



Ministerium für Arbeit, Soziales,
Gesundheit und Familie



Selbständig ist die Frau

Tipps für Gründerinnen
mit und ohne Familie



EUROPAISCHE
UNION
Europäischer
Sozialfonds



Selbständig ist die Frau

Tipps für Gründerinnen
mit und ohne Familie



Vorwort	5
1. Viel Geld – wenig Arbeit?	7
Den Alltag von Selbständigen kennenlernen	
2. Lieber eine Frage zu viel als eine Antwort zu wenig!	11
Information, Beratung und Weiterbildung rund um Ihre Existenzgründung	
a) Erfüllen Sie die persönlichen Voraussetzungen für eine berufliche Selbständigkeit?	11
b) Sind Sie für eine berufliche Selbständigkeit fachlich ausreichend qualifiziert?	18
c) Welche Einzelfragen müssen Sie für Ihre Gründung beantworten?	18
d) Beratungsförderung	24
e) Gemeinsamkeit macht stark! Kennen Sie (Frauen-) Netzwerke?	32
3. Selbständig ja - aber mit welcher Idee?	36
Der Weg zur Idee	
a) Wo finden Sie eine Geschäftsidee?	36
b) Was ist das Besondere an Ihrer Idee?	37
4. Keine Zeit für ein Unternehmen?	41
Tipps zu Nebenerwerbs-, Kleinst- und Teamgründungen	
a) Klein anfangen?	41
b) Beherrschen Sie Ihr Handwerk?	44
c) Wie können Sie eine Teilzeit-Gründung finanzieren?	44
d) Teamgründung: Weniger Kosten – mehr Zeit?	46
5. Die Familie im Nacken?	54
Vor allem eine Frage der Organisation	
a) Steht Ihre Familie hinter Ihnen?	54
b) Wie viel Zeit benötigen Sie für den Haushalt – wie viel für Ihr Unternehmen?	55
c) Können Sie Ihre Zeit optimal nutzen?	58
6. Jetzt erst recht!	60
Fitnessprogramm: Selbstbewusstsein	
a) Haben Sie Argumente gegen Vorurteile?	60
b) Treten Sie selbstbewusst auf?	60
7. Kein Geld für die Gründung?	65
Bund und Land fördern Existenzgründungen	
a) Gründung aus der Arbeitslosigkeit	71
Gründungszuschuss	71
Einstiegsgeld	72
Regionalbudget	72

b) Keine Sicherheiten?	73
Bürgschaft „Klassik“	73
Bürgschaft ohne Bank (BoB)	73
c) Startkapital	74
GA-Förderung der gewerblichen Wirtschaft (GA-G)	74
Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW) einschl. „Wachstum Plus“	74
Brandenburg-Kredit für den Mittelstand	75
Mikrofinanzfonds Deutschland	75
KfW-StartGeld	76
Die Gründerwerkstatt	77
Bankkredite	77
8. Persönliche Vorsorge	81
a) Kranken- und Pflegeversicherung	81
b) Erwerbs- und Berufsunfähigkeitsversicherung	83
c) Unfallversicherung	83
d) Altersvorsorge	88
e) Freiwillige Arbeitslosenversicherung	89
Adressen und Informationsmaterial zum Thema Existenzgründung	90



Liebe Gründerinnen in spe,

„Eigen Brot nährt am besten“, sagt ein deutsches Sprichwort - und in der Tat ist gut dran, wer erfolgreich selbständig ist. Doch vor dem Erfolg steht die planvolle Mühe, das Vorhaben aufs richtige Gleis zu bringen. Ein Plan muss her, der den Weg dahin absteckt; ein Plan, der das Für und Wider auslotet. Wer sich dazu entschließt und seinem Leben solchermaßen Ziele gibt, der hat die erste wichtige Hürde bereits genommen. Es gibt viele Gründe, eine eigene Existenz zu gründen. Immer vorausgesetzt, man „brennt“ dafür, nutzt Rat und Hilfe, weiß Türen zu öffnen und hat ein marktfähiges Produkt. Gepaart mit Mut, Fleiß, Initiative, Ideen, Entschlossenheit und Verantwortung hat selbst manches eine Perspektive, was vielleicht zunächst chancenlos schien.

Wie vielleicht auch Ihre Pläne, deren Chancen Sie gerade prüfen. Sie halten diese Broschüre in der Hand, um sich über Möglichkeiten und Wege dahin genauer zu informieren. Sie haben eine pffiffige Idee, wollen unabhängig sein. Sie wissen, was Sie tun. Und doch bleibt ein Stück Ungewissheit – denn absolute Sicherheit gibt es nicht. Sie suchen Rat vor dem Wagnis „Selbständigkeit“. Gewiss gibt es viele Ratgeber. Doch dieser geht mit seinen Informationen weiter: Er zeigt Ihnen, wie Sie Familie und Selbständigkeit besser unter einen Hut kriegen; wie Sie am besten auf ein kritisches Umfeld reagieren; wie Ihnen Unternehmerinnen-Netzwerke bei Ihrem Vorhaben helfen. Zudem erfahren Sie, wie Sie die persönlichen Risiken besser abdecken, welche Versicherungen nötig sind und was Sie für die Altersvorsorge tun sollten. Weitere Abschnitte informieren über Finanzierungs- und Kreditmöglichkeiten, über Gründungszuschüsse und Regionalbudget sowie über ganz konkrete Beratungsangebote des Landes.

Heute tickt die Wirtschaft anders: Der lebenslange Arbeitsplatz wird immer mehr zur Ausnahme. Berufliche Karrieren müssen heute flexibel sein, wenn sie Zukunftschancen eröffnen sollen. Die Entwicklung und Pflege einer „neuen Kultur der Selbständigkeit“ wird immer wichtiger. Erfreulicherweise wächst die Zahl jener, die sich selbständig machen wollen – darunter auch immer mehr Frauen. Das ist ein wichtiger Schritt, der auch aus der Arbeitslosigkeit herausführen kann. Wir haben also allen Grund, die Bedingungen für die Gründung eigener Existenzen immer besser zu gestalten, damit mehr Menschen diesen Schritt wagen und sich darin behaupten können.

Weil aber die Risiken überschaubar sein sollen und auch abgefedert werden müssen, unterstützen wir den Weg in die Selbständigkeit. In Brandenburg sind es vor allem die Lotsendienste, die als Bestandteil des landesweiten „Gründungsnetzes Brandenburg“ diesen Weg begleiten und das Gründungsklima in den Regionen des Landes beleben sollen. Ihre Spezialität ist die enge Verknüpfung verschiedener EU-Fördermittel und der passgenaue Zuschnitt der Förderung. Von ihnen profitieren vor allem auch Frauen – so widmen sich sämtliche der 26 Lotsendienste im Land den speziellen „weiblichen Anliegen“ bei der Existenzgründung. Seit 2001 wurden über die „Richtlinie Lotsendienste“ mehr als 7.500 Gründungswillige im Land gefördert; darunter über 3.000 Frauen. Von den über diesen Weg entstandenen 5.100 eigenen Unternehmungen werden fast 1.900 von Frauen geführt, die mit Hilfe der Lotsendienste fit und „markttauglich“ wurden.

Natürlich sind die Lotsendienste kein Allheilmittel gegen die Arbeitslosigkeit. Sie sollen beraten, be-

gleiten, durch Untiefen und über Klippen hinwegführen. Das Schiff lenken und führen – das müssen Sie, die Existenzgründerinnen, schon allein. Dabei hilft der Staat, doch der Erfolg hängt von Ihnen ab – vom eigenen Engagement, Ihren Ideen, den Marktchancen Ihres Produkts. Das alles müssen Sie sorgsam ausloten, bevor Sie sich auf das Schiff „Eigene Existenz“ begeben.

Diese Broschüre soll Ihnen dafür ein helfender Kompass sein. Schauen Sie gründlich rein – denn Ihnen steht eine stürmische Fahrt bevor, für die Sie Verbündete haben sollten. Finden Sie diese vorher und schärfen Sie Ihren Blick besonders auch für den Wettbewerb auf dem „Markt der Möglichkeiten“ – das entscheidet Ihren Erfolg oder Misserfolg! Ich hoffe, Sie finden den Mut für Ihre Unternehmung

und haben die richtigen Leute an Ihrer Seite. Brandenburg braucht Sie mit Ihren Ideen und Aktivitäten, denn von Ihrem Unternehmertum lebt und entwickelt sich unsere Wirtschaft, unser Leben. Ich drücke Ihnen die Daumen und wünsche Ihnen viel Erfolg!



Dagmar Ziegler
Ministerin für Arbeit, Soziales, Gesundheit und
Familie des Landes Brandenburg

Den Alltag von Selbständigen kennenlernen

Es sind vor allem die kleinen und mittleren Unternehmen, die Arbeits- und Ausbildungsplätze schaffen und mehr als die Hälfte der gesamten Wirtschaftsleistung erbringen. Das bedeutet: Brandenburg braucht Unternehmerinnen, die das Land weiter „auf Trab bringen“.

Aber was heißt es überhaupt selbständig zu sein? Die wenigsten kennen den Unternehmerinnen- und Unternehmer-Alltag „von innen“. Versuchen Sie daher einmal, „hinter die Kulissen“ zu schauen. Nur so können Sie feststellen, ob die berufliche Selbständigkeit auch für Sie etwas ist. Einige Erfahrungen „aus erster Hand“ haben wir für Sie zusammengestellt:

Unternehmerinnen aus Brandenburg berichten auf den folgenden Seiten über ihre Erfahrungen als Unternehmerinnen. Achten Sie darüber hinaus aber auch auf Artikel über Existenzgründung und mittelständische Unternehmen in der Tageszeitung.

Blättern Sie in (Wirtschafts-)Zeitschriften: Dort werden immer wieder Existenzgründerinnen und -gründer vorgestellt.

Sprechen Sie vor allem auch mit Unternehmerinnen und Unternehmern aus dem Bekanntenkreis. Fragen Sie sie, was ihnen an der beruflichen Selbständigkeit gefällt und was nicht. Was war oder ist z. B. besonders schwierig? Wer hat ihnen bei Problemen geholfen?

Bei Ihren Gesprächen werden Sie immer wieder feststellen:

Der Weg in die Selbständigkeit ist zu bewältigen, er ist aber kein Sonntagsspaziergang. Fachliche, kaufmännische und persönliche Kompetenzen sind Voraussetzung für den Erfolg. Das meiste davon lässt sich erlernen. Auch persönliche Fähigkeiten wie Durchsetzungsvermögen, Gesprächsführung oder der Umgang mit Personal lassen sich trainieren. Dennoch: Ein geeignetes persönliches Fundament muss vorhanden sein! Ob Sie darüber verfügen, sollten Sie daher als Erstes prüfen. Überhaupt spielen Beratung und Information vor allem in der Anfangsphase die wichtigste Rolle. Die Fähigkeit, Wissenslücken festzustellen sowie die Bereitschaft, Ratschläge anzunehmen, sind entscheidend für den Erfolg Ihres Unternehmens!



„Ich schätze bei diesen Kooperationen, dass wir uns bei beruflichen Fragen und Problemen gegenseitig unter die Arme greifen.“

Anna-Maria-Steinkamp

Dipl.-Kauffrau, Master of European Studies
Steinkamp International Consulting,
Frankfurt (Oder)
Gründungsjahr: 2005

Mit welcher Geschäftsidee haben Sie sich selbstständig gemacht?

Ich habe eine Unternehmensberatung gegründet und helfe kleinen und mittleren Unternehmen, international tätig zu werden. Dabei geht es vor allem um den deutschen und polnischen Markt. Ich biete meinen Kunden Marketing- und Konkurrenzanalysen an, arbeite Exportstrategien aus und unterstütze sie bei der Markterschließung und der Personalsuche. Selbstverständlich übernehme ich auch Übersetzungsaufgaben.

Wie haben Sie sich darauf vorbereitet?

Wer hat Ihnen dabei geholfen?

Zum einen habe ich in Polen Betriebswirtschaft studiert und dort bereits ein Unternehmen gegründet, auch eine Unternehmensberatung.

Zum anderen habe ich in Deutschland ein Zusatzstudium mit dem Abschluss Master of European Studies absolviert. Und letztlich komme ich aus einer Unternehmerfamilie: Meine Eltern und meine Großeltern waren immer selbstständig gewesen. Und so habe ich schon früh gelernt, was es heißt, ein Unternehmen zu führen. Zu den speziellen Anforderungen in Deutschland brauchte ich noch etwas Nachhilfe bei den Themen Steuern und Recht, also beispielsweise zu der Frage, wer wann wem gegenüber haftet, oder zur Vertragsgestaltung. Dazu habe ich alle notwendigen Informationen über den Lotsendienst KOWA hier in Frankfurt erhalten.



Sie kooperieren mit anderen Unternehmen. Warum?

Dafür gibt es verschiedene Gründe: Ich arbeite zum Beispiel mit anderen Unternehmensberatungen zusammen, wenn ich Aufträge nicht selber ausführen kann aufgrund von personellen oder zeitlichen Engpässen. Oder wenn die Auftragsabwicklung ganz spezielle Branchenkenntnisse erfordert: Da braucht man einfach einen spezialisierten Unternehmensberater. Für die juristischen oder steuerlichen Fragen hole ich mir Verstärkung durch Anwälte und Steuerberater. Ich schätze bei diesen Kooperationen, dass wir uns bei beruflichen Fragen und Problemen gegenseitig unter die Arme greifen. Und dass wir unsere Erfahrungen austauschen können. Da ich mit meinen Kooperationspartnern schon länger zusammenarbeite, haben wir ein sehr gutes Vertrauensverhältnis. Und das wirkt sich natürlich auch auf die Qualität der Beratung aus.



Wie haben Sie Ihre Kooperationspartner gefunden? Und worauf achten Sie, wenn Sie Kooperationen eingehen?

Ich habe sowohl in Deutschland als auch in Polen Vorträge gehalten und darüber Partner kennengelernt. Außerdem werden mir auch immer wieder Berater empfohlen. Worauf ich achte? Die Qualität hat natürlich allererste Priorität. Ein Partner muss Erfahrung besitzen und über gute Referenzen verfügen. Mit einigen Partnern habe ich einen Kooperationsvertrag abgeschlossen. Die wichtigsten Punkte dabei sind, die jeweiligen Aufgaben und den zeitlichen Ablauf festzulegen. Der vertrauliche Umgang mit firmeninternen Unterlagen ist natürlich selbstverständlich. Die Liefertermine müssen vereinbart und eingehalten werden. Und man muss das Projektvolumen realistisch einschätzen und auch die Dauer der Kooperation genau festsetzen.

Was würden Sie anderen Existenzgründerinnen zum Thema „Kooperation“ mit auf den Weg geben?

Sie sollten mit kleinen, überschaubaren Projekten beginnen. Dann merkt man, ob man zueinander passt und zusammenarbeiten kann. Und wenn es nicht läuft, ist das Risiko nicht so groß. Man sollte sich ergänzen. Dabei kann der Partner auch ruhig ein „großer“ sein. Als Gründerin kann man sein Spezialwissen anbieten. Oder seine Zeit. Ganz wichtig, finde ich, ist, darauf zu achten, dass man sich nicht ausnutzen lässt und seine Ziele bei einer solchen Zusammenarbeit auf jeden Fall erreicht.



Lieber eine Frage zu viel als eine Antwort zu wenig! 2.

Information, Beratung und Weiterbildung rund um Ihre Existenzgründung

Wer nicht fragt, geht ein großes Risiko ein: Ein Großteil aller Unternehmensschwierigkeiten und Unternehmenspleiten sind auf unzureichende Informationen, Beratungsdefizite und mangelhaftes Wissen der Unternehmerin oder des Unternehmers zurückzuführen.

Deshalb:

Informieren Sie sich!

Lassen Sie sich beraten!

Nehmen Sie – wenn nötig – an Schulungen teil!

Überprüfen Sie regelmäßig Ihren (erforderlichen) Wissensstand!

Orientieren Sie sich dabei an drei grundlegenden Fragen:

- Erfüllen Sie die persönlichen Voraussetzungen für eine berufliche Selbständigkeit?
- Sind Sie für eine berufliche Selbständigkeit fachlich ausreichend qualifiziert?
- Welche Einzelfragen müssen Sie für Ihre Gründung beantworten?

a) Erfüllen Sie die persönlichen Voraussetzungen für eine berufliche Selbständigkeit?

„Meine Lebenserfahrung und mein fachliches Know-how kommen mir zugute. Ich selbst hatte mir den Einstieg auch schwieriger vorgestellt. Aber die Kombination aus Menschenkenntnis und fachlicher Kompetenz hat mir sehr geholfen, schnell Fuß zu fassen.“

(Dipl.-Ing. Martina Siemoneit, Werkzeugvermietung und Service, Neuenhagen)

Sind Sie entscheidungsfreudig? Können Sie mit Misserfolgen umgehen? Sind Sie risikobewusst? Sind Sie gesundheitlich fit?

Diese und eine Reihe anderer Fragen finden Sie in speziellen Tests, mit deren Hilfe Sie Ihre Unternehmerinnen-Persönlichkeit überprüfen können. Diese Tests sind in vielen Gründungsratgebern enthalten und auch im Internet abrufbar (siehe S. 90 ff.). Wenn Sie einen solchen Test machen: Beantworten Sie die Fragen so ehrlich wie möglich. Horchen Sie in sich hinein. Fragen Sie aber auch Freunde und Bekannte, wie diese Sie einschätzen.

Die Testergebnisse vermitteln Ihnen einen ersten Eindruck davon, was von Ihnen als Unternehmerin erwartet wird und wo Ihre eventuellen Schwächen liegen, die Sie dann gezielt angehen sollten.

Allerdings:

Nicht berücksichtigt wird in diesen Tests in der Regel die besondere Situation vieler gründungsinteressierter Frauen. Dazu kommt, dass viele Gründerinnen die Bedeutung weiterer bedenkenswerter Fragestellungen unterschätzen. Berücksichtigen Sie daher ergänzend zu allen Gründertests, die Sie bearbeiten, bitte auch die folgenden Punkte:



Können Sie Ihre Interessen formulieren und sich dafür stark machen?

Wie verhalten Sie sich z. B. gegenüber Ihrem Lebenspartner, Ihren Freunden und Bekannten oder Ihrem/Ihrer Vorgesetzten, wenn es um die Durchsetzung Ihrer Interessen geht? Stimmen Sie eher zu, nach der Devise „Ist ja eigentlich nicht so wichtig.“? Plagt Sie schnell das schlechte Gewissen und lassen Sie von Ihrem Vorhaben ab, obwohl Sie eigentlich wissen, dass Ihnen der „familienfreie“ Abend mit Freunden oder die Gehaltserhöhung zusteht?

Denken Sie daran:

Als Gründerin und Unternehmerin müssen Sie im Rahmen von Verhandlungsgesprächen gegenüber der Bank, den Auftraggebern und Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen Ihre Interessen durchsetzen. Ihr Verhandlungsgeschick können Sie mit Hilfe von spezialisierten Beraterinnen und Beratern trainieren.

Gründen Sie aus der Arbeitslosigkeit?

Viele brandenburgische Unternehmerinnen waren vor ihrer Selbständigkeit erwerbslos. Das heißt, sie hatten in der Regel wenig Gelegenheit, Eigenkapital zu bilden, um damit ein eigenes Unternehmen aufzubauen und die erste Anlaufzeit finanziell überbrücken zu können. Darum stellen die Bundesagentur für Arbeit und die Landesregierung spezielle finanzielle Fördermittel für Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zur Verfügung (siehe hierzu S. 70 ff.).

Mit Geld sind die Probleme für erwerbslose Gründerinnen aber nicht immer gelöst: Je länger Sie erwerbslos sind, desto eher laufen Sie Gefahr, in Ihrem Beruf fachlich den Anschluss zu verlieren. Versuchen Sie also auf jeden Fall „am Ball“ zu bleiben. Besuchen Sie z. B. Fortbildungsseminare und Informationsveranstaltungen oder verfolgen Sie regelmäßig die Berichterstattung in der Fachpresse bzw. auf entsprechenden Web-Sites im Internet.

Steht Ihre Familie hinter Ihnen?

Jeder erfolgreiche Unternehmer weiß, wie wichtig es ist, dass seine Frau und seine Kinder ihm den Rücken freihalten und ihn emotional und organisatorisch unterstützen und entlasten. „So eine Ehefrau fehlt mir!“, klagt so manche Unternehmerin. Denn von ihr wird in der Regel erwartet, dass sie Unternehmen und Haushalt gleichermaßen managt. Kein Wunder, dass weitaus mehr Frauen als Männer ihre selbständige Tätigkeit aus familiären Gründen aufgeben. Prüfen Sie also genau, was Ihre Familie von Ihren Plänen hält und ob sie Sie unterstützt. Planen Sie mit ihr gemeinsam, wie genau diese Unterstützung aussehen kann (Pflichten im Haushalt verteilen, Hilfe im Büro usw.).

Haben Sie ausreichend Zeit für Ihr Vorhaben?

Wer kleine Kinder hat und beruflich selbständig ist, muss seine Zeit gut einteilen und viel Organisationstalent besitzen. Stellen Sie daher fest, wie viel Zeit Sie für Ihre Familie und wie viel Zeit Sie für den Aufbau und Betrieb Ihres Unternehmens benötigen. Orientieren Sie daran auch Ihre Geschäftsidee und Gründung. Wenn Sie alleinerziehend sind und niemanden haben, der Ihnen hilft, sollten Sie überlegen, ob zunächst eine Kleinstgründung mit geringem Zeitaufwand oder eine Teamgründung geeignet ist (siehe S. 41 ff.).

Wissen Sie, welche Ziele Sie mit Ihrer Unternehmung verfolgen?

Der Wunsch nach Unabhängigkeit ist einer der häufigsten Gründe für die Selbständigkeit bei Frauen. Viele vernachlässigen dabei aber, konkrete Ziele festzulegen und diese regelmäßig zu überprüfen.

Welches Einkommen benötigen Sie beispielsweise, um sich tatsächlich unabhängig zu fühlen? Bis wann planen Sie, dieses Einkommen zu erwirtschaften? Wenn Sie als Teilzeit-Unternehmerin starten wollen: Wie sieht Ihre Perspektive für die Zukunft aus? Planen Sie eine Zeitschiene für den Weg von der Teilzeit- zur Vollzeit-Unternehmerin. Kurz: Planen Sie Ihre Gründung nicht einfach nur „aus dem Bauch“ heraus. Sonst laufen Sie Gefahr, darauf zu landen, wenn Ihre Ziele erst in ferner Zukunft oder gar völlig unerreichbar sind.

Beratung und Hilfe: Bin ich für die Selbständigkeit geeignet?

Bearbeiten Sie zunächst ein oder zwei Gründer/-innentests (siehe S. 55,57).

Fällt das Ergebnis nicht eindeutig aus, besprechen Sie es mit Existenzgründungsberater/-innen z. B. der Kammern, der Lotsendienste (siehe Übersicht S. 34/35 u. 90 ff.) und auch mit Verwandten oder Freunden. Erkundigen Sie sich bei den Beratern/Beraterinnen, ob es sinnvoll ist und wo es möglich ist, die ein oder andere Schwäche durch gezielte Schulung bzw. gezieltes Training zu beheben.



„Erstens: Mit der Familie reden! Zweitens: Starke Nerven! Drittens: Viel Disziplin!“

Ina Haase

Bauzeichnerin

Studentin der Medieninformatik • Brandenburg

Gründungsjahr: 2004

Der Bauzeichner

Wie sind Sie auf die Idee gekommen, sich während Ihres Studiums beruflich selbständig zu machen?

Vor meinem Studium habe ich als Bauzeichnerin gearbeitet. Und durch meine Kontakte zu Ingenieur- und Architekturbüros habe ich auch während meines Studiums immer wieder Zeichenaufträge erhalten. Als ich dann einen großen Auftrag angeboten bekam, las ich zufällig in der Zeitung einen Artikel über die Initiative STUTZ „Studenten ins TGZ“. STUTZ wurde vom Amt für Wirtschaftsförderung und der Fachhochschule der Stadt Brandenburg mit dem Ziel initiiert, Studenten zu unterstützen, die sich während des Studiums selbständig machen möchten.

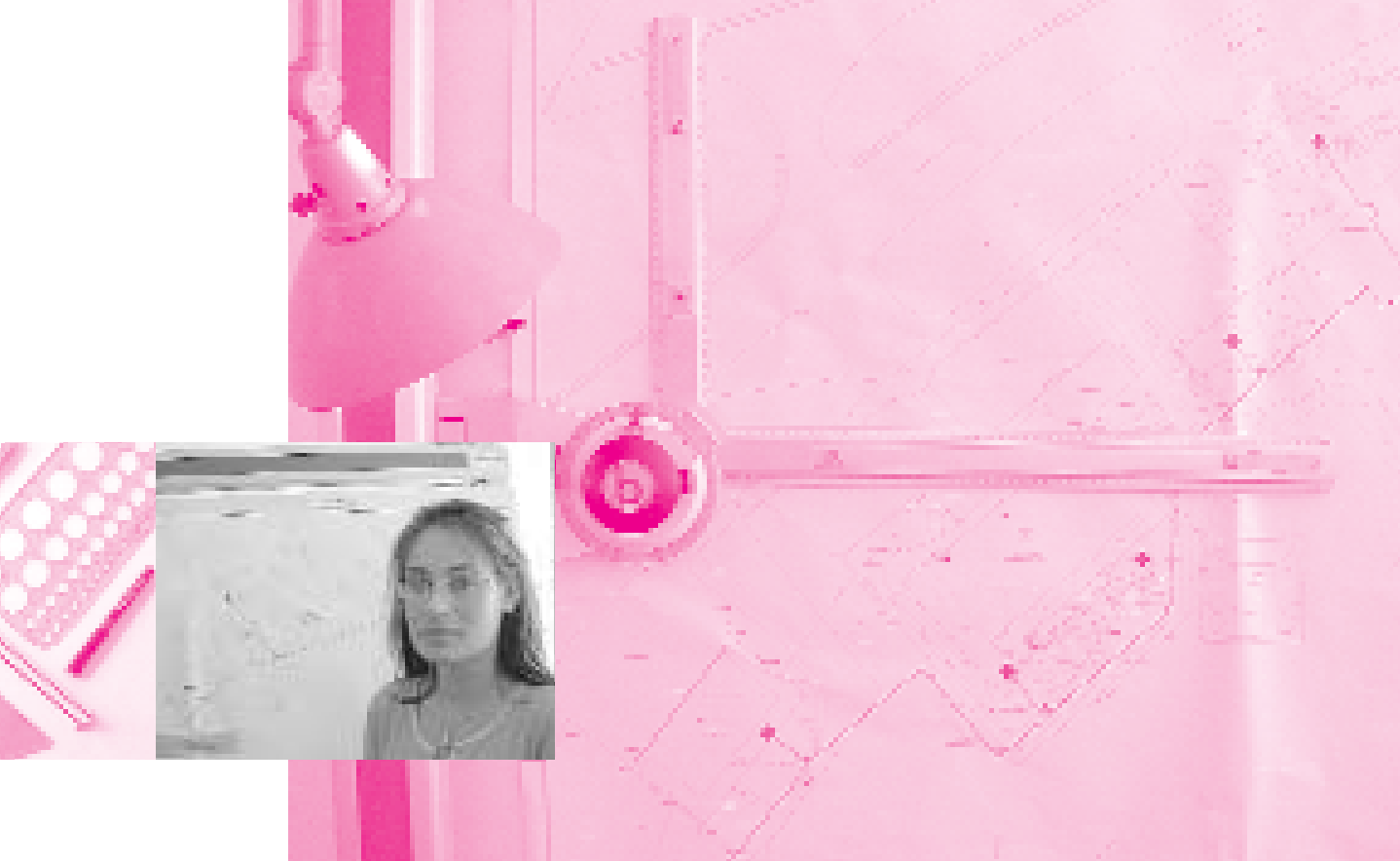
Daran beteiligt sind außerdem das Technologie- und Gründerzentrum Brandenburg, das mietfreie Büroräume zur Verfügung stellt sowie die Deutsche Telekom, die für ein Jahr die Telefongebühren übernimmt.



Also das ganze Angebot klang sehr interessant, so dass ich gleich dort angerufen habe. Mit so einer schnellen Reaktion hatte wohl niemand gerechnet, aber schließlich hieß es, ich solle mich schriftlich bewerben. Ich habe ein formloses Schreiben eingereicht, in dem stand, was ich studiere, was ich machen möchte und warum. Und innerhalb von sieben Tagen hatte ich ein Büro hier im TGZ. Ich war die erste Studentin, die hier einzog.

Kurz darauf hat sich auch die Leiterin des Lotendienstes vom Institut für angewandte mittelstandsorientierte Betriebswirtschaftslehre der Fachhochschule der Stadt Brandenburg bei mir gemeldet und mich gefragt, ob ich nicht bei einem Assessment Center¹ mitmachen möchte. In diesem Kurs lernt man innerhalb von fünf Tagen all die Grundlagen, die man für eine Unternehmensgründung benötigt.

¹ Bei Assessment Centern handelt es sich um Veranstaltungen, in denen die Potenziale der unternehmerischen Eignung und der Geschäftsidee ausgelotet werden.



Während dieser Zeit habe ich auch meinen Businessplan geschrieben und dem Lotsendienst vorgestellt. Anschließend wurde mir dann im Rahmen eines Einzelcoachings² ein Unternehmensberater zur Seite gestellt, den ich circa 40 Stunden zu allen Fragen der Existenzgründung und Unternehmensführung in Anspruch nehmen konnte. Ich musste zum Beispiel lernen zu kalkulieren, wie viel ich im Monat einnehmen muss, um meine Kosten zu decken. Dazu musste ich auch wissen, wie hoch mein Honorar sein kann. Weitere Fragen betrafen das Thema Versicherungen: Wie finde ich eine Haftpflichtversicherung, die speziell meine Berufsgruppe versichert? Oder auch das Thema Anmeldung: Zähle ich zum Beispiel zu den Gewerbetreibenden oder zu den Freien Berufen? Also da gab und gibt es noch einige offene Fragen.

Ist es nicht einfacher als Studentin nebenher zu jobben?

Durch meine Bauzeichnertätigkeit hatte ich ja bereits Erfahrungen als Angestellte gesammelt und deshalb hat mich einfach die Freiheit gereizt, die man als Selbstständige hat. Außerdem habe ich etwas ungewöhnliche Arbeitszeiten: Ich fange zum Beispiel gerne um 4 Uhr morgens an und mache dann einen Mittagsschlaf. Und wenn es meiner kleinen Tochter nicht gut geht, möchte ich zu Hause bleiben und mich um sie kümmern. Aber so flexibel sind nur wenige Arbeitgeber.

² Coaching bezeichnet eine begleitende Betreuung in der Startphase.

Gab es besondere Schwierigkeiten während Ihres Gründungsprozesses?

Was ich unterschätzt hatte, war die Schwierigkeit, Selbständigkeit und Familie unter einen Hut zu bekommen. Ich merke, dass ich den Rückhalt der gesamten Familie, also auch meiner Eltern, brauche.

Was ich schade finde, ist der Neid, den ich teilweise zu spüren bekomme. Ich habe einmal gehört: Erfolg ist das einzige, was einem nie verziehen wird. Tatsächlich stellt sich jetzt heraus, wen ich in meinem Bekanntenkreis wirklich zu meinen Freunden zählen kann. Ich weiß, dass ich sehr viel Glück hatte, allein durch die viele Berichterstattung in der Presse und die Unterstützung von der Stadt und vom Lotsendienst. Viele Gründer haben es nicht so leicht. Aber ich war eben zur richtigen Zeit an der richtigen Stelle.

Wie haben Sie Ihre Kunden akquiriert?

Die ersten Auftraggeber kannte ich noch von meiner früheren Tätigkeit. Außerdem hat das TGZ in einem Rundbrief über mich berichtet und auf diese Weise ist ein Statiker hier im Haus auf mich aufmerksam geworden, der meine Adresse wiederum an Ingenieurbüros weitergegeben hat. Außerdem hat ja, wie gesagt, die Presse viel über meine Büroeröffnung berichtet. Mittlerweile habe ich allerdings auch gelernt, „die Spreu vom Weizen zu trennen“. Das heißt, ich lehne auch schon mal Aufträge ab, wenn ich keinen guten Eindruck von dem Kunden habe.

Sie arbeiten am Computer mit einer speziellen Zeichensoftware. Wie haben Sie die Büroausstattung finanziert?

Die Grundausrüstung, also meinen Computer, habe ich schon vor einiger Zeit günstig gekauft. Den Plotter habe ich bei ebay ersteigert und bei der Software habe ich eine ältere Lizenz gekauft. Die Büroausstattung hat mir ein Ingenieur überlassen, der sein Büro geschlossen hat. Ich habe also alles selbst finanziert: immer etwas Geld gespart und dann geschaut, wo ich günstig einkaufen kann. Etwas anderes blieb mir auch nicht übrig, denn ohne Sicherheiten hätte ich von der Bank ohnehin keinen Kredit bekommen.

Sind Sie mit Ihrer Entscheidung, sich selbständig gemacht zu haben, zufrieden?

Ja, für mich ist es eine Ideallösung, ich bin gerne selbständig. Ich sehe in meiner Tätigkeit auch eine gute Verbindung zu meinem Medieninformatik-Studium. Ich denke zum Beispiel, dass ich irgendwann in der Lage bin, die Zeichenprogramme, mit denen ich arbeite, meinen Bedürfnissen entsprechend zu modulieren.

Was würden Sie anderen Gründerinnen empfehlen?

Erstens: Ganz lange und ausdauernd mit der Familie reden! Zweitens: Starke Nerven! Gerade in der Anfangszeit wird es immer wieder Streit geben, weil sich alle Beteiligten erst an die neue Situation gewöhnen müssen. Drittens: Viel Disziplin! Die Einnahmen fließen nicht regelmäßig. Mal hat man mehr, mal weniger Geld. Und man muss schon sehr diszipliniert sein und konsequent sparen oder aber sein Geld in das Unternehmen investieren.

Viertens: Zeitmanagement! Ich habe ja nicht nur berufliche Termine, sondern auch private und muss meine Tochter zum Beispiel zum Musikunterricht bringen. Oder es kommt – beruflich oder privat – irgendetwas Dringendes dazwischen. Daher habe ich mir angewöhnt, für jede Woche eine Aufgabenliste und für jeden Tag eine To-Do-Liste zu erstellen. Das entlastet den Kopf und vermeidet Stress. Ich habe dazu übrigens gute Tipps auf der Webseite meiner Krankenkasse bekommen.

Außerdem ist es wichtig, auch Zeit für sich zu haben, um „aufzutanken“. Aber diese Zeiten muss man einplanen, sonst klappt es einfach nicht.

Alles in allem muss man sich über seine persönlichen Ziele im Klaren sein. Wer einfach nur viel Geld verdienen will, sollte sich nicht selbständig machen.



b) Sind Sie für eine berufliche Selbständigkeit fachlich ausreichend qualifiziert?

Bevor Sie mit Ihren eigentlichen Gründungsvorbereitungen beginnen, müssen Sie sicherstellen, dass Sie Ihr „Handwerk verstehen“.

Dabei ist es ganz besonders wichtig, dass Ihre Qualifikation zu Ihrer Idee passt. Falls Sie schon einige Zeit aus dem Beruf sein sollten: Überprüfen Sie, ob Ihre fachlichen Qualifikationen noch auf dem neuesten Stand sind oder aufgefrischt werden müssen.

Dazu gehört auch der Umgang mit Computer und Internet. Bereits während der Gründungsvorbereitungen leisten Ihnen diese Hightech-Helfer wichtige Dienste. Als Unternehmerin werden Sie in aller Regel ohnehin nicht darauf verzichten können. Vor allem für Unternehmen in ländlichen Gebieten ist das Internet die beste Möglichkeit, schnell und einfach überregionale Informationen zu recherchieren, mit Kunden zu kommunizieren oder Produkte anzubieten oder sogar online zu verkaufen.

Lernen Sie also den Umgang mit dem PC am besten, noch bevor Sie mit dem eigentlichen Gründungsvorhaben beginnen.

Adressen zum Thema Weiterbildung finden Sie auf Seite 90 ff.

c) Welche Einzelfragen müssen Sie für Ihre Gründung beantworten?

„Erfolgreich ist, wer weiß, was er nicht kann.“

(Willy Haas, deutscher Kritiker und Essayist, 1891-1973)

Wer soll mein Produkt/meine Dienstleistung kaufen? Wie viel Geld benötige ich, um das Unternehmen, startklar zu machen? Wie viel Umsatz muss ich machen, um auf meine Kosten zu kommen? Wie schreibt man eine Rechnung?

Fragen über Fragen. Kein Wunder, dass für die meisten gründungsinteressierten Frauen und Männer das Thema „Existenzgründung“ zunächst einmal ein „Buch mit sieben Siegeln“ ist.

Wir möchten Ihnen daher dabei helfen, den „roten Faden“ zu finden. Das klappt am besten, wenn Sie in einzelnen Schritten vorgehen:

1. Schritt:

Stellen Sie sich Ihren persönlichen Fragenkatalog zusammen und schreiben Sie alle Fragen auf, die Ihnen zu Ihrer geplanten Existenzgründung einfallen.

2. Schritt:

Ergänzen Sie diese Liste, sobald neue Fragen auftauchen. Womöglich haben Sie schon etwas über Existenzgründungen gelesen und können Ihre Fragen nach bestimmten Schwerpunkten sortieren, wie z. B. Geschäftsidee, Markt, Finanzierung, Rechtsform usw. (siehe Checkliste auf S. 20 ff.). Ergänzen Sie diese Liste, sobald neue Fragen auftauchen.

3. Schritt:

Vereinbaren Sie einen Termin bei einer kostenlosen Erstberatung für Existenzgründer/-innen (siehe Übersicht S. 34 f). Ergänzen Sie mit Hilfe der Berater/-innen Ihre Fragen und erstellen Sie eine Rangfolge: Was muss zuerst erledigt werden? Was kann oder muss warten? Erkundigen Sie sich, wo Sie weitere Unterstützung bei der Beantwortung Ihrer Fragen erhalten.

4. Schritt:

Ihr Fragenkatalog sollte so ausführlich und detailliert wie möglich sein. Wenn Sie alle Fragen beantwortet haben, haben Sie damit zugleich auch die Grundlage für Ihr Unternehmenskonzept geschaffen, das Sie nun schreiben sollten.

Apropos Beratung. Es gibt allgemeine und spezielle Existenzgründungsberatungen. Und es gibt kostenlose Beratung (z. B. Lotsendienste, regionale Gründungsinitiativen, Kammern) sowie kostenpflichtige Beratung (z. B. Steuerberater/-innen, Rechtsanwältinnen oder Rechtsanwälte). Eine Übersicht dazu finden Sie auf S. 34 u. 35.

Denken Sie immer daran:

Die „Chemie“ zwischen Ihnen und dem Berater bzw. der Beraterin muss stimmen. Sie müssen den Eindruck haben, kompetent beraten zu werden und jede Frage stellen zu dürfen. Ist die Beratung honorarpflichtig, sollten Sie immer einen Vertrag mit Ihrer Beraterin oder Ihrem Berater abschließen, um für den Konfliktfall vorzusorgen (s. Checkliste S. 33).



Die folgenden Fragen orientieren sich an den Inhalten eines Unternehmenskonzeptes.
Ergänzen oder streichen Sie ggf. Fragen.

Checkliste: Fragenkatalog		
Fragen	Wer berät? (Einrichtung, Name, Telefonnummer)	Termin vereinbart am:
<p>Gründungsvorhaben</p> <ul style="list-style-type: none"> • Habe ich meine Gründungsidee genau durchdacht? • Welche Risiken könnten mit dem Vorhaben verbunden sein? • Passt die Idee zu mir? • Sind die Ziele, die ich mit meinem Vorhaben verfolge, realistisch? <p>Qualifikationen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie kann ich überprüfen, ob ich über ausreichend fachliche Kenntnisse verfüge? • Kenne ich meine Schwächen und Stärken? • Wo kann ich kaufmännisches Know-how erlernen? <p>Produkt/Dienstleistung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie erfahre ich, ob mein Angebot neu auf dem Markt ist? • Was ist das Besondere daran? • Welchen Nutzen haben meine Kunden davon? • Welche Partner oder Helfer benötige ich (z. B. technische Gutachter, Mit-Gründer/-in mit speziellem Know-how)? • Wo finde ich diese Kooperationspartner? • Sollte ich ein Patent oder ein anderes Schutzrecht anmelden? 		

Fragen	Wer berät? (Einrichtung, Name, Telefonnummer)	Termin vereinbart am:
<p>Markt/Konkurrenz</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie erfahre ich, welche Chancen mein Produkt/meine Dienstleistung am Markt hat? • Wie groß ist mein Absatzgebiet? • Wer sind meine Kunden? • Was muss ich über sie wissen? • Wie kann ich neue Kunden gewinnen? • Wer sind meine Konkurrenten und wo erhalte ich Informationen über sie? • Was bieten diese Konkurrenten an und zu welchen Konditionen? • Was kann ich besser machen als die Konkurrenz? <p>Standort</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welchen Standort benötige ich (Innenstadt, Gewerbegebiet, gute Verkehrsanbindung etc.)? • Wo finde ich einen solchen Standort? • Mit welchen Kosten ist er verbunden? • Welche behördlichen Auflagen gibt es? • Wo kann ich mich erkundigen, ob und wie sich der Standort verändern wird? <p>Personal/Geschäftskontakte</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welche Qualifikationen benötigen meine Mitarbeiter? • Wie viele Mitarbeiter benötige ich? • Wo finde ich diese Mitarbeiter? • Was muss ich bei der Einstellung von Personal beachten? • Welche Händler/Lieferanten benötige ich? • Wo finde ich diese Händler/Lieferanten? 		





Fragen	Wer berät? (Einrichtung, Name, Telefonnummer)	Termin vereinbart am:
<p>Marketing</p> <ul style="list-style-type: none">• Wie und wo will ich mein Produkt/ meine Dienstleistung anbieten?• Benötige ich Vertriebspartner?• Wie kann ich mein Angebot bekannt machen (Werbung)? <p>Finanzierung</p> <ul style="list-style-type: none">• Wie viel Kapital benötige ich für die Gründung und für die Anlaufzeit (3 Jahre), z. B. für: Ausstattung, Warenlager, Beratungskosten, evtl. Genehmigungskosten, Werbung, Miete für Gewerberäume, Kosten für Lebensunterhalt etc.?• Wie viel Eigenkapital habe ich, um diese Investitionen zu finanzieren?• Woher bekomme ich noch zusätzliches Kapital (Kredite, Beteiligungen)?• Welche Sicherheiten habe ich?• Welche Förderprogramme sind für mich geeignet?• Wie kann ich berechnen, ob sich mein Vorhaben auch lohnt?• Mit welchen Einnahmen und Ausgaben werde ich innerhalb der ersten drei Jahre rechnen können?• Wann kann ich mit ersten Umsätzen rechnen? <p>Rechtsform</p> <ul style="list-style-type: none">• Welche Rechtsform (z. B. Einzelunternehmen, GbR, GmbH) ist die richtige für mein Unternehmen?• Was muss ich z. B. bei einem GbR- oder GmbH-Vertrag berücksichtigen?		

Fragen	Wer berät? (Einrichtung, Name, Telefonnummer)	Termin vereinbart am:
<p>Formalitäten</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wo muss ich mein Unternehmen anmelden? • Benötige ich besondere Zulassungen oder Genehmigungen? • Welche Behörden (z. B. Finanzamt, Gewerbeamt, Berufsgenossenschaft) muss ich dafür aufsuchen? • Muss ich mein Unternehmen im Handelsregister eintragen lassen? <p>Versicherungen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welche Versicherungen sollte ich abschließen? • Welche Altersvorsorge ist für mich geeignet? • Was ist beim Abschluss von Versicherungsverträgen zu beachten? <p>Steuern</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welche Steuern muss ich abführen? • Was kann ich von der Steuer absetzen? • Wie kann ich vermeiden, durch Steuernach- und -vorauszahlungen in Zahlungsschwierigkeiten zu kommen? <p>Unternehmensorganisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie sollte ich mein Unternehmen organisieren? • Wie behalte ich am besten den Überblick über Kosten und Einnahmen? • Wer hilft mir, mein Verhandlungsgeschick zu verbessern? 		



d) Beratungsförderung

Das Land Brandenburg und der Bund bieten finanzielle Fördermöglichkeiten für Beratung und Coaching an.

Beratung und Coaching vor der Gründung:

Lotsendienst des Landes Brandenburg

Die Lotsendienste sind landesweit in Landkreisen und kreisfreien Städten sowie an allen Hochschulen vertreten. Darüber hinaus gibt es einen Lotsendienst für Gründerinnen und Gründer mit Migrationshintergrund. Die Lotsendienste bieten eine individuelle Erstberatung für alle Gründungsinteressierten an. In speziellen Assessments haben Sie die Möglichkeit, die Potenziale Ihrer unternehmerischen Eignung sowie Ihrer Geschäftsidee auszuloten. Qualifizierte Beraterinnen und Berater begleiten Sie während des gesamten Gründungsprozesses und erarbeiten gemeinsam mit Ihnen einen individuellen „Gründungsfahrplan“.

Auf Wunsch steht Gründerinnen ein eigenes Beratungsangebot zur Verfügung.

Gründerinnen und Gründer erhalten externe Qualifizierungs- und Beratungsleistungen in einem Gesamtumfang von durchschnittlich 1.600 Euro, bei den Lotsendiensten an den Hochschulen durchschnittlich 2.000 Euro.

Die Adressen der Lotsendienste finden Sie im Adressverzeichnis (S. 90 ff.).

Weitere Informationen:

Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Familie (MASGF)

“Mit dem Lotsendienst in die Selbständigkeit“

www.masgf.brandenburg.de

Coachingprojekt „Innovationen brauchen Mut“

Gründerinnen, die entweder eine Dienstleistung anbieten wollen, die innovativ und wissensbasiert³ ist oder die eine innovative technologieorientierte Unternehmensgründung planen, erhalten über das Projekt „Innovationen brauchen Mut“ ein kostenloses Coaching mit bis zu 80 Coachingstunden. Über einen Zeitraum von mehreren Wochen können die Gründerinnen zusammen mit ihrem Coach am Markteinstieg feilen, die Akquise von Finanzmitteln vorbereiten, strategische Kooperationspartner suchen oder ganz andere individuelle Themen klären, die während der Gründungsphase erarbeitet werden müssen.

Dabei können die Teilnehmerinnen entweder einen Coach aus dem Beraterpool des Projektes auswählen oder mit Unterstützung der Projektleitung einen ganz individuellen Branchen- oder Fachexperten auswählen, der direkt auf den aktuellen Coachingbedarf eingehen kann.

Teilnahmevoraussetzungen sind, dass der geplante Unternehmenssitz in Land Brandenburg liegt, dass die Geschäftstätigkeit noch nicht aufgenommen wurde und dass bereits ein Grobkonzept für die innovative Geschäftsidee vorliegt. Dabei kommen nicht nur technologieorientierte Gründungen in Frage, sondern auch sogenannte wissensintensive unternehmensnahe Dienstleistungen, wie es sie unter anderem in den Branchen Design, Medien, Gesundheit, Personal- und Finanzdienstleistung usw. gibt.

Adressen der Ansprechpartner siehe Adressverzeichnis.

Weitere Informationen

Coachingprojekt „Innovationen brauchen Mut“

www.innovationen-brauchen-mut.de

³ Unter wissensintensiven Dienstleistungen (wDL) versteht man die Erzeugung oder Nutzung neuen Wissens. Typische Merkmale sind der hohe Akademikerinnen- und Akademikeranteil, eine erschwerte Standardisierung der Leistung, eine humankapital-intensive Leistung, ein hoher Grad an Immaterialität der Leistung und ein intensiver Interaktionsprozess zwischen Anbieter und Nachfrager.

Beratungsförderung des Bundes für Existenzgründungen und kleine und mittlere Unternehmen

Existenzgründerinnen, die sich entweder durch die Neugründung eines Unternehmens, die Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder eine tätige Beteiligung an einem Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft oder freiberuflichen Praxis selbständig machen möchten, können Zuschüsse zu ihren Beratungskosten beantragen. Gefördert werden nur Beratungen, die von selbständigen Beraterinnen oder Beratern oder Beratungsunternehmen durchgeführt werden, deren Umsatz zu über 50 Prozent mit entgeltlichen Unternehmensberatungen erzielt wird.

Der Zuschuss für eine Existenzgründungsberatung vor der Gründung beträgt 50 % der Beratungskosten, maximal 1.500 Euro.

Der Antrag wird bei einer der Leitstellen gestellt (siehe Adressverzeichnis).

Bitte beachten Sie, dass die Regelungen zur Beratungsförderung voraussichtlich im Laufe des Jahres 2008 geändert werden.

Weitere Informationen:

Beratungsförderung des Bundes
www.beratungsfoerderung.net

Beratung und Coaching nach der Gründung:

Lotsendienst des Landes Brandenburg

Im ersten Jahr nach der Gründung bieten die Lotsendienste für die Dauer eines halben Jahres eine Begleitung an. Ergänzend dazu werden die Kosten für ein Coaching, also eine qualifizierende Betreuung, durch eine externe Beraterin oder einen Berater mit bis zu 450 Euro pro Existenzgründerin pro Tag übernommen. Die maximale Förderdauer beträgt drei Tage.

Die Adressen der Lotsendienste finden Sie im Adressverzeichnis (S. 90 ff.).

Weitere Informationen:

Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Familie (MASGF)

“Mit dem Lotsendienst in die Selbständigkeit“

www.masgf.brandenburg.de

Beratungsförderung des Bundes für Existenzgründungen und kleine und mittlere Unternehmen

Unternehmen aus dem Bereich der gewerblichen Wirtschaft und der Freien Berufe können (unter Berücksichtigung bestimmter Umsatzgrenzen) Zuschüsse für allgemeine Beratungen und Existenz- aufbauberatungen sowie Umweltschutzberatungen beantragen.

Gefördert werden nur Beratungen, die von selbständigen Beraterinnen oder Beratern oder Beratungsunternehmen durchgeführt werden, deren Umsatz zu über 50 Prozent mit entgeltlichen Unternehmensberatungen erzielt wird.

Der Zuschuss kann für folgende Beratungsleistungen gewährt werden:

1. Existenzaufbauberatung nach der Gründung:

Innerhalb von drei Jahren nach der Gründung können Zuschüsse in Höhe von 50 % der Beratungskosten, maximal 1.500 Euro pro Beratung gewährt werden. Insgesamt 3.000 Euro, bezogen auf die Geltungsdauer der Richtlinien.

2. Allgemeine Beratung:

Nach diesen drei Jahren hat das bestehende Unternehmen auch weiterhin die Möglichkeit, Zuschüsse für Beratungen zu beantragen. Der Zuschuss beträgt hier 40 % der Kosten, maximal 1.500 Euro pro Beratung. Insgesamt 3.000 Euro, bezogen auf die Geltungsdauer der Richtlinien.

3. Umweltschutzberatung:

Für diese Beratungsart besteht die Möglichkeit, Zuschüsse in Höhe von 40 % der Kosten, maximal 1.500 Euro, zu erhalten.

Der Antrag wird bei einer der Leitstellen gestellt (siehe Adressverzeichnis).

Weitere Informationen:

Beratungsförderung des Bundes
www.beratungsfoerderung.net

Gründercoaching Deutschland

Unternehmerinnen und Unternehmer der gewerblichen Wirtschaft sowie Angehörige der freien Berufe erhalten im Rahmen des Gründercoaching Deutschlands einen Zuschuss zu den Beratungskosten. Voraussetzung ist, dass es sich um Vollzeit-Unternehmen handelt. Die Gründung bzw. Übernahme darf zum Zeitpunkt der Antragstellung nicht länger als fünf Jahre zurückliegen.

Förderfähig sind max. 800 Euro pro Tagewerk. Ein Tagewerk umfasst acht Stunden. Unternehmen in den neuen Bundesländern erhalten einen Zuschuss von 75 Prozent. Jeweils bezogen auf das maximal förderfähige Tageshonorar. Das Netto-Beraterhonorar darf die Bemessungsgrenze von 6.000 Euro nicht überschreiten.

Der Coachingzeitraum beträgt zwölf Monate.

Das Gründercoaching Deutschland ist ein vom Europäischen Sozialfonds gefördertes Coachingprogramm. Die KfW Mittelstandsbank unterstützt die jungen Unternehmen im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.

Den Antrag für das Gründercoaching Deutschland können Sie bei allen Lotsendiensten, den RegionalCentern der Zukunftsagentur Brandenburg (ZAB) sowie bei den Industrie- und Handelskammern oder Handwerkskammern stellen.

Weitere Informationen:

KfW Mittelstandsbank
www.kfw-mittelstandsbank.de
www.gcd-regionalpartnersuche.de

Coachingförderung der Bundesagentur für Arbeit

Die Agentur für Arbeit kann ein individuelles Coaching durch eine Unternehmens- oder Steuerberaterin oder einen -berater in Form eines nicht-rückzahlbaren Zuschusses unterstützen.

Die Förderung ist Bestandteil des Programms „Finanzierung zusätzlicher arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen (ESF-BA-Programm)“. Voraussetzung ist, dass Existenzgründerinnen oder -gründer bei Aufnahme der selbständigen Tätigkeit den Gründungszuschuss nach dem SGB III erhalten.

Wenn auch eine Förderung aus Mitteln der Länder erfolgt, ist die Coachingförderung nur dann möglich, wenn sich die Leistungen ergänzen und keine Doppelförderung vorliegt. Coaching wird nur innerhalb des ersten Jahres nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit gefördert. Auf diese Leistung besteht kein Rechtsanspruch. Der Antrag wird bei der zuständigen Agentur für Arbeit gestellt.

Bitte beachten Sie, dass die Regelungen zur Coachingförderung voraussichtlich im Laufe des Jahres 2008 geändert werden.

Weitere Informationen:

Bundesagentur für Arbeit
www.arbeitsagentur.de

„Mehr die Stärken von Frauen betrachten.“

Interview mit Ulrich Ruh,

stellvertretender Teamleiter des Transferzentrums für Existenzgründung, Innovation und Netzwerke bei der ZukunftsAgentur Brandenburg GmbH und Regionalverantwortlicher der bundesweiten Gründerinnenagentur (bga) für das Land Brandenburg

Inwieweit unterscheidet sich das Gründungsverhalten von Frauen und Männern im Land Brandenburg?

Unsere Zusammenarbeit mit der bga hat dazu geführt, dass wir uns intensiv mit dem Phänomen auseinandersetzen, dass gerade in technologieorientierten Bereichen Frauen in vergleichsweise geringer Zahl am Gründungsgeschehen beteiligt sind, obwohl es in unserem Land bezogen auf alle Branchen mehr Gründerinnen gibt als im Bundesdurchschnitt.

Generell wird auch für Brandenburg angenommen, dass Frauen öfter aus der „Not“ heraus gründen als Männer, eher den Aufbau kleiner Unternehmen mit geringen Wachstumsabsichten bevorzugen sowie ihre unternehmerischen Fähigkeiten geringer einschätzen.

Aus meiner Sicht sollten bei der Beurteilung des Gründungsgeschehens bei Frauen weniger die angeblich hemmenden Geschlechterunterschiede, sondern mehr die Gemeinsamkeiten mit den Gründungen durch Männer sowie die speziellen Stärken von Frauen betrachtet werden. Das sind beispielsweise die offenbar tatsächlich bei Frauen größere Fähigkeit zum „Multitasking“, ein stärker auf gegenseitige Unterstützung als auf eigene Vorteile orientiertes Engagement in Netzwerken.

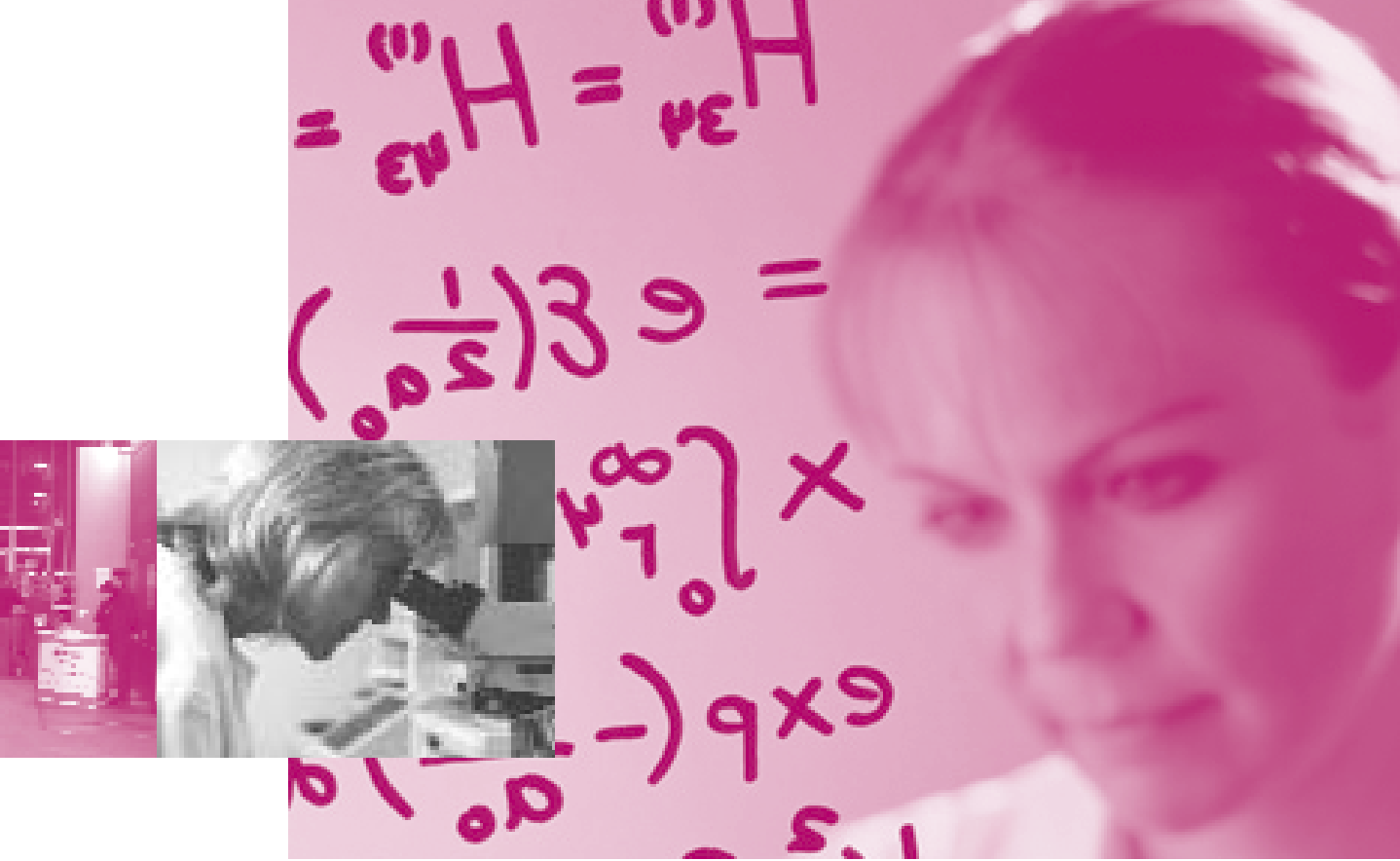
Nicht zu unterschätzen ist dabei, dass gerade erfolgreiche Gründerinnen und Unternehmerinnen mit ihrem Beispiel anderen Frauen Mut machen.



Und auch Gründer sollten mehr als bisher erkennen, dass mit der Aufnahme von Frauen in das Gründerteam sehr wertvolle und oftmals entscheidende Kompetenzen in das zukünftige Unternehmen einfließen.

Brandenburg demonstriert u. a. mit dem im Zweijahresrhythmus stattfindenden Unternehmerinnen- und Gründerinnentag, dass Frauen, die sich nicht von Vorurteilen beirren lassen und sich selbstbewusst auf ihre Stärken verlassen, sogar in herkömmlichen Männerdomänen als erfolgreiche Unternehmerinnen nicht nur regional, sondern auch auf dem Weltmarkt agieren.

Meine Wahrnehmung ist, dass in Brandenburg wie in allen neuen Bundesländern die gesellschaftliche Akzeptanz für eine selbst bestimmte Gestaltung beruflicher Aktivitäten durch Frauen sehr ausgeprägt ist. Dies trifft auch auf den Bereich der beruflichen Selbständigkeit zu, jedoch in erster Linie nur, wenn es sich um Geschäftsbereiche handelt, die traditionell auch in abhängigen Beschäftigungen durch Frauen abgedeckt werden. Das sind insbesondere die personenorientierten Dienstleistungen und nicht die technologieorientierten Gründungen.



Welche Entwicklung konnten Sie in den letzten Jahren beobachten bzw. wohin geht der Trend?

Es gehört für mich als einzigem männlichen Regionalverantwortlichen der bundesweiten Gründerinnenagentur für das Land Brandenburg zu einer meiner wichtigsten Erkenntnisse, dass Frauen in ihrer politischen und beruflichen Praxis sowie in ihren gesellschaftspolitischen Konzeptionen und Visionen niemals Männer als gleichberechtigte Partner ausschließen, auch wenn sie eine Rolle als Unternehmerin einnehmen.

Bei der Definition ihrer eigenen gesellschaftlichen, beruflichen oder wirtschaftlichen Interessen haben Frauen nach meiner Erfahrung stets die Interessen der anderen im Blick: Frauen denken und handeln in Beziehungen. Autonomie und sozial bestimmtes Handeln gehören für sie zusammen. Das beweist sich u. a. im Rahmen des „Small-Business-Mentoring“-Programms, das wir gegenwärtig gemeinsam mit einem regionalen Partner im Auftrag der bga in der Stadt Brandenburg umsetzen.

Die vielfältigen Aktivitäten der Brandenburger Landesregierung, speziell des Ministeriums für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Familie, die in den vergangenen Jahren zur Unterstützung von Gründungen durch Frauen gestartet wurden und in dieser Broschüre dargestellt sind, gehen in die richtige Richtung.

Fruchten können diese Bemühungen aus meiner Sicht jedoch nur, wenn das Thema Selbständigkeit von Frauen ganzheitlich von allen relevanten Akteuren akzeptiert wird und die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf erhalten bleiben.

Wichtig erscheint es mir auch, dass das Thema Selbständigkeit, die Vermittlung unternehmerischer Kompetenzen sowie die Information über die wirtschaftlichen Potenziale und Perspektiven Brandenburgs in den Schulen, Hochschulen und Universitäten trotz vorhandener guter Ansätze noch weiter intensiviert und entwickelt werden. Die beispielhafte Darstellung erfolgreicher Gründungen durch Frauen sollte dabei eine zentrale Rolle spielen.

Dass solche Aktivitäten fruchten, zeigen zum Beispiel Schülerfirmen sowie die Unterstützung grün-

dungsinteressierter Studierender und wissenschaftlicher Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern durch die Hochschullotsendienste und Mentoringprogramme. Weiterhin konnte die ZAB als Regionalpartner der bga wesentlich dazu beitragen, dass die Gründungsaktivitäten durch Frauen im Kreativbereich als wichtiger Wirtschaftsfaktor inzwischen stärker wahrgenommen werden.

Welche Angebote gibt es, um Existenzgründungen von Frauen zu unterstützen?

Bzw. welche weiteren Maßnahmen halten Sie für notwendig?

Das Potenzial insbesondere an innovativen und technologieorientierten Gründungen ist noch nicht ausgeschöpft und trotz aller guten Rahmenbedingungen ist der Anteil der Frauen als Gründerinnen unverhältnismäßig gering. Gerade wissens- und technologieorientierte Gründungen sind auch in Brandenburg nach wie vor eine Männerdomäne; der Frauenanteil in diesem Bereich bewegt sich innerhalb eines Rahmens von 10-15 Prozent.

Insbesondere die sozialen, kulturellen und gesellschaftlichen Faktoren, die letztlich darüber entscheiden, ob sich Frauen für oder gegen eine Unternehmensgründung entscheiden sowie die geschlechtsspezifische Analyse solcher Kriterien bergen ein enormes Potenzial zur Verbesserung von Sensibilisierungs-, Qualifizierungs- und Beratungsangeboten.

Das bedeutet, dass jeder Akteur auf dem Gebiet der Gründungsförderung, seien es Einrichtungen der Wirtschaftsförderung wie die ZAB, die Technologie- und Gründerzentren, die Wirtschaftskammern oder Banken, seine genderspezifischen Kompetenzen regelmäßig auf den Prüfstand stellen und gegebenenfalls weiterentwickeln muss. Wir arbeiten als ZAB gegenwärtig im Rahmen des vom

Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Familie aus Mitteln der Europäischen Sozialfonds geförderten Coachingsprojektes „Innovationen brauchen Mut“ gemeinsam mit der Landesagentur für Struktur und Arbeit daran, dieses Potenzial noch gezielter als bisher zu erkennen und zu fördern.

Unsere Zusammenarbeit mit der bga und die Einbeziehung vieler Brandenburger Netzwerkpartner, wie Kammern und Hochschulen hat in diesem Sinne bereits einiges bewirken können.

Wichtig für die Zukunft ist aus meiner Sicht, dass Ergebnisse, die oftmals im Rahmen von Projekten entstanden sind, verstetigt werden und nicht nach Auslaufen öffentlicher Finanzierungen wieder verloren gehen. Ebenso wichtig ist aber auch, dass erkannt wird, dass manche Strukturen auch nur dann erhalten werden können, wenn auch weiter öffentliche Mittel zur Verfügung gestellt werden.

Bestand haben sollten auch alle Aktivitäten, die die Kreativität und Erfolge von Gründerinnen und Unternehmerinnen immer wieder sichtbar machen, wie z. B. der Brandenburger Unternehmerinnen- und Gründerinnentag, regionale Veranstaltungen für Frauen zu spezifischen, gründungsrelevanten Themen, wie wir sie regelmäßig in Zusammenarbeit mit der bga durchführen. Wir brauchen immer wieder Motivation in anschaulicher und überzeugender Form.

Mehr als bisher sollte auch das Engagement und die Bereitschaft von Unternehmerinnen und Unternehmern in Brandenburg genutzt werden, durch Mentoring junge Gründerinnen unterstützend zu begleiten.

Und letztlich beeinflussen die Qualität von Schulen, sozialen und kulturellen Einrichtungen sowie die Möglichkeiten für die Betreuung von Kindern sehr stark das Gründungsverhalten von Frauen. Das heißt, dass spezielle Angebote zur Unterstützung

und Förderung von Gründerinnen nur dann tatsächlich fruchten können, wenn auch die allgemeinen gesellschaftlichen Rahmenbedingungen stimmen.

Welche Beratungsleistungen bietet die ZAB speziell für Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen?

Als eines der ersten Bundesländer verfügt Brandenburg über eine „One-Stop-Agency“ für Investoren sowie ansässige Unternehmen und ist erster Ansprechpartner für Gründungsinteressierte, Gründerinnen und Gründer mit innovativen und technologieorientierten Vorhaben im Land Brandenburg. Bei der Gestaltung unserer Netzwerkstrukturen sind wir bemüht, insbesondere in den Pool der mit uns zusammenarbeitenden Coaches und Beratungsinstitutionen Frauen einzubeziehen und einzusetzen. Erfreulich ist, dass im ebenfalls traditionell männerdominierten Business Angels Club Berlin Brandenburg e.V. zwei aktive Frauen ihren beruflichen Mittelpunkt im Land Brandenburg haben.


Eine unserer Hauptaufgaben bei der Betreuung von Gründerinnen und Gründern ist es, mit unseren Serviceangeboten einen entscheidenden Beitrag dafür zu leisten, dass sowohl Know-how als auch Fachkräfte an die Region gebunden werden und Brandenburg auch über die Landesgrenzen hinaus als attraktiver Gründungsstandort wahrgenommen wird.

Mit der Internetplattform der „bundesweiten gründerinnenagentur“ bieten wir zusätzlich zu unseren allgemeinen Beratungsleistungen und Fördermöglichkeiten interessierten Gründerinnen ein umfassendes, gut strukturiertes Forum mit aktuellen Informationen zu Veranstaltungen, Expertinnen und Experten, frauenspezifischen Netzwerken sowie für den Erfahrungsaustausch.

ZukunftsAgentur Brandenburg GmbH
Tel.: 0331 660-3285
www.zab-brandenburg.de
bundesweite gründerinnenagentur (bga)
www.gruenderinnenagentur.de



e) Gemeinsamkeit macht stark! Kennen Sie (Frauen-) Netzwerke?



Unternehmerinnen machen nicht selten die Erfahrung, dass ihre Fehler besonders kritisch bewertet werden. Lassen Sie sich nicht unter Druck setzen. Weder durch Kommentare wie: „War doch nicht anders zu erwarten“, noch durch wohlmeinende Aussagen wie „Frauen sind die besseren Unternehmer“. Weder Unternehmer noch Unternehmerinnen können alles wissen. Rechnen Sie auch damit, dass Sie Fehler machen. Wer selbst ein Unternehmen gegründet hat, weiß, dass Fehler dazu gehören. Für viele Spezialfragen gibt es Expertinnen/Experten (z. B. Steuerberaterinnen/Steuerberater).

Fehler im unternehmerischen Alltag können Sie selbst auf die Spur kommen. Wichtig dafür ist, von Anfang an Verbündete zu suchen, die Tipps geben und Ihnen in Tief-Phasen den Rücken stärken. Stellen Sie fest, ob es vor Ort Unternehmer/-innen-Stammtische gibt. In der Regel wissen das die kommunale Wirtschaftsförderung, die Frauenbeauftragten oder die Kammern. Lassen Sie sich eine/-n Ansprechpartner/-in des jeweiligen Stammtisches geben.

Erkundigen Sie sich nach Netzwerken. Es gibt zum Beispiel gemeinsame regionale Netzwerke von Unternehmerinnen und Unternehmern, branchenspezifische Netzwerke oder Unternehmerinnen-Netzwerke. Kontakt erhalten Sie zum Beispiel über die Lotsendienste, die unter anderen auch selbst frauenspezifische Netzwerke aufbauen oder sich an bestehenden beteiligen. Ziel von Netzwerken ist der gegenseitige Erfahrungsaustausch oder auch die Durchführung von Veranstaltungen. Für viele Frauen ist die Arbeit in Netzwerken nicht selbstver-

ständig. Viele schaffen es auch nicht, neben Unternehmen und Familie auch noch Zeit in Treffen mit anderen Unternehmer/-innen zu investieren. Versuchen Sie dennoch, dafür vielleicht einen Abend im Monat aufzubringen.

Nicht nur gute Kontaktmöglichkeiten, sondern auch ein vielseitiges Veranstaltungsangebot bietet der Unternehmerinnen- und Gründerinnentag des Landes Brandenburg, der einmal im Jahr stattfindet. Er wird vom Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit und Familie (MASGF) und dem Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg finanziert und organisiert.

Bedenken Sie: Unternehmernetzwerke haben eine lange Tradition und sind erfahrungsgemäß sehr effektiv: ob mittelalterliche Zünfte, Unternehmervereinigungen oder für lange Zeit ausschließlich für Männer zugelassene Vereine und Clubs. Diese „Old Boys Networks“ erfüllen für ihre Mitglieder nachweislich wichtige Zwecke: Erfahrungsaustausch, Kontakte zu Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik, Vermittlung von Kooperationsmöglichkeiten oder Aufträgen, Nachwuchsförderung und auch Ausschluss ungebeter Konkurrenten.

Adressen von Netzwerken sowie der Lotsendienste finden Sie im Adressverzeichnis.

Weitere Informationen:

Unternehmerinnen- und Gründerinnentag des Landes Brandenburg
www.unternehmerinnentag.brandenburg.de

Checkliste: Tipps für den Beratervertrag

Vertragsgegenstand

- Zu welchen Themen/Fragen erfolgt die Beratung?
 - Welches Ziel hat die Beratung?
 - Werden die Lösungsvorschläge individuell an die personelle und finanzielle Situation des Gründungsvorhabens angepasst?
 - Wo findet die Beratung statt?
 - Stellt die Auftraggeberin einen Arbeitsplatz zur Verfügung?
 - Wird ein Zwischenbericht erstellt? Wenn ja, zu welchem Zeitpunkt?
 - Wann liegt der Endbericht spätestens vor?
 - Erfüllt die Berichterstattung die notwendigen Anforderungen (knapp, präzise, sachlich, Schaubilder)?
-

Vertragspartner

- Wer berät (namentlich) die Existenzgründerin?
 - Übernehmen ggf. Mitarbeiter des Beratungsunternehmens die Beratung?
-

Vertragsdauer

- Wann beginnt, wann endet die Beratung?
 - In welchen Zeitabständen bzw. Einheiten (Tage, Stunden) erfolgt die Beratung?
 - Wann kann das Beratungsverhältnis erstmalig gekündigt werden?
-

Vergütung

- Was kostet die Beratung netto zzgl. Umsatzsteuer?
 - Wie setzen sich die Kosten zusammen? Wird das Honorar pauschal (für einen abgegrenzten Aufgabebereich) oder nach Zeitaufwand berechnet?
 - Welche zusätzlichen Kosten (z. B. Reise-, Telefonkosten) fallen an?
 - Wann erfolgt die Zahlung, wann erfolgen Teilzahlungen?
-

Konkurrenzausschluss

- Wurde vereinbart, dass während und bis zu einem Jahr nach Ablauf der Vertragslaufzeit der Berater nicht für ein Konkurrenz-Unternehmen arbeiten darf, das mit dem der Auftraggeberin konkurriert?
 - Wurde vereinbart, dass der Berater während der Vertragslaufzeit kein konkurrierendes Unternehmen gründen darf?
-

Verschwiegenheitspflicht

- Wurde vereinbart, dass der Berater über alle betrieblichen und geschäftlichen Angelegenheiten Stillschweigen gegenüber Dritten bewahrt?
 - Wurde vereinbart, dass alle Geschäftsunterlagen nach Ablauf der Vertragsdauer an die Auftraggeberin zurückgegeben werden?
-



Beratung und Hilfe: Beratungsangebote für Existenzgründer/-innen und junge Unternehmer/-innen
(Adressen siehe S. 90 ff.)

Unternehmenskonzept															
	Orientierung	technologieorientierte Gründung	Weiterbildung/Qualifikation	Gründerperson/-en/Persönliche Voraussetzungen	Gründungs idee	Gründungsart/Neugründung, Franchise, Nachfolge	Markt/Konkurrenz	Standort	Personal	Förderprogramme/Finanzierung	Rechtsform	Formalitäten/Verträge	Steuern	Versicherungen/Altersvorsorge	Werbung
Lotsendienst¹ (Gründungsbegleitung)	x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
ZukunftsAgentur Brandenburg, ZAB	x	x	x	x	x		x	x	x	x					
Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Bürgerschaftsbank										x					
InvestitionsBank										x					
Kommunale Wirtschaftsförderung	x							x							
Kommunale Frauenbeauftragte	x														
Agentur für Arbeit vor Ort	x								x	x					
Gründerwerkstatt Beratung für Gründerinnen und Gründer zwischen 18 u. 27 Jahren	x			x	x	x	x	x		x	x	x			x
Industrie- und Handelskammer (IHK)	x			x	x	x	x	x	x	x	x	x			
Handwerkskammer (HWK)	x			x	x	x	x	x	x	x	x	x			
Gründermessen	x				x	x									
Gründerwettbewerbe	x			x	x	x	x	x	x	x					
Gründungsinitiativen	x							x							

¹ Zur Qualitätssicherung wurden allen Lotsendiensten durch die LASA Brandenburg GmbH verbindliche Qualitätsstandards vorgegeben. Damit haben Sie die Gewähr, gut beraten zu werden.

Unternehmenskonzept															
	Orientierung	technologieorientierte Gründung	Weiterbildung/Qualifikation	Gründerperson/-en/Persönliche Voraussetzungen	Gründungs idee	Gründungsart/Neugründung, Franchise, Nachfolge	Markt/Konkurrenz	Standort	Personal	Förderprogramme/Finanzierung	Rechtsform	Formalitäten/Verträge	Steuern	Versicherungen/Altersvorsorge	Werbung
Sprechtag e der KfW				x	x	x	x			x					
KfW-Infoline										x					
Deutscher Franchise-Verband/Deutscher Franchise Nehmer Verband						x									
Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) (Beratungsförderung)										x					
Steuerberater/ Steuerberaterinnen													x		
Rechtsanwalt/ Rechtsanwältin											x	x			
Unternehmensberater/-innen				x	x	x	x	x	x	x					x
Banken/Sparkassen/ Volks- u. Raiffeisenbanken										x					
Deutsche Rentenversicherung Bund														x	
Gesetzliche Krankenversicherung														x	
Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung														x	
Deutscher Versicherungs- schutzverband e. V.														x	
Alt hilft Jung				x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x



3. Selbständig ja – aber mit welcher Idee?

Der Weg zur Idee

„Gelegenheit ist überall, man muss sie nur erkennen.“

(Sir Charles Clore, britischer Geschäftsmann und Multimillionär, 1905-79)

Viele Frauen sind fähig und willens, sich selbständig zu machen. Es fehlt nur eines: die Erfolg versprechende Idee. Eine Geschäftsidee sollte dabei – ganz allgemein – aber nicht allein danach ausgesucht werden, ob sie gewinnbringend ist oder nicht. Sie sollte auch zu Ihren fachlichen und persönlichen Qualifikationen passen. Außerdem sollten Sie bei der Auswahl der Idee auch darüber nachdenken, wie viel Zeit Sie in eine selbständige Tätigkeit investieren können und wollen. Haben Sie z. B. Kinder, um die Sie sich kümmern müssen? Überlegen Sie also, welches Vorhaben vom zeitlichen Aufwand her für Sie angemessen und machbar ist. Überlegen Sie auch, ob Sie nicht gemeinsam mit einer Partnerin oder einem Partner ein Unternehmen gründen wollen. Aufgaben und Kompetenzen lassen sich so besser aufteilen (siehe hierzu S. 46 ff.)

a) Wo finden Sie eine Geschäftsidee?

Holen Sie sich Anregungen für Geschäftsideen in Tageszeitungen, Wirtschafts-Zeitschriften (z. B. Impulse, die geschäftsidee, StartingUp, Pro Firma, BMWi-GründerZeiten Nr. 39 „Gründungsideen entwickeln“). Achten Sie auch im Urlaubsland auf Produkte und Dienstleistungen. Viele Geschäftsideen kommen aus dem Ausland (z. B. USA) und haben sich auch hier bewährt, wie z. B. Fitness-Studios, Fahrrad-Kuriere, Online-Shops.

Surfen Sie im Internet

Geben Sie zum Beispiel in Suchmaschinen Suchbegriffe, wie „Geschäftsidee“, „Gründerwettbewerb“ oder auch Branchenbezeichnungen, wie „Einzelhandel“, „Tourismus“, u. a. ein.

Schauen Sie sich auch die Internetseiten der Berufsverbände an. Falls Sie sich für Tourismus

interessieren, z. B. „www.dehoga.de“ des Deutschen Hotel- und Gaststättenverbandes oder „www.einzelhandel.de“, falls Sie sich für eine Gründung im Einzelhandel interessieren.

Besuchen Sie Gründermessen

Bundesweit finden jedes Jahr regionale und überregionale Gründermessen oder Gründertage statt, auf denen sich junge Unternehmerinnen und Unternehmer, aber vor allem auch Beratungsinstitutionen vorstellen.

Adressen zu Gründertagen finden Sie auf Seite 101/102.

Erkundigen Sie sich über Franchiseideen

Als Franchisenehmerin schließen Sie einen Vertrag mit einem Franchisegeber und machen sich mit dessen, bereits markterprobter Idee selbständig. Franchisesysteme sind z. B. Blume 2000, Fressnapf, McDonald's usw.

Adressen zum Thema Franchising finden Sie auf der Seite 96.

Prüfen Sie, ob eine Unternehmensnachfolge für Sie in Frage kommt

In diesem Fall kaufen oder pachten Sie ein bestehendes Unternehmen. Die Kammern und Börsen bieten dazu Unternehmensbörsen an.

Dort finden Sie Unternehmer und Unternehmerinnen, die an einer Übergabe Ihres Betriebes interessiert sind und bisher keinen geeigneten Nachfolger oder Nachfolgerin gefunden haben.

Eine bundesweite Unternehmensbörse bietet die „nexxt“ Initiative Unternehmensnachfolge unter www.nexxt-change.org an. Dabei handelt es sich um eine Kooperation des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, der KfW Bankengruppe und weiterer Partner.

Die next-change Unternehmensbörse richtet sich an

- Existenzgründer/-innen und Unternehmer/-innen, die im Zuge einer Nachfolge ein Unternehmen zur Übernahme suchen und
- Unternehmer/-innen, die einen/eine Nachfolger/-in suchen, an den/die sie ihr Unternehmen übergeben können.

Unter www.nexxt.org finden Sie vielseitige Informationen, Checklisten und Planungshilfen für eine Unternehmensnachfolge.

Das Land Brandenburg unterstützt im Rahmen seiner Existenzgründungsförderung Unternehmer/-innen und Nachfolger/-innen mit der Förderung von drei Beratungsstellen für die Unternehmensnachfolge. Ziel der Förderung ist es, durch eine Moderation des Nachfolgeprozesses die gegenseitigen Interessen von Übergeber und Übernehmer zum Ausgleich zu bringen. Übernehmerinnen können eine Förderung durch qualifizierende Beratung und/oder Coaching im Rahmen von bis zu sieben Beratungstagen erhalten. Haben Sie Interesse, sich mit einem bereits bestehenden Unternehmen selbstständig zu machen, wenden Sie sich bitte an die zuständige Beratungsstelle für die Unternehmensnachfolge im Land Brandenburg. Die Ansprechpartner finden Sie auf der Internetseite der LASA unter www.lasa-brandenburg.de.

b) Was ist das Besondere an Ihrer Idee?

Versuchen Sie bei der Suche nach einer Geschäftsidee immer auch folgende Fragen „im Hinterkopf“ zu behalten:

• Kann ich ein bestehendes Produkt oder eine Dienstleistung verbessern?

Beispiel: Eine Architektin hat festgestellt, dass Modelle zwar immer eine gute Außenansicht des geplanten Gebäudes bieten. Doch wie es drinnen

aussieht, wie die Räume auf den Besucher wirken, lässt sich damit nicht ausreichend nachvollziehen. Sie hat daher eine Software entwickeln lassen, die den Betrachtern per Mausclick den Eintritt in dreidimensionale virtuelle Gebäude ermöglicht.

• Gibt es eine Marktlücke im Dienstleistungsbereich?

Beispiel: Eine Deutsch-Amerikanerin hat sich jahrelang als Sekretärin mit Urlaubsvertretungen „über Wasser gehalten“. Auf der Suche nach einem Job fiel ihr auf, dass vor allem Fremdsprachensekretärinnen gesucht wurden. Anstatt sich als Sekretärin zu bewerben, bietet sie mittlerweile erfolgreich Unternehmen individuell angepasste Sprachkurse für deren Mitarbeiter/-innen an.

• Gibt es andere Vertriebskanäle als die bisher genutzten?

Beispiel: Ein Herrenschneider hatte die Idee, seine Maßhemden nicht nur über den Ladentisch, sondern auch über das Internet zu verkaufen. 50 Prozent seines Umsatzes wird mittlerweile über diesen Weg erwirtschaftet. Voraussetzung: Er bekommt die notwendigen Maße und die Kunden fühlen sich auch online gut betreut.

• Gibt es neue Kundensegmente (Alter-, Berufsgruppen etc.)?

Beispiel: Einer Gründerin fiel auf, dass ältere Menschen als Zielgruppe für das Internet vernachlässigt werden. Dabei bietet gerade das Internet eine gute Möglichkeit für Menschen, die eher immobil sind und gerne von zu Hause aus Informations- und Kontaktangebote in Anspruch nehmen. Die Geschäftsidee der Gründerin lautete daher, älteren Menschen den Umgang mit dem Internet zu erklären, auf besondere Informationsangebote hinzuweisen sowie bei der Einrichtung des Internetzugangs zu Hause behilflich zu sein. Mittlerweile machen immer mehr ältere Menschen von ihrem Schulungsangebot Gebrauch.



„Eine Unternehmensnachfolge ist eine ziemlich emotionale Angelegenheit.“

Nicole Mothes

Kauffrau für Bürokommunikation

Madeleine Mothes-Neugebauer

Bürokauffrau, Wirtschaftsdiplom-Betriebswirtin (WA), Hotelfachfrau und Ausbildung der Ausbilder nach AEVO

Das Feuerwehrhotel „Hotel Mothes“, Brandenburg

Jahr der Übernahme: 2007



Frau Mothes-Neugebauer, Sie haben gemeinsam mit Ihrer Schwester das Hotel Ihres Vaters übernommen. War das nicht eine tolle Gelegenheit, sich selbständig zu machen?

Ehrlich gesagt, konnte ich mich für den Gedanken, das Hotel unseres Vaters zu übernehmen, zunächst überhaupt nicht begeistern. Sicher war das in unserer Familie immer ein ungeschriebenes Gesetz, dass ich einmal in die Fußstapfen meines Vaters treten werde. Aber während meines Betriebswirtschaftslehre-Studiums entstand dann doch der Wunsch, hinaus in die weite Welt zu gehen. Ich wollte nicht mehr zurück in die Provinz und habe dann zwei Jahre lang in Berlin eine eigene Vertriebsfirma geleitet.

Aber dann kam doch alles ganz anders: Mein Vater wurde krank und konnte das 28-Zimmer-Hotel nicht mehr weiterführen. Die ganze Familie hat dann überlegt, was wir machen können. Natürlich haben wir auch über einen Verkauf nachgedacht. Aber das wäre dann doch zu schade gewesen. Schließlich hat mein Vater das Hotel aufgebaut und sich immer gewünscht, dass es in der Familie bleibt. Also habe ich ja gesagt, unter der Voraussetzung, dass meine Schwester auch mitmacht. Das war für mich entscheidend, weil ich in Berlin wohne. Meine Schwester ist dagegen vor Ort in Brandenburg. Außerdem

ist sie bestens qualifiziert: Zum einen hat sie eine kaufmännische Ausbildung, zum anderen kennt sie sich bestens mit dem Gastronomiebereich des Hotels aus und hat hier alles fest im Griff. Ich selbst bin vier bis fünf Tage vor Ort. Und wenn ich in Berlin bin, kümmere ich mich um Marketing und Akquise.

Wie ging es weiter, nachdem die Entscheidung gefallen war?

Wir haben uns erst einmal in die Vorbereitungen gestürzt. Die Industrie- und Handelskammer Potsdam hat uns damals tatkräftig unterstützt. Und über das EQUAL-Projekt, das über den Europäischen Sozialfonds finanziert wird, haben wir die Hälfte der Beratungskosten erstattet bekommen. Außerdem habe ich noch eine Weiterbildung als Hotelfachfrau absolviert und auch hier die Hälfte der Kosten über EQUAL finanziert bekommen.

Da meine Schwester und ich das Hotel gemeinsam übernommen haben, waren wir damit automatisch eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts, eine GbR. Ein schriftlicher Vertrag ist dabei zwar nicht notwendig, aber sicher ist sicher, nicht zuletzt weil Banken, Behörden etc. häufig die Vorlage des schriftlichen GbR-Vertrages verlangen. Also haben wir einfach ein Musterformular der IHK für unsere Zwecke „umgestrickt“.



Mit unserem Vater haben wir einen Übergabevertrag geschlossen und darin vereinbart, zu welchen Konditionen das Unternehmen übergeben wird, und dass unser Vater uns als externer Berater zur Seite steht, aber keine Entscheidungen mehr trifft. Natürlich fragt man sich bei einer Übergabe innerhalb der Familie, ob hier ein schriftlicher Vertrag notwendig ist. Ich würde es aber auf jeden Fall empfehlen. Denn eine Unternehmensnachfolge ist eine ziemlich emotionale Angelegenheit. Mein Vater war zum Beispiel über 30 Jahre lang in der Gastronomie selbständig und hat 12 Jahre lang das Hotel geführt. Da ist doch klar, dass er an dem Betrieb hängt und nicht einfach von einem Tag auf den anderen sagen kann „so das war's, damit habe ich jetzt nichts mehr zu tun“. Und wenn dann die Töchter im Chefsessel Platz nehmen, ändert sich damit natürlich auch das Vater-Tochter-Verhältnis. Es ist nach wie vor schwer für meinen Vater zu begreifen, dass er jetzt keine Entscheidungen mehr trifft und dass wir hier Dinge verändern, die ihm vielleicht nicht so gefallen. Jetzt ist es so, dass zuerst meine Schwester und ich alles besprechen. Bei wichtigen Entscheidungen fragen wir dann unseren Vater, was er davon hält, schließlich wollen wir uns ja auch seine Erfahrung zunutze machen. Aber das heißt

nicht, dass wir anschließend auch immer in seinem Sinne entscheiden. Also von daher ist es schon besser, die Übergabe schriftlich zu regeln, sonst heißt es nachher „nein, so habe ich das nicht gemeint“. Es ist besser einen klaren Strich zu ziehen. Das ist auch gegenüber Personal und Gästen wichtig. Die müssen schließlich wissen, wer hier letztlich die Verantwortung trägt.

Was machen Sie und Ihre Schwester denn nun zum Beispiel anders?

Erst einmal haben wir alles renoviert und dabei auch die Ausstattung etwas verändert. Vor allem aber haben wir ein anderes Arbeitsklima geschaffen. Wir legen Wert auf einen kooperativen Führungsstil und versuchen, unsere beiden Angestellten bei Entscheidungsprozessen mit einzubeziehen und auch Rücksicht auf die Lebenssituation unserer Mitarbeiterinnen zu nehmen. Eine hat zum Beispiel ein Kind, also versuchen wir ihren Dienstplan darauf abzustellen. Ich selbst könnte mir gut vorstellen, wenn ich einmal Kinder habe, eine Tagesmutter kommen zu lassen, die hier den Nachwuchs der Mitarbeiterinnen und Chefinnen betreut.

„Das Feuerwehrhotel“ ist ja kein typischer Name für ein Hotel. War das Ihre Idee?

Nein. Das ist die Idee unseres Vaters gewesen und die hat sich im Laufe der Jahre auch bewährt. Mein Vater ist Ehrenmitglied bei der freiwilligen Feuerwehr und alle anderen Familienmitglieder sind passive Mitglieder. Es begann hier im Haus mit einer „Feuerwehrecke“ und inzwischen haben wir über einen Sammler und Ebay sowie Spenden und Leihgaben alle möglichen Utensilien und außerdem noch ein paar Prunkstücke wie einen historischen Handlöschzug mit Schlauch-, Wasser, Leiter- und Pumpwagen bekommen. Es ist einfach so, dass wir die Arbeit der freiwilligen Feuerwehr sehr schätzen und das auch deutlich machen möchten. Bei den Feuerwehrleuten kommt das gut an. Die kommen mittlerweile aus ganz Deutschland, um hier zu feiern oder einfach ein paar Tage zu verbringen.

Wie sieht es denn mittlerweile aus? Haben Sie Ihren Entschluss bereut?

Nein, auf keinen Fall. Die Arbeit macht viel Spaß. Wir sind hier ja auch ein reiner Frauenbetrieb. Das Team ist für jede von uns eine Ersatzfamilie, wenn man für die eigene weniger Zeit hat. Und dass meine Schwester und ich das Haus gemeinsam führen, war genau die richtige Entscheidung.



Tipps zu Nebenerwerbs-, Kleinst- und Teamgründungen

Viele Existenzgründerinnen oder -gründer sind (verständlicherweise) unsicher, ob die Karriere als Unternehmerin bzw. Unternehmer auch erfolgreich verläuft:

Sie wollen ihren sicheren Job erst einmal nicht aufgeben. Viele Frauen, die Kinder und Haushalt „managen“ müssen, können kein Unternehmen gründen, das einen 12-Stunden-Tag erfordert.

Für beide Fälle gibt es Alternativen: entweder eine Nebenerwerbsgründung bzw. Kleinstgründung oder aber eine Gründung im Team.

a) Klein anfangen?

Wenn Sie eine Nebenerwerbs- oder Kleinstgründung planen, sollten Sie ...

- gezielt nach einer Geschäftsidee für ein Unternehmen suchen, das möglichst geringe laufende Kosten (z. B. Miete, Personal) und Investitionen (z. B. Büroausstattung) erfordert. Halten Sie die Kosten so niedrig wie möglich.
- prüfen, ob Sie mit dieser Geschäftsidee Ihr Unternehmen auch tatsächlich stundenweise betreiben können. Bei einem Einzelhandelsgeschäft ist dies z. B. nicht realistisch.
- überlegen, welche Geschäftsideen auch Entwicklungsmöglichkeiten zulassen, z. B. vom Schreibbüro zum Sekretariatservice für Unternehmen oder vom Frühstücksservice für Büroangestellte zum eigenen Café.

Ideen für Kleinstgründungen finden Sie z. B. im Internet unter „www.nebenjob.de“.

Hier finden Sie kurze Beschreibungen unterschiedlichster Geschäftsideen, wie z. B.

- Gartenservice
- Tagesmutter
- Internet-Einstiegsberatung
- Mobile Tanzlehrerin
- Babyartikel-Vermietung
- Energieberatung
- Einkaufsservice
- Familienreise-Beratung
- Schüler-Nachhilfe und Hausaufgabenbetreuung

Beispiele für Geschäftsideen im Nebenerwerb und/oder mit geringen Investitionskosten finden Sie zum Beispiel auch bei Franchiseanbietern.

Haupt-Tätigkeitsfelder sind hier:

- Beratung und Schulung,
- Einzelhandel,
- Büroarbeit und Geschäftshilfe,
- Vermittlung und Makeln,
- Transport und Zustellung,
- Reparatur und Renovierung,
- an Bedeutung gewinnt auch der Bereich „neue Medien“.

Unter „www.erst-informieren-dann-gruenden.de“ finden Sie auch verschiedene Franchisesysteme, die für eine Teilzeit-Gründung geeignet sind.

Informieren Sie sich aber in jedem Fall auch über Franchising im Allgemeinen, z. B. in Existenzgründungsbroschüren, bei Franchiseverbänden, bei anderen Franchisenehmerinnen und -nehmern und bei einem Fachanwalt oder einer -anwältin für Franchise- bzw. Vertragsrecht.



„Auch wer in Teilzeit gründet, sollte so tun, als ob die Existenz davon abhängt.“

Ilka Rachuj-Henning

staatlich anerkannte Kosmetikerin
Kosmetikpraxis VITAL, Müncheberg
Gründungsjahr: 1999

Sie sind Inhaberin einer Kosmetikpraxis. Was bieten Sie an? Und wie kamen Sie auf die Idee, sich selbstständig zu machen?

Ich biete das ganze Spektrum kosmetischer Behandlung an. Dazu gehören beispielsweise Gesichts-, Hals- und Dekolletébehandlung, Fußpflege und Nagelmodellage. Wie es dazu kam? Ich bin lange Zeit arbeitslos gewesen. Und irgendwann sagte meine Nachbarin: „Versuch's doch mal mit Fußpflege“. Gesagt – getan: Ich habe also eine zweijährige Umschulung an einer Kosmetikschule absolviert und 1999 meine Abschlussprüfung als staatlich anerkannte Kosmetikerin erfolgreich bestanden. Kurz darauf habe ich mich in Vollzeit beruflich selbstständig gemacht.

Direkt nach der Ausbildung? Wie haben Sie das notwendige unternehmerische Know-how erworben?

Vor dem eigentlichen Start hatte ich noch ein Betriebspraktikum absolviert. Dabei habe ich meiner damaligen Chefin genau über die Schulter geschaut und ihr „Löcher in den Bauch gefragt“. Außerdem habe ich mir alle Informationen, die es damals für Gründerinnen und Gründer gab, beschafft und gelesen. Ganz konkrete Unterstützung gab's bei der Gründung selbst durch einen Coach. Die Kosten wurden vom damaligen LASA-Programm „Qualifizierung und Beratung“ übernommen.

Gab es besondere Probleme bei Ihrer Gründung?

Na ja: In meinem Businessplan war die Finanzierung ein besonders „haariges“ Thema. Ich wollte mein Angebot im oberen Preissegment ansiedeln und ein hohes Niveau anbieten. Das setzte natürlich eine entsprechend luxuriöse Ausstattung voraus. Und ich musste Pflegepräparate anbieten, die – was Aufmachung und Inhaltsstoffe angeht – auch von anspruchsvollen Kundinnen akzeptiert wurden. Außerdem musste ich die Preise so kalkulieren, dass nach außen deutlich wurde,



dass ich hier – sagen wir – keine Sozialleistungen anbiere.

Mein Mann und ich haben lange an dem Finanzplan gefeilt. Aber es hat sich gelohnt, denn bei der Bank kam er sehr gut an. Ich konnte mit nachvollziehbaren Zahlen nachweisen, dass meine Planung realistisch war, und dass sich die Idee wirtschaftlich trägt. Insofern habe ich trotz meiner vorangegangenen Arbeitslosigkeit einen Kredit bekommen. Damit hatte ich eine solide Grundlage für alle notwendigen Anschaffungen. Und ich konnte damit auch die Anlaufphase überbrücken.

Wussten Sie, dass es hier an Ihrem Standort einen Markt für Ihr Angebot gab?

Ja. Ich habe mich erst einmal umgesehen, mit welchen Wettbewerbern ich hier am Ort und im Umkreis rechnen musste. Wie viele Friseursalons gab es beispielsweise? Dazu muss man wissen, dass man in Friseursalons zum Teil dieselben Leistungen erhält wie in Kosmetiksalons. Außerdem waren damals drei Kosmetikerinnen hier am Ort, die allerdings das untere Preissegment bedient haben. Das heißt: Speziell für die von mir avisierte Kundengruppe gab es noch kein Angebot.

Aber Sie wussten damit noch nicht, ob es Kundinnen gab, die bereit waren, Ihren Preis zu zahlen?

Doch, eigentlich schon. Ich hatte damals festgestellt, dass es in Müncheberg eine Reihe kleinerer und größerer Unternehmen gab. Außerdem waren viele Berliner hier aufs Land gezogen. Es musste also Frauen geben, die über eigenes und relativ gutes Einkommen verfügten und bereit waren, sich etwas Gutes zu tun.

Sie sind nun aber nicht mehr in Vollzeit selbstständig, sondern in Teilzeit. Warum das?

Tja, wie das Leben so spielt. Ich hatte mich damals in der Innung zur Qualität der Berufsausbildung engagiert und auch selbst Azubis beschäftigt. Der damalige



Leiter unserer Berufsschule fragte mich dann, ob ich nicht Lust hätte, als Berufsschullehrerin zu unterrichten. Und zwar in Vollzeit. Das hat mich natürlich gereizt, so dass ich meine Kosmetikpraxis nun seit vier Jahren in Teilzeit führe und Vollzeit, das heißt etwa 40 Stunden die Woche inklusive Vor- und Nachbereitung, für die Berufsschule arbeite.

Das bedeutet aber nicht, dass Ihre Praxis nur ein paar Stunden die Woche geöffnet ist.

Nein, ich habe ganz normale Öffnungszeiten. Das ist möglich, weil ich eine Angestellte habe, eine ehemalige Auszubildende von mir. Außerdem beschäftige ich eine Auszubildende und eine Praktikantin. Sonst ginge das natürlich nicht. Ich selbst stehe meinen Kundinnen etwa 25 Stunden im Monat zur Verfügung. Dazu kommt dann noch die Büroarbeit. Insgesamt macht das unter dem Strich rund 60 Stunden pro Woche. Und am Wochenende ist dann auch immer noch etwas zu tun. Klar ist das viel. Aber es macht mir auch Spaß. Und es ist natürlich eine große Herausforderung. Und wenn ich die nicht hätte, wäre es ja auch ein bisschen langweilig.

Die Kombination aus Festanstellung und Selbständigkeit: Was finden Sie daran gut?

Zwei Standbeine geben einem einfach mehr Sicherheit. Wenn man berufstätig ist, kann man sich als Unternehmerin erst einmal ausprobieren, sowohl inhaltlich als auch zeitlich. Und wenn es schief geht, hat man immer noch seine Festanstellung.

Natürlich kann das dazu verleiten, die Gründung nicht wirklich ernsthaft anzugehen. Davor kann ich nur warnen. Denn wer die Vorbereitung und den Aufwand unterschätzt, erleidet meistens Schiffbruch. Und das ist einfach demotivierend und muss nicht sein. Also, auch wer in Teilzeit gründet, sollte so tun, als ob die Existenz davon abhängt. Manche sind blauäugig, von wegen:

„Ich brauche keine Hilfe, ich kann das allein“. Ganz wichtig ist auch, Kontakte zu knüpfen und sich die Erfahrung anderer Gründerinnen und Gründer zunutze zu machen. Ohne professionelle Beratung und Informationen geht es ohnehin nicht. Man sollte da auch nicht schüchtern sein und ruhig auch Informationen einfordern, beispielsweise bei der Arbeitsagentur. Und viele Informationen gibt es außerdem im Internet.

Wie hat Ihre Familie reagiert?

Gut. Ohne meinen Mann hätte ich das nie geschafft. Das ist ganz klar. Der hat mir immer den Rücken freigehalten und mich unterstützt. Auch als ich meinen Businessplan geschrieben habe, hat er mir sehr geholfen. Meine beiden Söhne waren damals 13 und 14 Jahre alt. Da gab es natürlich heftige Zeiten. Meine Praxis ist ja hier im Haus, und da war klar, dass die Jungs einfach leise sein mussten, wenn Kundinnen da waren. Und dann hatte ich natürlich auch nicht mehr so viel Zeit für sie. Das war eine große Umstellung für uns alle, als ich mit der Umschulung begonnen hatte. Vorher, während meiner Arbeitslosigkeit, stand ich ja immer zur Verfügung. Und damit war dann auf einmal Schluss. Na ja, ich habe sie aber trotzdem immer, wo es ging, einbezogen, damit sie mitbekommen haben, was ich tue. Und Sie haben auch in ihrem Umfeld bei Lehrern und Schülern einen gewissen Respekt vor meiner Unternehmerintätigkeit bemerkt. Und noch etwas: Schließlich haben wir natürlich auch schöne Ausflüge gemacht, die wir uns vorher nie so hätten leisten können.

Wie geht es jetzt weiter?

Die Praxis läuft sehr gut. Mein nächstes Ziel ist, eine Filiale in Seelow zu eröffnen. Und auch dort wieder Arbeitsplätze zu schaffen.

b) Beherrschen Sie Ihr Handwerk?

Bei der Entscheidung für oder gegen eine Geschäftsidee gilt in punkto Qualifikation für eine Teilzeit-Gründung dasselbe wie für eine Vollzeit-Gründung (siehe Seite 11 ff.). Stellen Sie fest, ob Sie fachlich ausreichend fit sind. Besuchen Sie Qualifizierungskurse und versuchen Sie evtl. praktische Erfahrungen zu sammeln.

Beispiel: Tagesmütter

Sie haben in der Zeitung gelesen, dass der Bedarf an Tagesmüttern zunimmt. Um mehr über das Berufsbild zu erfahren und evtl. selbst Tagesmutter zu werden, fragen Sie beim Jugendamt, bei Tagesmüttern und Tagesmütter-Initiativen. Recherchieren Sie im Internet unter dem Begriff „Tagesmütter“, „Tagespflege“ oder „Kinderbetreuung“. Fragen Sie nach Qualifizierungskursen. Machen Sie ein Praktikum bei einer oder mehreren Tagesmüttern.

Beispiel: Gastgewerbe

Sie leben in einer touristisch attraktiven Region Brandenburgs und haben die Möglichkeit, Zimmer zu vermieten. Fragen Sie beim Tourismusverband, beim Deutschen Hotel- und Gaststättenverband nach Qualifizierungskursen. Machen Sie ein Praktikum in einer Pension bzw. einem Hotel.

c) Wie können Sie eine Teilzeit-Gründung finanzieren?

Je nach „Startposition“ sollten Sie Folgendes berücksichtigen:

• Sie sind berufstätig und wollen sich im Nebenerwerb selbständig machen

Ob und in welchem Umfang Sie neben Ihrer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung auch selbständig tätig sein dürfen, regelt u. a. Ihr Arbeitsvertrag. In manchen Fällen muss Ihr Arbeitgeber zustimmen. Lassen Sie sich auf jeden Fall von einem Fachanwalt oder einer Fachanwältin für Arbeitsrecht dazu beraten. Achten Sie auf alle Fälle darauf, dass Ihre Geschäftsidee nicht in Konkurrenz zum Unternehmen Ihres Arbeitgebers steht.

Wenn Sie zunächst im Nebenerwerb gründen, stehen Ihnen keine öffentlichen Fördermittel zur Verfügung. Ausnahme: Sie machen deutlich, dass Sie Ihre Nebenerwerbsgründung in absehbarer Zeit zur Vollzeitgründung ausbauen. In diesem Fall können Sie das StartGeld oder das Mikro-Dahrlehen in Anspruch nehmen (siehe S. 75/76).

• Sie beziehen Arbeitslosengeld I und wollen sich ein Nebeneinkommen durch Selbständigkeit schaffen

Arbeitslosengeld kann nur gewährt werden, wenn der zeitliche Umfang Ihrer Nebentätigkeit 15 Stunden wöchentlich nicht erreicht. Sollte Ihre Arbeitszeit 15 Stunden betragen, gelten Sie nicht mehr als arbeitslos und erhalten keine Leistungen mehr von der Agentur für Arbeit. Erreichen Sie also die 15-Stunden-Grenze, sollten Sie den Gründungszuschuss beantragen. Er wird Bezieherinnen von Arbeitslosengeld (kein ALG II!), die sich in Vollzeit beruflich selbständig machen möchten, von der Agentur für Arbeit zur Verfügung gestellt (siehe hierzu Kapitel 7).

Ihr Nebeneinkommen, das Sie aus der Selbständigkeit erzielen, müssen Sie auf einem speziellen Vordruck der Agentur für Arbeit angeben. Als Selbständige können Sie Ihr Nebeneinkommen dabei zunächst schätzen. Diese Schätzung muss aber nachvollziehbar sein.

Der Gewinn aus dieser selbständigen Tätigkeit - also Ihre Umsätze minus Kosten wie Miete für Büroräume, Löhne, Investitionen für Büroausstattung, Beiträge zu Berufsverbänden, Steuern - wird nun nach Berücksichtigung eines Freibetrags von Ihrem Arbeitslosengeld abgezogen.

Denken Sie aber immer an die 15-Stunden-Grenze und daran, dass Sie nach wie vor von der Agentur für Arbeit vermittelt werden können!

- **Sie beziehen Arbeitslosengeld II und wollen sich selbständig machen?**

Die Förderung besteht hauptsächlich in der Fortzahlung des Arbeitslosengeldes II für die Dauer der weiteren Hilfebedürftigkeit und in der Gewährung eines Einstiegsgeldes (§ 29 SGB II). Darüber hinaus können im besonderen Einzelfall zusätzliche Anschaffungen, die für die Gründung benötigt werden und die nicht vom Einstiegsgeld umfasst oder aus sonstigen Mittel beschafft werden können, finanziert werden.

Beim Einstiegsgeld handelt es sich um einen zeitlich befristeten, steuer- und sozialversicherungsfreien Zuschuss, der bei Aufnahme einer hauptberuflichen selbständigen Tätigkeit gewährt werden kann. Da die Gewährung des Zuschusses voraussetzt, dass sich damit Ihre Eingliederungschancen auf dem ersten Arbeitsmarkt verbessern, muss Ihrem Gründungsvorhaben eine positive Prognose bescheinigt werden. Das bedeutet, dass neben dem Geschäftsplan und ggf. weiteren Nachweisen über das geplante Vorhaben die Erfolgsaussichten in der Regel durch eine fach-

kundige Stelle (z. B. Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammern, Fachverbände) bewertet werden müssen.

Die Höhe des möglichen Einstiegsgeldes und die Dauer der Leistung ist abhängig von den individuellen Besonderheiten des Einzelfalles, zu denen u. a. auch die Dauer der vorherigen Arbeitslosigkeit und die Größe der Bedarfsgemeinschaft gehören.

Ist das Einstiegsgeld im Einzelfall nicht geeignet, um besondere Betriebsmittel, die unbedingt für das Unternehmen benötigt werden, anzuschaffen und stehen auch keine weiteren Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung, kann die Arbeitsgemeinschaft bzw. das Grundsicherungsamt hierfür ggf. im Rahmen sonstiger weiterer Leistungen (§ 16 Abs. 2 S. 1 SGB II) Mittel zur Verfügung stellen. Die Entscheidung hierüber ist immer eine besondere Einzelfallentscheidung, ein Rechtsanspruch auf diese Leistung besteht nicht.

Da gerade in der Startphase eines Unternehmens die Einnahmen häufig nicht ausreichen, um davon den Lebensunterhalt zu bestreiten, besteht die Möglichkeit, trotz Ausübung einer selbständigen Tätigkeit, ergänzend Arbeitslosengeld II zu beziehen. Berechnungsgrundlage ist der vom Finanzamt für das Berechnungsjahr festgestellte Gewinn des Unternehmens. Da dieser bei der Antragsstellung häufig noch nicht vorliegt, gelten in der Regel zunächst die betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA) als Grundlage für die Berechnung der Anspruchshöhe.

Die Anrechnung von Einkünften aus selbständiger Tätigkeit wird sich voraussichtlich zum 01.01.2008 grundlegend ändern. Die Einzelheiten hierzu werden in der Neufassung der Arbeitslosengeld II/Sozialgeld-Verordnung durch das Bundesministerium für Arbeit geregelt.



Nähere Auskünfte erteilt die zuständige Arbeitsgemeinschaft bzw. Ihr Grundsicherungsamt.

- **Sie sind nicht berufstätig und erhalten auch keine Leistungen von der Agentur für Arbeit**

In diesem Fall spielt eigentlich nur eine Rolle, ob Sie öffentliche Fördermittel für Ihre Gründung beantragen wollen oder nicht. Öffentliche Existenzgründungsdarlehen werden in der Regel nämlich nur dann vergeben, wenn deutlich wird, dass die Gründerin eine tragfähige Vollexistenz anstrebt. Viele wollen aber erst einmal langsam anfangen und später durchstarten.

Wenn Sie deutlich machen können, dass Sie innerhalb eines Jahres aus Ihrer Teilzeit-Gründung eine Vollzeit-Gründung machen wollen, besteht die Möglichkeit das StartGeld oder Mikro-Darlehen (ab 01.01.2008 zusammengefasst zu KfW-StartGeld) zu beantragen.

d) Teamgründung: Weniger Kosten - mehr Zeit?

Eine Unternehmensgründung zu zweit oder zu dritt kann viele Vorteile bringen. Vor allem hinsichtlich der Zeiteinteilung oder gemeinsamen Kinderbetreuung sind hier verschiedene Lösungen möglich. Voraussetzung ist aber, dass die „Chemie“ stimmt.

Vorteile einer Teamgründung

- Aufgaben lassen sich entsprechend fachlicher und persönlicher Stärken verteilen
- mehr Eigenkapital zur Finanzierung des Unternehmensstarts
- Aufteilung der Kosten auf zwei (oder mehr) Geschäftspartner/-innen
- bessere Bewältigung unternehmerischer Tiefphasen durch gegenseitiges Rückenstärken
- gemeinsames Engagieren einer Tagesmutter/ Kinderbetreuung
- Unternehmen bleibt geöffnet, auch wenn Partner/-in krank wird oder sich um erkranktes Kind kümmern muss

Suchen Sie eine/-n Geschäftspartner/-in im persönlichen Umfeld, nutzen Sie aber auch die Kontakte regionaler Gründerinitiativen. Ganz wichtig ist es, mit potenziellen Geschäftspartnern/-partnerinnen alle möglichen Konfliktfälle im Vorfeld zu besprechen und Lösungen zu finden. Auch wenn Sie mit einer Freundin ein Unternehmen gründen, bedenken Sie, dass hier ganz neue und andere Probleme als im privaten Bereich auf Sie zukommen, die jede Menge Zündstoff beinhalten können: Beispiele: Welche Art der Büroausstattung? Wie viel darf sie kosten? Was für ein Firmenwagen? Ihre Gespräche sollten daher so offen sein, dass so viel wie möglich „wenn und aber“ auf den Tisch kommen“.

In jedem Fall müssen Sie dabei folgende Fragen klären:

- Wer übernimmt welche Verantwortung?
- Wer ist für was zuständig?

- Wer ist wann und wie oft im Unternehmen?
- Können die Kinder mit ins Geschäft/Büro genommen werden?
- Bis zu welcher Stufe kann der/die Einzelne allein entscheiden?
- Wie werden überhaupt Entscheidungen getroffen (was tun bei unterschiedlichen Meinungen)?
- Wie viel Unternehmerlohn zahlen sich die Partner/-innen aus?
- Was geschieht mit dem Unternehmerlohn, wenn das Unternehmen in Zahlungsschwierigkeiten steckt?

Diese und weitere wichtige Fragen, die Sie mit Ihrer Beraterin klären sollten, müssen Sie auf jeden Fall klären und die Antworten darauf schriftlich in einem Vertrag festhalten. Sollten Sie nach einer gewissen Zeit feststellen, dass sich einige der Vereinbarungen nicht bewährt haben, können Sie den Vertrag jederzeit ändern. Aber bitte immer schriftlich!

Dem Team eine (Rechts-)Form geben

Eine Rechtsform haben Sie schneller als Sie denken: Sobald Sie sich mit einer Partnerin oder einem Partner zusammentun, um ein Unternehmen zu führen, bilden Sie nämlich eine GbR, eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (auch BGB-Gesellschaft). Das passiert ganz automatisch ohne Ihr Zutun. Die GbR hat zwar viele Vorteile und eignet sich in vielen Fällen für einen Einstieg ins Unternehmerinnenleben, aber trotzdem sollten Sie die Wahl Ihrer Rechtsform nicht dem Zufall überlassen.



Die Rechtsform legt das Innen- und Außenverhältnis Ihres gemeinsamen Unternehmens fest. Viele Unternehmerinnen, die gemeinsam ein Unternehmen gründen, entscheiden sich (zunächst) für eine GbR. Sie erfordert nicht viel Aufwand, Sie benötigen weder ein bestimmtes Mindestkapital noch einen schriftlichen Vertrag, auf den Sie aber dennoch nicht verzichten sollten. Im Unterschied

zur Kapitalgesellschaft (GmbH, kleine AG) haften die Gesellschafter/-innen auch mit ihrem Privatvermögen. Für Freiberufler/-innen gibt es außerdem die Partnerschaftsgesellschaft (PartG), die sich von der GbR hinsichtlich der Haftung unterscheidet. Bei einer Gründung von mindestens drei Personen kann auch die eingetragene Genossenschaft (eG) eine geeignete Wahl sein: Die Haftung ist, wie bei der GmbH, auf das Gesellschafts- bzw. Genossenschaftsvermögen beschränkt, allerdings ist keine Mindestkapitaleinlage vorgeschrieben. Jedoch prüft der Genossenschaftsverband, ob die Eigenkapitalausstattung ausreicht. Und: Jede Genossenschaft ist Pflichtmitglied im Prüfungsverband und wird regelmäßig geprüft.

Wenn Sie gemeinsam ein Unternehmen gründen, schließen Sie einen Gesellschaftsvertrag. Darin vereinbaren Sie, welche Verantwortungsbereiche, welche finanziellen Anteile, welche Gewinn- und Verlustanteile usw. die einzelnen Gründer/-innen bzw. Gesellschafter/-innen übernehmen. Außerdem machen Sie Ihren Auftraggebern und Lieferanten durch die Wahl der Rechtsform deutlich, ob Sie zum Beispiel mit Ihrem Privatvermögen haften oder ausschließlich mit dem Gesellschaftsvermögen.

Legen Sie auf jeden Fall schriftlich fest, wie die Zuständigkeiten im Unternehmen aufgeteilt werden sollen und - ganz wichtig - was im Konfliktfall passiert. Beziehen Sie Ihre private Situation hierbei mit ein. Was geschieht z. B., wenn das Kind einer Mit-Gründerin krank wird? Kann sie sich darauf verlassen, dass ihre Mit-Gründer/-innen die Arbeit mit übernehmen? Welche Rolle spielen die Öffnungs- bzw. Schließzeiten des Kindergartens für die Anwesenheit im Büro? Ist es sinnvoll, eine gemeinsame Kinderbetreuung zu organisieren und zu finanzieren? Können die Kinder in bestimmten Fällen auch mit ins Büro genommen werden?





Welche Rechtsform für Ihr Unternehmen geeignet ist, sollten Sie mit Ihrem oder Ihrer Existenzgründungsberater/-in, Rechtsanwalt oder Rechtsanwältin und Steuerberater/-in besprechen. Je nach Branche, Größe, Kapitaleinsatz, formalem Aufwand u. a. sind unterschiedliche Rechtsformen geeignet. Denken Sie auch daran, dass nach zwei, drei Jahren ein Wechsel der Rechtsform sinnvoll sein kann, beispielsweise von der GbR zur GmbH.

Da Beraterinnen und Berater immer wieder nach GbR-Musterverträgen gefragt werden, stellen wir Ihnen auf der folgenden Seite einen Vertragsentwurf der Kammer-Existenzgründungs-Information KEI vor.

Weitere Informationen zur GbR und anderen Rechtsformen finden Sie auch unter www.kei-online.de.

Weitere Musterverträge finden Sie auch auf den Internetseiten der Industrie- und Handelskammern oder Handwerkskammern.

Bitte beachten Sie: Diese Muster sind lediglich als Orientierung gedacht. Informieren Sie sich daher bitte auf jeden Fall, welche Ergänzungen und Anpassungen für Ihr Unternehmen notwendig sind. Erkundigen Sie sich auch, ob womöglich eine andere Rechtsform für Ihr Unternehmen geeigneter ist.

Hinweis: Das Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) beinhaltet eine umfassende Reform des GmbH-Rechts und tritt voraussichtlich in der ersten Hälfte des Jahres 2008 in Kraft.

Weitere Informationen:

Bundesministerium der Justiz: Reformen für Gründer – das MoMiG
www.bmj.bund.de

Muster eines Gesellschaftsvertrages zur Gründung einer „Gesellschaft bürgerlichen Rechts“

Zwischen

Frau Jutta Fleißig
Musterstraße 6
1000 Musterstadt

und

Frau Emma Emsig
Musterstraße 10
1000 Musterstadt

wird folgender Gesellschaftsvertrag geschlossen:

§ 1 Name, Sitz und Zweck der Gesellschaft

Zum gemeinsamen Betrieb eines Uhreneinzelhandelsgeschäftes wird von den Unterzeichnern eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts unter der Bezeichnung:

„Jutta Fleißig und Emma Emsig, Uhreneinzelhandel“

gegründet.

Die Gesellschaft ist auf alle, dem Zweck des Unternehmens dienenden Tätigkeiten gerichtet. Es können Filialen gegründet werden.

Sitz der Gesellschaft ist Musterstadt.

§ 2 Dauer der Gesellschaft

Die Gesellschaft beginnt am.... Ihre Dauer ist unbestimmt. Der Gesellschaftsvertrag kann unter Einhaltung einer Frist von sechs Monaten jeweils zum Schluss eines Kalenderjahres gekündigt werden.

Die Kündigung muss schriftlich erfolgen.

§ 3 Geschäftsjahr

Das Geschäftsjahr entspricht dem Kalenderjahr.

§ 4 Einlagen der Gesellschafter

Frau Fleißig bringt in bar € sowie Einrichtungsgegenstände und Maschinen im Wert von € ein. Frau Emsig bringt in bar € sowie Einrichtungsgegenstände und Maschinen im Wert von € ein. Beide Gesellschafterinnen sind entsprechend ihrer Anteile mit sofortiger Wirkung je zur Hälfte am Gesellschaftsvermögen beteiligt.

§ 5 Geschäftsführung und Vertretung

Die Geschäfte werden von beiden Gesellschafterinnen gemeinschaftlich geführt. Jede Gesellschafterin ist zur Geschäftsführung alleine berechtigt. Sie vertritt die Gesellschaft im Außenverhältnis allein.

Im Innenverhältnis ist die Zustimmung beider Gesellschafterinnen zu nachfolgenden Rechtshandlungen und Rechtsgeschäften erforderlich:

- > Ankauf, Verkauf und Belastung von Grundstücken;
- > Abschluss von Miet- und Dienstverträgen jeglicher Art;
- > Aufnahme von Krediten, Übernahme von Bürgschaften;
- > Abschluss von Verträgen, deren Wert im Einzelfall den Betrag von € 5.000 übersteigt;
- > Aufnahme neuer Gesellschafter und Erhöhung der Einlagen.

§ 6 Pflichten der Gesellschafterinnen

Keine der Gesellschafterinnen darf ohne schriftliches Einverständnis der anderen Gesellschafterin außerhalb der Gesellschaft ohne Rücksicht auf die jeweilige Branche geschäftlich tätig werden. Dazu gehört auch eine mittelbare oder unmittelbare Beteiligung an Konkurrenzgeschäften. Für Zuwiderhandlungen wird eine Vertragsstrafe in Höhe von je 2.500 € vereinbart.

Fristlose Kündigung bleibt vorbehalten.

Jede Gesellschafterin kann verlangen, dass der Mitgesellschafter alle auf eigene Rechnung abgeschlossenen Geschäfte als für die Gesellschaft eingegangen gelten lässt. Daraus folgt, dass die aus solchen Geschäften bezogenen Vergütungen herauszugeben sind oder die Ansprüche auf Vergütung an die Gesellschaft abgetreten werden müssen.

§ 7 Gewinn- und Verlustrechnung / Entnahmerecht

Gewinn und Verlust der Gesellschaft werden nach Maßgabe der Beteiligung der Gesellschafterinnen aufgeteilt. Jeder Gesellschafterin steht eine Vorabvergütung in Höhe von € zu. Sollte die Gesellschaft nach Feststellung des Jahresabschlusses durch Auszahlung der Vorabvergütung in die Verlustzone geraten, sind die Gesellschafter zu entsprechendem Ausgleich verpflichtet.

§ 8 Kündigung einer Gesellschafterin

Im Falle der Kündigung scheidet die kündigende Gesellschafterin aus der Gesellschaft aus. Die verbleibende Gesellschafterin ist berechtigt, das Unternehmen mit Aktiva und Passiva unter Ausschluss der Liquidation zu übernehmen und fortzuführen. Der ausscheidenden Gesellschafterin ist das Auseinandersetzungsguthaben auszuführen.

Bei der Feststellung des Auseinandersetzungsguthabens sind Aktiva und Passiva mit ihrem wahren Wert einzusetzen. Der Geschäftswert ist nicht zu berücksichtigen. Die Auszahlung des Auseinandersetzungsguthabens hat in vier gleichen Vierteljahresraten zu erfolgen, von denen die ersten drei Monate nach dem Ausscheiden fällig ist. Das Auseinandersetzungsguthaben ist ab dem Ausscheidungszeitpunkt in Höhe des jeweiligen Hauptrefinanzierungssatzes der Europäischen Zentralbank zu verzinsen.

§ 9 Tod einer Gesellschafterin

Im Falle des Todes einer Gesellschafterin gilt § 8 entsprechend mit der Maßgabe, dass die Auseinandersetzungsbilanz zum Todestag aufzustellen ist.

§ 10 Einsichtsrecht

Jede Gesellschafterin ist berechtigt, sich über die Angelegenheiten der Gesellschaft durch Einsicht in die Geschäftsbücher und Papiere zu unterrichten und sich aus ihnen eine Übersicht über den Stand des Gesellschaftsvermögens anzufertigen.

Jede Gesellschafterin kann auf eigene Kosten einen zur Berufsverschwiegenheit verpflichteten Dritten bei der Wahrnehmung dieser Rechte hinzuziehen oder zur Wahrnehmung dieser Rechte beauftragen.

§ 11 Salvatorische Klausel

Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages unwirksam sein, so bleibt der Vertrag im Übrigen wirksam.

Für den Fall der Unwirksamkeit verpflichten sich die Gesellschafter, eine neue Regelung zu treffen, die wirtschaftlich der unwirksamen Regelung weitestgehend entspricht.

§ 12 Änderungen des Vertrages

Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen der Schriftform.

Musterstadt,.....

Jutta Fleißig

Emma Emsig

Quelle: Kammer-Existenzgründungs-Information KEI, www.kei-online.de

„Natürlich sind wir nicht immer auf einer Wellenlänge, aber die Basis stimmt.“

Claudia Wolf

Dipl.-Film- und Fernsehjournalistin

Melanie Richter

Dipl.-Sportökonomin

Vitaji Mediaentertainment GbR, Potsdam

Gründungsjahr: 2006



Fotos: Andreas Klaer

Mit welcher Idee haben Sie sich selbständig gemacht?

Claudia Wolf: Wir konzipieren und produzieren Formate für alle Medien, um Kinder für Sport und Bewegung zu begeistern. Das können Mitmachsendungen sein, Quizshows – alles mögliche. Allerdings befinden wir uns bisher noch in der Projektentwicklungs- und Finanzierungsphase. Unser zweites Standbein sind Dokumentarfilme über „Geschichten, die das Leben schreibt“, auch Biografien über Menschen.

Wie sind Sie auf diese Idee gekommen?

Melanie Richter: Ich habe Sportmanagement studiert und mich im Rahmen meiner Abschlussarbeit damit beschäftigt, wie man adipöse, also stark übergewichtige Kinder, am besten erreichen und sie motivieren kann, sich zu bewegen. Claudia Wolf hat an der Hochschule für Film und Fernsehen in Potsdam studiert. Und da wir schon lange befreundet sind, haben wir uns natürlich auch immer wieder ausgetauscht. Und so kam uns gemeinsam die Idee, Sportsendungen für Kinder anzubieten.

Und wie haben Sie Ihre Gründung in Angriff genommen?

Melanie Richter: Wir waren eigentlich der Ansicht, dass wir schon ziemlich gut gewappnet waren für unsere Selbständigkeit. Im Studium hatten wir betriebswirtschaftliche Grundlagen und ich habe meine Theorie um viele wichtige Praxiserfahrungen als Produktmanagerin für einen deutschlandweit bekannten Fitnesskonzern erweitern können. Was uns aber fehlte, war eine gezielte Beratung durch einen Experten und „alten Hasen“ aus der Medienbranche.

Claudia Wolf: Also sind wir zum Lotsendienst Potsdam gegangen, um Fördermittel für die Betreuung durch einen spezialisierten Unternehmensberater zu beantragen. Dort hielt man es aber für besser, uns erst einmal zu einem Assessment Center zu schicken. Und das war auch gut so. Denn obwohl die Dozenten nicht aus der Filmbranche waren, haben Sie uns Fragen gestellt, mit denen wir uns zuvor nie beschäftigt hatten. Unsere Idee und auch wir selbst wurden so richtig von den Füßen auf den Kopf gestellt und kräftig durchgeschüttelt. Das waren Fragen zu unserer Geschäftsidee, aber eben auch zu unserem Selbstverständnis als Unternehmerinnen. Wie wollten wir uns als Unternehmerinnen beispielsweise



präsentieren? Die kritischen Fragen der Berater haben uns zweifellos weitergeholfen, und wir haben gemerkt, dass wir viel Zeit brauchen würden, um unsere Ideen tatsächlich zu realisieren.

Melanie Richter: Im Anschluss wurde uns dann die Coachingförderung durch den Lotsendienst bewilligt. Damit konnten wir uns einen Berater, der auf Film und Fernsehen spezialisiert war, an die Seite nehmen. Diese Begleitung bis zur Gründung war enorm wichtig, denn die Filmbranche ist sehr komplex, schon allein, was die Abwicklung der Filmförderung betrifft. Nach der Gründung wurden wir als Referenzmodellunternehmen für das Förderprogramm „Innovationen brauchen Mut“ der LASA vorgeschlagen und als Modellprojekt gefördert. Dabei stand uns erneut ein Filmprofi zur Seite.

Frau Richter, Sie kommen ja nicht aus der Filmbranche. Ging das alles reibungslos?

Melanie Richter: Nicht so ganz. Wir haben beide schnell gemerkt, dass ich, wenn ich bei Verhandlungen mitreden will, Branche und Handwerk besser kennen lernen muss. Beim Gespräch mit Filmredakteuren muss ich einfach, genauso wie Claudia, wissen, worauf es ankommt. Ich habe da-

her gleich nach unserer Gründung einen zehnwöchigen Intensivkurs „Producing“ absolviert, in dem ich gelernt habe, wie man an einen Film herangeht und wie die Wertschöpfungskette in der Branche funktioniert.

Sie haben gemeinsam im Team gegründet. War das eine gute Idee?

Melanie Richter: Ja, auf jeden Fall. Natürlich kennt man die Arbeitsweise der anderen nicht, auch wenn man lange befreundet ist. Aber man kann einschätzen, wie diszipliniert die andere ist. Wie sie an Dinge herangeht. Auch wie sie mit Stress oder mit Niederlagen umgeht. Das sind schon wichtige Hinweise.

Claudia Wolf: Uns ist klar, dass wir ganz unterschiedliche Charaktere haben. Melanie ist stärker in der Kommunikation und bringt vieles auf den Tisch. Ich bin eher ruhiger und kümmere mich um strategische Fragen. Außerdem haben wir in der relativ kurzen Zeit schon viel voneinander gelernt. Im Gespräch mit Geschäftspartnern nehmen wir beispielsweise ganz unterschiedliche Dinge wahr. Ich war zuerst immer ganz erstaunt darüber, welche Schlüsse Melanie aus den verschiedenen Gesprächen gezogen hatte und dachte, ich hätte

irgendetwas falsch verstanden. Aber mittlerweile wissen wir zu schätzen, dass wir unterschiedliche „Antennen“ haben. Denn je mehr Informationen wir aufnehmen, desto besser für unsere weitere Planung.

Melanie Richter: Wir haben auch gelernt, nach außen hin als Einheit aufzutreten. Dazu war es auch wichtig, noch mehr über unsere Gefühle zu sprechen. Wenn wir zum Beispiel zu einem Termin gehen und eine von uns hat „Bauchschmerzen“, dann reden wir da jetzt vorher drüber. Lieber sagen wir den Termin ab, als dass bei unseren Geschäftspartnern womöglich der Eindruck entsteht, wir seien uns nicht einig.

Bei der Wahl der Rechtsform haben Sie sich für eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts, eine GbR, entschieden. Warum?

Melanie Richter: Die Gründung und überhaupt das ganze Handling der GbR ist sehr einfach und außerdem kostengünstig. Wir haben zunächst GbR und GmbH miteinander verglichen und dabei festgestellt, dass wir keine Rechtsform mit einer beschränkten Haftung, wie sie die GmbH anbietet, benötigen. Denn gegenüber der Bank oder auch dem Filmförderinstitut müssen wir ohnehin immer persönlich haften. Also hätte uns die vergleichsweise aufwändige GmbH ohnehin nichts genützt.

Für die Gründung der GbR haben wir uns von einem Anwalt beraten lassen und einen schriftlichen Vertrag geschlossen.

Wie gehen Sie mit Konflikten um?

Claudia Wolf: Ich denke, unsere gemeinsame Basis ist unser enges Vertrauensverhältnis. Das ist während der gemeinsamen Arbeit sogar noch größer geworden. Und das prägt natürlich auch unsere Streitkultur. Wir akzeptieren uns und wollen uns nicht gegenseitig erziehen. Das würde ohnehin nicht funktionieren. Wir sind auch beide nicht nachtragend. Wenn ein Thema geklärt ist, dann ist es „vom Tisch“.

Melanie Richter: Natürlich sind wir nicht immer auf einer Wellenlänge, aber die Basis stimmt. Wir haben uns anfangs zwar schon ein paar Fragen gestellt: Was ist zum Beispiel, wenn eine von uns mehrere Monate in Urlaub fahren möchte? Aber wir haben uns nicht alle denkbaren Konfliktsituationen überlegt. Für uns stand im Vordergrund, dass wir ein gemeinsames Ziel haben. Dabei haben wir nicht das Gefühl, beide eine Zwangsehe zu führen. Im Gegenteil: Wir machen das, was wir tun, gerne, aber wenn es nicht klappt, ist es auch o.k. Ich glaube, diese Leichtigkeit und auch die Freude an der gemeinsamen Arbeit ist entscheidend dafür, wie wir miteinander umgehen.

Frau Wolf, Sie haben zwei kleine Kinder. Ist es mit einer Teamgründung leichter, Familie und berufliche Selbständigkeit „unter einen Hut zu bringen“?

Claudia Wolf: Ja, auf jeden Fall. Ich kann sicher sein, wenn es bei mir zu Hause „brennt“, springt Melanie hier im Unternehmen für mich ein. Und das funktioniert umgekehrt genauso. Das ist ganz klar, darüber müssen wir nicht diskutieren.

Wichtig für mich ist auch, dass mein Mann hinter meiner bzw. unserer Idee steht und mir zu Hause den Rücken freihält, zusammen mit meinen Eltern, die uns tatkräftig unterstützen.

Wie sehen Ihre weiteren Schritte aus?

Melanie Richter: Wir feilen zwar immer noch oder immer wieder an unserem Businessplan und finanzieren uns größtenteils über Nebenjobs. Aber der Einstieg in die Filmbranche ist schließlich auch keine Kleinigkeit. Da muss man sich einfach die Zeit nehmen und genau planen. Seit unserem Start im vergangenen Jahr sind wir jetzt aber schon einen großen Schritt weiter. Wir sind jetzt nämlich an einem Punkt, wo wir in konkrete Vertragsverhandlungen einsteigen werden.



5. Die Familie im Nacken?

Vor allem eine Frage der Organisation

„Ich führe drei Terminkalender: einen hier im Büro, einen zuhause für alle Familientermine und dann noch einen, in dem ich alle Termine zusammenführe und koordiniere. Natürlich ist das alles nicht einfach, aber zugleich bin ich ein wenig stolz, dass mir beides gelingt.“

(Dipl.-Kommunikationswirtin Borjana Kujumdshieva-Böhning, iDOC Institut für medizinische Fachinformation, Patientenaufklärung und Diagnostik GmbH & Co. KG, Potsdam)

Eine Unternehmensgründung funktioniert nur, wenn sie von der gesamten Familie getragen wird. In vielen Fällen reagieren Kind/-er und/oder Partner positiv und leisten aktive Unterstützung. In nicht wenigen Fällen hält sich die Begeisterung aber in Grenzen. Vor allem dann, wenn Ihre „Lieben“ den Eindruck haben, dass sie durch Ihre Selbständigkeit zu Hause zu kurz kommen. Machen Sie daher deutlich, dass auch Ihre Familie etwas von Ihrer Selbständigkeit hat.

Ein Rezept dafür, wie der Spagat zwischen Familie und Selbständigkeit zu schaffen ist, gibt es leider nicht. Dazu sind zu viele unterschiedliche Konstellationen denkbar: Sie sind alleinerziehend oder haben einen mithelfenden Partner, Ihre Kinder sind im Kindergarten- und/oder im Grundschulalter und/oder älter, es gibt eine mithelfende Oma, Freundin, Nachbarin oder nicht, die Unternehmensräumlichkeiten sind zu Hause oder im externen Büro, zeitlich sind Sie im Unternehmen flexibel oder nicht, Sie gründen alleine oder im Team usw.

Als Orientierung möchten wir Ihnen dennoch einige Tipps und Informationen geben, die Sie entsprechend auf Ihre Situation übertragen können. Dazu gehören:

- a) Vor der Gründung: Argumentationshilfe für das Gespräch mit Ihrer Familie
- b) Vor der Gründung: Zeitaufwand für Haushalt und Unternehmen erfassen
- c) Vor der Gründung: Aufgaben im Haushalt etc. aufteilen
- d) Vor der Gründung: Über Kinderbetreuung informieren und mit dem Partner neue Aufgabenteilung bei Kinderbetreuung klären
- e) Nach der Gründung: Zeit für Haushalt und Unternehmen optimal nutzen (hilfreich erweist sich der Besuch eines Zeitmanagement-Seminars).

a) Steht Ihre Familie hinter Ihnen?

Sie können am besten einschätzen, wie Ihre Familienangehörigen auf Ihre berufliche Selbständigkeit reagieren werden. Oftmals haben Partner und Kinder keine Vorstellung davon, wie wichtig dieser Schritt für Lebensgefährtin oder Mutter ist. Machen Sie dies Ihrer Familie klar. Nehmen Sie dabei aber auch deren Vorbehalte ernst. Vor allem, wenn Sie eher mit Widerständen rechnen müssen: Bereiten Sie sich auf das Gespräch gut vor.

b) Wie viel Zeit benötigen Sie für den Haushalt – wie viel für Ihr Unternehmen?

Viele Gründerinnen werfen sich mit viel Eifer in ihre neue Aufgabe und sind dann - vor allem, wenn sie Familie haben - schnell überfordert. Problem Nummer 1: zu wenig Zeit!

Darum: Wenn Sie sicher sein wollen, dass Ihre Familie hinter Ihrer Selbständigkeit steht und Sie tatkräftig unterstützt, müssen Sie so genau wie möglich planen, um berufliche Selbständigkeit und Familie „unter einen Hut zu bringen“. Damit Ihnen hier bei allen Anforderungen, die an Sie gestellt werden, nicht die Luft ausgeht, sollten Sie vor der Gründung zwei Fragen beantworten:

Wie viel Zeit benötigt der Haushalt?

Und:

Wie viel Zeit benötigen Sie, um Ihre unternehmerischen Pflichten zu erfüllen?

Das lässt sich vor der Gründung Ihres Unternehmens nur schätzen.

Viel genauer werden Sie dagegen erfassen können, wie viel Zeit Sie benötigen, um alle anfallenden Aufgaben im Haushalt zu erledigen.

Checkliste:


Wie steht die Familie zur Selbständigkeit?

Klären Sie mit Ihrer Familie auf jeden Fall die folgenden Fragen:

- | | Geklärt? ✓ |
|---|--------------------------|
| • Was halten Kind/-er und/oder Lebenspartner von Ihrer geplanten Selbständigkeit? | <input type="checkbox"/> |
| • Ist allen Beteiligten klar, dass sich damit der Familienalltag ändern wird? | <input type="checkbox"/> |
| • Können alle akzeptieren, dass Sie womöglich in den ersten Jahren weniger Zeit für die Familie haben werden? | <input type="checkbox"/> |
| • Wie viel Zeit wollen und müssen Sie trotz Selbständigkeit in jedem Fall für Ihre Familie aufbringen? | <input type="checkbox"/> |
| • Im welchem Maße sind Sie bereit, die Betreuung der Kinder abzugeben? | <input type="checkbox"/> |
| • Wer steht zur Betreuung der Kind/-er zur Verfügung? | <input type="checkbox"/> |
| • Welche Befürchtungen haben Kind/-er und Lebenspartner? | <input type="checkbox"/> |
| • Können diese Befürchtungen entkräftet werden? | <input type="checkbox"/> |
| • Können Sie sich auf die Unterstützung Ihrer Familie verlassen? | <input type="checkbox"/> |

Machen Sie die Ernsthaftigkeit Ihrer Absichten deutlich, indem Sie den „Familienrat“ einberufen und nicht „zwischen Tür und Angel“ diskutieren. (Wie ein „Familienrat“ funktioniert, beschreibt z. B. Thomas Gordon in seinem Buch „Familienkonferenz“.)





Kalkulieren Sie nun, wie viel Zeit Sie pro Tag für Ihre Gründungsvorbereitung und Ihre Unternehmung benötigen werden. Reichen fünf, acht oder zehn Stunden pro Tag oder müssen Sie mit mehr rechnen? Sie haben noch keine unternehmerische Routine und können daher nicht wissen, wie lange Sie für bestimmte Aufgaben im Unternehmen in Anspruch genommen sind. Bedenken Sie aber: Selbst wenn Sie nur eine Teilzeit-Gründung planen, müssen Sie davon ausgehen, dass Sie gerade während der Gründungs- und Aufbauphase überdurchschnittlich viel Zeit aufwenden werden. Wenn Sie es genauer wissen wollen:

Fragen Sie andere Unternehmerinnen nach Ihren Erfahrungen und erkundigen Sie sich bei Existenzgründungs-Beraterinnen. Versuchen Sie möglichst genau festzustellen, wie viel Zeit Sie für Ihre Unternehmung brauchen.

Um diese Frage zu beantworten, sollten Sie über einen bestimmten Zeitraum, zum Beispiel sieben Tage lang, alle Aufgaben und den damit verbundenen Zeitaufwand festhalten. Uhr, Vorlage für Zeiterfassung und Stift sollten Sie dafür immer bei sich haben.

Aufgaben aufteilen

Vorausgesetzt, Sie haben einen Partner und/oder andere mithelfende Erwachsene und/oder ältere Kinder, die im Haushalt mitarbeiten können: Teilen Sie alle anfallenden Aufgaben auf.

Dabei müssen Sie selbst unter Umständen lernen, Aufgaben und Verantwortungsbereiche im Haushalt abzugeben und akzeptieren, dass bestimmte Aufgaben eventuell nicht so schnell oder so perfekt erledigt werden, wie Sie es bisher gewohnt waren. Und Sie müssen vermutlich lernen, dass nicht unbedingt Sie es sind, die als erste „springen“ muss, wenn im Haushalt etwas einmal nicht gleich klappt.

Sowohl Ihnen als auch Ihrer Familie muss klar sein, dass Sie während Ihrer Arbeitszeit für Haushalt und Familie nicht zur Verfügung stehen. Auch dann nicht, wenn Sie Ihr Büro zu Hause haben. Das heißt: Auch für Notfälle, z. B. bei Krankheit eines Kindes, sollte vereinbart sein, wer in solchen Fällen zuverlässig bereit steht, wenn Sie beruflich gebunden sind.

Checkliste:

Unternehmen „Haushalt“ organisieren

- | | Erledigt? ✓ |
|--|--------------------------|
| • Schreiben Sie alle Haushalts-Aufgaben und deren Bearbeitungsdauer für einen bestimmten Zeitraum auf. | <input type="checkbox"/> |
| • Suchen Sie gemeinsam mit Ihrer Familie nach Optimierungsmöglichkeiten: Wo lässt sich Zeit einsparen? | <input type="checkbox"/> |
| • Klären Sie, was sinnvoller ist: Aufgaben in einzelne Tätigkeiten (z. B. Staubsaugen, Putzen, Aufräumen) oder zusammengefasste Verantwortungsbereiche (z. B. saubere und ordentliche Kinderzimmer) aufteilen? | <input type="checkbox"/> |
| • Teilen Sie die Tätigkeiten bzw. Verantwortungsbereiche gemeinsam untereinander auf. Im Ergebnis muss Ihnen ausreichend Zeit für Ihre berufliche Selbständigkeit zur Verfügung stehen. | <input type="checkbox"/> |
| • Schreiben Sie in einen Stundenplan, was zu erledigen ist und wer diese Aufgaben übernimmt. | <input type="checkbox"/> |
| • Lernen Sie Ihre Familie für alle Aufgaben im Haushalt an, z. B. Waschmaschinen-Bedienung, Staubsauger-Tüten wechseln, Gebrauch der Putzmittel usw. | <input type="checkbox"/> |
| • Sprechen Sie regelmäßig (einmal im Monat, alle zwei Monate) über die Aufgabenaufteilung, ändern Sie sie bei Bedarf. | <input type="checkbox"/> |
| • Sorgen Sie für Notfälle vor, z. B. (Schwieger)-Mutter/-Vater, Freund/-in, Nachbar/-in. | <input type="checkbox"/> |

Über Kinderbetreuung informieren

„Ich könnte mir gut vorstellen, wenn ich einmal Kinder habe, eine Tagesmutter kommen zu lassen, die hier den Nachwuchs der Mitarbeiterinnen und Chefinnen betreut.“

(Madeleine Mothes-Neugebauer, Das Feuerwehrhotel „Hotel Mothes“, Brandenburg)

Für eine ganze Reihe von Aufgaben gibt es Hilfe von außen. Auch wenn Ihr Kind noch keine Kindertagesstätte besucht: Informieren Sie sich über Betreuungsmöglichkeiten vor Ort.

Im Land Brandenburg haben Kinder

- vom vollendeten dritten Lebensjahr (nach dem dritten Geburtstag) bis zur Versetzung in die fünfte Klasse in jedem Fall einen Rechtsanspruch auf

mindestens sechs Stunden Betreuung in einer Kindertagesstätte, für Kinder im Grundschulalter umfasst dieser Anspruch mindestens vier Stunden.

- bis zum vollendeten dritten Lebensjahr und Kinder der fünften und sechsten Schuljahrgangsstufe ebenfalls einen Rechtsanspruch, wenn die familiäre Situation Tagesbetreuung erforderlich macht. Für Kinder im Grundschulalter umfasst dieser Anspruch mindestens vier Stunden.

Macht die familiäre Situation (z. B. die Erwerbstätigkeit der Eltern) es erforderlich, so haben Kinder einen Anspruch auf verlängerte Betreuungszeiten. Der Rechtsanspruch für Kinder unter drei Jahren und Kinder im Grundschulalter kann auch durch andere Angebote, wie z. B. Tagespflegeplätze erfüllt werden.

Zur Umsetzung des Rechtsanspruchs sind die örtlichen Träger der öffentlichen Jugendhilfe, also die Kreise und kreisfreien Städte (Jugendämter) verpflichtet.

Weitere Informationen:

Ratgeber für Familien
Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit
und Familie des Landes Brandenburg
Öffentlichkeitsarbeit
Heinrich-Mann-Allee 103
14473 Potsdam
www.masgf.brandenburg.de

Das Kita-Gesetz sowie weitere Informationen dazu finden Sie auch im Internet:
Ministerium Bildung, Jugend und Sport (MBJS)
www.mbjs.brandenburg.de

c) Können Sie Ihre Zeit optimal nutzen?

Die Erfahrung zeigt: Trotz aller Planung fehlt es den meisten Unternehmerinnen und Unternehmern an Zeit. Hier hilft ein konsequentes Zeitmanagement weiter. Stellen Sie dazu fest (wie schon in der Vor-Gründungsphase), wie viel Zeit Sie für bestimmte Aktivitäten brauchen. Dies betrifft nun nicht mehr nur den Haushalt, sondern auch Ihre berufliche Arbeit. Halten Sie möglichst genau fest, welche Ziele Sie tatsächlich erreichen und wie viel Zeit Sie für die Erledigung der einzelnen Aufgaben benötigen. Sie werden (sehr wahrscheinlich) feststellen, dass Sie nicht immer am anvisierten Ziel ankommen. Der eine Grund dafür ist, dass Sie für einige Aufgaben länger brauchen als geplant: Viele Unternehmerinnen unterschätzen den Zeitaufwand für bestimmte Aufgaben. Der andere Grund: Immer wieder kommt etwas Unvorhergesehenes dazwischen: Viele Unternehmerinnen überschätzen ihr Zeitbudget für anstehende Arbeiten.

Planen Sie: Wie teilen Sie Ihre Zeit am besten ein?

Wenn Sie wissen wollen, wie viel Zeit Sie benötigen, bearbeiten Sie die Checkliste auf S. 59. Dort, wo es möglich ist, können Sie Maßnahmen treffen, um Zeit zu sparen. Eventuell können Sie auch externe Hilfe organisieren. Auf dieser Grundlage sollten Sie weiter planen. Dafür stehen Ihnen unterschiedliche Hilfsmittel zur Verfügung:

- Vorgegebene Planungsschemata in EDV-Programmen, Timern etc. Achten Sie aber darauf, dass diese wirklich Ihren Bedürfnissen entsprechen. Umfangreiche Rubriken oder Auswertungsmethoden können unter Umständen an Ihren eigentlichen Bedürfnissen vorbeiführen. Notieren Sie sich daher vorab, welche Punkte in Ihrem Plan berücksichtigt werden sollten.
- Sie können auch einen individuellen Plan erstellen. Dieser kann sich auf das ganze Jahr, ein Vierteljahr, einen Monat, eine Woche oder aber nur auf einen Tag beziehen. Für diese unterschiedlichen Zeiträume können Sie ein Minimalprogramm erstellen, das nicht nur Ziele aufzeigt, die Sie erreichen müssen, sondern ebenfalls die dazugehörigen Maßnahmen um die gesteckten Ziele zu erreichen: Was ist zu tun? Bis wann? Formulieren Sie Ihre Ziele nicht zu anspruchsvoll. Wenn Sie permanent, wenn auch nur knapp, Ihre Erwartungen nicht erfüllen (können), ist dies schnell frustrierend und demotivierend. Gleichzeitig sollten die Ziele aber nicht zu banal formuliert sein, sonst nehmen Sie nach kurzer Zeit Ihr Zeitmanagement nicht mehr ernst und nehmen alte Gewohnheiten wieder an.
- Führen Sie regelmäßige Soll-Ist-Analysen durch: „Was wollte ich erreichen und was habe ich erreicht?“ Stellen Sie dabei auch fest, warum Sie bestimmte Aufgaben nicht in der dafür vorgesehenen Zeit

erledigen konnten (z. B. Störungen von außen, Störungen bedingt durch mangelnde Motivation oder Konzentration Ihrerseits, Störungen bedingt durch Planungsfehler etc.).

Beratung und Hilfe

Weitere Informationen zum Thema Zeitmanagement bieten z. B. GründerInneninitiativen, Kammern oder auch Volkshochschulen an. Erkundigen Sie sich vor Ort.

Checkliste: Zeit besser nutzen

Erledigt? ✓

1. Zeitaufwand für einzelne Aufgaben realistisch kalkulieren

- Schätzen Sie den Zeitaufwand für die Erreichung der Ziele realistisch ein.

2. Prioritäten täglich festlegen

- Welche Aufgaben und Ziele müssen heute erledigt werden?
- Welche haben Zeit bis morgen?
- Welche müssen bis zum Ende der Woche erledigt sein?

3. Unvorhergesehenes einplanen

- Stellen Sie fest, ob und wie oft etwas Unvorhergesehenes passiert?
- Wiederholen sich bestimmte Fälle?
- Können Sie diese in Ihrer Planung berücksichtigen?
- Müssen Sie tatsächlich immer sofort reagieren?
- Könnten Sie in bestimmten Fällen Aufgaben auch verschieben oder delegieren?

4. Zeit einsparen

- Welche Alternativen oder Möglichkeiten Zeit einzusparen gibt es?
z. B. Doppelfahrten vermeiden, Besprechungen genau vorbereiten,
einmal pro Woche anstatt mehrmals pro Woche einkaufen



6. Jetzt erst recht!

Fitnessprogramm: Selbstbewusstsein

Nicht selten müssen Gründerinnen und Unternehmerinnen die Erfahrung machen, dass ihr Vorhaben als „Spielerei“ und als „nicht so wichtig“ eingeschätzt wird. Vorurteile haben immer noch Konjunktur. Das Beste ist, Ihre Gesprächspartner in diesem Fall mit Tatsachen zu überzeugen.

a) Haben Sie Argumente gegen Vorurteile?

Vorurteil 1:

Frauen sind unternehmerisch zu zurückhaltend und vorsichtig bei ihrer Gründung.

Hintergrund: Frauen nehmen vielfach geringere Kreditvolumina in Anspruch und gehen von niedrigeren Umsatzerwartungen aus als viele männliche Gründer. Anders interpretiert: Frauen gründen verantwortungs- und risikobewusster. Das Ergebnis: Unternehmerinnen geraten seltener in Finanzierungsengpässe und haben eine höhere Überlebenschance, so das Ergebnis einer Untersuchung der KfW Bankengruppe.

Vorurteil 2:

Frauen gründen nur kleine, also unbedeutende Unternehmen.

Eine Untersuchung der KfW Bankengruppe stellt fest, dass der Trend zur kleingewerblichen Tätigkeit nicht nur für Frauen gilt, sondern auch für Männer. Insgesamt wurde in Deutschland in den letzten Jahren ein Trend zur Solo-Selbstständigkeit festgestellt. Frauen sind in dieser Hinsicht also durchaus Trendsetterinnen. Und: Eine Million Unternehmen in Deutschland sind in der Hand von Frauen. Dabei sind Frauen überwiegend im Dienstleistungssektor vertreten, vor allem im Bereich Dienstleistungen für Unternehmen, im Gesundheitssektor und Sozialwesen liegen die höchsten Zuwächse. Dahinter stecken auch Arbeitsplätze, die geschaffen und gesichert werden.

Vorurteil 3:

Selbständigkeit und Familie, das ist nicht zu schaffen.

Etlliche erfolgreiche Unternehmerinnen beweisen das Gegenteil. Organisationstalent und Rücken- deckung durch die Familie sind dafür wichtige Voraussetzungen. Klar ist: Wer jahrelang erfolgreich einen Mehr-Personen-Haushalt geführt hat, ist auf jeden Fall geschult in Organisation, komplexem Denken, Flexibilität und sozialer Kompetenz.

Eigenschaften, die jede Unternehmerin und jeder Unternehmer braucht.

b) Treten Sie selbstbewusst auf?

Die besten Argumente nützen natürlich nichts, wenn sie mit eingezogenen Schultern und schüchternem Tonfall vorgetragen werden. Überprüfen Sie also Ihr persönliches Auftreten und trainieren Sie Ihr Selbstbewusstsein.

Tipp: Testen Sie Ihr Kommunikationsverhalten mit Freunden und fragen Sie sie nach deren Meinung.

Checkliste: Achten Sie auf Ihre Körpersprache

- Stehen Sie aufrecht mit geraden Schultern?
- Wirken Sie entspannt?
- Sprechen Sie laut und deutlich?
- Atmen Sie ruhig und gleichmäßig?
- Halten Sie Augenkontakt zu Ihren Gesprächspartnern?
- Haben Sie einen festen Händedruck?
- Stehen Sie mit beiden Beinen fest auf dem Boden?
- Bewegen Sie sich auf Ihre/n Gesprächspartner/-in zu?
- Halten Sie Ihren Kopf gerade?

Checkliste: Gespräche vor- und nachbearbeiten

**Bereiten Sie Gespräche immer gründlich vor und nach.
Das gibt Ihnen mehr Sicherheit und signalisiert Ihrer Gesprächspartnerin
oder Ihrem -partner Professionalität.**

Erledigt? ✓

- Vereinbaren Sie telefonisch einen Termin mit Gründungsberaterinnen und -beratern, Kreditberaterinnen und -beratern der Bank oder Sparkasse mit potenziellen Lieferanten und Auftraggebern.
- Machen Sie in knappen Sätzen deutlich, was der Anlass des Termins sein soll.
- Erkundigen Sie sich, ob und welche Unterlagen Sie Ihrer Gesprächspartnerin, Ihrem -partner vorab zukommen lassen und welche Unterlagen Sie mitbringen sollen.
- Informieren Sie sich vor dem Bank-Gespräch über öffentliche Förderprogramme, vor dem Gespräch mit Lieferanten und Auftraggebern über deren Angebote bzw. Unternehmen.
- Wenn Sie zu einem Gespräch eine Beraterin oder einen Berater mitbringen, klären Sie vorab die Rollenverteilung. Sie müssen auf jeden Fall die Hauptrolle spielen!
- Sortieren Sie Ihre Unterlagen so, dass Sie sie griffbereit haben und nicht erst während des Gesprächs suchen müssen.
- Schreiben Sie sich alle Fragen und Stichworte vor dem Gespräch auf und benutzen Sie diesen Zettel im Gespräch, um zu vermeiden, dass Ihnen erst beim Hinausgehen die wichtigsten Fragen einfallen.
- Überlegen Sie auch vorher, welche Zweifel, welche Gegenargumente Ihre Gesprächspartner/-innen haben könnte und entwickeln Sie Antworten dazu.
- Vor allem bei potenziellen Auftraggebern sowie Lieferanten sollten Sie sich nach dem Gespräch per Faxschreiben bedanken und noch einmal kurz die Gesprächsergebnisse wiedergeben.
- Wenn Ihr Gespräch bei der Bank, bei Lieferanten oder Auftraggebern erfolglos war, fragen Sie nach den Gründen. Verstehen Sie eine erste Ablehnung als Chance. So erhalten Sie Hinweise auf Schwachstellen im Konzept, die Sie frühzeitig ausmerzen können. Denken Sie immer daran: Sie bitten Ihre Gesprächspartner/-innen nicht um eine Gefälligkeit, sondern stellen sich als potenzielle Geschäftspartnerin vor!
- Formulieren Sie also klar und deutlich, was Sie anbieten und was Ihre Gesprächspartnerin bzw. Ihr Gesprächspartner davon hat. Jede Bank hat z. B. ein Interesse daran, Unternehmen als langfristige Kunden zu gewinnen, schließlich verdient sie an Zinsen und Gebühren.



„Die Kombination aus Menschenkenntnis und fachlicher Kompetenz hat mir sehr geholfen, schnell Fuß zu fassen.“

Martina Siemoneit

Diplom-Ingenieurin

Werkzeugvermietung und Service, Neuenhagen

Gründungsjahr: 2004



Frau Siemoneit, Sie sind seit 2004 selbständig, vermieten Werkzeuge und Gartengeräte und verkaufen Ersatzteile. Außerdem bieten Sie einen Reparaturservice und Schärfdienst an. Wie kam es dazu?

Ich habe viele Jahre im Werkzeuggroßhandel gearbeitet und wurde arbeitslos. Damals war ich 48 Jahre alt, und damit ist man für den Arbeitsmarkt zu alt. Trotz bester Qualifikationen erhielt ich auf meine Bewerbungen nur Absagen.

Nun war es so, dass wir, mein Mann und ich, schon immer viel Werkzeug und viele Gartengeräte hatten. Wenn jemand in der Nachbarschaft was brauchte, hieß es meist: „Geh’ doch mal zu den Siemoneits.“ Na, und als dann absehbar war, dass ich auf dem Arbeitsmarkt einfach keine Chance mehr habe, rieten mir Freunde und Bekannte, es einmal mit der Selbständigkeit zu versuchen und Werkzeuge gewerblich zu vermieten.

Aber begeistert waren Sie davon nicht, oder?

Nein, eher nicht. Zunächst hatte ich natürlich schon Bedenken, mich dem Risiko auszusetzen und noch einmal neu anzufangen. Das ist schon ein Schritt. Aber dann bin ich die Sache ganz langsam angegangen. Die Voraussetzungen waren ja ganz gut: Ich bin Diplom-Ingenieurin, habe langjährige Berufserfahrung im Führungsbereich und durch meine ehemalige Berufstätigkeit gute Kontakte zu Lieferanten.

Wie sind Sie dann vorgegangen?

Ich habe mir erst einmal Gedanken zu meinem Konzept gemacht: Wie könnte meine Geschäftsidee aussehen? Wie viel Geld benötige ich für den Start? Wie erfahren eventuelle Kunden von meinem Angebot? Und so weiter. Beim Lotsendienst Strausberg sind die Berater gemeinsam mit mir noch einmal das Konzept durchgegangen. Wir haben alles durchgerechnet und alle Zahlen auf „Herz und Nieren“ überprüft. Hilfreich waren der Besuch von Seminaren und der Kontakt zu kompetenten Beratern. Als langjährige Angestellte war ich einfach eine andere Art zu arbeiten gewohnt. Und ich hatte mich auch nie mit steuerlichen oder buchhalterischen Fragen befasst, so dass ich froh war, hier ein solides Grundwissen vermittelt zu bekommen. Insgesamt hat die Vorbereitungszeit etwa ein halbes Jahr gedauert.

Gab es besondere Schwierigkeiten, die Sie zu bewältigen hatten?

Die Finanzierung war leider nicht so einfach. In den Veranstaltungen des Lotsendienstes wurden wir zwar über alle Förderprogramme wie StartGeld, Unternehmerkredit usw. informiert. Als ich dann allerdings bei der Bank war, lehnte diese eine Finanzierung über öffentliche Förderprogramme ab und bot mir ihren Bankkredit an, der natürlich



ungünstigere Konditionen hatte. Ich habe darauf hin noch einmal meinen Finanzplan durchgerechnet und den Kapitalbedarf reduziert, so dass ich letztlich gar keinen Kredit in Anspruch nehmen musste.

Das hatte allerdings zur Folge, dass mein Warenbestand zunächst kleiner war und ich Kunden wieder wegschicken musste, weil ich zum Beispiel noch keine Rüttelplatten oder Betonmischer vorrätig hatte. Der Umsatz war daher auch geringer. Aber dafür hatte ich auch keine Schulden. Und das war einfach ein großer Vorteil, denn gerade im ersten Jahr, wenn es noch nicht so toll läuft, ist es natürlich nicht angenehm, wenn einem noch Zinsen und Tilgung im Nacken sitzen. Also habe ich erst einmal „kleinere Brötchen gebacken“ und konnte dafür nachts ruhig schlafen. Und sobald Geld rein kam, habe ich das in die Ausstattung meines Unternehmens gesteckt. Mittlerweile ist mein Warenbestand so groß, dass ich keinen Kunden mehr wegschicken muss.

Als Sie Ihr Unternehmen gründeten, waren Sie 48 Jahre alt. Hatten Sie den Eindruck, dass für Ihre Berater, Ihre Kunden und Geschäftspartner Ihr Alter ein Problem war?

Nein, ganz im Gegensatz zu meinen Erfahrungen auf dem Arbeitsmarkt war und ist mein Alter für mein unternehmerisches Umfeld kein Thema. Im Gegenteil: Meine Lebenserfahrung und mein fachliches Know-how kommen mir zugute. Als junger Mensch wird man hier vielleicht doch nicht so akzeptiert. Ich selbst hatte mir ja den Einstieg auch schwieriger vorgestellt. Aber die Kombination aus Menschenkenntnis und fachlicher Kompetenz hat mir sehr geholfen, schnell Fuß zu fassen. Es war wirklich ein Neuanfang. Und rückblickend muss ich sagen: Es hat sich gelohnt.

Auch finanziell? Als Existenzgründerin muss man doch meist erst einmal eine Durststrecke zurücklegen.

Ja, das stimmt. Mein Einkommen ist zunächst noch geringer als früher; ich hatte ja ganz gut verdient. Aber ich bin trotzdem zufriedener. Meine Gesamtsituation ist besser, ich bin ausgeglichener. Es ist einfach ein ganz anderes Gefühl, im eigenen

Unternehmen zu stehen. Früher habe ich mein Geld für Urlaub oder private Anschaffungen ausgegeben. Heute stecke ich meine Einnahmen in mein Unternehmen und baue etwas auf.

Natürlich gibt es immer noch Durststrecken, aber die werden immer kürzer. Sicher war ich anfangs auch etwas blauäugig und hatte gehofft, dass meine Umsätze schneller steigen. Aber ich kann mich nicht beschweren: Es geht stetig aufwärts, nur etwas langsamer als geplant.

Wie hat eigentlich Ihre Familie auf Ihre Pläne reagiert?

Also, ohne die Unterstützung meiner Familie hätte ich das nicht geschafft. Da meine Tochter schon erwachsen ist, konnte ich mich voll und ganz dem Aufbau meines Unternehmens widmen. Und sowohl von meinem Mann als auch von meiner Tochter erhalte ich volle Unterstützung. Meine Tochter studiert und half mir in den Semesterferien. Und mein Mann fasst am Wochenende mit an.

Kommen wir zu einem ganz anderen Thema: Ihrer persönlichen Absicherung und Vorsorge. Als langjährige Angestellte waren Sie ja über die gesetzliche Sozialversicherung abgesichert. Wie sieht das heute aus?

Ich musste mich ganz neu absichern und habe mich ausführlich beraten lassen. Meine Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung ruht. Ich habe viele Jahre Beiträge gezahlt, so dass ich Anspruch auf eine kleine Rente habe. Eine freiwillige Mitgliedschaft hätte sich für mich aber nicht gelohnt. Als Selbständige habe ich mich nun privat versichert. Die monatlichen Beiträge sind natürlich höher, als wenn man mit Mitte Zwanzig oder Dreißig anfängt, in eine Lebensversicherung einzuzahlen. Aber Altersvorsorge muss sein.

Was würden Sie Frauen empfehlen, die in einer ähnlichen Ausgangssituation wie der Ihren sind?

Ich finde, wenn man eine Geschäftsidee hat, die einem Spaß macht, dann sollte man damit anfangen, ganz egal, wie alt man ist. Schon allein, um das Gefühl der Zufriedenheit zu haben. Man strahlt das auch aus und die Leute kommen gerne zu einem.

Bund und Land fördern Existenzgründungen

Jede Unternehmensgründung kostet Geld, die eine weniger, die andere mehr. Für Investitionen wie Computer, Schreibtisch, Faxgerät, Anrufbeantworter, Auto, Maschinen, Warenlager und Mietzahlungen. Bei der Finanzierung haben viele Gründerinnen mit typischen Problemen zu kämpfen.

- Im Unterschied zu vielen Gründern verfügen Gründerinnen (vor allem dann, wenn sie arbeitslos sind oder waren) erfahrungsgemäß über weniger Eigenkapital, also Barvermögen, Immobilien oder Wertpapiere.
- Für Kredite haben sie in der Regel (vor allem dann, wenn sie arbeitslos sind oder waren) weniger oder keine Sicherheiten anzubieten. Die Bank gibt aber nur dann einen Kredit, wenn sie Sicherheiten erhält, auf die sie zugreifen kann, wenn der Kredit nicht zurückgezahlt wird.
- Darüber hinaus fragen viele Gründerinnen nur nach geringen Kreditsummen aus öffentlichen Fördermitteln (mit günstigen Zinssätzen, langen Laufzeiten etc.). Hier sagen die Hausbanken nicht selten „Nein“. Der Grund: Sie verdienen zu wenig an der Bearbeitung und Vermittlung vor allem kleiner Förderdarlehen.

Beratungsangebote nutzen

Eine weitere Hürde ist, den richtigen Weg durch den Finanzierungsdschungel zu finden, denn bei der Vielzahl von Bundes- und Landesprogrammen sieht man oft den Wald vor lauter Bäumen nicht.

Darum: Lassen Sie sich in jedem Fall ausführlich beraten. Die Beraterinnen und Berater der Kundencenter der Investitionsbank des Landes Brandenburg stehen Ihnen an vielen verschiedenen Standorten in Brandenburg für ein Gespräch zur Verfügung und sagen Ihnen, welche Förderung speziell für Ihr Vorhaben in Frage kommt. Die Adressen und Termine der Kundencenter finden Sie im Internet unter www.ilb.de oder telefonisch unter der Telefonnummer 0331 660-2211.

Die KfW Mittelstandsbank informiert über die Existenzgründungsförderung des Bundes.

Das Infocenter der KfW Mittelstandsbank erreichen Sie zum Ortstarif:

von Montag bis Freitag von 7.30 bis 18.30 Uhr
unter der Telefonnummer: 01801 24 11 24

In Zusammenarbeit mit der InvestitionsBank des Landes Brandenburg (ILB) bietet sie außerdem für Gründerinnen und Unternehmerinnen Finanzierungsberatung an.

Fragen rund um Bürgschaften beantwortet Ihnen die Bürgschaftsbank Brandenburg GmbH im Internet unter www.bbimweb.de oder telefonisch unter 0331 64963-0.

Bitte beachten Sie, dass Sie den Antrag für Fördermittel immer vor dem Beginn Ihres Vorhabens bzw. Ihrer Investition stellen müssen.

Broschüren und Einrichtungen, die über öffentliche Fördermittel für Existenzgründerinnen und junge Unternehmerinnen informieren, finden Sie auf S. 99/100.



„Sich bekannt zu machen ist entscheidend, vor allem, wenn man neu auf dem Markt ist.“

Michaela Jahn

**CORA MIJA – Kostümwerkstatt,
Schneiderei- & Designatelier
Dipl.-Bekleidungstechnikerin,
Schwerpunkt Technik und Organisation
Bachelor of International Fashion Marketing
Gründungsjahr: 2007**



Frau Jahn, Sie sind hoch qualifiziert, haben im Ausland studiert und die internationale Modewelt kennengelernt. Aber niedergelassen haben Sie sich in einer Kleinstadt. Wie passt das zusammen?

Also, was meine Ausbildung betrifft, bin ich tatsächlich ganz gut aufgestellt. Ich bin derzeit noch an der Fachhochschule für Wirtschaft und Technik in Berlin im Studiengang Bekleidungstechnik mit dem Schwerpunkt Technik und Organisation immatrikuliert. Zu diesem Studium gehört auch eine Schneiderausbildung. Außerdem habe ich einen Bachelor of International Fashion Marketing in Manchester an der Manchester Metropolitan University, faculty of food, clothing and hospitality management gemacht.

Aber warum ich mich nicht in einer der Mode-Hochburgen niedergelassen habe? Ganz einfach: Die Designer- und Schneiderdichte in Großstädten ist sehr hoch. Da hat man als Newcomerin große Schwierigkeiten, auf den Markt zu kommen. Hier dagegen, in Elsterwerda und Umgebung, gibt es kaum Schneider und keine Modedesigner. Selbst Änderungsschneidereien gibt es nur wenige. Es gibt

hier aber Kundinnen, die durchaus Wert auf modische Kleidung legen. Und da die Raum- und Lohnkosten im Vergleich zur Großstadt niedrig sind, kann ich diesen Kundinnen meine Ware zu Preisen anbieten, die bezahlbar sind. Insofern ist das hier genau der richtige Standort.

Ihre Schneiderei hat ein breites Angebot.

Ja, zum einen führe ich Änderungen durch, zum anderen fertige ich aber auch neue Kleidungsstücke an: Kostüme, festliche Kleider, zum Beispiel für die Jugendweihe, Abitur oder auch Brautkleider. Außerdem verleihe ich selbst entworfene und angefertigte Kostüme und Abendmode. Die Änderungsschneiderei dient dabei als Kundenmagnet, sie verschafft uns ganzjährig einen relativ gleichmäßigen Kundenfluss. Die Kunden kommen dann oftmals wieder, um sich zu unterschiedlichsten Anlässen einzukleiden, entweder mit neuangefertigtem oder geliehenem Kleidungsstücken.

Offensichtlich mit Erfolg.

Ich hatte vom ersten Tag an Kunden. Und dadurch habe ich innerhalb kurzer Zeit meine Umsatzerwartungen übertroffen. Ich hatte natürlich vorher kräf-



tig die Werbetrommel gerührt und in mehreren lokalen Tages- und Sonntagszeitungen und einer kostenlosen Wochenzeitung Anzeigen geschaltet. Nach der Geschäftseröffnung habe ich mich dann immer wieder an verschiedenen Messen beteiligt, bei denen auch Modenschauen stattfanden. Das sind zum Beispiel die Jugendweihe- & Konfirmationsmesse oder auch die Neuwagenmesse hier in Elsterwerda. Dabei wurden mir beispielsweise zwei Autos zur Verfügung gestellt, aus denen dann meine vier Models in von mir entworfenen Kleidern stiegen.

Ein wichtiger Grund dafür, dass so viele neue Kunden kommen, ist sicherlich auch der Standort meines Ateliers. Es liegt an einer Kreuzung, an der viel Verkehr ist und die Autos immer anhalten müssen. Da fällt der Blick dann automatisch auf meine gläserne Werkstatt. Das heißt, meine Kunden können

den kompletten Fertigungsprozess sehen, vom ersten Entwurf über das Nähen bis zum fertigen Kleidungsstück. Und weil man hier kein Problem hat, einen Parkplatz zu bekommen, ist es für jeden einfach, mal eben kurz reinzuschauen.

Wie haben Sie sich eigentlich vorbereitet?

Ich habe verschiedene Informationsquellen genutzt und tue dies auch nach wie vor. Ich bin überzeugt davon, dass man sich permanent informieren muss, um am Ball zu bleiben. Für meine Vorbereitungen habe ich zunächst Vorlesungen an der Fachhochschule für Wirtschaft und Technik in Berlin besucht. Das waren Veranstaltungen mit Vertretern aus der Wirtschaft, die zum Beispiel die weitere wirtschaftliche Entwicklung hier in der Region eingeschätzt haben.

Von der Wirtschaftsförderung Herzberg wurde mir außerdem ein fünftägiger Existenzgründungskurs in Finsterwalde vermittelt, der von einem Steuerberater durchgeführt wurde. Damit konnte ich nicht nur mein kaufmännisches Wissen wieder auffrischen, sondern mich gleichzeitig auch mit anderen Gründerinnen und Gründern austauschen, was sehr hilfreich war und ist. Und schließlich habe ich mich natürlich auch individuell von einem Steuerberater und Rechtsanwalt beraten lassen, um meinen Business- und Finanzplan auf sichere Füße zu stellen.

Um meine Unternehmensplanung zu verbessern und professionell einschätzen zu lassen, nahm ich an den ersten zwei Stufen am Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg teil. Dieser Wettbewerb bietet nicht nur die Chance auf Preisgelder, er vermittelt auch Wissen in kostenlosen Seminaren zu Themen wie „Gründung und Start“, „von der Idee bis zur Finanzplanung“, erfährt man alles, was notwendig erscheint. Und individuelle Fragen können im Kontakt mit Experten geklärt werden.

Bei dem Wettbewerb habe ich zwar keinen der vordersten Plätze belegt, aber wenige Monate nach Abschluss des Wettbewerbs wurde ich von Mitarbeitern der Hochschule für Film und Fernsehen Konrad Wolf in Potsdam angesprochen, ob ich nicht für einen Werbespot ein Kostümbild entwerfen möchte. Die Gelegenheit habe ich natürlich genutzt. Es gehen einfach immer wieder neue Türen auf. Aber um hindurch zu gehen, muss man flexibel sein und auch einmal etwas ehrenamtlich machen. Schlussendlich zahlt es sich aus.

Sie haben zwar einen Studienabschluss, üben aber ein Handwerk aus. Brauchen Sie keinen Meister?

Nein, denn zum einen ist das Schneiderhandwerk mittlerweile zulassungsfrei, man muss also keine Meisterprüfung mehr ablegen. Zum anderen wäre mein Diplom ohnehin einer Meisterprüfung gleichgestellt. Aber es ist richtig, ich habe ein Handwerksunternehmen und bin Mitglied der Handwerkskammer Cottbus. Die Mitgliedschaft ist auch Voraussetzung dafür, dass ich später einmal ausbilden kann.

Gibt es Tipps, die Sie anderen Gründerinnen geben würden?

Mir ist aufgefallen, dass viele Unternehmen hier in Ostdeutschland ihre Kommunikation mit Kunden und Geschäftspartnern vernachlässigen. Mit guten Kunden sollte man aber auf alle Fälle Kontakt halten, also ruhig auch mal anrufen. Wichtig ist auch, für Transparenz zu sorgen. Wenn es Liefer-schwierigkeiten gibt oder wenn man einen neuen Lieferanten hat, sollten die Kunden das wissen.

Wichtig ist auch die Präsenz in Branchenverzeichnissen. Da sehe ich komischerweise vorwiegend Unternehmen aus Westdeutschland. Das liegt aber nicht daran, dass es in der jeweiligen Branche keine Unternehmen im Osten gibt. Sich bekannt zu machen ist aber ganz entscheidend, vor allem, wenn man neu auf dem Markt ist.

Ja und dann muss man natürlich die Zahlen seines Unternehmens kennen. Wie ist der Umsatz? Wie hoch sind die laufenden Kosten? Wie groß ist das Auftragsvolumen? Was ist abgearbeitet? Und so weiter. Da muss man dranbleiben, jeden Monat. Das ist entscheidend. Auch wenn es gut läuft, muss man einfach wissen, dass auch andere Zeiten kommen können. Und auf die muss man vorbereitet sein, dann übersteht man sie auch.

Mein Rat an Gründerinnen: „Wenn Sie eine gute Idee haben: tun Sie's, aber tun Sie's richtig. Viel Erfolg!“



Übersicht: Die wichtigsten Förderprogramme

Förderung?	Wozu?	Für wen?	Art der Förderung?	Auskünfte?
Gründung aus der Arbeitslosigkeit				
Gründungszuschuss	Vollerwerbsgründung aus der Arbeitslosigkeit	ALG-I-Bezieherinnen	Nicht-rückzahlbarer Zuschuss	Agentur für Arbeit www.arbeitsagentur.de
Einstiegsgeld	Gründung aus der Arbeitslosigkeit	ALG-II-Bezieherinnen	Ergänzende Leistung zum ALG II (kein Anspruch)	Agentur für Arbeit www.arbeitsagentur.de
Regionalbudget	Gründung aus der Arbeitslosigkeit	ALG-II-Bezieherinnen	Nicht-rückzahlbarer Zuschuss, wird nicht flächendeckend, sondern nur in einigen Landkreisen und kreisfreien Städten angeboten	Agentur für Arbeit www.arbeitsagentur.de
Bürgschaften				
Bürgschaft „Klassik“ Bürgschaft ohne Bank (BoB)	Wenn keine Sicherheiten zur Aufnahme von Bankdarlehen vorhanden sind	Kreditnehmerinnen, die keine Sicherheiten wie Grundstücke und Gebäude, Wertpapiere oder auch Maschinen stellen können	Bürgschaft Bei der Bürgschaft ohne Bank übernimmt die Bürgschaftsbank anstatt der Bank oder Sparkasse weitgehend die Prüfung des Finanzkonzepts	Bürgschaftsbank Brandenburg GmbH www.bbimweb.de
Startkapital				
GA-Förderung der gewerblichen Wirtschaft (GA-G)	Zur Errichtung und Erweiterung von Betriebsstätten, Umstellung usw.	Existenzgründerinnen, Tourismusvorhaben, Produktions-, Dienstleistungs-, Handwerksbetriebe	Zuschuss	Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) www.ilb.de
Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW) einschl. „Wachstum-Plus“	Finanzierung von Existenzgründungen oder von Investitionen in bestehende Unternehmen	Existenzgründerinnen sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der freien Berufe (ohne ärztliche Berufe)	Zinsgünstiges Darlehen „Wachstum Plus“ bietet unter bestimmten Voraussetzungen eine Zinsverbilligung	Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) und KfW Mittelstandsbank www.ilb.de
Brandenburg-Kredit	Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln. Gute Ergänzung zu GuW.	Existenzgründerinnen, der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der freien Berufe	Darlehen	Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB) www.ilb.de

Förderung?	Wozu?	Für wen?	Art der Förderung?	Auskünfte?
Startkapital				
Mikrofinanzfonds Deutschland	Finanzierung von Existenzgründung	Gründerinnen von Kleinunternehmen	Beratung und Darlehen	iq consult gmbh Berlin www.iq-consult.com
KfW StartGeld (ab 01.01.2008)	Gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründungen (auch Heilberufe), Unternehmensübernahmen, Beteiligungen an einem Unternehmen	Gründerinnen mit einem Kapitalbedarf von maximal 50.000 €	günstiges Darlehen mit Haftungsfreistellung	KfW Mittelstandsbank www.kfw-mittelstandsbank.de
Die Gründerwerkstatt	Gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründungen	Gründerinnen bis 27 Jahre	Intensive Betreuung, Arbeitsräume, Seminare, Mikrofinanzierung	LASA Brandenburg GmbH www.lasa-brandenburg.de

Die Auswahl der Förderprogramme orientiert sich an den spezifischen Problemen, die Gründerinnen beim Start haben:

- Gründung aus der Arbeitslosigkeit
- wenig Eigenkapital
- keine Sicherheiten
- geringer Startkapital-Bedarf von bis zu 50.000 €

a) Gründung aus der Arbeitslosigkeit

Gründungszuschuss

Für wen?

Für Bezieherinnen von Arbeitslosengeld I, die ihre Arbeitslosigkeit beenden und sich im Vollerwerb selbständig machen möchten.

Zweck der Förderung?


Die Förderdauer beträgt bis zu 15 Monate. Sie ist in zwei Phasen unterteilt:

- Phase 1:
In den ersten neun Monaten nach dem Unternehmensstart erhalten Gründerinnen und Gründer

einen monatlichen Zuschuss in Höhe ihres individuellen monatlichen Arbeitslosengeldes sowie einer Pauschale von 300 Euro zur sozialen Absicherung.

- Phase 2:
Nach Ablauf der ersten neun Monate kann sich eine zweite Förderphase von weiteren sechs Monaten anschließen. In diesem Zeitraum wird nur noch die Pauschale von 300 Euro für die Sozialversicherung gezahlt. Allerdings müssen Gründerinnen und Gründer vor Beginn der zweiten Förderphase ihre Geschäftstätigkeit und ihre hauptberuflichen unternehmerischen Aktivitäten nachweisen.

Die Wahl der Rechtsform (Einzelunternehmen, Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft) spielt keine Rolle. Gründen Sie im Team, müssen Sie allerdings als gleich berechnete Gesellschafterin (je 50 %) im Unternehmen einsteigen und das unternehmerische Risiko mittragen. Gründerinnen und Gründer müssen bei Aufnahme der selbständigen Tätigkeit noch einen Anspruch auf Arbeitslosengeld (kein ALG II) von mindestens 90 Tage



haben. Um den Antrag für den Gründungszuschuss zu stellen, müssen Sie die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle (z. B. Industrie- und Handelskammer) vorlegen. Diese Stellungnahme gibt Auskunft über die Tragfähigkeit des Existenzgründungsvorhabens.

Mindestarbeitszeit: 15 Stunden

Einen Gründungszuschuss erhalten Sie als Existenzgründerin nur dann, wenn Sie Ihr Vorhaben hauptberuflich ausüben und dafür wöchentlich 15 Stunden und mehr arbeiten.

Wenn Sie weniger als 15 Stunden arbeiten, können Sie unter Erfüllung der Voraussetzungen weiter Arbeitslosengeld beziehen. In diesem Fall ist das erzielte Einkommen aus selbständiger Tätigkeit nach Abzug von pauschal 30 Prozent der Betriebseinnahmen als Betriebsausgaben (ohne Nachweis) und unter Berücksichtigung eines Freibetrags von 165 Euro auf das Arbeitslosengeld anzurechnen. Es sei denn, Sie weisen höhere Betriebsausgaben nach. Der übersteigende Betrag wird auf das Arbeitslosengeld angerechnet. Bedenken Sie aber Folgendes: Ein Anspruch auf Arbeitslosengeld besteht nicht mehr, wenn Sie 15 Stunden wöchentlich oder mehr für Ihre Existenzgründung arbeiten. Außerdem müssen Sie nach wie vor dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen.

Einstiegsgeld

Für wen?

Bezieherinnen von Arbeitslosengeld II

Zweck der Förderung?

Das Einstiegsgeld kann bei Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit als Zuschuss zum ALG II gewährt werden. Darüber hinaus können zusätzliche Existenzgründungshilfen (z. B. für die Anschaffung

von Betriebsmitteln) gewährt werden, wenn dies für die erfolgreiche Eingliederung in das Erwerbsleben erforderlich ist. Hinsichtlich der Höhe des Einstiegsgeldes ist der Fallmanager nicht gebunden. Sie orientiert sich an der Arbeitslosigkeitsdauer und der Größe der Bedarfsgemeinschaft des Arbeitsuchenden. Und: Es handelt sich um eine Kann-Regelung. Das heißt: Es gibt keinen Rechtsanspruch auf diese Leistung.

Regionalbudget

Für wen?

Bezieherinnen von Arbeitslosengeld II

Zweck der Förderung?

Wenn Sie ALG II beziehen und sich selbständig machen möchten, können Sie über Ihre Agentur für Arbeit auch einen Zuschuss aus dem Regionalbudget beziehen. Dieses Angebot besteht allerdings nur in einigen Landkreisen und kreisfreien Städten. Fragen Sie dazu Ihre Fallmanagerin bzw. Ihren Fallmanager.

Weitere Informationen:

- Lotsendienste im Land Brandenburg
Adressen siehe Adressverzeichnis
- Ihre Agentur für Arbeit vor Ort
- Bundesagentur für Arbeit www.arbeitsagentur.de
- Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS)

Bürgertelefon zur Arbeitsmarktpolitik und -förderung

Tel. 0180 5676712 (0,14 Euro/Min.)

Hinweise zu Broschüren und Einrichtungen, die zu Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit informieren, finden Sie ab Seite 90 ff

Für den Fall der Fälle: Was ist, wenn die Gründung aus der Arbeitslosigkeit schief geht?

Wer vor seiner Selbständigkeit sozialversicherungspflichtig beschäftigt war, kann unter bestimmten Voraussetzungen auch nach Aufgabe seines Unternehmens Arbeitslosengeld (weiter-)beziehen. Arbeitslosengeld unter Erfüllung aller sonstigen Voraussetzungen erhalten Sie, wenn Sie u. a. in den letzten zwei Jahren vor der Arbeitslosigkeit mindestens 12 Monate versicherungspflichtig beschäftigt waren. Zu Ihrer sozialen Absicherung sollten Sie eine freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung innerhalb eines Monats nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit bei Ihrer Agentur für Arbeit beantragen.

Haben Sie vor Aufnahme der selbständigen Tätigkeit bereits Arbeitslosengeld bezogen, bleibt Ihnen der erworbene Anspruch vier Jahre nach seiner Entstehung erhalten. Sollten Sie also innerhalb von vier Jahren nach Entstehung des Anspruchs mit Ihrem Unternehmen Schiffbruch erleiden, wenden Sie sich umgehend an Ihre Agentur für Arbeit, damit geprüft werden kann, ob Ihnen (noch) Arbeitslosengeld zusteht. Auch in diesem Fall sollten Sie zu Ihrer sozialen Absicherung eine freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung innerhalb von einem Monat nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit bei Ihrer Agentur für Arbeit beantragen.

b) Keine Sicherheiten?

Bürgschaft „Klassik“

Für wen?

Existenzgründerinnen sowie kleine und mittlere Unternehmen, die ihren Standort in Brandenburg haben oder in Brandenburg investieren

Zweck der Förderung?

Es handelt sich um Ausfallbürgschaften für kurz-, mittel- und langfristige Kredite aller Art. Verbürgt werden Existenzgründungen, tätige Beteiligungen an einem Unternehmen, Übernahme eines bestehenden Betriebes, die Markteinführung nach Forschung und Entwicklung, Betriebsmittelkredite, Warenlageraufstockungen, Investitionsfinanzierung,

gen, Betriebserweiterung und -verlagerung, Rationalisierungs- oder Modernisierungsmaßnahmen.

Höchstförderung:

1 Mio. Euro Ausfall-Bürgschaft
80 % des Kreditbetrages

Bürgschaft ohne Bank (BoB)

Erleichterter Zugang für kleine Unternehmen zu Krediten bis 250.000 Euro. Die Bürgschaftsbank übernimmt zusammen mit den Kammern weitgehend die Prüfung des Kreditkonzeptes Bürgschaft „Klassik“.

Weitere Informationen:

Bürgschaftsbank Brandenburg GmbH
www.bbimweb.de

Quelle: Wirtschaftsförderung im Land Brandenburg. Ministerium für Wirtschaft des Landes Brandenburg (Hrsg.)



c) Startkapital

GA-Förderung der gewerblichen Wirtschaft (GA-G)

Sicherung und Schaffung von wettbewerbsfähigen und qualifizierten Dauerarbeitsplätzen sowie Stärkung der Wettbewerbs- und Anpassungsfähigkeit der Wirtschaft

Für wen?

Existenzgründerinnen und Existenzgründer, Tourismusvorhaben, Produktions-, Dienstleistungs- und Handwerksbetriebe

Zweck der Förderung:

Errichtung und Erweiterung von Betriebsstätten, Umstellung/Rationalisierung/Modernisierung der Produktion, Diversifizierung einer Betriebsstätte (neue zusätzliche Produkte)

Höchstförderung:

15 % Basisförderung plus 15 % Potenzialförderung für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie Investitionen in Branchenkompetenzfeldern bzw. Neuansiedlungen in Branchenkompetenzfeldern an Branchenschwerpunktorten plus KMU-Zuschuss von 10 % für mittlere Unternehmen bzw. 20 % für Kleinunternehmen

Weitere Informationen:

InvestitionsBank des Landes Brandenburg
www.ilb.de > Wirtschaft > Zuschüsse

Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW) einschließlich „Wachstum-Plus“

Für wen?

Existenzgründerinnen und Existenzgründer, kleine Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und Angehörige der freien Berufe ohne ärztliche Heilberufe

Zweck der Förderung?

Stärkung der Leistungsfähigkeit, Risikobereitschaft und Innovationskraft kleiner Unternehmen. Mit dem Baustein „Wachstum-Plus“ soll Handwerks- und Einzelhandelsbetrieben ein besonderer Anreiz gegeben werden, zusätzliche Arbeits- und Ausbildungsplätze zu schaffen. Gefördert werden:

- Investitionen
- Kapitaleinlage bei „tätigen“ Beteiligungen (Beteiligung durch ein fremdes Unternehmen)
- Kaufpreis für ein Unternehmen
- Festigungsinvestitionen, die für das Wachstum des Unternehmens notwendig sind
- Errichtung von Filialen
- Erweiterung oder Umstellung des Sortiments, Produkt- oder Dienstleistungsangebots
- Aufstockung des Material-, Ersatz- oder Warenlagers
- Standortsicherung (z. B. durch Erwerb bisher gemieteter Betriebsräume)
- Verlagerung des Betriebsstandorts
- Übernahme von Betrieben oder Betriebsteilen und dafür notwendige Investitionen

Höchstförderung:

500.000 Euro

Zinsverbilligung bei Darlehen bis 500.000 Euro bzw. 50.000 Euro im Baustein „Wachstum plus“ für max. 10 Jahre

Weitere Informationen:

InvestitionsBank des Landes Brandenburg
www.ilb.de > Wirtschaft > Darlehen

Brandenburg-Kredit für den Mittelstand

Für wen?

Existenzgründerinnen und Existenzgründer im Bereich der gewerblichen Wirtschaft, Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft mit einem Gruppenumsatz bis 500 Mio. Euro, freiberuflich Tätige, z. B. Ärztinnen, Steuerberaterinnen, Architektinnen, natürliche Personen, die Gewerbeimmobilien vermieten oder verpachten

Zweck der Förderung?

Der Brandenburg-Kredit für den Mittelstand dient der langfristigen Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln in Brandenburg. Er stellt eine geeignete Ergänzung zum Programm „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“ (GuW) dar. Gefördert werden:

- Investitionen, z. B. Erwerb von Grundstücken und Gebäuden
- Baumaßnahmen
- Kauf von Maschinen, Anlagen, Einrichtungsgegenständen
- Beschaffung und Aufstockung des Material-, Waren- und Ersatzteillagers
- Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder Erwerb einer tätigen Beteiligung und Betriebsmittel

Höchstförderung

Investitionen: 100 % / 10 Mio. Euro pro Vorhaben

Betriebsmittel: 100 % / 10 Mio. Euro

Zinsverbilligung für max. 10 Jahre um 0,2%-Punkte nominal.

Weitere Informationen:

InvestitionsBank des Landes Brandenburg

www.ilb.de > Wirtschaft > Darlehen

Mikrofinanzfonds Deutschland

Der Mikrofinanzfonds Deutschland zeichnet sich vor allem durch die enge Verzahnung von Beratung und Finanzierung aus. Die Kleinstdarlehen sind vor allem für Gründerinnen und Gründer mit wenig Eigenkapital und Sicherheiten vorgesehen, die überzeugende Geschäftsideen haben und zur Umsetzung nur „kleines“ Geld benötigen.

Anlaufstelle sind die sogenannten Mikrofinanzierer. Dabei handelt es sich um Gründungszentren oder andere Beratungsorganisationen, die vom Deutschen Mikrofinanz Institut (DMI) geprüft und akkreditiert wurden.

Das Angebot richtet sich an kleine Gewerbetreibende, Freiberuflerinnen und Gründerinnen, die einen Vorfinanzierungsbedarf (z. B. Warenlager, Saisonartikel) haben, der sich kurz- bis mittelfristig refinanziert. Eine mehrfache Ausreichung von Krediten (step-lending) ist möglich.

Mikrofinanzierer für das Land Brandenburg ist:

iq consult GmbH

Muskauer Straße 24

10997 Berlin

Tel.: 030 611 3429

Fax: 030 611 3529

E-Mail: info@iq-consult.com



KfW-StartGeld

Die KfW Mittelstandsbank fasst die beiden Förderdarlehen „StartGeld“ und „Mikro-Darlehen“ zum 1. Januar 2008 in einem neuen Produkt, dem „KfW-StartGeld“, zusammen.

Für wen?

Für gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründungen, Unternehmensübernahmen, Beteiligungen an einem Unternehmen

Zweck der Förderung:

Gründung einer tragfähigen Vollexistenz, die zunächst auch im Nebenerwerb erfolgen kann, die aber mittelfristig zum Vollerwerb führen muss.

Darlehenshöhe:

Maximal 50.000 Euro bei einer Laufzeit von fünf bzw. zehn Jahren und ein bis zwei tilgungsfreien Anlaufjahren. Eine kostenfreie und außerplanmäßige Tilgung ist möglich.

Das KfW-StartGeld kann bis zu einem Unternehmensalter von drei Jahren beantragt werden.

Auch für das neue „KfW-StartGeld“ gilt das Hausbankprinzip, d. h., die Mittel werden nicht direkt bei der KfW-Mittelstandsbank beantragt, sondern bei

der Bank oder Sparkasse der Gründerin (Hausbank). Die KfW übernimmt gemeinsam mit dem Europäischen Investitionsfonds eine 80-prozentige Haftungsfreistellung, so dass eine Finanzierung auch bei geringen Sicherheiten möglich ist.

Das bisherige StartGeld und das Mikro-Darlehen können jeweils noch bis Jahresende 2007 beantragt werden.

Den aktuellen Zinssatz sowie weitere Informationen erhalten Sie hier:

KfW Bankengruppe Beratungszentrum Berlin

Charlottenstraße 33/33 a
10117 Berlin

Tel.: 030 20264-5050

Fax: 030 20264-5445

Infocenter

Tel.: 01801 241124 (Ortstarif)

www.kfw-mittelstandsbank.de

Die Gründerwerkstatt

Für wen?

Gründerinnen und Gründer bis 27 Jahre

Zweck der Förderung?

Im Land Brandenburg gibt es drei „Gründerwerkstätten“. Sie unterstützen arbeitslose junge Erwachsene auf dem Weg in die Selbständigkeit. Existenzgründerinnen und -gründer können Workshops, Seminare sowie individuelle Beratungs-, Qualifizierungs- und Finanzierungsleistungen in Anspruch nehmen.

Die Gründerwerkstätten kooperieren mit Sparkassen und Banken vor Ort, so dass Kleinkredite meist schnell und unbürokratisch bewilligt werden können. Darüber hinaus erhalten Sie Unterstützung bei der Antragstellung für öffentliche Fördermittel/Bankdarlehen.

Weitere Informationen:

LASA Brandenburg GmbH
www.lasa-brandenburg.de

Bankkredite

Einige Banken, Sparkassen und Volks- und Raiffeisenbanken bieten spezielle Klein- bzw. Mikrokredite für Existenzgründer an. Erkundigen Sie sich nach den Konditionen und vergleichen Sie sie mit denen der öffentlichen Förderdarlehen (z. B. StartGeld, Mikro-Darlehen) oder fragen Sie Ihren Lotsendienst.

Weitere Adressen zum Thema „Finanzierung“ finden Sie auf den Seiten 99/100.



„Das ist alles nur mit einem konsequenten Zeitmanagement zu schaffen.“

Borjana Kujumdshieva-Böhning

Diplom-Kommunikationswirtin

iDOC Institut für medizinische Fachinformation,
Patientenaufklärung und Diagnostik GmbH &
Co. KG, Potsdam

Gründungsjahr: 2004



Frau Kujumdshieva-Böhning, Sie sind bereits eine erfahrene Unternehmerin und haben jetzt ein zweites Unternehmen gegründet. Warum?

Ich habe bereits eine Agentur für Webdesign, die ich mit meinem Mann vor zehn Jahren gegründet habe. Da wir im Rahmen unserer Arbeit immer wieder mit Gesundheitsthemen wie beispielsweise Arzt-Patient-Kommunikation oder Telemedizin konfrontiert waren, haben sich ganz neue Geschäftsideen entwickelt, zu deren Umsetzung wir ein zweites Unternehmen gegründet haben. Wir sehen vor allem bei der Telemedizin große Potenziale. Sie ermöglicht eine Diagnose und Therapie von bestimmten Erkrankungen, auch wenn Arzt und Patient räumlich und zeitlich voneinander getrennt sind.

Und ein solches Verfahren bieten Sie an?

Ja, wir haben ein telemedizinisches System für den Messdaten- und Befundaustausch entwickelt, und zwar wird es momentan zur Diagnose der Schlafapnoe eingesetzt. Dabei handelt es sich um krankhafte Atemstillstände während des Schlafens, die bis zu 2 Minuten dauern oder mehrere Hundert Mal pro Nacht auftreten können. Der daraus resultierende Sauerstoffmangel kann zu schwerwiegenden Folgen wie Bluthochdruck, Schlaganfall, Herzerkrankungen u. a. führen. Das wollen wir mit einer einfachen, kostengünstigen und validen Messung ändern. Mit einem sogenannten Pulsoximeter kön-

nen Risikopatienten über Nacht zu Hause ihre Sauerstoffwerte messen. Die Daten werden vom betreuenden Hausarzt, Apotheker oder Pflegedienst aus dem Gerät auf den PC übertragen und über die von uns entwickelte Online-Plattform automatisch dem Facharzt im Schlafmedizinischen Zentrum zur Auswertung gesendet. Der Befund geht ebenfalls über unsere Plattform an den Absender zurück.

Und wer genau sind Ihre Kunden?

Unsere Kunden sind Ärzte, Kliniken, Apotheker, auch Pflegedienste. Wir vernetzen die Akteure mit unserem IT-System, weisen sie in Risikerkennung von Schlafapnoe ein, stellen ihnen die Messgeräte zur Verfügung und bieten darüber hinaus Informationsmaterial wie Flyer oder Videofilme an.

Wie haben Sie sich auf Ihre Zweitgründung vorbereitet?

Wir haben im Team zunächst einmal das Geschäftsmodell strukturiert und in einem Konzept beschrieben, wie das Ganze funktionieren soll, mit welchen Kosten wir rechnen müssen, welcher Preis realistisch ist und wie die weitere Entwicklung aussieht. Wichtig war auch zu erfahren, wie viele Fachärzte und wie viele Schlafapnoekranke es gibt.

Dazu haben wir eine ausführliche bundesweite Marktrecherche durchgeführt und beispielsweise Zahlen des statistischen Bundesamts, der Ärzte-



kammern, der Deutschen Gesellschaft für Schlafmedizin und andere Quellen – aus dem Internet – benutzt.

Beim Marketing setzten wir von Anfang an auf Synergieeffekte. Das heißt, wir haben Kontakte zu Meinungsführern der Fachärztesgruppen aufgebaut und sprechen mit ihnen über unsere Lösungen und Ideen. Außerdem führen wir wissenschaftliche Studien durch und stellen diese in Fachzeitschriften und auf Kongressen vor, um die Effizienz unseres Systems zu prüfen und zu verbessern.

Rückblickend habe ich den Eindruck, dass die Vorbereitung auf eine Unternehmensgründung etwas von einer Geburtsvorbereitung hat: Man liest viel, bereitet alles vor, entwickelt so seine Vorstellungen. Und dann? Kommt alles doch anders! Aber das ist o.k. Entscheidend ist, dass man flexibel genug ist, um darauf zu reagieren.

Was war denn dann ganz anders?

Wir haben zum Beispiel unterschätzt, wie groß der Informationsbedarf bei unseren potenziellen Kunden ist. Das liegt daran, dass die Schlafmedizin

noch eine relativ junge Disziplin ist. Obwohl wir sehr positive Reaktionen auf unser Angebot bekommen, dauern Entscheidungsprozesse auch wesentlich länger als wir ursprünglich erwartet hatten. In der new economy hieß es ja immer, ein Jahr Internet-business entspricht vier Jahren in der old economy. In der Telemedizin ist es genau umgekehrt, was sicher auch an den sehr komplexen Strukturen im Gesundheitssystem liegt.

Das heißt, Sie haben eine lange Durststrecke, die Sie finanzieren müssen?

Ja, wir haben zwar zum Glück unser erstes Standbein, unsere Agentur. Aber die Markteinführung muss natürlich finanziert werden. Es ist uns gelungen, für diese Phase entsprechende öffentliche Mittel anzuwerben. Wir haben uns auch schon frühzeitig an verschiedenen Wettbewerben beteiligt und auch Auszeichnungen gewonnen. Zudem sind wir Partner von verschiedenen Innovationsnetzwerken. Die Teilnahme an solchen Wettbewerben und Projekten ist natürlich nicht nur aus finanziellen Gründen wichtig, sondern vor allem auch, um unser Angebot damit bekannt zu machen und im Rahmen von Pilotprojekten weiterzuentwickeln.

Sie bieten eine sogenannte wissensintensive Dienstleistung an. Worin unterscheidet diese sich Ihrer Meinung nach von herkömmlichen Dienstleistungen?

Zunächst einmal ist die Markteintrittsbarriere viel höher. Eine wissensintensive Dienstleistung erfordert ein bestimmtes Bildungsniveau und die Fähigkeit, interdisziplinär zusammenarbeiten zu können. Als Kommunikationswirtin habe ich mich im Studium zum Beispiel nicht mit der medizinischen und technischen Fachsprache auseinandergesetzt. Beide muss ich aber jetzt beherrschen, um mein Angebot zu entwickeln und Kunden und Multiplikatoren davon zu überzeugen. Insofern muss ich über die Fähigkeit verfügen, mich auch mit fachfremden Disziplinen vertraut zu machen.

Branchenerfahrungen sind natürlich auch wichtig. Dabei heißt es, „am Ball zu bleiben“, sich kontinuierlich weiterzubilden und neue Entwicklungen im Auge zu behalten. Genauso wichtig ist es, das Kommunikationsverhalten und die Denkmuster der Zielgruppe zu kennen. Man sollte sich daher an (Internet-)Foren und Netzwerken beteiligen, die Fachliteratur und überhaupt die Medien der Zielgruppen lesen.

Die lange Entwicklungs- und Markteinführungsphase birgt natürlich ein höheres finanzielles Risiko, andererseits ist aber auch das Umsatzpotenzial höher. Wichtig ist, dass man die lange Aufbauphase finanziell überbrücken kann: mit Fördermitteln, Innovationsprojekten, Businessplanwettbewerben usw.

Sie haben zwei kleine Kinder und sind an zwei Unternehmen beteiligt. Wie schaffen Sie das?

Es ist sicher nicht leicht, aber machbar. Ich habe gute Betreuungsmöglichkeiten, bin in einem Elternnetzwerk, hatte früher eine gute, zuverlässige Tagesmutter und jetzt gehen meine Kinder auf Ganztagschulen. Entscheidend ist der Rückhalt in

der Familie – hier kann ich auf die Unterstützung durch meinen Mann und bei Bedarf auch durch die Großeltern immer rechnen. Insofern bin ich überzeugt, dass meine Kinder sehr gut betreut sind. Trotzdem kenne ich natürlich das schlechte Gewissen, das Unternehmerinnen mit Kindern oft plagt. Aber rückblickend muss ich feststellen, dass ich den richtigen Weg gegangen bin. Ich arbeite gern und Sorge dafür, dass meine Kinder in einem familienfreundlichen Umfeld aufwachsen. Und ich merke ja, dass es ihnen gut geht.

Dennoch ist das alles nur mit einem konsequenten Zeitmanagement zu schaffen. Ich führe drei Terminkalender: einen hier im Büro, einen zuhause für alle Familientermine und dann noch einen, in dem ich alle Termine zusammenführe und koordiniere. Natürlich ist das alles nicht einfach, aber zugleich bin ich ein wenig stolz, dass mir beides gelingt.

Hinweis:

Wenn Sie ein technologieorientiertes Unternehmen im produzierenden Gewerbe gründen oder eine wissensintensive Dienstleistung anbieten möchten, können Sie im Rahmen des Modellprojektes „Innovationen brauchen Mut - IbM“, das bis Ende März 2008 gefördert wird, ein intensives Coaching in Anspruch nehmen (siehe Kapitel „Beratungsförderung“).

Als beruflich Selbständige entscheiden Sie in der Regel selbst über die Art Ihrer persönlichen Absicherung. Dazu gehören die

- **Kranken- und Pflegeversicherung**
- **Erwerbs- und Berufsunfähigkeitsversicherung**
- **Unfallversicherung**
- **Altersvorsorge**
- **Freiwillige Arbeitslosenversicherung**

Auf den folgenden Seiten haben wir für Sie einige Informationen dazu zusammengestellt. Bitte nutzen Sie aber auch hier die vielfältigen weiteren Informationsquellen und Beratungsstellen.

a) **Kranken- und Pflegeversicherung**

Als Selbständige können Sie selbst festlegen, ob Sie sich lieber privat oder gesetzlich krankenversichern. Allerdings gibt es – wie immer – einige Voraussetzungen, die Sie beachten sollten.

Gesetzliche Krankenversicherung

Zunächst sollten Sie Ihre gesetzliche Krankenversicherung über Ihre Pläne, sich selbständig zu machen, informieren. Sie überprüft, ob es sich um eine haupt- oder nebenberufliche Tätigkeit handelt. Dabei spielen unter anderem der zeitliche Rahmen, aber auch die voraussichtliche Höhe der Einnahmen eine Rolle.

Wenn Sie bisher familienversichert waren ...

... und das Gesamteinkommen aus Ihrer beruflichen Selbständigkeit 350 Euro monatlich (Stand:

2007) nicht übersteigt und Ihre selbständige Tätigkeit nicht mehr als 18 Stunden beträgt, dürfen Sie beitragsfrei in der Familienversicherung bleiben.

... und Sie eine „hauptberufliche“ Selbständigkeit anstreben, können Sie nicht in der Familienversicherung bleiben. Sie können sich aber freiwillig in der gesetzlichen Krankenversicherung weiter versichern, wenn Sie die Vorversicherungszeiten erfüllen. Dazu müssen Sie entweder in den vorangegangenen zwölf Monaten durchgehend oder in den letzten fünf Jahren mindestens 24 Monate gesetzlich versichert gewesen sein.

... können Sie stattdessen auch Mitglied in einer privaten Krankenversicherung werden. Erkundigen Sie sich zum Beispiel bei der Stiftung Wartetest nach den verschiedenen Konditionen der Anbieter. Eine Pflegeversicherung müssen Sie gesondert abschließen.

Bitte beachten Sie, dass Sie verpflichtet sind, sich in der gesetzlichen Krankenversicherung weiter zu versichern, wenn keine anderweitige Absicherung im Krankheitsfall vorhanden ist.

Wenn Sie bisher als Arbeitnehmerin (freiwillig) gesetzlich versichert waren ...

... und eine „hauptberufliche“ Selbständigkeit anstreben, können Sie sich freiwillig in der gesetzlichen Krankenversicherung weiter versichern, wenn Sie die Vorversicherungszeiten erfüllen (siehe oben).

... können Sie stattdessen auch Mitglied in einer privaten Krankenversicherung werden (siehe S. 82).

Günstige Beiträge für Kleinunternehmen

In der gesetzlichen Krankenversicherung gilt für Kleinunternehmerinnen und Unternehmer sowie für Gründerinnen und Gründer, die den Gründungszuschuss oder das Einstiegsgeld der Bundesagentur für Arbeit beziehen, ein günstiger Beitragssatz:

Beispiel für das Jahr 2007: Wenn Sie weniger als 1.837,50 Euro monatlich verdienen, bemisst sich der tatsächliche Beitragssatz an einer Einkommenshöhe von nur 1.225 Euro. Dabei muss die Krankenversicherung auch das Einkommen und Vermögen von Personen, die mit Ihnen in Bedarfsgemeinschaft leben, berücksichtigen (§ 240 SGB V). Das Nähere regelt Ihre Krankenkasse in ihrer Satzung.

Wenn Sie bisher privat versichert waren...

... können Sie weiterhin in Ihrer privaten Krankenversicherung bleiben. Auch wenn Sie ganz ohne Krankenversicherungsschutz sein sollten und zuletzt privat krankenversichert waren, können Sie sich in einem neuen, modifizierten Standardtarif bei einer privaten Krankensicherung versichern.

Sonderfall: Künstlerinnen und Publizistinnen

Künstlerinnen und Publizistinnen, die die Voraussetzungen für die Aufnahme in die Künstlersozialkasse (KSK) erfüllen, müssen sich hier auch versichern. Sie ist die gesetzliche Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung für selbständige Künstlerinnen und Künstler sowie Publizistinnen und Publizisten. Die KSK versichert Künstlerinnen und Publizistinnen, die

- auf Dauer und nicht nur vorübergehend hauptberuflich von ihrer Tätigkeit leben,
- voraussichtlich mindestens 3.900 Euro im Jahr verdienen (das Mindesteinkommen kann innerhalb von sechs Jahren zwei Mal unterschritten werden, ohne dass der Versicherungsschutz entfällt),
- Berufsanfängerinnen werden in den ersten drei Jahren auch dann versichert, wenn sie nicht das erforderliche Mindesteinkommen erreichen. Diese Frist verlängert sich um die Zeiten, in denen eine selbständige Tätigkeit z. B. wegen Kindererziehung oder einer Arbeitnehmertätigkeit nicht ausgeübt wurde,
- maximal eine/n Arbeitnehmerin/Arbeitnehmer beschäftigen,
- im Wesentlichen im Inland tätig sind.

Die Versicherten zahlen 50 Prozent des Beitrags der gesetzlichen Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung an die KSK. Die KSK leitet die Beiträge dann an die Deutsche Rentenversicherung Bund und die gesetzlichen Kranken- bzw. Pflegekassen weiter. Die andere Beitragshälfte zahlen der Bund sowie diejenigen Unternehmen bzw. Auftraggeber, die künstlerische und publizistische Leistungen verwerten und dafür eine sogenannte Künstlersozial-

abgabe entrichten müssen: z. B. Galerien, Verlage, Rundfunkanstalten, Konzertveranstalter.

Berufsanfängerinnen und Höherverdienerinnen können sich von der Krankenversicherungspflicht befreien und eine private Krankenversicherung abschließen.

Private oder gesetzliche Krankenversicherung?

Wer die Wahl hat, hat die Qual. Bei Ihren Überlegungen dazu, ob Sie sich für eine private oder die gesetzliche Krankenversicherung entscheiden, sollten Sie die damit verbundenen Vor- und Nachteile genau abwägen. Denn sobald Sie Mitglied in einer privaten Krankenversicherung sind, können Sie nicht mehr in die gesetzliche Krankenversicherung zurückkehren.

Wir haben Ihnen einige Hilfen für Ihre Überlegungen zusammengestellt. Lassen Sie sich darüber hinaus aber bitte auch von Ihrer Krankenkasse, von Anbietern privater Krankenversicherungen und beispielsweise der Verbraucherzentrale oder auch der Stiftung Warentest beraten.

Leistungen

Als Mitglied einer privaten Krankenversicherung erhalten Sie meist umfangreichere Leistungen und einen besseren Service. Darüber hinaus können Sie zwischen verschiedenen Leistungspaketen auswählen. Bei der gesetzlichen Krankenversicherung haben Sie einen gesetzlichen Anspruch auf bestimmte Leistungen. Durch günstige Zusatzversicherungen können Sie Lücken schließen. Die gesetzlichen Versicherungen verlangen keine Gesundheitsprüfungen und können keine Leistungen einfach ausschließen.

Familie

In der privaten Krankenversicherung müssen für jedes Familienmitglied Beiträge gezahlt werden. In der gesetzlichen Krankenversicherung besteht Beitragsfreiheit für den Ehepartner und die Kinder, soweit bestimmte Einkommengrenzen nicht überschritten werden.

Beitragshöhe

Die Beitragshöhe ist in der privaten Krankenversicherung für ein Einzelmitglied in der Regel günstiger als in der gesetzlichen Krankenversicherung. Allerdings erhöhen sich die Beiträge während des Versicherungsverlaufs. Der Beitrag in der gesetzlichen Versicherung hängt immer vom Einkommen des Mitglieds ab.

Tipp

Sinnvoll kann eine Kombination von gesetzlichen und privaten Versicherungsleistungen sein.

Nicht vergessen: Krankentagegeld

Als Selbständige erhalten Sie im Krankheitsfall keine Lohnfortzahlung. Denken Sie daher auch an ein Krankentagegeld. Eine entsprechende Versicherung können Sie entweder über eine gesetzliche oder private Krankenversicherung abschließen.

Hinweis: Bitte denken Sie daran, dass mit Verabschiedung der Gesundheitsreform Krankenversicherungspflicht besteht. Sie müssen also in jedem Fall Mitglied der gesetzlichen oder einer privaten Krankenversicherung sein.

Weitere Informationen:

Bundesministerium für Gesundheit

www.gesundheitsreform.de

BMG-Infotelefon zum Krankenversicherungsschutz
01805 996601

Stiftung Warentest

www.stiftung-warentest.de

b) Erwerbs- und Berufsunfähigkeitsversicherung

Die häufigsten Ursachen für Berufsunfähigkeit entstehen auf Grund von Krankheiten. In jedem Fall sollten Sie daher auch eine private Berufsunfähigkeits-Versicherung (BU) abschließen. Bei einer Berufsunfähigkeits-Versicherung erhalten Sie eine monatliche Rente, wenn Sie Ihrem bisher ausgeübten Beruf nicht mehr nachgehen können.

Im Unterschied zur privaten Berufsunfähigkeitsrente zahlt die gesetzliche Erwerbsminderungsrente nur für den Fall, dass der/die Versicherungsnehmer/-in überhaupt keiner Tätigkeit mehr nachgehen kann - unabhängig von seiner Qualifikation und seinem zuletzt ausgeübten Beruf.

Lassen Sie sich beraten, welche der beiden Möglichkeiten für Sie in Betracht kommt. Informationen dazu bieten die Deutsche Rentenversicherung Bund und die Stiftung Warentest.

Weitere Informationen:

Deutsche Rentenversicherung Bund

www.deutsche-rentenversicherung-bund.de

Stiftung Warentest

www.stiftung-warentest.de

c) Unfallversicherung

Eine wichtige Ergänzung zu allen anderen Versicherungen kann auch die gesetzliche Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft) und/oder die private Unfallversicherung sein. Die Unfallversicherung zahlt, wenn durch einen Unfall Invalidität eingetreten ist.

Wenn Sie ein Gewerbe anmelden, müssen Sie Ihr Unternehmen bei der zuständigen Berufsgenossenschaft anmelden, um damit zu klären, ob Sie zur Mitgliedschaft verpflichtet sind oder nicht. Wenn Sie mindestens eine Mitarbeiterin oder einen Mitarbeiter beschäftigen, sind Sie in jedem Fall Pflichtmitglied.

Das Leistungsspektrum der verschiedenen Anbieter ist sehr unterschiedlich. Deshalb gilt auch hier: Lassen Sie sich beraten.

Weitere Informationen:

Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung

www.dguv.de

Stiftung Warentest

www.stiftung-warentest.de



„Wenn in steuerlichen oder vertraglichen Fragen das notwendige Wissen fehlt, zahlt man nachher nur drauf.“

Stefanie Krentz

Dipl.-Kulturarbeiterin
art for public – Kulturkommunikation &
Marketing, Potsdam
Gründungsjahr: 2005



Sie haben sich vor zwei Jahren selbständig gemacht. Wie kam es dazu?

Der Übergang von meinem Studium in die berufliche Selbständigkeit war eigentlich fließend. Ich hatte nach meinem Studium eine Honorartätigkeit für eine Kunstmesse in Basel angenommen. Dort hatte ich die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit für die Länder Deutschland, Österreich und Schweiz in Zusammenarbeit mit einer Kollegin übernommen. Bedingung für den Job war, dass ich ein Gewerbe anmelde. Und damit war ich – formal – selbständig.

Und dann sind Sie einfach selbständig geblieben?

Ja, ich habe mein Gewerbe nicht abgemeldet. Mir war schon frühzeitig während meines Studiums klar, dass ich in dieser Branche wahrscheinlich keine Festanstellung bekomme. Gerade im öffentlichen Kulturbereich werden ja überall Stellen eingespart. Und mein Studiengang und der Abschluss als Diplom Kulturarbeiterin sind relativ neu und dem klar strukturierten öffentlichen Kulturbereich oft nicht fassbar. Nach meiner befristeten Tätigkeit in Basel musste ich mich auch erstmal orientieren und habe während dieser Phase finanzielle Unterstützung von der Agentur für Arbeit erhalten.

Was macht man denn als Kulturarbeiterin?

Das ist ein sehr weites Spektrum, denn die Kultur- und Kunstbranche ist sehr heterogen, und jeder Bereich funktioniert anders. Mein Ziel war es immer gewesen, im musealen Bereich und für Ausstellungen zu arbeiten. Und das ist es auch, was ich heute anbiete: Kulturmarketing für Museen. Das heißt, ich bin so eine Art Unternehmensberaterin für Museen. Ich konzipiere und organisiere beispielsweise Ausstellungen für Museen, kümmere mich um das Marketing, die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, erstelle Texte usw.

Ihren Gewerbeschein hatten Sie schon. Aber wie haben Sie sich auf Ihre Selbständigkeit überhaupt vorbereitet?

Nach dem Job in Basel habe ich mich gefragt, ob die selbständige Tätigkeit auch in Zukunft für mich interessant sein könnte. Zunächst war ich unentschlossen, da es doch ein Risiko und Wagnis ist. Die Beratungen von der Agentur für Arbeit waren mangelhaft und ich erhielt kaum Auskunft, welche



finanziellen Unterstützungen ich bekommen könnte. Irgendwann habe ich mich dann einfach verstärkt um meinen unternehmerischen Auftritt gekümmert: Namensgebung, Logo, Briefpapier, Imageflyer usw. Ich wollte mir nach außen gerne eine „Gesicht“ geben.

Parallel habe ich dann an alle Kontaktadressen, die ich durch meine vielen Praktika und Studentenjobs hatte, eine E-Mail geschickt. Nach dem Motto: Hallo, mich gibt's jetzt auch als Büro. Dadurch habe ich tatsächlich erste Aufträge bekommen. Zum Beispiel für ein internationales Kunstmagazin, das mit einer Ausstellung im Goethe-Institut in Hongkong vertreten waren. Für die habe ich die Pressearbeit in Deutschland gemacht. Dazu kamen dann auch erste Imageflyer für Kunstvereine. Das war möglich, weil mein Kontaktnetzwerk ganz gut funktioniert. Das pflege und hege ich allerdings auch kontinuierlich und gehe zum Beispiel auf

Veranstaltungen oder zu Ausstellungseröffnungen. Es lohnt sich, denn bisher bekomme ich meine ganzen Aufträge ausschließlich über Empfehlungen, ganz ohne Werbung.

Hört sich nach einem Traumstart an. Wie sieht es mit den weniger traumhaften Pflichten der Selbständigkeit aus: den kaufmännischen Aufgaben?

So unangenehm finde ich die gar nicht. Wenn man sich selbständig macht, muss man ein gewisses Faible für Aufgaben haben, die bei der Geschäftsführung anfallen. Ich finde es beispielsweise wichtig zu wissen, wo ich mit der Entwicklung meines Unternehmens stehe. Dafür stelle ich mir selbst regelmäßig Auswertungen zusammen, beispielsweise zur Umsatz- und Auftragsentwicklung. Das würde ich auch nicht aus der Hand geben. Schließlich ist es mein Unternehmen, also muss ich auch mit den Zahlen umgehen können.

Und: Können Sie? Oder hilft Ihnen jemand?

Na ja, vor allem bei den ganz praktischen Fragen hatte ich anfangs natürlich doch noch ein paar Lücken, obwohl ich mich schon während meines Studiums mit betriebswirtschaftlichen Grundlagen beschäftigt hatte. Aber ich war zum Beispiel nicht mit dem ganzen steuerrechtlichen Hintergrund so fit: Welche Steuerarten betreffen mich? Wir berechnet sich das Einkommen? Oder die Buchführung. Dann war ich mir auch nicht sicher, wie ich gut meine Angebote und Leistungen am besten strukturieren. Klären musste ich auch, ob meine Tätigkeit zu den freien Berufen gehört. Und schließlich hatte ich natürlich auch Fragen zu meiner Altersvorsorge und Krankenversicherung.

Bei der Beantwortung einiger dieser Fragen hat mir das Qualifizierungsprojekt für Selbständige im Kulturbereich im KulturGewerbeQuartier in der Schiffbauergasse³ in Potsdam sehr geholfen. Und nicht nur dabei. In den Einzelcoachings habe ich mir beispielsweise Gedanken über mein Selbstverständnis als Unternehmerin gemacht, was für mich eine interessante Erfahrung war. Insgesamt waren die individuellen Beratungsgespräche mit spezialisierten Beratern wie Steuerberatern oder Juristen total hilfreich. Ich habe zwar damals einen finanziellen Kostenzuschuss für diese Beratungsgespräche erhalten, aber selbst ohne Förderung würde ich jeder Gründerin empfehlen, diese Angebote zu nutzen. Sie sind das Geld wert. Denn wenn in steuerlichen oder vertraglichen Fragen das notwendige Wissen fehlt, zahlt man nachher nur drauf.

Wo haben Ihnen denn Ihre Beratungsgespräche ganz besonders helfen können?

Bei der Definition meiner Leistungen und Geschäftsfelder. Was genau kann ich anbieten? Wer sind meine Kundengruppen und was ist mein Preis? Die Frage, welchen Preis ich für meine Leistung nehmen kann, fand ich ganz zweifellos besonders schwierig. Am Anfang denkt man ja oft, man ist hoch qualifiziert und bietet was Tolles an, also kann man auch ein gutes Honorar verlangen. Aber welcher Stunden- und Tagessatz ist der Richtige? Ich hatte früher zwar mal in einer Agentur für Kulturmanagement gearbeitet, hatte aber nie mit Budgets und Kalkulationen zu tun. Insofern konnte ich nur im Laufe meiner selbständigen Tätigkeit Erfahrungen sammeln.

Auf Basis meiner Kostenaufstellungen kalkuliere ich heute Stunden- und Tagessätze, die ich je nach Projektdauer variabel gestalte, um auf diese Weise meine Leistungen attraktiver anzubieten. Außerdem habe ich gelernt, bei meinen Honoraren nicht nur die reine Arbeitszeit für einen Auftrag zu berücksichtigen, sondern auch die Zeit, die ich für die allgemeine Geschäftsführung und Akquise aufwende.

³Jetzt: Kulturgewinn – Kunst und Kultur als Unternehmen. Standorte in Oranienburg und Potsdam. Adressenverzeichnis siehe S. 96.

Sie haben ein Büro in einer Bürogemeinschaft. Warum?

Zuerst habe ich zu Hause gearbeitet. Aber da ist es unmöglich, Arbeits- und Privatleben zu trennen. Und da man ja auch mit den eigenen Ressourcen haushalten muss, um langfristig auf dem Markt zu bestehen, habe ich mich dazu entschieden, nicht zu Hause zu arbeiten. Ich rufe dort noch nicht mal E-Mails ab. Das bedeutet, wenn ich jetzt nach Hause komme, ist sozusagen Feierabend. Ein Vorteil ist auch, dass ich mir die Büroräume mit Grafikern teile, mit denen ich im Rahmen von Aufträgen zusammenarbeiten kann.

Wie wichtig sind diese Kooperationen für Sie?

Sie werden für mich zunehmend wichtig. Ich besetze ja mit meiner Tätigkeit ein Querschnittsthema, das sowohl die Bereiche Kunst und Kultur als auch Marketing und Betriebswirtschaft betrifft. Ich muss mich also einem promovierten Museumswissenschaftler oder Historiker genauso verständlich machen wie einem Betriebswirtschaftler oder Marketingfachmann. Dabei wird von mir einerseits die Rolle der Generalistin erwartet, die über alles einen Überblick hat. Andererseits soll ich in der Lage sein, betriebswirtschaftliche oder museumswissenschaftliche Fachfragen zu beantworten. Das ist natürlich manchmal ein Drahtseilakt. Und darum ist es sinnvoll, mit Partnern zusammenzuarbeiten, um sich inhaltlich zu ergänzen.



d) Altersvorsorge

Als Arbeitnehmerin oder Bezieherin von Arbeitslosengeld sind Sie Mitglied in der gesetzlichen Rentenversicherung. Die Ansprüche, die Sie hier erworben haben, bleiben Ihnen unter bestimmten Voraussetzungen erhalten. Sie können sich auch weiterhin freiwillig über die gesetzliche Rentenversicherung absichern. Allerdings deckt die staatliche Altersrente meist nur eine Grundversorgung ab. Sie sollten daher weitere Maßnahmen für Ihre Altersvorsorge treffen, zum Beispiel durch Geldanlagen wie Sparverträge, kapitalbildende Lebensversicherungen oder eine private Rentenversicherung. Steuerlich sinnvoll kann auch der Abschluss einer sogenannten Rüruprente sein.

Wenden Sie sich für ein erstes Beratungsgespräch am besten an eine Verbraucherzentrale oder an die Stiftung Warentest. Überlegen Sie, ob eine Kombination aus freiwilliger gesetzlicher Rentenversicherung und privater Kapital bildender Lebensversicherung sinnvoll ist. Planen Sie so, dass Sie Ihre Altersvorsorge nach und nach mit dem Erfolg Ihres Unternehmens aufbauen.

Versicherungspflicht

Für einige selbständig Tätige besteht Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung. Dazu zählen beispielsweise Handwerkerinnen und Handwerker, Hebammen, Lehrerinnen und Lehrer, Künstlerinnen und Publizisten. Eine Auflistung versicherungspflichtiger Selbständiger finden Sie im § 2 Sozialgesetzbuch VI.

Angehörigen der verkammerten freien Berufe wie beispielsweise Ärztinnen, Architektinnen oder Steuerberaterinnen müssen sich zwar nicht in der gesetzlichen Rentenversicherung, dafür aber in ihrem berufsständischen Versorgungswerke versichern.

Rentenversicherungspflicht besteht auch für Künstlerinnen und Publizistinnen. Informationen dazu finden Sie in den Ausführungen zur Krankenversicherung.

Pfändungsschutz der Altersvorsorge

Sollten Sie mit Ihrem Unternehmen erfolglos sein und zahlungsunfähig werden, ist Ihre Altersvorsorge vor einer Pfändung geschützt. Dies gilt für Lebensversicherungen und private Rentenversicherungen, aber auch Fonds- und Banksparpläne sowie Renten aus steuerlich geförderten Altersvorsorgevermögen, wie etwa die Rüruprente. Voraussetzung ist aber, dass das angesparte Kapital unwiderruflich für den Zweck der Altersvorsorge eingezahlt worden ist. Wenn Sie Ihre Lebensversicherung als Kreditsicherungsmittel einsetzen möchten, genießt diese keinen Pfändungsschutz! Die Höhe des pfändungsgeschützten Vorsorgekapitals ist begrenzt und hängt vom Lebensalter des Berechtigten ab. Geschützt wird nur ein Kapitalstock, aus dem mit Vollendung des 65. Lebensjahrs eine Rente erwirtschaftet werden kann, die in etwa der Pfändungsfreigrenze entspricht.

Eine Altersvorsorge, die Pfändungsschutz genießen soll, muss folgende Bedingungen erfüllen:

- die Rente wird nicht vor Vollendung des 60. Lebensjahres oder nur bei Eintritt der Berufsunfähigkeit gewährt;
- über die Ansprüche aus dem Vertrag darf nicht verfügt werden;
- die Bestimmungen von Dritten mit Ausnahme von Hinterbliebenen als Berechtigte ist ausgeschlossen;
- die Zahlung einer Kapitaleistung, ausgenommen eine Zahlung für den Todesfall, ist nicht vereinbart.

Weitere Informationen:

Bundesministerium der Justiz/JURIS

www.gesetze-im-internet.de

Deutsche Rentenversicherung Bund

www.deutsche-rentenversicherung-bund.de

Stiftung Warentest

www.stiftung-warentest.deKünstlersozialkasse

www.kuenstlersozialkasse.de

e) Freiwillige Arbeitslosenversicherung

Unter bestimmten Voraussetzungen können Sie sich in der gesetzlichen Arbeitslosenversicherung weiter versichern. Sollten Sie mit Ihrer beruflichen Selbständigkeit scheitern, erhalten Sie dann Arbeitslosengeld.

Als Selbständige können Sie Mitglied der Arbeitslosenversicherung werden, wenn Sie vor Aufnahme ihrer selbständigen Tätigkeit innerhalb der letzten 24 Monate mindestens 12 Monate in einem Versicherungsverhältnis nach dem SGB III, zum Beispiel einem Beschäftigungsverhältnis, gestanden haben. Können Sie diese versicherungspflichtige Zeit nicht oder nicht ausreichend nachweisen, wird auch der Bezug einer Entgeltersatzleistung wie z. B. Arbeitslosengeld als Voraussetzung akzeptiert. Die Dauer des Bezugs spielt dabei keine Rolle.

Den Antrag auf freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung stellen Sie bei Ihrer Arbeitsagentur vor Ort, und zwar innerhalb des ersten Monats der Selbständigkeit.

Die Dauer des Anspruchs auf Arbeitslosengeld hängt davon ab, wie lange Sie in den letzten drei Jahren (Rahmenfrist) vor Eintreten der Arbeitslosigkeit in die Arbeitslosenversicherung eingezahlt haben.

Weitere Informationen:

Bundesagentur für Arbeit

www.arbeitsagentur.de



Adressen und Informationsmaterial

zum Thema Existenzgründung

Beratung

Lotsendienste des Landes Brandenburg

Lotsendienste in den Kreisen und kreisfreien
Städten

Barnim

Ansprechpartnerin: Frau Delph

Heegermühler Straße 64

16225 Eberswalde

Tel.: 03334 2537-26

Fax: 03334 2537-44

E-Mail: delph@ihk-projekt.de

Mo. – Fr. 8.00 bis 16.00 Uhr und nach

Vereinbarung

Träger: IHK-Projektgesellschaft mbH (Frankfurt
(Oder)

Dahme-Spreewald

Ansprechpartnerin: Frau Fender

Freiheitsstraße 120

15745 Wildau

Tel.: 03375 5238-30

Fax: 03375 5238-44

E-Mail: fender@wfg-lds.de

Mo. – Fr. 8.00 bis 16.00 Uhr und nach

Vereinbarung

Mi. 9.00 bis 16.00 Uhr, Büro Lübben

Kreisverwaltung, Reutergasse 12, 15907 Lübben

Träger: Regionale

Wirtschaftsförderungsgesellschaft Dahme-
Spreewald mbH

Elbe-Elster

Ansprechpartnerin: Frau Veik

Torgauer Straße 68-70

04916 Herzberg

Tel.: 03535 2480548 oder 03535 2143-1

Fax: 03535 2143-2

E-Mail: wifoe@region-elbe-elster.de

Mo. – Fr. 7.30 bis 16.00 Uhr und nach

Vereinbarung

Träger: Regionale Wirtschaftsförderungs-
gesellschaft Elbe-Elster mbH

Havelland

Ansprechpartnerin: Frau Kämmerling

Kaiserbahnhof Rathenow

Dunckerplatz 21 a

14712 Rathenow

Tel.: 03385 495050

Fax: 03385 498184

E-Mail: bkaemmerling@standort-premnitz.de

Mo., Mi., Do., Fr. 8.30 bis 12.00 Uhr in Rathenow

(nach tel. Vereinbarung)

Di. 8.30 bis 12.00 Uhr in Nauen (nach tel.

Vereinbarung)

Träger: Arbeitsförderungsgesellschaft Premnitz
mbH

Märkisch-Oderland

Ansprechpartner: Herr Henning

Garzauer Chaussee

15344 Strausberg

Tel.: 03341 3352-27

Fax: 03341 3352-16

E-Mail: lotse@stic-wfgmol.de

Mo. – Do. 10.00 bis 17.00 Uhr und nach

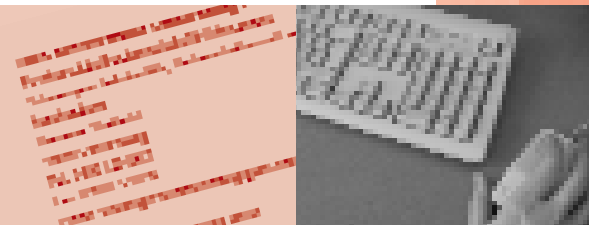
Vereinbarung

Fr. 10.00 bis 13.00 Uhr und nach Vereinbarung

Träger: STIC Wirtschaftsfördergesellschaft

Märkisch-Oderland mbH





Oberhavel

Ansprechpartnerin: Frau Krienke

Neuendorfstraße 18 a

16761 Hennigsdorf

Tel.: 03302 5592-01

Fax: 03302 5592-20

E-Mail: winto@winto-gmbh.de

Mo. – Fr. 9.00 bis 16.00 Uhr nach vorheriger

Vereinbarung

Träger: WInTO Wirtschafts-, Innovations- und
Tourismusförderung Oberhavel GmbH

Oberspreewald-Lausitz

Ansprechpartnerin: Frau Michaelis

Am Werk 8

01979 Lauchhammer

Tel.: 03574 8922-43

Fax: 03574 8922-44

E-Mail: michaelis@wequa.de

Mo. – Do. 8.00 bis 16.00 Uhr und nach

Vereinbarung

Fr. 8.00 bis 13.00 Uhr und nach Vereinbarung

Träger: WEQUA Wirtschaftsentwicklungs- und
Qualifizierungsgesellschaft mbH Lauchhammer

Oder-Spree

Ansprechpartnerin: Frau Lehmann

Reinheimer Straße 18 b

15517 Fürstenwalde

Tel.: 03361 7111-42

Fax: 03361 7111-50

E-Mail: ines-lehmann@ihk-projekt.de

Mo. – Fr. 8.00 bis 16.00 Uhr und nach

Vereinbarung

Träger: IHK-Projektgesellschaft mbH Frankfurt
(Oder)

Ostprignitz-Ruppin

Ansprechpartnerin: Frau Rudolph

Alt Ruppiner Allee 40

16816 Neuruppin

Tel.: 03391 4464-46

Fax: 03391 4464-49

E-Mail: monika.rudolph@tgz-neuruppin.de

Mo. – Do. 8.30 bis 16.00 Uhr und nach

Vereinbarung

Fr. 8.30 bis 14.00 Uhr und nach Vereinbarung

Träger: Technologie- und Gründerzentrum OPR
GmbH

Potsdam-Mittelmark

Ansprechpartner:

Herr Wessels, Herr Dr. Zweynert

Brücker Landstraße 22 b

14806 Belzig

Tel.: 033841 65152 oder 033841 65400

Fax: 033841 65403

E-Mail: gruenderlotse@tgz-belzig.de

Mo. – Fr. 9.00 bis 15.00 Uhr und nach

Vereinbarung (außer Do.)

Do. vormittags - nach Terminvereinbarung - in der
IHK Potsdam, Breite Straße 2 a-c, 14467 Potsdam

Do. nachmittags – nach Terminvereinbarung – im
Technologiezentrum Teltow
Potsdamer Straße 18 a
14513 Teltow
Träger: Technologie- und Gründerzentrum
'Fläming' GmbH

Prignitz
Ansprechpartnerin: Frau Balkow
Perleberger Straße 165
19322 Wittenberge
Tel.: 03877 5618-28 oder 03877 499204
Fax: 03877 5618-18
E-Mail: balkow@bbzev.de
Mo. – Fr. 7.30 bis 17.00 Uhr und nach
Vereinbarung
Träger: Berufliches Bildungszentrum der
Prignitzer Wirtschaft e. V.

Spree-Neiße
Ansprechpartner: Herr Kruczek
Cottbuser Straße 1
03172 Guben
Tel.: 03561 6204-21
Fax: 03561 6204-11
E-Mail: info@cit-guben.de
Mo. – Do. 8.00 bis 16.30 Uhr und nach
Vereinbarung
Fr. 8.00 bis 14.00 Uhr und nach Vereinbarung
Träger: Centrum für Innovation und Technologie
GmbH

Teltow-Fläming
Ansprechpartner/-in: Herr Vogler, Frau Weit
Markt 15/16
14913 Jüterbog
Tel.: 03372 44032-11 oder 0151 12522545
Fax: 03372 44031-21
E-Mail: s.weit@swfg.de
Mo. u. Mi. 7.30 – 17.00 Uhr LotsenStation
Jüterbog
Di. 7.30 bis 17.00 Uhr LotsenStation Zossen,
Kirchstraße 1, 15806 Zossen

Uckermark
Ansprechpartnerin: Frau Schröder
Grabowstraße 18
Haus der Wirtschaft
17291 Prenzlau
Tel.: 03984 701681
Fax: 03334 253744
E-Mail: schroeder@ihk-projekt.de
Mo. – Fr. 8.30 bis 16.30 Uhr
Träger: IHK-Projektgesellschaft mbH Frankfurt (Oder)

Brandenburg an der Havel
Ansprechpartnerin: Frau Kretschmer
Friedrich-Franz-Straße 19
14770 Brandenburg/Havel
Tel.: 03381 3816-30
Fax: 03381 3816-31
E-Mail: info@gruenderlotse.org
Mo. – Fr. 8.00 bis 12.00 Uhr
Träger: Institut für angewandte mittelstandsorien-
tierte Betriebswirtschaftslehre Brandenburg e.V.

Cottbus
Ansprechpartnerin: Frau Behrends, Herr Fabiunke
Goethestraße 1a
03046 Cottbus
Tel.: 0355 365423 oder 0355 365410
Fax: 0355 36549-423 oder 0355 36549-410
E-Mail: behrends@cottbus.ihk.de,
fabiunke@cottbus.ihk.de
Mo. – Do. 9.00 bis 16.00 Uhr und nach
Vereinbarung
Fr. 9.00 bis 14.00 Uhr und nach Vereinbarung
Träger: IHK-Bildungszentrum Cottbus GmbH

Frankfurt (Oder)
Ansprechpartner: Herr Jarantowski
Puschkinstr. 12b
15236 Frankfurt (Oder)
Tel.: 0335 5621-304
Fax: 0335 5621-206
E-Mail: jarantowski@ihk-projekt.de
Mo. – Fr. 8.00 bis 17.00 Uhr nach vorheriger
Vereinbarung
Träger: IHK-Projektgesellschaft mbH Frankfurt (Oder)

Potsdam
 Ansprechpartner: Herr Krüger
 Dennis-Gabor-Str. 2
 14469 Potsdam
 Tel.: 0331 6200-209
 Fax: 0331 6200-202
 E-Mail: lotsendienst@pct-potsdam.de
 Mo. – Fr. 10.00 bis 16.00 Uhr und nach
 Vereinbarung
 Träger: Technologie- und Gewerbezentren
 Potsdam GmbH

Lotsendienste der Hochschulen

Brandenburgische Technische Universität
 Cottbus
 Ansprechpartner: Herr Hiersigk
 Lehrgebäude 10, Raum 330
 Erich-Weinert-Straße 1
 03046 Cottbus
 Tel.: 0355 693535
 Fax: 0355 692088
 E-Mail: lotsendienst@tu-cottbus.de
 Mo. - Fr. 9.00 bis 15.00 Uhr und nach
 Vereinbarung
 Träger: UNITEC GmbH Gesellschaft für
 Innovationsförderung und Technologietransfer an
 der BTU Cottbus

Fachhochschule Lausitz
 Ansprechpartnerin: Frau Krautz
 Technologietransferstelle der FH Lausitz
 Gebäude 2, Raum 213
 Großenhainer Straße 57
 01968 Senftenberg
 Tel.: 03573 8522-0
 Fax: 03573 8522-9
 E-Mail: lautt@fh-lausitz.de
 Mo., Mi., Do. 9.00 bis 16.00 Uhr
 Di. 9.00 bis 18.00 Uhr, Fr. 9.00 bis 14.00 Uhr
 Träger: UNITEC GmbH Gesellschaft für
 Innovationsförderung und Technologietransfer an
 der BTU Cottbus

Europa-Universität Viadrina Frankfurt (Oder)
 Ansprechpartner: Herr Meyer-Haake
 Auditorium Maximum, Raum K 18
 Logenstraße 2
 15230 Frankfurt (Oder)
 Tel.: 0335 5534-5902
 Fax: 0335 5534-5903
 E-Mail: kowa-lotse@uni-ffo.de
 Mo. – Fr. 9.00 bis 16.00 Uhr und nach
 Vereinbarung
 Träger: Verein zur Förderung der Kooperation von
 Wissenschaft u. Arbeitswelt e.V.

Universität Potsdam
 Hochschule für Film und Fernsehen Potsdam
 Ansprechpartner: Herr Knuth
 Universität Potsdam
 Haus 5, Raum 4.05.212
 Am Park Babelsberg 1
 14482 Potsdam
 Tel.: 0331 977-4553
 Fax: 0331 977-4481
 E-Mail: lotsendienst@uni-potsdam.de
 Mo. – Fr. 10.00 bis 15.00 Uhr und nach
 Vereinbarung
 Träger: Brandenburgisches Institut für Existenz-
 gründung und Mittelstandsförderung (BIEM) e.V.

Fachhochschule Potsdam
 Ansprechpartnerin: Frau Richter
 Haus 4, R. 2.28
 Pappelallee 8-9
 14469 Potsdam
 Tel.: 0331 580-1064
 Fax: 0331 580-2469
 E-Mail: lotsendienst@fh-potsdam.de
 Mo. – Fr. 10.00 bis 14.00 Uhr und nach vorheriger
 Vereinbarung
 Träger: Brandenburgisches Institut für
 Existenzgründung und Mittelstandsförderung
 (BIEM) e.V.

Fachhochschule Eberswalde
 Ansprechpartnerin: Frau Richter
 Friedrich-Ebert-Straße 28
 16225 Eberswalde
 Tel.: 03334 65474
 Fax: 03334 6538-5474
 E-Mail: gruenderhaus@fh-eberswalde.de
 Sprechzeiten nach vorheriger telefonischer
 Vereinbarung
 Träger: Brandenburgisches Institut für Existenz-
 gründung und Mittelstandsförderung (BIEM) e. V.

Fachhochschule Brandenburg an der Havel
 Ansprechpartner: Herr Rau
 Wirtschaftswissenschaftliches Zentrum, R. 37
 Magdeburger Straße 50
 14770 Brandenburg a. d. Havel
 Tel.: 03381 355228
 Fax: 03381 355507
 E-Mail: gruendung@fh-brandenburg.de
 Mo. – Fr. 10.00 bis 15.00 Uhr und nach
 Vereinbarung
 Träger: Brandenburgisches Institut für
 Existenzgründung und Mittelstandsförderung
 (BIEM) e. V.

Technische Fachhochschule Wildau
 Ansprechpartner/-in:
 Herr Prof. Dr. Dieterle, Frau Grothe
 Bahnhofstraße 1
 15745 Wildau
 Tel.: 03375 508294
 Fax: 03375 508707
 Mo. – Mi., Fr. 10.00 bis 15.00 Uhr und nach
 Vereinbarung
 Do. 14.00 bis 17.00 Uhr und nach Vereinbarung
 E-Mail: info@city-of-talents.de
 Träger: City of Talents e. V. c/o TFH Wildau

Lotendienste für Migrantinnen und Migranten

Berlin-Brandenburgische
 Auslandsgesellschaft e.V. (BBAG e.V.)
 Ansprechpartnerin: Frau Lexow-Kapp
 Schulstraße 8 b
 14482 Potsdam
 Tel.: 0331 740009-75
 Fax: 0331 270869-0
 E-Mail: lexow@bbag-ev.de
 Region: Land Brandenburg
 Di., Mi. und Do. 9.00 bis 16.00 Uhr

Gründung und Betriebsnachfolge

Adressen der Beratungsstellen für Unter- nehmernachfolge im Land Brandenburg

Kammerbezirk Cottbus
 HWK Cottbus, Projektpartner IHK Cottbus
 Ansprechpartner: Herr Dr. Manfred Haaken
 Tel.: 0355 7835-157
 Fax: 0355 7835-284
 E-Mail: haaken@hwk-cottbus.de
www.hwk-cottbus.de

Kammerbezirk Frankfurt (Oder)
 HWK Frankfurt (Oder) – Region Ostbrandenburg
 Kooperationspartner IHK Frankfurt (Oder)
 Ansprechpartnerin: Frau Sylvia Seelig
 Tel.: 0335 5554-245
 Fax: 0335 5554-298
 E-Mail: sylvia.seelig@handwerkskammer-ff.de
www.handwerkskammer-ff.de

Kammerbezirk Potsdam
 IHK Potsdam, Projektpartner HWK Potsdam
 Ansprechpartner: Herr Andreas Lehmann
 Tel.: 0331 2786167
 Fax: 0331 2842921
 E-Mail: lehmann@potsdam.ihk.de
www.potsdam.ihk24.de

ZukunftsAgentur Brandenburg GmbH (ZAB)
 Beratung und Begleitung zu Existenzgründung,
 Fördermitteln, Standort,
 Gewerbegründungsstücke, Technologietransfer,
 Energiedienstleistung
 Steinstraße 104-106
 14480 Potsdam
 Tel.: 0331 660- 3835
 Fax: 0331 660- 3829
 E-Mail: info@zab-brandenburg.de
 Internet: www.zab-brandenburg.de

ZAB
 RegionalCenter Potsdam
 Steinstraße 104-106
 14480 Potsdam
 Tel.: 0331 660-3856
 Fax: 0331 660-3144

ZAB
 RegionalCenter Cottbus
 Bahnhofstraße 60
 03046 Cottbus
 Tel.: 0355 78422-0
 Fax: 0355 78422-11

ZAB
 RegionalCenter Eberswalde
 Technologie- und Gewerbepark Eberswalde
 Alfred-Nobel-Straße 1
 16225 Eberswalde
 Tel.: 03334 59415
 Fax: 03334 59411

ZAB
 RegionalCenter Frankfurt (Oder)
 Im Technologiepark 1
 15236 Frankfurt (Oder)
 Tel.: 0335 55716-00
 Fax: 0335 55716-10

ZAB
 RegionalCenter Neuruppin
 Alt Ruppiner Allee 40
 16816 Neuruppin
 Tel.: 03391 7752-11
 Fax: 03391 5129-23

ILB
 InvestitionsBank des Landes Brandenburg
 Steinstraße 104 -106
 14480 Potsdam
 Tel.: 0331 660-0
 Fax: 0331 660-1234
 E-Mail: postbax@ilb.de
 Internet: www.ilb.de
 BC Brandenburg Capital GmbH
 Potsdam
 Steinstraße 104 - 106
 14480 Potsdam
 Tel.: 0331 66016-98
 Fax: 0331 66016-99
 E-Mail: info@bc-capital.de

Frankfurt (Oder)
 Im Technologiepark 1
 15236 Frankfurt (Oder)
 Tel.: 0335 557-1690
 Fax: 0335 557-1699
 E-Mail: infoFF@bc-capital.de
 Internet: www.bc-capital.de

Industrie- und Handelskammern
 Cottbus
 Goethestraße 1
 03046 Cottbus
 Tel.: 0355 365-0
 Fax: 0355 365-266
 E-Mail: ihkcb@cottbus.ihk.de
 Internet: www.cottbus.ihk.de

Frankfurt (Oder)
 Puschkinstraße 12 b
 15236 Frankfurt (Oder)
 Tel.: 0335 562-1-0
 Fax: 0335 562-1-254
 E-Mail: info@ihk-ffo.de
 Internet: www.ihk-ffo.de

Potsdam
 Breite Straße 2 a-c
 14467 Potsdam
 Tel.: 0331 2786-0
 Fax: 0331 2786-111
 E-Mail: info@potsdam.ihk.de
 Internet: www.potsdam.ihk24.de

Handwerkskammern

Cottbus
 Altmarkt 17
 03046 Cottbus
 Tel.: 0355 7835
 Fax: 0355 7835-280
 E-Mail: hwk@hwk-cottbus.de
 Internet: www.hwk-cottbus.de

Frankfurt (Oder)
 Bahnhofstraße 12
 15230 Frankfurt (Oder)
 Tel.: 0335 56190
 Fax: 0335 535011
 E-Mail: hwkinfo@handwerkskammer-ff.de
 Internet: www.handwerkskammer-ff.de

Potsdam
 Charlottenstraße 34-36
 14467 Potsdam
 Tel.: 0331 3703-0
 Fax: 0331 292377
 E-Mail: info@hwkpotsdam.de
 Internet: www.hwk-potsdam.de

Innovative Gründungen

Innovationen brauchen Mut

Ansprechpartner für Unternehmen mit
 Dienstleistungen:
 LASA Brandenburg GmbH
 Projektleiterin Romy Neumann
 Wetzlarer Straße 54
 14482 Potsdam
 Tel.: 0331 6002391
 Fax: 0331 6002400
 E-Mail: romy.neumann@lasa-brandenburg.de

Ansprechpartner für technologieorientierte
 Gründungen:
 ZAB Brandenburg GmbH
 Projektleiter Ulrich Ruh
 Steinstraße 104-106
 14480 Potsdam
 Tel.: 0331 6603285
 Fax: 0331 6003144
 E-Mail: ulrich.ruh@zab-brandenburg.de
 Internet: www.innovationen-brauchen-mut.de

Kulturorientierte Gründungen

Kulturgewinn – Kunst und Kultur als Unternehmen

Standort Oranienburg:
Stralsunder Straße 8
16515 Oranienburg:
Tel./Fax: 03301 201672
E-Mail: info-oranienburg@iq-consult.com

Standort Potsdam:
Berliner Straße 27 a / Schiffbauergasse 18
14467 Potsdam:
Tel.: 0331 62079-44
Fax: 0331 62079-45
E-Mail: info-potsdam@iq-consult.com
Internet: www.iq-kulturgewinn.de

Franchising

Arbeitsgruppe Franchise Ost
Bruno-Baum-Straße 22
12685 Berlin
Tel.: 030 5437-9895
Fax: 030 5437-9896
E-Mail: info@franchise-ost.de
Internet: www.franchise-ost.de

Deutscher Franchise-Verband e. V. (DFV)
Luisenstraße 41
10117 Berlin
Tel.: 030 278902-0
Fax: 030 278902-15
E-Mail: info@franchiseverband.com
Internet: www.franchiseverband.com

Deutscher Franchise Nehmer Verband e. V.
Celsiusstraße 43
53125 Bonn
Tel.: 0228 250-300
Fax: 0228 250-586
E-Mail: info@dfnv.de
Internet: www.dfnv.de

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
(BMWi):
Infoletter: BMWi-GründerZeiten Nr. 4 „Franchise“
BMWi-Informationen zur Existenzgründung und -sicherung
Bestelladresse:
BMWi-Versandservice
Postfach 30 02 65
53182 Bonn
Bestelltel.: 03018 615-4171
Bestellfax: 0228 4223-462
Internet-Download: www.existenzgruender.de

Gründungswerkstätten für Jugendliche

„Junge Leute machen sich selbständig“ –
Adressen und Ansprechpartner/-innen der
Gründungswerkstätten für Jugendliche im Land
Brandenburg (Hauptstandorte)
(Stand: 13.08.2007)

Projekt „garage lausitz“
Projektträger: Puls e.V.
Ansprechpartner: Herr Marcel Linge
Standort: 03046 Cottbus
Karl-Liebknecht-Straße 25
Tel.: 0355 288907-90
E-Mail: info@garagelausitz.de
Internet: www.garagelausitz.de

Projekt „Enterprise“
Projektträger: IQ – Gesellschaft für innovative
Qualifizierung e.V. Berlin
Standort: 14482 Potsdam
Benzstraße 8-9
Ansprechpartner: Herr Thorsten Jahnke
Tel.: 03 31 620-7944
E-Mail: jahnke@iq-netz.de
Internet: www.iq-enterprise.de

Projekt „Young Companies“
Projektträger: STIC Wirtschaftsfördergesellschaft
Märkisch-Oderland mbH
Standort: 15344 Strausberg
Garzauer Chaussee
Ansprechpartner: Herr Thomas Seibt
Tel.: 03341 3352-13 und 3352-17
E-Mail: seibt@stic-wfgmol.de
Internet: www.young-companies.de

Info-Letter: GründerZeiten Nr. 2
„Existenzgründungen durch Frauen“
Bestelladresse:
BMW-Versandservice
Postfach 30 02 65
53182 Bonn
Bestelltel.: 03018 615-4171
Bestellfax: 0228 4223-462
E-Mail: bmwi@gvp-bonn.de
Internet-Download: www.existenzgruender.de

Weitere Beratungs- und Informationsangebote

Berliner Beratungsdienste e.V.
(Alt hilft Jung e. V.)
Goltzstraße 19
10781 Berlin
Tel.: 030 425-2030
Fax: 030 425-9650
E-Mail: BBDeV@t-online.de
Internet: www.bbdev.de

Bundesministerium für Arbeit und Soziales
(BMAS)
Bürgertelefon zur Arbeitsmarktpolitik und -förderung
Tel.: 0180 5 676712 (0,14 Euro /Min.)
Bürgertelefon zum Arbeitsrecht
Tel.: 0180 5 676713 (0,14 Euro /Min.)
Bürgertelefon zu den Themen
Teilzeit/Altersteilzeit/Mini-Jobs
Tel.: 0180 5 676714 (0,14 Euro /Min.)
Montag bis Donnerstag von 8:00 bis 20:00 Uhr

Bundesministerium für Wirtschaft und
Technologie
(BMWi):
Infotelefon zur Mittelstandsoffensive
Tel.: 0180 5 615 001 (0,14 Euro /Min.)
Montag bis Donnerstag von 8:00 bis 20:00 Uhr
Freitag von 8:00 bis 12:00 Uhr

Steuerberaterinnen/Steuerberater

Steuerberaterkammer Brandenburg
Tuchmacherstraße 48 b
14482 Potsdam
Tel.: 0331 888520
Fax: 0331 8885222
E-Mail: info@stbk-brandenburg.de
Internet: www.stbk-brandenburg.de

Finanzierungshotline
Tel.: 03018 615-8000
Montag bis Freitag von 9.00 bis 16.00 Uhr

Steuerberater-Suchservice
Deutscher Steuerberaterverband e. V. (DStV)
Tel.: 030 27876-2
Fax: 030 27876-799
E-Mail: dstv.berlin@dstv.de
Internet: www.steuerberater-suchservice.de
www.dstv.de

Expertenforum im BMWi-
Existenzgründungsportal
Individuelle Unterstützung durch
Gründungsexperten
Internet: www.existenzgruender.de

- Broschüre: Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit
- Info-Letter: GründerZeiten Nr. 32 „Beratung“ –

Rechtsanwältinnen/Rechtsanwälte

Rechtsanwaltskammer des Landes
Brandenburg
Grillendamm 2
14776 Brandenburg an der Havel
Tel.: 03381 2533-0
Fax: 03381 2533-23
E-Mail: info@rak-brb.de
Internet: www.rak-brb.de

Rechtsanwalt-Suchdienst
Tel.: 01805 181805 (0,14 Euro / Min.)
Internet: www.anwaltauskunft.de

Wirtschaftsprüferinnen/Wirtschaftsprüfer

Wirtschaftsprüferkammer
Landesgeschäftsstelle Berlin, Brandenburg
Rauchstraße 26
10787 Berlin
Tel.: 030 726161-190 /-191 /-195
Fax: 030 726161-199
E-Mail: lgs-berlin@wpk.de
Internet: www.wpk.de

Bundesverband Deutscher
Unternehmensberater BDU e.V.
Büro Berlin
Kronprinzendamm 1
10711 Berlin
Tel.: 030 8931070
Fax: 030 8934746
E-Mail: info@BDU.de
Beraterdatenbank im Internet: www.bdu.de
BDU-Beraterverzeichnis auf CD-ROM
Bestelladresse:
Zitelmannstraße 22
53113 Bonn
Tel.: 0228 9161-0
Fax: 0228 9161-26
E-Mail: info@BDU.de

bundesweite gründerinnenagentur
Regionalverantwortlich für das Bundesland
Brandenburg
ZukunftsAgentur Brandenburg GmbH
Ulrich Ruh
E-Mail: ulrich.ruh@zab-brandenburg.de
Tel.: 0331 660-3285
Internet: www.gruenderinnenagentur.de
Hotline: 01805 229022 (0,14 Euro / Min.)

Finanzierung und Förderung

Ministerium für Wirtschaft des Landes
Brandenburg
„Wirtschaftsförderung im Land Brandenburg.
Investieren, Wachsen und Gründen“
„Gründen in Brandenburg. Ein Wegweiser für
Gründerinnen und Gründer aus Hochschulen und
außeruniversitären Forschungseinrichtungen“
Bestelladresse:
Ministerium für Wirtschaft
Heinrich-Mann-Allee 107
14473 Potsdam
Tel.: 0331 866-0
E-Mail: poststelle@mv.brandenburg.de
Internet: www.wirtschaft.brandenburg.de

InvestitionsBank des Landes Brandenburg
Steinstraße 104– 106
14480 Potsdam
Tel.: 0331 660-0
Fax: 0331 660-1234
E-Mail: postbox@ilb.de
Internet: www.ilb.de

InvestitionsBank des Landes Brandenburg
Hotline des Kundencenters
Tel.: 0331 660-2211
Fax: 0331 660-1690
E-Mail: kundencenter@ilb.de

Kundencenter Region Nord
 Ansprechpartnerin: Cornelia Malinowski
 Tel.: 0331 660-1657
 E-Mail: cornelia.malinowski@ilb.de

Kundencenter Region Süd
 Ansprechpartner: Heinrich Weißhaupt
 Tel.: 0331 660-1597
 E-Mail: heinrich.weisshaupt@ilb.de

Kundencenter Region West
 Ansprechpartner: Klaus Seidel
 Tel.: 0331 660-1627
 E-Mail: klaus.seidel@ilb.de

Kundencenter Region Ost
 Ansprechpartnerin: Carola Jahns
 Tel.: 0331 660-1585
 E-Mail: carola.jahns@ilb.de

Kundencenter Region Mitte
 Ansprechpartner: Dr. Hartmut Prochnow
 Tel.: 0331 660-1694
 E-Mail: hartmut.prochnow@ilb.de
 Ansprechpartner: Dietmar Koske
 Tel.: 0331 660-1729
 E-Mail: dietmar.koske@ilb.de

Bürgerschaftsbank Brandenburg GmbH
 Schwarzschildstraße 94
 14480 Potsdam
 Tel.: 0331 64963-0
 Fax: 0331 64963-21
 E-Mail: info@bbimweb.de
 Internet: www.bbimweb.de

Beratungszentren der KfW Mittelstandsbank
 und Beratungssprechtage bei KfW-
 Kooperationspartnern
 Kostenlose Beratung zu Gründung, Finanzierung
 und Aufbau.
 Internet: www.kfw-mittelstandsbank.de

KfW-Infocenter
 Tel.: 01801 241124 (Ortstarif)
 Fax: 069 7431-9500
 E-Mail: infocenter@kfw-mittelstandsbank.de

Standorte:
 KfW Bankengruppe
 Palmengartenstraße 5-9
 60325 Frankfurt am Main
 Tel.: 069 7431-0
 Fax: 069 7431-2944
 E-Mail: infocenter@kfw.de

KfW-Niederlassung Berlin
 Beratungszentrum
 Charlottenstraße 33/33 a
 10117 Berlin
 Tel.: 030 20264- 5050
 Fax: 030 20264- 5445

KfW-Niederlassung Bonn
 Beratungszentrum
 Ludwig-Erhard-Platz 1-3
 53179 Bonn
 Tel.: 0228 831- 8003
 Infocenter
 Tel.: 01801 241124 (Ortstarif)
 Fax: 0228 831- 7149
 E-Mail: infocenter@kfw-mittelstandsbank.de

High-Tech Gründerfonds Management GmbH
 Informationen zur Förderung von technologie-
 orientierten Gründungen
 Ludwig-Erhard-Allee 2
 53175 Bonn
 Tel.: 0228 965685-00
 Fax: 0228 965685-50
 E-Mail: info@high-tech-gruenderfonds.de
 Internet: www.high-tech-gruenderfonds.de

Bundesministerium für Wirtschaft und
Technologie

(BMWi):

- BMWi-Förderdatenbank im Internet
www.foerderdatenbank.de
- eTraining „Vorbereitung auf das Bankgespräch“
www.existenzgruender.de – Gründerwerkstatt
- Finanzierungsplaner
www.existenzgruender.de – Gründerwerkstatt
- Broschüre: „Wirtschaftliche Förderung. Hilfen für
Investition und Arbeitsplätze“
- Info-Letter: GründerZeiten Nr. 6
„Existenzgründungsfinanzierung“ und 7
„Kapitalbedarf und Rentabilität“

Bestelladresse:

BMWi-Versandservice

Postfach 30 02 65

53182 Bonn

Bestelltel.: 03018 6154171

Bestellfax: 0228 4223-462

Internet-Download: www.existenzgruender.de

Bundesamt für Wirtschaft und
Ausfuhrkontrolle (BAFA)

Frankfurter Straße 29-35

65760 Eschborn

Tel.: 06196 908-0

Fax: 06196 908-800

E-Mail: bpoststelle@bafa.bund.de

Internet: www.bafa.de

Leitstellen für die Beratungsförderung des Bundes

DIHK – Service GmbH

Breite Strasse 29

10178 Berlin

Tel.: 030 2030823-53 und -54

Fax: 030 20308-2352

E-Mail: foerderung@berlin.dihk.de

Internet: www.dihk.de

Zentralverband des Deutschen Handwerks

Leitstelle für freiberufliche Beratung und

Schulungsveranstaltungen

Mohrenstraße 20-21

10117 Berlin

Tel.: 030 20619-341 / 342

Fax: 030 20619-5934

E-Mail: werner@zdh.de

Internet: www.zdh.de

Leitstelle für Gewerbeförderungsmittel des
Bundes

Agrippinawerft 28

50678 Köln

Tel.: 0221 3625-17

Fax: 0221 3625-12

E-Mail: info@leitstelle.org

Internet: www.leitstelle.org

Förderungsgesellschaft des BDS-DGV mbH für
die gewerbliche Wirtschaft und Freie Berufe

August-Bier-Straße 18

53129 Bonn

Tel.: 0228 21 00 33-34

Fax: 0228 21 18 24

E-Mail: foerder-bds@t-online.de

Internet: www.bds-dgv.de/index.htm

Bundesbetriebsberatungsstelle für den
Deutschen Groß- und Außenhandel GmbH,
(BGA)

Am Weidendamm 1 A

10 117 Berlin

Tel.: 030 590099-560

Fax: 030 590099-460

E-Mail: info@betriebsberatungsstelle.de

Internet: www.betriebsberatungsstelle.de

Interhoga Gesellschaft zur Förderung des
Deutschen Hotel- und Gaststättengewerbes
mbH

Bornheimer Str. 135-137

53119 Bonn

Tel.: 0228 8200-837

Fax: 0228 366951

E-Mail: leitstelle@interhoga.de

Internet: www.interhoga.de

Gründertage/Gründermessen

**Deutsche Gründer- und Unternehmertage
Kongressmesse für mehr Selbständigkeit und
Unternehmertum**

Die Länder Berlin und Brandenburg veranstalten
jedes Jahr im April/Mai in Berlin eine Gründer-
messe.

Auskunft:

E.F.E. European Fairs & Exhibitions GmbH

Internet: www.degut.de

Unternehmerinnen- und Gründerinnentag
Brandenburg

Veranstaltungen und Wettbewerb „Unternehmerin
des Landes Brandenburg“. Der

Unternehmerinnen- und Gründerinnentag findet

einmal jährlich statt und wird vom Ministerium für
Wirtschaft und dem Ministerium für Arbeit,
Soziales, Gesundheit und Familie durchgeführt.

Ministerium für Wirtschaft

Referat Öffentlichkeitsarbeit

Heinrich-Mann-Allee 107

14473 Potsdam

Tel.: 0331 866-0

Fax: 0331 866-1533

E-Mail: poststelle@mw.brandenburg.de

Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit
und Familie

Referat Öffentlichkeitsarbeit

Heinrich-Mann-Allee 103

14473 Potsdam

Tel.: 0331 866-0

Fax: 0331 866-1533

E-Mail: poststelle@masgf.brandenburg.de

Internet:

www.unternehmerinnentag.brandenburg.de

IMPULS

Messe für Aus- und Weiterbildung, Studium,
Existenzgründung und Arbeit
und

e-BASE-CB

Ausstellung für Kommunikation, Informationssys-
teme, Computer und neue Medien

pe + a Agentur GmbH

Goyatzer Straße 7

03044 Cottbus

Tel.: 0355 784363-0

Fax: 0355 784363-8

E-Mail: info@agentur-pea.de

Internet: www.impuls-cb.de,

www.e-base-cb.de

Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg

Auskunft:

Wettbewerbsbüro in der Investitionsbank Berlin

Bundesallee 210

10719 Berlin

Tel.: 030 212521-21

Fax: 030 212521-20
E-Mail: info@b-p-w.de
Internet: www.b-p-w.de

BMWi-Wettbewerb
Gründerwettbewerb - Mit Multimedia erfolgreich
starten
Auskunft:
VDI/VDE Innovation + Technik GmbH
Hotline für Teilnehmer des Wettbewerbs:
030 310078-123
Steinplatz 1
10623 Berlin
Fax: 030 310078-189
E-Mail: info@gruenderwettbewerb.de
Internet: www.gruenderwettbewerb.de

Gründerperson/Gründerinnen- und Gründertests:

LASA Brandenburg
• Bin ich eine UnternehmerIn?
LASA-Praxishilfe, Nr. 9
Bestelladresse:
LASA-Brandenburg GmbH
Silke Beutler
Wetzlarer Straße 54
14482 Potsdam
Tel.: 0331 6002-200/ -355
Fax: 0331 6002-400
E-Mail: office@lasa-brandenburg.de
silke.beutler@lasa-brandenburg.de
Internet: www.lasa-brandenburg.de

Ministerium für Wirtschaft des Landes
Brandenburg
• Eignungstest für Gründungsinteressierte
Internet: www.gruendungsnetz.brandenburg.de

Bundesministerium für Wirtschaft und
Technologie
(BMWi):

- Gründer- und Unternehmertests
www.existenzgruender.de
BMWi-eTraining für Existenzgründerinnen
www.existenzgruenderinnen.de –
Gründungswerkstatt
 - Starthilfe - Der erfolgreiche Weg in die
Selbständigkeit
 - CD-ROM-Softwarepaket für Gründer und junge
Unternehmen
- Bestelladresse:
BMWi-Versandservice
Postfach 30 02 65
53182 Bonn
Bestelltel.: 03018 615-4171
Bestellfax: 0228 4223-462
E-Mail: bmwi@gvp-bonn.de
Internet-Download: www.existenzgruender.de

KfW Mittelstandsbank
• Gründer/-innentest
Internet: www.gruenderzentrum.de

Netzwerke

Die hier aufgeführten Netzwerke führen in der
Regel keine Beratungen für Existenzgründe-
rinnen durch, einige vermitteln allerdings
Adressen von erfahrenen Beraterinnen.

Frauenwirtschaftskuratorium Brandenburg e.V.
Eva-Marie Meißner
Otto-Erich-Straße 11-13
14482 Potsdam
Tel.: 0331 7475-30
Fax: 0331 7475-328
E-Mail: info@fwkb.de
Internet: www.fwkb.de

bundesweite gründerinnenagentur (bga)
 Iris Kronenbitter
 Willi-Bleicher-Straße 19
 70174 Stuttgart
 Tel.: 0711 1232-669
 Hotline für Gründerinnen: 01805/229022
 (0,14 Euro/Minute)
 Fax: 0711 1232-556
 E-Mail: hotline@gruenderinnenagentur.de
 Internet: www.gruenderinnenagentur.de

Deutsches Gründerinnen Forum e.V.
 Regionalgruppe Berlin-Brandenburg
 c/o ISI e.V. Initiative Selbständiger Immigrantinnen
 Seglitzdamm 2, Max-Taut-Haus
 10969 Berlin
 Tel.: 030 611-3336
 Fax: 030 612-1256
 E-Mail: info@isi-ev.de
 Internet: www.isi-ev.de

WeiberWirtschaft eG
 Dr. Katja von der Bey
 Anklamer Straße 38
 10115 Berlin
 Tel.: 030 4402-230
 Fax: 030 4402-2344
 E-Mail: infos@weiberwirtschaft.de
 Internet: www.weiberwirtschaft.de

GOLDRAUSCH Frauennetzwerk e.V.
 Sabine Bangert
 Potsdamer Straße 139
 10783 Berlin
 Tel.: 030 215-7554
 Fax: 030 215-7554
 E-Mail: info@goldrausch-frauennetzwerk.de
 Internet: www.goldrausch-frauennetzwerk.de

Akelei e.V. - Berufswegplanung mit Frauen
 Ute Skrzeczek
 Rhinstraße 84
 12681 Berlin

Tel.: 030 5470-3048
 Fax: 030 5470-19998
 E-Mail: akelei@t-online.de
 Internet: www.akelei-online.de

webgrrls.de e.V.
 Fach- und Führungsfrauen im
 Umfeld der neuen Medien
 Sandra Becker
 Studio Haus Schwarzenberg
 Rosenthalerstraße 39
 10178 Berlin-Mitte
 Tel.: 030 2829017
 E-Mail: berlin@webgrrls.de
 Internet: www.webgrrls.de

Goldnetz gGmbH
 Dircksenstraße 47, 10178 Berlin
 Tel.: 030 28388090
 Fax: 030 28883735
 E-Mail: mail@goldnetz-berlin.de
 Internet: www.goldnetz-berlin.de
 Schöne Aussichten – Verband selbstständiger
 Frauen e.V.
 Regionalverband Berlin
 Katharina von Randow
 Konstanzer Straße 62
 10707 Berlin
 Tel.: 030 85996344
 E-Mail: berlin@schoene-aussichten.de
 Internet: www.schoene-aussichten.de

Bundesverband der Frau im freien Beruf und
 Management e.V.
 Regionalgruppe Berlin
 Sylvia Hartung
 Zeitplus Vertriebsmanagement
 Schillstraße 9
 10785 Berlin
 Tel.: 030 39509966
 Fax: 030 39509967
 E-Mail: berlin@bfbm.de
 Internet: www.bfbm.de

Deutscher Ärztinnenbund e.V.
 Regionalgruppe Berlin-Brandenburg
 Dr. Susanne Schroeder
 Rheinstraße 12
 12159 Berlin
 Tel.: 0173 6055-641
 Fax: 030 8507-8992
 Internet: www.aerztinnenbund-bb.de

Deutscher Ingenieurinnen Bund e.V.
 Regionalgruppe Berlin/Brandenburg
 Heike Landsberg
 Rappoltsweiler Straße 18
 14169 Berlin
 Tel.: 030 80581599
 E-Mail: rg-berlin@dibev.de
 Internet: www.dibev.de
 Erfahrungsaustausch von Angestellten und
 Selbständigen

European Women's Management-
 Development International Network (EWMD)
 Berlin-Brandenburg e.V.
 Anke Domscheit
 10435 Berlin
 Tel.: 0175 5 76-13 02
 E-Mail: info.berlin-brandenburg@ewmd.org
 Internet: www.ewmd.org

Landesverband der Freien Berufe
 Brandenburg e.V.
 Helene-Lange-Straße 4-5
 14469 Potsdam
 Tel.: 0331 2977-413
 Fax: 0331 2977-171
 E-Mail: info@freie-berufe-brandenburg.de
 Internet: www.freie-berufe.de,
www.freie-berufe-brandenburg.de

LACHESIS e.V. Berufsverband für
 Heilpraktikerinnen
 Renate Lodtka
 Forellensteig 4
 14542 Werder/Havel

Tel.: 03327 6684-80
 Fax: 03327 6684-90
 E-Mail: info@lachesis.de
 Internet: www.lachesis.de

NUT - Frauen in Naturwissenschaft und
 Technik e.V.
 Dr. Helene Götschel
 Greifswalder Straße 4
 10405 Berlin
 Tel.: 030 204-4458
 E-Mail: geschaeftsstelle@nut.de
 Internet: www.nut.de

Die Familienunternehmer - ASU
 Reichsstraße 17
 14052 Berlin
 Tel.: 030 30065-0
 Fax: 030 30065-490
 E-Mail: bj@bj.de
 Internet: www.bju.de, www.asu.de

Unternehmerverband Brandenburg e.V.
 Schillerstraße 71
 03046 Cottbus
 Tel.: 0355 22658
 Fax: 0355 22659
 E-Mail: uv-brandenburg-cbs@t-online.de
 Internet: www.uv-brandenburg.de

Verband deutscher Unternehmerinnen e.V.
 Landesverband Berlin/Brandenburg
 Westfälische Straße 43
 10711 Berlin
 Ansprechpartnerin: Heide Meyer
 Tel.: 030 892-3934
 Fax: 030 892-3835
 E-Mail: info@vdu.de
 Internet: www.vdu.de
 Arbeitsgruppe Existenzgründerinnen, Adressen
 von Unternehmerinnen-Stammtischen,
 Veranstaltungen.

Wirtschaftsjunioren Berlin-Brandenburg e.V.
 Sandra Lindstädt
 c/o IHK Potsdam
 Breite Straße 2 a-c
 14467 Potsdam
 Tel.: 0331 2786322
 Fax: 0331 2786292
 E-Mail: wj-bb@potsdam.ihk.de
 Internet: www.wjd.de
 www.deutsche-rentenversicherung-berlin-brandenburg.de

Rentenversicherung

Deutsche Rentenversicherung Bund
 Servicetelefon: 0800 100048070
 Montag - Donnerstag: 07.30 bis 19.30 Uhr
 Freitag: 07.30 bis 15.30 Uhr
 E-Mail: drv@drv-bund.de
 Suchfunktion zu Beratungs- und Auskunftsstellen
 der Deutsche Rentenversicherung Bund im
 Internet: www.deutsche-rentenversicherung-
 bund.de

Persönliche Absicherung

Gesetzliche Krankenkassen

AOK für das Land Brandenburg
 Potsdamer Straße 20
 14513 Teltow
 Servicetelefon: 0180 2651111 (6 Cent pro Anruf
 aus dem Festnetz der Deutschen Telekom)
 Fax: 03328 45-4946-499
 Internet: www.aok.de

Barmer Ersatzkasse
 Landesgeschäftsstelle Brandenburg
 Helene-Lange-Straße 6-7
 14469 Potsdam
 Tel.: 01850016-0
 Fax: 01850016-1000
 E-Mail: potsdam@barmer.de
 Internet: www.barmer.de

Techniker Krankenkasse
 Landesgeschäftsstelle Brandenburg
 Großbeerenstraße 109
 14482 Potsdam
 Tel.: 0331 74788-55
 Fax: 0331 74788-310
 Servicetelefon: 0800 2858585
 Internet: www.tk-online.de

Deutsche Rentenversicherung Berlin-
 Brandenburg
 Bertha-von-Suttner-Straße 1
 15236 Frankfurt (Oder)
 Servicetelefon: 0800 100 048 025
 Tel.: 0355 551-0
 Fax: 0355 551-1295
 E-Mail: post@drv-berlin-brandenburg.de
 Internet:

Weitere Informationen

Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit
 und Familie
 und
 Ministerium für Wirtschaft des Landes
 Brandenburg
 Broschüre „Beruflich selbstständig in der neuen
 Heimat Brandenburg“
 Informationen für Existenzgründerinnen und
 Existenzgründer mit Migrationshintergrund

Ministerium für Bildung, Jugend und Sport des
 Landes Brandenburg
 „Unternehmen Kindertagesstätte
 Ein praktisches Handbuch zur Übernahme und
 Führung von Kindertagesstätten im Land
 Brandenburg“
 Internet-Download: www.mbjs.brandenburg.de -

Kinder und Jugend – Kindertagesbetreuung –
Online-Bibliothek (im rechten Frame) – „U“ an-
klicken
Informationen zur Eröffnung einer
Kindertagesstätte bieten auch die Jugendämter.

Landesjugendamt
Hans-Wittwer-Straße 6
16321 Bernau
Tel.: 03338 701-801
Fax: 03338 701-802
E-Mail: poststelle@lja.brandenburg.de
Internet: www.lja.brandenburg.de

Impressum:

Herausgeber:

**Ministerium für Arbeit, Soziales, Gesundheit
und Familie des Landes Brandenburg**

Öffentlichkeitsarbeit

Heinrich-Mann-Allee 103

14473 Potsdam

www.masgf.brandenburg.de

Autor:

PID GbR, www.pid-net.de

Layout, Illustration, Satz:

amkDruck Potsdam, www.amk-potsdam.de

Lektorat:

Evelyn Teschner

Druck: **amk**Druck Potsdam

Auflage:

2.000 Exemplare

Dezember 2007

Diese Broschüre wird durch das Ministerium für Arbeit,
Soziales, Gesundheit und Familie des Landes Brandenburg, aus
Mitteln des Europäischen Sozialfonds und des Landes Brandenburg
gefördert.

Europäischer Sozialfonds - Investition in Ihre Zukunft