



GründerZeiten 02

Information und Beratung



INHALT

- 2 Informationen vor der Gründung
- 3 Informationen nach der Gründung
- 4 Die wichtigsten Kennzahlen für Ihr Unternehmen
- 5 Ermitteln Sie Ihren Beratungsbedarf
- 6 Beratungsanbieter
- 8 Initiativen, Wettbewerbe, Preise
- 9 Weiterbildung
- 10 Förderung
- 11 BMWi-eTrainings
- 12 Print- und Online-Informationen
- 12 Impressum

Fragen kostet (oft) nichts

Wer ein Unternehmen planen, aufbauen und erhalten will, braucht dafür ein festes Informations- und Know-how-Fundament:

Dabei geht es zunächst um allgemeine Informationen zu potenziellen Kunden, Konkurrenten, zu der Entwicklung der Branche, den dort üblichen Kosten, Preisen, Umsätzen und dergleichen mehr. Für solche Informationen gibt es eine ganze Reihe leicht zugänglicher Quellen, die man als Gründerin oder Gründer unbedingt „anzapfen“ sollte.

Was haben diese Informationen zu potenziellen Kunden, Konkurrenten oder den Preisen in meiner Branche mit mir zu tun? Diese und weitere Fragen rund um ein konkretes Gründungsvorhaben lassen sich in individuellen Beratungen beantworten. Ziel solcher

Beratungen ist – kurz gesagt – zu verstehen, wie man Informationen für sein Gründungsvorhaben nutzbar macht und wie genau man es dann in die Tat umsetzt.

Ein wichtiges Ergebnis von Beratungen kann auch sein, Wissenslücken und Know-how-Defizite zu entdecken oder darauf aufmerksam gemacht zu werden. Wissenslücken oder Defizite kann man durch Aus- und Weiterbildungen ausgleichen.

Problem: Know-how-Defizite

Fehlende Informationen und unzureichendes Know-how gehören nach wie vor zu den häufigsten Pleiteursachen von neu gegründeten Unternehmen. So stellt der Deutsche Industrie- und

Handelskammertag in seinem jährlichen Gründerreport regelmäßig fest, dass die meisten Gründer unzureichend vorbereitet an den Start gehen. Etwa die Hälfte hat Defizite beim kaufmännischen Wissen: Preiskalkulation, Kostenrechnung, betriebswirtschaftliche Planrechnungen usw. Viele Gründerinnen und Gründer können nicht schlüssig erklären, was ihre Geschäftsidee vom Angebot der Konkurrenz abhebt (Alleinstellungsmerkmal). Und oft genug ist die Finanzierung des Projekts nicht gründlich genug durchdacht.

Diese Ausgabe der GründerZeiten zeigt Ihnen, wo und wie sich wichtige Informationen besorgen und sich Know-how-Lücken stopfen lassen.

Informationen vor der Gründung



Marktinformationen

Um ein Gründungskonzept zu erarbeiten und um dieses Konzept immer wieder zu überprüfen und ggf. an Veränderungen auf dem Markt anzupassen, brauchen Sie allgemeine Marktinformationen. Gibt es an Ihrem Standort Kunden für Ihr Angebot? Gibt es Konkurrenten? Wie viele? Was genau bieten diese an? Was können Sie tun, um gegen sie zu bestehen? Unter dem Strich: Liegen Sie mit Ihrer Geschäftsidee – an Ihrem Standort – richtig?

Brancheninformationen

Zur Gründungsvorbereitung, aber auch für spätere Marketingaktivitäten sollten Sie Daten speziell über Ihre Branche nutzen. Solche Brancheninformationen zeigen Existenzgründern, ob ihre Idee überhaupt funktioniert: Gibt es das Angebot, das Sie machen wollen, schon auf dem Markt? Wird es akzeptiert? Sind die Umsätze und Gewinne, die erzielt werden, akzeptabel?

Wo gibt es Markt- und Brancheninformationen?

Industrie- und Handelskammer (IHK)

Die IHKs führen eigene Marktuntersuchungen im Kammerbezirk durch. Die Ergebnisse sind Grundlage der Beratungen durch Kammermitarbeiter. Die Adressen der IHKs finden Sie auf der Homepage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK): → www.dihk.de

Handwerkskammer (HWK)

Die Handwerkskammern halten umfangreiche Kennzahlen aus Betriebsvergleichen für eine Vielzahl von Handwerksberufen bereit. Sie untersuchen ebenfalls – viertel- oder halbjährlich – die konjunkturelle Entwicklung und die Marktsituation in ihrem Kammerbezirk. Darüber hinaus erarbeitet der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) gemeinsam mit den Handwerkskammern zweimal jährlich für das erste und das dritte Quartal

bundesweite Konjunkturberichte. Die Berichte werden durch Sonderumfragen zu aktuellen Themen ergänzt. Konjunkturberichte und Sonderumfragen sind frei erhältlich. Des Weiteren bietet der ZDH einen umfangreichen Zahlenüberblick zur Entwicklung von Betrieben, Auszubildenden sowie Beschäftigten und Umsätzen im Internet an: → www.bistech.de

Beratungs- und Informationssystem im Handwerk (BIS)

Das Beratungs- und Informationssystem im Handwerk (BIS) ist eine Informations- und Kommunikationsplattform für die Berater und die Betriebe des Handwerks. Neben umfangreichen Fachinformationen, Praxishilfen und diversen Börsen findet man hier auch Brancheninformationen zu einer ganzen Reihe von Handwerksberufen: → www.bis-handwerk.de

Verbände des Handwerks

Eine Vielzahl von Bundes- und Landesfachverbänden stellt allgemeine Marktinformationen und spezielle Brancheninformationen für die einzelnen Berufe des Handwerks zusammen. Übersicht der Verbände unter: → www.zdh.de

Kreditinstitute

Die meisten Kreditinstitute erarbeiten eigene Marktinformationen.

Sparkassen: Die Sparkassen-Finanzgruppe veröffentlicht regelmäßig ausführliche BranchenReports über die wirtschaftliche und konjunkturelle Entwicklung sowie die Zukunftsperspektiven der wichtigsten Branchen. Die BranchenReports werden in der Regel jährlich aktualisiert. Man kann sie gegen eine Schutzgebühr bei einer Sparkasse erhalten oder beim Deutschen Sparkassenverlag downloaden (kostenpflichtig). → www.dsgv.de

Volksbanken und Raiffeisenbanken:

Der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) gibt das „VR Branchen special“

heraus. Es wird vom ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München, erstellt. „VR Branchen special“ berichtet kontinuierlich und aktuell über die 160 wichtigsten Branchen der mittelständischen deutschen Wirtschaft. Halbjährlich überarbeitet erscheinen Branchenberichte aus den Wirtschaftsbereichen Dienstleistungen, Agrarwirtschaft, Bau- und Ausbaugewerbe, Einzel- und Großhandel sowie Industrie und Handwerk. Einzelberichte sind bei Volksbanken und Raiffeisenbanken erhältlich (in aller Regel kostenfrei). Weitere Informationen sowie Musterexemplare: → www.bvr.de

Export: Germany Trade and Invest

Mit der Serie „Branche Kompakt“ bietet Germany Trade and Invest ausgewählte Informationen über Märkte im Ausland. Diese Berichte stehen zurzeit für die Sektoren Bauwirtschaft, Kfz-Industrie und Kfz-Teile, Maschinen- und Anlagenbau, Chemische Industrie, Medizintechnik, Erneuerbare Energien und Recycling- und Entsorgungswirtschaft zur Verfügung. Die Berichte werden regelmäßig aktualisiert (zumeist im Jahresrhythmus) und legen den Fokus auf die Absatzchancen für deutsche Produkte und Dienstleistungen. Die einzelnen Beiträge sind kostenfrei downloadbar: → www.gtai.de

DATEV eG

Steuerberater haben über die DATEV eG Zugriff auf Kennzahlen für ca. 400 Einzelbranchen. Basis dieser Zahlensammlung sind die Buchhaltungsdaten von ca. einer Million Unternehmen, die im DATEV-Rechenzentrum gespeichert sind.

Standortcheck-Tools

Diverse Anbieter offerieren Tools, mit denen sich Standorte nach verschiedenen Kriterien suchen und bewerten lassen.

Informationen nach der Gründung



Betriebsvergleiche

Wer es ganz genau wissen will, kann sein Unternehmen mit ähnlichen Unternehmen und auch Konkurrenzbetrieben vergleichen lassen: im Rahmen eines Betriebsvergleichs. Dafür übermitteln Unternehmen der ausführenden Stelle (s. u.) eine Reihe von Daten: Umsätze, Zahl der Mitarbeiter, Kosten usw. Alle Informationen werden für die Vergleichsberechnungen anonymisiert. Aus allen Angaben werden Übersichten erstellt und Durchschnittswerte errechnet, die man nun mit seinen eigenen Daten vergleichen kann. Wichtig ist: Je mehr Betriebe an solchen Vergleichen teilnehmen, desto aussagekräftiger sind die Ergebnisse. Betriebsvergleiche bieten an:

Institut für Handelsforschung (IFH), Köln

Das IFH bietet Betriebsvergleiche an für:

- Einzelhändler und Apotheker (10 Bereiche)
- Großhandel (18 Bereiche)
- Dienstleister (8 Bereiche)
- Produzierendes Gewerbe (1 Bereich)

Vergleiche sind als jährliche Auswertung oder Monatsvergleich möglich. Die Teilnahme an diesen Vergleichen ist kostenpflichtig. Großhandel, Dienstleister und produzierendes Gewerbe können nur über die jeweiligen Bundesverbände an Betriebsvergleichen

teilnehmen. In einigen Branchen übernehmen diese auch die Kosten. Das IFH ist gerne bereit, auch in weiteren Branchen Betriebsvergleiche durchzuführen. Einzige Voraussetzung ist, dass genügend Teilnehmer vorhanden sind. → www.ifh-benchmarking.de

Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e. V. (LGH), Düsseldorf

Die LGH führt seit Jahren Betriebsvergleiche für verschiedene Handwerkszweige durch. So werden für 16 Handwerkszweige jährlich bzw. alle zwei Jahre Durchschnittswerte für unterschiedliche Größenklassen erarbeitet und veröffentlicht.

Darüber hinaus erhalten die teilnehmenden Betriebe in NRW kostenlos eine ausführliche Unternehmensanalyse im Vergleich zu den Durchschnittswerten und bei wiederholter Teilnahme auch eine Gegenüberstellung der eigenen Daten aus den letzten Jahren, die die Entwicklung des Betriebes widerspiegelt. Des Weiteren werden wichtige Kennzahlen der erfolgreichsten Betriebe als Orientierungspunkte für die eigenen Planungen zur Verfügung gestellt. → www.LGH.de

Rationalisierungsgemeinschaft Handwerk Schleswig-Holstein e. V. (RGH), Kiel

Die RGH führt Betriebsvergleiche für die Handwerksbetriebe in Schleswig-Holstein durch. Die Erfassung der rele-

vanten Daten erfolgt vor Ort im Unternehmen. In einer 24-seitigen Broschüre werden die aufbereiteten Daten mit den erforderlichen Erläuterungen dargestellt. Der Teilnehmer erhält zusätzlich für die Kalkulation den aktuellen Stundenkostensatz des Betriebes sowie eine Unternehmensanalyse mit einem Unternehmensprofil, das die Stärken und Schwächen des Betriebes verdeutlicht. Das von der RGH veröffentlichte Arbeitsprogramm umfasst insgesamt 30 Branchen und kann gegen eine Gebühr bei der Geschäftsstelle bestellt werden.

→ www.rghandwerk.de

Banken und Sparkassen

Auch Banken und Sparkassen führen Betriebsvergleiche durch. Sie greifen dabei auf die Zahlen ihrer Kreditkunden zurück. Diese Vergleiche dienen hier dem Zweck, die Kreditwürdigkeit von Kreditnehmern zu prüfen. Diese können das Ergebnis zwar nicht im Detail einsehen, sollten aber ihren Berater nach den Vergleichsergebnissen fragen.

Netzwerke

Betriebsvergleiche können auch von Verbänden, Verbundgruppen (z. B. für Einkaufskooperationen) oder Erfahrungsaustauschgruppen (ERFA-Gruppen) auf den Weg gebracht werden. Mitglieder können oder müssen an diesen Vergleichen teilnehmen (je nach Satzung). Dabei werden diese Vergleiche entweder in Eigenregie oder durch externe Dienstleister ausgeführt.

DATEV eG

Über die DATEV eG können Steuerberater Unternehmensdaten mit den Durchschnittswerten von Unternehmen derselben Branche (derzeit ca. 400 Branchen) vergleichen. Die Vergleichsdaten stehen zeitnah (ca. drei Wochen) nach Monats- bzw. Quartalsende zur Verfügung.

Die wichtigsten Kennzahlen für Ihr Unternehmen



Kennzahlen sind typische Controlling-Instrumente. Sie liefern kurz und knapp Informationen darüber, wie es um bestimmte Bereiche und Sachverhalte in einem Unternehmen bestellt ist.

Berechnen Sie die folgenden Kennzahlen und vergleichen Sie die Ergebnisse mit den Kennzahlen vergleichbarer Unternehmen Ihrer Branche. Die Vergleichszahlen erhalten Sie bei Ihrem Branchenverband oder im Rahmen von Betriebsvergleichen. Die hier vorgestellten Kennzahlen spielen übrigens in jeder Branche eine wichtige Rolle. Ergänzend dazu sollten Sie aber auch branchenspezifische Kennzahlen berücksichtigen, die Sie bei Ihrer Kammer oder Ihrem Verband erhalten.

Der **Rohgewinn I** ist eine erste und eher grobe Kennzahl dafür, die Rentabilität des Unternehmens zu berechnen (in Prozent). Was bleibt vom Umsatz, wenn die Fremdleistung und die Kosten des Material- und Wareneinsatzes abgezogen werden? Ein niedriger Rohgewinn I ist die Folge einer hohen Kostenbelastung durch einen hohen Materialverbrauch und/oder hohe Kosten für Fremdleistungen.

Durch den **Rohgewinn II** wird auf einem Blick erkennbar, wie sehr das Unternehmen durch die beiden – in aller Regel dominierenden – Kostengruppen Material und Personal belastet ist. Den Rohgewinn II errechnet man aus dem Rohgewinn I nach Abzug der Personalkosten (in Prozent). Der Rohgewinn II muss groß genug sein, die übrigen Kosten sowie einen angemessenen betriebswirtschaftlichen Gewinn abzudecken.

$$\text{Rohgewinn I} = \frac{\text{Umsatz} - \text{Fremdleistungen} - \text{Material- und Wareneinsatz}}{\text{Umsatz}} \times 100$$

$$\text{Rohgewinn II} = \frac{\text{Umsatz} - \text{Fremdleistungen} - \text{Material- und Wareneinsatz} - \text{Personalkosten}}{\text{Umsatz}} \times 100$$

$$\text{Cashflow-Leistungsrate} = \frac{\text{Jahres-Cashflow}^*}{\text{Umsatz}} \times 100$$

$$\text{Umsatzrentabilität} = \frac{\text{Jahresüberschuss (Gewinn)}}{\text{Umsatz}}$$

$$\text{Pro-Kopf-Leistung} = \frac{\text{Umsatz}}{\text{Summe der Beschäftigten}}$$

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital (z.B. Bilanzsumme)}} \times 100$$

$$\text{Schuldtilgungsdauer} = \frac{\text{Fremdkapital} - \text{flüssige Mittel}}{\text{Jahres-Cashflow}} \times 100$$

- * Jahres-Cashflow = Jahresüberschuss (Gewinn) bzw. Jahresfehlbetrag (Verlust)
 + Abschreibungen
 - Zuschreibungen (zugunsten des Ergebnisses)
 + Erhöhungen von langfristigen Rückstellungen
 - Verminderungen von langfristigen Rückstellungen

Der **Cashflow** ist wie der Geldbeutel eines Unternehmens. Er zeigt an, wie viel erwirtschaftetes Geld dem Unternehmen z. B. für Investitionen oder den Ausgleich von drohenden Liquiditätsgapen zur Verfügung steht. Die Cashflow-Leistungsrate sollte zwischen fünf und zehn Prozent liegen.

Die **Umsatzrentabilität** ist eine der wichtigsten Kennzahlen. Sie sollte deutlich über den Branchenvergleichswerten liegen. Diese sind nämlich Durchschnittswerte aus guten, mittelmäßigen und schlechten Betrieben.

Über die **Pro-Kopf-Leistung** lässt sich ermitteln, wie gut die Beschäftigten des Unternehmens arbeiten. Zu diesem Zweck werden alle Umsätze allen Beschäftigten gegenübergestellt. Im Vergleich mit anderen Unternehmen könnte man feststellen, dass man mit der gleichen Beschäftigtenzahl eine geringere Pro-Kopf-Leistung erzielt hat. Dann muss die Arbeit effektiver werden.

Die **Eigenkapitalquote** gibt an, welchen prozentualen Anteil das Eigenkapital am Gesamtkapital einer Unternehmung hat. Je größer der Anteil des Eigenkapitals in einem Unternehmen ist, desto zukunftsfähiger ist es.

Der Grund: Die Eigenkapitalquote ist ein zentraler Indikator für die Bonität eines Unternehmens. Das bedeutet: Je mehr Eigenkapital ein Unternehmen zur Verfügung hat, desto eher wird ihm ein Bankdarlehen gewährt. Eine Faustregel sagt, dass die Eigenkapitalquote über 15 Prozent liegen sollte. Wobei die Ausstattung mit Eigenkapital umso besser sein sollte, je größer das Unternehmen ist.

Die **Schuldtilgungsdauer** gibt die fiktive Zahl von Jahren an, die ein Unternehmen benötigen würde, um einen Kredit (Fremdkapital) aus dem Jahres-Cashflow zurückzuzahlen. Eine Schuldtilgungsdauer von drei bis fünf Jahren gilt als „gesund“.

Ermitteln Sie Ihren Beratungsbedarf

Antworten auf die folgenden Fragen gehören in jeden Businessplan. Seien Sie ehrlich zu sich selbst: Können Sie diese Fragen beantworten? Dann setzen Sie in das entsprechende

Kästchen ein Plus (+). Wenn Sie keine Antwort geben könnten, ein Minus (-). Für die Fragen, die Sie nicht beantworten können, sollten Sie sich Beratung suchen.

<p>Gründerperson(en)</p> <p>Wie werden Sie mangelnde Qualifikationen oder fehlendes kaufmännisches Know-how ausgleichen? <input type="radio"/></p>	<p>Organisation</p> <p>Wie können Sie ein sorgfältiges Controlling sicherstellen? <input type="radio"/></p>
<p>Produkt/Dienstleistung</p> <p>Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee? <input type="radio"/></p> <p>Welche Voraussetzungen müssen bis zum Start noch erfüllt werden? <input type="radio"/></p> <p>Welche gesetzlichen Formalitäten (z. B. Zulassungen, Genehmigungen) sind zu erledigen? <input type="radio"/></p>	<p>Mitarbeiter</p> <p>Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter haben? <input type="radio"/></p>
<p>Für entwicklungsintensive Vorhaben:</p> <p>Welche Entwicklungsschritte sind für Ihr Produkt noch notwendig? <input type="radio"/></p> <p>Welche technischen Zulassungen sind notwendig? <input type="radio"/></p>	<p>Rechtsform</p> <p>Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden und aus welchen Gründen? <input type="radio"/></p>
<p>Branche/Markt</p> <p>Kunden:</p> <p>Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden? <input type="radio"/></p>	<p>Chancen/Risiken</p> <p>Welches sind die drei wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten? <input type="radio"/></p>
<p>Konkurrenz:</p> <p>Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten? <input type="radio"/></p> <p>Wie können Sie diesen Stärken und Schwächen begegnen? <input type="radio"/></p>	<p>Kapitalbedarf</p> <p>Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf für Anschaffungen und Vorlaufkosten für Ihren Unternehmensstart und für eine Liquiditätsreserve während der Anlaufphase? <input type="radio"/></p>
<p>Standort:</p> <p>Welche Nachteile hat der Standort? <input type="radio"/></p> <p>Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen? <input type="radio"/></p>	<p>Finanzplan</p> <p>Finanzierung von Investitionen:</p> <p>Welche Sicherheiten können Sie einsetzen? <input type="radio"/></p> <p>Welche Förderprogramme könnten für Sie in Frage kommen? <input type="radio"/></p>
<p>Marketing/Vertrieb</p> <p>Preis:</p> <p>Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt/ Ihre Leistung anbieten? <input type="radio"/></p> <p>Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde? <input type="radio"/></p>	<p>Liquiditätsplan:</p> <p>Mit welcher monatlichen Liquiditätsreserve können Sie rechnen? <input type="radio"/></p> <p>Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung:</p> <p>Wie hoch schätzen Sie den Gewinn für die nächsten drei Jahre? <input type="radio"/></p>
<p>Vertrieb:</p> <p>Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb? <input type="radio"/></p> <p>Werbung:</p> <p>Welche Werbemaßnahmen planen Sie wann? <input type="radio"/></p>	<p>Die Fragen stammen aus der Übersicht „Was gehört in einen Businessplan?“. Die vollständige Übersicht finden Sie in den GründerZeiten Nr. 7 „Businessplan“.</p> <p>Quelle: BMWi, 2012</p>



Beratungsangebote

Es gibt eine ganze Reihe von Beratungsanbietern. Wer „seine“ Beratungsadresse sucht, sollte darum zunächst folgende Fragen beantworten:

→ In welcher Phase der Gründung befinde ich mich?

- Geht es um eine erste Orientierung oder bereits um tiefergehende Beratungshilfen?
- Welche Probleme sollen in der Beratung besprochen werden?
- Ist ein bestimmtes Beratungsangebot kostenpflichtig?

Die wichtigsten Beratungsmöglichkeiten

Agenturen für Arbeit

allgemeine Beratung zu grundlegenden Fragen der Existenzgründung (vor allem für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit)
→ www.arbeitsagentur.de

Alt hilft Jung e.V.

vertiefende Beratung und Begleitung durch ehemalige Fach- und Führungskräfte aus der Wirtschaft.
Schwerpunkt: kaufmännische Beratung. Kontakte vor Ort vermittelt die Bundesarbeitsgemeinschaft Alt hilft Jung
→ Tel.: 0228 377-1257
→ www.althilftjung.de

Banken, Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken

individuelle Finanzierungsberatung

Berufs- und Branchenverbände

Gründungsberatung für Freiberufler (z. B. Verband Beratender Ingenieure, Deutscher Journalisten-Verband)

Einheitliche Ansprechpartner für Dienstleister

Unterstützung für Dienstleister bei der Gründung ihres Unternehmens und der Ausübung ihrer Dienstleistungstätigkeit
→ www.dienstleister-leicht-gemacht.de

Gründungswerkstatt Deutschland

Informationen, Werkzeuge und persönlicher Gründungsberatung
→ www.gruendungswerkstatt-deutschland.de

Handwerkskammern (HWK)

allgemeine Beratung zu allen Fragen der Gründung. Telefonnummern und Internetadressen der Kammern vor Ort beim Zentralverband des Deutschen Handwerks → www.zdh.de

Hightech-Gründungen: SIGNO Deutschland

Unterstützung bei der Verwertung innovativer Ideen
→ www.signo-deutschland.de

Industrie- und Handelskammern (IHK)

allgemeine Beratung zu allen Fragen der Gründung. Telefonnummern und Internetadressen der Kammern vor Ort beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK)
→ www.dihk.de

Kommunale und regionale Wirtschaftsförderung

Beratungshilfen z. B. zu Genehmigungen und Anmeldungen, Finanzierungshilfen und Suche nach Kooperationspartnern

Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V. (RKW)

Gründungsberatung durch 14 Landesverbände, praxisnahe Trainings und Seminare
→ www.rkw.de

Rechtsberatung

Beratung zu Rechtsform oder Verträge durch Rechtsanwälte und Notare.
Suche über:

Deutscher Anwaltverein
→ www.anwaltauskunft.de

Deutscher Notarverein
→ www.dnotv.de

Senior Experten Service (SES)

vertiefende Problemlösung durch ehemalige Fach- und Führungskräfte aus der Wirtschaft. Schwerpunkt: Lösung technischer Probleme bei Gründungen und Unternehmen im Ausland
→ www.ses-bonn.de

Steuerberatung

Beratung bei steuerrechtlichen Fragen, bei betriebswirtschaftlichen Belangen und der Wahl der Rechtsform.
Suche über:

Bundessteuerberaterkammer (BSTBK)
→ www.bstbk.de

Deutscher Steuerberater-Verband (DStV)
→ www.steuerberater-suchservice.de

Unternehmensberatung

zu allen betriebswirtschaftlichen Fragen (Businessplan, Marketing, Organisation, Controlling usw.). Beratersuche über:

Beraterbörse der KfW Bankengruppe
Sie wurde in Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie entwickelt, um Gründer und Unternehmen bei der Suche nach kompetenten Unternehmensberatern zu unterstützen.

→ <https://beraterboerse.kfw.de/>

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) e.V.
→ www.bdu.de

Vereinigung Beratender Betriebs- und Volkswirte e.V. (VBV)
→ www.vbv.de

Bundesverband der Wirtschaftsberater e.V. (BVW)
→ www.bvw-ev.de

Die „KMU-Berater“
→ www.kmu-berater.de



Infotelefone

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

Infotelefon zu Mittelstand und Existenzgründung

→ Tel.: 030 340 60 65 60

Montag bis Donnerstag

von 8:00 bis 20:00 Uhr

Freitag von 8:00 bis 12:00 Uhr

Finanzierungshotline

→ Tel.: 030 18615-8000

Montag bis Donnerstag

von 9:00 bis 16:00 Uhr

Freitag von 9:00 bis 12:00 Uhr

KfW Bankengruppe

Infocenter der KfW Bankengruppe

Beratung zu Gründung und Mittelstand

→ Tel.: 0800 539 9001 (kostenfrei)

Montag bis Freitag

von 8:00 bis 17:30 Uhr

Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Bürgertelefon zur Arbeitsmarktpolitik und -förderung

→ Tel.: 030 221 911 003

Beratung für besondere Gründergruppen

Existenzgründerinnen

Das BMWi bietet in Kooperation mit der bga ein spezielles Internetportal an:

→ www.existenzgruenderinnen.de

Die bundesweite gründerinnenagentur berät Gründerinnen und vermittelt Kontakte zu Beratungs- sowie Coaching-Angeboten in ganz Deutschland.

Gründerinnenhotline:

→ Tel.: 030 340 60 65 60.

EXIST - Existenzgründungen aus der Wissenschaft

für Gründerinnen und Gründer, die im Rahmen des BMWi-Förderprogramms EXIST gefördert werden, stehen eigene Angebote für Gründungsberatung und Coaching zur Verfügung

→ www.exist.de

Freie Berufe

Das Institut für Freie Berufe an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen Nürnberg führt Beratungen zu allen Fragen der Gründung in den freien Berufen durch.

→ Tel.: 0911 23565-0,

→ www.ifbgruendung.de

(siehe auch GründerZeiten Nr. 17 „Existenzgründungen in den Freien Berufen“)

Kultur- und Kreativwirtschaft

Die Regionalbüros des Kompetenzzentrums Kultur- und Kreativwirtschaft bieten Orientierungsberatungen, Sprechstage und Möglichkeiten zur regionalen Vernetzung im Rahmen der Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft an.

→ Tel.: 030 346465300

→ www.kultur-kreativ-wirtschaft.de

Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund

In einigen Bundesländern und Kommunen gibt es spezielle Beratungen für Migranten, die sich selbständig machen möchten (siehe auch GründerZeiten Nr. 10 „Existenzgründungen durch Migranten“).

Unternehmensnachfolge

Hintergrundinformationen, Nachfolgebörse und Tools zum Thema Nachfolge im Rahmen der „nexxt“-Initiative Unternehmensnachfolge des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

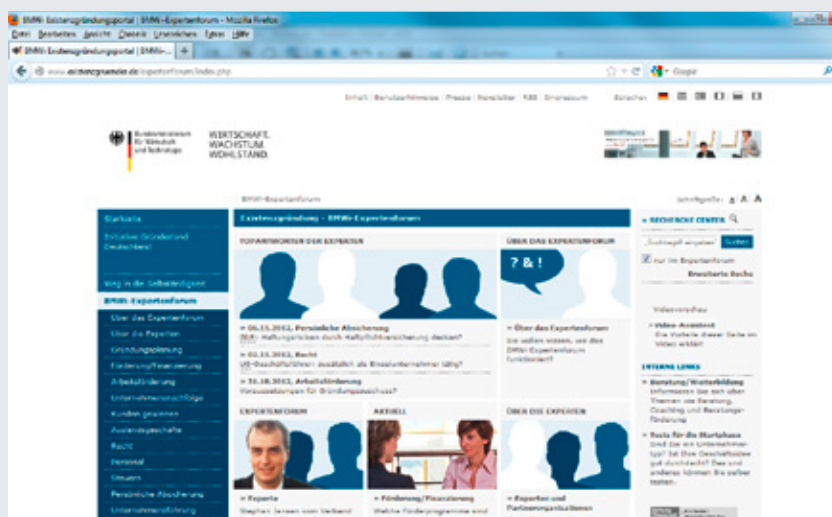
→ www.nexxt.org

→ www.nexxt-change.org

Informationen im Internet



Branchen und Zielgruppen
www.existenzgruender.de



BMWi-Expertenforum

Expertinnen und Experten des BMWi, der KfW, des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e.V., des Deutschen Notarvereins e.V., des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater, der Sozialversicherungsverbände und weiterer Institutionen stehen online für Fragen zur Verfügung. Ratsuchende können ihnen per E-Mail ihre Fragen schicken und erhalten in der Regel innerhalb von drei Werktagen per E-Mail eine Antwort.
→ www.existenzgruender.de

Initiativen, Wettbewerbe, Preise

Gründungsinitiativen

Sie unterstützen Gründer und Gründerinnen in aller Regel kostenlos bei der Ideenfindung für eigene Unternehmen, der Ausarbeitung von Businessplänen und der Unternehmensführung. Sie sind häufig als Netzwerke konzipiert, die „ihre“ Gründungsteams über einen längeren Zeitraum hinweg begleiten. Sie unterscheiden sich sowohl vom Einzugsgebiet her als auch durch ihre fachliche Ausrichtung. In einer Art „Baukastensystem“ bieten sie an:

- Informationsveranstaltungen und Seminare zu allen Aspekten und Fragen der Gründung
- Beratung und Coaching durch Mentoren, engagierte Erfahrungsträger aus Wirtschaft und Verwaltung (meist unentgeltlich)
- Ansprech- und Diskussionspartner für bestimmte Fragestellungen (z. B. Finanzierung, Gewerbeflächen) oder Zielgruppen (z. B. Gründerinnen)
- Messen, Gründermärkte. Jedes Jahr finden lokale, regionale und überregionale Gründertage und Gründermessen statt. Sie bieten vielfältige Gelegenheiten zur ersten Orientierung und vertieften Beratung rund um das Thema „Existenzgründung“
- Geschäftskontakte, Kooperationspartner, Referenzkunden, Zugang zu Finanzierungspartnern, PR-Unterstützung

Es gibt bei Gründungsinitiativen keine Konkurrenz und keine Preisgelder. Außerdem werden mehr Bewerber als bei Wettbewerben zugelassen, es gibt also mehr „Gewinner“. Träger von Initiativen sind meist mehrere öffentliche Akteure aus Politik, Wirtschaft, Verwaltung und Wissenschaft, die in „konzertierten Aktionen“ dafür sorgen, dass für potenzielle Gründerinnen und Gründer diese Unterstützung vor Ort bereitgestellt wird. Gründungsinitiativen sind zeitlich offen organisiert (keine festgelegten Arbeitsphasen wie bei Businessplan-Wettbewerben).

Businessplan-Wettbewerbe

Businessplan-Wettbewerbe richten sich an Gründerinnen und Gründer vor dem eigentlichen Unternehmensstart. Sie haben in der Regel drei Stufen: Ideenfindung, Entwurf eines Grob-Konzeptes und Erarbeitung eines detaillierten Businessplans. Am Ende jeder Stufe reichen die Teilnehmer ihre dazugehörigen Arbeiten ein. Eine Jury der Trägerorganisation bewertet die eingereichten Ideen, Grob-Konzepte und detaillierten Businesspläne. Die besten kommen in die nächste Runde. Die Gewinner der letzten Runde sind die Gesamtsieger des jeweiligen Businessplan-Wettbewerbs. Falls Businessplan-Wettbewerbe bereits gestartet sind – Interessenten können auch erst in Stufe zwei oder drei einsteigen.

Businessplan-Wettbewerbe loben Preise aus: Die Preisgelder sind dabei – je nach Träger und Region der Wettbewerbe – sehr unterschiedlich. Wichtig: Die meisten Businessplan-Wettbewerbe werben mit der Höhe dieser Preisgelder. Dabei sollten sie für die Teilnehmer nicht das wichtigste Teilnahmemotiv sein. Sicher: Jeder Gründer kann zusätzliches Startkapital gebrauchen. Entscheidender ist aber die Unterstützung durch Experten bei der Ausarbeitung und Umsetzung eines Unternehmenskonzepts, die kritische Beurteilung dieses Konzepts und seiner Tragfähigkeit, die persönliche Beratung (und Begleitung) sowie die Anbahnung von wichtigen geschäftlichen Kontakten, die die Businessplan-Wettbewerbe bieten.

Die meisten Businessplan-Wettbewerbe werden von öffentlichen und/oder privaten Geldgebern gesponsert: regionale Wirtschaft, Banken, Sparkassen, Verwaltung, Hochschulen oder Unternehmensberatungen. Anlass für die Träger sind nicht zuletzt PR-Zwecke. Damit ist noch nichts über die Qualität der Hilfe, die ein Wettbewerb anbietet, gesagt: Sie hängt letztendlich



von der Güte und dem Engagement der Berater, Coaches, Dozenten usw. ab. Das PR-Engagement der Träger bedeutet allerdings, dass ein Businessplan-Wettbewerb in aller Regel – vor allem für die Gewinner – mit einer wirksamen Öffentlichkeitsarbeit verknüpft ist.

Existenzgründungs-Wettbewerbe

Existenzgründungs-Wettbewerbe richten sich an Gründerinnen und Gründer nach dem eigentlichen Unternehmensstart. Besonderheiten von Existenzgründungs-Wettbewerben sind:

- Hier konkurrieren innovative Geschäftsideen und junge Unternehmen miteinander. Die jeweiligen Jurys bewerten die Teilnehmer nach der Marktfähigkeit ihrer Ideen und deren Erfolgsaussichten: z. B. der Höhe des Umsatzes sowie der Zahl der Arbeitsplätze. Die erfolgreichsten jungen Unternehmerinnen oder Unternehmer werden dann z. B. zum „Entrepreneur des Jahres“ gekürt.

Weiterbildung

→ Veranstalter von Existenzgründungs-Wettbewerben sind z. B. Wirtschafts magazine oder Großunternehmen. Auch hier geschieht deren Engagement oft nicht ganz uneigennützig: in erster Linie zum Zwecke der eigenen Öffentlichkeitsarbeit, die aber wiederum auch den Gewinnern und weiteren Teilnehmern zugutekommt. Ganz abgesehen von der guten Gelegenheit, wichtige geschäftliche Kontakte zu knüpfen.

Initiativen und Wettbewerbe mit Beteiligung des BMWi

Deutscher Gründerpreis

Der Deutsche Gründerpreis wird jährlich für vorbildhafte Leistungen bei der Entwicklung von innovativen und tragfähigen Geschäftsideen und beim Aufbau neuer Unternehmen aus gelobt. Er wird in den Kategorien Schüler, StartUp, Aufsteiger und Lebenswerk vergeben. Teilnehmerinnen und Teilnehmer können umfangreiche Beratungsangebote in Anspruch nehmen. Ausgelobt wird der Deutsche Gründerpreis von den Partnern stern, Sparkassen, ZDF und Porsche. Als Kooperationspartner unterstützt das BMWi die Initiative.

→ www.deutscher-gruenderpreis.de

Gründerwettbewerb – IKT Innovativ

Das BMWi unterstützt mit dem Gründerwettbewerb – IKT Innovativ Unternehmensgründungen, bei denen innovative Informations- und Kommunikationstechnik zentraler Bestandteil des Produkts oder der Dienstleistung ist. In jeder Wettbewerbsrunde werden bis zu sechs Gründungsideen mit einem Hauptpreis von jeweils 30.000 Euro ausgezeichnet. Das Preisgeld soll als Startkapital für eine Unternehmensgründung dienen. Alle Preisträger erhalten ein auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmtes umfangreiches Coaching- und Qualifizierungsprogramm. Der Wettbewerb findet halbjährlich statt.

→ www.gruenderwettbewerb.de

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, den eigenen Know-how-Mängeln auf die Spur zu kommen, bevor sie sich durch Probleme im Unternehmensalltag bemerkbar machen. Die Themenfülle einschlägiger Informationsangebote, einführende Orientierungsveranstaltungen (u. a. der Kammern) und natürlich auch Einzelberatungen durch Experten für Existenzgründung machen schnell deutlich, wo Wissenslücken sind. Darüber hinaus sollte man sich vor Augen halten, dass sich der Know-how-Bedarf mit dem Fortgang eines Gründungsvorhabens ändert. Während zu Beginn eines Gründungsvorhabens ein Überblick über Fragen der Unternehmensführung genügen mag, kommt man später um Themen wie z. B. Controlling, Personalentwicklung oder Qualitätsmanagement nicht herum.

Anbieter von Aus- und Weiterbildungen

Industrie- und Handelskammern (IHKs) sowie Handwerkskammern (HWKs)

Besonders wichtig für angehende Gründer und junge Unternehmer sind die 80 IHKs und 54 HWKs in Deutschland. Weiterbildungsangebote gibt es hier zu allen Fragen der Existenzgründung und Unternehmensführung. Art und Umfang des jeweiligen Angebots sind allerdings von Kammer zu Kammer verschieden.

→ www.dihk.de

→ www.zdh.de

Technologie- und Gründerzentren

Die lokalen und regionalen Technologie- und Gründerzentren bieten in der Regel gemeinsam mit den Kammern oder auch in Zusammenarbeit mit privaten Existenzgründungsberatern Kurse an. Eine Übersicht der Technologie- und Gründerzentren finden Sie beim ADT – Bundesverband Deutscher Innovations-, Technologie- und Gründerzentren e.V.

→ www.adt-online.de



Verbände

Jede Branche stellt ganz spezielle Anforderungen an „ihre“ Selbständigen. Viele Verbände bieten fortlaufend Veranstaltungen zu wichtigen unternehmerischen Themen wie Marketing, Buchführung, Akquise, gesetzliche Neuentwicklungen usw. an.

Volkshochschulen

Auch viele Volkshochschulen haben Angebote zu Einzelfragen der Gründung in ihr Bildungsprogramm aufgenommen (z. B. Businessplan, Kapitalbedarf, Finanzierung, Franchise, Rechtsformen usw.).

Agenturen für Arbeit

Speziell für Gründer aus der Arbeitslosigkeit führen Arbeitsagenturen zuweilen Informationsveranstaltungen durch. Sie vermitteln in der Regel dann einen Überblick über die wichtigsten Schritte in die Selbständigkeit und informieren nicht zuletzt über einschlägige Finanzierungshilfen für arbeitslose Gründer (Gründungszuschuss, Einstiegsgeld).

→ <http://www.arbeitsagentur.de>

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V.

Zu den Aufgaben des RKW gehören u. a. Information, Beratung und Weiterbildung für mittelständische Wirtschaftsunternehmen. Themenschwerpunkte sind in der Regel Fragen der Unternehmensführung, seltener Fragen der Unternehmensgründung. Das RKW hat seine Zentrale in Eschborn und verfügt über 15 Landesgruppen.

→ www.rkw.de

Förderung

Online-Weiterbildung

Es gibt mittlerweile auch eine ganze Reihe von Online-Akademien und Online-Weiterbildungsangeboten: Internet-basierte Trainings (WBT), Computer-basierte Trainings (CBT) sowie Mischformen (Blended Learning). Vorteil: Man kann seine Weiterbildung bequem von zu Hause oder vom Arbeitsplatz aus gestalten.

Weiterbildungssuche

Weiterbildungsinformationssystem WIS
Informationen über das aktuelle berufliche Weiterbildungsangebot bietet das WIS-Weiterbildungs-Informationssystem. Es ist vor allem für die Zielgruppe der Fach- und Führungskräfte gedacht. Die rund 75.000 WIS-Angebote reichen von A wie „Arbeitstechniken“ bis Z wie „Zielmanagement“. Über WIS sind Themen, Inhalte, Termine und Preise für alle Seminare abrufbar.

→ <http://wis.ihk.de/>

KURSNET Aus- und Weiterbildungsangebote

KURSNET ist das Portal für berufliche Aus- und Weiterbildung in Deutschland der Bundesagentur für Arbeit. Es informiert bundesweit und tagesaktuell über mehr als 450.000 Angebote der beruflichen Bildung – vom Überblick über den Bildungsmarkt bis zu Detailinformationen zu einzelnen Veranstaltungen. Der besondere Fokus liegt auf dem Bereich beruflicher Weiterbildung. Aufgenommen werden alle Kurse mit Berufsbezug, freiem Zugang und einer Mindestdauer von vier Unterrichtsstunden.

→ <http://kursnet-finden.arbeitsagentur.de/kurs>

Liquide

Liquide – eine Datenbank des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln – enthält Adressen von Weiterbildungsanbietern.

→ www.liquide.de



Beratung vor der Gründung

Kostenpflichtige Beratungen durch Unternehmens- bzw. Existenzgründungsberater zur Vorbereitung des Gründungsvorhabens können gefördert werden. Eine Reihe von Bundesländern bietet Zuschüsse zu den Beratungskosten an. Kontaktadressen:
→ www.existenzgruender.de

Gründercoaching Deutschland

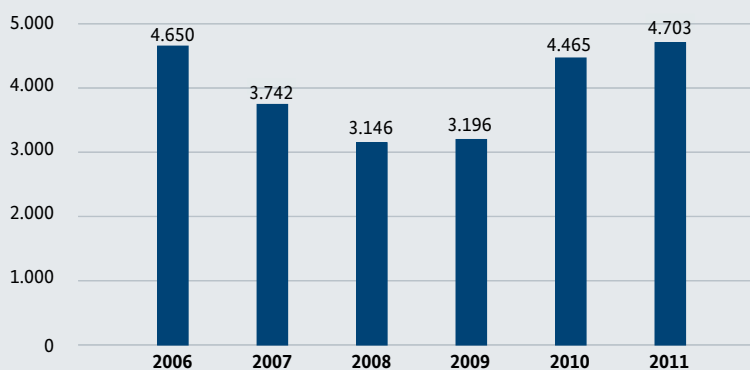
Der Bund fördert mit Unterstützung des Europäischen Sozialfonds (ESF) Coachingmaßnahmen zu wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen. Die Förderung in Anspruch nehmen können kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie Angehörige der freien Berufe. Die Gründung bzw. Übernahme muss erfolgt sein und darf zum Zeitpunkt der Antragstellung nicht länger als fünf Jahre zurückliegen. Der Zuschuss beträgt in den neuen Bundesländern sowie Lüneburg 75 Prozent, in den alten Bundesländern einschließlich Berlin 50 Prozent



des Beratungshonorars. Das Beraterhonorar darf nicht über 6.000 Euro liegen. Pro Tag dürfen nicht mehr als 800 Euro berechnet werden.

Gründerinnen und Gründern, die vorher als arbeitslos gemeldet sind, wird ein Zuschuss für Expertenhilfe gezahlt, wenn sie innerhalb des ersten Jahres nach Gründung in Anspruch genommen wird. Der Zuschuss beträgt 90 Prozent des Beratungshonorars. Das Beraterhonorar darf nicht über 4.000 Euro liegen. Pro Tag dürfen nicht mehr als 800 Euro berechnet werden. Anträge auf das Gründercoaching Deutschland müssen bei der zuständigen Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer oder der Wirtschaftsfördereinrichtung, die als KfW-Regionalpartner benannt worden ist, gestellt werden. Weitere Informationen unter
→ www.gruender-coaching-deutschland.de
und
→ www.rp-suche.de

Geförderte Informations- und Schulungsveranstaltungen



Quelle: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle 2012

Online-Trainings

Unternehmensberatung für KMU und Freiberufler nach der Gründungsphase

Der Bund fördert mit Unterstützung des Europäischen Sozialfonds (ESF) auch Beratungen, wenn das Unternehmen bereits schon längere Zeit am Markt ist. Die Förderung besteht aus einem Zuschuss zu den in Rechnung gestellten Beratungskosten: bei allgemeinen Beratungen, speziellen (z. B. zu Kooperationen oder Technologie und Innovation) sowie besonderen Beratungen (z. B. zum Umweltschutz oder zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf) in den alten Bundesländern einschließlich Berlin je 50 Prozent und max. 1.500 Euro; in den neuen Bundesländern einschließlich des Regierungsbezirks Lüneburg jeweils 75 Prozent und max. 1.500 Euro. Bei allgemeinen, speziellen und besonderen Beratungen hat jedes Unternehmen ein Beratungskontingent von jeweils insgesamt 3.000 Euro im Rahmen der Laufzeit der Richtlinien. Weitere Informationen: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) → www.beratungsfoerderung.info

Workshops

Der Bund fördert mit Unterstützung des Europäischen Sozialfonds (ESF) Workshops für Gründer und Unternehmer. Im Mittelpunkt steht die Erarbeitung eines Businessplans. Als Veranstalter von Workshops können Organisationen der Wirtschaft, z. B. Kammern und Verbände, oder Beratungsunternehmen und selbständige Berater Zuschüsse erhalten. Hiervon profitieren die Teilnehmer durch geringere Teilnahmegebühren. Weitere Informationen: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) → www.beratungsfoerderung.info

Die BMWi-Online-Trainings sind Lernprogramme, die das BMWi-Existenzgründungsportal www.existenzgruender.de anbietet. Sie führen in wichtige Einzelthemen von Gründung und Unternehmensführung ein. Das leisten sie auf unterhaltsame und abwechslungsreiche Art und Weise: durch Sprecherinnen und Sprecher, Text-Informationen, lebendige Gründer- und Unternehmerbeispiele, Übungen, Lernkontrollen, Informationstexte und weiterführende Links.



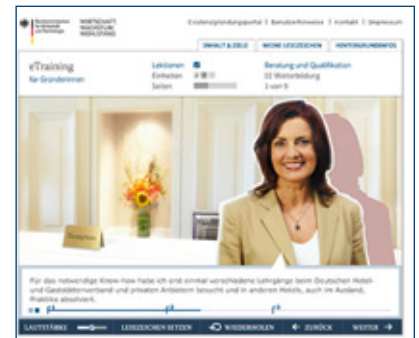
eTraining: Gründungs- und Wachstumsfinanzierung

Das eTraining bereitet Sie auf die Finanzierung Ihres Vorhabens vor und hilft Ihnen, typische Finanzierungsfehler zu vermeiden.



eTraining: Vorbereitung auf das Bankgespräch

Hier erfahren Sie, worauf es beim Bankgespräch ankommt, um Ihren Gesprächspartner bei Bank oder Sparkasse vom Erfolg Ihres Vorhabens zu überzeugen.



eTraining: Gründerinnen

Dieses Lernprogramm orientiert sich an den Bedürfnissen und Anforderungen von gründungsinteressierten Frauen und zukünftigen Kleinunternehmerinnen.



eTraining: Freie Berufe

Für die freien Berufe gelten bei der Gründung einige Besonderheiten. Auf diese geht das eTraining ein. Zunächst ist es wichtig festzustellen, ob Sie zu den Freiberuflern zählen oder nicht. Besonderheiten gibt es auch für die Formalitäten beim Start in die Selbstständigkeit, bei einigen rechtlichen Vorgaben für die Berufsausübung sowie die Altersvorsorge.



eTraining: Rechtsformen

Die Entscheidung für oder gegen eine Rechtsform hat sowohl finanzielle als auch steuerliche und rechtliche Folgen für Sie und Ihr Unternehmen. Das eTraining verschafft Ihnen einen Überblick über die Rechtsformen, die für Ihr Vorhaben in Frage kommen.



eTraining: Marketing für Gründerinnen und Gründer

Marketing ist weitaus mehr als Werbung. Dieses eTraining zeigt Ihnen, wie Marketing funktioniert und welche Möglichkeiten es bietet. Es stellt Ihnen vor, was Produkt, Preis, Vertrieb und Kommunikation mit Marketing zu tun haben.



eTraining: Gemeinsam stark: Kooperationen

Der Wettbewerbsdruck zwingt kleine und mittlere Unternehmen dazu, rationaler zu arbeiten. Das ist durch Kooperationen möglich. Welche Vorteile Unternehmerinnen und Unternehmer im Einzelnen davon haben, wenn sie miteinander kooperieren, und wie sie

sich darauf vorbereiten sollten, erfahren Sie in diesem Lernprogramm.



eTraining: Export-Vorbereitung

Ist Ihr Unternehmen für den Export gerüstet? Welcher Zielmarkt ist der richtige für Sie? Wie müssen Sie Ihr Angebot an den Zielmarkt anpassen? Was können Sie tun, um Kontakt zu Geschäftspartnern und Kunden zu bekommen? Welche Möglichkeiten gibt es, ein Export-Vorhaben zu finanzieren und abzusichern?



PC-Lernprogramm „Früherkennung von Chancen und Risiken“

Das Lernprogramm vermittelt Hinweise dazu, wie Sie die Chancen Ihres Unternehmens nutzen können und welche Warnsignale es gibt, um Risiken frühzeitig zu erkennen. Und es erklärt Ihnen, was im Fall der Fälle zu tun ist, um eine Krise richtig zu managen.

Informationen im Internet



Gründungswerkstatt
www.existenzgruender.de

Print- und Online-Informationen

Broschüren und Infoletter

→ **Starthilfe** – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit

Bestellmöglichkeiten

Bestelltelefon: 01805 778090
publikationen@bundesregierung.de

Download und Bestellfunktion:



www.existenzgruender.de

Internet

- www.bmwi.de
- www.existenzgruender.de
- www.existenzgruenderinnen.de
- www.kultur-kreativ-wirtschaft.de
- www.exist.de



Impressum

Herausgeber
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Hinweise und Anregungen senden Sie bitte an:
gruenderzeiten@bmwi.de

Stand
Februar 2013

Druck
Bonifatius GmbH, Paderborn

Gestaltung und Produktion
PRpetuum GmbH, München

Bildnachweis
Picture-Factory/fotolia (Titel), pressmaster/fotolia (S. 2/3), Karin & Uwe Annas/fotolia (S. 4), Robert Kneschke/fotolia (S. 6), Picture-Factory/fotolia (S. 7), Robert Kneschke/fotolia (S. 9), peshkova/fotolia (S. 8), FotoliaXIV/fotolia, DOC RABE Media/fotolia (S. 10), jamdesign/fotolia (S. 11)

Redaktion
PID Arbeiten für Wissenschaft und Öffentlichkeit GbR, Berlin.

Auflage
30.000

