

Inhalt

Vorwort	11
Frauen gründen anders?	18
Frauen gründen: Daten und Fakten	18
Frauen brauchen weniger Geld für ihre Gründung	20
Frauen gründen eher allein	21
Hoffentlich bald kein Thema mehr –	
Frauen planen weniger und auch anders	21
Motive von Frauen für eine Existenzgründung	22
Vor der Gründung kommt die Zeitplanung	24
Vor der Gründung: Die persönliche Planung	27
Die fachliche Qualifikation	27
Sie brauchen Berufserfahrung	29
Stressfrei aus dem alten Job	30
Sie brauchen unternehmerische Eigenschaften	30
Körperliche und psychische Belastbarkeit	31
Sie brauchen familiäre Unterstützung	32
Sie brauchen Kontaktfähigkeit	35
Selbstorganisation und Zeitmanagement	36
Lassen Sie sich nicht entmutigen!	39
Zielstrebigkeit und konsequentes Verhalten	40
Isolation und Einsamkeit	40
Unternehmerisch handeln	41

Vor der Gründung:

Die wirtschaftliche Planung	42
Die richtige Idee oder Marktlücke	42
Bieten Sie Problemlösungen an	47
Was kann ich verlangen?	47
Verkaufen Sie sich nicht unter Preis!	52
Trends erkennen	54
Setzen Sie sich mit den Trends unserer Zukunft auseinander: Was wird anders sein? Auf was sollten Sie sich einstellen, welche Veränderungen können stattfinden?	58
Das richtige Marketing	60
Auf Ihr ganz spezielles Angebot kommt es an	61
Die richtige Zielgruppe ansprechen	62
Den Wettbewerb analysieren	63
Die richtigen Marketinginstrumente nutzen	65
Den richtigen Standort wählen	68
Den Finanzbedarf ermitteln	72
Der Kostenplan	74
Der Umsatzplan	75
Die Gewinnplanung	76
Die Liquiditätsplanung	78
Eigenkapital	79
Fremdkapital	80
Der Umgang mit den Banken	81
Kreditarten	85
Öffentliche Fördermittel	87
Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus	90

Frauen-Netzwerke	96
Mit Netzwerken Kontakte knüpfen	97
Wettkampf muss nicht negativ sein	98
Arbeiten Sie aktiv mit	100
Verschiedene Netzwerke	100
Reelle Netzwerke	101
Virtuelle Netzwerke und Portale	104
Gründen Sie Ihr eigenes Netzwerk	110
So „netzwerken“ auch Sie mit Erfolg	112
Vor der Gründung:	
Die Wahl der passenden Rechtsform	114
Im Team gründen	117
Das gemeinsame Angebot	118
Rechtsform und Haftung	118
Das Einzelunternehmen	121
Die freien Berufe	123
Die Partner-Gesellschaft (PartG)	126
Wer haftet in der Partner-Gesellschaft?	128
Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder BGB-Gesellschaft	130
Die Offene Handelsgesellschaft (OHG)	132
Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	133
Vor- und Nachteile einer GmbH-Gründung	135
Die Unternehmergeellschaft (UG) (haftungsbeschränkt) oder Mini-GmbH	137
Die englische Limited (Ltd.)	138
Das HGB und das Handelsregister	140

Das Handelsregister	142
Kein Problem mehr: Die Scheinselbstständigkeit . .	143
Dienstvertrag und Werkvertrag	144
Freie Mitarbeiter	144
Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	146
Steuern und Buchführung	148
Welchen Status haben Sie – gewerblich oder frei? . . .	148
Einnahme-Überschuss-Rechnung	149
Kleinunternehmerregelung	150
Die Umsatzsteuer	150
Häufige Fehlerquellen	153
Das Franchising	164
Das Prinzip des Franchisings	165
Ist Franchising riskant?	167
Ist Franchising etwas für Sie?	168
Existenzgründung als Franchisenehmerin	169
Der richtige Standort beim Franchising	172
Schon vor der Gründung:	
Die richtige Absicherung	173
Versicherungen für Ihr Unternehmen	173
Versicherungen für den privaten Bereich	176
Rente und Altersvorsorge	182
Arbeitslosenversicherung für Selbstständige	183

Der Businessplan	185
Was ist ein Businessplan?	185
Gliederung eines Businessplans	186
Geschafft: Die ersten 100 Tage	191
Das erste Jahr	196
Aus der Erfahrung von Existenzgründerinnen	200
Beratung und Training – kurz vor dem Vollzeit-Start	201
Qualifizierungsberaterin und Weiterbildungsmanagerin	202
Jangowski Service network Bettina Jangowski	208
Kindermund Verlag von Christine Kern	212
Selbstständig in Teilzeit – Wein- und Spezialitätenhandel von zu Hause aus	214
eMaginary – frisch gegründet	215
Büroservice Ahrtal	219
„hundskerle“ – ein Onlineshop für robustes, elegantes und gesundes Hundezubehör als Nebenerwerb	222
Bürokram 2009 – mit 60 neu gegründet	225
Von der Sexualpädagogin zur Schneiderin – mit 51	227
Für die Selbstständigkeit nicht geeignet oder: Schlecht geplant – schlecht gelaufen	232

Vielen Dank!	236
Anhang	238
Berufs- und Fachverbände	238
Publikationen zur Existenzgründung	240
Existenzgründung – allgemein	240
Existenzgründung – regional und nach Bundesländern	246
Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus	249
Beratung	249
Literatur	259
Zeitschriften	259
Broschüren	261
Bücher	262
Netzwerke und Communities	263
Register	265

Vorwort

Liebe Leserin,
als ich um eine dritte Auflage von *Existenzgründung für Frauen* gebeten wurde, habe ich wie bei der zweiten Auflage überlegt, ob es immer noch notwendig ist, ein Existenzgründungsbuch speziell für Frauen zu schreiben. Und ich bin wieder zu der Überzeugung gekommen, dass es sehr sinnvoll ist, auch wenn sich erneut einiges geändert hat. Vieles ist auch gleich geblieben, nach wie vor finden sich Hürden und Stolpersteine, die Frauen den Weg in die eigene berufliche Existenz schwer machen. Positiv zu werten sind die in meinen Augen recht großzügigen Unterstützungen durch staatliche Stellen, die Frauen wirklich weiterhelfen, z. B. der Gründungszuschuss bei Arbeitslosigkeit, günstiges Coaching, es gibt mehr Wettbewerbe, bei denen man sein Konzept überprüfen lassen kann. Seminare und Kursangebote – z. B. für den „berühmt-berüchtigten Businessplan“, ohne den Sie weder vom Arbeitsamt noch von den Banken Geld erhalten – sind ebenfalls sehr hilfreich. Viele aktuelle Informationen gibt es auch im Internet, Näheres finden Sie im Anhang.

Nach wie vor schwierig ist für viele Frauen die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Die Öffnungszeiten in den heiß begehrten Kinderkrippen sind oft nur in den Großstädten akzeptabel und nicht alle Frauen wollen ihre Kinder so früh so lange weggeben und von Fremden betreuen lassen. Die Gespräche mit den Banken sind durch die Krise nicht ein-

facher geworden, das trifft allerdings auch für die Männer zu.

Der Trend zu „frauenspezifischen Berufen“, die ihnen dann kaum Karrieremöglichkeiten bieten, besteht nach wie vor; immer noch stecken viele Frauen zurück, wenn es um die Durchsetzung und Verwirklichung der eigenen Ziele und Wünsche geht, wobei der derzeitige Arbeitsmarkt nicht gerade zu mutigen Entscheidungen herausfordert.

Ich beobachte auch vermehrt ältere Frauen, die noch einmal neu starten wollen, sei es, weil sie ihren Arbeitsplatz verloren haben – oft durch Mobbing – und „nicht mehr vermittelbar“ sind oder die einfach Lust auf etwas Neues, ganz anderes haben und das ausprobieren wollen.

Für alle diese Frauen – und auch alle anderen, die einfach nur kurz und knapp umfassende Informationen suchen – habe ich dieses Buch geschrieben und darin meine Erfahrungen aus meiner Berufstätigkeit bei Bank und Industrie, aus den vielen Beratungsgesprächen, die ich mit Frauen und Männern geführt habe, aus Seminaren, die ich geleitet habe, aber auch aus der persönlichen Erfahrung mit meinen inzwischen erwachsenen Kindern und meiner Berufstätigkeit, zusammengefasst.

Die Antwort auf die Frage: „Wieso extra ein Existenzgründungsbuch für Frauen?“ lautet für mich daher ganz einfach: Wieso nicht?

Selbstständigkeit als Lebensphilosophie! Endlich meine eigene Chefin sein! Die eigenen Ideen verwirklichen! Davon träumen viele Frauen und wagen den mutigen Schritt: Etwa

jedes dritte Unternehmen wird von einer Frau gegründet – mit steigender Tendenz.

Liebe Leserin, sicher träumen auch Sie dann und wann von einem eigenen Geschäft, davon, eigene Ideen umzusetzen und auf dem Markt zu verkaufen. Leider ist heutzutage oft auch Arbeitslosigkeit ein Grund, sich selbstständig zu machen. Vom Staat wird das durch Zuschüsse und vergünstigte Kredite gefördert (näheres im Abschnitt „Öffentliche Fördermittel“).

Wie aber machen Sie sich selbstständig? Welche persönlichen und beruflichen Voraussetzungen müssen Sie erfüllen, um eine erfolgreiche Unternehmerin, eine zufriedene Freelancerin zu werden? Was alles gilt es in wirtschaftlicher Hinsicht zu bedenken? Welche Möglichkeiten der Finanzierung gibt es, auch wenn Sie keine oder kaum Sicherheiten vorzuweisen haben?

Dass man als Frau „zur Unternehmerin geboren“ sein müsse, stimmt nicht. Nahezu alle Fähigkeiten, die für eine selbstständige berufliche Tätigkeit erforderlich sind, können Sie durch gezielte Weiterbildung und gründliche Beratung erwerben. Wichtig ist, dass es „Ihr Ding“, Ihre Idee ist: Sie müssen das, was Sie tun wollen, wirklich wollen.

Um es mit dem heiligen Augustinus zu sagen: „In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst.“

Was gehört nun dazu?

Neben der guten Geschäftsidee und einem gut durchdachten Konzept brauchen Sie immer fachliches Know-how und Berufspraxis sowie rechtliches, steuerliches und wirtschaftliches Grundwissen. Zunehmend wichtiger werden auch die persönlichen oder psychosozialen Eigenschaften wie etwa Mut, Selbstbewusstsein, Durchsetzungs- und Abgrenzungsvermögen, Zielstrebigkeit, Ehrgeiz, Disziplin, Risikofreude, zielorientiertes und strategisches Handeln – und nicht zuletzt Humor! Humor hilft Ihnen, wenn mal wieder alles danebengeht, nichts so läuft, wie Sie es gerne hätten. Wichtig ist auch, dass Sie sich selbst gut darstellen, Ihr Anliegen „überbringen“ können. Sie müssen sich gut „verkaufen“ – das heißt ja nicht: sich anbietern. Manches müssen Sie vielleicht erst (wieder) lernen, aber es lohnt sich!

Dieses Buch richtet sich an alle Frauen, die überlegen, sich beruflich selbstständig zu machen. Frauen mit Kindern sind ebenso angesprochen wie Berufsrückkehrerinnen oder Frauen, deren Arbeitsplatz bedroht oder bereits weggefallen ist, ältere Frauen, die es noch einmal wissen wollen, ebenso wie solche, die sich zunächst nur mit einer Teilzeitgründung selbstständig machen wollen. Auch wenn Sie gerade Ihre Lehre oder Ihr Studium abgeschlossen haben, finden Sie hier fundierte Informationen und nützliche Tipps.

Damit Sie von Anfang an alles richtig machen und möglichst wenig Zeit und Geld verlieren, vermittelt es Strategien zur sorgfältigen persönlichen und wirtschaftlichen Planung und das erforderliche betriebswirtschaftliche Know-how.

Checklisten zu den entstehenden Kosten, zur richtigen Standortwahl, Informationen über Rechtsformen, Franchising sowie Tipps zum Familienmanagement und dem so wichtigen Gespräch mit Banken und anderen Geldgebern helfen Ihnen dabei, kompetent und sicher aufzutreten. Es gibt ein eigenes Kapitel mit Informationen und Tipps zum Erstellen des berühmten „Businessplans“. Selbst wenn Sie kein Geld von Banken benötigen, halte ich die Erstellung eines Businessplans für unbedingt erforderlich, weil Sie nur so überprüfen können, ob Sie Geld verdienen oder draufzahlen werden.

Ein ausführliches Kapitel über die öffentlichen Fördermittel von Bund und Ländern zeigt Möglichkeiten auf, wie Sie auch mit geringem Kapitaleinsatz zu einer erfolgreichen Existenzgründung kommen können. Wie Sie erfolgreich „netzwerken“, vielleicht ein eigenes Netzwerk aufbauen und erfolgreich kooperieren, erfahren Sie ebenfalls in einem eigenen Kapitel.

Im Anhang finden Sie zahlreiche Links zu virtuellen und realen Netzwerken, Informationen zur Existenzgründung und Links wichtiger Fachverbände zu Ihrer Unterstützung. Dieses Buch möchte Ihnen vor allem Mut machen, sich mit Ihrer Idee – und sei sie am Anfang noch so verrückt und scheinbar nicht zu verwirklichen – auseinanderzusetzen. Lesen Sie auch die sehr unterschiedlichen persönlichen Erfahrungsberichte von Frauen, die sich in einer ähnlichen Situation befunden haben oder gerade darin befinden. Alle berichten offen über ihre Schwierigkeiten, aber auch über

ihre Erfolge und wie sie die auftretenden Probleme gemeistert haben. Ilka Bickmann von der bga (bundesweiten Gründerinnenagentur) berichtet, dass Frauen im Vergleich zu den Männern zu wenig fordernd seien. „Frauen präsentieren sich oft nicht richtig“, berichtet Bickmann, „ihnen fehlt es oft an dem nötigen Selbstbewusstsein.“ Trotz einer ähnlichen Ausbildung stuften sich Frauen in ihren fachlichen und persönlichen Fähigkeiten deutlich schwächer ein als Männer. „Selbstbewusstsein ist aber wichtig, nicht zuletzt in Verhandlungen mit Banken über einen Kredit für die Existenzgründung.“ Auch Werner Arndt vom Münchener Business Plan Wettbewerb und Mitgestalter des Female Entrepreneur Kongresses in München berichtet Ähnliches. Immer wieder erfährt er von Banken, Sparkassen und Kapitalgebern, „dass Frauen zu wenig fordernd auftreten“: „Da entsteht der Eindruck, die Frauen gehen schon von vornherein davon aus, dass sie schlechte Karten haben. Sie blockieren sich damit selbst.“ (Quelle: www.n-tv.de/ratgeber/jobkarriere/Wenn-Frauen-gruenden-article257229.html)

Um diesen Eindruck zu ändern, sollten Sie sich mit Ihren Stärken und Schwächen beschäftigen und bei Bedarf daran arbeiten. Aber alles hat seine Grenzen: Für wen Buchhaltung ein Buch mit sieben Siegeln ist, die tut gut daran, das abzugeben, z. B. an eine Wiedereinsteigerin, die sich damit in Teilzeit selbstständig gemacht hat, statt viele wertvolle Stunden damit zu verbringen; die können Sie anders nutzen. Einen persönlichen Coach, eine Trainerin oder Mentorin kann dieses Buch natürlich nicht ersetzen, aber es kann Sie

mit zahlreichen Tipps dabei unterstützen, die für Sie richtige Entscheidung zu treffen.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei der Gründung Ihres Unternehmens!

Ihre
Barbara Eder

Frauen gründen anders?

Es stimmt! Frauen gründen immer noch anders als Männer. Sie gründen kleiner; sie gründen – vor allem, wenn sie Familie haben – später, oder aber sie gründen mit noch ganz kleinen Kindern; sie gründen mit weniger Geld – aber mit viel Fantasie, Engagement und tollen Ideen. Viele Frauen gründen auch, um sich einen Lebenstraum zu erfüllen. Sie sind kreative Zeitkünstlerinnen, Organisationsgenies und nicht zuletzt verlässliche Partnerinnen und, bei aller Beanspruchung als Unternehmerin, verantwortungsbewusste und liebevolle Partnerinnen und Mütter.

Frauen gründen: Daten und Fakten

Das Zahlenmaterial zu Gründerinnen ist inzwischen recht umfangreich dank der bundesweiten Gründerinnenagentur (bga) – dieses Gemeinschaftsprojekt der Bundesministerien für Wirtschaft, für Forschung sowie für Familie unterstützt und begleitet gezielt Frauen auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit – und der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).

Die ermittelten Daten bzw. Angaben des Statistischen Bundesamtes werden in Übersichten oder Gründermonitoren auf den entsprechenden Websites zur Verfügung gestellt. Demzufolge stellen Gründerinnen mit 45 Prozent knapp die Hälfte aller Erwerbstätigen, aber mit 31 Prozent nach wie vor nur knapp ein Drittel aller Selbstständigen. Dies bestätigt auch eine Untersuchung des Instituts zur Zukunft der

Arbeit (IZA) Bonn. 1970 und 1980 waren es noch 20 Prozent, in den Neunzigerjahren rund ein Viertel. Frauen sind bei Unternehmensgründungen immer noch unterrepräsentiert, sie schätzen ihre Erfolgchancen geringer ein und sind auch weniger risikobereit als Männer (Quelle: *Süddeutsche Zeitung* 24.3.2010). Trotzdem haben sich die Zahlen verbessert: „Zwischen 1996 und 2006 stieg die Zahl der selbstständigen Frauen um 350 000 auf fast 1,3 Mio.“ (Quelle: *GründerZeiten* Nr. 2, aktualisierte Ausgabe April 2008)

Im Jahr 2006 waren über die Hälfte aller weiblichen Gründungen sog. Nebenerwerbsgründungen, oft in Kombination mit einer Festanstellung (Quelle: *KfW-Gründungsmonitor* 2007), die eine Vereinbarkeit von Familie und Beruf ermöglichen und später die Chance zur vollen Selbstständigkeit bieten. Der „Gendermonitor Existenzgründung 2006 des Statistischen Bundesamtes“ wird noch deutlicher: Er besagt, im Jahr 2005 seien rund zwei Drittel Nebenerwerbstätigkeiten. Leider liegen noch keine aktuelleren Zahlen vor.

Dank der KfW gibt es ein Angebot an Finanzierungsprodukten – z. B. Mikro-Darlehen und StartGeld –, das den meist geringen Finanzierungsbedarf der Frauen berücksichtigt. Der geringere Finanzbedarf liegt vor allem daran, dass Frauen häufiger im Dienstleistungsbereich arbeiten, der wenig oder kein Kapital benötigt. Die „bundesweite gründerinnenagentur“ (bga) geht von durchschnittlich etwa 3.000 bis 7.000 Euro aus. (Quelle: *GründerZeiten* Nr. 2, aktualisierte Ausgabe April 2008)

Warum gründen (sehr viele) Frauen immer noch „anders“?

Frauen haben durch ihre Lebensläufe fast immer andere Voraussetzungen als Männer. Wenn Sie die Aktionen rund um den Equal Pay Day verfolgen, werden Sie feststellen, dass die nachfolgend zitierte Studie immer noch aktuell ist: „Einige Ursachen für das gender gap dürften auch auf ein in der Sozialisationsphase geprägtes Rollenverständnis zurückzuführen sein, denen schwer nachzuspüren ist.“ („Selbstständige Frauen in Deutschland“, Leicht, Lauxen-Müller und Strohmeyer, in: *Chefinnensache: Frauen in der unternehmerischen Praxis*, hrsg. KfW-Bankengruppe, Heidelberg 2004) Frauen haben meist ein anderes Rollenverständnis als Männer, sie sind vorsichtiger, setzen nicht gleich alles auf eine Karte. Sie gründen oft kleiner, d. h. mit weniger Eigen- und Fremdkapital, wollen zunächst vielleicht der Kinder wegen gar nicht „voll“ einsteigen.

Frauen brauchen weniger Geld für ihre Gründung

Laut Statistik der KfW beträgt das durchschnittliche Finanzierungsvolumen unter 4.000 Euro für Vollzeitgründungen und weniger als 150 Euro im Nebenerwerb. Das kann mit den gewählten Branchen zusammenhängen, denn im Dienstleistungsbereich sind die Investitionen geringer. Auch für eine Teilzeitgründung wird weniger Kapital benötigt. Es kann aber auch damit zusammenhängen, dass Frauen „kleiner“ planen und diese niedrigen Kreditsummen nicht ausreichen werden, da sie für die Banken eher uninteressant sind. Auf der Website der IHK in München heißt es, dass lediglich 30 Prozent der Firmengründer in Deutschland für

den Firmenaufbau ohne Kredit auskommen. Davon wird ein großer Teil Frauen sein, die ohne Kredite auskommen müssen, da sie oft keine Sicherheiten vorweisen können, auch ihr Eigenkapital ist geringer. Noch immer verdienen Frauen nicht nur in den klassischen Frauenberufen weniger als vergleichbar qualifizierte Männer; zeitweise sind sie gar nicht berufstätig. So gibt es oft gar keine Möglichkeit, eigenes Kapital anzusparen.

Frauen gründen eher allein

Ein sehr großer Teil der Existenzgründerinnen sind immer noch „Solo-Selbstständige“, d. h., sie haben weder feste Partner noch Mitarbeiter; etwa ein Drittel von ihnen arbeitet zu Hause. Viele Frauen gehen jedoch häufig Kooperationen ein, wenn sie größere Projekte abwickeln wollen, und beschäftigen dann befristet Freelancer wie z. B. Grafiker, Fotografinnen oder Programmierer.

Hoffentlich bald kein Thema mehr – Frauen planen weniger und auch anders

Es hieß bisher, dass Frauen ihr Gründungsvorhaben im Vorfeld oft nicht ausreichend planen und vorbereiten würden. Erklärt wurde das u. a. mit geringerer Berufserfahrung, „falschen“ Branchenkenntnissen, geringerer Führungs- und Verhandlungserfahrung und fehlenden Kontakten zum „Markt“. Laut bga ändert sich das gerade. Obwohl all diese Tatsachen immer noch zutreffen, sind durch die vielen Beratungs- und Informationsangebote für Frauen, die es

inzwischen auch in kleineren Städten gibt, die Frauen im Allgemeinen gut informiert und vorbereitet. „Die jungen Frauen von heute gehören zu der am besten ausgebildeten Frauengeneration aller Zeiten.“ (Quelle: *GründerZeiten* Nr. 2, aktualisierte Ausgabe April 2008)

Motive von Frauen für eine Existenzgründung

Über die Gründe, aus denen Frauen sich für die Selbstständigkeit entscheiden, gibt es gegenläufige Auffassungen, die jedoch alle richtig sein können. Durch die sog. Familienpause finden Frauen keinen oder einen schlechteren Wiedereinstieg ins Angestelltendasein. Die Führungspositionen sind vergeben, die Chefs oder Chefinnen deutlich jünger, der Weg nach oben ist verbaut. Was liegt näher, als sich selbstständig zu machen, mit oder ohne eigene Angestellte, die Chefin zu sein, etwas zu „unternehmen“? Selbstständig sein mit Familie und Kindern kann schwierig bis unmöglich sein, wenn Sie z. B. viel reisen und direkt beim Kunden arbeiten müssen; da wäre eine 40-Stunden-Woche im Büro vielleicht angenehmer und leichter zu organisieren. Es kann aber auch genau umgekehrt die Möglichkeit sein, alles unter einen Hut zu bringen, sofern es die passende Tätigkeit ist. Software entwickeln, Texte übersetzen, einen Online-Shop betreiben oder Online-Kurse geben – das geht bei guter Organisation und vielleicht mit Hilfe von außen „eigentlich“ immer. Selbst wenn ein Baby da

ist, lassen sich Computerschulungen bei privaten Stammkunden nach vorheriger Absprache durchführen.

Die meisten Unternehmensgründerinnen gehen nicht den „klassischen Weg“ in die Selbstständigkeit, sondern entscheiden sich oft aus bestimmten Lebensumständen heraus für eine Existenzgründung. Eine Existenzgründung ist nicht nur eine berufliche Entscheidung, sondern berührt immer auch die persönlichen Lebensstrategien. Vielleicht hat sie auch mit einem Anpassen an die Umstände zu tun.

Viele Motive der Männer, sich selbstständig zu machen, gelten natürlich auch für Frauen: Alle erhoffen sich mehr Selbstbestimmung am eigenen Arbeitsplatz, (relative) Unabhängigkeit und die Möglichkeit, selbst Entscheidungen zu treffen und sich selbst zu verwirklichen, also die eigenen Ideen umsetzen zu können und die eigene Kreativität auszuleben.

Unterschiedlich ist die Gewichtung der einzelnen Motive: Nach Aussagen der ehemaligen Deutschen Ausgleichsbank steht bei den Frauen, die sich beruflich selbstständig machen wollen, Unabhängigkeit an erster Stelle, mit großem Abstand gefolgt von beruflicher Selbstverwirklichung und dem Wunsch nach höherem, eigenem Einkommen. Bei den Männern steht der finanzielle Aspekt an erster Stelle. Völlig anders ist es, wenn Sie aus der Arbeitslosigkeit heraus gründen müssen, weil Sie keine feste Anstellung mehr finden. Da geht es natürlich vor allem um das liebe Geld, trotzdem sollte auch dann die Gründung Ihre Stärken und Kompetenzen zum Vorschein bringen und Ihnen die Arbeit Spaß machen.

Vor der Gründung kommt die Zeitplanung

Ehe Sie loslegen, benötigen Sie viel Zeit für die gründliche Vorbereitung und gute Planung Ihres Unternehmens. Wie lange Sie dafür brauchen, hängt von Ihren Geschäftsideen ab, davon, ob Sie Genehmigungen benötigen, noch kaufmännisches oder Fachwissen erwerben müssen und vielleicht auch vom Einschulungstermin Ihres Kindes oder dem Platz in der Tagesbetreuung. Da wäre ein Start zu Beginn des neuen Schuljahres, wenn für Ihr Kind alles neu und vielleicht nicht ganz so einfach ist, nicht optimal.

Sie brauchen Gründerkollegen, mit denen Sie sich austauschen können. Vielleicht gründen Sie ein Erfolgsteam (auf www.akademie.de finden Sie hierzu einen nützlichen Artikel aus 2007), auch für das Konzept und die Umsetzung einer Website brauchen Sie Zeit. Wenn Sie mit mehreren Personen gründen, sollten sich alle zusammensetzen und wirklich alle Punkte klären (s. Kapitel „Vor der Gründung: Die Wahl der passenden Rechtsform“). Auch die Rechtsform muss gut überlegt sein und mit einer Rechtsanwältin oder einem Steuerberater besprochen werden. Wenn Sie Kredite aufnehmen wollen, wird es immer auch um die Haftung gehen. Das bedeutet, dass Sie mit Ihrem Ehemann und möglicherweise einem Rechtsanwalt eventuell über eine Gütertrennung und deren Folgen sprechen müssen. Falls Sie noch angestellt sind: Nutzen Sie die Zeit bis zum letzten Arbeitstag ebenfalls so gut wie möglich, erkundigen Sie sich, planen Sie, rechnen Sie. Versuchen Sie, im Frieden mit Ihrer Firma

zu gehen, vielleicht können Sie gleich einen ersten Auftrag mitnehmen? Falls Sie eine Abfindung erhalten, ist das Ihr Startkapital.

CHECKLISTE: Grobplanung

- Ideen finden
- Konsultation mit IHK/Handwerkskammer
- Kontakte knüpfen/reactivieren
- Gegebenheiten analysieren (Markt und Standort)
- Unternehmenskonzept (Businessplan) erarbeiten

Als Nächstes kommt die **Fein- oder Detailplanung**. Präzisieren Sie Ihr Unternehmenskonzept.

- Kontakt mit Beratern
- Erstes Bankgespräch
- Mietverhandlungen
- Stadtverwaltung, Kammern, Verbände
- Verhandlung mit Lieferanten
- Mitarbeiter suchen
- Rechtsanwalt
- Steuerberater
- Vorverträge
- Leistungsnachweis, Konzession
- Kredit- und Förderantrag stellen
- Verträge schließen
- Dienstverhältnis kündigen
- Geschäft einrichten
- Buchhaltung organisieren
- Gewerbe bzw. freiberufliche Tätigkeit anmelden
- Geschäftseröffnung

Wann beginnen Sie?

Wenn Sie ein Gewerbe anmelden, ist es klar: Mit dem Tag der Gewerbebeanmeldung (im Abschnitt „Das Einzelunternehmen“) wird dokumentiert, wann Sie gegründet haben. Als Freiberuflerin im Home-Office müssen Sie einfach einen Tag definieren (und ihn dem Finanzamt melden). Der Zeitplan auf der vorigen Seite soll Ihnen als Anregung und Muster dienen, damit Sie möglichst wenig übersehen und gut starten können.

Damit Sie gut beginnen können und so wenig Fehler wie nötig machen, erfahren Sie in den folgenden Kapiteln, wie Sie sich auf Ihre Existenzgründung im Einzelnen vorbereiten können und was an persönlichen und fachlichen Voraussetzungen einfach notwendig ist, um eine gute Basis zu schaffen. Die Beispiele von Gründerinnen in unterschiedlichen Lebenssituationen sollen Sie dabei ermutigen (siehe Kapitel „Aus der Erfahrung von Existenzgründerinnen“).