

handwerk. magazin

www.handwerk-magazin.de

Anleitung:

10 Schritte zur **FIRMENGRÜNDUNG**

Autorin: **Kerstin Meier** handwerk magazin

IMMER AUF DER SICHEREN SEITE



Von unserer Fachredaktion geprüft. Die Inhalte dieses Downloads sind nach bestem Wissen und gründlicher Recherche entstanden. Für eventuell enthaltene Fehler übernehmen jedoch Autor/in, Chefredakteur sowie die Holzmann Medien GmbH & Co. KG keine rechtliche Verantwortung.

Anleitung **FIRMENGRÜNDUNG**

Was ist wann zu erledigen? Start-up-Unternehmer zu sein ist zwar absolut angesagt, mit dem damit verbundenen coolen Image haben die lästigen To-Do's leider jedoch sehr wenig zu tun. Erschwerend kommt hinzu, dass scheinbar alles gleichzeitig erledigt werden muss, was das sowie so vorhandene Stresslevel zusätzlich steigert. Damit Sie im Bürokratiedschungel den Überblick behalten und nichts Wichtiges vergessen, haben wir die entscheidenden Gründungsschritte für Sie zusammengestellt.

1. SCHRITT: PERSÖNLICHKEIT PRÜFEN

Ein starker Wille kann zwar manchmal Berge versetzen, reicht aber für eine erfolgreiche Gründung keinesfalls aus. Hinterfragen Sie selbstkritisch, ob Sie auch wirklich das Zeug zum Unternehmer haben. Dabei geht es nicht nur um berufliche Qualifikationen und Kenntnisse, sondern vor allem um die persönliche Kompetenz: Übernehmen Sie gerne Verantwortung? Haben Sie Spaß daran, Entscheidungen zu treffen und Dinge voranzutreiben? Bereitet Ihnen der Umgang mit Geschäftspartnern, Kunden und Mitarbeitern wirklich Freude? Sind Sie bereit, einen hohen zeitlichen Einsatz zu leisten? Wer unsicher ist, sollte seine Eignung mithilfe eines Test überprüfen.

2. SCHRITT: UMFELD VORBEREITEN

Ohne die Unterstützung von Freunden und Familie sind die ersten Monate fast nicht zu packen. Besprechen Sie mit den Menschen, die Ihnen wichtig sind, Ihr Vorhaben, und stellen Sie sicher, dass diese in kritischen Situationen hinter Ihnen stehen.

3. SCHRITT: IDEE ENTWICKELN

Was will ich wem anbieten? Um bestehenden Konkurrenten Marktanteile abzujagen, müssen Sie sich von Ihren Mitbewerbern unterscheiden. Je genauer Sie die Vorteile des geplanten Angebots definieren, desto größer sind die Erfolgchancen nicht nur bei den Kunden, sondern auch bei den Geldgebern.

4. SCHRITT: INFORMATIONEN SAMMELN

Horten Sie nicht wahllos Papierberge und pdf-Dateien, sondern suchen Sie sich für jeden Schritt gezielt die wesentlichen Informationen für Ihr Vorhaben und Ihre Branche zusammen. Ideal für den ersten Überblick sind Gründerseminare, die von den Handwerkskammern angeboten werden.

5. SCHRITT: BERATEN LASSEN

Sie haben Ihr Konzept bereits formuliert? Dann wird es Zeit für einen Termin beim Gründungsberater. Dieser prüft Plausibilität und Marktchancen, erklärt Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten und das weitere Vorgehen. Je genauer Sie sich auf dieses erste, bei den Handwerkskammern kostenfreie Gespräch vorbereiten, desto stärker profitieren Sie davon.

6. SCHRITT: BUSINESSPLAN ERSTELLEN

Jetzt zeigt sich, ob das Konzept auch wirklich Aussicht auf wirtschaftlichen Erfolg hat. Der Plan dient nicht nur dazu, Banken und Berater zu überzeugen, sondern verhilft auch Ihrer Gründungsidee zu einer klaren Struktur und einem konkreten Maßnahmenplan. Auch nach der Gründung ist er für Ihre betriebliche Praxis ein wertvolles Controlling-Instrument.

Anleitung **FIRMENGRÜNDUNG**

7. SCHRITT: FINANZIERUNG REGELN

Bevor Sie irgendwelche Dinge festklopfen oder gar einen Mietvertrag unterschreiben: Klären Sie erst die Finanzierung. Denn sonst verbauen Sie sich möglicherweise den Zugang zu öffentlichen Fördermitteln. Vereinbaren Sie mit Ihrer gewünschten Hausbank einen Beratungstermin, und tragen Sie Ihre Idee mithilfe des Business-Plans überzeugt und selbstbewusst vor. Lehnt die Bank ab oder unterbreitet kein gutes Angebot, sprechen Sie ruhig auch bei anderen Instituten vor.

8. SCHRITT: FORMALIEN KLÄREN

Von der Gewerbeanmeldung über den Eintrag bei der Kammer bis hin zur Meldung an Berufsgenossenschaft und Rentenversicherung – planen Sie für den Behördenmarathon genug Zeit ein. Fast alle Handwerkskammern bieten inzwischen in ihren One-Stop-Shops die Abwicklung aller Formalitäten in einem Arbeitsgang an.

9. SCHRITT: VERSICHERUNGEN ABSCHLIESSEN

Auch wenn Sie sparen müssen, sichern Sie sich und Ihren Betrieb gegen die wichtigsten Risiken ab. Bei den persönlichen Versicherungen gehören eine Kranken- sowie eine Berufsunfähigkeitsversicherung zum absoluten Pflichtprogramm, bei besonders gefahrgeneigten Tätigkeiten (Beispiel: Gerüstbau oder Dachdecker) empfiehlt sich zudem eine private Unfallversicherung. Wichtig in dem Zusammenhang: Nicht überall ist der Unternehmer bei der Berufsgenossenschaft automatisch mit versichert, klären Sie das auf jeden Fall ab. Bei den betrieblichen Versicherungen steht die Betriebshaftpflicht ganz oben auf der Pflichtenliste, zwei Drittel der Unternehmer verfügen zudem über eine betriebliche Gebäudeversicherung.

10. SCHRITT: ERÖFFNUNG PLANEN

Jetzt kommt das Schönste für engagierte Gründer: Endlich dürfen Sie Ihr Angebot der Öffentlichkeit vorstellen. Wie Sie das am besten tun, hängt davon ab, welche Zielgruppen Sie genau im Visier haben. Große Partys mit Freibier und Würstchen sind zwar nach wie vor beliebt, sprechen aber eher die Masse an. Je spezieller die Zielgruppe, desto ausgewählter sollte auch das Eröffnungs-Event ausfallen. Je nach Geschäftskonzept (online, offline oder beides) können Sie die Eröffnung auch in die virtuelle Welt verlegen und per Social-Media-Kampagne ankündigen. Achten Sie online von Beginn an darauf, von potentiellen Interessenten das Einverständnis für eine spätere Kontaktaufnahme zu erhalten. Liegt eine solche Permission nicht vor, sind Mailaktionen an Privatkunden später rechtlich nicht möglich.