



RheinlandPfalz

MINISTERIUM FÜR
WIRTSCHAFT, VERKEHR,
LANDWIRTSCHAFT
UND WEINBAU



RheinlandPfalz

MINISTERIUM FÜR
WIRTSCHAFT, VERKEHR,
LANDWIRTSCHAFT
UND WEINBAU



gründen | RLP

Stiftstraße 9
55116 Mainz

info@mwwlw.rlp.de
www.mwwlw.rlp.de



KOMPASS

Start | Wissen | Förderung | Netzwerk

Vorwort



#GRÜNDEN

Liebe Gründerinnen und Gründer,

jedes Unternehmen fängt klein an – mit dem Mut einer Gründerin oder eines Gründers zur Selbständigkeit. Das ist die Basis unserer Wirtschaft: Menschen mit Ideen, für die sie brennen und etwas wagen.

Das sind Sie: die neuen Anbieter auf den Märkten. Ohne Sie verliert der Wettbewerb an Kraft und Dynamik. Sie sind für Fortschritt, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit entscheidend. Sie sind die Mittelständler von morgen. Sie schaffen Arbeitsplätze und gerade im ländlichen Raum tragen Sie dazu bei, Wirtschaftskraft und Lebensqualität zu stärken.

Deshalb möchte die Landesregierung Ihren Weg in die Selbständigkeit unterstützen. Dieser Kompass soll Ihnen dazu Anregungen geben und Sie zudem über die verschiedenen Partner und Netzwerke für junge Unternehmen in Rheinland-Pfalz informieren - vom ersten Beratungsgespräch bis hin zu konkreten finanziellen Förderhilfen.

Für gute neue Unternehmensideen gibt es in unserer Wirtschaft immer Platz. Ich freue mich, wenn diese Broschüre Ihnen für Ihren Platz ein hilfreicher Kompass sein wird.

Dr. Volker Wissing

Minister für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau, Rheinland-Pfalz

Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Wirtschaftsminister Dr. Volker Wissing 4

GRÜNDEN? Hier geht's lang:

Die wichtigsten Fragen auf dem Weg in die Selbständigkeit 6

START

1. ORIENTIERUNG & IDEE

Geschäftsidee7

Gründerperson(en) & Persönlichkeit8

2. PLANUNG & FINANZIERUNG

Gründungsarten 12

Gründungsformen 14

Geschäftsmodell 18

Business Model Canvas 18

Businessplan 21

Pitchdeck 26

Beratung 27

Finanzierung 28

3. UMSETZUNG

Formalitäten

Private Absicherung

Betriebliche Absicherung

FÖRDERUNG

Fördermittel

Förderprogramme

in Rheinland-Pfalz

auf Bundesebene

Zielgruppen der Gründungsförderung

WISSEN

Informationsquellen im Netz

NETZWERK



grunden.rlp.de

Genderhinweis

Allein aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten für beide Geschlechter.

GRÜNDEN?

Hier geht's lang:

Sie haben eine Idee, aber noch keinen Plan? Ihr Entschluss steht fest, doch Sie brauchen noch Informationen, Unterstützung oder Finanzierung?

Dieser Gründungs-Kompass wird Sie durch die verschiedenen Phasen in die unternehmerische Selbständigkeit führen und als Arbeitsheft und Nachschlagewerk bei allen Schritten begleiten.

Zu jedem Punkt gibt es deshalb Arbeitsabschnitte mit wichtigen Fragen, die Sie sich selbst stellen müssen, um den nächsten Schritt zu tun - um Ihre Antworten zu finden, wird Ihnen diese Broschüre helfen.

Die wichtigsten Fragen auf dem Weg in die Selbständigkeit

- Was ist Ihre Geschäftsidee?
- Sind Sie ein Unternehmertyp?
- Wie viel Gestaltungsspielraum möchten Sie bei Ihrer Gründung haben und wie risikobereit sind Sie?
- Zählt Ihre selbständige Tätigkeit zu den so genannten freien Berufen oder werden Sie eine gewerbliche Tätigkeit ausüben?
- In welcher Form möchten Sie sich selbständig machen?
- Haben Sie alle Informationen zur Erstellung eines Businessplans zusammen?
- Kennen Sie die Gründungsberater in Ihrer Region und die umfangreichen Informationen und digitalen Hilfestellungen?
- Wie viel Kapital benötigen Sie für Ihre Existenzgründung?
- Welche Förderprogramme können Sie nutzen?
- Haben Sie an alle notwendigen Formalitäten (Anmeldungen etc.) gedacht?
- Welche betrieblichen Hauptrisiken Ihres Unternehmens sollten Sie absichern?
- Welche private Absicherung möchten Sie treffen?



START

1. ORIENTIERUNG

Ein eigenes Unternehmen! Mit den ersten Gedanken und konkreten Schritten in die Selbstständigkeit beginnt für die meisten Gründer etwas völlig Neues und bislang Unbekanntes. Deshalb ist es wichtig, sich von Anfang an gut vorzubereiten und zu planen. Dieser Gründungs-kompass soll Sie dabei durch den gesamten Prozess begleiten und helfen: welche Entscheidungen und Vorbereitungen zuerst zu treffen sind, auf welche formalen Schritte es ankommt und welche Institutionen auf dem Weg in die Selbstständigkeit unterstützen können.

Was ist Ihre Geschäftsidee?

Ob materielles Produkt, eine Dienstleistung oder eine Kombination aus beidem: **es muss einen Markt geben**, sonst ist die beste Idee wertlos. Natürlich hängt die Bedeutung einer „eigenen“ Geschäftsidee auch von der Art und Weise ab, in der Sie sich selbstständig machen möchten. Bei der Unternehmensnachfolge oder der Übernahme eines Betriebs spielt die Idee sicherlich eine geringere Rolle als bei einer Neugründung. Bei Franchise-Gründungen besteht sogar die Möglichkeit, ein bewährtes Geschäftskonzept und die eingeführte Marke gegen eine Gebühr zu übernehmen.

Egal, welchen Weg Sie wählen: **Ihre Geschäftsidee ist Ihr Kompass**. Deshalb prüfen Sie auch später immer wieder, ob Ihr Unternehmen, Ihre Produkte oder Dienstleistungen am Markt existieren können oder weiterentwickelt werden müssen, um konkurrenzfähig zu bleiben.



Besprechen Sie sich mit Profis: guten Rat und erste Beurteilung erhalten Sie z. B. bei einem Beratungsgespräch in einem Starterzentrum der Kammern. In der Regel ist die Erstberatung kostenlos, bei zusätzlichen Beratungen durch Spezialisten können Kosten entstehen, die oft gefördert werden.



Die Gründerperson(en) & Persönlichkeit

Sie, als Existenzgründer sind Dreh- und Angelpunkt für Ihr Unternehmen. Seien Sie deshalb von Anfang an kritisch und ehrlich mit sich, denn Ihre Gründerpersönlichkeit bestimmt massgeblich die Zukunft Ihres Unternehmens.

Sind Sie ein Unternehmertyp?

Selbständig sein bedeutet oft gerade in der Aufbauphase selbst und ständig - deshalb sollten sich Gründer lange vor dem Unternehmensstart über die Geschäftsidee und die persönliche Leistungsfähigkeit bewusst werden. Seien Sie in allen Schritten ehrlich zu sich selbst - denn große Herausforderungen und Überforderung können nah beieinander liegen - um so wichtiger, sich auf alle Phasen gut vorzubereiten.

Alleine oder im Team an den Start?

Wie viel Gestaltungsspielraum möchten Sie bei Ihrer Gründung haben und wie risikobereit sind Sie? Wichtige Fragen: überlegen Sie, ob Sie die Geschäftsidee alleine oder zusammen mit einem Gründungspartner oder gleich mit mehreren Partnern umsetzen wollen. Wollen Sie alles bestimmen und das volle Risiko tragen oder die Verantwortung lieber teilen? Vielleicht ist die Geschäftsidee sogar in einem Team unter ehemaligen Kollegen, im Freundeskreis oder in der Verwandtschaft geboren worden und es steht schon jetzt fest, dass sie auch gemeinsam in die Tat – bzw. in ein Unternehmen – umgesetzt werden soll?



Vor- und Nachteile von Einzel- und Teamgründung

Einzelgründung

Vorteile

- Gründer trifft die notwendigen Entscheidungen allein
- keine Abstimmung mit Partnern nötig
- alleinige Verfügung über den gesamten Geschäftsgewinn

Nachteile

- alleinige Verantwortung für das Unternehmen
- alleinige Haftung für alle Verluste

Teamgründung

Vorteile

- Verantwortung und Risiko werden geteilt
- Eigenkapitalbasis wird ggf. erweitert
- mehr Sicherheiten bei der Aufnahme von Krediten
- evtl. gegenseitige fachliche Ergänzung durch den Teampartner

Nachteile

- evtl. schwierige Abstimmungsprozesse
- evtl. Unstimmigkeiten bei Aufteilung des Gewinns



Wichtige Ansprechpartner in Rheinland-Pfalz



Portal mit Informationen rund um das Thema Existenzgründung und Unternehmensnachfolge in **Rheinland-Pfalz**:

grunden.rlp.de



Investitions- und Strukturbank (ISB) Rheinland-Pfalz. Informationen zu Finanzierungs- und Förderangeboten in **Rheinland-Pfalz**

isb.rlp.de



Starterzentren der Industrie- und Handelskammern und der Handwerkskammern **Rheinland-Pfalz**. Landesweites Netzwerk von zentralen Anlaufstellen für Existenzgründer/junge Betriebe.

starterzentrum-rlp.de



Wichtige Ansprechpartner bundesweit



Bundesagentur für Arbeit: unterstützt und berät Existenzgründer **bundesweit** auf dem Weg in die Selbstständigkeit.

arbeitsagentur.de



Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi): Infos für Existenzgründer und bundesweite Programme

bmwi.de



„EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi).

exist.de



Portal mit Planungshilfen und Adressen von Beratungsinstitutionen.

existenzgruender.de



Vielfältiges Informationsportal für gründungsinteressierte Frauen initiiert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

gruenderinnenagentur.de

2. PLANUNG & FINANZIERUNG

Die Gründungsarten

Wie wollen Sie gründen? Sie haben sich für die selbständige Tätigkeit entschieden, jetzt wird es konkret:

Eine **Neugründung** schwebt den Meisten vor, um mit der eigenen Geschäftsidee etwas Neues und Eigenes aufzubauen. Doch das ist nur einer von vielen Wegen in die Selbständigkeit. Haben Sie schon einmal über eine **Unternehmensnachfolge** oder die Nutzung eines bereits erprobten **Franchise-Konzepts** nachgedacht? Wollen Sie aus einem Angestelltenverhältnis heraus den Schritt tun, ist eine **Gründung im Nebenerwerb** parallel zu einer abhängigen Beschäftigung möglich, um die Geschäftsidee als „Gründung light“ auszuprobieren. Das sollten Sie natürlich mit Ihrem Arbeitgeber abstimmen. Nach der Testphase und Prüfung der finanziellen Tragfähigkeit können Sie die unternehmerischen Aktivitäten Schritt für Schritt ausweiten.



Downloads

BMW-Gründerzeiten Nr. 04 „Franchise“ inkl. Start-Checkliste
existenzgruender.de

Broschüre „Perspektive Zukunft“ – Tipps für Unternehmensnachfolge
mwvlw.rlp.de

„Unternehmensnachfolge – Die optimale Planung“. Broschüre mit Checklisten
bmwi.de



Netzwerke

Unternehmensbörse; unter nexxt-Partner regionale Partner aus Rheinland-Pfalz
www.nexxt-change.org

Deutscher Franchise Verband e.V. (DFV) mit Tipps und Veranstaltungskalender
franchiseverband.com

Neugründung

- Gründung eines neuen Unternehmens, Umsetzung eines neuen Geschäftskonzepts
- Produkt oder angebotene Dienstleistung muss auf dem Markt neu eingeführt werden
- Kunden- und Lieferanten-Beziehungen müssen aufgebaut werden
- Marktposition muss neu erarbeitet werden

Unternehmensnachfolge

- Übernahme eines bestehenden Unternehmens mit einem bereits erprobten Geschäftskonzept; muß ggf. weiterentwickelt werden
- Produkt oder angebotene Dienstleistung ist etabliert; evtl. neue Positionierung
- Kunden- und Lieferanten-Beziehungen bestehen, müssen ggf. ausgebaut werden
- Marktposition ist vorhanden, muss ggf. ausgebaut werden

Franchise-Nehmer

- Übernahme eines bereits erarbeiteten und erprobten Geschäftskonzepts zur Gründung eines neuen Unternehmens gegen Zahlung einer Franchise-Gebühr
- Produkt oder angebotene Dienstleistung ist etabliert
- Kunden- und Lieferanten-Beziehungen müssen aufgebaut werden, Lieferanten sind i.d.R. Bestandteil des Franchise-Konzepts
- Marktposition muss erarbeitet werden, man profitiert aber von der Dachmarke des Franchise-Gebers

Ausgründung (Spin-Off)

- Outsourcing eines Geschäftszweigs eines (weiterhin) bestehenden Unternehmens; weiterhin enge Partnerschaft zwischen Mutterunternehmen und Neugründung
- Produkt oder angebotene Dienstleistung muss im Markt neu eingeführt werden
- Kunden- und Lieferanten-Beziehungen bestehen, müssen evtl. ausgebaut werden
- Marktposition ist vorhanden, muss ggf. ausgebaut werden

Gründungsformen

Zählt Ihre selbstständige Tätigkeit zu den so genannten freien Berufen oder werden Sie eine gewerbliche Tätigkeit ausüben?

Hier gibt es klare Regeln: grundsätzlich entscheidet man zwischen **Freiberuf** oder **Gewerbe**. Als angehend Selbstständiger müssen Sie erst klären, ob Sie mit Ihrer angestrebten Tätigkeit zu den Freiberuflern oder der Gruppe der Gewerbetreibenden zählen. Besprechen Sie sich mit einem Steuerberater oder fragen Sie beim Finanzamt.

Zwar unterscheidet sich eine Existenzgründung in Freien Berufen nicht von anderen Gründungen, doch der **Status der Freiberufler hat steuerliche und rechtliche Konsequenzen**. Das Einkommenssteuergesetz (EStG) unterscheidet konkret freiberufliche Tätigkeitsgruppen und legt fest, wer steuerlich zu den Freien Berufen zählt. Bei Freien Berufen handelt es sich meist um **höherwertige Dienstleistungen**, für deren Erbringung ein **hohes Ausbildungsniveau** notwendig ist.

Freie Berufe

- die im Einkommenssteuergesetz (§ 18 EStG) aufgelisteten Berufe (Katalogberufe)
- den Katalogberufen ähnliche Berufe
- Tätigkeitsberufe (selbstständig ausgeübte wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische oder erzieherische Tätigkeiten)

Zu den Katalogberufen zählen:

- **Heilberufe**: Ärzte, Tierärzte, Dentisten, Physiotherapeuten
- **rechts-, steuer- und wirtschaftsberatende Berufe**: Rechtsanwälte, Patentanwälte, Notare, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Steuerbevollmächtigte, beratende Volks- und Betriebswirte, vereidigte Buchprüfer und Bücherrevisoren
- **naturwissenschaftliche und technische Berufe**: Vermessungsingenieure, Ingenieure, Handelschemiker, Architekten, Lotsen
- **informationsvermittelnde und sprachliche Berufe**: Journalisten, Bildberichterstatter, Dolmetscher, Übersetzer

Freiberufler sind oft als **freie Mitarbeitende** tätig und erhalten Aufträge als Werk- oder Dienstverträge. Vorsicht: Freie Mitarbeitende sind nicht automatisch Selbstständige, zumal dann nicht, wenn sie Arbeitsort und Arbeitszeit nicht frei wählen können und z. B. fachlich an ihren Auftraggebern gebunden sind. Hier droht die Gefahr, als so genannter **Scheinselbstständiger** eingestuft zu werden – dann wären für Sie Beiträge zur Sozialversicherung zu entrichten.

Werden Sie als **Gewerbetreibender** eingestuft, gibt es auch hier Unterschiede:

Gewerbearten

Kleingewerbe	Eingetragene/r Kaufmann/-frau
Geschäftstätigkeit	
<ul style="list-style-type: none"> • keine umfangreiche Geschäftstätigkeit (einfache Buchführung), Finanzierungsbedarf meist unter 25.000 Euro 	<ul style="list-style-type: none"> • umfangreiche Geschäftstätigkeit (z. B. doppelte Buchführung); bei bestimmten Rechtsformen obligatorisch
Eintrag ins Handelsregister	
<ul style="list-style-type: none"> • nicht notwendig 	<ul style="list-style-type: none"> • notwendig
Entstehung	
<ul style="list-style-type: none"> • erste Geschäftstätigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> • mit Eintrag ins Handelsregister
Name des Unternehmens	
<ul style="list-style-type: none"> • muss den Familiennamen der/des Selbstständigen enthalten, kann das Tätigkeitsfeld des Unternehmens beinhalten 	<ul style="list-style-type: none"> • dem Namen muss die Bezeichnung „eingetragener Kaufmann“ bzw. „eingetragene Kauffrau“ beigefügt werden. Diese Regelung entfällt bei Kapitalgesellschaften (z. B. GmbH)



Rechtsform

In welcher Form möchten Sie sich selbständig machen?

Möchten Sie im Team in die Selbstständigkeit starten, ist meist eine **Personen- oder Kapitalgesellschaft** die Rechtsform der Wahl. Der Unterschied besteht hier im **Umfang der Haftung** und den **Geschäftsorganen** (Geschäftsführung, Gesellschafterinnen bzw. Gesellschafter).

Informieren Sie sich ausführlich - die Rechtsform ist quasi Ihr „Fortbewegungsmittel“ in der Geschäftswelt: da gibt es viele Unterschiede.

Überlegen Sie, welche Rechtsform für Sie den besten Nutzen erfüllt - entsprechende Beratung dazu erhalten Sie vor Ort (Gründungsberater, Steuerberater, Notar) und im Netz.



Downloads

Informationen zu Gründungs- und Rechtsformen allgemein BMWi-Gründerzeiten Nr. 11 „Rechtsformen“

existenzgruender.de



Netzwerke

Institut für Freie Berufe: (IFB) bundesweite Gründungsberatung für Freiberufler
ifb.uni-erlangen.de

Landesverband der Freien Berufe: Informationen zum Thema Existenzgründung in Rheinland-Pfalz unter lfb-rlp.de

Steuerberaterkammer Rheinland-Pfalz: umfangreiche Informationen
sbk-rlp.de

Das Geschäftsmodell

Sie sind überzeugt, Ihre Geschäftsidee ist tragfähig? Für den Start in die Selbständigkeit reicht das alleine aber noch nicht aus - jetzt müssen Sie auch andere davon überzeugen. Entwickeln Sie zuerst das Geschäftsmodell, um das Wesentliche zu visualisieren und so zu testen, ob Ihr Konzept wasserdicht ist.

Business Model Canvas

Die Grundlage für Ihren Businessplan; alles kompakt auf einem Blatt: Sie brauchen ein ausgedrucktes Exemplar (am Besten A0) und Post-Its. Schreiben Sie all Ihre Gedanken und Überlegungen auf und kleben Sie diese an die jeweilige Stelle:



1. Kundensegmente

- Für wen schafft mein Angebot einen Wert?
- Wer sind meine wichtigsten Kunden? Kann ich sie konkret beschreiben?
- Kenne ich ihr Verhalten?

2. Wertangebote

- Für welches Problem wollen diese Kunden eine Lösung haben?
- Welchen Nutzen/Mehrwert biete ich dem Kunden?
- Welche Kombination von Produkten und Services biete ich den Zielgruppen an?

3. Kanäle

- Auf welchem Weg bzw. durch welche Kanäle erreiche ich meine Kunden?
- Was sind die besten Berührungspunkte?

4. Kundenbeziehungen

- Welche Art von Beziehung pflege ich zu den Kunden?
- Was tue ich für den Aufbau, die Pflege und Erweiterung der Beziehung?
- Passt die Form der Kundenbeziehung zu meinem Geschäftsmodell?

5. Einnahmequellen

- Für welchen Nutzen sind meine Kunden bereit zu zahlen? Und wie viel?
- Gibt es vergleichbare Produkte/Services? Wie sehen dort die Einnahmequellen aus?
- Wie viel trägt jede der einzelnen Umsatzquellen zum Gesamtumsatz bei?



Downloads

Interaktives Tool für Ihr Geschäftsmodell: existenzgruender.de

Business Model Canvas Vorlage zum Ausdrucken: gruenden.rlp

6. Schlüsselressourcen

- Auf welcher Basis baut meine Wertschöpfung/Value Proposition maßgeblich auf?
- Was brauche ich alles, um den Kundennutzen zu erfüllen?
- Was erfordern meine Distributionswege/Kundenbeziehungen/Erlösquellen?

7. Schlüsselaktivitäten

- Was muss ich konkret leisten, um den Kundennutzen zu erfüllen?
- Was ist für die Vertriebskanäle notwendig, was für die Kundenbeziehungen?

8. Schlüsselpartner

- Bin ich auf externe Zulieferer angewiesen? Oder lagere ich bestimmte Tätigkeiten aus?
- Wer sind meine Kooperationspartner, wer meine wichtigsten Lieferanten?
- Bin ich von Partnern abhängig?

9. Kostenstruktur

- Welche Kostenstruktur ergibt sich aus den Planungen?
- Was treibt eventuell die Kosten hoch?



.....

.....

.....

.....

.....

Der Businessplan

Jetzt steht Ihr Geschäftsmodell. Um nun auch mögliche Kapitalgeber und Förderer von der Geschäftsidee zu überzeugen, müssen Sie aber genauer werden: beschreiben Sie ausführlich in einem Booklet, wie Ihre Idee erfolgreich umgesetzt werden soll. Mit allen Faktoren, die für den Erfolg oder den Misserfolg entscheidend sein können – auch für Sie selbst ein gutes Kontrollinstrument.



Haben Sie alle Informationen zur Erstellung eines Businessplans zusammen?

- Bedenken Sie: Die Leser Ihres Geschäftskonzepts sind zumeist keine Fachleute in Ihrem Geschäftsgebiet.
- Vermeiden Sie zu viele Fachbegriffe, Formeln oder technische Details.
- Gliedern Sie Ihren Businessplan in mehrere Unterkapitel.
- Der Businessplan sollte – einschließlich Anlagen – nicht mehr als 30 Seiten umfassen.
- Stellen Sie sich als Gründer überzeugend dar: z.B. wie belastbar und qualifiziert Sie für Ihr Projekt sind.
- Nutzen Sie ein ansprechendes professionelles Layout.

Die Business-Plan-Struktur

1. Zusammenfassung/Management Summary

Um was geht es?

Fassen Sie auf einer Seite die Geschäftsidee und den Finanzierungsbedarf zusammen, um Ihrem Kapitalgeber den Überblick zu geben.

2. Geschäftsidee

Was möchten Sie tun? Beschreiben Sie kurz- und langfristige Unternehmensziele; **was Ihre Produkte und Dienstleistungen besonders machen**, was Sie von der Konkurrenz unterscheidet. Bei aufwendigen Produkten auch die Produktionsweise erklären: ist sie z. B. kostspielig?

3. Markt

Wer ist Kunde?

Zeigen Sie das Potential: wen haben Sie im Blick, wie ist der Markt? Erklären Sie, warum gerade diese Zielgruppen für Sie relevant sind; wo der Nutzen für diese liegt, z. B. Zeit-, Arbeits- oder Geldersparnis.

Die **Konkurrenzanalyse** ist sowohl für Sie selbst als auch für potenzielle Kapitalgeber wichtig. Diese kennen vielleicht den Markt, auf dem Sie sich etablieren möchten gar nicht – doch sie müssen die Realisierbarkeit einer Geschäftsidee bewerten können.

Also erklären Sie, ob und welche konkurrierenden Unternehmen es gibt oder wie diese reagieren könnten. Vergessen Sie nicht, genau herauszustellen, **was Ihre Geschäftsidee unterscheidet**. Zahlenmaterial zu den jeweiligen Branchen bekommen Sie bei den Kammern, bei (Fach-) Verbänden, den Banken und Sparkassen. Oder über eigene Internetrecherche.

Zur Beschreibung des Marktes, auf dem Sie sich etablieren möchten, gehört auch der von Ihnen gewählte **Unternehmensstandort**. Begründen Sie, warum Sie sich dort ansiedeln möchten und wie es um die so genannten **harten und weichen Standortfaktoren** bestellt ist.

4. Marketing

Wie wollen Sie den Absatz fördern?

Marketing umfasst sämtliche Aktivitäten, jedes unternehmerische Planen und Handeln, das sich am Markt orientiert. Dafür müssen Sie diesen genau beobachten und sich in Ihre zukünftigen Kunden hineinversetzen können.

Bedenken Sie: das ist **nicht nur Werbung**, sondern setzt im Geschäftsprozess viel früher an. Beschreiben Sie also Ihren **eigenständigen Marketing-Mix** für Ihr Unternehmen: das Zusammenspiel aller geplanten Kommunikations-Aktivitäten für Ihre Firmen-Darstellung bis hin zu Anzeigen, Messen, Filme oder Social Media. Stellen Sie zur Erklärung die Maßnahmen in einem Zeitplan dar.

5. Unternehmensorganisation

Wer führt das Unternehmen?

Beschreiben Sie sich selbst als Gründerperson und gegebenenfalls die Mitgründer, Ihre **Qualifikationen** und Erfahrung. Unterscheiden Sie dabei zwischen fachlichen (Ausbildung, Berufserfahrung) und unternehmerischen Qualifikationen (kaufmännisches Know-how, Führungserfahrung). Zeigen Sie deutlich, wer welche Rollen im zukünftigen Unternehmen einnehmen wird; zum Beispiel in einem Diagramm.

Sollten Sie **Mitarbeitende** einstellen wollen, erklären Sie, warum dies von Beginn an nötig ist, in welchem Umfang und für welche Bereiche. Hier empfiehlt sich auch ein Ausblick in die Zukunft. Denn wie steht es – entsprechend Ihrer Wachstumserwartungen – um Ihren Personalbedarf in ein, zwei oder drei Jahren? Auch diese Prognosen sollten Sie unter dem Punkt Mitarbeitende berücksichtigen.

Weitere Informationen zum Thema „Personal“ finden Sie in Kapitel xx

6. Finanzierung

Wie ist Ihr Finanzplan?

Stellen Sie Ihre Berechnung vor: wie hoch der **Kapitalbedarf für die Unternehmensgründung** ist und wie er gedeckt werden soll. Banken und andere Kapitalgeber erwarten in der Regel, dass Sie als Unternehmensgründer **einen Teil des benötigten Kapitals selbst aufbringen**. Für den Rest können Sie auf verschiedene öffentliche Existenzgründungsprogramme des Landes Rheinland-Pfalz oder des Bundes zurückgreifen (Näheres hierzu finden Sie in Kapitel II).

Für einen strukturierten Überblick über Ihre Finanzen in der Gründungsplanung müssen Sie verschiedene Pläne erarbeiten:

Kapitalbedarfsplan:

Hier stellen Sie **alle Kosten für die Unternehmensgründung** zusammen, z. B. für: Einrichtung, Maschinen, Fahrzeuge, Beratungskosten, Notarkosten aber auch Gebühren, Formalitäten, Beiträge (IHK, GEZ, etc) und natürlich Gehälter.

Berücksichtigen Sie dabei auch die **Anlaufkosten des Unternehmens**

in den ersten Monaten nach dem Start. Planen Sie einen zeitlichen Puffer ein, bis die ersten Erträge fließen. Kalkulieren Sie hier auch **private Entnahmen** oder die Zahlung eines Unternehmer-Gehalts für Ihre privaten Lebenshaltungskosten ein.

Finanzierungsplan:

Hier führen Sie auf, **wie und in welcher Höhe die Unternehmensgründung finanziert werden soll**. Also welchen finanziellen Beitrag Sie als Unternehmensgründer selbst leisten können und wie viel Geld Sie als Fremdkapital (von einer Bank oder Sparkasse) oder als zusätzliches Eigenkapital (von Beteiligungsgebern wie Venture Capital Gesellschaften, Business Angels etc.) benötigen. Grundlage des Finanzierungsplans sind die Daten aus dem Kapitalbedarfsplan.

Liquiditätsplan:

Hier **stellen Sie die erwarteten Ausgaben den erwarteten Einnahmen auf monatlicher Basis gegenüber**. Hierdurch wird die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens innerhalb eines festgelegten Zeitraums angezeigt. Wichtig ist dabei, dass eine „unterjährige“ Darstellung im Liquiditätsplan erfolgt. Nutzen Sie deshalb zur Darstellung einen Zeitplan, in dem Sie das monatlich anzeigen können.

Rentabilitätsvorschau:

Zeigen Sie, ob sich Ihr geschäftliches Vorhaben lohnt. **Stellen Sie den erwarteten Umsatz den erwarteten Kosten in den nächsten drei Jahren gegenüber**. Das **Betriebsergebnis** sollte es Ihnen ermöglichen, Ihren **Unternehmerlohn** zu decken, eine **Liquiditätsreserve** zu schaffen und ggf. **betriebliche Kredite zu tilgen**.

! Bei aller Arbeit und Mühe, die Sie in die Erstellung eines Businessplans stecken, bedenken Sie, dass er nach dem Unternehmensstart auch Ihr Kontrollinstrument ist. Überprüfen Sie regelmäßig, ob Sie Ihre Ziele auch wirklich erreicht haben: An welchen Stellen hapert es? Gibt es Unternehmensabläufe, die überdacht werden sollten? So können Sie als Unternehmer frühzeitig reagieren, wenn etwas in die falsche Richtung läuft.



Downloads

Nutzen Sie vorgefertigte Tools und spezielle Broschüren: Businessplan kompakt erklärt; Gliederungshilfen und Vorlagen zur Erstellung von Management-Summary bis Kostenplan:

ideenwettbewerb-rlp.de

BMWi-Businessplan-Assistent zur Erstellung; hier werden Sie Schritt für Schritt begleitet; hilfreiche Online-Tools:

www.existenzgruender.de

„der Baukasten für Dein Business“: gruenderplattform.de

Business-Planer-Online: www.bmwi.de

Checklisten zum Businessplan, Investitions- und Liquiditätsplan sowie zur Rentabilitätsvorschau: www.kfw.de

Gründungswerkstatt der IHK Rheinland-Pfalz mit Programmen für Gründer: www.rlp-gruendungswerkstatt.de

Das Pitch Deck

Nicht nur Gründer auf der Suche nach Investoren mit Eigenkapital stehen bei der eigenen Unternehmensfinanzierung oft vor einer Herausforderung - auch Kapitalgeber wie **Business Angels** oder **Venture Capital-Gesellschaften** haben die Qual der Wahl: sie bekommen viele Anfragen und müssen entscheiden, welches Unternehmen das vielversprechendste für eine Investition ist.

Komplette Businesspläne sind dafür einfach zu umfangreich. Deshalb hat sich für den Erstkontakt inzwischen das **Pitch Deck** etabliert. Hier werden dem potentiellen Investor alle wesentlichen Infos extrem komprimiert vorgestellt – noch kürzer ist nur noch der **Elevator Pitch**: eine extrem kurze Projekt-Präsentation, die quasi nicht länger dauern sollte, als eine Fahrstuhlfahrt mit dem potentiellen Investor.

Das Pitch Deck ist primär ein wichtiges Instrument **für Gründer auf der Suche nach Beteiligungen** und Venture Capital. Der klassische Businessplan mit professionellem Finanzplan wird dann erst im nächsten Schritt von Investorensseite gefordert.



Netzwerke

Auch in Rheinland-Pfalz gibt es viele Pitch Events, auf denen gezielt Gründer mit Investoren zusammengebracht werden:

www.business-angels-rlp.de



Beratung

Kennen Sie das Gründungsberatungs-Angebot in Ihrer Region?

Fakt ist, dass Gründer ihren Beratungsbedarf oft viel zu gering einschätzen. Dabei kann man eigentlich gar nicht zu viel wissen. Doch wenn Informationen fehlen, kann dies schnell Kettenreaktionen auslösen und die junge selbständige Existenz gefährden.



Lassen Sie sich von unterschiedlichen Seiten beraten, bevor Sie Entscheidungen treffen, nutzen Sie die Online-Tools.

Vergessen Sie dabei jedoch nie: Der externe Rat ersetzt nicht das eigene Wissen über das Unternehmen!

Nutzen Sie die Informationen und digitalen Hilfestellungen?

Das Angebot der Gründungsberatung in Rheinland-Pfalz ist äußerst vielseitig. Schon in der Vorbereitungszeit sollten Sie zu einem kostenlosen (Erst-) Beratungsgespräch bei einem Starterzentrum oder einer regionalen Gründungsinitiative gehen. Insgesamt bieten 31 regionale Starterzentren in der Aufbauphase Rat und Unterstützung an.



Zeitlichen Puffer einplanen: informieren Sie sich früh genug zu Antragsverfahren und Zeithorizonte. Fragen Sie hierzu auch die Bankberater Ihrer Hausbank. In Rheinland-Pfalz ist die landeseigene Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) die zentrale Förderbank.

Finanzierung

Wie viel Kapital benötigen Sie für Ihre Existenzgründung?

Mit einer **detaillierten Finanzplanung** schaffen Sie sich nicht nur einen Überblick über die anfallenden Kosten in Ihrem Unternehmen, sondern können sich von Beginn an eine **stabile Finanzstruktur** aufbauen. Nicht zuletzt gehören Kapitalbedarfs-, Finanzierungs-, Rentabilitäts- und Liquiditätsplan in Ihren Businessplan als grundlegende **Vorbereitung für ein Finanzierungsgespräch** bei einer Bank oder Sparkasse.

Sie haben Ihren Finanzierungsbedarf berechnet?

Dann nehmen Sie jetzt die Finanzierung Ihres Starts in die Selbständigkeit konkret in Angriff! Neben **klassischen Bankdarlehen** kommen dabei auch **öffentliche Fördergelder** (z. B. Darlehensprogramme) in Frage. Hierbei sollten Sie allerdings beachten, dass Sie öffentliche Fördermittel meist vor einer Existenzgründung beantragen müssen und Ihnen diese Gelder nicht von heute auf morgen zur Verfügung stehen. Dazu gilt das Hausbankprinzip, das bedeutet, dass die Fördermittel über die Hausbank beantragt werden müssen.

Mehr Informationen zu Förderprogrammen für Existenzgründer finden Sie in Kapitel II dieses Gründungswegweisers.



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. UMSETZUNG

Formalitäten

Haben Sie an alle notwendigen Formalitäten (Anmeldungen etc.) gedacht? Als Gründer kommen Sie da nicht dran vorbei: Verschiedenes muß einfach sein. So besteht für einige Gewerbebezüge z.B. eine besondere Genehmigungspflicht (z. B. Teile des Handwerks, Gastronomie, Reisegewerbe): erkundigen Sie sich vor dem Unternehmensstart also vorsorglich bei den Starterzentren der Kammern oder bei dem für Sie relevanten Branchenverband.



Als zentraler Ansprechpartner zur Abwicklung von Verwaltungsverfahren und den dazugehörigen Formalitäten steht Ihnen der Einheitliche Ansprechpartner (EAP) zur Verfügung.

www.eap.rlp.de

Die wichtigsten Anlaufstellen beim Unternehmensstart

Für wen relevant?	Wer hilft weiter?
Gewerbebeanmeldung	
Jede Unternehmung, die auf Dauer und auf Gewinnerzielung angelegt ist; gilt nicht für Freiberufler sowie Unternehmen der Land- und Forstwirtschaft	Zuständiges Gewerbeamt (Bürgermeisteramt, Gemeinde) bzw. online unter www.gewerbe-online.rlp.de
Eintrag ins Handelsregister	
Unternehmen, bei denen es sich um eine Firma im Sinne des Handelsgesetzbuches (HGB) handelt	Notar, zuständiges Amtsgericht

Für wen relevant?

Wer hilft weiter?

Finanzamt (wird bei Gewerbeanmeldung vom zuständigen Gewerbeamt informiert)

Jeder Existenzgründer / Freiberufler muss den „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“ ausfüllen (Freiberufler müssen ihre Tätigkeit spätestens 1 Monat nach Aufnahme dem Finanzamt angezeigt haben)

Finanzamt, in dessen Bezirk die Existenzgründerin/der Existenzgründer seinen Wohnsitz hat Ihr zuständiges Finanzamt finden Sie unter: www.fm.rlp.de

Agentur für Arbeit

Unternehmen, die sozialversicherungspflichtige Mitarbeitende, 450-Euro-Kräfte oder Auszubildende beschäftigen, benötigen eine Betriebsnummer

Betriebsnummern-Service der Agentur für Arbeit.
Weitere Informationen unter: www.arbeitsagentur.de

Berufsgenossenschaft

Jeder Unternehmer sollte sich innerhalb einer Woche nach Gewerbeanmeldung bzw. Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit mit der für ihn zuständigen Berufsgenossenschaft in Verbindung setzen und klären, ob eine Versicherungspflicht besteht

Zuständige Berufsgenossenschaft. Informationen zur Versicherungspflicht erteilt auch die Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung (DGUV)
Weitere Informationen unter: www.dguv.de

Für wen relevant?

Wer hilft weiter?

Sozialversicherung

Jeder Selbständige hat Krankenversicherungspflicht; Rentenversicherungspflicht muss im Einzelfall geprüft werden; eine Auflistung versicherungspflichtiger Selbstständiger finden Sie in § 2 Sozialgesetzbuch VI

Gesetzliche oder private Krankenkassen; Deutsche Rentenversicherung Bund (www.deutsche-rentenversicherung.de)

Gesundheitsamt

Gründungen in der Gastronomie, in der Kinderbetreuung, Handel mit Lebensmitteln, Freiberufliche Tätigkeiten wie die Führung von Arztpraxen oder Praxen sonstiger Heilberufe

Zuständiges Gesundheitsamt



Downloads

Gründerservice Rheinland-Pfalz: Online-Gewerbeanmeldungsportal von IHK und HWK Rheinland-Pfalz: ihkhwk.oss-rlp.de

Behörden- und Formularwegweiser für Existenzgründerinnen und -gründer: www.bmwi-wegweiser.de

GründerZeiten Nr. 26 „Erlaubnisse und Anmeldungen: existenzgruender.de

Private Absicherung

Bevor Sie nun loslegen können, sind vor dem Start noch eine Reihe von Formalitäten und betriebliche wie private Absicherungen zu erledigen. Längere Ausfallzeiten durch Krankheit oder Unfälle können Ihren Betrieb und Sie als Person in finanzielle Schwierigkeiten bringen.

Welche private Absicherung möchten Sie treffen?

Denken Sie bereits zu Beginn Ihrer Selbständigkeit auch über eine entsprechende private Absicherung nach.



Krankenversicherung

- Selbständige haben die Wahl zwischen einer gesetzlichen oder einer privaten Krankenversicherung.
- Freiberufler aus der Kultur- und Kreativwirtschaft haben die Möglichkeit sich bei der Künstlersozialkasse zu versichern; hier wird sogar ein Teil der Rentenversicherung abgedeckt. So genießen selbständige Künstler und Publizisten einen ähnlichen Schutz der gesetzlichen Sozialversicherung wie Arbeitnehmer. kuenstlersozialkasse.de

Krankengeld-Versicherung

- Um im Krankheitsfall Einkommenseinbußen auszugleichen, können Sie mit Ihrer Krankenversicherung einen Vertrag über Krankengeld bzw. Krankentagegeld abschließen.

Unfallversicherung

- Bei der für Sie zuständigen Berufsgenossenschaft zu beantragen, als freiwillige oder Pflicht-Unternehmersversicherung, bei privaten Unfallversicherungsgesellschaften sowie bei betrieblichen Gruppenunfallversicherungen.

Alters- und Hinterbliebenen-Absicherung

- Die gesetzlichen Rentenansprüche aus einem eventuellen vorherigen Angestelltenverhältnis bleiben bestehen. Allerdings sollten Sie weitere Rücklagen bilden. Für einige selbständig Tätige besteht lt. Sozialgesetzbuch (§ 2) Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung (z.B. Hebammen).

Berufsunfähigkeitsversicherung

- Gesetzliche Rentenversicherung bzw. private Versicherung zur Absicherung bei Verlust der Arbeitskraft.

Freiwillige Arbeitslosen-Versicherung

- Für Gründer, die zuvor ALG bezogen haben, bzw. Gründungszuschuss vom Arbeitsamt, ist es sinnvoll, eine eigene Arbeitslosen-Geld-Versicherung abzuschließen, um Ansprüche nicht verfallen zu lassen.

Betriebliche Absicherung

Welche betrieblichen Hauptrisiken sollten Sie absichern?

Überlegen Sie welche Risiken Sie darüber hinaus für Ihr Unternehmen absichern sollten und auch müssen, wie z. B. Betriebshaftpflicht. Könnten betrieblich große Schadensfälle auftreten? Wie z. B. eine Betriebsunterbrechung, wenn durch den Wegfall von Kunden oder einen Maschinenschaden die Produktion stillsteht. Oder Haftungen für ein Produkt entstehen? Für diese Fälle gibt es ebenfalls entsprechende Versicherungen; informieren Sie sich dazu konkret für Ihr Unternehmensvorhaben.



Downloads

dvs-schutzverband.de: Leitfaden mit Checkliste des Deutschen Versicherungsschutzverbands: „Versicherungsschutz für Existenzgründer und Selbständige“:

existenzgruender.de: BMWi-Gründerzeiten Nr. 05 „Versicherungen“,

FÖRDERUNG

Fördermittel

Welche können Sie nutzen?

Sie haben in Ihrem Businessplan festgelegt, welche finanziellen Mittel Sie für Geschäftseinrichtung, Geräte oder Maschinen, An- und Umbauten oder ein erstes Warenlager benötigen. Sollten Sie dazu eine Finanzierung benötigen, gibt es verschiedene Möglichkeiten. Da Existenzgründer bei ihrer Bank in aller Regel nicht dieselben günstigen Kreditkonditionen wie Großunternehmen erhalten, bietet das Land Rheinland-Pfalz wie auch der Bund **besondere Förderprogramme** an, um diesen Nachteil auszugleichen. So soll die Ausstattung junger Unternehmen mit Eigenkapital verbessert werden. Sollten Sie für Ihren Weg in die Selbständigkeit neben dem Kapital, das Sie selbst in die Gründung mit einbringen, zusätzliches Kapital benötigen, können Sie diese öffentlichen Existenzgründungsprogramme in Anspruch nehmen.

Tipps zur Beantragung von Fördermitteln

- Bei den meisten Programmen müssen Sie für Ihr Gründungsvorhaben **Fördermittel vor Beginn** beantragen. Informieren Sie sich rechtzeitig über mögliche öffentliche Programme und die entsprechenden Antragsfristen. Lassen Sie sich von Haus- oder Förderbank dazu auch persönlich beraten. Erste Hilfestellungen bieten schon die Förderfinder auf: **isb.rlp.de** und **kfw.de**
- Bei öffentlichen Fördergeldern sollten Sie in Ihre Finanzierungsplanung die von der auszahlenden Stelle benötigte **Bearbeitungszeit mit einplanen**.
- Beachten Sie das Hausbankprinzip: Fördermittel müssen Sie bei den meisten Programmen **über die Hausbank beantragen**.
- Bedenken Sie, dass jedes Projekt in der Regel nur einmal gefördert werden kann. Die **Förderprogramme sind in Grenzen miteinander kombinierbar** bzw. kumulierbar. Das bedeutet, dass ein und dasselbe Vorhaben aus unterschiedlichen Programmen unterstützt werden kann.



Förderprogramme in RLP

Generell gibt es eine breite Palette an Unterstützung aus unterschiedlichen Förderbereichen, die zum Teil auch kombiniert in Anspruch genommen werden können:

- **Zuschüsse zu Beratungskosten,**

Zuschüsse zu Beratungskosten:

Diese decken z. B. einen Teil der (Vorgründungs-) Beratung bei einer Existenzgründung, Unternehmensnachfolge oder Übernahme ab. Die Förderung erfolgt in Rheinland-Pfalz im Rahmen des Beratungsprogramms für Existenzgründungen durch die Vergabe eines Zuschusses zu den von einem selbständigen Beratungsunternehmen in Rechnung gestellten Beratungskosten. Informationen unter isb.rlp.de

- **Zuschüsse für Handwerksmeister,**

die sich in Rheinland-Pfalz selbständig machen, ist der **Aufstiegsbonus II**. Dieser wird bei einer Existenzgründung auf Grundlage einer Meisterprüfung oder einer bestimmten gleichwertigen Fortbildungsprüfung gewährt. Informationen dazu erhalten Sie bei Ihrer zuständigen Handwerkskammer: hwk-rlp.de

- **Allgemeine Darlehensprogramme:**

der Förderbetrag wird in einer Summe bereitgestellt; die Rückzahlung erfolgt in festgelegten Raten über eine bestimmte Laufzeit.

- **Unternehmensbeteiligungen:**

Startkapital zur Realisierung Ihrer Gründungsidee in Form von stillen Beteiligungen. Öffentliche Kapitalbeteiligungsgesellschaften stellen Kapital zur Verfügung, das als Eigenkapital für den Gründer zählt – ohne dafür bankübliche Sicherheiten zu verlangen (Risikokapital). Die Beteiligungsgesellschaften oder auch Venture Capital (VC) Fonds behalten sich dafür allerdings u.a. Mitspracherechte, Gewinnbeteiligungen und Zinsen für das eingesetzte Kapital vor. Informationen unter isb.rlp.de

- **Bürgschaften und Garantien:**

Trotz fehlender finanzieller Sicherheiten können Existenzgründer einen Kredit bei ihrer Hausbank zu beantragen: die Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) sowie die Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz bieten im Rahmen der Förderprogramme Bürgschaft Direkt, Bürgschaften Express, Bürgschaften der ISB und dem Landesbürgschaftsprogramm bei Erfolg versprechenden Projekten Höchstbetragsbürgschaften oder Bürgschaften für Investitions- und Betriebsmittelkredite. Details zu den Programmen, Antragsverfahren, Konditionen:

bb-rlp.de oder isb.rlp.de

- **Förderung von Innovationsassistenten:**

in kleinen und mittleren Unternehmen soll es den Betrieben ermöglicht werden, eine Bezuschussung zu neu abzuschließenden Beschäftigungsverhältnissen mit Absolventen von Hochschulen und Universitäten zu erhalten.

- **Wettbewerbe:**

Regelmäßig werden Wettbewerbe und Projekte (bspw. Ideenwettbewerb RLP, 1,2,3 GO Businessplan-Wettbewerb, Pioniergeist, Innovationspreis RLP) durchgeführt. Weitere Informationen: gruenden.rlp.de



Beteiligungen

Startkapital für technologieorientierte Gründungsvorhaben (oder schon etablierten Geschäftsmodellen) zur Realisierung ihrer Gründungsidee in Form von stillen Beteiligungen.

Das Land Rheinland-Pfalz bietet Beteiligungen über Venture-Capital-Gesellschaften an:

Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)
isb.rlp.de

Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Rheinland-Pfalz mbH (MBG)
bb-rlp.de/mbg

Bürgschaften und Garantien

Trotz fehlender finanzieller Sicherheiten können Existenzgründer einen Kredit bei ihrer Hausbank zu beantragen: die Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB) sowie die Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz bieten im Rahmen der Förderprogramme Bürgschaft Direkt, Bürgschaften Express, Bürgschaften der ISB und dem Landesbürgschaftsprogramm bei Erfolg versprechenden Projekten Höchstbetragsbürgschaften oder Bürgschaften für Investitions- und Betriebsmittelkredite.

Details zu den Programmen, Antragsverfahren, Konditionen:

Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz GmbH
bb-rlp.de

Bürgschaften der ISB:
isb.rlp.de



Wichtige Ansprechpartner für Gründungsförderung, um schon in der Vorbereitung die Finanzierungs-Beratungen in Anspruch zu nehmen:

Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft, Weinbau
Gründen in Rheinland-Pfalz:
mwvfw.rlp.de
gruenden.rlp.de

Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)
Landeseigene Förderbank, die landesspezifische finanzielle Förderungen für Existenzgründer in Rheinland-Pfalz anbietet.
isb.rlp.de

Bürgschaftsbank RLP
Individuelle Förderprogramme und Bürgschaften
bb-rlp.de

KfW Mittelstandsbank
Förderbank des Bundes, die für Existenzgründung oder Unternehmensnachfolge unterschiedliche finanzielle Hilfen anbietet.
kfw-mittelstandsbank.de



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Förderung auf Bundesebene

KfW Bankengruppe

Förderprodukte für Gründung, Erweiterung und Übernahme eines Unternehmens

Allgemeine Darlehensprogramme:

- ERP Kapital für Gründung
- ERP Gründerkredit – StartGeld
- ERP Gründerkredit Universell

Beteiligungsprogramm:

- ERP-Startfonds (Eigenkapital für junge Technologieunternehmen) Beratungsprogramm:
- Gründercoaching Deutschland

kfw.de

Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Bundesprogramm zur Förderung für kleine und mittlere Unternehmen

bafa.de

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi)

Beteiligungen durch den: high-tech-gruenderfonds.de



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Agentur für Arbeit

Die regionalen Agenturen für Arbeit können unter bestimmten Voraussetzungen Arbeitnehmer fördern, die durch Aufnahme einer selbständigen, hauptberuflichen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden. Zur Sicherung des Lebensunterhalts und zur sozialen Sicherung wird in der Zeit nach der Existenzgründung ein Gründungszuschuss gezahlt, wenn

- bis zur Aufnahme der selbständigen Tätigkeit ein Anspruch auf Arbeitslosengeld besteht, dessen Dauer bei Aufnahme der selbständigen Tätigkeit noch mindestens 150 Tage beträgt und nicht allein auf § 147 Absatz 3 Sozialgesetzbuch III („kurze“ Anwartschaft) beruht,
- der Agentur für Arbeit die Tragfähigkeit der Existenzgründung nachgewiesen wird
- die Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung der selbständigen Tätigkeit dargelegt werden können.

Der Gründungszuschuss ist eine Ermessensleistung der aktiven Arbeitsförderung, auf die kein Rechtsanspruch besteht.

Die Förderung wird bei der zuständigen regionalen Agentur für Arbeit beantragt.

arbeitsagentur.de

Einstiegsgeld

Regionale Jobcenter können erwerbsfähige Leistungsberechtigte, die arbeitslos sind, bei Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit mit einem Einstiegsgeld fördern.

Das Einstiegsgeld ist eine Ermessensleistung, auf die kein Rechtsanspruch besteht. Die Förderung beantragen Sie beim zuständigen regionalen Jobcenter.

Es ist ein Zuschuss, den erwerbsfähige Leistungsberechtigte bei Aufnahme einer selbständigen Erwerbstätigkeit zusätzlich zum Arbeitslosengeld II erhalten können.

Dieser Zuschuss ist zeitlich auf höchstens 24 Monate befristet und wird nicht auf das Arbeitslosengeld II gem. § 11 Abs. 1 Satz 1 SGB II angerechnet. Informieren Sie sich vor Ort bei Ihrem Jobcenter.

Crowdfunding

Mit Crowdfunding lassen sich Projekte, Produkte, Start-Ups und vieles mehr finanzieren: eine Vielzahl an Menschen – die Crowd – unterstützt ein Projekt finanziell und **durch viele Kleinbeträge wird so die Realisierung ermöglicht**. Eine gute Alternative zum Darlehen; gerade für junge Unternehmen. Denn können Sie mit Ihrem Konzept die Crowd begeistern, erwirbt der Geldgeber z. B. mit seinem Beitrag schon im Voraus ein Produkt, das erst noch produziert wird und Sie können nach einer erfolgreichen Kampagne schon gleichzeitig Kunden und Vorbestellungen vorweisen.

Meist werden Projekte über eine Plattform organisiert; unterstützt durch eine Kampagne in sozialen Medien. Bei kommerziellen Projekten gibt es auch finanzielle Beteiligungen (Crowdinvest). Informieren Sie sich über verschiedene Plattformen; auch mit unterschiedlichen Themenschwerpunkten:

crowdfunding.rlp.de



Rheinland-Pfalz betreibt eine eigene regionale Crowdfunding-Plattform für all diejenigen, die ihre Ideen der Crowd vorstellen möchten:
ideenwald-crowdfunding.de



Spezielle Zielgruppen der Gründungsförderung

Wer wird besonders gefördert?

• Kleingründer

Existenzgründer mit einem Startkapitalbedarf unter 100.000 Euro
In Deutschland haben sich eine Reihe von Klein- und Kleinstkreditprogrammen auf Bundes-, Landes- und kommunaler Ebene etabliert. Diese Programme richten sich zumeist ausschließlich an Gründer in der Startphase und sind oft an bestimmte Förderbedingungen (Alter des Gründers, Gründungen aus der Arbeitslosigkeit) geknüpft.

In Rheinland-Pfalz bietet die KfW mit „Startgeld“ bis 100.000 € Gründern eine Mikrofinanzierung an oder schauen Sie bei

monex-mikrofinanzierung.de

• Gründer aus der Hochschule

Akademiker verfügen meist über hohe fachliche Kompetenz - doch gerade Absolventen mit einem Fächerhintergrund außerhalb der Wirtschaftswissenschaften fehlt oft der Hintergrund zum Unternehmertum: notwendiges kaufmännisches Know-how oder auch Geschäftskontakte außerhalb der Hochschule.

Das Programm „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) unterstützt Qualifizierungs- und Unterstützungsangebote an ausgewählten deutschen Hochschulen.

exist.de

Download „Broschüre Starten@hightech“



• Gründerinnen

Berufliche Selbständigkeit bietet gerade Frauen oft eine gute Möglichkeit, Beruf und Privatleben besser zu vereinbaren als im Angestelltenverhältnis. Die von der Bundesregierung ins Leben gerufene bundesweite Gründerinnenagentur (bga) kümmert sich mit Veranstaltungen, Seminaren und Weiterbildungen um die besonderen Belange:

existenzgruenderinnen.de

Auch beim Landesfrauenrat finden Sie Unterstützung und hilfreiche Tipps

landesfrauenrat-rlp.de

Ebenso beim Deutschen Landfrauen Verband; interessant für Gründungen im ländlichen Raum (Programm „Selbst-ist-die-Frau“)

landfrauen.info



• Gründer aus Kultur- und Kreativwirtschaft

Gerade für Kreativschaffende, meist Freiberufler, bieten sich durch die Digitalisierung viele Möglichkeiten, selbstständig unternehmerisch tätig zu werden.

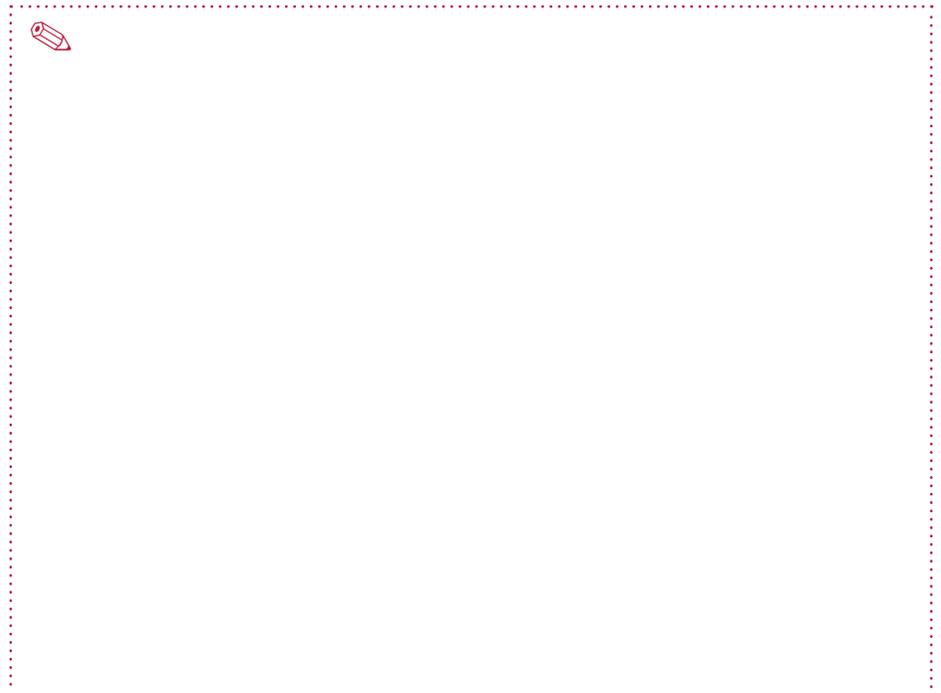
Hier finden Sie Unterstützung:

Designforum Rheinland-Pfalz für Design und Kommunikation. Stärkt Design und Kommunikationskompetenz regional und bundesweit, um dies als Innovations- und Wirtschaftsfaktor in Unternehmen zu platzieren. Als Kompetenzpartner mit verschiedensten Branchen in Kontakt.

descom.de

Kompetenzzentrum der Bundesregierung mit vielfältigen Angeboten: Tools und Tipps für Gründer, Förderung von Kooperationen zwischen der Kreativwirtschaft und anderen sowie Vernetzungsplattform.

kultur-kreativ-wirtschaft.de





• **Gründer 50 plus**

Meist mit großem Erfahrungsschatz, aber oft wenig Gründungs-Know-how. Die Initiative der Bundesregierung „Erfahrung ist Zukunft“ unterstützt ältere Unternehmensgründer mit Informationen und Beratungsangeboten

erfahrung-ist-zukunft.de

Download Broschüre „Alles auf Anfang – Starten mit 50+“

• **Gründer mit Migrationshintergrund**

Oft sind Sprache, Formalien, kulturelle, soziale oder emotionale Hürden spezielle Herausforderungen für den erfolgreichen Start in die Selbständigkeit; hier finden Sie konkrete Unterstützung:

existenzgruender.de Portal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) mit speziellem Beratungsangebot für ausländische Gründer

existenzgruendung-iq.de Fachstelle Existenzgründung bietet Migranten in Deutschland Unterstützungsangebote zum Unternehmensaufbau

anerkennung-in-deutschland.de Informationsportal der Bundesregierung zur Anerkennung von Abschlüssen und Qualifikationen aus dem Ausland

WISSEN

Informationsquellen im Netz

Neben wichtigen Informationen finden Sie hier konkrete Unterstützung auf Plattformen und Gründerforen durch Arbeits-Vorlagen, Online-Tools oder Apps.



Downloads

Gründen in Rheinland-Pfalz (MWVLW)

Wegweiser zu allen wichtigen Ansprechpartnern und den jeweiligen Gründungsangeboten gruenden.rlp.de

Existenzgründungsportal (BMWi)

Infos, Expertenforum, Apps: z. B. Business-Planer, Online Training, Behördenwegweiser etc. für alle Phasen der Existenzgründung existenzgruender.de

Einheitlicher Ansprechpartner des Landes Rheinland-Pfalz

zentrale Online-Anlaufstelle für Gründer, die bei Formalitäten und bei den hiermit verbundenen Behördengängen Unterstützung bietet. eap.rlp.de



Netzwerke

Plattformen, Foren und Soziale Medien

Bauen und pflegen Sie Ihr Netzwerk! Für Informationen, Austausch bis hin zu Marketing und Vertrieb. Für alle Stadien der Gründung finden Sie hier Unterstützung oder Impulse:

- **Zeigen Sie Profil als Unternehmer: knüpfen Sie Verbindungen und schliessen Sie sich Gruppen zu Ihrem Thema an z. B. bei Xing oder LinkedIn.**

- **Werden Sie Mitglied in Gründergruppen oder in Verbindung mit Institutionen: stellen sie sich dar, informieren Sie sich und mischen Sie mit bei Facebook, Instagram oder Twitter.**

Gründungsbüros an Hochschulen und Universitäten in Rheinland Pfalz

Hier wird für die berufliche Option der „Gründung“ als Karrieremöglichkeit sensibilisiert und interessierten Studierenden, Mitarbeitenden sowie Alumni aus Wissenschaft und Forschung auf dem Weg zur akademischen (Aus-) Gründung schon früh Unterstützung geboten:

gruendungsbueros-rlp.de

Gründungsbüro Universität | Hochschule Trier
gruenden-trier.de

Gründungsbüro Universität | Koblenz-Landau
gruendungskultur.de

Gründungsbüro Hochschule Koblenz
gruendungsbuero-koblenz.de

Gründungsbüro UNI | HS | UNIMEDIZIN Mainz
gruendungsbuero-mainz.de

Gründungsbüro Technische Universität
und Fachhochschule Kaiserslautern
www.gruendungsbuero.info

Gründungsbüro der Hochschule Ludwigshafen
gruendung@hwg-lu.de

Gründungsbüro der Hochschule Worms
marcel.mayer@hs-worms.de

Starterzentren Rheinland-Pfalz

Neben Leitfäden und Ratgeber zur Selbständigkeit finden Sie hier Informationen und Steckbriefe über die verschiedenen Branchen. Außerdem können Sie persönliche Termine zur Beratung vereinbaren oder über Informationsveranstaltungen vor Ort erfahren:

IHK/ HWK
starterzentrum-rlp.de
gruendungswerkstatt.de

IHK
gruendungswerkstatt.de

Steuerberaterkammer zu Wichtigen Anlaufstellen

Tipps für alle Phasen der Gründung online: von der Unterstützung bei der Erstellung des Business-Plans, zu Gesprächen mit der Hausbank bis hin zu steuerlichen Fragen während des bereits laufenden Betriebs.
sbk-rlp.de

Unterstützung vor Ort

1. Technologie-, Gründungs-, und Coworking-Zentren in Rheinland-Pfalz

Innovativen technologie-orientierten Unternehmensgründern sowie jungen Unternehmen wird hier für einen begrenzten Zeitraum die Möglichkeit geboten, gemeinsam Räumlichkeiten, Ausstattung, eine zentrale Büroinfrastruktur, Beratung und Know-how zu nutzen – solange, bis sie ihre wirtschaftliche Existenz so weit gefestigt haben, dass sie ihre Tätigkeit außerhalb des Zentrums eigenständig fortsetzen können. Die Zentren stehen dabei in einem engen Verbund mit einer Vielzahl von regionalen, nationalen und internationalen Partnern der Forschungs- und Wirtschaftsförderung.

BIC KL – Business & Innovation Center Kaiserslautern GmbH

bic-kl.de

TZK-TechnologieZentrum Koblenz GmbH

tzk.de

TZL-TechnologieZentrum Ludwigshafen am Rhein GmbH

tz-lu.de

TZM -TechnologieZentrum Mainz GmbH

tzmz.de

Weitere Hubs, Gründer- und Coworking-Zentren in Rheinland-Pfalz:

gruenden.rlp.de

V. wichtige Anlaufstellen

Bauern- und Winzerverband Rheinland-Nassau e. V.

Karl-Tesche-Straße 3, 56073 Koblenz

0261 9 88 50

bww-net.de

Bauern & Winzerverband Rheinland-Pfalz Süd e. V.

Weberstraße 9, 55130 Mainz

06131 6 20 55 1

www.bwv-rlp.de

Bundesagentur für Arbeit | Regionaldirektion Rheinland-Pfalz-Saarland

rheinland-pfalz-saarland@arbeitsagentur.de

0681 849 0

arbeitsagentur.de

Bundesverband Crowdfunding e.V.

kontakt@bundesverband-crowdfunding.de

bundesverband-crowdfunding.de

Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW)

bvmw.de

Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz GmbH

Rheinstraße 4 H, 55116 Mainz

06131 62915-5

bb-rlp.de

Business Angels RLP

info@business-angels-rlp.de

business-angels-rlp.de

DEHOGA

info@dehoga-rlp.de

Einheitliche Ansprechpartner SGD Nord

Koblenz
0261 120 2222
eap.rlp.de

Einheitliche Ansprechpartner SGD Süd

Neustadt Weinstraße
06321 99 2233
eap.rlp.de

**Genossenschaftsverband e.V.
genossenschaftsverband.de****Handwerkskammer Koblenz**

Friedrich-Ebert-Ring 33, 56068 Koblenz
0261 39 80
hwk-koblenz.de

Handwerkskammer der Pfalz

Am Altenhof 15, 67655 Kaiserslautern
0631 3 67 70
hwk-pfalz.de

Handwerkskammer Rheinhessen

Dagobertstr. 2, 55116 Mainz
06131 9 99 20
hwk-pfalz.de

Handwerkskammer Trier

Loebstraße 18, 54292 Trier
0651 20 70
hwk-trier.de

Industrie- und Handelskammer Koblenz

Schlossstraße 2, 56068 Koblenz
0261 10 60
ihk-koblenz.de

Industrie- und Handelskammer für die Pfalz

Ludwigsplatz 2-4, 67059 Ludwigshafen
0621 5 90 40
pfalz.ihk24.de

Industrie- und Handelskammer für Rheinhessen

Schillerplatz 7, 55116 Mainz
06131 26 20
rheinhessen.ihk24.de

Industrie- und Handelskammer Trier

Herzogenbuscher Straße 12, 54292 Trier
0651 9 77 70
ihk-trier.de

Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)

Holzhofstr. 4, 55116 Mainz
06131 6172 0
isb.rlp.de

Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

Palmengartenstraße 5-9, 60325 Frankfurt
069 7 43 10
kfw.de

Landesfrauenrat

info@landesfrauenrat-rlp.de
landesfrauenrat-rlp.de

Landesverband der Freien Berufe Rheinland-Pfalz e. V.

Steingasse 3-9, 55116 Mainz
06131 600 79 11
lfb-rlp.de

LVU (Landesverband Unternehmerverbände RLP)

contact@lvu.de

Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau (MWVLW)

Stiftsstraße 9, 55116 Mainz
06131 1 60
mwvlw.rlp.de
gruenden.rlp.de

RKW, Landesverband Rheinland-Pfalz

geschaefsstelle@rkw-rlp.de
rkw-rlp.de

IMPRESSUM

Herausgeber:

Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und
Weinbau Rheinland-Pfalz
Stiftsstraße 9
55116 Mainz
mwvlw.rlp.de

Fachliche Zuständigkeit:

Referat Mittelstand, Dienstleistungen, Freie Berufe,
Unternehmensgründungen
gruenden@mwvlw.rlp.de

Konzeption/Umsetzung:

RUDAT Ideenlabor
Schülersmühle 3
55481 Dillendorf
ideenlabor.eu

Bildquellen:

envato.com

Druck:

?????

3. aktualisierte und erweiterte Auflage Mainz, 2019

Alle Rechte vorbehalten – Nachdruck nur mit Genehmigung des Herausgebers

Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit der Landesregierung Rheinland-Pfalz herausgegeben. Sie darf weder von Parteien noch Wahlbewerbern oder Wahlhelfern im Zeitraum von sechs Monaten vor einer Wahl zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Landtags-, Bundestags-, Kommunal- und Europawahlen. Missbräuchlich ist während dieser Zeit insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken und Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemitteln. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung. Auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl darf die Druckschrift nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Landesregierung zu Gunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte. Den Parteien ist es gestattet, die Druckschrift zur Unterrichtung ihrer Mitglieder zu verwenden.