

Existenzgründung / -sicherung

**Testen Sie sich selbst !
- 30 Fragen vor dem Start -**

Stand: Januar 2010

Bei weiteren Fragen zu diesem Thema:

Persönliche Ansprechpartner:**Rolf Kettler****Industrie- und Handelskammer Siegen**

Telefon: 0271 – 3302 – 136

Telefax: 0271 – 3302 – 400

Email: Rolf.Kettler@siegen.ihk.de**Ass. Gabriela Pokall****Geschäftsstelle Olpe**

Telefon: 02761 – 9445-20

Telefax: 02761 – 9445-40

Email: Gabriela.Pokall@siegen.ihk.de**Internet:**

IHK Siegen

www.ihk-siegen.deREgionales Netzwerk
EXistenzgründung (RENEX)www.renex.org**Hotline:**

Gründungs-Offensive NRW Go!

0180-130 130 - 0

Testen Sie sich selbst – 30 Fragen vor dem Start

Persönliche Voraussetzungen

1. Selbständigkeit stellt heute hohe Anforderungen – körperlich, geistig, seelisch. Sind Sie fit für die selbständige Aufgabe? Haben Sie auch das nötige Fingerspitzengefühl, um mit Ihren Kunden und mit Ihren Mitarbeitern erfolgreich zusammenzuarbeiten?
2. Verfügen Sie über genügend kaufmännische Kenntnisse und über Wissen in den Bereichen, in denen Sie bisher noch nicht gearbeitet haben – wir denken zum Beispiel an: Herstellung und Verkauf Ihres Angebots, Materialbeschaffung, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Finanzen, Rechnungs- und Steuerwesen. Dies alles sind Aufgaben, um die Sie sich anfangs wahrscheinlich selbst kümmern müssen. Notwendige Kenntnisse können Sie auch in Seminaren und Lehrgängen der Industrie- und Handelskammer Siegen erwerben. Unser komplettes Weiterbildungsangebot senden wir Ihnen auf Wunsch gerne zu.
3. Sollten Sie merken, dass Sie es allein nicht schaffen, würden Sie dann mit einem oder mehreren Partnern eine Gesellschaft gründen? Einer der Wege, Interessenten zu finden, die mitmachen wollen, führt über unsere Kooperationsbörse bzw. Existenzgründungs-/Beteiligungsbörse.
4. Kennen Sie Personen, die gegebenenfalls Ihre Initiativen ergänzen könnten?
5. Sind Sie und die anderen Gesellschafter bereit, die Führung des Unternehmens zu teilen, und werden sich die Gesellschafter miteinander vertragen?
6. Kennen Sie jemanden, der Sie vertritt, wenn Sie als Unternehmer krank werden oder in Urlaub gehen?
7. Haben Sie sich überlegt, ob Sie Ihre Krankenversicherung und Altersvorsorge fortsetzen wollen? Sind Sie auch informiert, besondere Betriebsrisiken abzusichern, beispielsweise Unfälle und Betriebsstörungen?

Chancen des Unternehmens

8. Ist Ihre Konzeption so gut, dass Sie im Wettbewerb bestehen können? Haben Sie geprüft, wie sich gleichartige Unternehmen ähnlicher Größe und an vergleichbaren Standorten entwickeln? Kann danach die Zukunft Ihres Unternehmens als aussichtsreich gelten? Was ist das Einzigartige an Ihrer Idee? Warum sollten sich potentielle Kunden gerade an Sie wenden? Was machen Sie besser als Ihre Konkurrenten?
9. Haben Sie für die Neuentwicklung Ihres Produktes oder Verfahrens den Stand der Technik und die Schutzrechtssituation ermittelt? Die Industrie- und Handelskammer Siegen hilft Ihnen dabei, sie vermittelt Kontakte, gibt Auskunft über Förderhilfen und stellt Broschüren und Merkblätter zur Verfügung.
10. Prüfen Sie Ihr Angebot einmal mit den Augen Ihrer Kunden. Schneiden Sie dann im Vergleich mit Ihren Wettbewerbern gut, durchschnittlich oder weniger günstig ab; insbesondere hinsichtlich
 - Art und Güte Ihrer Erzeugnisse, Handelswaren und Dienstleistungen
 - Preisen
 - Standort Ihres Betriebes
 - sachverständiger und freundlicher Bedienung
 - Kundendienst?
11. Kann mit einer steigenden Nachfrage nach den vom Betrieb angebotenen Erzeugnissen, Handelswaren und Dienstleistungen gerechnet werden, oder sind diese durch technische Fortschritte oder andere Umstände bedroht?
12. Wissen Sie Bescheid, wie Sie beispielsweise durch
 - Firmen-Datenbanken der Industrie- und Handelskammer
 - Adreßbücher, die in der IHK Siegen ausliegen,
 - Werbung (Anzeigen, Briefe)
 - HandelsvertretungenLieferanten und Kunden ausfindig machen können?
13. Sind Ihnen die wettbewerbsrechtlichen Bestimmungen über Werbung bekannt?
14. Kennen Sie die fachlichen Informationsquellen Ihrer Branche, besonders wichtige Fachzeitschriften und Fachverbände?
15. Es gibt verschiedene Gesellschaftsformen (z.B. die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts, die Offene Handelsgesellschaft, die Kommanditgesellschaft, die stille Gesellschaft, die Gesellschaft mit beschränkter Haftung) mit rechtlich und steuerlich sehr unterschiedlichen Auswirkungen. Jede dieser Gesellschaftsformen läßt sich auch noch vertraglich recht unterschiedlich gestalten. Haben Sie alle damit zusammenhängenden Fragen mit einem Berater in Rechts-, Steuer- und Betriebswirtschaftsfragen eingehend erörtert? - Einzelne grundsätzliche Auskünfte kann ggf. auch die IHK-Rechtsabteilung geben.

Standort des Betriebes

16. Haben Sie die Vor- und Nachteile verschiedener Standorte Ihres Betriebes sorgfältig verglichen? Denken Sie besonders an:
 - Größe, Abgrenzung und Kaufkraft des Einzugsgebietes
 - Zahl, Größe und Anziehungskraft Ihrer Mitbewerber
 - Qualität Ihres Standortes gegenüber den Standorten Ihrer Konkurrenz
 - Kaufkraft und die Frage, ob und in welchem Umfang sie in umliegende Gebiete abfließt oder aus umliegenden Gebieten angezogen werden kann
 - Größe und Eignung des erforderlichen Raums (unter Berücksichtigung späterer Erweiterungen)
 - Verkehrs-, Strom-, Gas-, Wasser- und Kanalanschlüsse
 - örtliche Verkehrs- und Bebauungsplanung
 - Möglichkeit, geeignetes Personal in ausreichender Zahl zu bekommen.

17. Sind Ihnen die Beratungsangebote der Industrie- und Handelskammer Siegen zu Standortfragen bekannt? Sie erhalten Informationen über verfügbares Gewerbegebiete und alle Fragen, die für die Wahl eines Unternehmensstandorts wichtig sind.

18. Haben Sie sich bei den zuständigen Behörden erkundigt, ob in Zukunft eventuell mit Veränderungen zu rechnen ist (z.B. aufgrund der Straßenbau- und Städteplanung, Wandlung von Geschäftsstraße in Fußgängerzone, Parkverbote, eventuell auch Abzug von Industrie und Stilllegung von Betrieben)? Sind die baurechtlichen Voraussetzungen für Ihr Vorhaben erfüllt – besteht zum Beispiel ein Verbot zur Zweckentfremdung von Mietraum oder sonstigen Nutzungsbeschränkungen / Auflagen durch einen Bebauungsplan?

19. Sofern Sie Schwierigkeiten haben, Umweltschutz- oder Arbeitssicherheitsvorschriften zu erfüllen, können Sie Mitarbeiter des Gewerbeaufsichtsamtes oder der IHK-Umweltberatung informieren. Haben Sie sich schon mit diesen Fachleuten in Verbindung gesetzt?

Kapitalbedarf

20. Haben Sie überlegt, wieviel Kapital Sie brauchen?

Denken Sie an:

- Grundstücke, Gebäude (einschließlich Anliegerbeiträge, Grunderwerbsteuer und Maklerprovision)
- Umbauten
- Maschinen und sonstige Betriebsausstattung oder Geschäftseinrichtung
- Miet- und Nebenkostenbelastungen
- Roh-, Hilfsstoffe und Handelsware.

Haben Sie auch einen angemessenen Zuschlag für „Unvorhergesehenes“ berücksichtigt?

21. Kommt für Sie die Anschaffung gebrauchter Maschinen, sonstiger Betriebsausstattung und Geschäftseinrichtung mit dem Vorteil geringeren Kapitalbedarfs in Frage?

22. Haben Sie auch sorgfältig kalkuliert, wieviel weiteres Kapital Sie benötigen für Vorräte an Erzeugnissen (weil sie oft lange liegen, bis sich dafür ein Käufer findet), für Kreditgewährungen an Ihre Kunden und für flüssige Mittel, damit Sie jederzeit zahlungsfähig sind?

23. Während einer vielleicht längeren „Durststrecke“ decken Ihre laufenden Einnahmen nur zum Teile Ihre laufenden Ausgaben für Löhne, Gehälter, Sozialversicherungsbeiträge, Instandhaltung, Reinigung, Steuern, Versicherungsprämien, Beiträge, Mieten, Pachten, Zinsen, Reisekosten, Postkosten, Beratungskosten. Können Sie diese Zeit wirtschaftlich durchstehen? Steht Ihnen hierfür ein ausreichender Betriebsmittelkredit zur Verfügung?

24. Wovon leben Sie und Ihre Familie während der ersten Zeit, wenn der Betrieb noch keine ausreichenden Gewinne abwirft?

Kapitalbeschaffung und Rückzahlung

25. Wie beschaffen Sie Fremdkapital, wenn eigene Mittel nicht ausreichen? Denken Sie an folgende Möglichkeiten:
- lang- oder kurzfristige Darlehen von Verwandten oder Bekannten
 - lang- oder kurzfristige Bankdarlehen (einschließlich öffentlicher Förderkredite)
 - Kredite Ihrer Lieferanten
 - Wenn Sie einen Betrieb übernehmen: Entrichtung des Kaufpreises in Raten oder auf Rentenbasis, Übernahme der Verbindlichkeiten
26. Können Sie dieses Fremdkapital aus Gewinnen, die nach Abzug der darauf entfallenden Steuern und Ihrer Entnahmen im Unternehmen verbleiben, zurückzahlen oder müssen Sie neue Schulden aufnehmen?
27. Haben Sie bedacht, dass es gefährlich ist, wenn mit kurzfristigen Schulden langlebige Anlagen finanziert werden, oder wenn die Fremdmittel im Verhältnis zum Eigenkapital oder die kurzfristigen Verbindlichkeiten im Verhältnis zu liquiden Mitteln zu hoch sind?
28. Haben Sie Privatvermögen, das Sie notfalls verwerten und dessen Erlös Sie in den Betrieb einbringen können?
29. Eine gesunde Eigenkapitalbasis eröffnet darüber hinaus Kapitalmöglichkeiten. Erwägen Sie, zur Stärkung des Eigenkapitals mit anderen Kapitalgebern eine Gesellschaft zu gründen, und kennen Sie Personen, die dafür in Betracht kommen?
30. Wenn ja, verzichten die anderen Kapitalgeber, soweit sie nicht im Unternehmen mitarbeiten, auf sachlich ungerechtfertigtes „Hineinreden“?

Ansprechpartner:

IHK Siegen
Koblenzer Str. 121, 57072 Siegen

Rolf Kettler

Tel.: 0271 / 3302-136

Fax: 0271 / 3302-400

E-Mail: Rolf.Kettler@siegen.ihk.de

Geschäftsstelle Olpe

Seminarstraße 36, 57444 Olpe

Ass. Gabriela Pokall

Tel. 02761/9445-20

Fax: 02761/9445-40

E-Mail: Gabriela.Pokall@siegen.ihk.de