

Existenzgründer

Eine Sonderveröffentlichung des Reflex Verlages



Das Saarland startet durch	Seite	5
IT-Büroausstattung für Sparfüchse	Seite	6
Gut vernetzt ist halb gewonnen	Seite	10
Der moderne Mittelstand kopiert	Seite	12
Fahrplan für die Startphase	Seite	15

INHALT

Existenzgründer

Eine Publikation des Reflex Verlages am 19. März 2010 in der Saarbrücker Zeitung.

Grußwort	2
Nur wer wagt, kann auch Gewinnen	3
Absicherung bei Existenzgründung	4
Das Sorgenkind startet durch	5
IT-Büroausstattung für Sparfüchse	6
Erfolgreich mit zuverlässiger Technik	8
Keiner fällt durch die Maschen	10
Mobil durch Leasing oder Kredit	11
Der moderne Mittelstand kopiert	12
Privat oder gesetzlich versichern?	12
Gut beraten in die Selbstständigkeit	13
Banken und Land stehen zur Seite	14
Zur Miete oder von zu Hause aus?	14
Fahrplan für die Startphase	15

IMPRESSUM

Projektmanager

Christian Timmann
christian.timmann@reflex-verlag.de

Produktion/Layout

Juan-F. Gallwitz
layout@reflex-verlag.de

Redaktion

Mike Paßmann, Max K. Lange, Jana Bugajski, Julian Bühler, Tobias Lemser, Christopher J. Peter, Astrid Schwamberger, Wiebke Toebelman

Fotos

istockfoto.com

Inhalte von Gastbeiträgen, Experten- und Fokusinterviews sowie von Unternehmens- und Produktpräsentationen geben jeweils die Meinung der Gastautoren bzw. Gesprächspartner wieder. Die Redaktion ist für die Relevanz der Beiträge nicht verantwortlich.

V.i.S.d.P.

Mike Paßmann
mike.passmann@reflex-verlag.de

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Laurens Müller,
laurens.mueller@reflex-verlag.de

Reflex Verlag GmbH & Co. KG

Neue Promenade 5
D-10178 Berlin
T +49-(0)30- 2008 949-0
www.reflex-verlag.de

Viel Platz für neue Ideen



Während in anderen Teilen Deutschlands die Gründungsfördernden Institutionen meist jeder für sich ihr eigenes Süppchen kochen, sieht das im Saarland anders aus. Durch die Saarland Offensive für Gründer (SOG) gibt es umfangreiche Hilfen, der Start in die Selbstständigkeit wird institutionell bereits in die „richtige“ Richtung gelenkt: Denn hier sind alle fördernden Institute in einem engmaschigen Netzwerk vertreten, bei dem eine Hand noch weiß, was die andere macht. So ist etwa das Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft SOG-Partner, ebenso wie die Agentur für Arbeit, die Handwerkskammer und die IHK.

Besonders in der Förderung der innovativen Gründungsideen hat das Saarland viel vor, denn Dienstleistungsbereich und Technologiesektor kamen in den vergangenen Jahren deutlich zu kurz in diesem von Bergbau und Stahlindustrie geprägten Land. Das brachte dem Saarland in puncto Existenzgründungen die Schlusslichtposition im bundesweiten Vergleich ein.

Die Wirtschaftskrise hat Deutschlands kleinstes Bundesland besonders hart getroffen, denn nur wenige Unternehmen verfügen hier über einen dicken „Puffer“ der in schwierigen Zeiten ein Überleben ermöglicht. Dennoch lässt man sich nicht beirren. Das Förderprogramm für Unternehmensnachfolge soll etwa von der Stilllegung bedrohte Betriebe auffangen und Arbeitsplätze sichern. Und wer Geld für ein Start-up benötigt und alle Bedingungen erfüllt, soll es auch bekommen. An den strukturellen Voraussetzungen soll niemand scheitern, „nur wer es versucht, weiß hinterher, ob sein Konzept aufgeht.“

Gerade beim Thema Finanzierung bietet das Saarland vor allem eins: Transparenz. Und ist dabei nicht knauserig. Laut Christoph Hartmann, Minister für Wirtschaft und Wissenschaft, werde „jeder rechtlich mögliche Zuschuss gewährleistet“. Das Land könne sich schlicht nicht leisten, noch mehr potenzielle Unternehmer zu verlieren. Ein Devise, die langsam Früchte trägt, wie die Zahlen der IHK aus dem vergangenen Jahr zeigen: Endlich standen die Sektoren Handel und Dienstleistungen in der Statistik der Gewerbeanmeldungen an erster Stelle. „Doch“, so wird eingeräumt, „sind die innovativen und technologischen Bereiche nach wie vor die Stiefkinder“. Das wollen zahlreiche Initiativen ändern, zum Beispiel auch an einem Ort, an dem Forscher „gezüchtet“ werden: die Universität. Das Problem der wenigen Existenzgründungen wird also schon an der Hochschule bei den Wurzeln gepackt, in Form von Gründungsberatung und eines eigenen Startercenters.

Was jedoch auch gute Förderung den Existenzgründern nicht abnehmen kann, ist das eigene Engagement. Eine gute Geschäftsidee ist nur der Anfang. Von der Anmietung von Räumen, über den Abschluss von Versicherungen, Einstellung von Personal und Anschaffung der IT muss alles durchdacht sein. Und wer meint, kaufmännisch nicht ausreichend ausgebildet zu sein, sollte die Weiterbildungsangebote der SOG nutzen. Werkzeuge wie Rechnungswesen, Buchhaltung und Controlling lassen sich erlernen – und sind ebenso unerlässlich wie die Kenntnisse über den eigenen Markt. Ausführliche Gründungsberatung sowie der Austausch in Netzwerken wie Unternehmerstammtischen, den Business Angels oder den Wirtschaftssenatoren kann manches mögliche Hindernis verdeutlichen und auch beseitigen.

Das Saarland stellt sich mit seinen Gründerinitiativen tapfer gegen die betrübliche Wirtschaftslage. In keinem anderen Bundesland ist die Betreuung von Selbstständigen oder denen, die es werden wollen, so intensiv. So soll der Mut gestärkt werden, den Sprung zu wagen, der Idee Hand und Fuß zu geben und sich an den eigenen Chefschreibtisch zu setzen. Und natürlich sollen die Gründer im Saarland bleiben, ihm eine – verdiente – Chance geben mit all seinem Potenzial. Denn eines hat das Bundesland trotz seiner geringen Größe: viel Platz für neue Ideen.

Mike Paßmann,
Chefredakteur

PARTNER

reflex
VERLAG

Science 4 Life

GRÜNDERINITIATIVE • LIFE SCIENCES • CHEMIE
www.science4life.de

Der Reflex Verlag hat sich auf themenbezogene Sonderveröffentlichungen in deutschen Tageszeitungen spezialisiert. Diese liegen unter anderem der Frankfurter Allgemeinen Zeitung (FAZ), dem Handelsblatt, dem Tagesspiegel, der Berliner Zeitung und der Frankfurter Neuen Presse bei. So kombiniert der Reflex Verlag den thematischen Fokus der Fachpublikationen mit der Reichweite der Tagespresse. Der Verlag zeichnet sich durch eine unabhängige Redaktion sowie die Trennung zwischen redaktionellen Artikeln und Kundenbeiträgen aus.

Mehr Informationen finden Sie unter www.reflex-verlag.de.

LEITARTIKEL Existenzgründung

Nur wer etwas wagt, kann auch Gewinnen

Für den Sprung in die Selbstständigkeit braucht man mehr als nur eine gute Idee. Wer seine Hausaufgaben macht, kann Risiken minimieren und sich seinen Traum erfüllen.

VON WIEBKE TOEBELMANN

Es herrscht Aufbruchsstimmung im Saarland. In keinem anderen Bundesland ist die Beratung und Begleitung von Existenzgründern so engmaschig wie hier. Doch wie geht man ihn richtig, den Weg in die Selbstständigkeit? Am Anfang steht meist eine Idee. Darauf folgt die Überzeugung, auf dieser Idee ein neues Leben aufbauen zu können. Und viele Träume – vom eigenen Geschäft und davon, endlich das tun zu können, was man will, sein eigener Chef zu sein. Doch ein Chef trägt viel Verantwortung. Die Idee muss Hand und Fuß haben, das Konzept markt-

zungszuschuss (der Satz des Arbeitslosengelds plus 300 Euro zur sozialen Absicherung) erhalten. Eine Fortzahlung der 300 Euro für weitere sechs Monate ist ebenfalls möglich. Unabhängig von der Haushaltssituation soll jede Gründung gefördert werden, um die Wirtschaft anzukurbeln. Neue Unternehmer werden schließlich gebraucht.

Jeder Gründer sollte zudem spezielle Versicherungen abschließen. Für die Altersvorsorge ist es empfehlenswert, so viel Geld wie möglich zurückzulegen. Auch eine freiwillige Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung ist möglich, für manche empfiehlt sich die Rürup-

Nicht jeder hat eine eigene innovative Idee, mit der er den Sprung in die Selbstständigkeit wagt. Eine Alternative zur Neugründung ist Franchising. Als Franchise-Nehmer werden gewissermaßen fertig ausgearbeitete Geschäftskonzepte gemietet. Bundesweit gibt es etwa 850 Franchise-Anbieter. Franchising bietet viele Chancen, denn der Gründer übernimmt ein Konzept, das schon am Markt erprobt ist und über einen gewissen Bekanntheitsgrad verfügt. Bei vielen Franchise-Systemen wird man gut durch den Franchise-Geber eingewiesen. Trotz dieser Vorteile ist es wichtig, vorher gut zu recherchieren, etwa die Höhe der zu zahlenden Lizenzgebühren, sowie das Zusammenspiel zwischen Franchise-Geber und Franchise-Nehmer.

Wer mit seinem Markt und der Wettbewerbssituation vertraut ist, geht bei jeder Gründung sicherer an den Start. Besonders wenn es um Genehmigungen und Zulassungen geht, ist es lohnenswert, seine Rechte und Pflichten zu kennen. Die Qualifizierung bleibt allerdings jedem selbst überlassen. Startercenter, Arbeitsagenturen, Berufsverbände, Kammern, kommunale Beratungsstellen und private Träger von Maßnahmen helfen dabei mit Workshops. Diese Fortbildungen sind unverzichtbar, zum Beispiel um zu lernen, wie ein Businessplan geschrieben wird. Der fasst das Vorhaben kompakt zusam-

men, informiert über die Zielgruppe, das Produkt oder die Dienstleistung, liefert eine Marktanalyse und Finanzplanung. Für die Beantragung von Fördergeld muss der Businessplan fachkundig geprüft werden, von IHKs, Handwerkskammern, Berufsverbänden oder Kreditinstituten.

Die Existenzgründung ist jedoch erst der Anfang. Um Erfolg in den ersten Jahren zu gewährleisten, muss der Selbstständige hart arbeiten. Viele Gründer unterschätzen die Anlaufphase, bis sich das Geschäftsmodell trägt. Wichtig ist auch Netzwerke zu bilden, kostenlose Weiterbildungs- und Info-Veranstaltungen wahrzunehmen, Planungen immer wieder im Auge zu behalten oder eine saubere Buchführung zu haben. Denn der stets genaue Blick über die finanzielle Lage des Unternehmens hilft, böse Überraschungen zu vermeiden. Die Netzwerk-Partner der SOG helfen dabei – auch nach der eigentlichen Gründung.

Sich selbstständig zu machen birgt viele Chancen, aber auch Risiken, die durch Vorbereitung, Kalkül und Geschäftssinn übersichtlich bleiben können. Zweifel und Ängste lassen sich durch gute Recherche, Beratung und gründliche Weiterbildung tilgen. Letztendlich gewinnt eben nur derjenige, der auch etwas wagt. So kann man mit einer guten Idee noch seinen Platz finden in Deutschlands kleinstem Bundesland. ■

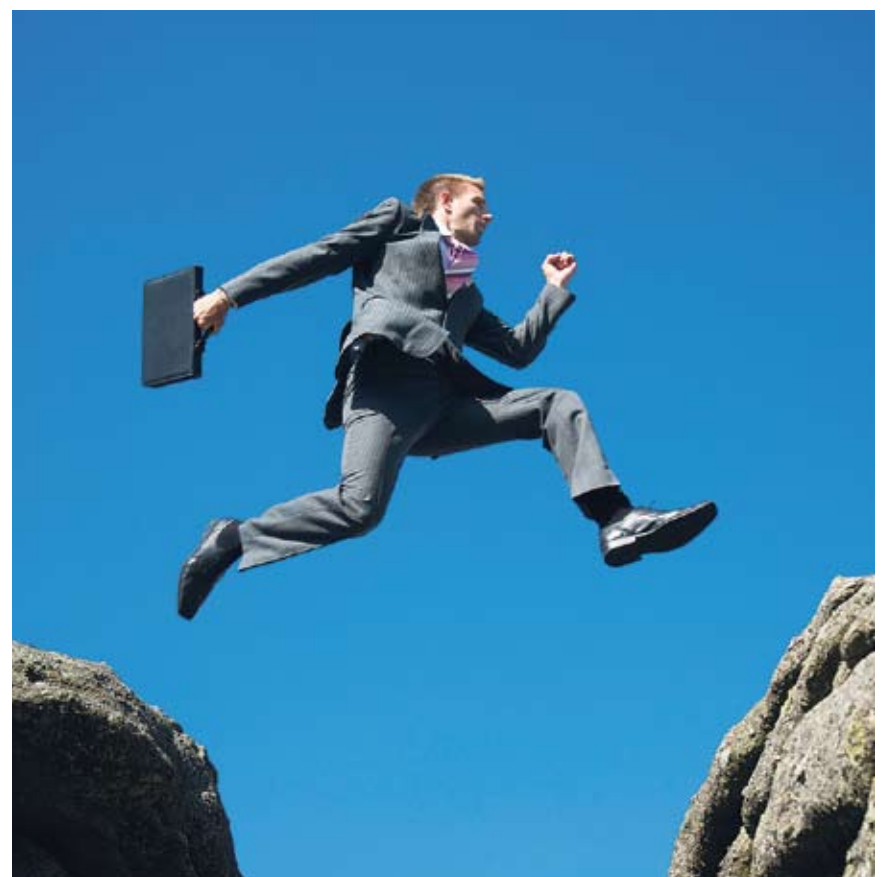
Wer mit seinem Markt und der Wettbewerbssituation vertraut ist, geht bei jeder Gründung sicherer an den Start

tauglich sein. Dazu gehört viel Recherche, die Aneignung zahlreicher Werkzeuge, eine gute Beratung, die richtige Finanzierung und ein handfester Businessplan. Im Vorteil ist, wer die Branche schon kennt. Wer Neuland betritt, schafft sich Lektüre an oder befragt Experten. Auch ist zu überlegen, an welchem Standort das Unternehmen seinen Sitz haben soll, wie sich Vertrieb, Kundenakquise und Werbung gestalten lassen. Der Start ins neue, selbstbestimmtere Leben erfordert nicht nur Herzblut, sondern auch den Willen, seine Hausaufgaben gründlich zu machen. Unabdingbar ist dabei fachkundige Beratung. Existenzgründern im Saarland wird der Weg durch die Instanzen besonders erleichtert: Alle Akteure der Gründerförderung arbeiten direkt in der Saarland Offensive für Gründer (SOG) zusammen: In dem regionalen Netzwerk gibt es viele helfende Hände, die eng zusammenarbeiten, Know-how vermitteln und auch die passende Bezuschussung in die Wege leiten.

Besonders das Thema Finanzierung brennt Gründern auf der Seele. Genauso individuell wie die Projekte, mit denen sich Leute selbstständig machen wollen, sind auch die Ausgangssituationen – und die jeweilige Förderung. Bei der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit müssen Gründer noch über einen Restanspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 90 Tagen verfügen, um von der Agentur für Arbeit den Grün-

rente. Eine betriebliche Haftpflichtversicherung ist ratsam, da die private Haftpflicht beruflich bedingte Schäden nicht übernimmt. Wer beratend tätig ist, sollte eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abschließen, wenn etwa der finanzielle Schaden eines Kunden durch falsche Beratung verschuldet wird. Es ist wichtig, zu prüfen, ob die Pflicht besteht, Mitglied in einer Berufsgenossenschaft zu werden, dem Träger der gesetzlichen Unfallversicherung. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist freiwillig und kann bei Krankheit oder schweren Unfällen die Existenz sichern.

Zu einer guten Idee gehört auch die technische Umsetzung, wie Räumlichkeiten oder passende IT. Wie hoch ist die Miete und wie lange läuft der Mietvertrag? Sind die Räumlichkeiten groß genug oder erweiterbar? Der Zugang für Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten sowie Verkehrsanbindung spielen eine Rolle. Auch könnten für die bauliche Realisierung Richtlinien gelten. Ausstattung wie Maschinen, Materialien und Fahrzeuge müssen eventuell angeschafft werden: Was gehört zur Grundausstattung und was kann mittelfristig gekauft werden? Bei der elektronischen Ausstattung lohnt es sich etwa, in eine professionelle Telefonanlage zu investieren. Geprüft werden müssen auch die Software und deren Wartung, vielleicht sogar die Auslagerung der IT an ein externes Rechenzentrum.



ARTIKEL Versicherungen

Absicherung bei Existenzgründung

Vorsorge für sich und sein Unternehmen muss jeder Existenzgründer treffen, denn ohne Versicherungsschutz sind die Risiken zu groß.

VON JANA BUGAJSKI

Das generelle Risiko, das jeder Selbstständige tragen muss, kann niemand versichern. Schäden, die durch Diebstahl, Wasserrohrbruch oder Arbeitsunfähigkeit entstehen, können hingegen durch einen ausreichenden Versicherungsschutz abgewälzt werden. Es stellt sich die Frage: Welche Versicherungen braucht ein Existenzgründer wirklich?

Ein Vergleich mehrerer Anbieter und Beratungen bei Institutionen wie dem Existenzgründerbüro ZBB im Saarland oder der Industrie- und Handelskammer ist sinnvoll.

„Es gilt abzuwägen, welche Risiken mit welcher Wahrscheinlichkeit eintreten und wie hoch der finanzielle Schaden ist. Außerdem sollte ermittelt werden, in welchen Bereichen ein betrieblicher beziehungsweise ein privater Versicherungsschutz erforderlich ist“, sagt Dr. Thomas Pitz, Teamleiter Existenzgründung bei der IHK Saarland.

An erster Stelle steht die Absicherung der eigenen Arbeitskraft – denn sie ist das Kapital des Existenzgründers.

Nicht umsonst ist die Krankenversicherung für alle Deutschen seit Januar 2009 Pflicht. Egal ob der Unternehmer sich für einen privaten oder gesetzlichen Krankenversicherungsschutz entscheidet – auch an einen längeren Verdienstausschlag muss gedacht werden. „Auf Krankentagegeld sollte auf keinen Fall verzichtet werden, denn bei den meisten Existenzgründern handelt es sich um ‚Einzelkämpfer‘, das heißt, ihr Unternehmen steht und fällt mit ihrer Leistungsbereitschaft“, erläutert Dr. Thomas Pitz von der IHK.

Vor allem für junge Gründerinnen, deren Familienplanung noch in den An-

fängen steckt, ist das Krankentagegeld unabdingbar. Bei Schwangerschaft haben sie nur Anspruch auf Mutterschaftsgeld, wenn mit der Kasse der Bezug von Krankentagegeld vereinbart wurde.

Nach langer Krankheit oder einem Unfall gerät zudem jeder Vierte in die Berufsunfähigkeit – auf die geringen Leistungen der gesetzlichen Erwerbsunfähigkeitsrente können sich Selbstständige dann nicht verlassen. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung sollte darum bereits bei der Gründung abgeschlossen werden. An eine Altersvorsorge kann auch etwas später gedacht

werden. „Vor allem freischaffende Künstler sollten vorrangig Vorsorge für das Alter betreiben“ sagt Existenzgründungsberater Lothar Krämer vom Existenzgründerbüro Saarbrücken.

Damit bei Auftragsengpässen die Grundversorgung gesichert ist, können sich Selbstständige mit einem Monatsbeitrag von 17,89 Euro freiwillig gegen Arbeitslosigkeit versichern. Dies muss jedoch bereits im ersten Monat ab Gewerbeanmeldung geschehen. „Für Existenzgründer mit Fördermaßnahme sehr empfehlenswert. Sollte die Selbstständigkeit nicht gelingen, besteht wenigstens noch Anspruch auf Arbeitslosengeld“, so Lothar Krämer.

Mit den Kosten für Versicherungen muss der Gründer von Anfang an umgehen; sie sind kein unerheblicher Posten, aber notwendig. „Das Existenzgründungsvorhaben sollte von Anfang an so viel ‚abwerfen‘, dass eine Grundabsicherung möglich ist. Ist das nicht möglich, sollte eventuell auf eine Existenzgründung verzichtet werden.“ Denn meist steht nicht nur die eigene, sondern auch die familiäre Existenz auf dem Spiel. ■



GASTBEITRAG Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.

Der Umgang mit dem Risiko will gelernt sein

Für viele ist der Sprung in die Selbstständigkeit ein oft langgehegter Wunschtraum, für manche die einzige Alternative zu drohender Arbeitslosigkeit. Die Entscheidung, sich weitgehend aus dem Netz sozialer Sicherung zu verabschieden, fällt meist nicht leicht. Insbesondere, wenn Angehörige finanziell abhängig sind. Es ist gewiss befriedigend, wenn sich der Aufbruch in die Selbstständigkeit Dank Fleiß, Könnens und Ausdauer auszahlt. Doch eine ausreichend hohe Auslastung sowie ein gutes Händchen bei der Aquis von Folgeaufträgen allein sind allenfalls die tönernen Füße des aufstrebenden Unternehmens. Persönliche und unternehmerische Risiken bestehen auch dann noch, wenn die Zeit roter Zahlen überwunden ist.

Der Umgang mit dem Risiko will für Selbstständige gelernt sein. Natürlich steht für Existenzgründer das Wohl der eigenen Firma im Mittelpunkt. Dennoch sollte der Kleinunternehmer dabei möglichst früh auch an sich denken. Denn was ist, wenn der Kopf des Betriebes durch Krankheit oder Unfall ausfällt? Häufig geht zunächst gar

nichts mehr. Und bei längerer Krankheit zahlt auch niemand das Einkommen weiter. Die für Angestellte so komfortable Lohnfortzahlung kann immerhin eine Krankentagegeldversicherung ersetzen. Um bei Arbeits- und Wegeunfällen abgesichert zu sein, ist eine Anmeldung bei der für die Branche zuständigen Berufsgenossenschaft erforderlich und meist auch recht preiswert zu realisieren. Über diesen engen Rahmen hinaus schützt jedoch nur eine private Unfallversicherung – weltweit und rund um die Uhr.

Für Selbstständige ist insbesondere eine Berufsunfähigkeitsversicherung unverzichtbar, denn wer nach einer schweren Krankheit oder einem Unfall vielleicht nur noch wenige Stunden am Tag arbeiten kann, ist als Kleinunternehmer häufig nicht in der Lage, sein Geschäft weiterzuführen. Auch die Altersvorsorge ist für Existenzgründer „Privatsache“. Zwar bleiben erworbene Ansprüche an die gesetzliche Rentenversicherung in der Regel erhalten, sie dürften aber zu gering sein, um das Einkommen im Alter zu sichern. Die Basis- oder Rüruprente

ist nicht zuletzt aufgrund der steuerlichen Förderung für Selbstständige attraktiv. Denn die Aufwendungen zur Altersvorsorge können in den kommenden Jahren steuerlich geltend gemacht werden – für Singles maximal 20.000 Euro, bei Verheirateten sind es bis zu 40.000 Euro ab 2025.

Für eine Reihe von Berufen – Architekten, Heilpraktiker oder Steuerberater etwa – ist der Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung vorgeschrieben. Bei Versicherungen für den Betrieb gilt im Prinzip dasselbe wie für die Firma auch: Langsam wachsen! Beinahe für jeden nur denkbaren Schadenfall im Unternehmen kann eine Versicherung abgeschlossen werden – konzentrieren sollte man sich jedoch auf die Absicherung der Risiken, die die wirtschaftliche Existenz des jungen Unternehmens bedrohen können. Wer sich beispielsweise seinen Kunden gegenüber zu einer Lieferung zu einem exakt definierten Termin vertraglich verpflichtet, ist mit einer Betriebsunterbrechungsversicherung auf der sicheren Seite, wenn er wegen Störungen in der Produktion nicht liefern kann. Auch

wenn manche Versicherer günstige Kombi-Pakete für Beruf und Privatleben von Selbstständigen anbieten: Existenzgründer sollten sich die Frage stellen, wie wahrscheinlich ein Schaden ist und ob er sich nicht auch aus der eigenen Tasche zahlen ließe. Ist die Startphase überwunden und die Firma floriert, vielleicht werden sogar Mitarbeiter eingestellt, lässt sich der Versicherungsschutz dann risikogerecht weiter ausbauen. ■

Zusätzliche Informationen

finden sich in den Broschüren „Aufbruch - Tipps und Infos für Existenzgründer“ sowie „Mehr Sicherheit für Betriebe und Freiberufler – Versicherungen für Selbstständige“. Beide können beim Informationszentrum der deutschen Versicherer ZUKUNFT klipp + klar im Internet unter www.klipp-und-klar.de heruntergeladen oder bestellt werden.

Die Berater des Informationszentrums beantworten Fragen zum notwendigen Versicherungsschutz auch persönlich. Die kostenlose **Beratungs-Hotline** ist unter der Rufnummer **0800 / 33 99 399** zu erreichen.

ARTIKEL Saarland

Das Sorgenkind startet durch

VON WIEBKE TOEBELMANN

In Sachen Unternehmensgründungen war das Saarland im Bundesdurchschnitt bisher Schlusslicht. Doch das kleinste Bundesland macht sich: Durch Initiativen und großzügige Förderungen wird hier mehr getan als irgendwo sonst in Deutschland, um Gründern auf die eigenen Füße zu helfen.

De facto fehlen im Saarland 8.000 bis 9.000 Gründer im Bundesvergleich. Doch woran liegt diese Ungleichheit?

Geprägt ist das Saarland durch eine starke, industriegeschichtliche Kultur. Zu kurz kam dabei bislang der Dienstleistungssektor. Viele jedoch sahen die Wirtschaftskrise 2008 als Chance und machten sich 2009 selbstständig – die Sektoren Handel und Dienstleistungen stehen dabei an der Spitze der Branchen.

„Online-Handel, Hausmeisterservices, und Bürodienstleistungen sind vertreten“, weiß Heike Cloß von der IHK Saarland zu berichten. „Potenzial existiert noch im innovativen und

technischen Bereich. Da gibt es spezielle Förderprogramme, auch Preise werden für besonders gute Projekte verliehen.“ Generell wird das Signal ausgesandt, dass jede gute Idee auch den ihr zustehenden Zuschuss erhält. Ein Schwerpunkt ist seit 2008 ein Förderprogramm für die Unternehmensnachfolge im Saarland. „Wir erwarten in den nächsten fünf Jahren 5.000 Betriebe, die bereit zur Übergabe sind. Daran hängen rund 50.000 Arbeitsplätze“, so Cloß. „Eine Firma geht dann in die Hände der Fa-

milie, der Belegschaft oder eines externen Dritten. Das muss rechtzeitig geplant werden.“

Schon seit vier Jahren läuft die kostenlose Veranstaltungsreihe „Fit für“. Dort werden Gründungswillige auch in komplexen Bereichen wie Buchhaltung, Versicherungen und Steuern geschult. „Mit großem Erfolg“, sagt Heike Cloß, „wir haben immer volles Haus.“ Ein Zeichen dafür, dass sich die Saarländer durchaus für den Schritt in die Selbstständigkeit erwärmen können. ■

EXPERTENINTERVIEW Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft

„Im Saarland geht noch was“

»Warum der Zusammenschluss von Gründerförderern zu einem Netzwerk?

Jeder potenzielle Gründer, der sich an einer Stelle des Netzwerkes meldet, bekommt Zugang zu allen anderen im Netzwerk vertretenen Partnern und deren Förderangeboten. Da alle in der Gründungsförderung aktiven Kräfte

im Saarland in diesem Netzwerk arbeiten, was einmalig in Deutschland ist, ist dies ein großer Vorteil für Gründer. Wir können es uns im Saarland schlichtweg nicht leisten, dass uns potenzielle Gründer verloren gehen.

»Das Saarland ist das Bundesland mit den wenigsten Gründungen. Woran liegt das?

Der Industriesektor ist größer als woanders, der Dienstleistungssektor kommt zu kurz. So spüren wir auch diese Wirtschaftskrise stärker als andere Bundesländer. Im 1. Halbjahr 2009 hatten wir ein Minus von 10,1 Prozent in unserer Wirtschaftsentwicklung, der Bundesdurchschnitt lag bei 6,1 Prozent. Das verarbeitende Gewerbe hatte einen Umsatzeinbruch

von rund 25 Prozent. Daher hoffen wir, dass wir es mit unserer Gründungsoffensive schaffen, die Branchen zu diversifizieren und dadurch unsere Wirtschaft auch unabhängiger von Konjunkturschwankungen wird.

»Wie hilft die SOG, Hemmschwellen abzubauen?

Indem wir auf allen Stufen einer Gründung fördern. Und zum Beispiel die Worte „Unternehmen“ und „Gründung“ in die Schulen bringen. Das Thema muss in den Lehrplänen stattfinden, Unternehmen und Wirtschaftskammern müssen stärker mit Schulen kooperieren. In Planung ist zudem eine Servicestelle für den Mittelstand, die auch bei allen Fragen zur Wirtschaftsförderung wie zum Bei-

spiel Investitionszuschüssen weiter hilft. Wir organisieren zudem Gründermessen, führen Kampagnen durch und versuchen, den bürokratischen Aufwand für Gründer zu minimieren.

»Welches spezielle Potenzial hat das Saarland für Existenzgründer?

Gerade weil wir wenige Selbständige haben, geht im Saarland noch was. Wir sagen Gründungswilligen: Wir helfen, wo es möglich ist. Die Ideen können wir nicht liefern und keinem das Engagement abnehmen, auch nicht alles Geld hinlegen. Doch jede Förderung, die sinnvoll und rechtlich möglich ist, machen wir. Egal, wie die Haushaltssituation ist. Daran soll keine Investition scheitern. ■



Dr. Christoph Hartmann,
Minister für Wirtschaft und Wissenschaft

GASTBEITRAG SOG

Gründen ist nicht schwer – mit der Saarland Offensive für Gründer

Die Saarland Offensive für Gründer (SOG)

ist ein regionales Netzwerk, dem alle in der Gründungsförderung aktiven Kräfte des Saarlandes angehören. Es zielt darauf ab, Hemmschwellen abzubauen, zu unternehmerischem Handeln zu ermuntern und Wege aufzuzeigen, wie Gründer sich das notwendige Wissen beschaffen können. Informationsdefizite werden abgebaut, Kontakte vermittelt und potentielle Gründer motiviert.

Die Netzwerk-Partner

vermitteln mit Seminaren, Vorträgen und Beratungsgesprächen alles, was Gründungswillige für ihren Start brauchen:

- Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft (Koordination)
- IHK Saarland
- HWK des Saarlandes
- Saarländische Investitionskreditbank SIKB
- Arbeitskammer des Saarlandes
- Bank 1 Saar
- Bundesagentur für Arbeit
- Business-Angels-Netzwerk Saarland BANS
- Hochschule für Technik und Wirtschaft - FITT

- IG der Gründer-Berater im Saarland
- Marketingclub Saar
- Regionale Wirtschaftsförderstellen
- Saarländische Notarkammer
- Sparkasse Saarbrücken
- Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
- Universität des Saarlandes - KWT
- Wirtschaftsuni Saarland
- Zentrale für Produktivität und Technologie ZPT

Finanzierung und Förderung

wird über spezielle Förderprogramme von Land, Bund und EU ermöglicht:

Zuschüsse müssen in der Regel nicht zurückgezahlt werden. Das ist beispielsweise bei bestimmten Investitionen oder Innovationen der Fall. Die öffentliche Seite stärkt auf diese Weise die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens, dessen Erfolg dann wiederum der Wirtschaftskraft des Landes zugutekommt. **Darlehen** können unter gewissen Voraussetzungen in Anspruch genommen werden. Der Gründer zahlt dann weniger Zinsen als bei einem marktüblichen Kredit und kann günstigere Laufzeiten vereinbaren.

Beteiligungen sind in Form von fremdem Wagnis- oder Risikokapital möglich. Private Geldgeber, Beteiligungsgesellschaften, Kreditinstitute oder Wirtschaftsunternehmen bieten stille oder offene Beteiligungen an.

Bürgschaften können als Sicherheit von Privatleuten oder speziellen Bürgschaftsbanken geleistet werden.

Alle SOG-Termine und News

unter www.sog.saarland.de

Hotline 0681/501-1717.

SOG-Beratershops

02.03., 14.04., 09.06., 25.08., 27.10. und 01.12.2010

SOG-Gründermesse

25.09.2010

Aktion Unternehmensnachfolge

22.03.2010, Juni 2010, Oktober 2010

Arbeitskammerforum

13.03.2010, November 2010

Unternehmerinnenstammtisch

19.03., 10.09.2010

Gründerinnentag

23.04.2010

ARTIKEL IT-Büroausstattung

IT-Büroausstattung für Sparfüchse

Computer und Internet kostengünstig für das neue Büro anschaffen – so geht's!

VON JULIAN BÜHLER

Nun ist es getan: Das Konzept steht, der Businessplan ist fertig, die ersten Kunden könnten angesprochen werden. Was noch fehlt, ist die richtige Arbeitsausstattung, um dem Arbeitsalltag professionell begegnen zu können. Und die besteht heutzutage vor allem aus digitaler Technik. Einfach den privaten Bestand aus PC, Handy und Co nun auch für das neue Geschäft einzusetzen, mag für manche ausreichen, doch viele Selbstständige wissen eine klare Trennung zwischen Privat und Geschäft zu schätzen. Dabei müssen nicht gleich Tausende von Euro ausgegeben werden – wir haben die besten Tipps für eine günstige IT-Büroausstattung für Sie zusammengestellt.



Der richtige PC für den Arbeitsalltag

Die Zentrale der meisten Arbeitsplätze stellt heute der Computer dar. Egal, ob Windows-PC oder Apple, hier werden Briefe geschrieben, Kontakte verwaltet und E-Mails verschickt. Während der Trend im privaten Bereich in den letzten Jahren klar zum Notebook ging, sollten Existenzgründer einen Moment darüber nachdenken, welches System für sie am Besten geeignet ist. Ein Standard-PC unter dem Schreibtisch ist mit externem Monitor auch heute noch etwas günstiger als die meisten Notebooks. Zudem lässt er sich sehr viel einfacher erweitern und bietet so mehr Optionen für die Zukunft. Zusätzlich könnte ein sogenanntes Notebook – die Mini-Ausgabe der Notebooks – zum Einsatz kommen und Daten unterwegs verfügbar machen. Selbstständige, deren Geschäft die Notwendigkeit regelmäßigen Arbeitens unterwegs einschließt, sollten hingegen tatsächlich zu einem Stan-

dard-Notebook greifen, das über einen guten Bildschirm und eine große Tastatur verfügt. Hier ist natürlich auch die Akku-Laufzeit entscheidend. Tipp: Durch eine Reduzierung der Helligkeit und ein konsequentes Abschalten des WLAN bei Nichtbenutzung erhöht sich die mobile Arbeitszeit deutlich.

Da das papierlose Büro wohl auch in den nächsten Jahren eine Utopie bleiben wird, darf als weitere Hardware-Anschaffung ein Drucker nicht fehlen. Für den Büroeinsatz bietet sich ein Laserdrucker an, weil die Ausdrücke gestochen scharf sind, nicht verwischen und die Maschinen weniger Wartung benötigen. Ein Schwarz-Weiss-Modell wird in den meisten Büros völlig ausreichen und ist bereits für etwa 100 Euro zu be-

kommen. Farb-Laser-Drucker sind bereits ab ca. 300 Euro zu kaufen, ziehen aber unangenehme Folgekosten nach sich. Denn die mitgelieferten Start-Toner reichen oft nur kurze Zeit und vier neue Farbkartuschen kosten dann mehr als der Drucker selbst. Interessanter könnte es hingegen sein, gleich zu einem Multifunktionsgerät zu greifen, welches Scann- und Kopierfunktion mit im Drucker vereint.

Viele Programme ohne große Ausgaben

Nun bringt der beste Computer noch nicht viel, wenn nicht auch alle notwendigen Programme installiert sind. Das Betriebssystem kommt zum Glück sowohl bei den meisten Apple- und PC-Angeboten gleich mit. Bei letzteren wird seit Herbst die neue Windows-7-Version geliefert, die gegenüber dem Vorgänger Vista einiges besser macht. Als nächstes darf ein Office-Paket nicht fehlen, das Textverarbeitung, Tabellenkalkulation und weitere typische Büroanwendun-

gen bereitstellt. Das in vielen Firmen verwendete Microsoft Office trägt sich je nach Version allerdings gleich mit bis zu 500 Euro in die Ausgabenliste des neuen Geschäfts ein. Da die sehr viel günstigere „Home und Student“-Version offiziell nicht für gewerbliche Zwecke gedacht ist, bietet sich die völlig kostenlose Alternative OpenOffice an.

Diese Programmsammlung lässt sich einfach unter www.de.openoffice.org herunterladen und umfasst eine Funktionsvielfalt, die dem Microsoft-Konkurrenten kaum nachsteht, allerdings etwas Umgewöhnung erfordert.

Einen Sonderfall im Office-Umfeld nimmt das Programm Microsoft Outlook ein. Als kostenlose Alternative bietet sich hier Mozilla Thunderbird an, das den normalen E-Mail-Verkehr problemlos meistert. Wer jedoch von Geschäftspartnern regelmäßig Termineinladungen im Outlook-Format erhält, kann diese mit dem Freeware-Programm nicht ganz so unproblematisch bestätigen. In diesem Fall ist möglicherweise ein Einzelwerb von Microsoft Outlook als Ergänzung zu OpenOffice sinnvoll.

Wer sich einen Moment im sehr großen Freeware-Angebot umsieht, wird auch für praktisch jeden weiteren Zweck eine leistungsstarke Alternative zu Kaufprodukten finden. So können mit „7zip“ Datei-Archive erstellt und entpackt werden. Beim Brennen von CDs und DVDs erfüllt „CDBurnerXP“ fast jeden Wunsch. Das Erstellen von pdf-Dokumenten ermöglicht zum Beispiel der „PDF-Creator“. Und Bildbearbeitung wird durch Programme wie „Gimp“ oder „Picasa“ zum richtigen Vergnügen.

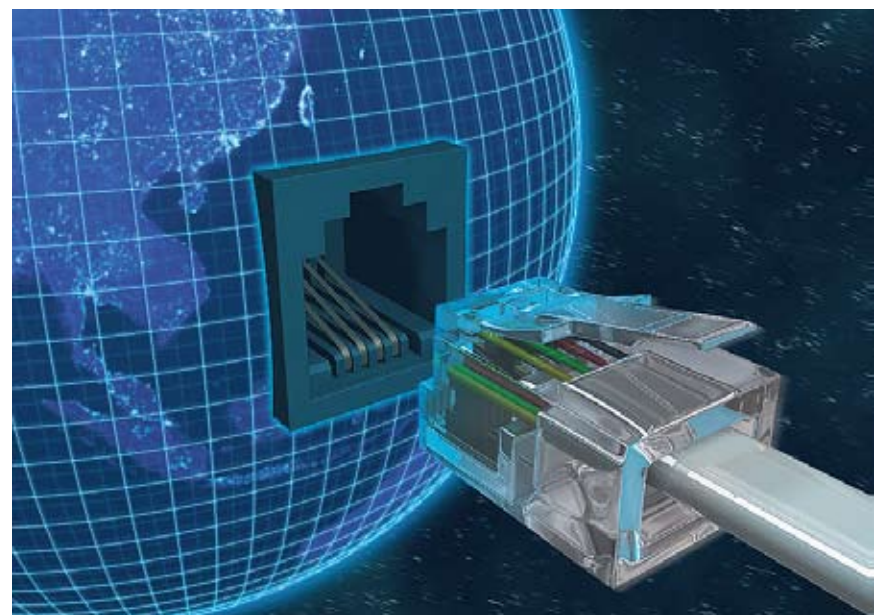
Beim Stöbern per Suchmaschine ist allerdings darauf zu achten nicht jedem Link ohne Vorsicht zu folgen, denn auch Betrüger wissen, wonach viele Leute suchen, und verbreiten über Webseiten und Downloads Vi-

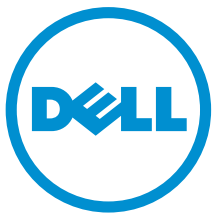
Das papierlose Büro bleibt vorerst Utopie

ren und Schadprogramme. Besser ist es, hier auf die Angebote bekannter Marken zu vertrauen. Eine große, übersichtliche und zudem auf Sicherheit geprüfte Auswahl findet sich unter anderem bei Webseiten bekannter Fachzeitschriften. Zudem sollte immer mal wieder ein Blick auf die Computermagazine am Kiosk geworfen werden, denn die enthalten öfters spezielle Vollversionen oder einfach die Version des Vorjahres ohne Zusatzkosten auf der Heft-CD.

Flatrates für alles: Internet und Telefon

Bei der Auswahl eines Internet-Anschlusses gibt es in Saarbrücken zurzeit drei Möglichkeiten: den „klassischen“ DSL-Anschluss, die Anbindung per Kabel oder die Funkverbindung über das Mobilfunknetz. Im ersten Bereich tummeln sich eine Vielzahl bekannter Anbieter, die ähnliche Produkte anbieten. Der zweite Bereich hingegen wird häufig unterschätzt und bietet durchaus Up- und Downloadgeschwindigkeiten, die über der Leistung der DSL-Konkurrenz liegt. Im dritten Bereich bietet sich die Möglichkeit über eins der vier Handy-Funknetze in Deutschland zu surfen. Diese Option ist am ehesten für Geschäftsleute auf Reisen interessant, da sie mit ihrem Notebook so jederzeit und überall online gehen können. ■





Windows®. Leben ohne Grenzen.
Dell empfiehlt Windows 7.

Darauf können Sie ein Unternehmen gründen.



Die neue Vostro™ 3000 Serie mit den neuen 2010er Intel® Core™ Prozessoren.

Für kleine und mittelständische Unternehmen entwickelt.

Robust, zuverlässig, sicher- mit Aluminiumgehäuse und mit brandneuen 2010er Intel® Core™ Prozessoren ausgestattet – intelligenten und energieeffizienten Prozessoren, die bei Bedarf automatisch zusätzliche Leistung liefern und zur Senkung des Stromverbrauchs beitragen.

Die flachen, leichten Notebooks der Vostro™ 3000 Serie. Das solide Fundament für das Unternehmen Ihrer Träume.

Vostro- für anspruchsvolle Unternehmen.



Preise ab

419 € **498.61 €**

zzgl. MwSt. inkl. MwSt.
Preise zzgl. 25€ Versand (29.75 inkl. MwSt.)

E-Value Code: N0335001
Angebot gültig bis zum 24/03

Inkl. Intel® Core™ i3 Prozessor

- Robustes, elegantes Aluminiumgehäuse
- Ab 2 cm Höhe und ab einem Gewicht von 1,82 kg
- Höhere Datensicherheit durch Festplattenverschlüsselung
- Freie Wahl des Supportumfangs
- Verfügbar in drei Farben und drei Größen

Greifen Sie jetzt zu

www.dell.de
0800 221 33 55



Dell Datenschutz: Wenn Sie Fragen oder Anmerkungen zum Datenschutz Ihrer Daten haben, kontaktieren Sie uns bitte unter der folgenden Adresse: Dell Datenschutz-Beauftragter, Dell, Postfach 2044, 36243 Niederaula, Germany oder per Email dellprivacyde@dawleys.com. Dell GmbH, Unterschweinstiege 10, 60549 Frankfurt. Diese werblichen Inhalte gelten nur für Geschäftskunden. Preise sind nicht rabattfähig nach Rahmenverträgen und nicht mit anderen Angeboten kombinierbar. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Dell GmbH. Änderungen, Druckfehler und Irrtümer vorbehalten. Kundendaten unterliegen der elektronischen Datenverarbeitung. Produkte können von Abbildungen abweichen. Dell Geschäftsadresse: Dell GmbH, Unterschweinstiege 10, 60549 Frankfurt/Main.; Dell™, das Dell™ Logo, Axim™, Dimension™, Inspiron™, Precision™, Latitude™, PowerEdge™ und OptiPlex™ sind Warenzeichen der Dell. Microsoft, Windows, Windows Vista und das Windows Vista-Logo sind eingetragene Marken oder Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder in anderen Ländern. Microsoft OEM Software wird von Dell ab Werk vorinstalliert und optimiert. Nicht alle Funktionen von Windows Vista™ sind auf allen Windows Vista-fähigen PCs verfügbar. Alle Windows Vista-fähigen PCs können zumindest Windows Vista Home Basic ausführen. Für Premiumfunktionen – wie die neue Benutzeroberfläche Windows® Aero™ –, die in anderen Editionen von Windows Vista verfügbar sind, ist erweiterte oder zusätzliche Hardware erforderlich. Nähere Informationen finden Sie unter www.windowsvista.de/getready. Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel Viiv, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Viiv Inside, vPro Inside, Xeon, und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern. Weitere in diesem Dokument verwendete Marken und Handelsnamen beziehen sich auf die jeweiligen Eigentümer oder deren Produkte. Microsoft OEM Software wird von Dell ab Werk vorinstalliert und optimiert. Einige in diesem Computer enthaltene Microsoft® Softwareprodukte sind möglicherweise durch technische Maßnahmen kopierschutz. Solche Produkte können Sie nicht verwenden, wenn Sie nicht zuvor die Aktivierungsmaßnahmen für das Produkt durchführen. Die Aktivierungsmaßnahmen für das Produkt und die Microsoft Datenschutzpolitik werden während der allerersten Inbetriebnahme des Produkts, bei bestimmten Neuinstallationen des Softwareprodukts bzw. der Softwareprodukte oder bei bestimmten Neukonfigurationen des Computers ausführlich beschrieben und können über das Internet oder per Telefon vervollständigt werden (dabei können Telefongebühren anfallen). ** Die nutzbare Kapazität kann je nach eingesetzter Software und vorinstallierten Image (aktuell bis 4 GB) differieren.

ARTIKEL ITK

Erfolgreich mit zuverlässiger Technik

Die richtige Informationstechnik im Büro ist Basis für einen reibungslosen Ablauf. Individuelle Netzwerke, das passende Betriebssystem und absolute Datensicherheit helfen Existenzgründern von Beginn an, erfolgreich arbeiten zu können.

VON TOBIAS LEMSER

Bestmöglich vernetzt und optimal abgesichert – neueste Technik macht es heute nicht nur möglich, sondern sogar unumgänglich. Insbesondere Existenzgründer denken häufig nicht langfristig genug und sparen an der falschen Stelle, indem

die Möglichkeit einer Integration des Rechners in eine sogenannte Windows-Domäne.“ Dem gegenüber hat der freie Server „Samba“ unter Linux den Vorteil, über das Windows-Netzwerkprotokoll SMB so gut wie jedem beliebigen Betriebssystem Daten zur Verfügung zu stellen. Wer sich für Apple-Server-Software entschei-

line freigeben zu können. Der Webserver kann eine passwortgeschützte Website generieren. Von dort lassen sich nach der Freischaltung auch gespeicherte Daten downloaden. „Eine Online-Sicherung ist dann empfehlenswert, wenn ein Unternehmen zeitkritisch von der Datenverarbeitung abhängig ist und eine große

ausschließlich auf die Speicherung auf der Festplatte dieses Mediums zu beschränken. Sicherer ist in diesem Fall wiederum das Speichern auf externen Festplatten. Sie sind schnell, kostengünstig, erfordern aber eine zuverlässige Backup-Organisation. Ebenfalls gilt es zu klären, ob beispielsweise die Passwortregeln klar abgesteckt sind. Unabdingbar ist zudem der Einbau einer Firewall sowie eines Virenschutzes. Jürgen Lechner zufolge sollte jeder Computer mit einem Antivirenprogramm ausgestattet sein. „Diese versorgen sich regelmäßig aus dem Internet mit neuen Informationen über Viren.“ Firewalls stellen wiederum den Zugriffsschutz sicher.

Neben der Datensicherung ist die Auswahl der passenden Telefonanlage, die ein Zusammenspiel mit den Rechnern erlaubt, von Bedeutung. Zunächst gilt es zu klären, welche Telefonleitung für das Unternehmen infrage kommt. Für einen schnellen und reibungslosen Ablauf im Internet ist eine DSL-Leitung mit einer Geschwindigkeitsrate von 16.000 Mbit/s ratsam. Laut Eric Schätzlein werde bei der Vernetzung mit Gigabit-LAN-Kabeln und einem entsprechenden Switch die höchste und stabilste Geschwindigkeit erreicht: „Alternativ können die Rechner auch drahtlos per WLAN miteinander verbunden werden. Die DSL-Router der meisten Provider bieten diese Funktionalität an.“ Essenziell sei jedoch, das WLAN mit einer WPA- oder WPA2-Verschlüsselung nach außen abzusichern.

Für die interne Telefonabwicklung eignet sich das einfachste Prinzip, die strukturierte Netzwerkverkabelung. Zudem ist es zweckmäßig, Telefone mit praktischer Zweidrahttechnik zu benutzen. Abzuraten ist dagegen von der in Trend gekommenen Internet-Telefonie (IP-Telefonie). Der Vorteil ist zwar, innerhalb des Büros schnell den Arbeitsplatz wechseln zu können, jedoch ist die Technik teuer, schwer zu administrieren und hat deshalb Schwierigkeiten sich durchzusetzen.

Fazit: Ob passende Netzwerklösung oder sichere Datenspeicherung – wichtig vor jeder Neuanschaffung ist gerade für Existenzgründer die ausgiebige Beratung durch Experten, um von Beginn an teure Nachbesserungen zu vermeiden, Geld einzusparen und bestmöglich arbeiten zu können. ■



sie eine für ihren Bedarf ungeeignete Informationstechnik installieren. Dabei sind gerade intelligente Netzwerklösungen Basis für effizientes und erfolgreiches Arbeiten im neuen Büro. Ob Apple, Linux oder Windows – welches Betriebssystem sich für welches Netzwerk anbietet, ist Geschmackssache. Die Vor- und Nachteile sind vielfältig: „Die immer noch weitverbreitete Meinung, Macs von Apple seien nur etwas für die ‚Kreativen Berufe‘ war früher einmal wahr, ist inzwischen aber überholt“, sagt Eric Schätzlein, unabhängiger IT-Berater aus Karlsruhe. Zwar greifen beispielsweise Grafiker gern auf einen Computer von Apple zurück, aber auch Windows und Linux würden aufgrund der Softwareauswahl in diesen Systemen funktionieren. Möchte sich die neue Firma nicht festlegen und jedes Betriebssystem im Netzwerk möglich machen, stellt sich schnell die Frage, welches Betriebssystem auf der Serverseite ein solches Verlangen am besten unterstützt. Laut IT-Experte Bernd Lechner sei Apple an dieser Stelle größtenteils zu restriktiv. Doch auch Windows habe seine Eigenheiten: „Ein reiner Windowsserver versteht sich in der Regel nur mit Windows-Clients problemlos. Jedoch bieten die meisten Linux-Distributionen

det, hat den Vorteil, Funktionen wie gemeinsame und eigene Kalender, Adressbücher und Dateien sowie einen gesicherten Fernzugriff von unterwegs oder aus dem Home Office zu haben. Durch Synchronisation der Daten mit dem iPhone kann auch in mobiler Form auf sie zurückgegriffen werden.

Neben ausgeklügelten Netzwerklösungen im Büro, gehört auch der Bereich der Datenspeicherung zu einer intelligenten IT-Infrastruktur. Gerade ein Datenverlust kann das Aus für eine Firma bedeuten. Dr. Peter Münch, Vorstandsmitglied der Gesellschaft für Datenschutz und Datensicherung rät, zunächst zu klären, wie hoch der Datenumfang ist und ob die Daten direkt im Büro auf einem Datenträger gespeichert werden sollen. Ebenfalls bestehe die Variante des Outsourcings auf einen Server in einem renommierten Rechenzentrum: „Dabei stellen Online-Dienste Speicherplatz zur Verfügung, der es erlaubt, größere Dateien auf der gigantischen Festplatte Internet günstig abzuspeichern oder diese als digitale Zwischenablage zu nutzen“, so der Experte.

Auch für Mitarbeiter, die beruflich viel im Außendienst unterwegs sind, ist diese Online-Sicherung von Vorteil, da die Option besteht, Daten on-

line freigegeben zu können. Bei der Online-Speicherung sind die Daten gleichzeitig vor Katastrophen geschützt“, so Dr. Münch.

Welches Speichermedium direkt vor Ort im Büro angemessen ist, hängt im Wesentlichen von der Datenmenge ab. Für Existenzgründer, bei denen die Datenmenge überschaubar ist, kommen wiederbeschreibbare DVDs oder CD-ROMs infrage. Bei der Administration großer Datenmengen von mehreren Terabyte ist es sinnvoll, sich für eine Netzwerkspeicherung zu entscheiden. Diese Variante ist insofern vorteilhaft, dass der Server fest an einem Standort installiert und der Zugriff hierauf von allen Arbeitsplätzen aus immer gewährleistet ist. Auch ist ein Onlinezugriff möglich. Der Server funktioniert wie ein zweiter Computer, auf dem die Speicherung und Synchronisierung aller Daten möglich ist. Damit die Daten zuverlässig gespeichert werden können, sollte der Server zusätzlich mit Redundanzplatten ausgestattet sein. Nach dem RAID-Prinzip werden die Daten dann gezielt redundant gespeichert, das heißt, sie liegen in doppelter Menge vor.

Ist im Büro nur ein einziger Arbeitsplatz mit einem Computer ausgestattet, ist auch hier eine Absicherung notwendig und davon abzuraten, sich

EXPERTENINTERVIEW VSE NET GmbH, Saarbrücken

„Wir bieten Komplettlösungen nach Maß“

»Wie ist die VSE NET im Saarland gewachsen und wie trägt dies heute zu Ihrem Verständnis des Mittelstands bei?

Im Zuge der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes wurde unser Unternehmen 1998 von der VSE AG ausgegründet. Auch wir haben nur mit einer ganz kleinen Mannschaft angefangen und besitzen deshalb ein großes Verständnis dafür, wie kleine Unternehmen funktionieren. Von Beginn an mussten wir uns gegen deutlich größere Telekommunikationsunternehmen behaupten, mit der Deutschen Telekom als stärkstem Wettbewerber. Heute zählen wir 140 Mitarbeiter und sitzen im Saarland fest im Sattel.

»Wie wichtig ist Ihnen der lokale Standort?

Extrem wichtig. Es ist eins unserer Alleinstellungsmerkmale, mit unserem Netz, der Technik und den Mitarbeitern vor Ort zu sein. Durch die konsequente Fokussierung auf unsere Region haben wir dafür gesorgt, dass wir in vielen Bereichen heute

Marktführer sind. Wir leisten Tag für Tag kompetente Beratung vor Ort und sind, wenn's mal schnell gehen muss, nie weiter als eine Autostunde von unseren Kunden entfernt. Das ist sehr wichtig, denn nach unserer Erfahrung äußern Unternehmen häufig Anforderungen und Wünsche, die sich erst im persönlichen Gespräch entwickeln. Unser Erfolg der letzten Jahre basiert insbesondere darauf, dass wir dem Kunden nicht nur Standardprodukte anbieten, sondern ihm Komplettlösungen bieten, die auf sein Unternehmen maßgeschneidert sind.

»Welche zukünftigen Entwicklungen in der Telekommunikation sind wichtig für die heutigen Existenzgründer?

Das Thema Datensicherheit gewinnt zunehmend an Bedeutung. Unternehmen werden immer vernetzter und dadurch angreifbarer. Wer ein anderes Kerngeschäft hat und sich darauf auch konzentrieren will, möchte sich oft gar nicht mit den komplexen Strukturen einer selbst betriebenen Telekommunikationslö-

sung beschäftigen. Das gilt nicht nur für das Telefonieren oder das Surfen als solches, sondern in zunehmendem Maße auch für die Sicherheit der Unternehmensdaten. Datenverlust oder Zugriff durch Unbefugte kann ein Unternehmen existentiell gefährden. Auch das Thema Erreichbarkeit wird immer wichtiger – rund um die Uhr, für alle Fragen und gegebenenfalls über verteilte Standorte hinweg. Wir machen das möglich, so dass sich auch Kleinunternehmer professionell positionieren und darstellen können.

»Welche Produkte stellen Sie kleinen Unternehmen noch zur Verfügung?

Wir bieten zum Beispiel auch das Outsourcing von IT-Systemen an. Das heißt, dass auch kleine Unternehmen ihre Hard- und Softwaresysteme in einem unserer Rechenzentren unterbringen und uns die Betreuung anvertrauen. Existenzgründer benötigen oft auch intelligente Finanzierungsmodelle, das gilt auch im Bereich der Telekommunikation. Beim Aufbau ihrer Büroinfrastruktur können Kun-



Berthold Wegmann,
Geschäftsführer der VSE NET GmbH in Saarbrücken

den daher unsere „Pay as you grow“-Angebote nutzen. So installieren wir etwa Telefonanlagen, die auf 100 Mitarbeiter ausgelegt sind, aber zunächst auch nur von zehn verwendet werden können. Deren Finanzierung richten wir an den Bedürfnissen der Kunden aus: Nur aktive Ports müssen bezahlt werden, also nur das, was tatsächlich genutzt wird. Die Telekommunikation wächst mit dem Unternehmen. Auch geben wir Firmen, die sich zum Beispiel in Gründerparks ein Objekt mit anderen Betrieben teilen, von Anfang an eigene Rufnummern und Identitäten, die sie später mitnehmen können. ■

GASTBEITRAG VSE NET GmbH, Saarbrücken

Die Kunst an allen Orten gleichzeitig zu sein

Unternehmer sollten immer telefonisch erreichbar sein – ein Service des TK-Spezialisten VSE NET macht es möglich.

Zur rechten Zeit am rechten Ort zu sein ist nicht immer machbar für Unternehmer. Der Existenzgründer kann sich nicht unbedingt eine Sekretärin leisten, die Anrufe entgegennimmt. Auch kann er selbst nicht den ganzen Tag am Schreibtisch verharren, muss er doch bei Kunden vor Ort oder auf Messen präsent sein. Doch jedes Klingeln des Telefons kann einen wichtigen Auftrag verheißen. Ein Freizeichen stellt den potenziellen Kunden sicher nicht zufrieden. Die VSE NET GmbH hat eine einfache, komfortable und kostengünstige Lösung für Start-up-Unternehmen, die

deren telefonische Erreichbarkeit von Beginn an auf professionelle Weise sicherstellt.

Wie läuft es normalerweise? Der Existenzgründer kommuniziert zwei Rufnummern für seine telefonische Erreichbarkeit, Festnetz und mobil. Aber unter welcher Rufnummer ist er gerade erreichbar? Sitzt er am Schreibtisch oder im Auto? Fragen, die der Anrufer nicht beantworten kann. Strategie der VSE NET ist eine andere: die Kommunikation einer einprägsamen Rufnummer, unter der man immer erreichbar ist. Diese Rufnummer ist im Telefonnetz der VSE

NET geschaltet. Dabei steht es dem Benutzer auch frei, welche „seine“ Telefonnummer sein soll: vielleicht eine lokale aus seiner Stadt oder aber eine kostenfreie Servicenummer. Seine eigene Erreichbarkeit kann er mittels eines Web-Portals selbst steuern. Und stellt etwa ein, wo es läuten soll, denn es können beliebig viele Ziele gleichzeitig oder zeitversetzt angesteuert werden: Büro, Handy oder auch das Home-Office. Wo sich der Angerufene gerade befindet, klingelt dann das Telefon. Doch ein Unternehmer hat auch mal Feierabend und möchte gern seine Geschäftszeiten kommunizieren. Auch dafür bietet das Portal eine Lösung. Verschiedenste Ansagen lassen sich im Vorfeld aktivieren – von der netten Begrüßung bis hin zur Verkündung des Urlaubs.

Dieser moderne Sprachmehrwertdienst kann helfen, sich professionell als Unternehmer aufzustellen. Ein Vorteil, insbesondere für Neu-Gründer, die sich erst noch positionieren müssen. Wer also keine Zeit hat, ans Telefon zu gehen, kann seine Erreichbarkeit dennoch gewährleisten. Über das VSE NET-Portal steuert

der Benutzer sogar, wie oft das Telefon klingeln soll, bevor sich eine Ansage meldet. Wenn der Anrufer eine Nachricht auf den Anrufbeantworter spricht, wird sie automatisch als Audiodatei versendet, abhörbar am PC oder unterwegs vom Handy. Dies gilt auch für Faxe, die dem Nutzer im pdf-Format zugemailt werden und sich so sofort elektronisch archivieren lassen. Auch der Einsatz eines externen Dienstleisters ist möglich, etwa eines Sekretariat-Services, der nach einer bestimmten Anzahl Klingeln das Gespräch annimmt. Nützlich sind auch Verbindungsnachweise eingehender Telefonate. Wer hat wann von wo angerufen und wie lange dauerte das Gespräch? Alles ist per Mausklick im integrierten Statistikportal analysierbar.

Die ständige Erreichbarkeit ist unerlässlich für Unternehmer und gehört zu einem professionellen Image. Der Sprachmehrwertdienst von VSE NET vollbringt tatsächlich das, was bisher unmöglich schien: an mehreren Orten gleichzeitig zu sein und sich dennoch umfassend seinem Kerngeschäft widmen zu können. ■



ARTIKEL Netzwerke

Keiner fällt durch die Maschen

Das Saarland bietet jede Menge Möglichkeiten, sich als Gründer zu vernetzen.



VON WIEBKE TOEBELMANN

Nichts geht über Kontakte, das ist im festen Arbeitsverhältnis so, aber auch als Selbstständiger. Damit man sich auch als Existenzgründer nicht allein auf weiter Flur fühlt, gibt es zahlreiche Netzwerke, die auffangen, beraten und vermitteln. Im Saarland ist das Netz in Form der Saarland Offensive für Gründer besonders engmaschig. Alle Förderer von Gründungsaktivitäten sind Mitglied bei der SOG und arbeiten zusammen.

Die Business Angels beispielsweise sind ein Netzwerk erfolgreicher Unternehmer und Manager, die innovative Firmen während der Gründung und in Wachstumsphasen beraten und finanziell fördern. Die Geschäftsstelle der Business

Angels Netzwerk Saarland (BANS) in der IHK vermittelt den Kontakt zwischen Business Angels und Start-ups. Das BAN führt zudem Businessplanwettbewerbe durch, investiert Eigenkapital in herausragende Gründungskonzepte und agiert als Türöffner zu potenziellen Geschäftspartnern.

Auch eine Mitgliedschaft im deutsch-französischen Club des Affaires Saar-Lorraine kann für Nachwuchsunternehmer in der Grenzregion eine Hilfe sein. Der Wirtschaftsclub stellt Kontakte und Verbindungen zwischen Unternehmen im Saar-Lor-Lux-Raum her. Er unterstützt etwa eine deutsche Firma, wenn es um eine Genehmigung in Frankreich geht oder eine Firma französischsprachige Mitarbeiter sucht. Netzwerken über Grenzen hinaus – das geht besonders gut im Saarland.

Hilfe für technologieorientierte Gründer bietet die ZPT (Zentrale für Produktivität und Technologie Saar e.V.) ebenfalls im Rahmen der SOG

an. Gründer mit innovativen Ideen können sich hier Rat holen zum Inhalt ihres Konzeptes sowie zu technologischen Fragen. Auch die ZPT wirkt beim Business Angels Netzwerk Saarland mit und gewährt Zuschüsse für Gründungsberatungen und vermittelt externe Spezialisten. Das Netzwerk Saar e.V. richtet sich hingegen auf weniger wettbewerbsorientierte Gründungen. Seit 30 Jahren ist es eine Anlaufstelle für selbstorganisierte kulturelle, soziale und ökologische Betriebe, etwa Non-Profit-Organisationen mit demokratischer Struktur. Das Netzwerk gibt betriebswirtschaftliche und organisatorische Beratung. Beratung wird Betrieben auch im alternativ-ökonomischen Bereich sowie Kleinstgründungen im gewerblichen Bereich angeboten.

Eine der wichtigsten Ressourcen des Landes sind die Absolventen und wissenschaftlichen Mitarbeiter der Universität des Saarlandes. Die Hochschule fördert Existenz-

gründungen von Absolventen und Wissenschaftlern durch zahlreiche Qualifizierungsangebote. Die Kontaktstelle für Wissens- und Technologietransfer bietet Gründungsberatung und Workshops an, sogar über ein Startercenter verfügt die Uni mit Geschäftsräumen in direkter Verbindung zur Wissenschaft. Seit der Eröffnung des Starterzentrums im Jahr 1995 wurden 200 Unternehmen mit 1.337 Arbeitsplätzen in den drei Gebäuden in Saarbrücken und Homburg gegründet.

Sich als Existenzgründer zu vernetzen, ist im Saarland bestens möglich: Nicht nur wegen der kleinen Fläche des Landes, sondern vor allem durch die fest miteinander verbundenen Institutionen, deren Ziel es ist, die Gründungskultur nachhaltig zu stärken. ■

Weitere Informationen

www.clubaffaires.de
www.uni-saarland.de

Anzeige



Das Starterzentrum
der Universität des Saarlandes
gegründet 1995

200 Unternehmensgründungen

1.400 Neue Arbeitsplätze

Unsere Stärke liegt in der Nähe zur Forschung!



Das Starterzentrum bietet für Gründer/innen optimalen Service und Infrastruktur auf dem Campus Saarbrücken und Homburg.

Infos unter www.uni-saarland.de/kwt

FOKUSINTERVIEW Business Angels Netzwerk „IHK-Spezial-Service für innovative Gründer“

»Die IHK bietet für Jungunternehmer mit innovativen Geschäftsideen ganz besondere Leistungen an. Worum geht's? Das in der IHK angesiedelte Business Angels Netzwerk bringt innovative Gründer und junge Unternehmen mit erfahrenen Managern zusammen. Die helfen bei der Umsetzung der Geschäftsidee, indem sie ihre Erfahrungen weitergeben, spannende Kontakte vermitteln oder generell als „Sparringspartner“ Tipps zu strategischen Fragen der Unternehmensführung geben. Und auch wenn es mit der Finanzierung schwierig wird, kann das Business Angels Netzwerk mit Privatkapital oder einem Darlehen aus unserem Gründerfonds weiterhelfen.

»Und wer zwar eine tolle Geschäftsidee aber noch kein fertiges Businesskonzept hat?

Der sollte unbedingt am IHK-Businessplanwettbewerb 1,2,3,GO teilnehmen – das ist noch bis Ende Juni möglich. Jeder 1,2,3, GO-Teilnehmer arbeitet mit einem fachkompetenten Coach zusammen, der ihm bei der Fertigstellung des Geschäftskonzept-

tes hilft. Nach dem Abgabeschluss für die fertigen Businesspläne werden die besten Businesspläne im Rahmen einer festlichen Preisverleihung ausgezeichnet. Attraktive Preisgelder in der Gesamthöhe von mehr als 50.000 Euro sind dann zu gewinnen. ■



Dr. Mathias Hafner,
Geschäftsführer Business Angels Netzwerk Saarland

Weitere Informationen

www.business-angels-saarland.de
www.123go-networking.org

ARTIKEL Mobilität

Fahrt aufnehmen mit Leasing oder Kredit

Riesige Rabatte, niedrige Zinsen, einmalige Garantieleistungen – wer als Existenzgründer mobil sein will, der kann mit Schnäppchen kalkulieren.



VON CHRISTOPHER J. PETER

Mit der „klapprigen Rostlaube“ oder mit Bus und Bahn zum Kundengespräch? Wer am Beginn seiner Selbstständigkeit steht, stellt sich meist auch die Frage nach der Finanzierung seiner Mobilität im „neuen“ Berufsleben. Für die einen ist es ein neues Automodell, für andere, die nicht repräsentieren müssen oder in der Stadt wohnen, reicht oft der öffentliche Nahverkehr. Gerade für Firmengründer ist es ratsam in der Anfangsphase nicht zu viel Kapital zu binden, denn die Eigenkapitalquote ist ein Sicherheits- und Risikopolster. Sie beeinflusst unter anderem die Kreditkonditionen bei den Banken – Stichwort Bonität – und stellt sicher, dass nicht schon geringe Verluste

zu Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung führen. Wer sich zum Kauf eines Autos entscheidet und die notwendigen Investitionen ohne Kredit finanzieren möchte, wählt häufig die Leasing-Variante.

„Leasen ist vergleichbar mit mieten. Der Leasingnehmer nutzt den Gegenstand, ohne jedoch Eigentümer zu werden“, erläutert Michael Martinek, Professor für Wirtschaftsrecht an der Universität des Saarlands in Saarbrücken. „Für die Nutzung auf bestimmte Zeit zahlt er Raten an den Leasinggeber.“ Und Leasen lässt sich heute fast alles: Neben Autos werden eben auch komplette Abfüll- und Verpackungsanlagen, Druckmaschinen, Gabelstapler, Schiffe, Lokomotiven, Espressomaschinen, Software oder das Smartphone für Geschäftskontakte geleast.

Gerade für den Existenzgründer bringt diese Variante laut Dr. Mattias Pytlik vom Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmer Vorteile: „Sein Eigenkapital bleibt erhalten, die Bilanz wird nicht vom Start weg belastet wie beim Kreditkauf, und der Kreditrahmen muss nicht überschritten werden. Das eingesparte Kapital ist damit frei für andere Investitionen.“ Sobald die erste Gewer-

beertragssteuer anfällt, ist Leasing auch steuerlich vorteilhaft, da es als monatlich anfallende Betriebsausgabe voll abzugsfähig bleibt. Zudem fallen Leasing-Zahlungen immer parallel zur Nutzung an. So kann ein Leasing-Nehmer seine anfallende Leasing-Rate mit dem durch das Leasing-Objekt erwirtschafteten Gewinn begleichen. Diese Auswirkung wird branchenüblich als „Pay-as-you-earn“-Effekt bezeichnet.

Privatleute haben in dieser Hinsicht das Nachsehen, denn sie genießen das Steuerprivileg nicht. In den letzten Jahren haben jedoch verschiedene herstellereigene Autobanken ihr Leasinggeschäft so stark subventioniert, dass diese Leasingangebote oft preiswerter als Kreditfinanzierungen sind. „So ist das Fahrzeugleasing, mit mehr als sechzig Prozent aller Leasing-Verträge überhaupt, zunehmend auch für Privatkunden interessant“, erläutert Pytlik.

Doch auch der Kredit hat seine Vorteile: Wie beim Leasing gibt es eine Anschubfinanzierung und monatliche Raten, doch am Ende verbleibt das Auto im eigenen Besitz. Nicht umsonst werden rund 40 Prozent aller Neuwagen auf diesem Weg finanziert. Für Existenzgründer ist der

Barkauf zumeist nicht praktikabel, auch wenn hier hohe Preisnachlässe winken. Und: Es gibt keinerlei Einschränkungen, wer das Auto fahren darf. Außerdem müssen natürlich keine Raten abbezahlt werden, die bei Kredit- und Leasingfinanzierung jeden Monat zu Buche stehen.

Egal für welchen Weg in die Mobilität sich Selbstständige entscheiden, für Karsten Neuberger vom Center Automotive Research an der Universität Duisburg-Essen, gilt als Grundregel beim Schnäppchenkauf: „Sondermodelle mit vordefinierter Ausstattung und Importautos sind generell billiger.“

Vor allem Importeure heizen zurzeit die Rabattschlacht an. Den höchsten Preisvorteil räumen französische und italienische Autobauer laut einer Studie des Center Automotive Research an – sie locken mit Nachlässen von bis zu 40 Prozent.

Weitere Informationen

Seite des Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmer:

www.leasing-verband.de

Seite des Center Automotive Research an der Universität Duisburg-Essen:

www.uni-due.de/car

Anzeige







CITROËN NEMO
Das außergewöhnliche Auto für außergewöhnliche Aufgaben.
ab 129,- €¹ zzgl. MwSt.
ab 8.900,- € zzgl. MwSt.

CITROËN BERLINGO FIRST
Kastenwagen
Das kompakte Raumwunder.
ab 8.900,- € zzgl. MwSt.

CITROËN BERLINGO
Kastenwagen
Die ganze Werkstatt auf 4 Rädern.
ab 139,- €¹ zzgl. MwSt.
ab 9.900,- € zzgl. MwSt.

CITROËN JUMPY
Kastenwagen
Der variable Alleskönner.
ab 219,- €¹ zzgl. MwSt.
ab 14.900,- € zzgl. MwSt.

CITROËN JUMPER
Kastenwagen
Das Allroundtalent.
ab 229,- €¹ zzgl. MwSt.
ab 15.900,- € zzgl. MwSt.

Abbildungen zeigen evtl. Sonderausstattung.

¹Ein Leasingangebot der CITROËN BANK für den NEMO Kastenwagen 1.4 bei 0,- € Sonderzahlung, 10.000 km/Jahr Laufleistung, 36 Monate Laufzeit, Barpreis ab 8.900,- €. ²Ein Leasingangebot der CITROËN BANK für den BERLINGO Kastenwagen 1.6 16V Niveau A bei 0,- € Sonderzahlung, 15.000 km/Jahr Laufleistung, 36 Monate Laufzeit, Barpreis ab 9.900,- €. ³Ein Leasingangebot der CITROËN BANK für den JUMPY Kastenwagen 27 L1H1 HDI 90 bei 0,- € Sonderzahlung, 15.000 km/Jahr Laufleistung, 36 Monate Laufzeit, Barpreis ab 14.900,- €. ⁴Ein Leasingangebot der CITROËN BANK für den JUMPER Kastenwagen 30 L1H1 HDI 100 bei 0,- € Sonderzahlung, 15.000 km/Jahr Laufleistung, 36 Monate Laufzeit, Barpreis ab 15.900,- €. Angebot für Gewerbetreibende zzgl. MwSt. und Fracht gültig bis 31.03.2010. Kraftstoffverbrauch kombiniert von 8,2 bis 5,4 l/100 km, CO₂-Emissionen kombiniert von 208 bis 143 g/km (RL 80/1268/EWG).



CREATIVE TECHNOLOGIE

CITROËN Commerce GmbH (H)
Großherzog-Friedrich-Str. 53
66111 Saarbrücken
Telefon 0681 / 309000
Fax 0681 / 3090049
info@citroen-saarbruecken.de
www.citroen-saarbruecken.de

Autohaus Gebrüder Jung GmbH (A)
Trierer Str. 237
66663 Merzig
Telefon 06861 / 74100
Fax 06861 / 2635
info@citroen-jung.de
www.citroen-haendler.de/jung-merzig

Markus Gribitsch (A)
Saarbrücker Str. 120
66292 Riegelsberg
Telefon 06806 / 2171
Fax 06806 / 306411
citroen-m.gribitsch@t-online.de
www.citroen-haendler.de/gribitsch-riegelsberg

Autohaus Schäfer und Pleines GmbH (A)
Wallerfanger Str. 110
66740 Saarlouis
Telefon 06831 / 49036
Fax 06831 / 120266
ah-cps@t-online.de
www.citroen-haendler.de/schaeferundpleines-saarlouis

Autohaus Staden (A)
Bettinger Str. 17
66839 Schmelz
Telefon 06887 / 887092
Fax 06887 / 887098
info@autohaus-staden.de
www.citroen-haendler.de/staden-schmelz

Willi Kurz GmbH (A)
Hauptstraße 65
66903 Ohmbach
Telefon 06386 / 6428
Fax 06386 / 5689
auto-kurz@t-online.de
www.citroen-haendler.de/kurz-ohmbach

Automobile Becker GmbH (A)
Willi-Graf-Straße 8
66606 St. Wendel
Telefon 06851 / 5011
Fax 06851 / 5012
automobilebecker@schlau.com

Autohaus Bäcker GmbH & Co. KG (A)
Bliesstraße 50-54
66538 Neunkirchen
Telefon 06821 / 931593-0
Fax 06821 / 931590-0
info@citroen-baecker.de
www.citroen-haendler.de/baecker-neunkirchen

ACS Auto Commerce St. Ingbert GmbH (A)
Im Gewerbegebiet 2
66386 St. Ingbert
Telefon 06894 / 9298930
Fax 06894 / 9298940
o.guth@citroen-igb.de

Schwindt + Till GmbH (A)
Kaiserslauterer Str. 21
66424 Hornburg
Telefon 06841 / 9224810
Fax 06841 / 9224829
autozentrum2000@t-online.de
www.citroen-haendler.de/schwindtill-hornburg

Autogalerie Blaser GmbH
Saarstraße 98
66265 Hausweiler
Telefon 06806 / 994800
Fax 06806 / 994828
info@autogalerie-blaser.de

© Citroën Deutschland AG. Alle Angaben sind ohne Gewähr. Bilder sind illustrativ.

ARTIKEL Franchise

Der moderne Mittelstand kopiert

McDonalds-, Kamps- oder TUI-Filialen haben eines gemeinsam: sie werden meist als Franchise betrieben, scheinen krisenfest.

VON CHRISTOPHER J. PETER

Während viele Wirtschaftszweige rückläufige Zahlen melden, konnte die Franchise-Wirtschaft in Deutschland die Ergebnisse nicht nur stabilisieren, sondern sogar leicht verbessern. Nach Angaben des Deutschen Franchise-Verbandes sind 960 verschiedene Franchise-Systeme Deutschland aktiv, so das Ergebnis der Umfrage „Franchise Fakten 2010“ aus dem Februar dieses Jahres. Vor zehn Jahren waren es erst 630, rund ein Drittel weniger. Diese sogenannten Franchise-Geber stellen gegen eine Gebühr Franchise-Nehmern eine erprobte Geschäftsidee zur Verfügung, an der – wenn es klappt – alle verdienen.



Ein Geschäftsmodell mit Sogwirkung: Während es noch 1998 gerade einmal 31.000 Franchise-Nehmer gab, stieg die Zahl laut Studie 2009 auf 58.000 an. Ein Anstieg von über 80 Prozent, der sich auf die Beschäftigungssituation auswirkt. 1998 gab es 320.000 Beschäftigte in den jeweiligen Unternehmen. 2009 rechnet die Branche mit 452.000 Arbeitnehmern. Ein Wachstum von über 40 Prozent und immerhin ein leichter Anstieg der Beschäftigtenzahlen um 2.000 Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr. Auch der Umsatz verdreifachte sich in den vergangenen zehn Jahren von 17,9 Milliarden Euro auf 48 Milliarden Euro im Jahr 2009.

In der Krise setzen immer häufiger auch traditionelle Filialisten bei ihrer Expansion auf Franchise-Partner. Dieses Wachstum auf bestehender Fläche bedeutet, dass Filialen, die vorab in Eigenregie betrieben wurden, an Franchise-Partner vergeben werden. Eine Erklärung dafür hat Dr. Dieter Fröhlich, Präsident des Deut-

schen Franchise-Verbands (DFV) und selbst seit mehr als dreißig Jahren Franchise-Geber: „In der Regel sind Selbstständige motivierter und näher am Kunden als viele Angestellte. Das spiegelt sich in den Zahlen wider und erklärt den Erfolg des Franchising.“ Dabei betont Fröhlich, dass es in den einzelnen Branchen natürlich Gewinner und Verlierer gibt. Die Branchenauswertungen zeigen seit einigen Jahren einen deutlich erkennbaren Trend zur Dienstleistung und einer weiter erstarkenden Systemgastronomie. Gerade Franchise-Systeme profitieren von veränderten Arbeits- und Lebensrhythmen vieler Konsumenten. Soll es schnell gehen, helfen bei der Kaufentscheidung häufig Marken, die immer und überall mit bekanntem Preis-Leistungsangebot verfügbar sind; das belegen die Verbandszahlen. Rund die Hälfte der Franchise-Systeme bieten Dienstleistungen an, knapp ein Drittel betreiben Handelsunternehmen. Das Gastgewerbe konnte um annähernd zwei Prozent

auf 13 Prozent zulegen und das Handwerk blieb stabil bei sieben Prozent. Ein Grund, warum immer mehr Existenzgründer auf bekannte Franchise-Konzepte setzten: Als Engpass der Entwicklung des deutschen Franchising erweist sich oftmals die Finanzierung: Denn gerade in der Wirtschaftskrise ist die Kapitalausstattung vieler mittelständischer Unternehmen unzureichend. Die Kreditgewährung der Banken ist restriktiver geworden. Mit einer starken Marke im Rücken gewähren Banken da oft leichter einen Kredit als ohne, denn die Ausfallrisiken sind minimiert. „Damit zeigt sich die Franchise-Wirtschaft als stabile und tendenziell wachsende Größe“, erklärt DFV-Präsident Fröhlich. „Franchising hat sich in Deutschland als eine Art moderner Mittelstand etabliert.“

Weitere Informationen

Seite des Deutschen Franchise Verbands:
www.franchiseverband.com

Anzeige

Wollen Sie auch im Job die Hosen anhaben?

Werden Sie Franchisepartner bei MBE – das weltweit größte Franchise-System im Non-Food Bereich.

MBE MAIL BOXES ETC.
Versand · Verpackung · Grafik · Druck

ARTIKEL Krankenversicherung Privat oder gesetzlich?

Die Wahl der Krankenversicherung sollte bereits vor der Gründung getroffen werden.

VON JANA BUGAJSKI

Jeder Deutsche muss seit dem 1.1.2009 krankenversichert sein, Selbstständige und Unternehmer können also nicht mehr freiwillig auf diese Versicherung verzichten. Aber sie können zwischen der privaten Krankenversicherung (PKV) oder der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) wählen.

Die Entscheidung für oder gegen eines der beiden Gesundheitssysteme fordert eine Einschätzung der finanziellen Lage, des Gesundheitszustandes und der familiären Situation. Für die private Krankenversicherung errechnet sich die Beitragshöhe abhängig vom gesundheitlichen Risiko des Versicherten. Viele Parameter kann der Versicherte hier auch selbst bestimmen, wie die Leistung verschiedener Tarife und die Höhe der Selbstbeteiligung. Chefarztbehandlung, 1-Bettzimmer oder Zahnersatz sind in verschiedenen Tarifen festgehalten, belasten die Geldbörse jedoch entsprechend.

Im Falle einer Familiengründung zahlt der Selbstständige in der PKV

für jedes (!) Mitglied einen Beitrag – während die gesetzliche Krankenversicherung hier Beitragsfreiheit garantiert. Für Familien mit Kindern und kleinem Einkommen ist es daher meist sinnvoll in der GKV zu bleiben und Lücken über private Zusatzversicherungen abzudecken. Jeder Selbstständige muss für den gesetzlichen Schutz einkommensabhängig 14,9 Prozent als Mindestbeitrag bezahlen, diese Absicherung schließt allerdings das so wichtige Krankentagegeld nicht ein. „Geringere Beiträge zahlen nur Existenzgründer mit Gründungszuschuss sowie Selbstständige mit weniger als 1.916,25 Euro Monatsverdienst“, sagt Harald Janas, Referatsleiter für Beiträge beim Verband der Ersatzkassen e.V.

Ob privat oder gesetzlich versichert, muss ganz individuell entschieden werden. Ein Wechsel aus der gesetzlichen in die private Kasse sollte auf jeden Fall gründlich überlegt sein, denn eine Rückkehr ist nicht ohne weiteres möglich.

Mit seinen starken Partnern UPS und CANON zählt Mail Boxes Etc. (MBE) zu den Gewinnern in diesem speziellen Segment – Versand, Verpackung, Grafik und Druck.

Besuchen Sie unverbindlich unsere kostenlose Informationsveranstaltung – live – praxisnah – faktenreich – am **Mittwoch, 24. März 2010, 19:00 Uhr, bei Mail Boxes Etc. in Landau in der Industriestraße 13 in 76829 Landau,**

damit Sie uns näher kennen lernen – und wir Sie. Wir freuen uns über Ihre Anmeldung unter www.mbe-franchise.de

ARTIKEL Beratung

Gut beraten in die Selbstständigkeit

Existenzgründer stoßen ständig auf neue Fragen und Probleme. Fachkundige Unterstützung bringt sie ans Ziel.

VON ASTRID SCHWAMBERGER

Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen – dieses alte Sprichwort gilt auch und gerade für Existenzgründer. Besonders in der Anfangsphase, aber auch später, wenn das junge Unternehmen laufen lernt, ist Experten-Knowhow gefragt. Eine Beratung ist insbesondere dann unerlässlich, wenn der Existenzgründer finanzielle Fördermittel beantragen möchte. Auswertungen von Existenzgründungen belegen, dass professionell beratene Unternehmen größere Überlebenschancen haben.

Wie viel Beratung notwendig ist, hängt vom Vorhaben, der Berufserfahrung und den betriebswirtschaftlichen Kenntnissen des Gründers ab. Beratungsangebote machen die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern sowie Branchen- und Berufsverbände, die Bundesagentur für Arbeit sowie Banken und Sparkassen. Auch Steuerberater und Rechtsanwälte sowie freie Un-



ternehmensberater, die sich auf das Thema Existenzgründung spezialisiert haben, kommen als Berater infrage.

Eine gute Adresse ist die Saarland Offensive für Gründer (SOG), ein regionales Netzwerk, dem alle in der Gründerförderung aktiven Kräfte des Landes angehören. Für Einsteiger bietet die SOG Berater-Shops an. Dabei stehen sieben Berater zu jeweils 20-minütigen Orientierungsgesprächen zur Verfügung. Sie bewerten Projektideen, geben Tipps für die Finanzierung und nennen Ansprechpartner. Existenzgründern, die sich mit ihrem Vorhaben registriert haben, werden auch individuelle Beratungen kostenfrei angeboten. Das Spektrum

reicht von der Konzeptions- über die Planungsphase, die Beratung zu Förderung und Finanzierung bis hin zur Umsetzung der Geschäftsidee mit anschließender Managementberatung. Besonders attraktiv für Gründer ist auch das Business-Angels-Netzwerk Saarland: Erfolgreiche Geschäftsleute geben hier Feedback zu Unternehmensstrategie oder Businessplan und helfen bei Finanzierung, Organisation, Marketing und Vertrieb. Nicht zu unterschätzen: Die Business Angels können mit ihren Kontakten wertvolle Türen öffnen.

Neben den aktiven Unternehmern stehen auch die Wirtschafts-Senioren – ehemalige Unternehmer, Manager und leitende Angestellte aus

Industrie, Handel und Dienstleistungsunternehmen – Ratsuchenden zur Seite. Ehrenamtlich geben sie Schützenhilfe bei Strategieentwicklung, Organisation, Akquisition, Marketing und Controlling. Die Wirtschafts-Senioren sind über die IHK Saarland erreichbar und verstehen sich als Bindeglied zwischen der Einstiegsberatung der Kammer und den freiberuflichen Beratern.

Insgesamt zwölf erfahrene Unternehmensberater mit Schwerpunkt Gründung haben sich im Saarland in der Interessengemeinschaft Existenzgründer-Berater im Saarland zusammengeschlossen. (www.existenzgruender-berater.de). Die Erstberatung ist kostenlos. Kostenpflichtige Existenzgründungsberatungen werden unter bestimmten Voraussetzungen gefördert. Finanzielle Unterstützung gewähren etwa die Zentrale für Produktivität und Technologie Saar und die Kreditanstalt für Wiederaufbau mit ihrem Programm Gründercoaching Deutschland. ■

Anzeige

1985...

Ein Unternehmen der Landeshauptstadt Saarbrücken

2010...



Wir schaffen Raum für innovative Ideen - und das seit 25 Jahren

Technologie- und Gründerzentrum IT ParkSaarland - Eine starke Kombination

- Preiswerte Mieten für Existenzgründer
- 7 €/qm Komplettmiete (inkl. Nebenkosten)
- Betreuung beim Aufbau bzw. Sicherung der Unternehmen
- Synergieeffekte durch Erfahrungsaustausch und unternehmerische Kooperationen
- Optimale Standortbedingungen durch exzellente Infrastruktur, Gemeinschaftseinrichtungen, sowie Arbeitsumfeldverbesserungen (z. B. KIT@, Grüne Mitte - Arbeiten im Park, WirelessLAN)

www.giu.de

25 JAHRE GIU

www.it-park-saarland.de

IT ParkSaarland

ARTIKEL Finanzierung

Banken und Land stehen zur Seite

Steht ein tragfähiges Konzept, haben Existenzgründer im Saarland gute Chancen, Fördermittel und Kredite zu beziehen.

VON TOBIAS LEMSER

Endlich selbstständig! Die Herausforderungen lassen nicht lange auf sich warten, monotone Arbeitstage von 9 bis 17 Uhr sind Geschichte. Um dabei von Beginn an vor allem finanziell auf festen Füßen zu stehen, können Existenzgründer durch günstige Kredite und staatliche Zuschüsse ihr Startkapital aufstocken. Nach Aussage von Birthe Thiel aus dem saarländischen Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft sollten Existenzgründer zunächst ein tragfähiges Gründungskonzept ausarbeiten. Wichtigste Punkte hierbei sind die Darstellung des Unternehmensziels, Standortanalyse, Chancen und Risiken sowie eine Liquiditätsplanung: „In einem weiteren Schritt sollte Kontakt mit einer Bank aufgenommen werden. Der Gründer kann sich persönlich bei seiner Hausbank oder direkt bei der Saarländischen Investitionskreditbank AG (SIKB) in Zusammenarbeit mit der Saarländischen Landesregierung



beraten lassen.“ Dabei werden Finanzierungskonzepte mit öffentlichen Förderprogrammen von Bund und Land erarbeitet. Dies erfolgt mit der Zielsetzung einer optimierten Kombination der „klassischen“ Instrumente der Wirtschaftsförderung wie Zuschüssen, Bürgschaften, Beteiligungen und Darlehen.

Um von diesen „Finanzspritzen“ Gebrauch machen zu können – bis 50.000 Euro können direkt bei der SIKB beantragt werden – bedarf es jedoch einer sorgfältigen Vorbereitung: Laut Birthe Thiel ist auch die Ermittlung des Kapitalbedarfs im Investitions- und Betriebsmittelbereich von entscheidender Bedeutung. „Hierbei sollten Anlaufkosten wie etwa Miete

und kalkulatorischer Unternehmerlohn eingeplant und die Kosten für Werbemaßnahmen berücksichtigt werden.“ Zu weiteren Formalitäten gehören unter anderem: Handelsregistereintragung und der Nachweis eines Existenzgründungsseminars. Zudem wird eine ausreichende Bonität aufseiten des Gründers und finanzieller Rückhalt im persönlichen Umfeld vorausgesetzt.

Sind alle Grundlagen erfüllt, besteht zum einen die Möglichkeit Investitionszuschüsse zu beantragen: Die Förderung erfolgt dabei anteilmäßig in Form nicht rückzahlender Zuschüsse. Als zusätzliche Variante eignen sich im Einzelfall Bürgschaften: Die saarländische Landesregierung gewährt diese bis zu 80 Prozent im Rahmen des EU-Beihilferechts und auf Grundlage der Bürgschaftsrichtlinie des Saarlandes. Zudem können Existenzgründer Darlehen beantragen. Die SIKB gewährt landesverbürgte und zinsverbilligte Förderkredite. Unterstützung erfahren Existenzgründer auch von der

Europäischen Union, die teilweise einige Programme durch Fonds refinanziert.

Auch das Bundeswirtschaftsministerium steht Existenzgründern zur Seite. Speziell für Kleinunternehmen wurde ein neuer Mikrokreditfonds Deutschland gestartet, wobei Gründungsaktivitäten an Hochschulen und Forschungseinrichtungen mit dem Programm „Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ gefördert werden. Informieren und vor allem Nachfragen, kann sich also auszahlen. Wenn ein tragfähiges Konzept vorliegt, und Aussicht auf Erfolg besteht, werden im Existenzgründungsbereich Förderdarlehen gewährt. Eine allgemeine Kreditklemme ist trotz Wirtschaftskrise im Gründungsbereich nicht zu erkennen – allerdings sind die Banken deutlich zurückhaltender geworden. ■

Weitere Informationen

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
www.existenzgruender.de

ARTIKEL Arbeitsplatz

Zur Miete oder von zu Hause aus?

Steht das Budget, haben Existenzgründer die Qual der Wahl. Eigenes Büro, Bürogemeinschaft oder vielleicht Home Office?

VON TOBIAS LEMSER

Die Geschäftsidee steht fest, die Ungeduld, endlich in die Selbstständigkeit starten zu können, steigt stetig an. Einzig die Wahl des geeigneten Arbeitsplatzes steht noch aus: Büro mieten oder von zu Hause arbeiten?

Sollen regelmäßig Kunden empfangen werden, lohnt es sich ein Büro zu mieten. Günstig, schnell zu erreichen und möglichst ab sofort zu mieten – wichtige Attribute, die jedoch nach Aussage von Christine Müller, unabhängige Sachverständige für Büroeinrichtungen, nicht ausreichen: „Wofür sich Klein-Büros, Team- oder Großraum-Büros besonders eignen, ist unter anderem durch gesetzliche Vorgaben vorgegeben, aber auch abhängig vom Menschen.“ Der Gedanke, eine Bürogemeinschaft mit mehreren Einzelbüros zu gründen, ist ebenfalls eine Überlegung wert. Vorteil: In Einzelbüros kann individuell gearbeitet werden, der Austausch mit Kollegen ist dennoch möglich.

Laut Dr. Thomas Pitz von der Industrie- und Handelskammer in Saarbrücken, richten sich die meisten Existenzgründer im Saarland zunächst in ihrer eigenen Wohnung ein kleines Büro ein: „Dies ist bei Unternehmen, die ihre Dienstleistung vor Ort beim Kunden anbieten und Online-Händler sinnvoll und ausreichend.“ Weitere Vorteile sind freie Zeiteinteilung und Zeit- und Fahrtkostenersparnisse. Negativ macht sich der fehlende Erfahrungsaustausch mit Kollegen bemerkbar. Auch verschwimmen die Grenzen von Arbeit und Privatleben, was zur gesundheitlichen und familiären Belastung führen kann.

Für Existenzgründer, die viel im Außendienst unterwegs sind, empfiehlt sich ein virtuelles Büro. Auf diese Weise ist die Erreichbarkeit gewährleistet und es müssen keine Büroräume angemietet werden. Über Sekretariatsdienst können per Rufumleitung die Gespräche rund um die Uhr an ein Callcenter weitergeleitet werden, das die Anrufe selektiert und später die Informationen per SMS sendet. ■

Anzeige



Rente/Altersvorsorge

Unsere Experten beraten Sie kostenlos zu allen Fragen rund um die Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung

Deutsche Rentenversicherung Saarland

Martin-Luther-Straße 2-4, 66111 Saarbrücken

Auskunfts- und Beratungsstelle geöffnet:

Montag bis Mittwoch	7:30 bis 16:00 Uhr
Donnerstag	7:30 bis 18:00 Uhr
Freitag	7:30 bis 12:00 Uhr

Terminvergabe möglich unter Tel. 0681 3093-650 oder im Internet:
www.deutsche-rentenversicherung-saarland.de

 Deutsche
Rentenversicherung
Saarland

ARTIKEL Beratung

Fahrplan für die Startphase

Eine Existenzgründung ist eine komplexe Sache, mit vielen einzelnen Schritten in einer ganz bestimmten Reihenfolge.

VON ASTRID SCHWAMBERGER

Eine tolle Geschäftsidee oder der Wunsch sein eigener Chef zu sein – damit sind bereits wichtige Voraussetzungen erfüllt, um sich auf dem Weg in die Selbstständigkeit zu machen. Doch damit nicht genug. Denn das Vorhaben muss gründlich geplant und Schritt für Schritt angegangen werden.

Als Erstes sollte die Selbstständigkeit auf den Prüfstand gestellt und die Frage geklärt werden, ob dieser Weg wirklich der richtige ist. Experten warnen davor, als Notlösung in die Selbstständigkeit zu gehen. Um sich ein Bild über den Unternehmeralltag zu machen, empfiehlt es sich, mit Leuten zu sprechen, die sich bereits eine eigene Existenz aufgebaut haben. Ganz wichtig: Die Familie muss bereit sein, die Entscheidung mitzutragen, denn ein geregelter Arbeitstag ist bei Selbstständigen eher die Ausnahme. Eine Antwort auf die Frage „Bin ich ein Gründertyp?“ liefert zum Beispiel eine Checkliste im Themenheft „Durchstarten“. Die Bundesagentur für Arbeit hält die Broschüre auf ihrer Website (www.arbeitsagentur.de) zum Download bereit.

Noch im Planungsstadium sollten Existenzgründer fachkundige Unterstützung hinzuziehen. Die Basics zur Gründung werden in Existenzgründerseminaren vermittelt, die von Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Arbeitsagentur oder Branchenverbänden angeboten werden. Darüber hinaus ist auch die individuelle Beratung empfehlenswert. Neben den zumeist kostenfreien Angeboten der Kammern oder Berufsverbände bieten auch freie Unternehmensberater ihre Dienste an. Hinweise zur Gestaltung von Beraterverträgen sind auf der Website des Bundeswirtschaftsministeriums (www.existenzgruender.de) abrufbar.

Um sich selbstständig machen zu können, muss außerdem eine sinnige Geschäftsidee vorhanden sein. An

diesem Punkt müssen auch die eigenen fachlichen und kaufmännischen Kenntnisse unter die Lupe genommen werden. Elementar ist die Definition der Kundenzielgruppe. Die Analyse von Markt und Wettbewerbern gibt Aufschluss darüber, welche Angebote bereits existieren und wie sich das eigene Vorhaben davon abhebt. Als Alternative zur eigenen Geschäftsidee können Existenzgründer auch auf Franchise-Konzepte zurückgreifen oder eine Betriebsübernahme in Betracht ziehen.

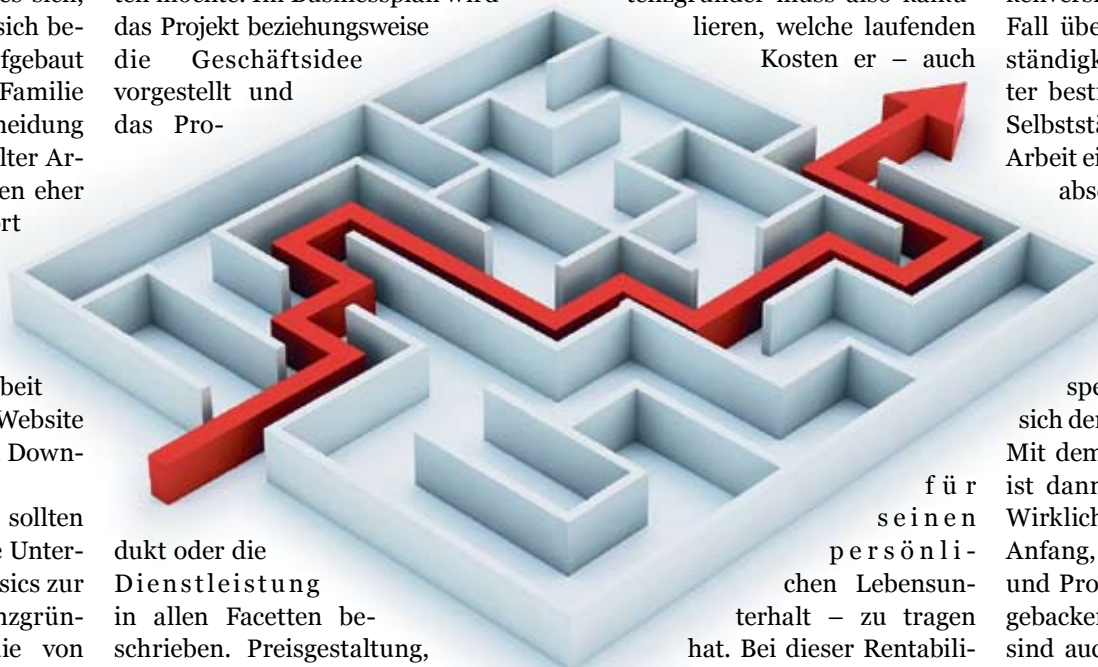
Dreh- und Angelpunkt einer jeden Existenzgründung ist der Businessplan; insbesondere dann, wenn der Gründer finanzielle Förderung erhalten möchte. Im Businessplan wird das Projekt beziehungsweise die Geschäftsidee vorgestellt und das Pro-

dukt oder die Dienstleistung in allen Facetten beschrieben. Preisgestaltung, Vertriebswege, Kunden, Wettbewerber und Standort sollten in diesem Zusammenhang erläutert werden. Auch die eigenen fachlichen und kaufmännischen Qualifikationen müssen im Businessplan dargestellt werden. Darüber hinaus gilt es die Personalplanung, die Rechtsform und Marketingstrategien zu beleuchten. Überlegungen zum Kapitalbedarf und den Chancen und Risiken des Vorhabens dürfen dabei ebenso wenig fehlen. Der Businessplan sollte auf jeden Fall selbst geschrieben werden: Nur so erhält der Gründer die nötige Sicherheit, um souverän im Bankengespräch aufzutre-

ten zu können. Verbindliche Regeln für die Formulierung gibt es nicht; der Businessplan sollte jedoch auch für Außenstehende verständlich sein. Eine Vorlage sowie Übersichten und Checklisten zum Thema Businessplan und vielen weiteren Aspekten der Existenzgründung sind ebenfalls auf der Website des Bundeswirtschaftsministeriums zu finden.

Eine etwas schwierige Rechenaufgabe ist die Ermittlung des Kapitalbedarfs. Je nach Vorhaben müssen Material, Maschinen, Büroausstattung, Ware, Miete oder Umbauten finanziert werden. Nicht zu vergessen: Möglicherweise ist eine Anlaufphase finanziell zu überbrücken. Der Existenzgründer muss also kalkulieren, welche laufenden

Kosten er – auch



für

seinen

persönlichen

Lebensunterhalt – zu tragen

hat. Bei dieser Rentabilitäts-

vorschau, die sich auf die

ersten drei Geschäftsjahre erstrecken sollte, gilt es realistisch einzuschätzen, ob die Einnahmen aus der Selbstständigkeit alle betrieblichen und privaten Kosten decken werden. Alle infrage kommenden Finanzquellen müssen ebenfalls auf den Tisch: Wie viel eigenes Geld steht zur Verfügung? Wer könnte privat Geld leihen? Auch die Option, Gesellschafter am Unternehmen zu beteiligen, sollte geprüft werden. Anlaufstellen für Fremdkapital sind auch Banken und Sparkassen. Existenzgründer sollten ebenfalls die einschlägigen Förderprogramme von Bund und Ländern in Erwägung ziehen. Ansprechpartner für die Gründungsfinanzierung sind bei der IHK zu finden. Bevor es losgeht mit der Selbstständigkeit, sind noch einige Formalitäten zu erledigen. Der Gründer muss sich etwa darum kümmern, ob besondere Voraussetzungen, Nachweise, behördliche Zulassungen oder Genehmigungen erforder-

lich sind. Auskünfte hierzu erteilen zum Beispiel die IHK, die kommunale Wirtschaftsförderung oder Gründerinitiativen.

Als Unternehmer kommen außerdem neue Pflichten gegenüber dem Finanzamt auf den Existenzgründer zu, etwa die Umsatzsteuervorauszahlung oder Gewerbesteuer. Auch damit sollte er sich vorab beschäftigen. Ein Steuerberater berät auch über die notwendige Buchführung und die Art des Jahresabschlusses.

Ebenfalls ein wichtiges Thema ist die Absicherung. Für Selbstständige gibt es verschiedene Möglichkeiten, um für Arbeitslosigkeit, Alter, Krankheit und Unfall vorzusorgen. Die Krankenversicherung sollte auf jeden Fall über die bevorstehende Selbstständigkeit informiert werden. Unter bestimmten Umständen können Selbstständige bei der Agentur für Arbeit eine Arbeitslosenversicherung abschließen. Fragen der Alters-

vorsorge beantwortet zum

Beispiel die Deutsche Rentenversicherung.

Auch um die Risikoversorge im Unternehmen und spezielle Versicherungen sollte sich der Existenzgründer kümmern.

Mit dem Start der Selbstständigkeit ist dann das Ziel zwar erreicht. In Wirklichkeit ist es jedoch ein neuer Anfang, und neue Aufgaben, Fragen und Probleme warten auf den frisch gebackenen Unternehmer. Deshalb sind auch für diese Phase Informations- und Beratungsangebote auszuloten und Möglichkeiten der Förderung zu prüfen. ■

Weitere Informationen

www.franchiseverband.com

www.nexxt.org

Folgende Aufgaben sollten Existenzgründer auf dem Weg in die Selbstständigkeit abhaken:

- Sich selbst befragt und mit der Familie beraten
- Beratungsangebote genutzt
- Geschäftsidee definiert
- Businessplan erstellt
- Kapitalbedarf ermittelt
- Finanzierung gesichert
- Alle Formalitäten erledigt
- Über steuerliche Pflichten informiert
- Für persönliche und betriebliche Absicherung gesorgt
- Über Beratung und Coaching für die Zeit nach der Gründung informiert

Anzeige

**Gut beraten und begleitet
in der Selbstständigkeit!**

→ www.gral-berater.de

GrAL
Gründung aus Leidenschaft

touch innovation!



Für Existenzgründer jetzt mit bis zu 150 € Feedback-Bonus: Die vielfach ausgezeichneten Lexmark Touchscreen Drucker Platinum Pro905 und Prestige Pro805.

- Ab 1 Cent pro Seite in Schwarzweiß¹
- 5 Jahre Garantie nach Registrierung¹
- Touchscreen-Display
- WLAN-n

Platinum Pro905



150 €
FEEDBACK-BONUS

Prestige Pro805



100 €
FEEDBACK-BONUS



Ihr Feedback wird belohnt:

- Platinum Pro905 oder Prestige Pro805 kaufen
- Feedback-Fragebogen online ausfüllen
- Anforderungsformular + Rechnung an Lexmark senden
- Feedback-Bonus kassieren: z. B. für den Platinum Pro905²

Unverbindliche Preisempfehlung	399,00 €
Feedback-Bonus	- 150,00 €
Sie zahlen nur	249,00 €

Gültig nur für gewerbliche Endkunden bis zum 30.04.2010 für Platinum Pro905, bzw. 31.03.2010 für Prestige Pro805. Aktionsbedingungen unter: www.lexmark-feedback.de

¹Weitere Informationen unter www.lexmark-webservices.de/1cent

²Beispielrechnung auf Grundlage der unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers inkl. MwSt., Stand: 01.03.2010.