren Sie von Beginn an, dass Sie allein aus Kapazitätsgründen nicht alle Entscheidungen rund um Ihren Betrieb selbst treffen können. Und schließlich, denken Sie daran: Ein gutes Netzwerk zu haben ist erfolgsentscheidend.

Wenn Sie Ihre Netzwerke pflegen (z. B. in sozialen Medien), werden Sie häufig die Nase vorn haben. Auch wir von der Handwerkskammer sollten zu Ihrem Netzwerk gehören.

## NEUGRÜNDUNG, ÜBERNAHME ODER BETEILIGUNG

---

**Wie so oft im Leben gibt es sowohl bei der Neugründung als auch bei der Übernahme eines Betriebes und ebenso bei der Beteiligung an einem Betrieb positive wie negative Aspekte, die beachtet werden sollten. Die Entscheidung, welche Argumente stärker ins Gewicht fallen, ist oft eine sehr subjektive. Doch für jede der Gründungsalternativen gilt gleichermaßen: im Vorfeld informieren und die Entscheidung wohl überlegen!**

### Neugründung eines Betriebes

Die Neugründung eines Betriebes heißt, bei Null beginnen. Das bedeutet in der Regel eine Anlaufphase, in der Sie Ihre Position am Markt suchen und Beziehungen zu Ihrer Zielgruppe und Lieferanten sowie ein funktionierendes Team aufbauen werden.

Eine Neugründung bietet Chancen, die – wenn sie erkannt und genutzt werden – schnell zum Erfolg führen können. Die Hauptvorteile sind darin zu sehen, dass Sie Ihren Betrieb nach Ihren Vorstellungen gestalten und ihn schrittweise aufbauen können.

Viele Junghandwerkerinnen und -handwerker tendieren dazu, einen Betrieb völlig neu aufzubauen, statt einen vorhandenen zu übernehmen. Das liegt wohl vor allem an den finanziellen Belastungen, welche die Übernahme eines bestehenden fremden Betriebes meist mit sich bringt. Trotzdem sollte man die Übernahmeangebote prüfen und sei es nur, um die eigenen Markt- und Branchenkenntnisse zu erweitern. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) nimmt an, dass mindestens 125.000 Familienbetriebe in den nächsten fünf Jahren eine Unternehmensnachfolge suchen werden. Ein übergabefähiger Betrieb kann eine solide Basis für den Aufbau einer selbstständigen Existenz sein.

### Übernahme eines Betriebes

Die Herausforderung bei der Übernahme eines bestehenden Betriebes besteht darin, diesen am Laufen zu halten. Die Chancen einer Betriebsübernahme liegen vor allem in dem vorhandenen Kundenstamm, den eingearbeiteten Angestellten und den passenden Werkstatträumen mit vorhandener Ausstattung. Des Weiteren sind Bekanntheit bzw. der Ruf und das Image des bestehenden Betriebes von großer Bedeutung. Häufig ist auch eine stufenweise Betriebsübernahme oder eine unterstützende Mitarbeit der Vorgängerin oder des Vorgängers möglich. Dem stehen Risiken gegenüber, die zu beachten sind: So existieren bestimmte Übernahmeverpflichtungen. Maschinen und Einrichtung können veraltet sein. Es kann zu Spannungen mit dem vorhandenen Personal oder der Kundschaft kommen.



Betriebe, die zur Übernahme angeboten werden, finden Sie in der Betriebsbörse Ihrer Handwerkskammer oder auf

▶ [nexxt-change.org](https://nexxt-change.org)

## Vor- und Nachteile einer Betriebsübernahme

### Mögliche Vorteile einer Betriebsübernahme

- Ein vorhandener Kundenstamm
- Ein eingearbeitetes Team
- Zweckentsprechende Werkstatträume und ein komplett vorhandenes Betriebsinventar
- Bekanntheitsgrad, Ruf und das Image des Betriebes
- Die Unterstützung durch die Vorgängerin oder den Vorgänger bei der Auftragsabwicklung, der Kalkulation
- Fester Übernahmepreis
- Eine stufenweise Betriebsübernahme ist möglich
- Vorhandene Kontakte zu Banken, Lieferanten und Kooperationspartnern können genutzt werden
- Auch Betriebsübernahmen können mit öffentlichen Finanzhilfen gefördert werden
- Wirtschaftliche Verhältnisse können beurteilt werden

### Mögliche Nachteile einer Betriebsübernahme

- Der Betrieb ist zu stark von der bisherigen Betriebsführung geprägt
- Ein hoher Kaufpreis bzw. eine hohe Pacht oder Miete und dadurch ein höheres Risiko für Sie als Unternehmerin oder Unternehmer
- Die gesetzliche Verpflichtung zur Übernahme aller bestehenden Arbeitsverhältnisse
- Angestellte, die Sie als Nachfolge nicht akzeptieren
- Angestellte, die nicht ausreichend qualifiziert sind
- Veraltete Maschinen oder eine veraltete Einrichtung
- Nicht mehr zeitgemäße EDV-Struktur
- Eine Kundschaft, die sich „nicht verkaufen lässt“ und die Geschäftsbeziehung mit Ihnen nicht fortsetzt
- Verkrustete Strukturen lassen selbst kleinste Veränderungen zu Pionieraufgaben werden
- Fehlende baurechtliche und planungsrechtliche Voraussetzungen zur Erweiterung des Betriebes
- Haftung für betriebsbedingte Steuern, Gewährleistungen und betriebliche Verbindlichkeiten
- Mögliche behördliche Auflagen, wie z.B. baurechtliche Vorschriften oder im Umweltschutzbereich

## Beteiligung an einem Betrieb

Auch das Eingehen einer Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen kann ein Weg in die Selbstständigkeit sein. Eine Beteiligung ist nicht selten die Vorstufe für die spätere Gesamtübernahme.

Die Vor-, aber auch die Nachteile, wie sie bei der Betriebsübernahme aufgeführt sind, kommen im Wesentlichen auch hier zum Tragen.

Ergänzend seien noch genannt: Bei Eintritt in ein Einzelunternehmen entsteht eine Personengesellschaft. Das Gesellschaftsverhältnis sollte in einem Gesellschaftsvertrag geregelt werden. Bei Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft ist ein Gesellschaftsvertrag in notarieller Form vorgeschrieben. Je nach Gesellschaftsvertrag müssen auch die anderen Gesellschafterinnen und Gesellschafter dem Anteilsübergang zustimmen. In jedem Fall ist dringend anzuraten, vor der Entscheidung für eine Beteiligung eine Steuerberatung hinzuzuziehen, damit die individuellen steuerlichen Belange der Gesellschafterinnen und Gesellschafter beleuchtet werden.

## Vor- und Nachteile einer Beteiligung

### Vorteile

- Gegebene, gewachsene und bewährte Unternehmensstrukturen
- Einbringung neuer Ideen und Impulse für den weiteren geschäftlichen Erfolg

### Nachteile

- Einschränkung bei betrieblichen Entscheidungen
- Wertminderung des Betriebes bei Fehlentscheidungen der Teilhaberinnen und Teilhaber
- Reibungsverluste durch Meinungsverschiedenheiten innerhalb der Geschäftsführung
- Eine eingegangene Bindung kann nur schwer wieder gelöst werden
- Ohne ausdrückliche Vereinbarung besteht Unklarheit darüber, ob oder zu welchen Konditionen später evtl. eine vollständige Übernahme erfolgen kann
- Gegebenenfalls Wegfall des Bestandsschutzes im Zusammenhang mit der Wiedereinführung der Meisterpflicht bei bestimmten Handwerksberufen (§ 126 HWO)



## INHALT EINES BUSINESSPLANS

---

Wie umfangreich Ihr Businessplan (Unternehmenskonzept) sein soll, hängt von Ihrem Vorhaben ab. Der Businessplan gliedert sich grob in die Vorhabensbeschreibung und den Zahlenteil. Hier finden Sie die ausschlaggebenden Fragen, auf die Ihr Businessplan idealerweise die Antworten gibt.

Bild: Katharina Hoverstadt, Gründerin des Unternehmens Markenstickerei, Katharina Hovestadt – Textilgestaltung in Münster zusammen mit Marcel Voß, von dem sie den Maschinenpark und den Kundenstamm seines Unternehmens CAPERIE abkaufte.



## EINE KLARE GLIEDERUNG IST DAS A UND O

Jedes Konzept sollte eine klare Gliederung sowie eine einfache und verständliche Ausdrucksweise aufweisen. Beginnen Sie mit den allgemeinen Daten: Wer gründet wo und wann. Außerdem ist auch die optische Form von Bedeutung. Im schriftlichen Teil Ihres Businessplans sollten Sie die wichtigsten Aspekte Ihres Vorhabens ausführlich beschreiben. Danach folgt der Zahlenteil als Abschluss. Nur ein klarer und verständlicher Businessplan ist ein guter Businessplan. Schrecken Sie Ihre potenziellen Geldgeber nicht mit fachlich-technischen Einzelheiten ab, sondern überzeugen Sie mit Ihrem unternehmerischen Know-how.



Der Businessplan gliedert sich grob in die Vorhabensbeschreibung und den Zahlenteil. Formulieren Sie ihn klar und auch für den Laien verständlich.

### Persönlichkeitsprofil

Das Persönlichkeitsprofil sollte neben den persönlichen Daten auch Angaben zur Schulbildung, Ausbildung, Weiterbildung und zur Berufstätigkeit enthalten und dokumentieren, dass Sie aufgrund Ihrer bisherigen privaten und beruflichen Erfahrungen ausreichend qualifiziert sind, ein Unternehmen in der geplanten Größenordnung erfolgreich zu führen.

### Persönlichkeitsmerkmale

- Warum wollen Sie sich selbstständig machen?
- Was motiviert Sie zu diesem Schritt?
- Was versprechen Sie sich davon?
- Wie steht Ihr soziales Umfeld zu Ihrer Entscheidung?

### Das Unternehmen

#### Geschäftsfelder, Produkte, Dienstleistungen

- Was sind die Kernangebote, Zusatzangebote und Serviceleistungen Ihres Unternehmens?
- Wer benötigt die Produkte/Dienstleistungen und welchen Mehrwert erhalten die Kundinnen und Kunden?
- Wie können die Produkte/Dienstleistungen wirtschaftlich produziert oder beschafft werden?

#### Markt, Wettbewerb

- Wie wird sich der Markt für Ihre Produkte/Dienstleistungen entwickeln?
- Wie wird die Konkurrenz beurteilt (Bedeutung, Stärken, Schwächen, Vertrieb, Konkurrenzpreise, Reaktion auf „die Neuen“)?
- Wie beurteilen die Kundinnen und Kunden das Preis-Leistungsverhältnis im Vergleich zu Konkurrenzangeboten?
- Wo soll sich Ihr Unternehmen am Markt positionieren?

#### Kundenzielgruppe, Marketing, Absatz

- Welche Zielgruppen sollen angesprochen werden und welche Bedeutung haben die einzelnen Kundengruppen?
- Wie sind die Erwartungen und Bedürfnisse der Kundschaft? Welchen Nutzen kann Ihr Unternehmen ihnen bieten?
- Wie ist die Standortqualität? Wie weit erstreckt sich das Absatzgebiet?
- Welche Marketingmaßnahmen (Werbung, Vertrieb, Internet, Social Media) sind geeignet das Kundenpotenzial zu erreichen?
- Was ist die Kundschaft bereit, für Ihre Leistungen zu zahlen?
- Wie hoch sind die Selbstkosten und liegen die Selbstkosten unter dem am Markt realisierbaren Preis?
- Welche Kaufanreize sollen eingesetzt werden?

**Einkauf, Beschaffung**

- Wie ist die Leistungsfähigkeit potenzieller Lieferanten (Qualität, Service, Lieferzeiten, Preise, Zahlungsmodalitäten)?

**Personal, Organisation**

- Wie viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden mit welchen Arbeitszeiten benötigt?
- Welche Qualifikationen sind für die Tätigkeiten erforderlich?
- Wie soll entlohnt werden und wie hoch sind die Personalkosten?
- Welche Aufgaben und Verantwortungsbereiche wird es in Ihrem Unternehmen geben?
- Welche Aufgaben delegieren Sie an Ihr Team oder andere (Dienstleistungs-)Unternehmen?
- Bei Gründungen im Team: Wie sind die Aufgaben- und Verantwortungsbereiche aufgeteilt? Welche Entscheidungen werden grundsätzlich gemeinsam getroffen?
- Wie möchten Sie dem Fachkräftemangel begegnen? Welche Maßnahmen zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität werden Sie ergreifen?
- Wie ist das Anforderungsprofil an Software und Kommunikationstechnik?
- Nach welchen Kriterien wählen Sie Steuerberatung, Banken und andere Dienstleistungen aus?

**Standort, Räumlichkeiten, technische Ausstattung**

- Welche Standortkriterien sind für Ihr Vorhaben relevant?
- Welche Anforderungen sollten die Räumlichkeiten erfüllen?
- Ist eine Nutzungsänderung erforderlich?
- Wie hoch sind die Kosten für Miete oder Pacht?
- Welche technische Ausstattung, welcher Fuhrpark sind für eine reibungslose und kostengünstige Leistungserstellung erforderlich?

**Rechtsform, rechtliche Voraussetzungen**

- Welche gewerbe- und handwerksrechtlichen Voraussetzungen sind zu beachten?
- Welche sonstigen rechtlichen Voraussetzungen liegen vor?
- Welche Kriterien sind für die Auswahl der Rechtsform ausschlaggebend?

**Nachhaltigkeit**

- Wird beim Wareneinkauf z.B. auf Regionalität, Umweltsiegel und Verpackungsreduzierung geachtet?
- Werden nachhaltige Energiequellen genutzt? Wie ist der energetische Gebäudezustand? Liegt eine Ökozertifizierung vor?
- Werden Maßnahmen zur Gesundheitsprävention der Mitarbeiter angeboten?
- Unterstützt der Betrieb die Vereinbarkeit von Familie und Beruf?

**Chancen, Ziele, Risiken, Risikovorsorge**

- Welche Chancen bietet Ihr Konzept?
- Welche Ziele verfolgen Sie?
- Was möchten Sie langfristig unternehmerisch erreichen?
- Welche Risiken sehen Sie bei Ihrem Vorhaben?
- Wie können die Risiken vermieden oder minimiert werden?



## DIE ZAHLEN

### Investition und Finanzierung

#### Kapitalbedarfsplan

- Wie hoch ist der Kapitalbedarf für nötige Investitionen?
- Wie hoch ist der Kapitalbedarf für Betriebsmittel?
- Liegen Ihnen Kostenvoranschläge vor, die Ihre Investitionsplanung belegen?

#### Finanzierungsplan

- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- Welche Förderprogramme könnten für Sie infrage kommen?
- Welche Sicherheiten können Sie für Kredite sowie den Kontokorrent-(und evtl. Aval-)rahmen einsetzen?

### Rentabilitäts- und Liquiditätsplanung

#### Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung

- Wie hoch planen Sie den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch planen Sie die Kosten für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch planen Sie Ihren notwendigen Lohn für die nächsten drei Jahre?

#### Liquiditätsplanung

- Wie hoch planen Sie Ihre monatlichen Einnahmen in den ersten drei Jahren?
- Wie hoch planen Sie Ihre monatlichen Ausgaben in den ersten drei Jahren?



## SCHRITTE IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

---

**Am Anfang steht der Businessplan, wie er im vorangegangenen Kapitel beschrieben ist. Daran knüpfen sich weitere, im Folgenden aufgezeigte Entscheidungen, die Sie treffen müssen. Zusätzlich müssen Sie die notwendigen Gründungsformalitäten berücksichtigen.**

Bild: Übernehmerin Lisa Flothkötter (2. von rechts) zusammen mit ihrem Ehemann Tommy Flothkötter und ihren Eltern Ursula und Paul Flothkötter vom Unternehmen Automobile Paul Flothkötter in Nordwalde.

# RECHTSFORM

Die Wahl der Rechtsform Ihres Betriebes hängt sowohl von der Anzahl der gründenden Personen als auch von persönlichen (z. B. Leitung), betriebswirtschaftlichen (z. B. Kapitalaufbringung), gesellschaftsrechtlichen (z. B. Haftung) und steuerlichen Aspekten ab.

## Die Wahl der geeigneten Rechtsform

Beachten Sie neben den eingangs genannten Punkten auch, wie aufwendig die Gründungsformalitäten sind und wie hoch Ihr Entscheidungsspielraum als Unternehmerin oder Unternehmer ist. Ist nicht von Beginn an eine bestimmte Rechtsform notwendig, etwa weil Sie zusammen mit einer oder mehreren Personen gründen oder weil eine haftungsbeschränkende Rechtsform Sinn macht, dann entsteht durch die Anmeldung des Gewerbes beim zuständigen Gewerbeamt zunächst ganz automatisch und ohne weitere Formalitäten die Rechtsform eines Einzelunternehmens. Die meisten Selbstständigen starten in dieser Form und wechseln erst mit wachsender Geschäftstätigkeit in eine dann möglicherweise passendere Rechtsform. Diese ist veränderbar und damit an die Lebensphasen des Unternehmens anpassbar. Zu berücksichtigen ist jedoch, dass eine Rechtsformänderung durchaus mit einem hohen zeitlichen und finanziellen Aufwand verbunden sein kann, weil dabei viele steuerliche und rechtliche Regelungsbereiche zu beachten sind. Wenn Sie sich für die Gründung einer Kapitalgesellschaft entscheiden, muss Ihnen bewusst sein, dass die rechtlichen Anforderungen an die Geschäftsführung einer GmbH deutlich höher sind, als dies bei einer Personengesellschaft der Fall ist. Machen Sie sich die Risiken bewusst und bereiten Sie sich intensiv darauf vor.



Die Unternehmensrechtsform ist veränderbar und sollte den Lebensphasen des Unternehmens angepasst werden.



## Die häufigsten Rechtsformen im Handwerk im Vergleich

| Rechtsform   | Einzelunternehmen  | GbR / eGbR  | GmbH/UG (haftungsbeschränkt)   | GmbH/UG <sup>1)</sup> & Co. KG   |
|--|--|---|--|--|
| <b>Geschäftsführung</b>  | Unternehmerin / Unternehmer  | alle Gesellschafterinnen und Gesellschafter   | Vertraglich bestellte(r) Geschäftsführer(innen) / Geschäftsführer  | Die GmbH/UG <sup>1)</sup> als Komplementär durch ihre Geschäftsführerinnen / Geschäftsführer   |
| <b>Mindestkapital</b>  | nein   | nein  | ja   | Ja, bei der GmbH/UG <sup>1)</sup>  |
| <b>Haftung</b>   | unbeschränkt   | unbeschränkt, unmittelbar und solidarisch   | Beschränkt auf das Vermögen des Unternehmens <sup>2)</sup>   | Komplementär (GmbH/UG <sup>1)</sup> ) unbeschränkt, Kommanditistin(nen) / Kommanditist(en) mit deren Einlage(n)  |
| <b>Ertragsteuern</b>   | Einkommensteuer, Solidaritätszuschlag, Gewerbesteuer   | Einkommensteuer, Solidaritätszuschlag, Gewerbesteuer  | Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag, Gewerbesteuer (Einkommensteuer und Soli für Gesellschafterinnen / Gesellschafter und Geschäftsführerinnen / Geschäftsführer) | Komplementär (GmbH/UG <sup>1)</sup> ): Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag, Gewerbesteuer <sup>4)</sup> , Kommanditistinnen / Kommanditisten: Einkommensteuer, Solidaritätszuschlag, KG: Gewerbesteuer        |
| <b>Anforderungen an Inhaberin / Inhaber / Geschäftsführung</b> | normal   | normal  | hoch   | hoch   |
| <b>Entscheidungsspielraum</b>                                  | groß   | groß  | eingeschränkt  | eingeschränkt  |
| <b>Gründungsformalitäten</b>                                   | Gewerbeanmeldung, Eintragung in das entsprechende Verzeichnis gemäß Handwerksordnung bei der Handwerkskammer | Formloser Gesellschaftsvertrag genügt <sup>3)</sup> , Gewerbeanmeldung, Eintragung in das entsprechende Verzeichnis gemäß Handwerksordnung bei der Handwerkskammer  | Notarieller Vertrag, Gewerbeanmeldung, Eintragung in das entsprechende Verzeichnis gemäß Handwerksordnung bei der Handwerkskammer                                      | Notarieller Vertrag bei GmbH/UG <sup>1)</sup> , formloser Gesellschaftsvertrag bei KG <sup>3)</sup> , Gewerbeanmeldung, Eintragung in das entsprechende Verzeichnis gemäß Handwerksordnung bei der Handwerkskammer |
| <b>Eintragung in Handelsregister / Gesellschaftsregister</b>   | Nur wenn Kaufmann / Kauffrau gemäß HGB (Handelsregister)   | Grundsätzlich nein, wenn aber Eintragung ins Handelsregister, dann wird aus der GbR eine OHG, Eintragung in das Gesellschaftsregister kann z.B. bei Finanzierungen und Immobiliengeschäften notwendig sein (eGbR) | ja (Handelsregister)   | ja (Handelsregister)   |

1) Aus Platzgründen wird hier auf den ansonsten verpflichtenden Zusatz „(haftungsbeschränkt)“ verzichtet.

2) I. d. R. jedoch auch persönliche Haftung der Gesellschafterinnen und Gesellschafter vom Kreditgeber verlangt.

3) Es ist auf jeden Fall ratsam, alle Vereinbarungen zwischen den Vertragsparteien schriftlich festzulegen.

4) Je nachdem, ob die Komplementär-GmbH/UG einen eigenen Geschäftsbetrieb hat oder lediglich Einkünfte aus ihrer Beteiligung an der KG erzielt.

## NAMENSGEBUNG

Die Bezeichnung eines Unternehmens steht für dessen Qualität und Leistung und kann durchaus zum (regional begrenzten) Markennamen werden. Es versteht sich daher von selbst, dass Sie Ihrem Unternehmen eine individuelle Bezeichnung, verbunden mit einem professionell designten, einzigartigen Logo, geben sollten.



Ob das Unternehmen in das Handelsregister eingetragen werden muss, richtet sich nach Art und Umfang des Unternehmens und muss individuell beurteilt werden.

### Eintragung im Handelsregister

Ein Handwerksbetrieb muss dann in das Handelsregister beim Amtsgericht eingetragen werden, wenn er nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, wobei jedoch hierfür gesetzlich keine eindeutigen Abgrenzungskriterien definiert sind. Ausschlaggebend ist das Gesamtbild der betrieblichen Verhältnisse. Die maßgeblichen Merkmale sind: Jahresumsatz, Anlagevermögen, Anzahl der Beschäftigten, Art und Anzahl der Geschäftsvorgänge, Inanspruchnahme und Gewährung von Krediten, Art der Buchführung, Größe und Beschaffenheit der Räume. Kapitalgesellschaften (GmbH, UG (haftungsbeschränkt)) erlangen ihre Rechtsfähigkeit als juristische Person und insbesondere die Haftungsbeschränkung erst mit der Eintragung ins Handelsregister. Von Rechts wegen, also zwingend einzutragen, sind Kommanditgesellschaft und OHG.

Aber auch Handwerksbetriebe, die keine Verpflichtung zur Eintragung haben, können sich auf freiwilliger Basis eintragen lassen. Gründe dafür sind oftmals die Außenwirkung, der Wunsch, dem eigenen Betrieb einen Fantasienamen zu geben oder, im Falle einer Betriebsübernahme, den Namen des übernommenen Betriebes weiterzuführen.

### Bei der Betriebsbezeichnung müssen Sie einige gesetzliche Vorgaben beachten, die vor allem dem Schutz der Verbraucherinnen und Verbraucher dienen

- Welche Bezeichnung Sie für Ihren Betrieb wählen dürfen, hängt maßgeblich davon ab, ob dieser ins Handelsregister eingetragen ist (sein muss) oder nicht. Ist dies nicht der Fall, dürfen Sie Ihrem Betrieb keinen Fantasienamen geben. Der Betrieb sind Sie in Person und trägt somit auch Ihren Namen.
- Erlaubt sind lediglich werbewirksame Namenssätze, die sich jedoch auf die Tätigkeit Ihrer Unternehmung beziehen müssen.
- Sie dürfen keine Bezeichnung verwenden, die gesetzlich geschützt ist.
- Die Bezeichnung darf nicht irreführend sein und über Größe und Bedeutung des Unternehmens hinwegtäuschen.



Bezeichnung und Logo gehören fortan auf alle Werbeträger Ihres Unternehmens. Weitere Informationen dazu finden Sie im Abschnitt Marketing.

Erst mit der Handelsregistereintragung ist man berechtigt, einen Firmennamen zu führen, der nicht dem eigenen Namen entspricht. Mit der Eintragung sind aber auch besondere Pflichten verbunden, die sich aus den Vorschriften des Handelsgesetzbuches ergeben. Es ist daher empfehlenswert, dass Sie sich bei der Prüfung der Handelsregistereintragung beraten lassen.

### Namensgebung und Namenszusätze

Bei nicht im Handelsregister eingetragenen Einzelunternehmen müssen der Familienname und ein ausgeschriebener Vorname der Inhaberin bzw. des Inhabers angegeben werden. Die zusätzliche Angabe des Meistertitels (falls vorhanden) oder der Gewerbebezeichnung ist sinnvoll, z. B.:

**Sabrina Krupa, Tischlermeisterin**

Bei der Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR) müssen der Familienname und ein ausgeschriebener Vorname eines jeden Gesellschafters genannt sein. Der Rechtsformzusatz GbR oder auch eGbR ist nicht zwingend, ist aus Gründen der Transparenz aber empfehlenswert, z. B.:

**Sabrina Krupa & Marcel Bode GbR**

Alle anderen Personengesellschaften wie OHG, KG und die Kapitalgesellschaften wie GmbH, Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt), die im Handelsregister eingetragen sein müssen, haben die Möglichkeit, ihren Firmennamen frei zu wählen. Allerdings muss in einem Zusatz die Rechtsform der Gesellschaft erkennbar sein, z. B.:

**Neustädter Werkzeug OHG**  
**Friseur Turan KG**  
**Bau-Profi GmbH**  
**Fertigbau UG (haftungsbeschränkt)**

Im Handelsregister eingetragene Einzelunternehmen müssen den Zusatz e. K./e. Kfr. (eingetragene/r Kaufmann/Kauffrau) führen, z. B.:

**HansaBau e. Kfr.**

Bitte beachten Sie: Sofern Sie Ihren Unternehmensnamen frei wählen, ist eine vorherige Markenrecherche ein Muss, um etwaige Verletzungen von Markenrechten auszuschließen. Das Markenregister des Deutschen Patent- und Markenamts ([www.dpma.de](http://www.dpma.de)) ist öffentlich und kann von Ihnen, besser jedoch von Fachleuten, im Vorfeld nach bereits geschützten Markennamen durchsucht werden.



Bild: Ulrike Kaiser von der Bäckerei Wilhelm Beukenberg in Gelsenkirchen mit einem ihrer Mitarbeitenden. Sie leitet den Betrieb zusammen mit ihrem Bruder Georg Kaiser, der den elterlichen Betrieb übernommen hat.



## STANDORT

**Je nachdem, welche handwerkliche Tätigkeit Sie ausüben, ist der richtige Betriebsstandort für den geschäftlichen Erfolg mehr oder weniger von Bedeutung. Oft stehen persönliche Präferenzen (familiäre und persönliche Bindungen, Grundbesitz) an erster Stelle. Orientieren Sie sich bei der Wahl Ihres Standortes jedoch vor allem an wirtschaftlichen Kriterien.**

Handwerke mit Ladengeschäft und handwerkliche Dienstleistungsbetriebe sollten sich besonders um die Nähe zu ihren Kundinnen und Kunden bemühen und die örtliche Konkurrenzsituation berücksichtigen. Für produzierende Handwerksbetriebe, die ihre Produkte ausliefern oder ihre Leistungen bei ihren Kundinnen und Kunden erbringen, werden die Verkehrsanbindung, Fragen der Energieversorgung und des Immissionsschutzes eine wesentliche Rolle spielen. Eine Grundsatzfrage bei der Standortwahl ist heute die Leistungsfähigkeit der digitalen Infrastruktur vor Ort.

Wie viel Raum Sie tatsächlich benötigen, ergibt sich aus der Art Ihres Gewerbes, den geplanten Tätigkeitsbereichen sowie der angestrebten Betriebsgröße. Bei der Auswahl und Gestaltung Ihrer Betriebsstätte sind gesetzliche Beschränkungen zwingend zu beachten:

Neben baurechtlichen Fragestellungen müssen Sie sich auch mit der Arbeitsstättenverordnung und den verschiedenen Unfallverhütungsvorschriften Ihrer Branche auseinandersetzen.

Die gewerbliche Nutzung von baulichen Anlagen wie Hallen, Werkstätten, Büroräumen oder Stellplätzen ist in den meisten Fällen genehmigungspflichtig. Eine Gewerbebeanmeldung reicht nicht aus, sie ersetzt keine Genehmigung für bauliche Nutzungen. Nutzungsänderungen sind von der Betriebsinhaberin / dem Betriebsinhaber oder von der Gebäudevermietung bei der zuständigen Genehmigungsbehörde zu beantragen. In NRW ist das in der Regel die jeweils zuständige Kommune (Gemeinde oder Stadt).

Sie sollten sich bereits frühzeitig um die Nutzungsänderung kümmern, denn die Genehmigungsverfahren nehmen i. d. R. einige Zeit in Anspruch.

Für die Wahl Ihres Betriebsstandortes gibt es verschiedene Möglichkeiten. Es muss nicht immer gleich ein Neubau geplant werden. Miete bzw. Pacht oder Kauf bestehender Räumlichkeiten sind weitere überlegenswerte Varianten.



Die gewerbliche Nutzung ist in den meisten Fällen genehmigungspflichtig. Eine Gewerbebeanmeldung reicht nicht aus, denn sie ersetzt keine Genehmigung für bauliche Nutzungen.

Elektromeister Aaron Bruns vom Unternehmen Elektro Bruns in Herten, der das Unternehmen zukünftig von seinem Vater Hermann Bruns übernehmen will.



| Miete/Pacht                                       | Kauf  | Neubau                                      |
|---|---|---|
| + geringer Kapitaleinsatz                         | + Vermögensbildung durch ersparte Miete           | + Räumlichkeiten passen optimal zum Betrieb |
| + Wegfall des Investitionsrisikos                 | + Standortsicherung                               | + Investitionen sind bedarfsgerecht         |
| - keine Vermögensbildung durch Mietzahlungen      | - hohe Kapitalbindung                             | - teurer als Kauf                           |
| - eventuell Umbau- und Renovierungskosten         | - eventuell Umbau- und Renovierungskosten         | - hohe Kapitalbindung                       |
| - eventuell beschränkte Erweiterungsmöglichkeiten | - eventuell beschränkte Erweiterungsmöglichkeiten | - volles Investitionsrisiko                 |

### Diese Standortfaktoren sollten Sie berücksichtigen

- Wie groß ist das Einzugsgebiet?
- Wie viele potenzielle Kundinnen und Kunden wohnen in der Umgebung?
- Wie hoch ist die Kaufkraft der potenziellen Kundschaft?
- Gibt es Tendenzen in der Kaufkraftentwicklung, die bereits abzusehen sind?
- Wie viel Konkurrenz findet sich in der Umgebung?
- Welche Verkaufsstrategie verfolgen diese (Preis, Sortiment, Service usw.)?
- Wie sind Verkehrslage und Verkehrsanbindung?
- Existieren ausreichend Parkmöglichkeiten?
- Wie ist der Stand der örtlichen Verkehrs- und Bauleitplanung?
- Welche nicht zur Konkurrenz zählenden Betriebe und Geschäfte sind in der Nähe angesiedelt und wie ist deren Anziehungskraft?
- Wie sieht die unmittelbare Nachbarschaft aus?
- Wie hoch sind die Standortkosten (Gewerbesteuerhebesatz usw.)?
- Ist die Materialversorgung problemlos zu bewerkstelligen?
- Wie sieht es mit der Breitbandversorgung aus?

## MARKETING

**Ziel des Marketings ist es, sich dauerhaft in Märkten zu behaupten, die durch eine hohe Wettbewerbsintensität gekennzeichnet sind. Ohne schlüssiges Marketingkonzept ist heute kein Handwerksbetrieb erfolgreich zu führen. Um die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Betriebes zu sichern, ist eine intensive und effektive Kundenorientierung absolut notwendig – von Beginn an!**



Legen Sie sich ein schlüssiges, strukturiertes Marketingkonzept zurecht, das Ihnen Aufmerksamkeit bei Ihrer Kundschaft verschafft. Dabei sollten Sie sich nicht scheuen, professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen.

Als künftige Inhaberin bzw. künftiger Inhaber eines Betriebes müssen Sie alle betrieblichen Entscheidungen in einer kunden- und marktorientierten Denkweise treffen. Von Bedeutung ist, was Ihre Kundschaft von Ihnen erwartet, nicht, was Sie von ihr erwarten.

Handwerksbetriebe betreiben in vielen Bereichen Marketing. Ob man Verkaufsgespräche führt, telefoniert, Briefpapier kauft – alles hat mit Marketing zu tun. Diese Bestandteile werden allerdings häufig unbewusst und damit ziellos eingesetzt. Ein solch unstrukturierter Umgang mit einzelnen Marketinginstrumenten kostet viel Geld, bringt aber mitunter keinen oder nur wenig Erfolg.

Entwickeln Sie ein einheitliches Erscheinungsbild für Ihr Unternehmen, am besten mit professioneller Hilfe. Die Entwicklung eines Logos sowie die Wahl von Schrift und Farbe sind ein anspruchsvoller Vorgang. Schließlich muss das Ergebnis für alle Anwendungen passen – von der Visitenkarte über Flyer und Internetseite bis zur Bautafel. Planen Sie dafür und für Ihre Werbemaßnahmen genügend Zeit und Geld ein.

Folglich gilt es, Marketing zu planen und zielgerichtet einzusetzen. Ein geplanter und wirtschaftlicher Einsatz wird Sie bekannter und für Ihre Zielgruppe attraktiver machen. Damit werden Sie wettbewerbsfähiger und erhöhen Ihre Marktchancen, verbessern die Identifikation Ihres Teams mit dem Unternehmen und steigern somit die Produktivität Ihres Betriebes. Daraus resultieren wiederum höhere Erträge.

Trotz des Einflusses gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen kann sich jedes Unternehmen durch sein Marktverhalten die eigene spezielle Konjunktur schaffen.

### Für ein zielgerichtetes Marketing sollten Sie sich folgende prinzipiellen Fragen stellen und die Antworten im Businessplan festhalten

- Welche Produkte und Dienstleistungen will ich anbieten?
- Wer sind die für diese Produkte und Leistungen infrage kommenden Zielgruppen?
- Mit welchen Argumenten kann ich diese potenzielle Kundschaft überzeugen, bei mir zu kaufen?
- Mit welchen Marketingaktivitäten kann ich sie am effizientesten erreichen?
- Wie gestalte ich meine Preispolitik im Hinblick auf diese Zielgruppe?

## AKTUELLE ENTWICKLUNGEN UND TRENDS

---

Die demografische Entwicklung der Gesellschaft und der damit verbundene Wertewandel verändern die Märkte immer schneller – eine echte Chance für spezialisierte Handwerksunternehmen! Berücksichtigen Sie diese Entwicklungen bei Ihren Überlegungen, welche Produkte und Dienstleistungen Sie wem anbieten wollen.

### Diese Entwicklungen sollten Sie in Ihrem Marketingkonzept berücksichtigen

- Unsere Gesellschaft altert. Dies ist kein Trend im eigentlichen Sinne, sondern eine Tatsache. Das Erhalten und Pflegen des Bestehenden spielt künftig eine größere Rolle als Neuanschaffung oder Neubau. Sicherheits- und Bequemlichkeitsansprüche steigen. Kundinnen und Kunden werden anspruchsvoller, Beratung und Betreuung bestimmen die Kundenzufriedenheit.
- Gesundheit und Umwelt stehen im Vordergrund. Gefragt sind Betriebe, die intelligente Lösungen bieten zur Reinhaltung von Luft, Wasser und Boden, zur Reduzierung von Emissionen, zur Einsparung von Energie und Wasser sowie zur Vermeidung und Wiederverwertung von Abfällen. Produkte für ein gesundes Leben stehen hoch im Kurs.
- Viele Menschen wünschen sich echten, hervorragenden Service. Leistungen aus einer Hand, Durchführung von Leistungen in Abwesenheit, regelmäßige Renovierungschecks (Möbel, Heizung, Gebäudefassade, Dach usw.) werden immer stärker nachgefragt. Dadurch steigt der Druck, sich zu Kooperationen zusammenzuschließen.
- Höhere Einkommen verstärken die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Produkten in höheren Preissegmenten.
- Der Trend zum „Do it yourself“ hält an.
- „Outsourcing“ lautet das Schlagwort. Die Industrie verringert ihre Fertigungstiefe und vergibt immer mehr Aufträge und Dienstleistungen an kleine, leistungsfähige Betriebe.
- Der Bedarf an Dienstleistungen steigt bei Privatleuten (Freizeitgestaltung, Urlaub, Unterstützung und Pflege älterer und bedürftiger Menschen), in der Industrie (Planungs- und Ingenieurleistungen, Pflege und Wartung, Reinigung, Sicherheit) wie auch bei der öffentlichen Hand.
- Auch traditionelle, vielfach totgesagte Handwerke erleben eine Renaissance. So bietet z. B. die Restaurierung dem Handwerk die Möglichkeit, alte Handwerks-techniken wieder mit Leben zu erfüllen.

## PERSONAL

**Im besten Fall floriert Ihr Unternehmen so, dass Sie die Arbeit nicht mehr allein bewerkstelligen können und Sie auf Dauer ohne qualifizierte Unterstützung nicht auskommen werden.**

Wenn Sie immer mehr Aufträge ablehnen müssen, wenn die familiäre Situation darunter leidet oder wenn Sie kurz vor dem Burnout stehen, ist es spätestens an der Zeit, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter einzustellen.

Oft beziehen sich erste Überlegungen auf den Freundes- und Bekanntenkreis oder auf ehemalige Kolleginnen und Kollegen. Es ist sicherlich wichtig, dass Ihnen die Menschen, mit denen Sie zusammenarbeiten, sympathisch sind, aber das alleine ist nicht ausschlaggebend. Die Suche muss also anders ablaufen. Sie müssen sich im Klaren darüber sein, was Sie von den Menschen, die Sie einstellen, erwarten, welche Leistungen sie erbringen sollen und welche Vorkenntnisse sie hierfür mitbringen sollen.

Dieses Anforderungsprofil fließt in eine Stellenbeschreibung ein, die dann die Grundlage für die Stellenausschreibung ist.

Nicht zu vergessen ist auch, welchen zeitlichen Umfang die Stelle haben soll. Denn schließlich ist der Kostenfaktor nicht unwichtig.

Nach der Definition des Anforderungsprofils schreiben Sie die Stelle aus. Eine Anzeige in einer Zeitung kann dabei ebenso gewinnbringend sein wie die Suche über den Arbeitgeberservice der Agentur für Arbeit, in verschiedenen Stellenportalen im Internet oder über eine Zeitarbeitsfirma. Anschließend prüfen Sie die eingehenden Bewerbungen und führen Bewerbungsgespräche mit den infrage kommenden Personen.

Auch der eigene Internetauftritt stellt – richtig gestaltet – eine Möglichkeit dar, qualifizierte Personen auf Ihr Unternehmen aufmerksam zu machen.

Lassen Sie sich auch zu Zuschüssen und Förderungsmaßnahmen für die Einstellung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern oder Auszubildenden beraten.



Nutzen Sie das Mittel der Stellenbeschreibung, in der Sie genau definieren, was Sie erwarten, fachlich wie persönlich.

**IHR TEAM KANN ALLES – GEBEN SIE IHM GUTES WERKZEUG AN DIE HAND, BILDEN SIE ES WEITER, VOR ALLEM ABER: TRAUEN SIE IHM ETWAS ZU.**

Bild: Unternehmerin Julija Utocenko (links) vom Friseursalon Hairline in Coesfeld mit ihrem Team. Sie übernahm den Betrieb von ihrer früheren Arbeitgeberin.



## FINANZIERUNG

### Für die Finanzierung Ihrer Existenzgründung können Sie verschiedene Geldquellen nutzen:

- Eigenkapital (erspartes Kapital, Schenkungen, vorhandene Maschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge usw.)
- Öffentliche Finanzhilfen in Form von Zuschüssen oder Darlehen
- Darlehen und Kredite von Banken
- Verkäuferdarlehen
- Lieferantenkredite
- Beteiligungskapital
- Gesellschafterdarlehen
- Mezzaninkapital

Je nach Branche, Art der Gründung und notwendigen Investitionen erfordert die Gründung eines Unternehmens mehr oder weniger Kapital. Und auch die Anlaufzeit muss finanziert werden. In der Regel setzt sich eine Finanzierung aus einer Kombination mehrerer der genannten Geldquellen zusammen. Natürlich ist es umso besser, je mehr eigene Finanzmittel zur Verfügung stehen. Ganz ohne Eigenkapital funktioniert eine erfolgreiche Existenzgründung meist nicht. Schon deshalb nicht, weil Banken einen gewissen Eigenanteil bei der Finanzierung voraussetzen.

Die Erfahrung zeigt, dass die eigenen finanziellen Mittel bei Gründerinnen und Gründern meist eher knapp bemessen sind. Auch ist es nicht ratsam, die eigenen privaten Finanzreserven vollständig für die Unternehmensgründung aufzubrechen. Fremdkapital aufzunehmen ist ein ganz normaler Vorgang. Solange Sie sinnvolle Investitionen für Ihren Betrieb tätigen und damit Vermögenswerte schaffen, ist gegen die Aufnahme von Fremdkapital grundsätzlich nichts einzuwenden.



Bild: Geschäftsführer Hermann Schlichtmann (vorn rechts) mit Sohn Marcus Schlichtmann (vorn links), beide Geschäftsleitung, vom Unternehmen Hallenbau Schlichtmann in Heek mit einigen Mitarbeitenden.

### Wichtige Finanzierungsregeln

- Das Anlagevermögen (Grundstück, Gebäude, Maschinen, Werkzeuge, Einrichtungsgegenstände, Fahrzeuge usw.) sollte vorwiegend mit Eigenkapital und langfristigen Krediten finanziert werden. Auch ein Teil des Umlaufvermögens (z. B. ein eiserner Bestand an Vorräten) lässt sich in die langfristige Finanzplanung einbeziehen.
- Die Laufzeit der Darlehen sollte höchstens der Nutzungsdauer der finanzierten Investitionen entsprechen.
- Achten Sie stets darauf, dass Sie zu jeder Zeit Ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen können, und dass die dafür notwendige Liquidität immer gegeben ist.

## FÖRDERMÖGLICHKEITEN

---

**Die Finanzierung der Existenzgründung durch Betriebsneugründung, Übernahme eines Handwerksbetriebes oder auch Beteiligung an einem Betrieb wird vom Staat in Form öffentlicher Förderdarlehen unterstützt. Neben einem Zinsvorteil bieten diese Darlehen für Sie weitere Vorzüge wie tilgungsfreie Anlaufjahre. Als Anreiz für die Kreditinstitute, Darlehen aus diesen Förderprogrammen zu vergeben, gewährt die Förderbank Ihrer Hausbank bei einigen Programmen eine anteilige Risikoentlastung für den Fall, dass der Kredit ausfallen sollte (Stichwort „Haftungsfreistellung“).**

Diese Darlehen werden bei Banken oder Sparkassen beantragt („Hausbankprinzip“). Die Kreditinstitute refinanzieren die von ihnen ausgereichten Mittel bei öffentlichen Förderbanken. Die wichtigsten Institute sind auf Landesebene die NRW.BANK ([www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)) und auf Bundesebene die KfW Bankengruppe ([www.kfw.de](http://www.kfw.de)). Übrigens: Haftungsfreistellung bedeutet nicht, dass Sie, wenn Sie einen Kredit aufnehmen, von der Haftung für den Kredit befreit sind. Haftungsfreistellung ist eine Vereinbarung zwischen Förderbank und Hausbank. Die Hausbank wird teilweise von ihrer Haftung für den an Sie durchgeleiteten Förderkredit gegenüber der Förderbank befreit. Dadurch sinkt das Risiko der Hausbank bei der Kreditvergabe und sie ist dadurch möglicherweise eher bereit, ein entsprechendes Engagement einzugehen.

Bei fehlenden oder nicht ausreichenden Sicherheiten kann Sie darüber hinaus die Bürgschaftsbank NRW ([www.bb-nrw.de](http://www.bb-nrw.de)) durch eine Bürgschaft bei der Kreditgewährung unterstützen.

Zu beachten ist, dass diese Mittel noch vor Investitionsbeginn beantragt werden müssen. Auf die Gewährung der staatlichen Finanzierungshilfen besteht kein Rechtsanspruch. Die Gründerin bzw. der Gründer muss nachweisen, dass das Vorhaben eine dauerhafte und tragfähige Existenz bietet. Dies geschieht am besten durch die Vorlage eines aussagekräftigen Businessplans.

Neben den Förderdarlehen gibt es Förderprogramme in Form von Zuschüssen, durch die das Beratungshonorar für freiberufliche Unternehmensberatungen, die eine Unternehmerin oder einen Unternehmer in der Gründungs oder Übernahmephase fachlich begleiten und coachen, teilfinanziert werden kann.

Wer sich in NRW erstmals im Handwerk selbstständig macht und im Besitz des Meisterbriefes im Handwerk ist, kann die Meistergründungsprämie NRW beantragen. Bei der Meistergründungsprämie handelt es sich um einen bedingt rückzahlbaren Zuschuss. Dies bedeutet, dass der Zuschuss nicht zurückgezahlt werden muss, wenn ein genau definiertes Arbeitsplatzziel erfüllt wird. Die jeweils aktuellen Richtlinien, Höhen und Bedingungen können Sie bei Ihrer Handwerkskammer erfragen.

Eine Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus kann unter bestimmten Voraussetzungen durch die Agentur für Arbeit in Form eines „Gründungszuschusses“ gefördert werden. Auch die gesetzliche Rentenversicherung kann einen Gründungszuschuss bei Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit im Rahmen von „Leistungen zur Teilhabe am Arbeitsleben“ im Zusammenhang mit beruflichen Rehabilitationsmaßnahmen gewähren.

Des Weiteren gibt es unter Umständen Förderungen oder Investitionszuschüsse der Landkreise, Städte oder Gemeinden.

Informieren Sie sich über die Fördermöglichkeiten Ihres Gründungs-, Übernahme- oder Beteiligungsvorhabens bei Ihrer Handwerkskammer.

## PERSÖNLICHE UND BETRIEBLICHE ABSICHERUNG

---

**Bevor Sie sich ganz auf die betrieblichen Aufgaben konzentrieren, sollte Ihr persönlicher Vorsorge-Rahmenplan stehen. Für die Absicherung von Risiken im privaten wie im betrieblichen Bereich sind Sie als Unternehmerin oder Unternehmer selbst verantwortlich. Es gilt: Es gibt keine Patentrezepte, jeder Fall ist individuell zu lösen. Lassen Sie sich von Versicherungsfachleuten Ihres Vertrauens beraten, wie Sie Ihr persönliches und betriebliches Vorsorgekonzept gestalten.**

### Ihre betrieblichen Risiken

Bei den Betriebsversicherungen sollten Sie zunächst prüfen, welche Risiken wirklich versicherungswürdig sind.

#### Betriebshaftpflichtversicherung

Auch wenn sie nicht tatsächlich „Pflicht“ ist, wie der Name vermuten lassen könnte, gilt: Jeder Betrieb sollte eine derartige Versicherung haben! Sie tritt ein, wenn Sie oder auch Ihre Angestellten „fremden Dritten“ in Ausübung der betrieblichen Tätigkeit Schäden an Leib und Leben, Sachen oder Vermögen zufügen und entsprechende Schadenersatzansprüche an Sie gestellt werden. „Fremde Dritte“ können Kundinnen und Kunden, Besucherinnen und Besucher Ihres Betriebs oder jede x-beliebige andere Person sein. Wichtig dabei ist, dass die Versicherungssummen zu Ihrem Handwerk passen. Manche Versicherungsunternehmen bieten berufsspezifische Deckungskonzepte an. Die Prämien richten sich meist nach der Lohnsumme oder werden nach Personal oder anhand von Umsatzklassen berechnet. Klären Sie daher immer, welche die günstigere Alternative ist. Eine Betriebshaftpflichtversicherung bewahrt Sie nicht vor Haftungsansprüchen aufgrund mangelhafter oder nicht erbrachter Erfüllungsleistungen. Beachten Sie bitte, dass Sie Umweltschäden, Bearbeitungsschäden, Folgeschäden, Allmählichkeitsschäden und Produkthaftungsschäden regelmäßig gesondert versichern müssen.

#### Sonstige Sachversicherungen

Sie können Ihr Betriebsgebäude durch eine Gebäudeversicherung und Ihr wertvolles Betriebsinventar durch eine Geschäftsinhaltsversicherung schützen. Hier können Sie – je nach Bedarf – die Risiken Feuer, Einbruch/Diebstahl, Vandalismus, Leitungswasser, Glas und Sturm bis hin zu sogenannten Elementarschäden (z. B. Hochwasser) in Ihre Police miteinschließen. Der Geschäftsschaden aus einer Betriebsunterbrechung ist als Zusatz versicherbar. Die Gebäude- sowie auch die Geschäftsinhaltsversicherung können als sogenannte Neuwertversicherungen abgeschlossen werden. Sie erhalten dann bei einem Schaden nicht den Zeitwert ersetzt, sondern den Neuwert, um die Ersatzinvestitionen auch realisieren zu können.



## Ihre private Sicherheit

### Krankheit

Seit 2009 besteht die allgemeine Krankenversicherungspflicht. Selbstständige haben die Möglichkeit, sich entweder freiwillig gesetzlich oder privat zu versichern. Achten Sie darauf, dass Ihre Krankenversicherung eine bedarfsgerechte Absicherung des Entgeltausfalles bei Krankheit, z. B. durch Kranken(tage)- geld, beinhaltet.

### Berufsunfähigkeit

Schon in jungen Jahren berufsunfähig zu werden ist zwar statistisch gesehen weniger wahrscheinlich, hat aber umso fatalere monetäre Folgen, da Sie um die Möglichkeit gebracht werden, sich den Lebensunterhalt zu verdienen, geschweige denn ein eigenes Vermögen zu erarbeiten. Sichern Sie sich deshalb so früh wie möglich mit einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) ab, die Ihnen im Fall der Berufsunfähigkeit eine auskömmliche monatliche Rente garantiert. Da diese private Rentenzahlung in der Regel nur bis zum Rentenalter läuft, muss die Berufsunfähigkeitsabsicherung mit der Altersversorgung abgestimmt sein.

Auch die gesetzliche Rentenversicherung (GRV) bietet einen Schutz gegen verminderte Erwerbsfähigkeit oder Erwerbsunfähigkeit. Nicht unwichtig zu wissen ist auch, dass die GRV eine Hinterbliebenenrente und Leistungen im Rahmen der medizinischen und beruflichen Rehabilitation bietet. Wenn Sie also, wie im Folgenden noch dargestellt, vor der Entscheidung stehen, ob Sie die GRV aufkündigen sollen oder nicht, sollte das bei Ihrer Entscheidung berücksichtigt werden.

### Unfall

Ein auch wichtiger Baustein im Gefüge Ihrer privaten Absicherung ist eine Unfallversicherung (UV). Möglichkeiten, sich zu versichern, bestehen bei Ihrer Berufsgenossenschaft (gesetzl. UV) oder einer privaten Versicherung. Erkundigen Sie sich aber vorab, ob Sie nicht ohnehin zu einer der wenigen Berufsgruppen gehören (z. B. Friseur, Fotografen, Herren- und Damenschneider), für die bei der Berufsgenossenschaft eine Versicherungspflicht für Unternehmerinnen und Unternehmer besteht.

Die Berufsgenossenschaft leistet bei Gesundheitsschäden infolge eines Arbeits- oder Wegeunfalls oder einer Berufskrankheit. Sie übernimmt die Kosten der medizinischen, beruflichen und sozialen Rehabilitation und zahlt im Invaliditätsfall eine Rente, deren Höhe sich am Schweregrad der Invalidität bemisst. Aber: Der berufsgenossenschaftliche Versicherungsschutz erstreckt sich nur auf Ihre gewerblich- betriebliche Tätigkeit, schützt Sie aber nicht, wenn der Gesundheitsschaden in Ihrer Freizeit, im Urlaub oder beim Sport eintritt.

Alternativ oder ergänzend zur gesetzlichen UV können die genannten Unfallrisiken je nach Vertragsgestaltung mehr oder weniger auch durch eine private Unfallversicherung abgedeckt werden, wobei hier eine Abgrenzung zwischen Beruf und Freizeit nicht vorgenommen wird. Aber: Eine private Unfallversicherung versichert ausschließlich unfallbedingte, nicht aber krankheitsbedingte Invalidität. Sie ist keine Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung.

### Altersvorsorge

Handwerkerinnen und Handwerker, die sich in zulassungsfreien (Anlage B1 HwO) und handwerksähnlichen Berufen (Anlage B2 HwO) selbstständig machen, können wählen, ob sie in der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) weiterhin versichert sein wollen oder nicht. Im Bereich der zulassungspflichtigen Handwerke (Anlage A HwO) müssen Selbstständige allerdings mindestens 216 Monatsbeiträge in die GRV eingezahlt haben, bevor sie einen Antrag auf Befreiung stellen können. Das gilt für Einzelunternehmerinnen und -unternehmer wie für Gesellschafterinnen und Gesellschafter von Personengesellschaften, die die Eintragungsvoraussetzungen in Anlage A HwO in ihrer Person erfüllen. Die gesetzliche Rente bildet das Fundament für die eigene Altersversorgung. Die Entwicklung der Altersstruktur in unserer Gesellschaft und die Unsicherheit in Bezug auf deren Auswirkungen auf das gesetzliche Rentensystem machen es gerade für junge Menschen unumgänglich, sich eigenverantwortlich eine zusätzliche private Altersversorgung aufzubauen und damit möglichst frühzeitig zu beginnen.

Aufgrund der Komplexität des Themas und der Tragweite Ihrer Entscheidung empfehlen wir Ihnen eine Beratung durch die Handwerkskammer oder die Deutsche Rentenversicherung. Die Grundzüge sind:

#### Anlage A der HwO – zulassungspflichtige Handwerke

|   |  |
|---|--|
| Einzelunternehmen                           | Versicherungspflicht für Sie als Inhaberin oder Inhaber, wenn Sie die Voraussetzungen zur Eintragung in die Handwerksrolle erfüllen* |
| Personengesellschaften                      | Versicherungspflicht für alle Gesellschafterinnen und Gesellschafter, die die Eintragungsvoraussetzungen erfüllen                    |
| Kapitalgesellschaften                       | Differenzierung nach dem Gesellschaftsverhältnis (Beispiel: keine Versicherungspflicht bei geschäftsführendem Alleingesellschafter)  |
| Monatlicher Gewinn < Geringfügigkeitsgrenze | keine Versicherungspflicht (Befreiungsantrag möglich)  |

#### Anlage B1 und B2 der HwO – zulassungsfreie Handwerke und handwerksähnliches Gewerbe

|           |   |
|-----------|---|
| Anlage B1 | keine Versicherungspflicht bei Eintragung ab dem 01.01.2004 |
| Anlage B2 | keine Versicherungspflicht                                  |

\* Sonst Beschäftigung einer qualifizierten Betriebsleitung handwerksrechtlich erforderlich

## Arbeitslosigkeit

Sie haben in den ersten drei Monaten nach Aufnahme Ihrer selbstständigen Tätigkeit die Möglichkeit, sich bei der Agentur für Arbeit freiwillig gegen das Risiko der Arbeitslosigkeit zu versichern, indem Sie weiterhin Beiträge in die gesetzliche Arbeitslosenversicherung leisten. Das bedeutet, dass Sie sich wieder arbeitssuchend melden und Leistungen von der Agentur für Arbeit beziehen können, sollte Ihre Existenzgründung scheitern.

Die Voraussetzungen für das Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag, so die offizielle Bezeichnung, sind, dass Sie innerhalb der letzten 30 Monate mindestens 12 Monate in einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis gestanden oder unmittelbar vor Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit eine Entgeltersatzleistung des Sozialgesetzbuches III (z. B. Arbeitslosengeld I) bezogen haben und zukünftig Ihre selbstständige Tätigkeit mindestens 15 Stunden wöchentlich ausüben werden.

Gründerinnen und Gründer zahlen im Jahr der Gründung und im Folgejahr nur den halben Beitrag.

## ANMELDUNGEN

---

**Die Gründungsformalitäten sollten Sie erst dann angehen, wenn Sie den Gründungstermin festlegen können, alle wichtigen Fragen geklärt sind und die Finanzierung steht. Die Handwerkskammern informieren Sie, wo Sie Ihren Betrieb anmelden müssen.**

### Handwerkskammer

Sie dürfen Ihr Handwerk nur dann als stehendes Gewerbe betreiben, wenn Sie die Eröffnung des Betriebes der Handwerkskammer anzeigen und Ihre geplante Tätigkeit in die Handwerksrolle oder das entsprechende Verzeichnis eintragen lassen. Bitte klären Sie deshalb schon zu Beginn Ihrer Überlegungen die handwerksrechtlichen Voraussetzungen für das geplante Vorhaben.

### Gewerbeamt

Jedes Gewerbe muss beim für den Betriebssitz zuständigen Gewerbeamt angemeldet werden. Dieses wird dann weitere Behörden informieren, u. a. das Finanzamt, Berufsgenossenschaften, Handwerkskammer und Industrie- und Handelskammer. Warten Sie aber nicht unbedingt ab, bis Sie von diesen Institutionen angeschrieben werden. Es geht schneller und ist sicherer, wenn Sie direkt Kontakt aufnehmen und sich anmelden.

### Handelsregister

Wie im Kapitel „Schritte in die Selbstständigkeit“ unter Punkt „Namensgebung“ schon ausführlich erläutert, müssen Einzelunternehmerinnen und -unternehmer und Gesellschaften bürgerlichen Rechts, deren Geschäftsumfang, Umsatzhöhe und Vermögen vergleichsweise gering sind, nicht im Handelsregister eintragen werden, können dies aber freiwillig tun. Erst wenn der Betrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, ist eine Eintragung notwendig. KG und OHG müssen zwingend im Handelsregister eingetragen werden, Unternehmen der Rechtsformen GmbH und Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) erlangen ihre Rechtsfähigkeit und insbesondere die Haftungsbeschränkung erst durch die Eintragung. Die Eintragung erfolgt über ein Notariat.

### Finanzamt

In der Abgabenordnung ist geregelt, dass Steuerpflichtige dem zuständigen Finanzamt innerhalb eines Monats nach Eröffnung eines land- und forstwirtschaftlichen oder gewerblichen Betriebes oder Aufnahme einer freiberuflichen Tätigkeit weitere Auskünfte über die für die Besteuerung erheblichen rechtlichen und tatsächlichen Verhältnisse erteilen müssen. Dies erfolgt mithilfe des „Fragebogens zur steuerlichen Erfassung“, den Sie unaufgefordert und grundsätzlich elektronisch über das Dienstleistungsportal der Steuerverwaltung „ELSTER – Ihr Online-Finanzamt“ an Ihr zuständiges Finanzamt übermitteln müssen. Erst wenn der ausgefüllte Fragebogen zusammen mit den erforderlichen Unterlagen beim Finanzamt vorliegt, wird Ihnen Ihre betriebliche Steuernummer zugeteilt, die Sie für die ordnungsgemäße Rechnungsstellung zwingend benötigen.

In diesem Fragebogen zur steuerlichen Erfassung machen Sie – neben der Beantwortung allgemeiner Fragen – Angaben hinsichtlich des zu erwartenden Gewinns und Umsatzes.

Auf Grundlage Ihrer Gewinnprognose wird die Höhe Ihrer vierteljährlichen Einkommen- und Gewerbesteuvorauszahlungen festgelegt. Ihre Umsatzschätzung ist maßgeblich für die Beurteilung, ob Sie die sogenannte Kleinunternehmerregelung in Anspruch nehmen können (siehe hierzu unseren Leitfaden „Existenzgründung im Nebenerwerb“) und ob Sie, was seit dem Steuerjahr 2021 möglich ist, im Falle, dass die Kleinunternehmerregelung für Sie nicht infrage kommt, Ihre Umsatzsteuervoranmeldungen anstatt monatlich vierteljährlich abgeben können. Zur Erklärung: Wenn Sie bei der Gründung von Beginn an zur Umsatzsteuer optieren, müssen Sie gemäß Umsatzsteuergesetz im Gründungs- und im darauffolgenden Kalenderjahr normalerweise eine monatliche Umsatzsteuervoranmeldung abgeben. Diese generelle Verpflichtung wird durch das am 01.01.2020 in Kraft getretene Dritte Bürokratieentlastungsgesetz (BEG III) für die Steuerjahre 2021 bis 2026 ausgesetzt. In diesem Zeitraum können Sie Ihre Umsatzsteuervoranmeldung vierteljährlich abgeben, allerdings nur, wenn die Jahres-Umsatzsteuer 7.500 EUR nicht übersteigt.

Um Fehler und daraus resultierende steuerliche Nachteile zu vermeiden, sollten Sie diesen Fragebogen am besten in Abstimmung mit Ihrer Steuerberatung ausfüllen.

## Berufsgenossenschaften

Als Unternehmerin und Unternehmer gehören Sie kraft Gesetz der zuständigen Berufsgenossenschaft (BG) an – auch wenn Sie niemanden beschäftigen. Deshalb sind Sie verpflichtet, die Gründung Ihres Unternehmens binnen einer Woche nach tatsächlichem Betriebsbeginn der BG anzuzeigen. Wenn Sie unsicher sind, welche BG für Sie zuständig ist, erkundigen Sie sich bei der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV): [www.dguv.de](http://www.dguv.de)

## Tarifliche Sozialkassen

In bestimmten Wirtschaftszweigen besteht aufgrund jeweils allgemein verbindlicher Tarifverträge für alle Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber die Verpflichtung, an Sozialkassenverfahren teilzunehmen. Zu diesen Wirtschaftszweigen gehören z. B. das Baugewerbe und die Gewerbe der Dachdecker, Maler und Lackierer, Gerüstbauer, Schornsteinfeger oder Steinmetze und Steinbildhauer. Klären Sie unbedingt ab, ob für Ihr Unternehmen eine Pflichtmitgliedschaft besteht. Nur so können Sie hohe Beitragsnachforderungen ausschließen. Die Prüfung erfolgt individuell durch die jeweilige Beitrags-Einzugsstelle.

## Agentur für Arbeit

Sobald Sie zum ersten Mal Personen beschäftigen, ob zur Mitarbeit, Ausbildung oder als Minijob, benötigen Sie eine Betriebsnummer von der Agentur für Arbeit. Den Antrag können Sie online beim Betriebsnummern-Service der Bundesagentur für Arbeit stellen ([www.arbeitsagentur.de/unternehmen/betriebsnummern-service](http://www.arbeitsagentur.de/unternehmen/betriebsnummern-service)). Die Betriebsnummer wird für die Meldung zur Sozialversicherung benötigt.

## Branchenspezifische Versorger

In verschiedenen Branchen kommen weitere Anmeldungen auf Gründende zu. Beispielsweise bei den örtlichen Strom- und Gasversorgern, die eigene Installateurverzeichnisse führen, oder bei der Präqualifizierungsstelle in den Gesundheitshandwerken zur Abrechnung mit den Krankenkassen.





## CHECKLISTE ZUR VORBEREITUNG

---

Diese Checkliste soll Ihnen helfen, an die wichtigsten Aspekte bezüglich Ihrer Vorsorge sowie Ihres Unternehmens zu denken.

Bild: Friseurmeisterin Nina Nolepa (3. von links) vom gleichnamigen Unternehmen in Marl mit einem Teil ihres Teams.

# FAHRPLAN IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

## Schritt für Schritt zum Ziel (1/2)

|                                   | erledigen<br>bis | erledigt | Anmerkungen |
|-----------------------------------|------------------|----------|-------------|
| <b>Gründungskonzept</b>           |                  |          |             |
| Erstellung Konzept                |                  |          |             |
| Sonstige Unterlagen               |                  |          |             |
| <b>Beratung (bei Bedarf)</b>      |                  |          |             |
| Steuerberatung                    |                  |          |             |
| Unternehmensberatung              |                  |          |             |
| anwaltliche/notarielle Beratung   |                  |          |             |
| <b>Finanzierung, Förderung</b>    |                  |          |             |
| Finanzierung (öffentliche Mittel) |                  |          |             |
| Meistergründungsprämie            |                  |          |             |
| Förderung der Agentur für Arbeit  |                  |          |             |
| <b>Verträge</b>                   |                  |          |             |
| Kaufverträge                      |                  |          |             |
| Miet- und Pachtverträge           |                  |          |             |
| Gesellschaftsvertrag              |                  |          |             |
| Arbeitsverträge                   |                  |          |             |
| Ehegattenarbeitsvertrag           |                  |          |             |
| Darlehnsverträge                  |                  |          |             |
| Sonstige Verträge                 |                  |          |             |



### TIPP:

Erst Finanzierung und Förderung sicherstellen, dann Verträge unterzeichnen oder Käufe tätigen!



### TIPP:

Nutzen Sie die Hilfe der Betriebsberatung der Handwerkskammer Münster!

► [hwk-muenster.de/de/existenzgruendung/ansprechpartner](http://hwk-muenster.de/de/existenzgruendung/ansprechpartner)



## Schritt für Schritt zum Ziel (2/2)

|   | erledigen bis | erledigt | Anmerkungen |
|---|---------------|----------|-------------|
| <b>Versicherungen</b>   |               |          |             |
| <b>BETRIEBLICH</b>  |               |          |             |
| Betriebshaftpflicht   |               |          |             |
| Inventarversicherung  |               |          |             |
| Gebäudeversicherung   |               |          |             |
| Betriebsunterbrechungsversicherung  |               |          |             |
| <b>PRIVAT</b>   |               |          |             |
| Gesetzliche/private Krankenversicherung                                     |               |          |             |
| Handwerkerpflichtversicherung   |               |          |             |
| Altersvorsorge, Lebensversicherung  |               |          |             |
| Berufsunfähigkeitsversicherung  |               |          |             |
| Berufsgenossenschaft, Unfallversicherung                                    |               |          |             |
| Arbeitslosenversicherung  |               |          |             |
| <b>Unterlagen für Bankgespräche</b>   |               |          |             |
| Konzept   |               |          |             |
| Verträge/Entwürfe (Kauf-, Miet-, Gesellschaftsvertrag)                      |               |          |             |
| Selbstauskunft, Einkommensteuer-Bescheid                                    |               |          |             |
| Vermögensaufstellung  |               |          |             |
| Nachweis Eigenkapital   |               |          |             |
| Bei Firmenübernahmen: Bilanzen, aktuelle Betriebswirtschaftliche Auswertung |               |          |             |

**TIPP:**

Wie Sie entsprechende Risiken absichern können, lesen Sie in unserem Leitfaden „Versicherungen und Vorsorge im Handwerk“.

▶ [hwk-muenster.de/de/existenzgruendung/versicherungen-und-vorsorge](http://hwk-muenster.de/de/existenzgruendung/versicherungen-und-vorsorge)



## Maßnahmen bis zur Geschäftseröffnung

|   | erledigen bis | erledigt | Anmerkungen |
|---|---------------|----------|-------------|
| <b>Mittelfristige Maßnahmen</b>         |               |          |             |
| Erstellung Konzept                      |               |          |             |
| Sonstige Unterlagen                     |               |          |             |
| Finanzierung klären                     |               |          |             |
| Förderanträge stellen                   |               |          |             |
| Bestehendes Arbeitsverhältnis kündigen  |               |          |             |
| Technische Ausstattung besorgen         |               |          |             |
| Räumlichkeiten vorbereiten              |               |          |             |
| Personal suchen                         |               |          |             |
| Auswahl Branchensoftware                |               |          |             |
| Verträge vorbereiten                    |               |          |             |
| Analyse Versicherungen                  |               |          |             |
| <b>Kurzfristige Maßnahmen</b>           |               |          |             |
| Eröffnungswerbung                       |               |          |             |
| Kontoeröffnung                          |               |          |             |
| Druck der Geschäftspapiere              |               |          |             |
| Anfertigung Schilder, Stempel           |               |          |             |
| Anmeldeformalitäten                     |               |          |             |
| Telefon, Telefax                        |               |          |             |
| E-Mail, Internet                        |               |          |             |
| Waren- und Materialbeschaffung          |               |          |             |
| Einrichtung Buchführung                 |               |          |             |
| Einladung zur Geschäftseröffnung        |               |          |             |
| <b>Anmeldeformalitäten</b>              |               |          |             |
| Handwerkskammer                         |               |          |             |
| Gewerbeanmeldung (Gemeinde)             |               |          |             |
| Berufsgenossenschaft                    |               |          |             |
| Finanzamt (Steuernummer)                |               |          |             |
| Arbeitsagentur (Betriebsnummer)         |               |          |             |
| Krankenkasse (Anmeldung Personal)       |               |          |             |
| Amtsgericht (Handelsregistereintragung) |               |          |             |
| Energieversorgungsunternehmen           |               |          |             |
| Logistik/Kommunikation/Post/Telefon     |               |          |             |
| Verbandsmitgliedschaft, Innung          |               |          |             |



### TIPP:

Zahlreiche Gründungsformalitäten können auch online erfolgen. Wirtschafts-Service-Portal.NRW

▶ [service.wirtschaft.nrw](http://service.wirtschaft.nrw)



Bild (von links): Klemens Pleßner und Lukas Harwerth von der Zimmerei Plessner in Telgte.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

**Dank gebührt der Arbeitsgemeinschaft der bayerischen Handwerkskammern, auf deren Existenzgründungsbroschüre diese Informationsschrift basiert und bei der die Urheberrechte der wesentlichen Inhalte liegen.**

**Herausgegeben von:**

Handwerkskammer Münster  
Bismarckallee 1  
48151 Münster  
info@hwk-muenster.de  
hwk-muenster.de

**Ansprechpartnerin**

Britta Schulz

**Redaktion**

Leitung:  
Franz Knödlseher,  
Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz

**Redakteure**

- Peter Badmann, Handwerkskammer für München und Oberbayern
- Kilian Biechele, Handwerkskammer für Schwaben
- Dirk Haid, Handwerkskammer für Oberfranken
- Thomas Hoffmann, Handwerkskammer für Mittelfranken
- Björn Salg, Handwerkskammer für Unterfranken

Die Erweiterung und Anpassung der Broschüre an regionale Belange erfolgte mit größter Sorgfalt, dennoch besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit. Eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit wird nicht übernommen. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist lediglich mit der Genehmigung der Herausgeber gestattet.



**Handwerkskammer Münster (HWK)**

Bismarckallee 1, 48151 Münster  
Postfach 3480, 48019 Münster

T 0251 5203-0, F 0251 5203-106  
info@hwk-muenster.de  
hwk-muenster.de



**Handwerkskammer Münster in der Emscher-Lippe-Region**

Vom-Stein-Straße 34, 45894 Gelsenkirchen-Buer

T 0209 38077-0, F 0209 38077-99