

# Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit mit ALG I-Bezug

Das **STARTERCENTER** des Kreises Recklinghausen ist bestrebt, dass alle Informationen und Daten dieser Präsentation zutreffend und aktuell sind. Eine Haftung oder Garantie für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der zur Verfügung gestellten Informationen und Daten ist jedoch ausgeschlossen. Eine Beratung im Einzelfall kann nur durch die jeweils zuständigen Behörden und Aufgabenträger durchgeführt werden.

# Zielsetzung des heutigen Nachmittags

- Informationen zu der beruflichen Alternative unternehmerische Selbstständigkeit
- Entscheidungsgrundlage verbessern
- Fördermöglichkeiten der AA und
- Beratungsangebot der Region vorstellen

Alle Informationen unter  
[www.startercenter.com](http://www.startercenter.com) (Service)

# Ablauf des heutigen Nachmittags

Beginn: 13:30 Uhr

- Förderinstrumente der Agentur für Arbeit
- Sozialversicherung

Pause

- Grundlagen eines Geschäftsplans
- Vorstellung Unterstützungsangebote und Förderinstrumente

Ende: ca. 16:00 Uhr

# STARTERCENTER

- aktuelle Informationen
- zertifizierte Beratungsstelle
- Start- und Begleitberatung rund um das Thema Existenzgründung
- Seminare, Workshops und Sonderveranstaltungen
- Anlaufstelle für Förderprogramme
- Kooperationspartner der Sparkassen im Kreis Recklinghausen bei der Umsetzung des ERP-StartGeldes der KfW-Förderbank
- fachkundige Stelle

STARTERCENTER



# Sozialversicherung

Grundsätzlich gilt für Selbständige:

- Sie sind nicht rentenversicherungspflichtig.
- Ausnahmen für bestimmte Berufsgruppen.
- Seit 1.1.2009 Krankenversicherungspflicht für alle.

**3.290 € / Monat**  
**Bezugsgröße in der**  
**Sozialversicherung 2021**

# Rentenversicherungspflicht nach § 2 SGB VI

## Versicherungspflichtige Berufsgruppen

- Lehrer, Dozenten, Erzieher
- Pflegepersonen (Krankenpfleger, Masseur, Logopäden, Physiotherapeuten)
- Hebammen und Entbindungspfleger
- Künstler und Publizisten (KSV),
- Handwerker
- Selbstständige mit einem Auftraggeber
  - ➔ Freistellung von max. drei Jahren möglich! Antrag innerhalb von drei Monaten erforderlich.

STARTERCENTER



# Rentenversicherung - freiwillig -

- **Versicherungspflicht auf Antrag**  
innerhalb 5 Jahre nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit,  
gesetzlicher Anspruch auf Erwerbsminderungsrente bleibt erhalten,  
keine Kündigung möglich
- **Freiwillige Versicherung**  
frei wählbarer Beitrag, Kündigung möglich
- **Keine**  
Achtung – evtl. drohende Altersarmut

# Rentenversicherung - gesetzlich –

## Beitragsberechnung nach § 165 SGB VI

- Regelbeitrag **2021**:  $3.290 \text{ €} \times 18,6\% = 611,94 \text{ €}$
- 1/2 Regelbeitrag:  $1.645 \text{ €} \times 18,6\% = 305,97 \text{ €}$   
(für die **ersten drei Jahre** möglich)
- Einkommensgerechter Beitrag (Einkommenssteuerbescheid)
- **Mindestbeitrag:**  $450 \text{ €} \times 18,6\% = \mathbf{83,70 \text{ €}}$
- **Höchstbetrag 2021:**  $7.100 \text{ €} \times 18,6\% = \mathbf{1.320,60 \text{ €}}$



# Renten- und Berufsunfähigkeitsversicherung

## Weitere Informationen:

- [www.bmas.bund.de](http://www.bmas.bund.de)
- [www.deutsche-rentenversicherung.de](http://www.deutsche-rentenversicherung.de)
- [www.klipp-und-klar.de](http://www.klipp-und-klar.de)
- [www.freie-berufe.de](http://www.freie-berufe.de)  
(„Verkammerte“ freie Berufe sind Pflichtmitglieder in den jeweiligen Versorgungswerken.)
- [www.hvbg.de](http://www.hvbg.de)  
(Hauptverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften)

# Krankenversicherung - freiwillig gesetzlich -

- Falls keine andere (private) Krankenversicherung vorliegt:  
**Versicherungspflicht** in der **gesetzlichen Krankenversicherung** für alle **ehemals gesetzlich** Versicherten
- Die Pflicht gilt vom **ersten Tag** der Selbstständigkeit ohne anderweitige Absicherung

# Krankenversicherung - freiwillig gesetzlich -

**14,0 %** ermäßigter Beitragssatz ohne Krankengeld ab der 7. Woche

**oder**

**14,6 %** regulärer Beitragssatz mit Krankengeld ab der 7. Woche

## **Einkommensabhängiger Zusatzbeitrag**

- Höhe wird durch die Krankenkassen bestimmt
- Durchschnittlicher Zusatzbeitrag **2021**: 1,3%

**Beitragssatz (mit Krankengeld)**

$$14,6 \% + 1,3\% = 15,9\%$$

## Krankenversicherung - freiwillig gesetzlich –

Ab **2021** gilt für hauptberuflich Selbstständige ein

**Mindesteinkommen** monatlich von **1.096,67 €**  
(1/3 der Bezugsgröße 2021)

**X 15,9%**

Monatlicher Beitrag 2021 mind. **174,37 €**

**STARTERCENTER**



# Krankenversicherung - freiwillig gesetzlich -

## Hauptberuflich tätige Selbstständige

### Regelbeitrag maximal

Beitragsbemessungsgrenze **2021** 5.362,50 €  
monatlich

x 15,9%

**Max. monatlicher Beitrag 2021: = 852,64 €**

# Krankenversicherung - freiwillig gesetzlich -

## Anrechnungsbeträge:

- Arbeitseinkommen aus selbstständiger Tätigkeit
- Gründungszuschuss (ohne Sozialversicherungspauschale)
- Ggf. sonstige Einnahmen lt. Einkommensteuerbescheid

# Beitragsübersicht **2021** Kranken- und Pflegeversicherung

Wer gesetzlich krankenversichert (KV) ist, ist in der Regel auch Mitglied in der **Pflegeversicherung (PV)**.

	<b>Beitrags- bemessung mtl.</b>	<b>KV-Beitrag mit Krankengeld mtl. (15,9%)</b>	<b>PV-Beitrag für Eltern mtl. (3,05%)</b>	<b>PV-Beitrag für Kinderlose mtl. (3,3%)</b>
<b>Max.</b>	5.362,50 €	735,94 €	163,56 €	176,96 €
<b>Mind.</b>	1.096,67 €	174,37 €	33,45 €	36,19 €

## Krankenversicherung - privat -

- Seit 1.1.2009 besteht eine gesetzliche Verpflichtung zum Abschluss eines Vertrages für die **private Krankenversicherung**, wenn keine Versicherungspflicht in der gesetzlichen Krankenversicherung vorliegt.
- Es muss ein Basistarif angeboten werden. Dieser Beitrag darf den durchschnittlichen Höchstbeitrag in der Gesetzlichen Krankenversicherung nicht überschreiten.



# Zweck eines Unternehmenskonzeptes

- Entscheidungsgrundlage
- Formulierung der Unternehmensziele
- Vorgabe von Zielen
- Controlling-Instrument (Soll-Ist-Vergleich)
- Grundlage für die Beschaffung von zusätzlichem Eigen- oder Fremdkapital oder Förderung (u. a. auch Gründungszuschuss)

# Unternehmenskonzept

## Die 5 entscheidenden „W-Fragen“

- **Was** (sind meine Produkte und Dienstleistungen) kann ich
- **Wem** (wer sind meine Kunden)
- **Wie** (ist mein Vertriebsweg) und
- **Wo** (ist mein Standort) zu
- **Welchem** Preis (Kostenkalkulation / Marktpreis) verkaufen?

# Unternehmenskonzept

## A. Darstellung von Gründungsperson und Vorhaben

- Eigenes Profil und Lebenslauf
- Geschäftsidee
- Einschätzung von Markt, Standort und Wettbewerb
- Marketingstrategie
- Planung der Räumlichkeiten und der notwendigen Ausstattung
- Organisations- und Personalplanung
- Zukunftsaussichten

# Unternehmenskonzept

## B. Planrechnungen

- Notwendige und angestrebte Privatentnahmen
- Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplanung

# Gründerprofil / Gründerinnenprofil

- Welche berufliche und fachliche **Qualifikation** können Sie aufweisen?
- Erfüllen Sie die gegebenenfalls bestehenden **Zulassungsvoraussetzungen**?
- Über welche **kaufmännischen Kenntnisse** verfügen Sie?
- Welche **Branchenkenntnisse** haben Sie?

# Gründerprofil / Gründerinnenprofil

- Welche **Fähigkeiten** haben Sie, um ein Unternehmen zu führen?
  - Mitarbeiterführung?
  - Verhandlungsführung?
- Welche **Ziele und Motive** verknüpfen Sie mit der Selbständigkeit?
- Welche besonderen **Stärken** haben Sie?
- Welche **Defizite** haben Sie in Bezug auf die Selbstständigkeit und wie können Sie diese ausgleichen?

# Geschäftsidee

## **Produkt / Dienstleistung:**

- Was wollen Sie anbieten (Produkt, Dienstleistung, Service)?
- Wo sehen Sie eine Marktlücke oder Nische?
- Was ist das Besondere bzw. Neue an Ihrem Angebot?

# Geschäftsidee

## Anmeldungen und Genehmigungen

- Welche rechtlichen Voraussetzungen müssen erfüllt sein?
- Welchen Namen und welche Rechtsform wird das Unternehmen haben?
- Wann und wo werden Sie Ihre Tätigkeit beginnen?



# Geschäftsidee

## Kundenzielgruppe

- Welche Kunden/Kundengruppen sprechen Sie an?
  - Private, gewerbliche, öffentliche Auftraggeber
  - Alter, Geschlecht, Familienstand
  - Einkommen, Beruf
  - Wohnlage, Kaufgewohnheiten, Kaufkraft
- Was ist der besondere Nutzen Ihrer Leistung für die Kunden?

# Markt, Standort, Wettbewerb

## Markt- und Wettbewerbssituation

- Welche Chancen und Risiken sind in Ihrer Branche zu erkennen?
- In welchem Umkreis möchten Sie tätig werden?
- Wie vielen Wettbewerbern müssen Sie sich am geplanten Standort stellen?
- Welchen Preis können die Wettbewerber im Schnitt durchsetzen?
- Was wissen Sie über Stärken und Schwächen der Wettbewerber?
- Bestehen Kooperationsmöglichkeiten mit anderen Anbietern?

# Marketingstrategie

## Alleinstellungsmerkmale

- Was machen Sie anders bzw. besser als andere Anbieterinnen oder Anbieter?
- Worin besteht der besondere Nutzen für Ihre Kundinnen und Kunden?

## Preis

- Zu welchem Preis wollen Sie Ihre Produkte anbieten?
- Ist der Preis am Markt durchsetzbar?
- Wie sieht die Preiskalkulation aus?

# Marketingstrategie

## **Auftragsakquise, Werbung**

- Welche Werbemaßnahmen sind geplant?
- Wie wird der Kontakt zu Kundinnen und Kunden hergestellt?
- Bestehen bereits Branchenkontakte?
- Welches Erscheinungsbild hat das Unternehmen?
- Welcher Etat steht zur Verfügung?

# Planung der Räumlichkeiten und der Ausstattung

## Standort, Lage

- Wo ist der Betriebssitz?
- Gibt es baurechtliche Vorschriften, die berücksichtigt werden sollten?
- Ist die Erreichbarkeit gewährleistet?
- Sind ausreichend Parkplätze vorhanden?

# Planung der Räumlichkeiten und der Ausstattung

## Räumlichkeiten

- Welche Räumlichkeiten sind notwendig? Ist der Zustand angemessen?
- Werden die Räume gemietet? Kautionshöhe? Miethöhe? Dauer des Mietvertrages?

## Ausstattung

- Welche Ausstattung ist erforderlich?
- Was muss vor Betriebsbeginn vorhanden sein?
- Sind bereits Sacheinlagen vorhanden?

# Organisations- und Personalplanung

## **Aufgaben und Verantwortungsbereiche**

- Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen?
- Wie sind die Arbeitsabläufe organisiert?
- Welche Aufgaben delegieren Sie an Ihr Personal oder andere Unternehmen, z.B. Buchhaltung

# Organisations- und Personalplanung

## Personal

- Wie viele Mitarbeiter brauchen Sie?
- Ab wann, zu welchen Arbeitszeiten, mit welcher Vergütung?
- Wie bewältigen Sie eventuell saisonale Spitzen, Urlaubs- und Krankheitszeiten?



# Zukunftsaussichten

## Ziele

- Wo möchten sie in fünf Jahren stehen?
- Was möchten Sie langfristig erreichen?

## Chancen und Risiken

- Welche Chancen sehen Sie?
- Auf welche Risiken lassen Sie sich ein? Wie können Sie diese Risiken weitestgehend vermeiden?

# Planrechnungen

- Notwendige und angestrebte Privatentnahmen
- Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplanung

# Notwendige Privatentnahmen

- Ob Ihr Unternehmen tragfähig ist, hängt davon ab, ob der Umsatz ausreicht, Ihre betrieblichen Kosten und ggf. die Tilgung eines Gründungskredites zu decken.
- Überlegen Sie, wie hoch Ihre privaten Ausgaben und Einnahmen sind.
- Das Ergebnis aus Einnahmen minus Ausgaben zeigt den Minimalbetrag, der zu Beginn Ihrer selbstständigen Tätigkeit entnommen werden muss.
- Neben den **notwendigen** Privatentnahmen errechnen Sie bitte auch Ihre **angestrebten** Privatentnahmen

STARTERCENTER



# Notwendige Privatentnahmen

Privatausgaben	notwendig (1. Jahr) mtl.	notwendig (1. Jahr) gesamt	angestrebt mtl.	angestrebt jährlich
Miete inkl. Nebenkosten und Strom		0		0
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		0		0
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)		0		0
Freizeit		0		0
Telefon, Fernsehen, Radio (Privat)		0		0
Private KfZ-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)		0		0
Kosten für öff. Verkehrsmittel		0		0
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtsschutzversicherung etc.)		0		0
Altersvorsorge (Rentenversicherung, Lebensversicherung, BU)		0		0
Kranken- und Pflegeversicherung		0		0
Arbeitslosenversicherung		0		0
Kosten für Kinderbetreuung		0		0
Unterhaltszahlungen an andere		0		0
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite		0		0
Rücklagen für Urlaub, Neuanschaffungen, Ausbildung der Kinder		0		0
Rücklage Einkommensteuer (30% vom angestrebten Gewinn)		0		0
Sonstiges		0		0
<b>Summe</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

STARTERCENTER



# Notwendige Privatentnahmen

2. Privateinnahmen		monatlich	jährlich
	Netto Gehalt Lebenspartner/in		0
	Kindergeld, Erziehungsgeld		0
	Unterhalt		0
	sonstige Einkünfte		0
	<b>Summe</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Privatausgaben insgesamt		0	0
Privateinnahmen insgesamt		0	0
<b>= notwendige Privatentnahmen</b>		<b>0</b>	<b>0</b>

Gründungszuschuss (ALG-I) bzw. Einstiegsgeld (ALG-II) in Höhe von  Euro soll beantragt werden.

# Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung

- Listen Sie Ihre Investitionen, Ihren Betriebsmittelbedarf und Ihre Gründungskosten auf. Demgegenüber stellen Sie dar, wie die Gründung finanziert werden soll.
- Kalkulieren Sie Ihren Betriebsmittelbedarf für die Anlaufphase nicht zu knapp
- Beachten Sie bitte, dass die Summen von Kapitalbedarf und Kapitalherkunft (Finanzierung) identisch sein müssen.

# Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung

Kapitalbedarf		Finanzierung	
<b>Investitionen</b>		<b>Eigenkapital</b>	
Grundstücke, Gebäude (Kauf)		Barvermögen	
Maschinen, Geräte, Werkzeuge		Sacheinlagen	
EDV (Hard- und Software)		<b>Summe Eigenkapital</b>	0
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer ...)			
Einrichtung (Büro, Laden, Lager ...)			
Fahrzeuge			
Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen			
<b>Summe Investitionen</b>	0		
<b>Betriebsmittelbedarf</b>		<b>Fremdkapital</b>	
Renovierungskosten, Umbaukosten		öff. Kreditprogramme	
Warenerausstattung		Hausbankdarlehen	
Beratungskosten		Verwandtendarlehen	
Anlaufkosten (Ifd. Betriebskosten für die ersten 3 - 6 Monate)		<b>Summe Fremdkapital</b>	0
Vorfinanzierung von Aufträgen			
Reserve für ungeplante Ausgaben/Verzögerungen, Liquiditätsreserve			
<b>Summe Betriebsmittelbedarf</b>	0		
<b>Gründungskosten</b>			
Kautions-, Makler-Courtage			
Anmeldung, Genehmigung			
Werbe- und Marketingkosten			
Weiterbildungs- und Seminarkosten			
<b>Summe Gründungskosten</b>	0		
<b>Summe Kapitalbedarf</b>	0	<b>Summe Kapitalherkunft</b>	0

STARTERCENTER



# Rentabilitätsvorschau

- Planung für die ersten drei Geschäftsjahre
- Erläutern Sie wichtige Positionen der Rentabilitätsvorschau, insbesondere die Umsatzzahlen
- Für Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftszweigen (z.B. Handel und Dienstleistungen) sollten die Umsätze separat in unterschiedlichen Umsatzbereichen ausgewiesen werden
- Alle Kosten beziehen sich auf den Gewerbebetrieb, nicht auf den privaten Bereich



# Rentabilitätsvorschau

1. Umsatz	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatzbereich 1													0		
Umsatzbereich 2													0		
Umsatzbereich 3													0		
<b>Summe Umsatz</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

  

2. Material- und Wareneinsatz	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatzbereich 1													0		
Umsatzbereich 2													0		
Umsatzbereich 3													0		
<b>Summe Material- und Wareneinsatz</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

  

3. Kosten	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Personalkosten													0		
Sozialabgaben für Personal													0		
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom													0		
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Vers., Steuern)													0		
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften)													0		
Werbung													0		
Reisekosten													0		
Versicherungen, Beiträge													0		
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung													0		
Zinsen													0		
Abschreibungen													0		
Leasing													0		
Fortbildungskosten, Gründungskosten													0		
sonst. Kosten (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)													0		
<b>Summe Kosten</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

  

<b>= Gewinn/Verlust</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
-------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------

# Liquiditätsplan

- Bei der Liquiditätsplanung prüfen Sie, zu welchem Zeitpunkt es voraussichtlich zu einer Einzahlung bzw. Auszahlung kommt.
- Damit erklären Sie, wie lange es dauern wird, bis Sie tatsächlich „schwarze Zahlen“ schreiben werden, und wie Sie diesen Zeitraum finanziell überstehen können.
- Anhand der Liquiditätsplanung können Sie erkennen, ob Sie Ihren Zahlungsverpflichtungen pünktlich nachkommen können.

# Liquiditätsplan

1. Einzahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr
Umsatzbereich 1													0
Umsatzbereich 2													0
Umsatzbereich 3													0
Umsatzsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kreditaufnahme/Eigenkapital													0
sonstige Einzahlungen													0
<b>Summe Einzahlungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
2. Auszahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr
Materialeinsatz Umsatzbereich 1													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 2													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 3													0
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom													0
KfZ-Kosten (Kraftstoff, Vers., Steuern)													0
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften)													0
Werbung													0
Reisekosten													0
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung													0
Leasing													0
Fortbildungskosten, Gründungskosten													0
Investitionen													0
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)													0
Vorsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Versicherungen, Beiträge													0
Personalkosten													0
Sozialabgaben für Personal													0
Kaution, Genehmigung u. ä.													0
Zinsen													0
Gewerbsteuer													0
Tilgung													0
Privatentnahmen													0
Umsatzsteuerzahllast		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Summe Auszahlungen</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Saldovortrag aus Vormonat</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>Liquiditätssaldo</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Liquiditätssaldo kumuliert</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	

# Das Fazit

Was sind Ihre Hauptchancen für den Erfolg?

Was sind Ihre Hauptrisiken für einen Misserfolg?

# Konzepterstellung, aber wie?

- selber erstellen
- in einer STARTERWERKSTATT  
(2 Nachmittage innerhalb von 2 Wochen)
- in einem Gründungszirkel  
(in der Regel 4 Nachmittage über einen Zeitraum von 4 Wochen)
- gemeinsam mit einer Unternehmensberaterin oder einem Unternehmensberater (Förderung eines Teils der Kosten möglich)

# Hilfestellungen zur Konzepterstellung

- **Internet (Broschüren, Online-Infos) z. B.:**
  - [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de) (Bundeswirtschaftsministerium)
  - [www.gruendungswerkstatt-nrw.de](http://www.gruendungswerkstatt-nrw.de) (IHK)
  - [www.startercenter.com](http://www.startercenter.com) (Service – Planungshilfen)
- **Beratungsgespräch im STARTERCENTER NRW Emscher-Lippe:**
  - = Erstellung eines individuellen Gründungsfahrplanes
  - STARTERCENTER Kreis Recklinghausen, STARTERCENTER in Gelsenkirchen, STARTERCENTER bei der HWK.

# Hilfestellungen zur Konzepterstellung

## Seminare, Workshops, STARTERWERKSTATT

- **STARTERCENTER Kreis Recklinghausen**
  - Seminare „STARTEN im Vest“ und „STARTERWERKSTATT“
  - [www.startercenter.com](http://www.startercenter.com)
- **STARTERCENTER NRW Emscher-Lippe  
(einschließlich IHK Nordwestfalen und HWK Münster)**
  - regelmäßige Seminare zur Businessplanerstellung
  - [www.startercenter.nrw.de](http://www.startercenter.nrw.de)
  - [www.gruendungswerkstatt-nrw.de](http://www.gruendungswerkstatt-nrw.de)

# Übersicht der STARTERCENTER NRW Emscher-Lippe

## **STARTERCENTER Kreis Recklinghausen** **Kurt-Schumacher-Allee 1** **45657 Recklinghausen**

- **Henrike Hartz**  
Tel.: 0 23 61 53-43 30
- **Petra Bauer**  
Tel.: 0 23 61 53-46 11
- **Silke Tappe**  
Tel.: 0 23 61 53-38 09
- **Eva-Maria Wobbe**  
Tel.: 0 23 61 53-47 11

- **Startercenter Stadt Bottrop**

Paßstraße 2, 46236 Bottrop  
Tel.: 0 20 41 70 74-82

- **IHK Nordwestfalen Gelsenkirchen**

Rathausplatz 7, 45894 Gelsenkirchen  
Tel.: 02 09 3 88-0

- **Handwerkskammer Münster  
Gelsenkirchen**

Vom-Stein-Straße 34, 45894 Gelsenkirchen  
Tel.: 02 09 3 80-7 70

**STARTERCENTER**





# Beratungsprogramm Wirtschaft (BPW)

## Gründungsberatung

= **Erstellung eines Unternehmensplanes durch eine/n freiberufliche/n Unternehmensberater/in**

- Gründungsberatungen können mit bis zu 4 Tagewerken (je 8 Stunden) gefördert werden. Betriebsübernahmen mit bis zu 6 Tagewerken.
- Förderhöhe 50% des Tagewerksatzes, max. 400 €
- Bei Vorliegenden besonderer Bedürftigkeit (ALG II-Bezug etc.) kann eine Förderung von 80% des Tagewerk-Satzes, max. 400 €, bewilligt werden.

STARTERCENTER



# Zirkelberatung durch erfahrene Gründungsberater/innen

- Gruppen zu 4-6 Gründerinnen und Gründern
- 4-6 Treffen über jeweils 4 Stunden
- ergänzende Einzelberatung
- Einschätzung des Gründungsvorhabens
- Organisation und Begleitung durch das STARTERCENTER Kreis Recklinghausen
- Förderhöhe: 90% des Tagewerksatzes des Beratungsunternehmens, max. 720 Euro

# Förderung des unternehmerischen Know-hows durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (bmwi)

- Beratung für kleine und mittlere Unternehmen, innerhalb der ersten 2 Jahre nach der Gründung (Jungunternehmen)
  - Max. förderfähige Beratungskosten 4.000 €
  - Förderhöhe 50% der Beratungskosten
- Vor Antragstellung müssen Jungunternehmen ein kostenloses Informationsgespräch mit einem regionalen Ansprechpartner über die Zuwendungsvoraussetzungen führen.

# Beratungskostenzuschüsse im Überblick

durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (bmwi)

## **BPW NRW**

50% Zuschuss  
von 4 bis 6 x  
max.800 €

## **Gründungs- zirkel**

(für Gründungen aus  
der Arbeitslosigkeit  
90% Zuschuss  
von max. 800 €)

## **Förderung des unternehmerischen Know- hows**

50 % Zuschuss  
von max. 4.000 €

vor der Gründung

1. – 2. Jahr

Gründungs-  
zeitpunkt

STARTERCENTER



# Viel Erfolg!

**Es gibt nur einen Weg,  
Großartiges zu leisten:  
Zu tun, was man liebt.**

(Steve Jobs)