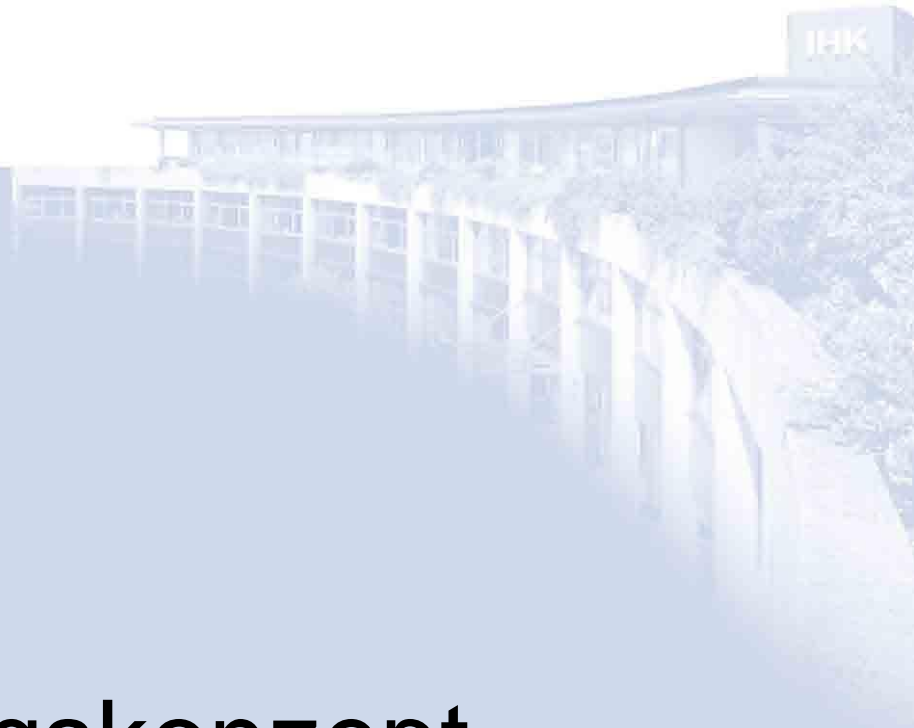




Industrie- und Handelskammer  
Ostwürttemberg



# Gründungskonzept

## Tipps und Vorlagen für die Erstellung

Wir empfehlen die digitale Eingabe in der Unternehmerwerkstatt:  
[www.bw.uwd.de](http://www.bw.uwd.de)

**Herausgeber**

Industrie- und Handelskammer Ostwürttemberg  
Standortpolitik | Unternehmensförderung  
Postfach 14 60, 89504 Heidenheim  
Büroanschrift:  
Ludwig-Erhard-Straße 1, 89520 Heidenheim  
Tel. 07321 324-0  
Fax 07321 324-169  
zentrale@ostwuerttemberg.ihk.de  
www.ihk.de/ostwuerttemberg

**Elke App**

Tel. 07321 324-186  
Fax 07321 324-169  
app@ostwuerttemberg.ihk.de

**Stand:** Januar 2025

© 2025 IHK Ostwürttemberg. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck oder Vervielfältigung auf Papier und elektronischen Datenträgern sowie Einspeisung in Datennetze nur mit Genehmigung des Herausgebers. Alle Angaben wurden mit größter Sorgfältigkeit erarbeitet und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernimmt die IHK Ostwürttemberg keine Gewähr.

# INHALT

	Vorwort	
I.	Bausteine des Gründungskonzepts	Seite 03
II.	Umsatz-/Kostenplanung	Seite 05
III.	Liquiditätsplan	Seite 06
IV.	Ermittlung der Kosten für die private Lebenshaltung	Seite 07
V.	Investitions- und Kapitalbedarfsplan	Seite 08
VI.	Finanzierungsplan	Seite 09
VII.	In 8 Schritten zur Gründung	Seite 10
VIII.	IHK-Broschüren: Weitere Infos für Ihren Erfolg	Seite 11

# Gründungskonzept

## Vorwort

Grundlage für den erfolgreichen Aufbau eines Unternehmens ist eine umfassende Information, sorgfältige Planung und fachkundige Beratung. Mit der vorliegenden Arbeitshilfe will die IHK Ostwürttemberg angehenden Existenzgründern/innen eine Hilfestellung für die Erstellung eines Gründungskonzeptes geben.

Wir erläutern Ihnen die verschiedenen Bausteine, die ein fundiertes Gründungskonzept enthalten sollte. Dazu gehören die Beschreibung Ihrer Qualifikation, der Geschäftsidee sowie Ihrer Kunden und möglicher Wettbewerber. Darüber hinaus sollten Sie sich Gedanken machen über rechtliche und organisatorische Fragestellungen Ihres künftigen Unternehmens.

Abgerundet wird das Konzept durch den Zahlenteil. Hier gilt es Umsätze und Kosten sowie Zahlungseingänge und -ausgänge zu planen. Ihr Ziel muss es außerdem sein, dass Sie von den Gewinnen Ihres Unternehmens leben können. Neben Lebensunterhalt und Miete müssen Sie vom Gewinn die Krankenversicherung, Beiträge zur Altersvorsorge oder freiwillige Versicherungen zur Absicherung Ihrer persönlichen Lebensrisiken bestreiten können.

In vielen Fällen gibt es vor dem erfolgreichen Start Anlaufkosten oder müssen Geräte, Maschinen oder erstes Rohmaterial bzw. Waren eingekauft werden. Diesen Investitions- oder Kapitalbedarf gilt es ebenfalls zu planen. Hat man den Kapitalbedarf ermittelt, folgt daraus die Frage, wie sich dieser finanzieren lässt. Hierbei hilft Ihnen der Finanzierungsplan weiter.

Das schriftliche Gründungskonzept ist die Basis für Ihren unternehmerischen Erfolg. Das Gründungskonzept bildet zum einen die Grundlage für ein Gespräch mit der Bank, Ihrem künftigen Steuerberater oder ist die Basis für eine persönliche Gründerberatung bei der IHK Ostwürttemberg. Das Gründungskonzept ist aber auch für die weitere Entwicklung des Unternehmens ein Planungsinstrument mit dem Sie den Erfolg oder Misserfolg Ihres Unternehmens erkennen können. Diese Arbeitshilfe führt Sie von Baustein zu Baustein hin zu einem aussagekräftigen Gründungskonzept.

Mit der Gründungswerkstatt Ostwürttemberg bieten wir Ihnen eine interessante Ergänzung. Unter [www.gruendungswerkstatt-ostwuerttemberg.de](http://www.gruendungswerkstatt-ostwuerttemberg.de) können Sie kostenlos die Businessplan-Software nutzen. Weiterhin finden Sie dort viele Infos und Branchendaten und können bei Fragen einen Online-Tutor zu Hilfe rufen.

*Ihr Team Gründung und Unternehmensservice.*

# I. Bausteine des Gründungskonzepts

Nachfolgend stellen wir Ihnen die verschiedenen Bausteine Ihres Gründungskonzeptes vor. Zu jedem Baustein haben wir einige Fragen formuliert, die Sie sich selbst beantworten sollten und in schriftlicher Form in den einzelnen Kapiteln aufbereiten sollten.

## • Baustein 1: Persönliche Situation

Bevor Sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, sollten Sie sich über Ihre Ziele im Klaren sein. Wollen Sie Unternehmer/in sein? Wenn ja, bringen Sie die wesentlichen Voraussetzungen und Qualifikationen dazu mit? Ein erster Schritt auf dem Weg in die Selbstständigkeit ist die Selbstprüfung. Daher sollten Sie sich u.a. folgende Fragen beantworten:

- ⇒ Warum möchten Sie sich selbständig machen (Ihre Motive)?
- ⇒ Über welche fachlichen und relevanten Zusatzqualifikationen verfügen Sie?
- ⇒ Unterstützt Sie Ihre Familie bei Ihrem Vorhaben?

## • Baustein 2: Geschäftsidee

In diesem Kapitel sollten Sie Ihre Geschäftsidee beschreiben. Denken Sie immer daran, dass Gründungsberater oder auch Mitarbeiter einer Bank selten Fachspezialisten sind. Sie sollten daher den Text so formulieren, dass er von Dritten nachvollzogen werden kann.

- ⇒ In welcher Branche bzw. in welchem Branchensegment gründen Sie?
- ⇒ Was ist das Besondere, das Alleinstellungsmerkmal an Ihrer Idee (Produkt, Standort, Vermarktung etc.)?
- ⇒ Welchen Nutzen haben die Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- ⇒ Wo liegen bei Ihrem Vorhaben die besonderen Chancen und wo die Risiken?

## • Baustein 3: Kundenanalyse

Die beste Geschäftsidee nützt nichts, wenn Sie dem Kunden keinen Nutzen bringt und sie vom Markt nicht nachgefragt wird. Daher sollten Sie sich besonders intensiv mit Ihrer Kundenzielgruppe und deren Wünschen und Ansprüchen auseinandersetzen. Folgende Fragen helfen Ihnen dabei:

- ⇒ Wer sind Ihre potentiellen Kunden und wo treffen Sie diese an?
- ⇒ Wie groß ist das für Sie relevante Marktvolumen?
- ⇒ Spielt der Standort für die Kundengewinnung eine Rolle?
- ⇒ Wie sprechen Sie Ihre Kunden an?

## • Baustein 4: Wettbewerbsanalyse

In vielen Fällen wird Ihre Idee keine revolutionär Neue sein. Das heißt Sie haben auf dem Markt Wettbewerber, die Sie sorgfältig beobachten sollten. Wettbewerb muss Sie nicht abschrecken, dennoch sollten Sie ihn kritisch analysieren.

- ⇒ Wie stark ist der Wettbewerb in dieser Branche und/oder an diesem Standort?
- ⇒ Wie bewerten Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis Ihrer Leistung im Vergleich zur Konkurrenz?
- ⇒ Sind unter Umständen Kooperationen mit den Wettbewerbern sinnvoll und möglich?
- ⇒ Wie wird der Wettbewerb auf Ihre Idee reagieren?

- **Baustein 5: Rahmenbedingungen**

Neben der Geschäftsidee, der Beschreibung und Auseinandersetzung mit Kunden und Wettbewerbern gibt es natürlich einige wichtige weitere Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche Existenzgründung. So sollten Sie sich beispielsweise Gedanken über die Rechtsform machen, klären welche Kompetenzen Sie extern einholen wollen oder welche sonstigen organisatorischen Dinge geregelt werden müssen.

- ⇒ Welche Rechtsform halten Sie für Ihr Unternehmen am geeignetsten?
- ⇒ Welche organisatorischen Leistungen (Buchhaltung, EDV, usw.) erbringen Sie in Eigenregie und welche Dienstleistungen kaufen Sie ein?
- ⇒ Wo beschaffen Sie Ihre Ware und/oder Dienstleistung, und welche alternativen Bezugsquellen kennen Sie?
- ⇒ Gibt es in Ihrer Branche formale Gründungsvoraussetzungen (z.B. Konzession)? Wenn ja, was müssen Sie hierbei beachten?

- **Baustein 6: Zahlen und Fakten**

Neben der Beschreibung der verschiedenen Bausteine wird das Gründungskonzept durch den Zahlenteil und verschiedene Fakten wie Ihren Lebenslauf oder eventuell bereits vorhandene Verträge abgerundet. Auf den folgenden Seiten zeigen wir Ihnen die gängigsten Muster der verschiedenen betriebswirtschaftlichen Planungen auf. Diese sollten Sie für Ihren Betrieb individuell aufstellen.

- ⇒ Lebenslauf
- ⇒ Umsatz- und Kostenplanung
- ⇒ Investitionsplan
- ⇒ Finanzierungsplan
- ⇒ Liquiditätsplan
- ⇒ Gesellschaftsvertrag
- ⇒ Miet-/Pacht-/Kaufvertrag
- ⇒ Patente/erworbene Lizenzen
- ⇒ Bei Übernahme eines bestehenden Unternehmens:  
Jahresabschlüsse, aktuelle BWA (betriebswirtschaftliche Auswertung)

## II. Umsatz- / Kostenplanung

Die wichtigste Planungsgrundlage für Ihr künftiges Unternehmen ist die sogenannte Umsatz- und Kostenplanung. In der folgenden Tabelle finden Sie den üblichen Aufbau einer solchen Planung.

		<b>1. Geschäftsjahr</b>	<b>2. Geschäftsjahr</b>	<b>3. Geschäftsjahr</b>
	<b>Alle Beträge ohne MwSt.</b>	<b>in EURO</b>	<b>in EURO</b>	<b>in EURO</b>
<b>1</b>	<b>Erwarteter Umsatz</b> (Warenverkauf, Provision, Dienstleistung, Produkte)			
<b>2</b>	<b>- Wareneinsatz</b> (Wareneinkauf, Einkauf von Dienstleistungen/Fremdleistungen)			
<b>3</b>	<b>= Rohgewinn I</b>			
<b>4</b>	<b>- Personalkosten</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Löhne/Gehälter (brutto)</li> <li>• Arbeitgeberanteil Sozialversicherung (davon: Geschäftsführer-/Unternehmerlohn)</li> <li>• Weihnachtsgeld</li> <li>• Urlaubsgeld</li> <li>• vermögenswirksame Leistungen</li> </ul>			
<b>5</b>	<b>= Rohgewinn II</b>			
<b>6</b>	<b>- Betriebsausgaben</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Miete, Pacht</li> <li>• Mietnebenkosten</li> <li>• Versicherungen (betriebliche)</li> <li>• Beiträge (Berufsgenossenschaft, GEZ, lfd. Franchise, Müllgebühr)</li> <li>• Kraftfahrzeugkosten</li> <li>• Werbung</li> <li>• Reisekosten (z.B. Übernachtung)</li> <li>• Instandhaltung, Reparaturen</li> <li>• Büromaterial</li> <li>• Verpackung/Porto</li> <li>• Telefon, Fax, Internet</li> <li>• Steuerberater, Buchführung</li> <li>• sonstige Kosten</li> <li>• Zinsen für Kredite /Leasingraten</li> <li>• Abschreibungen (AfA)</li> </ul>			
<b>7</b>	<b>= Gewinn vor Steuern</b>			
<b>8</b>	<b>- Steuern (→ Steuerberater)</b>			
<b>9</b>	<b>= Gewinn nach Steuern</b>			

### III. Liquiditätsplan

Die Liquiditätsplanung ist für viele Betriebe überlebenswichtig. Denn Sie gibt Ihnen darüber Auskunft, ob Ihr Betrieb liquide also ausreichend Geld zur Verfügung hat. Ist also im Ergebnis Ihr Liquiditätssaldo negativ haben Sie entsprechend Schulden. Das heißt mit anderen Worten Ihr Konto bei der Bank steht im Minus. Dies kann dazu führen, dass Sie unnötig hohe Zinsen bei Ihrer Bank bezahlen müssen. Nur durch eine genaue Liquiditätsplanung können Sie dies verhindern.

Hohe Ausgaben oder mit anderen Worten ein Liquiditätsabgang können schnell entstehen. So müssen beispielsweise Handelsbetriebe mit saisonalen Geschäften Waren im Voraus bestellen und auch im Regelfall gleich bezahlen. Der Umsatz aus dem Verkauf der Ware kommt allerdings erst zu einem späteren Zeitpunkt. Ein solches Problem kann auch auftreten wenn Ihre Kunden lange Zahlungsziele haben. Das heißt Sie haben bereits einen Auftrag abgewickelt, aber das Geld für die erbrachte Leistung ist noch nicht auf Ihrem Konto eingegangen. Heute sind durchaus Zahlungsziele von acht Wochen und länger, in denen Sie auf Ihr Geld warten müssen, üblich. Darüber hinaus werden z.B. auch Kredite quartalsweise getilgt. Das heißt Sie haben in bestimmten Monaten einen höheren Geldabfluss. Dies sind nur einige Beispiele, die Ihnen aufzeigen sollen, wie leicht Sie einen negativen Liquiditätssaldo bekommen können. Folgende Übersicht erleichtert Ihnen die Planung der Liquidität.

Alle Beträge in EURO	Geschäftsjahr _____			
	Quartal I	Quartal II	Quartal III	Quartal IV
<b>Einzahlungen</b>				
<b>+ Umsatz (inkl. MwSt.)</b>				
<b>+ Sonst. Einzahlungen (Zinseinnahmen, Vorsteuererstattung etc.)</b>				
<b>= Summe Liquiditätszugang</b>				
<b>Auszahlungen</b>				
<b>+ Investitionen</b>				
<b>+ Personal/Löhne</b>				
<b>+ Material/Waren</b>				
<b>+ Betriebsausgaben</b>				
<b>+ Kredittilgung</b>				
<b>+ Zinsen</b>				
<b>+ MwSt.</b>				
<b>+ Steuern</b>				
<b>+ Privatentnahme</b>				
<b>+ Sonst. Auszahlungen</b>				
<b>= Summe Liquiditätsabgang</b>				
<b>Liquiditätssaldo (Liquiditätszugang minus Liquiditätsabgang)</b>				



#### IV. Ermittlung der Kosten für die private Lebenshaltung

Das Ziel eines jeden Unternehmers muss es sein, von den Gewinnen des Betriebs zu leben. Um einschätzen zu können wie viel Gewinn nach Steuern Sie machen müssen, sollten Sie sich darüber klar werden welche Kosten die private Lebenshaltung verursacht. So wissen Sie beispielsweise wie viel private Miete Sie bezahlen, was Sie für den Lebensunterhalt sowie eventuelle Reparaturen an Ausgaben im Monat bzw. Jahr haben.

Was sich für den Unternehmer ändert ist die Altersvorsorge sowie Krankenversicherung. So haben Sie beispielsweise die Möglichkeit sich privat kranken zu versichern oder als freiwilliges Mitglied bei der gesetzlichen Kasse zu bleiben. In jedem Fall ändern sich jedoch die Beiträge im Vergleich zu Ihrem bisherigen Beschäftigungsverhältnis. Als Unternehmer sind Sie auch nicht mehr pflichtversichert in der staatlichen Rentenversicherung. Sie können sich allerdings –dort wo sinnvoll- freiwillig weiter versichern oder sich eine eigene Altersvorsorge aufbauen. Darüber hinaus hat der Gesetzgeber die Möglichkeit einer freiwilligen Arbeitslosenversicherung auch für Selbständige eingeführt. Damit sichern Sie sich beispielsweise mögliche Ansprüche aus der Arbeitslosenversicherung, falls Ihr Unternehmen nicht erfolgreich am Markt bestehen kann.

Sie sollten sich also bei der Agentur für Arbeit, Ihrer Krankenversicherung oder auch der Bundesversicherungsanstalt beraten lassen bzw. informieren und mit Hilfe der folgenden Tabelle die Kosten Ihrer privaten Lebenshaltung ermitteln.

<b>Beträge in EURO</b>	<b><i>Ihre Zahlen (Jahreswerte)</i></b>
<b>Krankenversicherung</b>	
<b>Freiwillige Arbeitslosenversicherung</b>	
<b>Freiwillige Rentenversicherung</b>	
<b>Beiträge Altersvorsorge (z.B. Lebensversicherung, Rentenfonds etc.)</b>	
<b>Wohnen (Miete incl. Nebenkosten, Darlehensraten bei Eigentum)</b>	
<b>Nahrungsmittel und Getränke</b>	
<b>Bekleidung, Schuhe und Heimtextilien</b>	
<b>Verkehr (z.B. Auto, Werkstatt, Tanken etc.)</b>	
<b>Freizeit und Hobby (z.B. Bücher, Eintrittsgelder, Restaurantbesuch, Garten, Reisen etc. )</b>	
<b>Körperpflege und persönliche Gebrauchsgegenstände</b>	
<b>= benötigte private Einnahmen (also Ihr notwendiger Gewinn)</b>	

## V. Investitions- / Kapitalbedarfsplan

Am Anfang der Selbständigkeit müssen häufig Investitionen getätigt werden. Darüber hinaus haben Sie bis zur ersten Rechnungsstellung möglicherweise Anlaufkosten. Oder es entstehen einmalige Kosten für die Gründung so z.B. Beratungen, oder die Gewerbeanmeldung.

Mit Hilfe der folgenden Tabelle können Sie Ihren Kapitalbedarf ermitteln.

	<i>in EURO</i>
<b>1. Investitionen</b>	
<b>Grundstück / Gebäude: Erwerb / Kauf</b>	
<b>Bau- bzw. Umbaumaßnahmen</b>	
<b>Betriebsausstattung (Büroeinrichtung, Maschinen etc.)</b>	
<b>Fahrzeuge</b>	
<b>Kaufpreis/Übernahmepreis</b>	
<b>Gesamt</b>	
<b>2. Betriebsmittel</b>	
<b>Erstes Warenlager / Materiallager</b>	
<b>Anlaufkosten (z.B. Werbung...)</b>	
<b>Sonstiges (evtl. Reserven für Lebenshaltung)</b>	
<b>Gesamt</b>	
<b>3. Gründungskosten (einmalig)</b>	
<b>Beratungen</b>	
<b>Wenn Handelsregisterbetrieb:   Eintragung ins Handelsregister / Notar / Veröffentlichung   Anmeldungen / Genehmigungen</b>	
<b>Wenn Einzelfirma:   Gewerbeanmeldung</b>	
<b>Aus- und Fortbildungskosten</b>	
<b>Kautionen (z.B. Miete)</b>	
<b>Patent-, Lizenzgebühr</b>	
<b>Einmalige Franchisegebühr</b>	
<b>Gesamt</b>	
<b>Gesamter Kapitalbedarf</b>	

## VI. Finanzierungsplan

Auf der vorangegangenen Seite haben Sie Ihren Kapitalbedarf für Ihr Unternehmen ermittelt. Daraus ergibt sich die Frage, wie dieser finanziert werden kann. Zum einen wird häufig von Ihnen erwartet, dass Sie entsprechende Eigenmittel einbringen. In der Regel verlangen die Banken zwischen 15 und 20 Prozent des Kapitalbedarfs als Eigenmittel. Dies sind beispielsweise Ihr Barvermögen oder auch Darlehen aus der Verwandtschaft.

Im Regelfall wird aber Ihr Eigenkapital nicht ausreichen, um das Unternehmen erfolgreich zu starten und sicher zu finanzieren. Aus der Differenz des Kapitalbedarfs und des Eigenkapitals ergibt sich daher der sogenannte Bedarf an Fremdmitteln. Diese Fremdmittel werden durch öffentliche Förderbanken und Ihre Hausbank finanziert, sofern Ihr Gründungskonzept überzeugend ist. Mit Hilfe der folgenden Tabelle können Sie Ihre Finanzierung planen.

Eigenmittel	Beträge in EURO
Barvermögen	
Sacheinlagen / Eigenleistungen (aktivierungsfähige)	
Verwandtendarlehen / Privatdarlehen von Bekanntem	
Beteiligungskapital	
Summe	

Fremdmittel	Beträge in EURO
Öffentliche Förderprogramme / -kredite	
Bankdarlehen (Investitionen / Betriebsmittel)	
Summe	

**Kapitalbedarf – Eigenmittel = Fremdmittel-Bedarf**

## **VII. In 8 Schritten zur Gründung**

### **Schritt 1: Sind Sie ein Unternehmertyp?**

Wer eignet sich als Gründer?

Was bedeutet die Selbstständigkeit für mich?

Welche Stärken sollte ein Unternehmer mitbringen?

Welche Schwächen könnten ein Problem darstellen und wie können sie ausgeglichen werden?

Diese und noch weitere Fragen sollten Sie sich als Gründer stellen, wenn Sie selbstständig werden wollen. Testen können Sie dies in unserer Gründungswerkstatt Ostwürttemberg.

### **Schritt 2: Prüfen und entwickeln Sie Ihre Geschäftsidee**

Die Geschäftsidee entscheidet über Ihren Erfolg.

- Bieten Sie Ihren Kunden einen wirklichen Mehrwert?
- Welche Alleinstellungsmerkmale haben Sie gegenüber Wettbewerbern?
- Welche Kosten entstehen Ihnen?
- Welcher Preis lässt sich realisieren?

Alle wichtigen Faktoren für eine erfolgreiche Gründung, die Sie gut durchdenken sollten. Eine Geschäftsidee ist schnell geboren, doch lässt sich daraus auch ein gewinnbringendes Geschäftsmodell entwickeln. Wir bieten Ihnen hierfür Instrumente wie das Business Model Canvas an und beraten Sie gerne vertraulich.

### **Schritt 3: Erstellen Sie Ihr Unternehmenskonzept / Businessplan**

Stellt die Idee und zeichnet sich ein Geschäftsmodell ab, dann geht es darum, dies in ein schriftliches Unternehmenskonzept zu bringen. Hier gibt es Vorlagen der IHK und anderer Anbieter, die Ihnen helfen, wirklich alle Facetten Ihrer Gründung zu durchdenken und zu planen.

### **Schritt 4: Informieren Sie sich und lassen Sie sich beraten**

In Ostwürttemberg gibt es ein großes Gründungsnetzwerk. Die IHK Ostwürttemberg, die Pegasus-Vereine, Wirtschaftsförderer, Banken, der Pegasus-Beteiligungsfonds, die Hochschulen und spezialisierte Unternehmensberater und Steuerberater unterstützen Sie gerne. Es gibt viele kostenfreie Beratungen oder auch Beratungszuschüsse vom Land. Informieren Sie sich bei uns und nutzen Sie die Kompetenzen aller Partner.

### **Schritt 5: Ermitteln Sie Ihren Finanzierungsbedarf und sichern Sie sich die Finanzierung**

Die wenigsten Unternehmen lassen sich ohne Kapital starten. In den meisten Fällen wird Ihre Gründung durch die Hausbank mit Förderbanken wie der L-Bank, der Bürgschaftsbank oder der KfW finanziert. Ideal ist es, wenn Sie auch Eigenmittel einbringen können. Darüber hinaus gibt es auch Beteiligungskapital oder auch Business Angels. Wir beraten Sie gerne zum richtigen Finanzierungs-Mix.

### **Schritt 6: Suchen Sie den geeigneten Standort**

Ist die Miete attraktiv, kommen genügend Kunden an diesem Standort vorbei, bin ich nah genug an den Kunden dran oder habe ich Netzwerke vor Ort, die mich unterstützen? Das sind nur einige Fragen, die Sie durchdenken sollten, wenn Sie einen geeigneten Standort suchen. Bei der konkreten Standortsuche helfen Ihnen auch die Wirtschaftsförderungen der Städte und Gemeinden.

### **Schritt 7: Melden Sie Ihr Gewerbe oder die freiberufliche Tätigkeit an**

Damit Sie starten können, müssen Sie Ihr Gewerbe bei der Stadt oder Gemeinde anmelden. Als Freiberufler informieren Sie nur das Finanzamt. Manchmal gibt es für bestimmte Branchen besondere Vorschriften, die Sie beachten müssen. Wir informieren Sie gerne.

### **Schritt 8: Machen Sie Ihr Unternehmen bekannt und vernetzen Sie sich**

Die Gewerbeanmeldung ist erfolgt, Sie starten voller Feuereifer Ihr Unternehmen. Zunächst müssen Sie sich darauf konzentrieren, Ihr Unternehmen bekannt zu machen. Und versuchen Sie sich mit anderen JungunternehmerInnen zu vernetzen, denn Kontakte sind auch für Unternehmer enorm wichtig. Die IHK zeigt Ihnen hier gerne Möglichkeiten auf.

## VIII. IHK-Broschüren: Weitere Infos für Ihren Erfolg

Die IHK Ostwürttemberg hat neben dieser Arbeitshilfe eine Fülle von weiteren vertiefenden Informationen für Sie aufbereitet. Dies sind Informationen zu rechtlichen Aspekten der Unternehmensgründung, Informationen zur Finanzierung bis hin zu speziellen Branchen-Infos.

Sie können die aufgeführten Broschüren anfordern bei: Sabine Frey, Tel. 07321 324-182,  
E-Mail: [frey@ostwuerttemberg.ihk.de](mailto:frey@ostwuerttemberg.ihk.de) oder als Download unter [www.ostwuerttemberg.ihk.de](http://www.ostwuerttemberg.ihk.de)  
→ Suche **Seiten-Nr.**

- Gründungskonzept (Businessplan) – Tipps und Vorlagen für die Erstellung - Seiten-Nr. 3315564
- Gründungszuschuss – Selbständigkeit aus Arbeitslosigkeit - Seiten-Nr. 3307146
- Selbständigkeit im Nebenerwerb – Seiten-Nr. 4929532
- Formalitäten bei Existenzgründung – Seiten-Nr. 3308404
- Versicherungen für Selbständige – Seiten-Nr. 3310406
- Die wichtigsten Steuerarten, Aufzeichnungs- und Buchführungspflichten – Seiten-Nr. 4929536
- Pflichtangaben für Rechnungen – Seiten-Nr. 4816072
- Rechtsfragen bei der Gründung – Seiten-Nr. 3310458
- An-, Ab- und Ummeldungen von gewerblichen Tätigkeiten - Seiten-Nr. 3290618
- GbR-Gründung – Seiten-Nr. 3290820
- GmbH und UG (haftungsbeschränkt) – Seiten-Nr. 3290844  
Informationen zur Gründung
- Wahl der Rechtsform und Registrierungspflichten – Seiten-Nr. 3290406
- Scheinselbständigkeit – Seiten-Nr. 3317876  
Informationen zur Scheinselbständigkeit und zu arbeitnehmerähnlichen Selbständigen
- IHK-Beitrag: Beitragspflicht und -befreiung - Seiten-Nr. 3313414
- Branchen Info: Franchise – Mit starken Partnern ans Ziel - Seiten-Nr. 4162400
- Branchen Info: Informationen zur Gründung in der Gastronomie – Seiten-Nr. 3311712  
Die Vorschriften für Eröffnung und laufenden Betrieb
- Branchen Info: Straßenpersonenverkehr – Seiten-Nr. 3311510
- Branchen Info: Kleintransportunternehmen – Leitfaden für Unternehmer - Seiten-Nr. 3309736
- Branchen Info: Selbständige Kraftfahrer – Scheinselbständigkeit – Seiten-Nr. 4082946
- Branchen Info: Güterkraftverkehr – Seiten-Nr. 3311498
- Kreditverhandlungen erfolgreich führen – Tipps für das Bankgespräch - Seiten-Nr. 3315580
- Herausforderung Selbständigkeit – Seiten-Nr. 3428582
- Herausforderung Unternehmensnachfolge – Seiten-Nr. 3428592
- Herausforderung Unternehmenssicherung – Seiten-Nr. 3527580



## Persönliche Beratung in allen Unternehmensphasen – kostenlos, sicher und vertraulich

Die Unternehmenswerkstatt Baden-Württemberg begleitet Sie in Ihrem unternehmerischen Alltag. Sie bietet professionelle Unterstützung – immer dann, wenn Sie es brauchen.

Nutzen Sie unsere Angebote und Services sowie unser Expertenwissen – von der Gründung über das Wachstum bis hin zur Nachfolge oder Unternehmenssicherung.

### Ihre Vorteile im Überblick

- Digitale Unterstützung entlang des gesamten Unternehmenszyklus: Gründung, Wachstum, Unternehmenssicherung und Nachfolge.
- Beratung aus erster Hand: In der Unternehmenswerkstatt haben Sie immer eine Expertin oder einen Experten Ihrer regionalen IHK. Hier werden Sie kompetent und persönlich beraten.
- Arbeiten Sie im Team in einem vertraulichen Rahmen an Ihrem Projekt.
- Profitieren Sie von unserer Mediathek und unserem Blog mit vielen Inhalten und Themen, die Ihnen im unternehmerischen Alltag weiterhelfen.
- Sicherheit nach höchsten Standards: Die Unternehmenswerkstatt bietet Ihnen eine sichere und digitale Umgebung.
- Bundesweites Netzwerk: Sie können sich mit anderen GründerInnen und UnternehmerInnen austauschen und vernetzen.

Entdecken Sie Ihre UWD [www.bw.uwd.de](http://www.bw.uwd.de)

