

# Die eigene Chefin werden

## Ratschläge aus der Praxis (II)

**Judith Kneiding, Trainerin der tempra akademie, stellte in der letzten Ausgabe die ersten Schritte auf dem Weg in die Selbstständigkeit vor. Heute beschäftigt sich unsere Expertin u. a. mit nötigen Analysen und wichtigen Formalitäten.**

Die Bearbeitung des ersten Teils ließ Sie erkennen, dass Sie das Potenzial zur Unternehmerin haben. Sie konnten feststellen, Sie bieten Ihrem möglichen Kunden einen Nutzen, den er nicht ausschlagen kann. Es kristallisierte sich heraus, mit welchem Leistungsangebot, mit welcher Produktgruppe beziehungsweise mit welchen Produktgruppen Sie an den Markt gehen. Die langfristigen Unternehmensziele sind gesetzt. Nun geht es weiter:

### Finden Sie Ihr USP

Wie? So: Analysieren Sie noch einmal Ihre Kernkompetenzen: Welches Know-how, welche Kenntnisse, Erfahrungen und Begabungen zeichnen Sie aus? Überlegen Sie: Was hebt mich von der Konkurrenz ab? Was ist also mein Alleinstellungsmerkmal. Eigenschaften wie Flexibilität, Zuverlässigkeit, Pünktlichkeit usw. gehören nicht dazu. Das sind keine Besonderheiten. Das wird von Ihnen als Unternehmerin erwartet. Analysieren Sie zudem bestehende Beziehungen und Geschäftsverbindungen. Oft stellt sich heraus, dass diese Kontakte einen guten und schnellen Einstieg ermöglichen. Vielleicht bilden sie sogar verstärkt Ihre Zielgruppe.

### Konkurrenzanalyse

Um erfolgreich zu sein, müssen Sie Ihre Konkurrenz gut kennen. Sie sollten wissen, „wer“ ist meine Konkurrenz. Wo liegen die Stärken, wo die Schwächen? Welche Ziele werden angestrebt? Nur so finden Sie heraus, wie Sie mit Ihrem Angebot einen größeren Kundennutzen schaffen als diese.

### Marktanalyse

Auch den Markt, in dem Sie tätig werden wollen, sollten Sie gut kennen. Um beantworten zu können „wie groß er ist“, überlegen Sie: In welchem Umkreis kann, /will ich tätig sein? Welche Zielgruppe ist für mich von Interesse? Setzen Sie sich mit den potenziellen Kunden auseinander. Antworten wie „mittelständische Unternehmen“ sind zu dürftig. Recherchieren Sie die Branchen, die Unternehmensgröße, die Mitarbeiterzahl, die Umsatzzahlen, die Geschäftsführer etc. Auch deren Zielgruppe und Lieferanten sind für Sie von Interesse. Denn sie könnten wiederum zu Ihrer Zielgruppe werden. Benutzen Sie Medien wie Internet, Fachzeitschriften, Tageszeitungen, Branchenbücher, Verbände.

**„Nichts auf der Welt ist so stark wie eine Idee, deren Zeit gekommen ist.“**

Sind Ihre Ermittlungen abgeschlossen? Jetzt wissen Sie, welche Dienstleistungen und Produktgruppen Sie in welchen Märkten anbieten können/werden.

### Unverzichtbare Formalitäten

Nun geht es darum, die Gründung zu gestalten und notwendige Formsachen zu klären:

- Vollexistenz oder nebenberufliche Selbstständigkeit?
- Besteht die Möglichkeit öffentliche Fördermittel bzw. Überbrückungsgeld vom Arbeitsamt zu bekommen?
- Welche Versicherungen braucht man?

Oft werde ich gefragt, ob eine **nebenberufliche Selbstständigkeit** machbar und sinnvoll ist. Wie so alles im Leben hat auch das zwei Seiten. Allgemein gilt:

1. Sie müssen die Selbstständigkeit Ihrem Arbeitgeber mitteilen.
2. Eine nebenberufliche Selbstständigkeit kann Ihnen Ihr Arbeitgeber grundsätzlich nicht verbieten. Ausnahme: Sie treten mit Ihrem Arbeitgeber in Konkurrenz und/oder die nebenberufliche Tätigkeit beeinträchtigt Ihre tägliche Arbeit.

Nur: Erreichen Sie damit Ihre persönlichen und unternehmerischen Ziele? Besser Sie beschäftigen sich nochmals ausführlich mit den Themen Risikobereitschaft und Wertstellung (siehe Teil 1).

### Öffentliche Fördermittel

Die öffentlichen Fördermittel sind regional unterschiedlich geregelt. In Baden-Württemberg z. B. erhalten Existenz-



Foto: 3M.

*Selbstdisziplin - ein unverzichtbarer Bestandteil der Selbstständigkeit.*

gründer Zuschüsse für Beratungen und Coachings vom RKW. RKW steht für Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft.

Öffentliche Mittel werden auch in Form von zinsverbilligten Darlehen für Investitionen oder Vorlaufkosten zur Verfügung gestellt. Sie sind über die Hausbank zu beantragen. Eine weitere Möglichkeit ist das **Überbrückungsgeld vom Arbeitsamt**. Es handelt sich um eine Förderung für ein halbes Jahr in Höhe vom Arbeitslosengeld. Sie können entscheiden, ob sie diese Unterstützung auf einmal oder monatlich ausbezahlt bekommen wollen. Um die jeweilige Förderung zu erhalten, ist ein ausführliches Unternehmenskonzept mit Rentabilitätsvorschau vorzulegen.

**Wichtig:** Bevor das Gewerbe angemeldet werden darf, müssen die Fördermittel beantragt und genehmigt sein!

### Gewerbebeanmeldung

Das Gewerbe melden Sie bei Ihrer Gemeinde/Stadtverwaltung an. Die Anmel-

dung wird automatisch an diverse Behörden (Finanzamt, IHK etc.) weitergeleitet. Ihr zuständiges Finanzamt und Landratsamt melden sich mit dem so genannten Betriebseröffnungsbogen. Ihnen werden Fragen zum erwarteten Gewinn, Umsatz, Mitarbeiter etc. gestellt. Außerdem erhalten Sie Ihre Steuernummer, mit der Sie die monatlichen Umsatzsteuervoranmeldungen ans Finanzamt vornehmen. (Seit Januar 2002 sind die Umsatzsteuervoranmeldungen für Existenzgründer monatlich abzugeben).

### Notwendige Versicherungen

#### Krankenversicherung

(zwingend notwendig!)

Sie haben die Möglichkeit freiwilliges Mitglied bei Ihrer gesetzlichen Kasse zu bleiben. Der Einstieg ist zum Mindestbeitrag möglich. Es ist eine Mitteilung über die Aufnahme des Gewerbebetriebs notwendig. Oder Sie sichern sich privat ab. Der Beitrag ist vom Einstiegsalter und von Ihrem Gesundheitszustand abhängig. Holen Sie auf jeden Fall ausführliche Angebote ein.

#### BU-/EU-Versicherung

(zwingend notwendig!)

Sichern Sie Berufsunfähigkeit und Erwerbsunfähigkeit auf jeden Fall bei einem Versicherungsunternehmen ab. Prüfen Sie, ob Sie zudem noch gesetzlichen Anspruch haben und erhalten Sie sich diesen gegebenenfalls aufrecht.

#### Unfallversicherung

Als Selbstständiger, wenn keine Berufsgenossenschaftspflichtmitgliedschaft besteht, ist der Abschluss einer privaten Unfallversicherung sehr empfehlenswert.

#### Mögliche Zusatzversicherungen

Lebensversicherung, private Rentenversicherung, Firmenversicherung wie z. B. Betriebshaftpflicht, Vermögensschaden, Firmenrechtsschutz.

**Empfehlenswert:** Gründen Sie nicht allein. Holen Sie sich Unterstützung und lassen Sie sich von Fachleuten (Steuerberater, Unternehmensberater, IHK, Existenzgründungsberatungen, Netzwerke etc.) beraten.

#### Fortsetzung folgt:

Im nächsten Teil erfahren Sie, wie Sie Ihre Dienstleistung an den Markt bringen.

#### JUDITH KNEIDING

Trainerin

Kneiding Office Training

[www.kneiding.de](http://www.kneiding.de)