

Gründerland Kreis Kleve – *Ideen finden ihr Zuhause*

# Leitfaden

## Gründungsplanung



Wirtschaftsförderung  
Kreis Kleve GmbH



Niederrheinische Industrie- und Handelskammer  
Duisburg · Wesel · Kleve zu Duisburg





# Inhaltsverzeichnis

---

<b>1. Geschäftskonzept/Businessplan</b> .....	2
<b>2. Finanzplan</b> .....	4
2.1 Lebenshaltungskosten .....	4
2.2 Gründungsinvestitionen .....	6
2.3 Kostenplanung .....	8
2.4 Umsatzplanung .....	10
2.5 Rentabilitätsplanung .....	10
2.6 Liquiditätsplanung .....	12
<b>3. Förderprogramme</b> .....	14
3.1 Beratungsförderung .....	14
3.2 Öffentliche Kreditprogramme .....	14
<b>4. Gründungsformalitäten</b> .....	16
4.1 Was Sie tun müssen .....	16
4.2 Was Sie tun sollten .....	18
4.3 Was Sie tun können .....	19
<b>5. Anhang</b>	
5.1 Übersicht Beratungsförderung .....	20
5.2 Übersicht Förderdarlehen .....	22
5.3 Rechtsformen im Überblick .....	23
5.4 Übersicht Schutzmöglichkeiten .....	24
5.5 Bank-Unterlagen .....	24
<b>6. Info-Blatt: Versicherungen für Selbstständige</b> .....	26
<b>7. Kontaktadressen/Links</b> .....	36



Wer seine Vision vom eigenen Unternehmen erfolgreich verwirklichen will, braucht einen guten Plan. Andernfalls bleibt es ein Traum oder – schlimmer – die Umsetzung scheitert.

Selbstverständlich ist jede Unternehmensgründung individuell. Bestimmte Schritte und Prozesse lassen sich jedoch allgemeingültig darstellen.

Antworten auf die nachfolgenden Fragen führen zu einem ersten Gründungskonzept und bieten Anlass, während der Erarbeitung das Vorhaben fortlaufend zu überprüfen und zu konkretisieren.

## 1. Geschäftsidee

Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung)?

Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?

Wie bekannt ist Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung?

Welchen Service bieten Sie an?

Was bieten Sie im Unterscheid zu anderen Wettbewerbern?

Warum soll jemand Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung kaufen?

## 2. Persönliche Voraussetzungen

Welche schulische bzw. berufliche Ausbildung haben Sie?

Welche Fähigkeiten haben Sie (nicht), um ein Unternehmen zu führen?

Besitzen Sie ausreichende kaufmännische Kenntnisse?

Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbstständigkeit ausreichend?

Welche Erfahrungen haben Sie in der Branche ihres Unternehmens?

Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?

Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt?

Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?

Unterstützt Ihr Partner Ihr Geschäftsvorhaben?

## 3. Markteinschätzung

Welche Kunden sprechen Sie an?

Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden?

Wie groß ist das Marktvolumen dieser Zielgruppe?

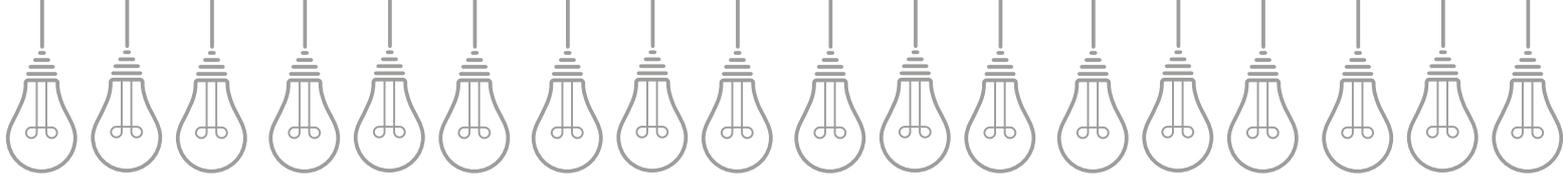
Wie (mit welchen Maßnahmen) erreichen Sie diese Zielgruppe?

Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketingaktivitäten?

Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?

Haben Sie schon Kundenkontakt?

Kennen Sie für Ihren Markt Betriebsvergleichszahlen der Kammern oder Verbände?



#### 4. Wettbewerbssituation

Treten Sie als einziger Anbieter in einem neuen oder als zusätzlicher in einem bereits bestehenden Markt auf?

Wer sind Ihre Konkurrenten?

Welchen Service bieten Sie zu welchen Preisen?

Wo ist Ihre Konkurrenz besser/schlechter als Sie?

Wie können Sie Ihren Kunden mehr Nutzen bieten?

#### 5. Produktions-/Dienstleistungsfaktoren

Wie wollen Sie Ihre Betriebsprozesse strukturieren (vom Einkauf über die Herstellung bis zum Vertrieb)?

Welche Materialien, Maschinen, Einrichtungen brauchen Sie zur Herstellung Ihres Produktes bzw. zur Bereitstellung Ihrer Dienstleistung?

Was benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung?

Wie stellen Sie Ihre Bevorratung sicher?

Welche Mitarbeiter mit welcher Qualifikation benötigen Sie für welche Zeiträume?

Welche Teilleistungen können Sie bei Lieferanten einkaufen?

#### 6. Standortwahl

Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen?

Kennen Sie geeignete Standorte?

Gibt es genügend Kunden im Einzugsgebiet des Standortes?

Wie ist die Verkehrsanbindung des Standortes?

#### 7. Zukunftsaussichten

Welche Ziele haben Sie sich für Ihre Firma gesetzt?

Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen?

Wie könnte die Entwicklung Ihrer Branche aussehen?

Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln?

Rechnen Sie mit mehr Konkurrenten in Ihrem Markt?

Wie reagieren Sie auf negative Markt-/Nachfrageveränderungen?

Gibt es vergleichbare Branchen, die Orientierungshilfe bieten?

#### 8. Weitere wichtige Aspekte

**Rechtsform:** Welche Rechtsform soll Ihr Unternehmen haben? Welche Gesellschafterstruktur planen Sie? Bei mehreren Gesellschaftern: Wer übernimmt welche Funktion im Unternehmen?

**Genehmigungen:** Welche Genehmigungen brauchen Sie für Ihren Betrieb? Benötigen Sie für Ihre Tätigkeit eine spezielle Zulassung?

**Flächen/Räume:** Wie viel Gewerbefläche (Raum) benötigen Sie? Kennen Sie die marktüblichen Preise dafür? Haben Sie sich nach mietgünstigen Flächen (z.B. in kommunalen Gewerbeparks) erkundigt?

**Versicherungen:** Welche Versicherungen benötigen Sie für Ihren Betrieb? Welche Versicherungen sollten Sie für Ihre Familie abschließen? Wie sichern Sie als Selbstständiger Ihre Altersversorgung?



**Eine gute Vorbereitung ist die halbe Miete! Mit Ihrem Finanzplan können Sie Ihren Unternehmenserfolg entscheidend beeinflussen und steigern. Er dient dazu, rechtzeitig zukünftigen Kapitalbedarf und entstehende Überschüsse nach Höhe, Zeitpunkt und Dauer anzuzeigen.**

Ziel jeder Finanzplanung ist ein „finanzielles Gleichgewicht“, d.h. nicht zu viel und nicht zu wenig an flüssigen Mitteln (cash flow). Legen Sie besondere Sorgfalt auf die Planung von Höhe und Zeitpunkt der Einnahmen, da diese sich am schwierigsten kalkulieren lassen. Vor allem aber ist der Finanzplan ein wichtiger Bestandteil des Businessplans, mit dem Sie sich beispielsweise an Ihre Hausbank und Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) wenden, um Kredite und Fördergelder zu beantragen.

Ihr Plan sollte aus zwei Teilen bestehen: **1. Mittelverwendung** (Zweck und Höhe der verwendeten Mittel) und **2. Mittelherkunft** (aus welchen Quellen kommen die Gelder).

Legen Sie Ihrer Planung folgende Finanzierungsregel zugrunde: Ihr Anlagevermögen sollte durch Eigenkapital gedeckt sein. Alternativ ist auch die Kombination von Eigenkapital und langfristigem Fremdkapital (wie z.B. Förderprodukte der KfW-Mittelstandsbank) denkbar. Ihr Umlaufvermögen finanzieren Sie durch Fremdkapital.

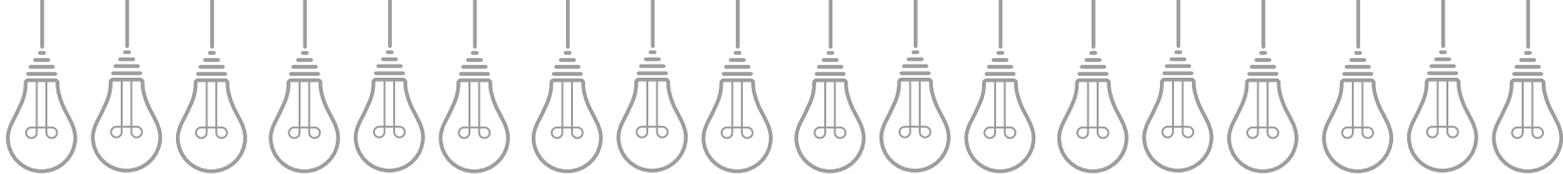
Nachfolgend finden Sie Planformulare zu folgenden Themen: Lebenshaltungskosten, Gründungsinvestitionen, Kostenplanung, Umsatzplanung, Rentabilitätsplanung und Liquiditätsplanung.

## 2.1

### Lebenshaltungskosten

Am besten gehen Sie bei Ihrer Planung von Beginn an davon aus, dass Sie von Ihren Einkünften leben wollen. Erstellen Sie eine Liste (für die nächsten drei Jahre) mit folgenden nach Monaten aufgeschlüsselten Positionen:

- Miete und Nebenkosten für Privatwohnung
- Soziale Absicherung (Krankenversicherung, Altersvorsorge etc.)
- Sonstige vertragliche Verpflichtungen (Bausparverträge, Ratenzahlungen, Hypothekentilgungen etc.)
- Anteilige private Nutzung des PKW
- Rücklagen (für Krankheit, Urlaub etc.)



**Hinweis:** Denken Sie daran, dass Sie bei der Kranken- und Rentenversicherung den vollen Beitrag abführen müssen. Rechnen Sie auch eine Rücklage für die Einkommenssteuer hinzu (mindestens 30% des oben ermittelten Betrages).

Planformular Lebenshaltungskosten		
Wohnung	Miete:	..... €
	Nebenkosten:	+ ..... €
	Strom:	+ ..... €
	Sonstiges:	+ ..... €
Schadensversicherungen	Hausrat:	+ ..... €
	Haftpflicht:	+ ..... €
	Rechtsschutz:	+ ..... €
	Unfall:	+ ..... €
	Sonstiges:	+ ..... €
Vorsorge	Lebensversicherung:	+ ..... €
	(Private) Rente:	+ ..... €
	Kranken(zusatz):	+ ..... €
	Arbeitsunfähigkeit:	+ ..... €
	Sonstiges:	+ ..... €
Lebenshaltung	Essen & Trinken:	+ ..... €
	Kleidung, Hausrat:	+ ..... €
	Freizeitaktivitäten:	+ ..... €
	Krankheit & Urlaub:	+ ..... €
	Sonstiges:	+ ..... €
	Zwischensumme	= ..... €
	Einkommenssteuerrücklage (ca. 30% der ermittelten Zwischensumme)	+ ..... €
	<b>Endsumme (Mindestgewinn)</b>	<b>= ..... €</b>



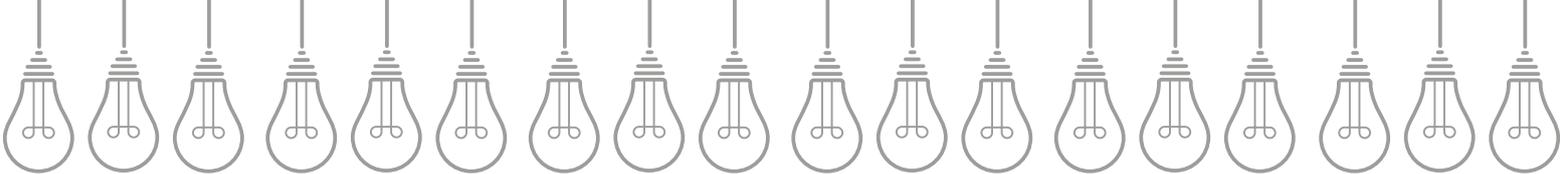
Hier kalkulieren Sie einmalige Investitionen, die Sie für Ihre Unternehmensgründung tätigen müssen. Planen Sie am Anfang zur Sicherheit einen Puffer von 5 bis 10% für folgende Investitionen ein:

- Grundstücke und Gebäude (Anschaffungskosten, Bauaufwendungen (auch bei Mieträumen) etc.)
- Büroausstattung (Möbel und Accessoires, Computer, Drucker etc.)
- Geschäftseinrichtung (Laden-, Produktions- oder Werkstatteinrichtung, Zimmer und Gasträume bei Hotels)
- Lagerausstattung (Behälter, Regale etc.)
- Maschinen und Transportmittel (Arbeitsmaschinen, Stapler, Förderbänder etc.), Fahrzeuge (LKW und PKW)
- Patente, Lizenzen, Konzessionen (nur der einmalige Aufwand gilt als Investition; wiederkehrende Zahlungen sind Kosten und gehören in Ihren Kostenplan)

Falls der hier ermittelte Betrag Ihr Eigenkapital übersteigt, müssen Sie eventuell Fördergelder beantragen oder einen Kredit aufnehmen.

***Hinweis:** Sie können Ihre Gründungsinvestitionen auch reduzieren, indem Sie z.B. Maschinen und Computer nicht kaufen, sondern leasen.*





## Planformular Gründungsinvestitionen

Zur Herstellung der Leistungsbereitschaft	Grundstück:	.....	€
	Gebäude:	+ .....	€
	Umbaumaßnahmen (auch bei Miete):	+ .....	€
	Maschinen und Geräte:	+ .....	€
	Büro- bzw. Ladeneinrichtung:	+ .....	€
	Fahrzeuge:	+ .....	€
	Reserve für Folgeinvestitionen:	+ .....	€
	Sonstiges:	+ .....	€
	<i>Zwischensumme 1</i>	= .....	€
Für die Leistungserstellung	Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe:	.....	€
	Unfertige Erzeugnisse/Leistungen:	+ .....	€
	Fertige Erzeugnisse/Warenlager:	+ .....	€
	Akquisitionskosten:	+ .....	€
	Reserve für die Anlaufphase:	+ .....	€
	Sonstiges:	+ .....	€
	<i>Zwischensumme 2</i>	= .....	€
Gründungskosten	Beratungshonorare:	.....	€
	Anmeldungen/Genehmigungen:	+ .....	€
	Handelsregistereintrag:	+ .....	€
	Honorar für Anwalt/Notar:	+ .....	€
	Sonstiges:	+ .....	€
	<i>Zwischensumme 3</i>	= .....	€
<b>Kapitalbedarf gesamt</b>	<i>(Zwischensummen 1 + 2 + 3)</i>	= .....	<b>€</b>

**Wichtig:** Achten Sie bei der Kostenaufstellung für die Fördermittel auf die Trennung von Sachinvestitionen und Betriebsmittelbedarf. Legen Sie am besten zwei Planformulare an.



Bei der monatlichen Kostenplanung wird zwischen fixen und variablen Kosten unterschieden. Wenn Sie noch keine genauen Kosten haben, kalkulieren Sie zunächst mit nicht zu knappen Pauschalen.

Zu den **fixen Kosten** zählen Büromiete (auch Abschlagszahlungen Heizung, Strom etc.), Personalkosten, Versicherungen, Beiträge, Leasingraten, Fremdkapitalzinsen, Kraftfahrzeuge, Telekommunikation und Porto (Pauschalen ansetzen).

Zu den **variablen Kosten** zählen Wareneinsatz (Handelsware, Fremdbauteile, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe), Fremdleistungen, Fracht und Versand, Provision, Garantieleistungen und allgemeine Verbrauchskosten.

Planformular Kostenplanung in Euro					
		Monat	1	2	3
Position					
FIXE KOSTEN	Miete:				
	+ Nebenkosten:				
	+ Strom:				
	+ Personal (angestellt):				
	+ Kraftfahrzeuge:				
	+ Leasingraten:				
	+ Wartungsverträge:				
	+ Versicherungen:				
	+ Werbung/PR:				
	+ Telefon/Fax/Internet:				
	+ Büromaterial:				
	+ Fachliteratur:				
	+ Porti/Kuriere				
	+ Reisekosten:				
	+ Fremdkapitalzinsen:				
+ AfA (Abschreibungen)					
+ Sonstiges					
= Zwischensumme					
VARIABLE KOSTEN	Wareneinsatz:				
	+ Fremdleistungen:				
	+ Fracht und Versand:				
	+ Provisionen:				
	+ Garantieleistungen:				
	+ Aushilfen:				
	+ (Steuer-)Berater:				
	+ Sonstiges:				
= Zwischensumme					
<b>Endsummen in €</b> (fixe + variable Kosten)					





Bei der Erstellung des Umsatzplans stützen Sie sich auf Ihre Marktanalyse, auf Statistiken, Erfahrungswerte und Schätzungen. Legen Sie ihn monatlich (für die nächsten drei Jahre) an und unterteilen Sie ihn in Ihre verschiedenen Produkte und/oder Dienstleistungen. Passen Sie Ihre Umsatzplanung regelmäßig den tatsächlichen Entwicklungen an (Soll-Ist-Vergleich)

Planformular Umsatzplanung in Euro					
		Monat	1	2	3
Position					
UMSATZ PRODUKTE	Warengruppe 1:				
	+ Warengruppe 2:				
	+ Warengruppe 3:				
	+ Warengruppe 4:				
	+ Warengruppe 5:				
	= Zwischensumme				
UMSATZ DIENST- LEISTUNGEN	Dienstleistung 1:				
	+ Dienstleistung 2:				
	+ Dienstleistung 3:				
	+ Dienstleistung 4:				
	+ Dienstleistung 5:				
	= Zwischensumme				
+ Sonstiges					
<b>Endsummen in €</b> (= Waren + Dienstleistungen + sonstige Umsätze)					

## Rentabilitätsplanung

Nachdem Sie Ihre Umsatzplanung abgeschlossen haben, können Sie nun prüfen, ob Ihre Einnahmen Ihre Ausgaben decken. Der ermittelte Gewinn muss mindestens so hoch sein, dass Sie Ihre Lebenshaltungskosten damit bestreiten können. Ansonsten sollten Sie Ihre Einzelkalkulation noch mal dahingehend durchrechnen, ob Sie vielleicht Investitionen verschieben oder Einsparungen vornehmen können.

Planformular Gewinnermittlung zur Rentabilität					
		Monat	1	2	3
Position					
Summe Umsätze Waren:					
+ Summe Umsätze Dienstleistungen:					
+ Sonstige Umsätze:					
= Einnahmen in €					
Fixe Kosten					
+ Variable Kosten					
= Kosten in €					
Einnahmen					
+ Kosten					
<b>= Jahresüberschuss vor Steuern in €</b>					





In Ihrer Liquiditätsplanung ermitteln Sie den **Zeitpunkt** der künftigen Zahlungseingänge und Zahlungsausgänge so exakt wie möglich.

Denn liquide sein heißt, dass Sie zu jedem **Zeitpunkt** in der Lage sind, anstehende Verbindlichkeiten im gesetzten (Zeit-)Rahmen zu erfüllen.

Planformulare Liquidität in Euro					
		Monat	1	2	3
Position					
EINNAHMEN	Umsatz aus Waren:				
	+ Umsatz aus Dienstleistungen:				
	+ Sonstige Umsätze:				
	+ Finanzmittel:				
	= Einnahmen in €				
AUSGABEN	Summe fixe Kosten:				
	+ Summe variable Kosten:				
	+ Investitionen:				
	+ Warenlager:				
	+ Markteinführung:				
	+ Gründungskosten:				
	+ Tilgung:				
	+ Steuern (Rücklage):				
= Ausgaben in €					
<b>Liquiditätsreserve in €</b> (Einnahmen – Ausgaben)					





Um Existenzgründer und junge Unternehmen zu fördern, gibt es Beratungsförderung sowie Kreditprogramme des Bundes, die über die KfW Mittelstandsbank abgewickelt werden. Auch das Land NRW hat Kreditprogramme, die über Ihre Hausbank bei der NRW-Bank beantragt werden können.

## 3.1

## Beratungsförderung

Das Ministerium für Wirtschaft und Arbeit fördert die Beratungskosten, die im Zusammenhang mit Existenzgründungen anfallen, mit öffentlichen Mitteln.

Die maximale Förderung beträgt 50% der Beratungskosten, wobei ein Beratungstagewerk mit max. 400 € gefördert wird. Max. vier Beratungstagewerke werden im Rahmen von Existenzgründungsberatungen bezuschusst. Bei geplanten Betriebsübernahmen werden max. sechs Beratungstagewerke gefördert. Sämtliche Beratungen müssen innerhalb von zwölf Monaten durchgeführt werden.

Gefördert werden natürliche Personen, sofern sie nicht selbst unternehmensberatend tätig werden, die eine selbstständige Existenz gründen möchten oder sich als Gesellschafter mit mindestens 50% an einem Unternehmen beteiligen möchten.

Die Zuschüsse können über die Wirtschaftsförderung Kreis Kleve GmbH beantragt werden. Mehr hierzu und zu Alternativen erfahren Sie bei:

**Norbert Wilder**

Telefon: 02821 7281-13

E-Mail: [n.wilder@wfg-kreis-kleve.de](mailto:n.wilder@wfg-kreis-kleve.de)

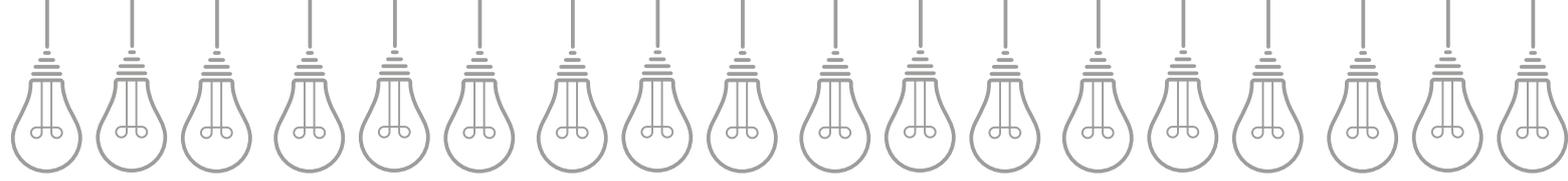
*Hinweis:* Die Beratungen dürfen erst nach Erteilung des Zuwendungsbescheides durchgeführt werden!

## 3.2

## Öffentliche Kreditprogramme

Die folgende Auflistung gibt einen knappen Überblick über die verschiedenen Bundes- und Landesprogramme. Die aktuellen Konditionen der Programme können Sie auf den Internetseiten der KfW Mittelstandsbank ([www.kfw.de](http://www.kfw.de)) und auf den Seiten der NRW-Bank ([www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)) abrufen.

*Hinweis:* Den Antrag auf einen solchen Kredit stellen Sie immer über Ihre Hausbank, bevor Sie mit der Maßnahme/Gründung beginnen, bevor also die Investitionsentscheidung getroffen wird. Eine Ausnahme hiervon stellt das NRW/EU-Mikrodarlehen dar.



- **NRW/EU.Mikrodarlehen:** Die NRW.BANK bietet für die Gründung und den Erhalt sowie die Weiterentwicklung von Kleinstunternehmen bis zu fünf Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit Finanzierungen zu günstigen Konditionen an. Darlehensbeträge zwischen 5.000 € und 25.000 € sind möglich. Anträge müssen vor Beginn des Vorhabens über das STARTERCENTER NRW gestellt werden. Leiter des im Kreis Kleve ansässigen STARTERCENTER NRW ist Holger Schnapka von der Niederrheinischen Industrie- und Handelskammer.
- **KfW-StartGeld:** Das Programm unterstützt Gründerinnen und Gründer mit einem Finanzierungsbedarf von bis zu 100.000 €, die sich im Bereich der gewerblichen Wirtschaft oder als Angehörige der Freien Berufe einschließlich der Heilberufe selbstständig machen. Hierbei kann es sich auch zunächst um einen Nebenerwerb handeln. Die Gründung kann in Form der Neuerrichtung oder des Erwerbs eines Betriebes oder durch Übernahme einer tätigen Beteiligung (mit Geschäftsführungsbefugnis) erfolgen. Das Darlehen ist mit einer 80-prozentigen Haftungsfreistellung für die Hausbank ausgestattet.
- **Unternehmerkapital: ERP-Kapital für Gründer:** Finanziert werden Vorhaben im Bereich der mittelständischen Wirtschaft, die eine nachhaltig tragfähige selbstständige gewerbliche oder freiberufliche Existenz als Hauptgewerbe erwarten lassen. Die Nachrangdarlehen haften unbeschränkt und erfüllen somit Eigenkapitalfunktion. Der Eigenmittelcharakter ist insbesondere durch den Verzicht auf Sicherheiten und die nachrangige Haftung gewährleistet. Darüber hinaus erfolgt in den ersten Jahren eine teilweise Zinsübernahme durch das ERP-Sondervermögen. Das Darlehen wird nur gewährt, wenn andernfalls die Durchführung des Vorhabens wegen einer nicht angemessenen Basis an haftendem Kapital wesentlich erschwert würde.  
Die eingesetzten Eigenmittel sollen 15% der Bemessungsgrundlage nicht unterschreiten. Sie können mit dem Nachrangdarlehen bis auf 45% der Bemessungsgrundlage aufgestockt werden.
- **NRW.BANK.Gründungskredit:** Der Gründungskredit steht Existenzgründern der gewerblichen Wirtschaft und Freiberuflern zur Verfügung und dient der langfristigen Finanzierung von Investitionen in NRW zu einem günstigen Zinssatz.  
In der fünfjährigen Laufzeit-Variante kann das Programm zur Finanzierung von Betriebsmitteln eingesetzt werden.  
Der Mindestkredit beträgt 25.000 €. Grundsätzlich sind vom Kreditnehmer bankübliche Sicherheiten zu stellen. Zur Verstärkung der banküblichen Sicherheiten kann gleichzeitig die Beantragung einer Ausfallbürgschaft der BÜRGSCHAFTSBANK NRW erfolgen.



Bei der Unternehmensgründung stehen verschiedene Formalitäten an. Die folgenden Checklisten geben Ihnen einen Überblick:

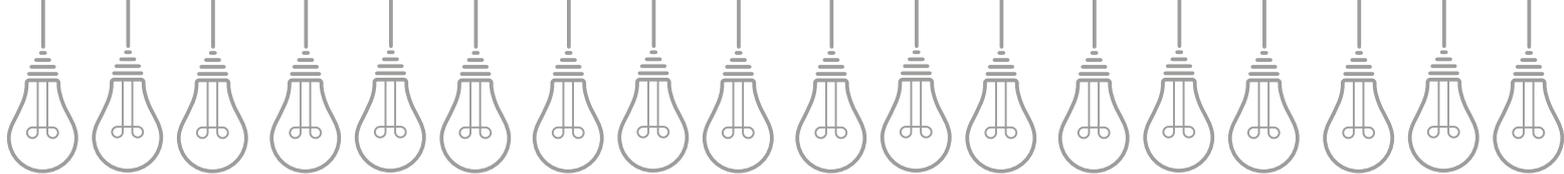
- **Was Sie tun müssen:**  
Mit Brief und Siegel: Formalitäten, an denen Sie nicht vorbeikommen
- **Was Sie tun sollten:**  
Sicher ist sicher: Empfehlenswerte Versicherungen
- **Was Sie tun können:**  
Kontakte sind wichtig: Netzwerke und Verbände

Nicht alle Punkte müssen für Sie relevant sein. Wenn Sie beispielsweise ein Einzelunternehmen oder eine GbR gründen, ist eine Eintragung ins Handelsregister nicht nötig.

## 4.1

## Was Sie tun müssen

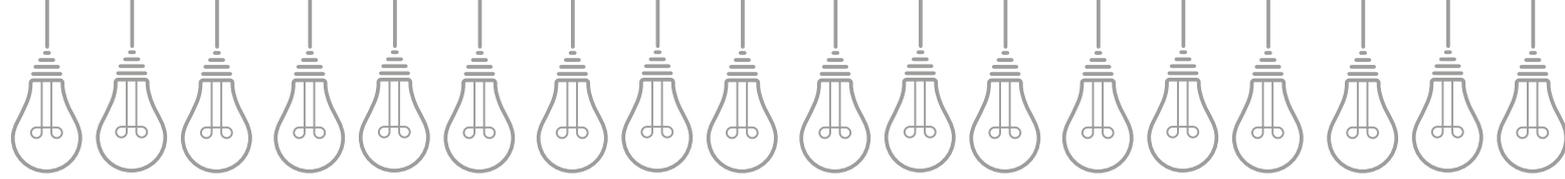
Was muss ich erledigen?	Wo muss ich hin?	Was muss ich mitbringen?	Wertvolle Tipps + Erläuterungen	erledigt am:
Gewerbe-anmeldung	Gewerbeamt	Personalausweis	Planen Sie ein Reisegewerbe? Dann benötigen Sie eine Reisegewerbekarte. Für Handelsvertreter nur relevant, wenn eine eigene Niederlassung betrieben wird. Bei übergreifendem Gewerbe machen Sie sich im Vorfeld Gedanken über eine passende Bezeichnung. Fragen Sie ggf. bei der für Sie zuständigen Kammer nach, ob Sie für Ihr geplantes Vorhaben eine Sondergenehmigung benötigen, z.B. Handel mit gefährlichen Gütern, Eröffnung eines Verkehrsbetriebes.	
Eintrag ins Handelsregister	Amtsgericht	Beglaubigung des Notars geht direkt an das Amtsgericht.	Abwicklung nur über Notar!	
Eintrag ins Partnerschaftsregister	Amtsgericht	Beglaubigung des Notars geht direkt an das Amtsgericht.	Abwicklung nur über Notar!	



Was muss ich erledigen?	Wo muss ich hin?	Was muss ich mitbringen?	Wertvolle Tipps + Erläuterungen	erledigt am:
Anmeldung des Unternehmens	Handwerkskammer (HWK)  Industrie- und Handelskammer (IHK)	Meldung schriftlich. Bei Vollhandwerk: Eintragungsantrag, Kopie Meisterbrief. Bei handwerksähnlicher Tätigkeit: Nur Eintragungsantrag  Erhält direkt Kopie der Gewerbeanmeldung.	Eintragungsantrag wird auf Anfrage zugeschickt.  Keine Meldung Ihrerseits nötig, erfolgt direkt über Gewerbeamt. IHK und Gewerbeaufsichtsamt kommen auf Sie zu.	
1. Meldung der Selbständigkeit 2. Meldung der beschäftigten Mitarbeiter	Berufsgenossenschaft	Meldung schriftlich. Gewerbeanmeldung, ausgefüllter Fragebogen	Eine Woche nach Geschäftsaufnahme! Hieraus resultiert die gesetzliche Unfallversicherung. Fragebogen kann telefonisch angefordert werden.	
Mitteilung der Geschäftsaufnahme	Finanzamt	Anmeldung schriftlich. Fragebogen, Kopie der Gewerbeanmeldung geht direkt vom Gewerbeamt an FA.	Kann über Steuerberater abgewickelt werden. Finanzamt erteilt Steuernummer und schickt Fragebogen. Gilt nicht für Freiberufler, bei denen ein Standardschreiben an das Finanzamt genügt!	
Gesundheitszeugnis ausstellen lassen	Gesundheitsamt	Personalausweis, Stuhl-/ Urinprobe	Für Unternehmen aus dem Hotel- und Gaststättengewerbe. (Eventuell vorher Probenbehälter anfordern.)	
Förderung beantragen	Hausbank	Firmenkonzept, Umsatzplanung, Kosten- und Finanzierungsplan	Anträge können nicht direkt an die KfW Mittelstandsbank gerichtet werden! Sprechen Sie mit mehreren Banken. Seien Sie hartnäckig.	



Versicherungsart	Informationen	Hinweise & Tipps
Krankenversicherung	Als Selbständiger sind Sie nicht mehr pflichtversichert. Es empfiehlt sich entweder in der gesetzlichen Krankenkasse zu bleiben oder in eine private Kasse zu wechseln. Holen Sie sich mehrere Angebote ein, da die Leistungen und Beiträge stark variieren.	Als Künstler können sich über die KSK (Künstlersozialkasse) versichern, die wie ein Arbeitgeber die Hälfte Ihrer Sozialversicherungsbeiträge übernimmt.
Berufsunfähigkeitsversicherung	Für den Fall, dass Sie aufgrund eines Unfalls nicht mehr in der Lage sind, Ihren Beruf auszuüben, können Sie hierdurch eine zusätzliche Rente beziehen.	Hierfür sind örtliche Versicherer zuständig.
Rentenversicherung	Bei Selbständigen wird nicht mehr automatisch die gesetzlichen Rentenbeiträge einbehalten. Es empfiehlt sich daher entweder die freiwillige Zahlung in die Rentenkasse oder die private Absicherung z.B. in Form einer Lebensversicherung, Fonds, o. ä.	Für manche Berufsgruppen (z.B. Journalisten) werden spezielle Versicherungen angeboten.
Rechtsschutzversicherung	Gegen Schäden aus <ul style="list-style-type: none"> <li>• Schadenersatzrechtsschutz</li> <li>• Strafrechtsschutz</li> <li>• Arbeitsrechtsschutz</li> <li>• Sozialgerichtsrechtsschutz</li> </ul>	Hierfür sind örtliche Versicherer zuständig.
Betriebshaftpflichtversicherung	Gegen Schäden aus der Haftpflicht als Eigentümer, Mieter oder Pächter von Grundstücken, Gebäuden und Räumlichkeiten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Betriebsstättenrisiko</li> <li>• Unfallrisiko</li> <li>• Umweltschutzrisiko</li> <li>• Produkthaftung</li> </ul>	Hierfür sind örtliche Versicherer zuständig.
Kraftfahrzeugpflichtversicherung	Neben der gesetzlichen Haftpflicht sind noch folgende Zusatzversicherungen empfehlenswert: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Insassenversicherung</li> <li>• Kaskoversicherung</li> </ul>	Hierfür sind örtliche Versicherer zuständig.
Inventar- und Warenversicherung	Hierunter fallen beispielsweise: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Feuer, Brand, Blitzschlag, Explosion, Schäden durch Ruß und Löschwasser</li> <li>• Einbruch und Diebstahl</li> <li>• Leitungswasser</li> <li>• Sturm</li> <li>• Betriebsunterbrechung (bei produzierendem Gewerbe)</li> <li>• Schwachstromversicherung</li> <li>• Maschinenversicherung</li> <li>• Elektronikversicherung</li> <li>• Transport</li> </ul>	Hierfür sind örtliche Versicherer zuständig.



Versicherungsart	Informationen	Hinweise & Tipps
Betriebsunterbrechungsversicherung	Beinhaltet Abdeckung weiterer laufender Kosten (z.B. Löhne und Gehälter) nach einem Feuer- oder Leitungswasserschaden. Jedoch kein Umsatzausfall!	Hierfür sind örtliche Versicherer zuständig.
Kreditversicherung	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Debitorenversicherung</li> <li>• Ausfuhrkreditversicherung</li> </ul>	z.B. Hermes, Creditreform etc.

Die genannten Unterversicherungen werden zum Teil in so genannten Paketen von örtlichen Versicherungen angeboten. Sicher sind nicht alle für Sie oder Ihr Vorhaben interessant. Lassen Sie sich beraten und holen Sie verschiedene Angebote ein, bevor Sie sich entscheiden. Schließen Sie keine langfristigen Verträge ab; achten Sie darauf, dass Sie zumindest jährlich kündigen können.

Einen guten Überblick bietet das im Anhang beigefügte **Merkblatt der IHK Berlin**.

## Was Sie tun können

## 4.3

Kontakt	Informationen	Notizen
Fachverbände	Die Dienstleistungen der Fachverbände: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seminarangebote zur Aus- und Weiterbildung</li> <li>• Marktforschung allgemein</li> <li>• Branchen-Erhebungen</li> <li>• Presse-/Öffentlichkeitsarbeit</li> <li>• Beratungen rund ums Geschäft</li> </ul>	
IHK Industrie- und Handelskammer und HWK Handwerkskammern	Die Dienstleistungen der Kammern: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beratungen rund ums Geschäft</li> <li>• Seminarangebote zur Aus- und Weiterbildung</li> <li>• Adressauskünfte</li> <li>• Adressenverkauf (für z.B. Mailings)</li> <li>• Regionale Fachmessen</li> <li>• Coachingprogramme (regional!)</li> </ul>	
Netzwerke	Suchen Sie nach Gleichgesinnten. In verschiedensten Berufsgruppen und Branchen haben sich private Netzwerke formiert. Oder werden Sie selbst aktiv und ziehen Sie ein eigenes Netzwerk auf.	



## Übersicht Beratungsförderung

Name des Förderprogramms?	Was wird gefördert?	Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Beratungsprogramm Wirtschaft (BPW) - Gründungsberatung	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beratung zur Entwicklung, Prüfung und Umsetzung von Gründungskonzepten vor der Realisierung</li> <li>ausgeschlossen sind Beratungen in der Start- und Festigungsphase nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit</li> </ul>	Zuschuss i.H.v. 50% eines Tagewerksatzes, max. 400 € je Tagewerk (erhöhter Fördersatz für Bezieher von Arbeitslosengeld II sowie Hochschulabsolventen und Berufsrückkehrende i.H.v. 80% des Tagewerksatzes, max. jedoch 400 €); bis zu 4 Tagewerke förderbar (Betriebsübernahme: bis zu 6 Tagewerke)	Wirtschaftsförderung Kreis Kleve Hoffmannallee 55 47533 Kleve Tel. 02821 7281-0
unternehmensWert: Mensch	Beratungen in den Handlungsfeldern „Personalführung“, „Chancengleichheit & Diversity“, „Gesundheit“ und „Wissen & Kompetenz“	In NRW nur für Unternehmen mit 1 – 9 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und mindestens 2 Jahre am Markt. Die Förderquote beträgt 80% für max. 10 Beratungstage bei einem max. Tageshonorar von 1.000 €	Erstinformationen bei der Wirtschaftsförderung Kreis Kleve. Die Beantragung erfolgt über Erstberatungsstellen. Für den Kreis Kleve ist die Zweigstelle der IHK in Kleve, Holger Schnapka, Tel. 02821 22233.
Potentialberatung	Beratungen für etablierte Unternehmen mit mindestens 10 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und mindestens 2 Jahre am Markt. Handlungsfelder können sein: Arbeitsorganisation, Arbeitszeit, Arbeit und Gesundheit, Personalentwicklung, Qualifizierungsbedarf, Altersstruktur, Fachkräftebedarf, Digitalisierung	Zuschuss i.H. v. 50% für max. 10 Beratungstage bei einem max. Tageshonorar von 1.000 €	Wirtschaftsförderung Kreis Kleve Hoffmannallee 55 47533 Kleve Tel. 02821 7281-0
Förderung unternehmerischen Know-hows (BAFA)	Beratung zu allen Fragen der Unternehmensführung	<p>Zuschuss i.H. v. 50% von max. 4.000 € bei Jungunternehmen</p> <p>50% von max. 3.000 € bei älteren Unternehmen (älter 2 Jahre)</p> <p>90% von max. 3.000 € bei Unternehmen in Schwierigkeiten</p>	Wirtschaftsförderung Kreis Kleve Hoffmannallee 55 47533 Kleve Tel. 02821 7281-0

# Übersicht Förderdarlehen

# 5.2

## Förderprogramme mit Zinsvorteil

Name des Förderprogramms?	Was wird gefördert?	Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
NRW.BANK.Gründungskredit	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investitionen und Betriebsmittel in NRW</li> <li>• Übernahme eines bestehenden mittelständischen Unternehmens oder einer freiberuflichen Praxis oder der Erwerb einer tätigen Beteiligung (mind. 10%) an solchen Unternehmen</li> </ul>	<p>Darlehen bis zu 100% der förderbaren Kosten;            Darlehenshöhe: 25.000 € bis 5 Mio. €            Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 5/1 (Betriebsmittel) 5/1; 10/2; 20/3 (Investitionen)            optional: 80%ige Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW i.H.v. max. 1,875 Mio € Bürgschaftshöhe</p>	<p>Wirtschaftsförderung Kreis Kleve            Hoffmannallee 55            47533 Kleve            Tel. 02821 7281-0</p> <p>www.nrwbank.de            Beratungszentrum NRW.BANK Rheinland,            Tel. 0211 91741-4800</p>
KfW-Gründerkredit-Universell	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investitionen und Betriebsmittel</li> <li>• Übernahme eines bestehenden mittelständischen Unternehmens oder der Erwerb einer tätigen Beteiligung (mind. 10%)</li> </ul>	<p>Darlehen bis zu 100% der förderbaren Kosten            Darlehenshöhe: max. 10 Mio € pro Vorhaben            Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 5/1 (Betriebsmittel) 5/1; 10/2 oder 20/3 (Investitionen)</p>	<p>Wirtschaftsförderung Kreis Kleve            Hoffmannallee 55            47533 Kleve            Tel. 02821 7281-0</p> <p>www.kfw.de            Informationscenter            Tel. 0800 5799003</p>





### Förderprogramme zum Ausgleich fehlender Sicherheiten (Teil-Haftungsfreistellung)

Name des Förderprogramms?	Was wird gefördert?	Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
NRW/EU.Mikro-darlehen	Gründungs-, Erweiterungs- und Wachstumsvorhaben	Darlehen zwischen 5.000 € und 25.000 €	STARTERCENTER NRW.NIEDERRHEIN Holger Schnapka Tel. 02821 22233
KfW-Gründer-kredit-StartGeld	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investitionen</li> <li>Betriebsmittel (bis max. 30.000 €)</li> <li>Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder der Erwerb einer tätigen Beteiligung (mind. 10%)</li> </ul>	Darlehen bis zu 100% des Gesamtfremdfinanzierungsbedarfs i.H.v. max. 100.000 € Darlehenshöhe: max. 100.000 € Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 5/1 oder 10/2 obligatorisch: 80%ige Haftungsfreistellung	Wirtschaftsförderung Kreis Kleve Hoffmannallee 55 47533 Kleve Tel. 02821 7281-0  www.kfw.de Informationscenter Tel. 0800 5799003
KfW-Unternehmerkapital-ERP-Kapital für Gründung	<ul style="list-style-type: none"> <li>Investitionen</li> <li>Erwerb eines Unternehmens oder Unternehmenseils</li> <li>Material-, Waren- und Ersatzteillager (Ersatzausstattung)</li> </ul>	Nachrangdarlehen i.H.v. bis zu 30% der förderfähigen Kosten (zusätzlich zu dem Einsatz eigener Mittel i.H.v. 15% der förderfähigen Kosten) Darlehenshöhe: max. 500.000 € je Antragssteller Laufzeit/Tilgungsfreijahre: 15/7	Wirtschaftsförderung Kreis Kleve Hoffmannallee 55 47533 Kleve Tel. 02821 7281-0  www.kfw.de Informationscenter Tel. 0800 5799003

### Bürgschaftsprogramm

Name des Förderprogramms?	Was wird gefördert?	Wie hoch wird gefördert?	Wo gibt es weitere Informationen?
Bürgschaften der Bürgschaftsbank NRW GmbH	Bürgschaften für Kredite und Avale zur Finanzierung von betriebswirtschaftlich tragfähigen Vorhaben	Ausfallbürgschaft gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 80% der Kreditsumme, max. 1,875 Mio € Bürgschaftsbetrag je Kreditnehmer Laufzeit: max. 15 Jahre	Wirtschaftsförderung Kreis Kleve Hoffmannallee 55 47533 Kleve Tel. 02821 7281-0  www.bb-nrw.de Bürgschaftsbank NRW GmbH Tel. 02131 5107-0



# Rechtsformen im Überblick

# 5.3

Rechtsform des Unternehmens	Mindestkapital erforderlich	Haftungsbeschränkung	breiter Entscheidungsspielraum	besonders hohes Ansehen, Kreditwürdigkeit	wenige Formalitäten	Eintrag ins Handelsregister	Grundsätzliche Hinweise
<b>Einzelunternehmer</b>	nein	nein	ja	ja	ja	grundsätzlich nein (Ausnahme Vollkaufleute)	geeignet zum Einstieg
<b>GbR</b>	nein	nein	ja	ja	ja	nein	häufig geeignet zum Einstieg, wenn mehrere Partner zusammenarbeiten
<b>OHG</b>	nein	nein	ja	ja	nein	ja	wenn alle Gesellschafter mit vollem Risiko mitarbeiten wollen
<b>PartnG</b>	nein	möglich	ja	ja	nein	Eintrag ins Partnerschaftsregister	für Zusammenschlüsse von Freiberuflern gleicher oder unterschiedlicher Professionen
<b>KG</b>	nein	Komplementär: nein Kommanditist: ja	ja	ja	nein	ja	Modell des Einzelunternehmens, das aber Finanzpartner einbindet
<b>GmbH</b>	ja	ja	nein	nein	nein	ja	das Haftungsrisiko ist beschränkt
<b>Ein-Mann-GmbH</b>	ja	ja	nein	nein	nein	ja	für Einzelunternehmer, die ihr Haftungsrisiko beschränken wollen
<b>GmbH &amp; Co. KG</b>	ja, wenn es um den stillen Gesellschafter geht	ja	nein	nein	nein	ja	häufig unter steuerlichen Gründen sinnvoll
<b>Stille Gesellschaft</b>	nein	ja, wenn es um den stillen Gesellschafter geht	Stiller Gesellschafter hat keine wirkliche Entscheidungsbefugnis	nein	ja	nein	unter Freunden und Verwandten eine Möglichkeit dem Existenzgründer zu helfen, ohne in das Tagesgeschäft involviert zu sein



Kategorien	Urheberrecht	Geschmacksmuster	Gebrauchsmuster
<b>Gegenstand</b>	Werke der Literatur, Wissenschaft und Kunst sowie Programme für die EDV	Ideen, die sich in Flächen oder räumlichen Gegenständen verkörpern, welche auf den Form- oder Farbensinn des Menschen wirken	technische Erfindungen
<b>Voraussetzung</b>	persönliche, individuelle Schöpfung	Neuheit, ästhetische Wirkung	Neuheit, erfinderische Tätigkeit, gewerbliche Anwendbarkeit
<b>Was ist nicht schutzfähig?</b>	nicht konkret ausgeführte Werke, amtliche Werke	unbewegliche Sachen, Naturprodukte	Verfahren, EDV-Programme, Tiere, Pflanzen
<b>Wie entsteht das Recht?</b>	durch Schaffung des Werkes	durch Anmeldung des Musters oder Modells	durch Eintragung in die Gebrauchsmusterrolle
<b>Wer ist zuständig?</b>	-	Deutsches Patentamt	Deutsches Patentamt
<b>Wird materiell geprüft?</b>	nein	nein	nein
<b>Aufgebotsverfahren</b>	nein	nein	nein
<b>Schutzdauer</b>	70 Jahre nach dem Tod des Urhebers	5 Jahre, bis auf maximal 25 Jahre verlängerbar	10 Jahre

## Bank-Unterlagen

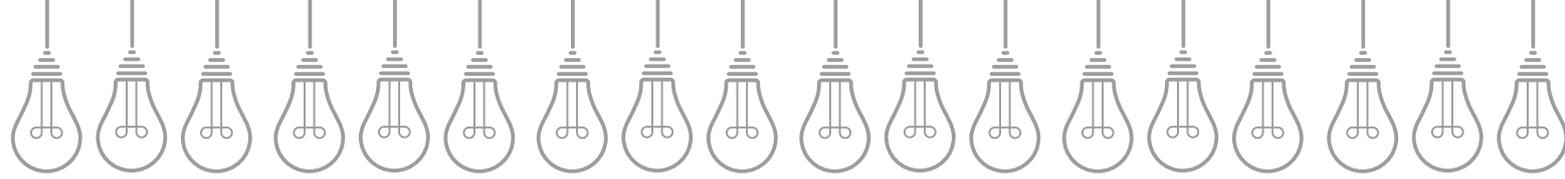
**Vorhabensübersicht:** Am Anfang stehen die Geschäftsidee und der Businessplan. Wichtig sind gut ausgearbeitete, verständliche Unterlagen, die ein Dritter nachvollziehen kann und die hinsichtlich der Erfolgsaussichten des Vorhabens überzeugen.

**Kostenvoranschlag:** Reichen Sie für größere Sachinvestitionen Kostenvoranschläge und Angebote ein. So kann die Hausbank Ihren Kapitalbedarf nachvollziehen. Noch nicht beginnen, d. h. noch keine finanziellen Bindungen (z.B. Abschluss von Kaufverträgen) hinsichtlich der Investitionen eingehen, die mit Fördermitteln finanziert werden sollen.

**Planbudget:** Erstellen Sie ein erstes Planbudget (d. h. eine Umsatz-, Kosten- und Rentabilitätsberechnung) für die nächsten drei Jahre. Schätzen Sie dabei nicht nur Einnahmen und Kosten, berücksichtigen Sie auch die quantitative Entwicklung, etwa die geplante Anzahl der Mitarbeiter und die Höhe der Löhne.

**Eigenkapital:** Weisen Sie die Höhe Ihres Eigenkapitals im Einzelnen durch entsprechende Kontoauszüge nach.

**Schufa-Auskunft:** Legen Sie eine freiwillige Schufa-Auskunft bei. Die Auskunft kostet



Topographieschutz	Sortenschutz	Markenschutz	Patent
dreidimensionale Strukturen eines mikroelektronischen Halbleitererzeugnisses	neue Pflanzenzüchtungen	Marke zur Unterscheidung einer Ware oder Dienstleistung	technische Erfindungen
Eigenart Die Topographie braucht nicht unbedingt neu zu sein.	Neuheit	Unterscheidungskraft	Neuheit, erfinderische Tätigkeit, gewerbliche Anwendbarkeit
-	Sorten, die nicht im Artenverzeichnis aufgeführt sind	Angaben über Beschaffenheit und Bestimmung	Entdeckungen, Anweisungen an den menschlichen Geist, EDV-Programme
Eintragung in die Topographierolle	Erteilung des Sortenschutzes	Eintragung in die Markenrolle	Erteilung des Patents
Deutsches Patentamt	Bundessortenamt	Deutsches Patentamt	Deutsches Patentamt
nein	ja	ja	ja
nein	Einwendung innerhalb von 3 Monaten nach Bekanntmachung	Widerspruch innerhalb von 3 Monaten nach Veröffentlichung der Eintragung	Einspruch innerhalb von 3 Monaten nach Veröffentlichung der Erteilung
10 Jahre	20 Jahre	10 Jahre, beliebig oft verlängerbar	20 Jahre

ca. 8 Euro und ist bei Ihrer zuständigen Schufa-Geschäftsstelle (Telefonbuch) erhältlich.

**Vermögen:** Informieren Sie die Bank über Ihre persönliche Vermögenssituation. Das Selbstauskunfts-Formular können Sie dort auch vorab anfordern.

**Lebenslauf:** Formulieren Sie einen tabellarischen Lebenslauf, um transparent zu machen, mit welchen z.B. fachlichen Voraussetzungen Sie an den Start gehen.

**Bankverbindung:** Geben Sie alle aktuellen Kontoverbindungen an.

**Gutachten:** Beschaffen Sie von einem Experten (z.B. IHK, HWK, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Unternehmensberater) eine fachliche Stellungnahme zu Ihrem Vorhaben.

**Weiteres Vorgehen:** Erhalten Sie eine positive Resonanz, gehen Sie in Finanzierungsverhandlungen. Wenn Ihre Hausbank am Ende des Gespräches „grünes Licht“ gibt, werden folgende Unterlagen an die KfW weitergeleitet: Vorhabensübersicht, Planbudget, Lebenslauf und Gutachten. Es ist daher empfehlenswert, diese Dokumente in zweifacher Ausfertigung vorzubereiten.



→ Dieses Dokument finden Sie unter [www.ihk-berlin.de](http://www.ihk-berlin.de) unter der Dok-Nr. 18628

## Versicherungen für Selbstständige - was ist sinnvoll?

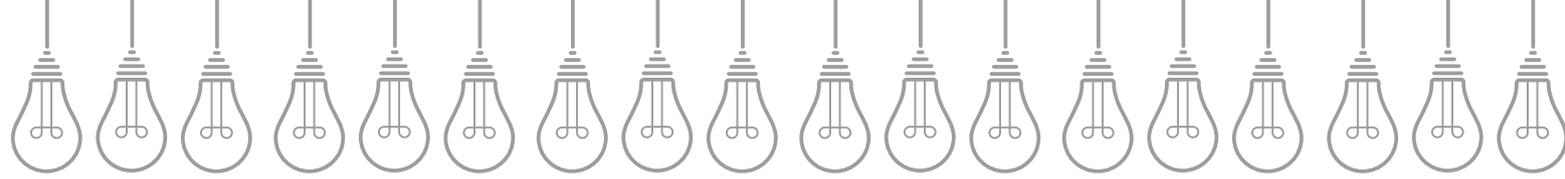
Die richtige betriebliche und private Risikoabsicherung ist für Selbstständige von existenzieller Bedeutung. Welche und wie viele Versicherungen ein Unternehmer braucht, lässt sich jedoch nicht grundsätzlich beantworten, sondern hängt vom individuellen Bedarf ab.

Wir bieten Ihnen einen Überblick über die verschiedenen Versicherungsarten. Diese Auflistung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie kann die Grundlage für das Gespräch mit einem Versicherungsvermittler, -makler oder Versicherungsberater sein, mit dem Sie dann ein für Sie maßgeschneidertes Versicherungsportfolio zusammenstellen.

Überlegen Sie bei jeder Gefahrenart, wie hoch das Risiko im schlimmsten Fall ist und ob Sie es selbst tragen könnten oder es versichern sollten. Vergessen Sie nicht, sich mit der Entwicklung Ihres Unternehmens die Frage nach der richtigen Absicherung in gewissen zeitlichen Abständen neu zu stellen und die Risikovorsorge gegebenenfalls anzupassen.

### Inhaltsverzeichnis

Versicherungen für Selbstständige - was ist sinnvoll?.....	1
1. Private Absicherung.....	2
1.1. Krankenversicherung/Pflegeversicherung .....	2
1.2. Krankentagegeld/Krankengeld .....	2
1.3. Rentenversicherung .....	3
1.4. Arbeitslosenversicherung .....	3
1.5. Unfallversicherung/Berufsgenossenschaft.....	3
2. Betriebliche Absicherung.....	4
2.1. Geschäftsversicherung .....	4
2.2. Betriebsunterbrechungsversicherung .....	5



2.3. Betriebskostenversicherung .....	5
2.4. Betriebshaftpflichtversicherung/Berufshaftpflicht .....	5
2.5. Rechtsschutzversicherung.....	6
2.6. Kfz-Versicherung.....	6
2.7. Elektronikversicherung .....	6
2.8. Maschinenversicherung .....	7
2.9. Vertrauensschadenversicherung .....	7
2.10. Kreditversicherung/Forderungsausfall .....	7
3. Weitere Ansprechpartner/Adressen.....	7

### **Ihr Ansprechpartner:**

Starter Center

Tel: +49 30 31510-600 | Fax: +49 30 31510-114

E-Mail: [starter-center@berlin.ihk.de](mailto:starter-center@berlin.ihk.de) | [www.ihk-berlin.de](http://www.ihk-berlin.de)

## **1. Private Absicherung**

Wenn Sie bisher als Arbeitnehmer tätig waren, haben Sie sich um die soziale Sicherung weniger Gedanken machen müssen. Eine Grundversorgung war Ihnen sicher. Mit der Erlangung der wirtschaftlichen Selbstständigkeit stehen Sie vor der Frage, wie Sie es in Zukunft mit Ihrer Kranken-, Alters-, Hinterbliebenen-, Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung halten sollen.

Ausführliche Informationen zu diesem Thema finden Sie in der kostenpflichtigen DIHK-Broschüre "Soziale Absicherung 2016". Beziehen können Sie diese über den Publikationen-Service des DIHK.

### **1.1. Krankenversicherung/Pflegeversicherung**

In Deutschland ist für alle Bürger eine Kranken- und Pflegeversicherung gesetzlich vorgeschrieben.

- **Krankenversicherung**

Die Krankenversicherung soll es dem Versicherten und seinen Familienangehörigen ermöglichen, bei Krankheit und Unfall ausreichende Hilfe durch Ärzte, Zahnärzte,



Krankenhäuser sowie Arzneien, Heil- und Hilfsmittel in Anspruch zu nehmen. Wird nach Beendigung eines Arbeitsverhältnisses in die Selbstständigkeit gewechselt, hat der Versicherte beim Abschluss einer Krankenversicherung zwei Möglichkeiten:

1. Verbleib in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) als freiwilliges Mitglied. Zu den Beitragssätzen berät Sie ausführlich die GKV.
2. Abschluss einer privaten Krankenversicherung. Hierbei ist zu beachten, dass ein Wechsel in die gesetzliche Krankenversicherung während der Selbstständigkeit nicht mehr möglich ist.

- **Pflegeversicherung**

Die Pflegeversicherung bietet eine Grundversorgung. Sie kommt im Alter, nach schwerer Krankheit oder nach einem Unfall für die materiellen Folgen der Pflegebedürftigkeit auf. Für die Pflegepflichtversicherung gilt, dass Mitglieder der gesetzlichen Krankenversicherung auch in der gesetzlichen Pflegekasse versichert sind. Als privat Krankenversicherter müssen Sie eine private Pflegepflichtversicherung abschließen.

## 1.2. Krankentagegeld/Krankengeld

Wird ein Selbstständiger krank, so verdient er in der Regel kein Geld mehr. Im Gegensatz zu einem Angestellten erhält er keine sechswöchige Lohnfortzahlung. Für Selbstständige ist es daher empfehlenswert, sich gegen das Risiko krankheitsbedingter Arbeitsunfähigkeit finanziell abzusichern. Privat Krankenversicherte, aber auch freiwillig gesetzlich Versicherte haben die Möglichkeit, dafür eine Krankentagegeldversicherung bei einem privaten Krankenversicherungsunternehmen (PKV) abzuschließen. Innerhalb einer Krankentagegeldversicherung kann der Selbstständige selbst bestimmen, ab welchem Zeitpunkt die unterstützenden Leistungen beginnen sollen. Auch die Höhe der Leistungen ist in einem gewissen Maß festlegbar.

Die GKV bietet ein sogenanntes Krankengeld für Selbstständige an. Allerdings werden Einkommensausfälle wegen Arbeitsunfähigkeit erst ab der 7. Woche ausgeglichen.

## 1.3. Rentenversicherung

- **Gesetzliche Rentenversicherung**

Die Altersversorgung obliegt grundsätzlich dem Unternehmer selbst. Sie können in der gesetzlichen Deutschen Rentenversicherung bleiben, Sie schließen ersatzweise eine private Rentenversicherung ab oder versichern sich über eine Kombination



beider Varianten. Für Selbstständige mit nur einem Auftraggeber ist die gesetzliche Rentenversicherung jedoch Pflicht. Dies gilt ebenso für einige andere selbstständig Tätige. Dazu zählen beispielsweise Handwerker, Hebammen, Lehrer, Künstler und Publizisten. Informieren Sie sich, ob für Sie die Rentenversicherungspflicht gilt! Nicht bezahlte Beiträge können bis zu 30 Jahre rückwirkend eingefordert werden. Eine Auflistung versicherungspflichtiger Selbstständiger finden Sie in §2 Sozialgesetzbuch VI. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an die Deutsche Rentenversicherung Bund unter [www.deutsche-rentenversicherung.de](http://www.deutsche-rentenversicherung.de).

Haben Sie in der Vergangenheit schon mehrere Jahre in die gesetzliche Rentenversicherung eingezahlt, kann sich ein Verbleib zum Mindestbeitragsatz (z.B. zur Sicherung ihrer Ansprüche auf Erwerbsminderungsrente) lohnen. Sprechen Sie darüber mit Ihrem Rentenberater bei der Deutschen Rentenversicherung Bund.

- **Private Rentenversicherung**  
Zusätzlich zur bzw. anstelle der gesetzlichen Rentenversicherung kann auch eine private Rentenversicherung abgeschlossen werden. Auch bei dieser Versicherungsform können Zusätze (wie z.B. Berufsunfähigkeit, Witwenrente, etc.) vereinbart werden. Sie können sich von Versicherungsberatern ([www.bvvb.de/BeraterSuche.aspx](http://www.bvvb.de/BeraterSuche.aspx)) oder der Verbraucherzentrale ([www.vzvb.de](http://www.vzvb.de)) über die unterschiedlichen Anlagemöglichkeiten zur privaten Rentenvorsorge informieren.

#### **1.4. Arbeitslosenversicherung**

Existenzgründer haben unter bestimmten Voraussetzungen die Möglichkeit, bei der Bundesagentur für Arbeit eine freiwillige Weiterversicherung abzuschließen, um so ihren Versicherungsschutz aufrechtzuerhalten. Nach Beendigung einer selbstständigen Tätigkeit und Eintreten in die Arbeitslosigkeit hat der Existenzgründer einen Anspruch auf Arbeitslosengeld. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrer Agentur für Arbeit. Der Antrag auf Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung muss innerhalb der ersten drei Monate der Selbstständigkeit bei der Agentur für Arbeit gestellt werden.

#### **1.5. Unfallversicherung/Berufsgenossenschaft**

Jedes Unternehmen muss sich grundsätzlich beim zuständigen gesetzlichen Unfallversicherungsträger anmelden. In der Regel ist das eine gewerbliche Berufsgenossenschaft. Die Berufsgenossenschaft versichert die Folgen von Arbeitsunfällen, Wegeunfällen und Berufskrankheiten. Beiträge fallen aber nur dann an, wenn Sie Arbeitnehmer



beschäftigen, eine Versicherungspflicht für Sie als Unternehmer besteht oder Sie sich freiwillig versichert haben. Ob Sie als Unternehmer beitragspflichtig sind, ist per Gesetz oder in der jeweiligen Satzung der Berufsgenossenschaft festgelegt. Welche Berufsgenossenschaft für Ihre Tätigkeit zuständig ist und ob eine Beitragspflicht für Sie besteht, erfahren Sie bei der kostenlosen Infoline der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) unter Tel. 0800 6050404 oder unter [www.dguv.de](http://www.dguv.de). Auch wenn Sie nicht versicherungspflichtig sein sollten, kann eine freiwillige Versicherung bei Ihrer Berufsgenossenschaft sinnvoll sein. Bei relativ geringen Jahresbeiträgen wird ein umfassender Versicherungsschutz angeboten.

Eine private Unfallversicherung kann als Alternative zur freiwilligen Mitgliedschaft der DGUV oder zur Ergänzung der selbigen sinnvoll sein.

## 2. Betriebliche Absicherung

Überlegen Sie im Bereich der betrieblichen Absicherung welche Gefahren es abzusichern gilt. Welche Risiken lassen sich eindämmen und welche können Sie selbst tragen. Grundsätzlich gilt: Versichern Sie so viel wie nötig, aber so wenig wie möglich.

Wenn Sie sich einen Überblick verschafft haben lassen Sie sich von einem Fachmann beraten und vergleichen mindestens drei Versicherungsangebote.

### 2.1. Geschäftsversicherung

Die sogenannte Geschäftsversicherung ermöglicht eine Bündelung mehrerer Versicherungszweige. Feuer, Einbruchdiebstahl, Leitungswasser, Sturm, Glas und Betriebsunterbrechung können zusammengefasst werden. Auch Elementarschäden (Überschwemmung, Erdbeben, Erdbeben, Schneedruck und Lawinen) können in den Versicherungsumfang eingeschlossen werden.

- **Feuerversicherung**  
Schäden an versicherten Sachen durch Brand, Blitzschlag, Explosion, Anprall oder Absturz eines bemannten Flugkörpers, seiner Teile oder seiner Ladung.
- **Einbruchdiebstahl und Raub**  
Abhandenkommen, Zerstörung oder Beschädigung der versicherten Sachen durch



---

Einbruchdiebstahl oder Raub innerhalb eines Gebäudes oder Grundstückes. Der Versicherungsumfang ist erweiterbar um Raub auf Transportwegen und Vandalismus nach einem Einbruch.

- **Leitungswasserversicherung**  
Schäden an versicherten Sachen durch Leitungswasser, das aus den fest verlegten Zu- oder Ableitungsrohren der Wasserversorgung, Warmwasser bzw. Dampfheizung oder einer defekten Sprinkleranlage ausgetreten ist, jedoch nicht aus Rückstau (Hoch- oder Grundwasser).
- **Sturmversicherung**  
Schäden an versicherten Sachen durch Sturm inkl. Folgeschäden (z.B. Warenbeschädigung oder Vernichtung). Versicherungsumfang ist auf Hagelschäden erweiterbar.
- **Glasversicherung**  
Beschädigung an Glasscheiben, Schaufenster- oder Türscheiben, Glasbausteinen und Wandspiegeln durch Zerschlagen inkl. Einsetzarbeiten und Notverglasung. Individuelle Vereinbarungen über den Einbezug von Sonderkosten in die Glasversicherung (für Innenverglasung, das Aufstellen eines Gerüsts bei Reparatur, etc.) sind möglich.

### 2.2. Betriebsunterbrechungsversicherung

Übernimmt bei einem Sachschaden die weiterzuzahlenden Löhne, Gehälter, Sozialabgaben, Mieten und den entgangenen Gewinn, wenn der Betriebsablauf aufgrund des Schadens unterbrochen wird. Es können Schäden durch Feuer, Einbruchdiebstahl/Raub, Leitungswasser und Sturm gedeckt werden.

### 2.3. Betriebskostenversicherung

Deckt im Falle einer Arbeitsunfähigkeit des Unternehmensinhabers die monatlichen Betriebskosten für eine zuvor bestimmte Zeitspanne (meistens 1 Jahr) ab.

### 2.4. Betriebshaftpflichtversicherung/Berufshaftpflicht

Bietet Schutz vor den finanziellen Folgen von Schäden, die Dritten durch das Unternehmen oder durch Mitarbeiter des Unternehmens entstanden sind. Es sind Personen- und Sachschäden sowie auf ihnen beruhende Vermögensschäden versichert.



Gesetzlich vorgeschrieben ist eine Betriebshaftpflichtversicherung/Berufshaftpflicht nur für einige Berufsgruppen. Näheres sollten Sie mit Ihrem Versicherungsvermittler, -makler oder Versicherungsberater klären. Insbesondere beim Abschluss einer Betriebshaftpflichtversicherung/Berufshaftpflicht sollte auf ausreichende Deckungssummen geachtet werden.

- **Vermögensschadenhaftpflichtversicherung**  
Eine Haftpflichtversicherung für Selbstständige aus dem Dienstleistungssektor, die aus beruflichen Gründen fremde Vermögensinteressen wahrnehmen und beratend, begutachtend, prüfend, verwaltend, vollstreckend, beurkundend oder aufsichtsführend für Andere tätig werden. Versichert sind echte Vermögensschäden, für die die Haftung aufgrund der Verletzung vertraglicher Sorgfaltspflichten erfolgt. Zum Teil besteht Versicherungspflicht etwa für Versicherungsvermittler/-makler und Versicherungsberater. Eine fehlerhafte Beratung oder die Verletzung von Persönlichkeitsrechten kann zu handfesten Schadenersatzforderungen führen.
- **Produkthaftpflichtversicherung**  
Baustein der Betriebshaftpflichtversicherung: Deckungsschutz für die Haftung des Herstellers, Zulieferers, Händlers bei Schäden, die durch fehlerhafte Produkte oder unzureichende Instruktion über die richtige Anwendung verursacht werden (z. B. unzureichende Gebrauchsanweisung). Nach dem Gesetz haftet ein Warenhersteller (und vielfach sogar der Importeur) für Schäden aus Produktmängeln auch dann, wenn ihn kein Verschulden trifft. Darüber hinaus kann Schmerzensgeld geltend gemacht werden.
- **Umwelthaftpflicht**  
Baustein der Betriebshaftpflichtversicherung: Deckung der gesetzlichen Haftung für Schäden, die durch Umwelteinwirkungen (z.B. Freisetzen von Dämpfen und Gasen) verursacht worden sind. Seit Inkrafttreten des Umweltschadengesetzes (11/2007) sind ökologische Beeinträchtigungen, die durch die berufliche Tätigkeit verursacht werden, vom Verursacher zu beheben. Das betrifft Böden, Gewässer sowie natürliche Lebensräume und geschützte Arten.
- **D & O Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für Unternehmensleiter**  
Die Directors & Officers Vermögensschadenhaftpflichtversicherung richtet sich insbesondere an GmbH-Geschäftsführer und Vorstände von AGs. Wer ein Unter-



nehmen leitet, gerät zunehmend auch persönlich unter Druck, wenn in diesem Unternehmen etwas schiefgeht. Die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung übernimmt das Risiko der persönlichen Haftung.

- **Haftpflichtansprüche wegen Diskriminierungen**  
Versicherung für Ansprüche gegen Arbeitgeber, die auf Benachteiligungen im Sinne des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes beruhen.
- **Transportversicherung**  
Verlust oder Beschädigung der versicherten Güter während der Transportdauer und der transportbedingten Lagerung. Zum Teil besteht Versicherungspflicht, wie z.B. für den gewerblichen Güterkraftverkehr mit einem zulässigen Gesamtgewicht über 3,5 t (einschließlich Anhänger).

### 2.5. Rechtsschutzversicherung

Wahrnehmung der Rechtsvertretung und deren Aufwendungen (Anwalts- und Gerichtskosten), die sich durch die Ausübung des Geschäfts ergeben (z.B. bei Mietproblemen, Verkehrsschäden, Arbeitsverhältnissen, etc.).

### 2.6. Kfz-Versicherung

Über die gesetzlich vorgeschriebene Kfz-Haftpflichtversicherung hinaus werden auch eine Fahrzeug-Teilkasko- oder Vollkaskoversicherung, eine Kfz-Unfallversicherung und eine Verkehrs-Rechtsschutzversicherung angeboten.

### 2.7. Elektronikversicherung

Durch unsachgemäßen Gebrauch, Vorsatz Dritter, Kurzschluss, Blitzschlag, Explosion, Diebstahl, Brand, Überspannung, Feuchtigkeit, Sabotage usw. können Schäden an EDV-Anlagen, Telefonanlagen oder bürotechnischen Anlagen entstehen. Kosten für den Wiedereinsatz von Programmen und die Wiedereingabe der Daten nach einem Datenverlust können durch eine Datenträgerversicherung abgedeckt werden. Eine Mehrkostenversicherung ersetzt bei längerem Ausfall der EDV-Anlage den Mehraufwand (z.B. bei Überstunden, für Anmietung von EDV usw.). Eine erweiterte Datenträger- oder Softwareversicherung übernimmt darüber hinaus die Kosten für Datensicherung und Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes nach einem Virenbefall.



## 2.8. Maschinenversicherung

Reparaturen an Maschinen oder maschinellen Anlagen, die plötzlich und unerwartet eintreten, insbesondere durch Bedienungsfehler, Ungeschicklichkeit, Fahrlässigkeit, Böswilligkeit, Konstruktions-, Material- oder Ausführungsfehler, Kurzschluss, Überspannung, Sturm, Frost, etc..

## 2.9. Vertrauensschadenversicherung

Schutz vor finanziellen Schäden aus unerlaubten Handlungen eigener Mitarbeiter und weiterer Vertrauenspersonen. Gedeckt sind Schäden durch Unterschlagung, Diebstahl, Veruntreuung und Betrug einschließlich Computermisbrauch.

## 2.10. Kreditversicherung/Forderungsausfall

Es gibt verschiedene Arten von Kreditversicherungen. Die bekannteste ist die Warenkreditversicherung (Forderungsausfallversicherung). Hier können Sie Zahlungsausfälle für bereits geleistete Warenlieferungen oder erbrachte Werk- oder Dienstleistungen absichern. Dabei muss für eine Leistung des Versicherers nicht zwingend die Insolvenz des Schuldners vorausgehen. Gute Versicherungsangebote zahlen bereits bei Zahlungsverzug.



### 3. Weitere Ansprechpartner/Adressen

BVVB Bundesverband der GDV  
Versicherungsberater e.V.  
Rheinweg 24  
53113 Bonn  
[www.bvvb.de](http://www.bvvb.de)  
Tel. 0228 3872929  
[info@bvvb.de](mailto:info@bvvb.de)

Gesamtverband der Deutschen  
Versicherungswirtschaft e.V.  
Wilhelmstr. 43/43G  
10117 Berlin  
[www.gdv.de](http://www.gdv.de)  
Tel. 030 20205000  
[berlin@gdv.de](mailto:berlin@gdv.de)

DGUV Deutsche Gesetzliche  
Unfallversicherung e.V.  
Mittelstr. 51  
10117 Berlin  
[www.dguv.de](http://www.dguv.de)  
Tel. 0800 6050404  
[info@dguv.de](mailto:info@dguv.de)

Stiftung Warentest  
Lützowplatz 11 – 13  
10785 Berlin  
[www.test.de](http://www.test.de)  
Tel. 030 2631-0  
[email@stiftung-warentest.de](mailto:email@stiftung-warentest.de)

Deutsche Rentenversicherung  
Bund DRVB  
[www.deutsche-rentenversicherung.de](http://www.deutsche-rentenversicherung.de)  
Tel. 0800 10004800

Verbraucherzentrale Bundesverband e.V.  
Markgrafenstraße 66  
10969 Berlin  
[www.vzbv.de](http://www.vzbv.de)  
Tel. 030 25800-0  
[info@vzbv.de](mailto:info@vzbv.de)

# 6.

## Kontaktadressen/Links

Wirtschaftsförderung  
Kreis Kleve GmbH  
Hoffmannallee 55  
47533 Kleve  
[www.wfg-kreis-kleve.de](http://www.wfg-kreis-kleve.de)

### Kontakt:

Norbert Wilder  
Tel.: 02821 7281-13  
Fax.: 02821 7281-30  
Mail: [n.wilder@wfg-kreis-kleve.de](mailto:n.wilder@wfg-kreis-kleve.de)

### Empfohlene Links:



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



[www.startercenter.nrw.de](http://www.startercenter.nrw.de)



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



[www.hwk-duesseldorf.de](http://www.hwk-duesseldorf.de)  
(Existenzgründung)



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



[www.ihk-niederrhein.de](http://www.ihk-niederrhein.de)  
(Unternehmensgründung)



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



# Gründerland Kreis Kleve – *Ideen finden ihr Zuhause*



Wirtschaftsförderung Kreis Kleve GmbH  
Hoffmannallee 55 47533 Kleve  
T +49.[0]28 21.72 81 0  
F +49.[0]28 21.72 81 30  
eMail [info@wfg-kreis-kleve.de](mailto:info@wfg-kreis-kleve.de)  
[www.wfg-kreis-kleve.de](http://www.wfg-kreis-kleve.de)

