

HANDBUCH FÜR ENTREPRENEURE

'EXISTENZGRÜNDUNG' FÜR GEFLÜCHTETE UND ASYLBEWERBER*INNEN



Co-funded by
the European Union

A MANUAL DESIGNED BY

INTEGRATION
Socio-Economic Integration of Refugees and Asylum Seekers

INHALTSVERZEICHNIS

Worum geht es in diesem Handbuch?	2
Unternehmerische Kompetenzen	3
Wie verbessere ich meine Fähigkeiten?	4
Wo finde Ich Trainingskurse	5
Hilfreiche Links	6
Business Start Up: Anleitung	8
Wie entwickle Ich meine Geschäftsidee?	9
Wie erstelle ich meinen Geschäftsplan?	10
Rechtliche Unternehmensstruktur	13
Die Marke des Unternehmens	14
Lieferanten	15
Teambuilding	15
Nützliche Informationen	16

WORUM GEHT ES IN DIESEM HANDBUCH?

Eine Unternehmensgründung ist für Zugewanderte und Geflüchtete in Europa ein bedeutender Weg zur Erwerbstätigkeit geworden. Darüber hinaus ist sie auch eine hervorragende Möglichkeit, sich in die Gesellschaft zu integrieren und so ein aktiver Teil der Gesellschaft werden. Allerdings gibt es einiges zu berücksichtigen, wenn man ein neues Unternehmen gründet. Zunächst einmal muss man vor der Unternehmensgründung seine Aufenthaltsgenehmigung überprüfen. In den meisten Ländern benötigt man ein Aufenthaltsrecht, um sich selbstständig machen zu dürfen, sowie die notwendigen beruflichen Kenntnisse und ausreichende Sprachkenntnisse der Landessprache.

Für eine Unternehmensgründung sind außerdem eine gute Geschäftsidee und ein gut organisierter Businessplan unerlässlich. Man sollte sich vor allem darüber Gedanken machen, ob man über ausreichende berufliche Fähigkeiten und (Arbeits-)Erfahrung verfügt. Es ist sehr wichtig, sich mit den Gesetzen, die für das Geschäftsfeld und das Unternehmertum im Allgemeinen gelten auseinanderzusetzen sowie potenzielle Kundschaft und persönliche Verkaufsmethoden zu kennen. Vergesst nicht, dass eine Existenzgründung auch Risiken birgt. Eine ausreichende Finanzierung und sorgfältige Planung sind daher besonders wichtig. Auch persönliche Eigenschaften wie Risikobereitschaft, Kontaktfreudigkeit und eine positive Einstellung sind hilfreich. Eine Teilzeitbeschäftigung in der Branche, in der man sein Unternehmen eröffnen möchte, kann ebenfalls dabei helfen, diese notwendigen Fähigkeiten und Wissen zu erwerben.

Aber keine Sorge. Dieses Handbuch wird euch dabei helfen, einen Plan für die Geschäftsidee zu entwickeln, das eigene unternehmerische Potenzial einzuschätzen und listet darüber hinaus Anlaufstellen auf die bei Fragen wie man gründet und/oder wo man Beratung, Unterstützung und Schulungen erhält weiterhelfen. Wir werden über unternehmerische Kompetenzen sprechen, wie man sein Unternehmen rechtlich anmeldet und finanziert. Zuletzt gibt es eine noch schrittweise Anleitung für die Gründung eines eigenen Unternehmens.



UNTERNEHMERISCHE KOMPETENZEN



Welche Fähigkeiten brauche ich?

Wie bereits erwähnt, sind für eine erfolgreiche Unternehmensgründung einige unternehmerische Kompetenzen erforderlich. Diese Kompetenzen können persönliche Eigenschaften, soziale Kompetenzen oder fachliche Kenntnisse sein. Im Folgenden haben wir einige wichtige Kompetenzen aufgelistet. Wenn du einen der Punkte als deine Stärke siehst, kannst du das Kästchen ankreuzen, um einen besseren Überblick über die Punkte zu bekommen, an denen du noch arbeiten musst.

persönliche Eigenschaften

Am wichtigsten sind: sehr gute Kenntnisse der Landessprache.
Frage dich auch:



- Wie motiviert bin ich?
- Wie kreativ und neugierig bin ich?
- Wie selbstbewusst trete ich auf?
- Bin ich ehrgeizig und diszipliniert?
- Bin ich wissbegierig und lernwillig?
- Kann ich gelassen mit neuen Situationen umgehen und wie reagiere ich auf Veränderungen?
- Bin ich Neuem gegenüber aufgeschlossen und freundlich zu anderen Menschen?

Soziale Kompetenzen

Hilfreich ist zudem: Ein gutes Netzwerk, eine gute Marketingstrategie, einen Kundenkreis. Frage dich auch:



- Wie kommunikativ bin ich?
- Wie verantwortungsbewusst handle ich und wie zuverlässig bin ich?
- Wie hartnäckig bin ich und wie tolerant bin ich gegenüber anderen Ideen oder Vorschlägen?
- Bin ich Teamfähig?
- Wie belastbar bin ich?
- Verfüge ich über interkulturelles Wissen?

Mehr noch: Es ist wichtig, dass du deinen Kundenstamm gut kennst, d.h. du solltest wissen, was deine potenziellen Kunden wollen, wie du sie erreichen kannst und wie du effektiv mit ihnen kommunizierst.

fachliche Kenntnisse

Wenn du dir Gedanken über deine Geschäftsidee machst, dann solltest du auch über die folgenden Fragen zu deinem gewünschten Bereich nachdenken und recherchieren:

- Ist meine Idee bereits auf dem Markt?
- Ist sie bereits angenommen?
- Wie viele Konkurrenzanbieter habe ich?
- Wie stark ist diese Konkurrenz?
- Welche Umsätze und Gewinne werden erzielt, z.B. im Verhältnis zur Anzahl der Angestellten oder zur Größe der Räumlichkeiten.



WIE VERBESSERE ICH MEINE FÄHIGKEITEN ?

Wenn du dir einen guten Überblick über die oben genannten Punkte verschafft hast, bist du gut vorbereitet, um die nächsten Schritte zu bewältigen. Falls du gemerkt hast, dass du noch einige zusätzliche Kenntnisse brauchst, oder dir noch einige wichtige Fähigkeiten fehlen oder du einige davon verbessern musst, könntest du:



Lesen

Schlage in Büchern über Unternehmen, die in den meisten Bibliotheken zu finden, nach. Du kannst auch unternehmensrelevante Artikel im Internet, in Zeitungen und Zeitschriften lesen oder Blogs, Vorträge, Medienbeiträge und Fallstudien verfolgen.



Schulungen besuchen

Informiere dich über Schulungen und Trainings in den Bereichen Unternehmensführung, technische Fähigkeiten, Motivation oder Entrepreneurship und nimm daran teil.



Von erfolgreichen Gründer*innen lernen

Du solltest erfolgreiche Geschäftsleute zu finden, die mit dir über ihr Geschäft sprechen. Wenn sie dir erlauben, ihre Unternehmen zu besuchen, beobachte sie bei ihrer Arbeit und lerne von ihnen. Wenn möglich, mach ein Praktikum in einem erfolgreichen Unternehmen. Lies zusätzlich Erfolgsgeschichten von erfolgreichen Gründer*innen. Du findest sie oft in Wirtschaftsmagazinen oder im Internet.



Hilfe bei Anderen Suchen

Sprich mit Freunden und Familie über die Bereiche, die verbesserungswürdig sind. Du könntest auch einem Wirtschaftsverband, einer Kammer, einem Forum oder einer Freiwilligengruppe beitreten, um die Probleme mit anderen zu besprechen, die sich in einer ähnlichen Situation befinden oder befunden haben.

WO FINDE ICH TRAININGSKURSE?

Wenn du dir noch unsicher bist, ob du gut vorbereitet bist, um dein eigenes Unternehmen zu gründen, kannst du an Kursen, Workshops und Schulungen teilnehmen. Auch wenn du das Gefühl hast, bereits gut vorbereitet zu sein, solltest du an Schulungen teilnehmen, denn es wird dir nur helfen.

Wenn du eine Existenzgründung als Berufswahl in Betracht ziehst oder ein eigenes Unternehmen gründen möchtest oder bereits gegründet hast, kann dir ein Unternehmer-Coaching oder ein Unternehmer-Training helfen, deine Fähigkeiten zu stärken und ein erfolgreicher Unternehmer und Manager deines eigenen Unternehmens zu werden.

Die Kurse, Workshops oder Trainings können sowohl vor Ort als auch online stattfinden. Im Internet gibt es eine große Auswahl an verfügbaren Kursen für die du dich anmelden kannst. Du kannst dich auch direkt an die unten aufgeführten Organisationen wenden und dich beraten lassen oder auch Kurse zu den gewünschten Themen belegen.



HILFREICHE LINKS

Unterstützung: Wo finde ich mehr Informationen?

Die folgende Liste enthält nützliche Websites mit zusätzlichen Informationen zur Existenzgründung in Deutschland:

- Wir gründen in Deutschland: Das IQ Department für Migrationsökonomie; eine mehrsprachige Webplattform unterstützt Studierende, Wissenschaftler und Fachkräfte aus anderen Ländern sowie Geflüchtete bei der Unternehmensgründung in Deutschland.
- Existenzgründer: Die Gründungswerkstatt des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi) mit Checklisten und Übersichten, einem Businessplan, Online-Training, einem Tool zur Erstellung eines Businessplans und einem Gründer- und Unternehmer-Lexikon. Ein Leitfaden zu nationalen und regionalen Informations- und Beratungsangeboten für ausländische Existenzgründer.
- Anerkennung in Deutschland: erklärt dir, wie du deine ausländischen Berufsabschlüsse anerkennen lassen kannst. Mit dem "Anerkennungsfinder" findest du mit wenigen Klicks die richtige Stelle, die deine Dokumente bearbeitet. Außerdem findest du hier alle wichtigen Informationen zum Verfahren. Zusätzlich kannst du die Telefon-Hotline des Bundesamts für Migration und Flüchtlinge anrufen, die sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache verfügbar ist.
- Make it in Germany: ist mehrsprachiges Willkommensportal für internationale Fachkräfte. Dieses Portal wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie betrieben und informiert zuwanderungsinteressierte Fachkräfte über ihre Karrierechancen, zeigt ihnen, wie sie einen erfolgreichen Weg nach Deutschland schaffen können und erklärt, warum es sich lohnt, hier zu leben und zu arbeiten.
- Behördenwegweiser: Das BMWi ist eine Datenbank mit ca. 25.000 Adressen von öffentlichen Stellen und Institutionen, die Informationen, Publikationen, Beratung, Weiterbildungsangebote, Kontakte und Gründerwettbewerbe etc. anbieten.

Beratung: Wo finde ich Beratungsangebote?

Diese Liste enthält weitere Websites von Organisationen, die Beratungen, (Online-)Schulungen oder kostenlose (Online-)Seminare zur Existenzgründung anbieten:

- "Vielfalt gründet" bietet Seminare in verschiedenen Sprachen, manche nur für Frauen, über die Gründung eines eigenen Unternehmens an. Für Geflüchtete kostenlos (sonst 10€) und man kann sich ganz einfach über deren Kontakt-Formular anmelden.
- Sprungbrett zum Erfolg bietet Seminare und Coaching online und vor Ort an. Das Coaching dauert in der Regel 2 Monate (2x pro Woche). Ist für Geflüchtete oder wenn man ein AVGS-Gutschein bekommen kann, kostenlos.
- Singa bietet ein kostenloses Mentoring-Programm für Existenzgründer an, bei dem man einen persönlichen Mentor bekommt, der einem Schritt für Schritt hilft. Es sind zwar nicht viele Plätze verfügbar, aber sich einfach für das Entrepreneurship-Programm in Berlin oder Stuttgart bewerben.
- Initiative Selbständiger Immigrantinnen: ist eine in Berlin ansässige Organisation, die kostenlose (Online-)Seminare auf Englisch und Deutsch zu verschiedenen Themen rund um die Existenzgründung anbietet. Einfach für das gewünschte Seminar auf der Website anmelden oder eine E-Mail schicken.
- Gründen in Berlin hat viele hilfreiche Informationen zur Existenzgründung sowie eine Sammlung vieler kostenloser Online-Seminare und Workshops zum Thema Existenzgründung, die von verschiedenen Organisationen angeboten werden. Die Anmeldung erfolgt ganz einfach auf deren Website.
- Akelei e.V. bietet Seminare und Unterstützung für Frauen an, die ihr eigenes Unternehmen gründen wollen. Die Seminare sind nicht kostenlos, aber für arbeitslose Frauen günstiger.
- Gründerinnenportal: wenn man weitere Beratung oder eine regionale Organisation sucht, findet man auf dieser Website eine Sammlung von Organisationen, die Unterstützung anbieten.



BUSINESS START UP SCHRITT FÜR SCHRITT

**EINE SCHRITT-FÜR-SCHRITT-
ANLEITUNG FÜR DIE ENTWICKLUNG
UND ERÖFFNUNG EINES EIGENEN
UNTERNEHMENS**



BUSINESS START UP ANLEITUNG

Dieser zweite Teil des Handbuchs ist eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, die dir dabei hilft, dein eigenes Unternehmen zu gründen und ein Entrepreneur zu werden. Auf den folgenden Seiten werden Informationen über die Entwicklung einer Geschäftsidee, einen Businessplan, die Entscheidung über die rechtliche Struktur, Verkäufer, die Marke und die Grundlagen der Teambildung gegeben.

Es ist wichtig, sich darüber klar zu werden, welche Gründe einen dazu bewegen, ein Unternehmen zu gründen. Eine gute "Selbstanalyse" mit Abwägung der Vor- und Nachteile einer selbstständigen Tätigkeit könnte zum Beispiel so aussehen:

PROS (Vorteile):

- Die Möglichkeit eines besseren Einkommens zu haben;
- Mehr Flexibilität und Autonomie in Hinblick auf die selbständige Arbeit zu haben;
- Die Erfahrung aus dem soziokulturellen Kontext, dem man angehört, nutzen zu können;
- In der Lage zu sein, Familie und Freunde einzustellen, die eines Tages die Erben Ihres Unternehmens sein könnten;
- Sich durch eine von Grund auf mit vielen Opfern und Hingabe geschaffene Tätigkeit stärker motiviert und stimuliert fühlen.

CONS (Nachteile):

- Größere wirtschaftliche Risiken und Verantwortung übernehmen (gegenüber Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern und sich selbst);
- Mehr Freizeit sowie finanzielle Sicherheit im Vergleich zum Angestelltendasein opfern zu müssen;
- Ein höheres Arbeitspensum und keine festen Tagesabläufe (zumindest zu Beginn des Prozesses);
- Es ist wichtig, sich darüber im Klaren zu sein, dass der Verdienst zu Beginn des Unternehmens geringer sein kann als bei einem Angestellten.



Mehr Informationen dazu gibt es im `Start Your Business Manual` der Internationalen Arbeitsorganisation.

WIE ENTWICKELE ICH MEINE GESCHÄFTSIDEE?

Eine Geschäftsidee ist ein Konzept, das für kommerzielle Zwecke genutzt werden kann. In der Regel dreht es sich um ein Produkt oder eine Dienstleistung, die nach einem bestimmten Modell gegen Geld verkauft werden kann. Es gibt mehrere Methoden, um eine Geschäftsidee zu entwickeln und zu testen.



Produkte und Dienstleistungen festlegen

Jedes Unternehmen liefert seinen Kunden etwas. Dieses Etwas kann ein Produkt oder eine Dienstleistung sein. Sie müssen die Produkte oder Dienstleistungen, auf die sich das Unternehmen stützen wird, klar und genau definieren, indem Sie folgende Fragen beantworten:

- Welches Produkt oder welche Dienstleistung werden Sie anbieten?
- Was sind die Merkmale Ihrer Produkte oder Dienstleistungen?
- Welchen Nutzen haben Ihre Produkte oder Dienstleistungen für Ihre potenziellen Kunden



Den Markt für die Geschäftsidee bestimmen

Bestimmen Sie den Markt, den Sie mit diesen Produkten oder Dienstleistungen bedienen wollen. Folgende Fragen können dabei helfen:

- Auf welchem Markt werden diese Produkte und Dienstleistungen angeboten (Stadt, Region, Land, Kontinent, Bereich etc.)?
- Wer werden die Kunden für diese Produkte oder Dienstleistungen sein?
- Was sind die Merkmale dieser Kunden, die Ihre Produkte oder Dienstleistungen konsumieren werden (Geschlecht, Alter, Einkommen, ethnische Zugehörigkeit usw.)?



Hauptkonkurrenten ermitteln

Aber Vorsicht! Unterschätze deine Konkurrenten nicht, denn dein Erfolg hängt nicht nur von deinen Bemühungen ab, sondern auch von deren Leistung. Deshalb ist es notwendig, die wichtigsten Konkurrenten auf dem Markt genau zu definieren:

- Welches sind die fünf wichtigsten Marktteilnehmer in der Branche, in die die Geschäftsidee einzuordnen ist?
- Was, wo und wie bieten diese fünf wichtigsten Konkurrenten ihre Produkte und Dienstleistungen an?
- Was sind die Hauptmerkmale ihrer Produkte oder Dienstleistungen?
- Was sind die Vorteile deren Produkte oder Dienstleistungen?



Erforderliche Ressourcen für die Geschäftsidee bestimmen

Nun ist es an der Zeit, die notwendigen Ressourcen zu definieren, die benötigt werden, damit aus der Idee ein echtes Geschäft werden kann. Dazu sollten sie sich fragen:

- Wie viele personelle Ressourcen werden benötigt? (z. B. Mitarbeiter, Lieferanten usw.)
- Welche finanziellen Ressourcen werden benötigt?
- Welche materiellen Ressourcen werden benötigt? (z. B. Einrichtungen, Geräte, etc.)
- Welche Informationsquellen werden benötigt?
- Woher können diese Ressourcen bezogen werden ?

WIE ERSTELLE ICH MEINEN GESCHÄFTSPLAN?

Einfach ausgedrückt ist ein Geschäftsplan ein Fahrplan, der detailliert beschreibt, wie ein Unternehmen - insbesondere ein Startup - seine Ziele definiert und wie es seine Ziele erreichen wird. Er deckt die Marketing-, Finanz- und operativen Gesichtspunkte eines Unternehmens ab. Er ist besonders hilfreich für Existenzgründer, weil er sie auf dem richtigen Weg hält. Am wichtigsten ist, dass der Businessplan Investoren oder einer kreditgebenden Institution, wie einer Bank oder einem Mikrofinanzinstitut, vorgelegt werden muss, um einen Kredit zu erhalten.

Es gibt zwei Arten von Geschäftsplänen:

- Der traditionelle Businessplan ist umfangreich (10-20 Seiten), sehr detailorientiert, umfassend und eignet sich mehr, wenn man bei traditionellen Geldgebern eine Finanzierung beantragt.
- Der kurze Businessplan ist dagegen sehr knapp gehalten (normalerweise 1 Seite). Er ist besser geeignet, wenn man eine Finanzierung aus eher alternativen Quellen, wie z. B. Crowdfunding, beantragt. Er hat das Format einer Tabelle, die die wichtigsten Teile eines Unternehmens darstellt, die bei der Gründung organisiert werden müssen. In den verschiedenen Blöcken der Tabelle können kurze Notizen zu den einzelnen Geschäftsbereichen festgehalten werden.

Im Folgenden stellen wir beide Varianten vor:



DER TRADITIONELLE BUSINESSPLAN



Kurzbeschreibung: Nennen Sie hier kurz die Kernidee Ihres Unternehmens.

- Warum wird es erfolgreich sein?
- Was ist das Leitbild?
- Was ist das/die Produkt/Dienstleistung?
- Grundlegende Informationen über: das Führungsteam, die Mitarbeiter und den Standort.
- Füge finanzielle Informationen und umfassende wirtschaftliche Wachstumspläne hinzu, wenn Du beabsichtigst, eine Finanzierung zu beantragen.



Unternehmensbeschreibung: Informationen über das Unternehmen.

- Welche Probleme werden durch das Unternehmen gelöst?
- Welche Kunden und/oder Branchen werden vom Unternehmen bedient?
- Was ist Ihr Wettbewerbsvorteil?
- Gibt es Experten im Team?
- Gibt es einen geeigneten Standort für Ihr Geschäft?
- Was sind deine Stärken?



Marktanalyse: Machen Sie eine Wettbewerbsanalyse

- Welcher ist Ihr Zielmarkt?
- Was sind die aktuellen Trends und Themen auf diesem Markt?
- Wer sind die Konkurrenten?
- Was macht diese erfolgreich und was können Sie besser machen?



Organisation und Management

- Wie wird das Unternehmen organisiert sein?
- Wer wird das Unternehmen leiten?
- Wie ist die rechtliche Struktur Ihres Unternehmens?
- Gibt es ein Organigramm?
- Zeigen Sie, wie die Erfahrung jeder Person zum Erfolg des Unternehmens beitragen wird.
- Sind Lebensläufe der wichtigsten Mitglieder vorhanden?



Marketing and Verkauf

- Was sind Ihre besonderen Bedürfnisse?
- Gibt es eine Marketingstrategie?
- Wie willst du Kunden gewinnen und binden?
- Wie wird der Verkauf stattfinden?
- Schildere deine komplette Marketing- und Vertriebsstrategie.



Fördermittelantrag: Skizzieren Sie Ihren Finanzierungsbedarf

- Wie viele Mittel benötigen Sie in den nächsten fünf Jahren?
- Wofür wollen Sie diese verwenden?
- Benötigen Sie Fremd- oder Eigenkapital?
- Zu welchen Konditionen möchten Sie es einsetzen?
- Welchen Zeitraum wird Ihr Antrag abdecken?
- Benötigen Sie Mittel, um Geräte oder Materialien zu kaufen, Gehälter zu bezahlen oder bestimmte Rechnungen zu begleichen?
- Fügen Sie eine Beschreibung Ihrer zukünftigen strategischen Finanzpläne bei, wie z. B. die Abzahlung von Schulden oder den Verkauf Ihres Unternehmens.



Wirtschaftliche Projektionen: Legen Sie Finanzprognosen vor, die zeigen, dass das Unternehmen stabil ist und finanziell erfolgreich sein wird.

- Füge Gewinn- und Verlustrechnungen, Bilanzen und Cashflow-Rechnungen für die letzten drei bis fünf Jahre bei, falls verfügbar.
- Liste alle anderen Sicherheiten auf, die du hast.
- Gib einen voraussichtlichen finanziellen Ausblick für die nächsten fünf Jahre, einschließlich prognostizierter Gewinn- und Verlustrechnungen, Bilanzen, Cashflow-Rechnungen und Investitionsbudgets.
- Sei für das erste Jahr noch spezifischer und verwende vierteljährliche - oder sogar monatliche - Projektionen.
- Wie sehen die Prognosen in Bezug auf die Finanzierungsanträge aus?
- Verwende Diagramme und Tabellen, um die finanzielle Geschichte des Unternehmens zu erzählen.

Anhang

In diesem Abschnitt können weitere Dokumente oder andere Materialien angehängt werden, z. B. Bonitätsauskünfte, Lebensläufe, Produktbilder, Referenzschreiben, Lizenzen, Genehmigungen oder Patente, rechtliche Dokumente und andere Verträge.

DER KURZE BUSINESS PLAN

Kurze Businesspläne, meist in Form einer Tabelle, beschreiben kurz und knapp die Tätigkeiten des Unternehmens. Eine bekannte und beliebte Variante des kurzen Businessplans ist das Business Model Canvas.

Die 9 Abschnitte des Business Model Canvas beinhalten:



1 Geschäftspartner

Partnerschaften umfassen andere Unternehmen oder Dienstleistungen, mit denen Sie zusammenarbeiten werden, z. B. Lieferanten, Hersteller, Subunternehmer und ähnliche strategische Partner.



2 Hauptaktivitäten

Zu den Hauptaktivitäten gehört, was Sie tun, um sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Ein Alleinstellungsmerkmal Ihres Unternehmens könnte zum Beispiel der direkte Verkauf an die Verbraucher sein.

3

3 Hauptressourcen

Zu den wichtigsten Ressourcen gehören Mitarbeiter, Kapital oder geistiges Eigentum und alles andere, was man benötigt, damit das Unternehmen funktioniert und einen Mehrwert für den Kunden schafft.

4

4 Nutzenversprechen

Hier geht es um eine detaillierte Aussage über den einzigartigen Wert, den das Unternehmen auf dem Markt bietet.



5 Kundenbeziehungen

Wie werden Kunden mit Ihrem Unternehmen interagieren? Ist die Kommunikation automatisiert oder persönlich?



5

6 Kanäle

Kanäle sind alle Wege, Werkzeuge und Methoden, die genutzt werden, um Ihre potenziellen und bestehenden Kunden zu erreichen. In der Regel gibt es mehrere Kanäle für die Kommunikation.



6

7

7 Kundensegmente

Definieren Sie, welche Art von Kunden Ihr Unternehmen bedienen wird und was Ihr Zielmarkt ist.



8

8 Kostenstruktur

Wenn man seine Finanzstrategie definiert, muss man die wichtigsten Kosten auflisten, die auf einen zukommen.



9 Einnahmequellen

Wie wird das Unternehmen Geld verdienen? Durch Direktverkauf, Mitgliedsbeiträge, Verkauf von Werbeflächen? Wenn es mehrere Einnahmequellen gibt, liste alle auf.

9



RECHTLICHE UNTERNEHMENSSTRUKTUR

Die rechtliche Struktur eines Unternehmens ist sehr wichtig, denn sie beeinflusst die Steuern, die man zahlt, das Geld, das man aufbringen muss, den Papierkram, den man einreichen muss, und die persönliche Haftung. Es ist wichtig, dass du deine Geschäftsstruktur sorgfältig auswählst. Aus diesem Grund solltest du dich mit Unternehmensberatern, Anwälten und Buchhaltern beraten, bevor du dein Unternehmen anmeldest, eine Steuernummer bekommst und die entsprechenden Lizenzen und Genehmigungen beantragst.

In der folgenden Tabelle sind die gängigen Unternehmensstrukturen sowie allgemeine Merkmale dieser Unternehmensstrukturen aufgeführt und miteinander verglichen. Denken Sie daran, dass die Eigentumsregeln, die Haftung, die Steuern und die Einreichungsanforderungen für jede Unternehmensstruktur je nach Land oder sogar Bundesland variieren können.

Unternehmensstruktur	Eigentümerschaft	Haftung	Eignung
Einzelunternehmen	Eine Person	volle Haftung mit Privatvermögen	für Einstieg gut geeignet
Partnerschaftsgesellschaft (PartnG)	Eine oder mehr Personen	Gesellschaft haftet mit Gesellschaftsvermögen	nur für Freie Berufe, wenn das Berufsrecht dies zulässt
Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	Zwei oder mehr Personen	Teilhaber haften mit Gesellschaftsvermögen und Privatvermögen	für jede Geschäftspartnerschaft geeignet
Offene Handelsgesellschaft (OHG)	Eine oder mehr Personen	Gesellschafter haften mit Gesellschaftsvermögen und Privatvermögen	für Handelsgeschäft mit Partner, nicht für Kleingewerbe
Kommanditgesellschaft (KG)	Eine oder mehr Personen	Unternehmer haftet mit gesamten Privatvermögen, Kommanditisten nur mit Einlage	für Unternehmer, die zusätzliches Startkapital suchen, aber eigenverantwortlich bleiben wollen
Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	Eine oder mehr Personen	die Gesellschaft haftet mit gesamten Gesellschaftsvermögen	für Unternehmer, die Haftung beschränken wollen
eingetragene Genossenschaft (eG)	Drei oder mehr Personen	Haftung in Höhe der Genossenschaftseinlage	Mitglieder (Unternehmer) wollen gemeinschaftlich und solidarisch Geschäftsbetrieb fördern

DIE MARKE DES UNTERNEHMENS

Was ist eine Marke?

Unternehmen verwenden Marken, um ihre Leistungen von anderen zu unterscheiden. Sie ist einer der wertvollsten Vermögenswerte des Unternehmens, weil sie die Organisation repräsentiert und die Öffentlichkeit die Marke oft mit dem Unternehmen in Verbindung bringt. Wenn das Unternehmen erfolgreich ist, wird oft auf die Marke verwiesen, so dass sie zu einer Möglichkeit für Kunden wird, Ihr Unternehmen zu identifizieren.

Eine Marke kann sein:

- Ein identifizierendes Symbol
- Eine Marke
- ein Logo
- Ein Name
- Ein Wort
- Ein ganzer Satz
- Eine Kombination aus den oben genannten

Entwickeln einer Unternehmensmarke

Eine erfolgreiche Marke hilft dem Unternehmen, neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kunden zu binden. Sie sollte vollständig entwickelt werden, bevor sie in der Werbung oder auf Marketingmaterial eingesetzt wird. Es mag bei der Gründung eines Unternehmens nicht als Priorität erscheinen, aber es ist ein sehr wichtiges Element und muss sorgfältig und professionell bedacht werden.

→ Lassen dich professionell beraten!

Egal, ob man das Branding selbst entwickelt oder einen professionellen Branding-Berater oder Designer beauftragt, die Marke muss auf der Vision des Unternehmens basieren. Wenn man sich professionelle Hilfe holt, wäre es eine gute Idee, sich deren Arbeitsportfolio anzusehen.



Extra tip!

Bei kleinem Budget, kann man einen Design-Wettbewerb nutzen: Über eine Website für Design-Wettbewerbe kann man das Designvorhaben und das Budget einstellen und ein Netzwerk von Designern kann es sich ansehen und Designs einreichen. Man kann auch Änderungen an Designs anfordern. Das kann billiger sein, als einen Profi zu beauftragen, da viele der Designer Studenten sind, aber es kann trotzdem ein besseres Ergebnis liefern, als wenn Sie es selbst machen würden. Vergesst nicht, euch rechtlich beraten zu lassen, wenn es um Themen wie geistiges Eigentum, Patente und Marken geht.

Berücksichtige auch...

- ...wie man einen Firmennamen auswählt und registriert.
- ...wie man eine Website für sein Unternehmen erstellt.
- ...wie man seine Marke in den Marketingplan einbindet.
- ...wie man Kundenforschung betreibt, um sicherzustellen, dass die Marke für die Zielgruppe geeignet ist.



LIEFERANTEN

Ein Lieferant, auch Zulieferer genannt, ist eine Person oder ein Unternehmen, das Ihrem Unternehmen etwas zur Verfügung stellt. Ein Lieferant ist ein Teil der Lieferkette, der Waren und Dienstleistungen an Unternehmen oder Verbraucher liefert. Dies sind die häufigsten Arten von Lieferanten:

B2C (Business zu Verbraucher)

B2C-Lieferanten verkaufen direkt an Verbraucher; sie verkaufen meist fertige Produkte und/oder sogar Produktkomponenten. Das Einzelhandelsgeschäft Gap, das Kleidung verkauft, ist ein Beispiel für einen B2C-Anbieter. Ein Anbieter kann auch online verkaufen, während andere sich auf die Bereitstellung von Dienstleistungen für Verbraucher spezialisieren.

B2G (Business zu Regierung)

B2G-Anbieter verkaufen im Rahmen von Regierungsverträgen an die Regierung. Zum Beispiel verkaufen Raytheon und Lockheed Martin Verteidigungsprodukte und -komponenten an die Armee. Ein Berater der Regierung kann ebenfalls ein B2G-Anbieter sein.

B2B (Business zu Business)

Die Hauptkunden von B2B-Anbietern sind andere Anbieter und Unternehmen. Ein Beispiel für einen B2B-Anbieter ist Panasonic, das Batterien an Tesla verkauft, oder Mikrochip-Hersteller wie Intel oder Advanced Micro Devices.

Wie kann man Anbieter einschätzen?

Es gibt 5 Faktoren, die man berücksichtigen sollte:

- ✓ Preis
- ✓ Standort
- ✓ Verlässlichkeit
- ✓ Verfügbarer Warenbestand
- ✓ Stabilität

TEAMBUILDING

Nachdem alle rechtlichen und finanziellen Fragen eines Unternehmens geklärt sind, muss jeder Unternehmer Entscheidungen zu operativen Fragen treffen. Er muss entscheiden, ob er allein oder im Team arbeiten will. Wenn die Antwort auf die letztgenannte Frage "Ja" lautet, dann ist die nächste Frage, die sich stellt:

Wie kann ich ein erfolgreiches Team aufbauen?

Es ist ein häufiges Phänomen, dass Unternehmer nach professioneller Beratung in Bezug auf Managementtraining, Business Support oder sogar Teambuilding fragen. Viele gezielte Fähigkeiten und spezielles Wissen sind notwendig, um ein Team aufzubauen und zu führen, das gut zusammenarbeitet, daher ist es von Vorteil, um professionelle Hilfe zu bitten, wie man dorthin gelangt.

Unabhängig davon, ob man sich entscheidet, ein Team alleine oder mit einem Profi aufzubauen, müssen 5 Punkte beachtet werden, damit ein Team effektiv funktioniert:

- Mission
- Ziele
- Rollen und Verantwortlichkeiten
- Grundregeln
- Entscheidungsfindung





NÜTZLICHE INFORMATIONEN

GRÜNDUNG DES UNTERNEHMENS

Zunächst musst du deinen Aufenthaltstitel beantragen bzw. prüfen, ob und unter welchen Bedingungen du dich selbstständig machen darfst. Wenn Sie eine der Aufenthaltserlaubnisse (§§ 22-26 AufenthG) haben, ist keine Erlaubnis der Ausländerbehörde erforderlich.

Bei einem anderen Aufenthaltstitel benötigt man höchstwahrscheinlich eine Erlaubnis der Ausländerbehörde, um sich selbstständig zu machen.

Nähere Informationen zum Aufenthaltstitel bekommen Sie hier [Handbuch](#).

For more information:

- [Starting your own business](#)
- [Start a business in Germany](#)
- [Do you want to create a business plan?](#)
- [Founding a Company in Germany! - Information and advice for international skilled workers, migrants and refugees](#)

FINANZIERUNG

Finanzierungsmöglichkeiten für ein Unternehmen:

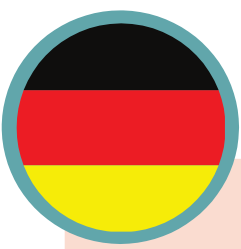
Eigenkapital (Eigenes Geld und Investitionen),
Fremdkapital (Bank- und Förderkredite).

Es ist sinnvoll, einen bestimmten Anteil an Eigenkapital in die Finanzierung einzubringen. Der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital sollte dabei nicht weniger als 20 % des Gesamtkapitals betragen.

- [Staatliche Förderprogramme für Entwicklungskredite](#) : Förderkredite des Bundes und der Länder bieten in der Regel günstigere Konditionen als Kredite von Kreditinstituten.
- Bankkredite: Bankkredite gibt es bei der eigenen Hausbank, daher lohnt es sich, dort vor Ort oder online nachzufragen. Wenn man bereits eine Hausbank hat, kann man mit seinem Berater über einen Kredit verhandeln und sich nach weiteren Finanzierungsmöglichkeiten erkundigen.
- Crowdfunding: Gründer stellen ihr Gründungsprojekt auf einer Online-Plattform vor und Internetnutzer stellen mehr oder weniger kleine Geldbeträge für dessen Realisierung zur Verfügung. Innerhalb weniger Jahre hat dieses Verfahren immer mehr Anhänger gefunden.

Für mehr Information über Finanzierungsmöglichkeiten:

- [Existenzgründer Guide](#)
- [KfW Bank](#)
- [EXIST Star Up Kredit](#)
- [Europäischer Sozialfond](#)
- [Universität Erlangen: Start Up Guide](#)
- [Business Angels](#)
- [High-Tech Start Up Fund](#)



GERMANY

BEANTRAGUNG VON LIZENZEN UND GENEHMIGUNGEN

Wenn die erforderlichen Qualifikationen und Materialien vorhanden sind und der Aufenthaltsstatus eine selbständige Tätigkeit zulässt, kann man sein Gewerbe beim Gewerbeamt des jeweiligen Gebietes anmelden. Die Kontaktdaten des Gewerbeamtes findest du in deinem örtlichen Standesamt oder online.

Das Gewerbeamt leitet Ihre Arbeitsgenehmigung an das Finanzamt, das Handelsregister, die Berufsgenossenschaft und die zuständige Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer weiter. Diese Institutionen werden sich dann mit dir in Verbindung setzen. Wenn du planst, Mitarbeiter einzustellen, werden auch die gesetzliche Krankenkasse, das Gewerbeaufsichtsamt und das Arbeitsamt informiert.

Wichtig: Lass dich beraten!

STEUERN

Nachdem man sich beim Gewerbe- und Finanzamt angemeldet hat, erhält man vom Finanzamt auch einen Zahlungsplan, in dem die zu zahlenden Steuern auf der Grundlage der Umsatzprognose festgelegt sind. Abhängig vom geschätzten Einkommen werden monatlich, vierteljährlich oder jährlich über eine Jahressteuererklärung die Einkommens- und Umsatzsteuer fällig.

Arten der Gewerbesteuer in Deutschland

Wenn man in Deutschland selbständig tätig ist, zahlt man je nach Art der Tätigkeit einige oder alle der folgenden Steuerarten je nachdem welche Art von Unternehmen man hat sowie dem Jahreseinkommen:

- *Gewerbesteuer*
- *Körperschaftsteuer*
- *Einkommensteuer*
- *Umsatzsteuer*
- *Lohnsteuer* - sofern du Mitarbeit hast
- *Kirchensteuer*

Betriebsbezogene Abzüge

Selbstständige in Deutschland können ihr zu versteuerndes Gesamteinkommen durch den Abzug einer Vielzahl von berufsbezogenen Ausgaben reduzieren. Dazu gehören Zahlungen für:

- Reisen oder Pendeln
- Ausbildung
- Ausrüstung
- Miete für Büroräume (oder Miete falls du im Homeoffice arbeitest)
- Firmenwagen
- Kosten für Handy oder Internet



GERMANY

VERSICHERUNGEN

Da Freiberufler nicht der Sozialversicherungspflicht unterliegen, müssen sie sich selbst um ihren Versicherungsschutz kümmern.

Krankenversicherung für Freiberufler

Der Abschluss einer Krankenversicherung ist in Deutschland Pflicht. Wer in der gesetzlichen Krankenversicherung versichert ist, hat automatisch Anspruch auf Pflegeversicherung und Krankengeld. Auch unterhaltsberechtignte Familienangehörige sind mitversichert. Als Freiberufler kann man freiwillig in eine gesetzliche Krankenversicherung eintreten, muss aber in der Regel den gesamten Beitrag (14,6 % des Einkommens) selbst tragen.

Für viele Freiberufler kann eine private Krankenversicherung günstiger sein, da sich die Beiträge nach relativen Risikofaktoren (z. B. Alter und allgemeiner Gesundheitszustand) richten und nicht nach einem Anteil des Gehalts. Wenn man sich für eine private Versicherung entscheidet, muss man sicherstellen, dass man auch für den Pflegefall und für den Fall einer krankheitsbedingten Arbeitsunfähigkeit abgesichert ist.

Zusätzlich kann man sich für eine dieser Versicherungen entscheiden:

Arbeitslosenversicherungsversicherung
Arbeitsunfallversicherung

Von der Europäischen Union finanziert:

KA2 2019-1-IT02-KA204-063302

Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können dafür verantwortlich gemacht werden.

Disclaimer:

KA2 2019-1-IT02-KA204-063302

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein

A MANUAL DESIGNED BY

INTEGRATION

Socio-Economic Integration of Refugees and Asylum Seekers
