



Leitfaden / Guidebook

Einfach Gründen in Deutschland!

Informationen und Beratungsangebote für internationale Fachkräfte, Migranten und geflüchtete Personen

Founding a Company in Germany!

Information and advice for international skilled workers, migrants and refugees

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Haftungshinweis:

Die Inhalte dieses Leitfadens wurden nach bestem Wissen erstellt und sorgfältig geprüft. Sie erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit, Aktualität und Richtigkeit. Trotz genauer inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

The content of this manual was created to the best of our knowledge and carefully reviewed. It does not claim to be complete, up to date and correct. Despite a careful review of the content, we cannot assume liability for the content of external links. The operators of linked pages are exclusively responsible for their content.

Hinweis zur Gender-Formulierung:

Bei allen Bezeichnungen, die auf Personen bezogen sind, meint die gewählte Formulierung beide Geschlechter, auch wenn aus Gründen der leichteren Lesbarkeit die männliche Form steht.

Autoren <i>Authors</i>	Prof. Dr. Thomas Siegel, Ingrid Pirker, Sebastian Landmesser, Steuerkanzlei Dr. Siegel www.stb-siegel.de
	Dr. Ralf Sänger, IQ Fachstelle Migrantenonomie www.migrantenoeonomie-iq.de
	Dr. Thomas Funke, ehemals Fachbereich Gründung & Innovation, RKW Kompetenzzentrum www.rkw-kompetenzzentrum.de

Gestaltung
Design Carolin Dürrenberg, Claudia Weinhold

Bildnachweis
Picture Credits Alextype – Fotolia.com

Redaktion
Editors Rabena Ahluwalia, RKW Kompetenzzentrum
Katja Dittrich, Korffee Lektorat

Übersetzung
Translator KERN AG, Sprachendienste, Frankfurt am Main

Druck
Print Zarbock GmbH & Co. KG

2. Auflage, Dezember 2017

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Impressum / Legal Notice

Herausgeber / *Publisher*
RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum
der Deutschen Wirtschaft e. V.
RKW Kompetenzzentrum
Düsseldorfer Straße 40 A, 65760 Eschborn

www.rkw-kompetenzzentrum.de

Inhalt / Content

1.	Vorwort von Dr. Sabine Hepperle (BMWi) und Dr. Elisabeth Neifer-Porsch (BMAS) 4	
	<i>Foreword Dr. Sabine Hepperle (BMWi) and Dr. Elisabeth Neifer-Porsch (BMAS)</i>	
2.	Bestens informiert: Ein wichtiger Schritt zum unternehmerischen Erfolg 10	
	<i>Staying informed: An important step toward entrepreneurial success</i>	
3.	Warum ist Deutschland von Gründern aus aller Welt so gefragt? 12	
	<i>Why is Germany so popular with founders around the world?</i>	
4.	Überlegungen auf dem Weg in die Selbstständigkeit 16	
	<i>Things to consider when becoming self-employed</i>	
5.	Die Geschäftsidee: Ihr Einstieg in die Selbstständigkeit 20	
	<i>The business idea: becoming self-employed</i>	
6.	Formale Voraussetzungen für Ihre Selbstständigkeit 22	
	<i>Formal requirements for self-employment</i>	
7.	Anerkennung beruflicher Qualifikation: Ihr Recht auf Prüfung 28	
	<i>Recognition of professional qualifications: your right to a review</i>	
8.	Aufenthaltsrecht für Gründer aus dem Ausland 30	
	<i>Residence permits for company founders from other countries</i>	
9.	Machen Sie sich einen guten Namen: Wie soll Ihr Unternehmen heißen? 38	
	<i>Making a name for yourself: What should you call your company?</i>	
10.	Der Businessplan: Ihr entscheidendes „Geschäftspapier“ 40	
	<i>The business plan: Your key “business paper”</i>	
11.	Hinterfragen Sie Ihr Geschäftsmodell 48	
	<i>Question your business model</i>	
12.	Wie finanzieren Sie Ihre Gründung? 52	
	<i>How will you finance your startup?</i>	
13.	Versicherungen: Vorsorge und Absicherung 58	
	<i>Insurance: Precaution and protection</i>	
14.	Finden Sie die ideale Rechtsform für Ihr Unternehmen 64	
	<i>Choose the right legal form for your company</i>	
15.	Erst anmelden, dann starten 70	
	<i>First register, then get started</i>	
16.	Was Sie über Steuern und Finanzamt wissen sollten 72	
	<i>What you need to know about taxes and the tax authorities</i>	
17.	Buchhaltung: Die finanzielle Lage im Blick behalten 76	
	<i>Bookkeeping: Keeping an eye on the financial situation</i>	
18.	Mitarbeiter und Arbeitsrecht 80	
	<i>Employees and labor law</i>	
19.	Linksammlung: Informationsquellen zur Existenzgründung 84	
	<i>Links: Sources of information for company startups</i>	



1. Vorwort von Dr. Sabine Hepperle



**Leiterin der Abteilung Mittelstandspolitik
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)**

Von Menschen mit ausländischer Herkunft gegründete und geführte Unternehmen haben eine zunehmende Bedeutung für Wirtschaft und Gesellschaft in Deutschland. In nahezu allen Branchen gibt es heute erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationswurzeln. Etwa jede fünfte Gründung wird inzwischen von Gründerinnen oder Gründern ohne deutschen Pass oder Migrationshintergrund gestartet. So steigt die Zahl der ausländischen Selbständigen kontinuierlich an. Die Vielfalt, Kreativität und Innovationskraft der internationalen Gründerszene nehmen zu und geben dem Gründungsgeschehen zusätzliche Impulse. Auch unter den vielen geflüchteten Personen, die bei uns Asyl suchen und sich in unsere Gesellschaft integrieren wollen, wird ein nicht unerhebliches Gründungspotenzial vermutet, das es zu heben gilt. Denn Analysen zeigen, dass Menschen mit ausländischen Wurzeln häufiger ihr unternehmerisches Talent nutzen und Neues wagen.

Dabei benötigen sie passgenaue Unterstützung, damit der Start in die Selbständigkeit gelingt. Für alle Gründerinnen und Gründer gilt es, in der Gründungsphase viele Fragen gleichzeitig zu bearbeiten und Entscheidungen zu treffen. Menschen, die neu in Deutschland angekommen sind und sich in einem neuen Rechts- und Wirtschaftssystem zurecht finden müssen, haben zusätzlichen Informations- und Beratungsbedarf. Darüber hinaus verfügen die jungen Gründerinnen und Gründer über ein begrenztes Zeitbudget. Denn sie sollen sich ja vor allem auf ihr Geschäftskonzept konzentrieren.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie bietet für Gründerinnen und Gründern umfassende Informations-, Beratungs- und finanzielle Unterstützungsangebote an. Die wichtigsten Informationen stehen im BMWi-Internetportal www.existenzgruender.de in fünf Sprachen zur Verfügung. Die Publikation GründerZeiten „Existenzgründungen durch Migrantinnen und Migranten“ ist zusätzlich in einer zweisprachigen Ausgabe (deutsch-arabisch) verfügbar.

Die Autoren des Leitfadens erleichtern zugewanderten Menschen, die sich in Deutschland selbständig machen wollen, in einer leicht verständlichen Sprache die Gründungsvorbereitung. Sie informieren über die rechtlichen Voraussetzungen, erklären zentrale Bausteine wie Businessplan und Finanzierung und geben viele nützliche Tipps. Der Leitfaden ermöglicht so einen schnellen Einblick in die Gründerlandschaft, erläutert die wichtigsten Schritte der Gründungsvorbereitung und gibt einen komprimierten Überblick über die zahlreichen Unterstützungsangebote sowie Ansprechpartner.

Ich wünsche allen Gründungsinteressierten einen guten Start!

Foreword Dr. Sabine Hepperle

**Head of the SME Policy Department
Federal Ministry for Economic Affairs and Energy (BMWi)**

Companies founded and managed by people from other countries are becoming increasingly important for business and society in Germany. In almost every sector, there are now successful entrepreneurs with migration roots. About one in five new companies is now started by a founder who does not have a German passport or who has a migration background. Thus the number of self-employed foreign workers is steadily rising. Diversity, creativity and innovation are increasing in the international startup scene, and are giving additional momentum to startup activities. The many refugees who are seeking asylum with us and who want to integrate into our society also offer a significant amount of entrepreneurial potential, which must be leveraged. Analyses show that people with foreign roots are more likely to use their entrepreneurial talent and try new things.

However, they need just the right support to make a successful leap into self-employment. Every founder has to deal with many questions at once and make important decisions during the founding phase. People who have recently arrived in Germany and have to find their way in a new legal and economic system need additional information and advice. In addition, the young founders have a limited amount of time – after all, they are mainly supposed to be focusing on their business concept.

The Federal Ministry for Economic Affairs and Energy (BMWi) has extensive information, consulting and financial support offerings for founders. The most important information is available on the BMWi web portal www.existenzgruender.de, in five different languages. The publication GründerZeiten, “Startups by Migrants,” is also available in a bilingual edition (German-Arabic).

The authors of these guidelines, using easy-to-understand language, make it easier for immigrants who want to become self-employed in Germany to prepare for starting a company. They provide information about the legal requirements, explain key building blocks like the business plan and financing, and offer many helpful tips. The guidelines thus give quick insight into the startup landscape, explain the most important steps for preparing to start a company, and provide a brief overview of the many different support offerings and contact partners.

I want to wish every potential entrepreneur a good start!



Vorwort von Dr. Elisabeth Neifer-Porsch



**Leiterin der Abteilung Arbeitsmarktpolitik
Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS)**

Die Zuwanderung nach Deutschland hat im Jahr 2015 mit dem Zuzug der Flüchtlinge einen historischen Höchststand erreicht. Viele der zugewanderten Personen wollen möglichst schnell auf dem Arbeitsmarkt Fuß fassen. Die Aufnahme einer Erwerbstätigkeit ist dabei nicht nur von entscheidender integrationspolitischer Bedeutung, sondern vor dem Hintergrund des demografischen Wandels und der Fachkräftesituation auch aus arbeitsmarktpolitischer Sicht unverzichtbar.

Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales hat in den letzten Jahren gemeinsam mit anderen Akteuren vielfältige Anstrengungen unternommen, um bei den Herausforderungen zu begegnen. Hierzu gehören neben den aktuell erleichterten Zugangsbedingungen zum Arbeitsmarkt wichtige Initiativen, wie die „Offensive Fachkräfte“ oder das Internet-Portal „Make it in Germany“ (www.make-it-in-germany.de), das zuwanderungsinteressierten Fachkräften, die noch im Ausland leben und ein Interesse haben nach Deutschland zu kommen, die Chancen und Möglichkeiten einer Erwerbstätigkeit in Deutschland aufzeigt. Das „MobiPro-EU Programm“ wendet sich an junge Menschen aus Europa, die in Deutschland eine betriebliche Ausbildung beginnen möchten und unterstützt sie bei ihren Bemühungen einen Ausbildungsplatz und Ausbildungspartner zu finden.

Bei der Eingliederung in den Arbeitsmarkt geht es aber nicht nur um die Aufnahme einer Beschäftigung. Viele der Zuwanderer bringen Kenntnisse und Fähigkeiten und den notwendigen Gründergeist für die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit mit. Auch diese Menschen unterstützen wir. Sowohl die Eingliederung von Menschen mit Migrationshintergrund in eine abhängige Beschäftigung als auch in eine selbstständige Erwerbstätigkeit wird mit dem Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung“ unterstützt. Es ist das größte, bundeweite arbeitsmarktintegrative Netzwerk mit über 330 Projekten und Arbeitsmarktakteuren, mit dem die Integration von Menschen auch in eine selbstständige Tätigkeit unterstützt werden soll. Ein speziell darauf gerichteter Handlungsschwerpunkt ist das Themenfeld Migrantenökonomie.

Die Autorinnen und Autoren dieses Leitfadens haben die verdienstvolle Arbeit geleistet, die komplexen rechtlichen und fachlichen Information und Beratungsangebote systematisch und verständlich aufzubereiten, um damit den Gründerinnen und Gründern eine kompakte Hilfe zur Verfügung zu stellen. Der Leitfaden wird vielen Betroffenen die Entscheidung für und den Weg in die Selbstständigkeit erleichtern. Den Autorinnen und Autoren sage ich ein großes Dankeschön. Allen Leserinnen und Lesern wünsche ich viel Erkenntnisgewinn und ein gutes Gelingen bei Ihrem Vorhaben.

Foreword Dr. Elisabeth Neifer-Porsch

**Head of the Labor Market Policy Department
Federal Ministry of Labor and Social Affairs (BMAS)**

In 2015, with the influx of refugees, immigration to Germany reached historic levels. Many of the new arrivals want to find their footing in the labor market as quickly as possible. Finding employment is not just important in terms of integration policy; given the background of demographic change and the skilled-worker situation in Germany, it is also essential from the perspective of labor-market policy.

The Federal Ministry of Labor and Social Affairs has made many efforts with other actors in recent years to address both of these challenges. In addition to the currently relaxed entry conditions for the labor market, these include important initiatives like the “Skilled Workers Campaign” and the “Make it in Germany” web portal (www.make-it-in-germany.de), which highlight the opportunities and possibilities of employment in Germany for skilled workers who are still living abroad and are interested in coming to Germany. The “MobiPro EU Program” is intended for young people from Europe who want to start a company training program in Germany, and helps them with their efforts to find a training spot and a training partner.

However, entering the labor market is not just about finding a job. Many immigrants have the necessary skills, abilities and entrepreneurial spirit to become self-employed. We support those people, too. The “Integration Through Qualification” program helps people with migration backgrounds find dependent employment as well as working toward self-employment. It is the largest integrated labor-market network in Germany, with more than 330 projects and labor-market actors to help integrate people into a self-employed profession as well. One specific focus of action here is the area of Migrant Economics.

The authors of these guidelines have worked hard to present the complex legal and technical information and consulting offerings in a systematic, comprehensible way, in order to provide founders with a compact tool. The guidelines will make it easier for many eligible people to choose self-employment, and will help them decide how to get there. I want to extend a big thank-you to the authors. I hope all of our readers find these guidelines informative, and I wish you great success with your project.



Dieser Leitfaden unterstützt Sie bei Ihrem Vorhaben und verschafft Ihnen einen raschen Überblick zu den Rahmenbedingungen, Anforderungen und Unterstützungsleistungen.

Er führt Sie durch alle Bereiche des Gründungsprozesses und erschließt Ihnen wichtige Informationsquellen.

This manual will help you with your project and give you a quick overview of the framework conditions, requirements and support services.

It will take you through every stage of the formation process and show you valuable sources of information.





2. Bestens informiert: Ein wichtiger Schritt zum unternehmerischen Erfolg

Sie sind Bürger eines EU-Landes oder Nicht-EU-Landes? Sie haben eine zündende Geschäftsidee und möchten sich in Deutschland selbstständig machen?

Herzlich willkommen und viel Erfolg auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit!

Damit Sie in Deutschland schnell Fuß fassen und sich die bestmögliche Ausgangsbasis verschaffen, brauchen Sie neben Ihrer Motivation und Ihrem fachlichen Know-how vor allem eines: Das Wissen, wo Sie die wichtigen Informationen und die richtigen Ansprechpersonen finden, die Ihnen bei der Gründungsvorbereitung weiterhelfen.

Erfahrungen und Statistiken zeigen, dass Staatsbürger anderer Nationalitäten häufiger als Deutsche gründen. Leider belegen sie auch, dass ihre Geschäftsvorhaben häufiger scheitern. Dies liegt unter anderem daran, dass ihnen der Zugang zu Informationen und Beratungseinrichtungen fehlt und sie daher oft unzureichend vorbereitet in die Selbstständigkeit gehen. Stellen Sie Ihr Geschäftsvorhaben auf eine solide Basis, indem Sie Informationen über rechtliche Rahmenbedingungen, formale Anforderungen, Fördermöglichkeiten und spezielle Beratungsangebote für Ihre Selbstständigkeit sorgfältig zusammentragen.

Dieser Leitfaden unterstützt Sie bei Ihrem Vorhaben und verschafft Ihnen einen raschen Überblick zu den Rahmenbedingungen, Anforderungen und Unterstützungsleistungen. Er führt Sie durch alle Bereiche des Gründungsprozesses und erschließt Ihnen wichtige Informationsquellen. Er stellt die wesentlichen Fragen, die Sie von der Orientierungs- und Vorbereitungsphase über die Anmeldung Ihres Unternehmens bis zu Ihren ersten Schritten als Selbstständiger klären müssen. So behalten Sie im Blick, was Schritt für

Schritt zu tun ist, und können einschätzen, bei welchen Aufgaben Sie Hilfe brauchen – zum Beispiel bei der Ausarbeitung Ihrer Geschäftsidee, der Erstellung Ihres Business- und Finanzierungsplanes, der Kapitalbeschaffung oder bei der Wahrnehmung Ihrer steuerlichen Pflichten.

Bürger aus Nicht-EU-Ländern erfahren, welchen Aufenthaltstitel sie beantragen müssen, um in Deutschland zu gründen, aber auch wo und wie sie ihre im Ausland erworbenen beruflichen Qualifikationen anerkennen lassen können.

In bester Gesellschaft

Unternehmer mit Migrationshintergrund stellen in Deutschland eine bedeutende wirtschaftliche Größe dar: Rund jede fünfte Gründung in Deutschland der letzten Jahren wurde von Menschen mit einem Migrationshintergrund durchgeführt. Die Zahl der Selbstständigen mit ausländischen Wurzeln betrug im Jahr 2016 rund 755.000. Das sind 18 Prozent aller Selbstständigen in Deutschland. (www.destatis.de). In den meisten Regionen Deutschlands geht über die Hälfte aller Neugründungen auf die Tatkraft von Personen mit Migrationshintergrund zurück. Deutschland öffnet Menschen aus aller Welt wirtschaftliche Chancen und vielfältige Möglichkeiten zur Selbstverwirklichung. Gründen in Deutschland ist eine gute Wahl.

2. Staying informed: An important step toward entrepreneurial success

Are you a citizen of an EU country or a country outside the EU? Do you have an exciting idea for a business and are hoping to become self-employed in Germany?

Welcome, and we wish you great success on your path toward self-employment!

In order to find your footing quickly in Germany and give yourself the best possible starting point, you will need one important thing along with your motivation and your specialized skills: knowledge about where to find important information and the right contacts to help you prepare for founding your company.

Experience and statistics show that citizens of other countries are more likely to establish companies than Germans. Unfortunately, they also show that these business ventures are more likely to fail. Among other things, it is hard for these entrepreneurs to find information and support, so they are often unprepared for self-employment. Build a solid foundation for your business venture by carefully gathering information about the legal framework conditions, formal requirements, funding opportunities and special consulting offerings for self-employment.

This manual will help you with your project and give you a quick overview of the framework conditions, requirements and support services. It will take you through every stage of the formation process and show you valuable sources of information. It asks the important questions that you will need to answer, starting with the orientation and preparation phase and when registering your company, all the way through your first steps as a self-employed person. It gives you a clear overview of what needs to happen in each step, and helps you decide whether you will need help with any of the tasks – for instance developing your business idea,

creating your business and financing plan, raising capital or fulfilling your tax obligations.

Citizens of non-EU countries will learn which residence permit they need to apply for in order to found a company in Germany, along with where and how they can have their foreign professional qualifications recognized.

In the best company

Entrepreneurs with a migration background are an important economic force in Germany – Around every fifth startup was formed by people with a migration background in the last years in Germany. The number of self-employed people with foreign backgrounds was about 755.000, which corresponds to 18 percent of all self-employed people in Germany (www.destatis.de). In most regions in Germany, more than half of all new companies were formed thanks to the hard work of people with migration backgrounds. Germany opens up economic opportunities for people from all over the world, and there are many different paths toward self-realization. Forming a company in Germany is a good decision.



3. Warum ist Deutschland von Gründern aus aller Welt so gefragt?

Vielleicht liefert die Qualität wichtiger Standortfaktoren die Antwort auf die Frage, warum Deutschland bei Selbstständigen aller Nationalitäten hoch im Kurs steht. Machen Sie sich selbst ein Bild und erfahren Sie, was dieses Land lebens- und liebenswert macht. Hier einige Eckdaten zu Land und Leuten, Politik und Wirtschaft.

Auf einen Blick: Deutschland zum Kennenlernen

Lage und Infrastruktur

Deutschland liegt in der Mitte Europas, in enger Nachbarschaft zu neun angrenzenden Staaten. **Entfernungen:** 640 Kilometer von der Ost- bis zur Westgrenze. 876 Kilometer Luftlinie zwischen den Inseln und Küsten der Nord- und Ostsee im Norden bis zu den Alpen im Süden. Innerhalb weniger Stunden sind alle bedeutenden Zentren und Metropolen des europäischen Kontinents mit dem Flugzeug oder der Bahn erreichbar.

Verkehrsinfrastruktur: Mehr als 231.000 Kilometer überörtliches Straßennetz, etwa 38.000 Kilometer Schienennetz sowie rund 8.000 Kilometer Wasserstraßen (schiffbare Flüsse und Kanäle) stellen neben den internationalen Flughäfen in Frankfurt, München, Düsseldorf und Berlin eine gute Infrastrukturbasis dar (www.destatis.de). **Millionenstädte:** Größte Stadt und gleichzeitig Hauptstadt Deutschlands ist Berlin (www.berlin.de) mit rund 3,4 Millionen Einwohnern. Weitere Millionenstädte sind Hamburg, München und Köln. Frankfurt am Main (www.frankfurt.de) ist mit rund 700.000 Einwohnern das **internationale Finanzzentrum**.

Entdecken und erleben

Deutschland hat viel zu bieten: Eine lebendige Kulturszene, großartige Landschaften, kilometerlange Sandstrände, Badeseen, Weinberge, Wanderwege

und Skipisten in den Mittelgebirgen und Alpen, Nationalparks, historische Städte, romantische Schlösser, Burgen und Klöster, große Volksfeste, Tradition und Brauchtum. Knapp 40 einzigartige Kultur- und Naturstätten in Deutschland haben es auf die Liste des UNESCO-Welterbes geschafft und stehen damit unter dem Schutz der Internationalen Konvention für das Kultur- und Naturerbe der Menschheit.

Bevölkerung und multikulturelle Vielfalt

Mit rund 82,5 Millionen Einwohnern ist Deutschland das bevölkerungsstärkste Land Europas und gleichzeitig ein beliebtes Einwanderungsland. Menschen aus der ganzen Welt fühlen sich in Deutschland zu Hause. Sie leben, arbeiten oder gründen hier, besuchen Schulen oder Universitäten, absolvieren eine Ausbildung und gestalten ihre Zukunft. Sie alle tragen zur gelebten Vielfalt und zum wirtschaftlichen Erfolg des Landes bei: 18,6 Millionen Einwohner haben ausländische Wurzeln, 12,7 Millionen von ihnen sind direkt aus dem Ausland eingewandert und 9,6 Millionen davon haben einen deutschen Pass. Jede dritte Ehe in Deutschland wird mit einem Partner ausländischer Herkunft geschlossen.

Stabile und ausgewogene politische Rahmenbedingungen

Die Bundesrepublik Deutschland ist eine parlamentarische Demokratie mit einer föderalen Struktur, 16 Bundesländern und einem Mehrparteiensystem. Grundlage des politischen Systems der Bundesrepublik ist die „freiheitlich demokratische Grundordnung“ im Sinne des Grundgesetzes. Zu den dort festgeschriebenen Grundwerten und Prinzipien gehören unter anderem die Wahrung der Menschenrechte, Religionsfreiheit, Gleichheit, Unabhängigkeit der Gerichte, Rechtsstaatlichkeit, Gewaltenteilung (Legislative, Exekutive und Judikative) und Volkssouveränität, das heißt das Volk kann (in regelmäßigen Wahlen) über die Volksvertreter seine Regierung selbst bestimmen.

Staatsoberhaupt: Bundespräsident Frank-Walter

3. Why is Germany so popular with founders around the world?

Maybe the quality of our important location factors helps explain why Germany is highly rated among entrepreneurs of all nationalities. Find out for yourself what makes this country so livable and loveable. Here are a few facts and figures about the country and its people, its politics and economy.

At a glance: Get to know Germany

Location and infrastructure

Germany is in the center of Europe, in close proximity to nine bordering countries. **Distances:** 640 kilometers from the eastern to the western border. 876 kilometers, as the crow flies, between the islands and coastlines of the North Sea and the Baltic Sea in the north to the Alps in the south. All of the important urban centers and metropolises on the European continent are accessible by plane or train within just a few hours.

Transit infrastructure: More than 231,000 kilometers of road in the national network, about 38,000 kilometers of rail in the train network and around 8,000 kilometers of waterways (navigable rivers and canals) provide a solid infrastructure in addition to the international airports in Frankfurt, Munich, Düsseldorf and Berlin (www.destatis.de). **Megacities:** The largest city as well as the capital of Germany is Berlin (www.berlin.de), with approximately 3.4 million residents. Other major cities with a population of more than 1 million are Hamburg, Munich and Cologne. Frankfurt am Main (www.frankfurt.de), with its approximately 700,000 residents, is an **international finance center**.

Discover and experience

Germany has a lot to offer: A lively cultural scene, great landscapes, miles of sandy beaches, lakes for swimming, vineyards, hiking paths and ski slopes in the low mountain ranges and the Alps, national parks, historic cities, romantic palaces, castles and cloisters, big

outdoor festivals, old traditions and customs. Nearly 40 unique cultural and natural sites in Germany have been added to the UNESCO World Heritage list, and are thus covered by the International Convention Concerning the Protection of the World's Cultural and Natural Heritage.

Population and multicultural diversity

With around 82,5 million residents, Germany is the most populous country in Europe, as well as a popular place to immigrate. People from all over the world feel at home in Germany. They live, work or found companies here, go to schools and universities, complete training programs and build their future. They all contribute to the country's tangible diversity and economic success. 18.6 million residents have foreign roots; 12.7 million of them are recent immigrants, and 10.6 million have a German passport. One in three marriages in Germany involves a partner from another country.

Stable and balanced political framework conditions

The Federal Republic of Germany is a parliamentary democracy with a federal structure, 16 federal states and a multi-party system. The Federal Republic's political system is based on its "free democratic basic order" in the sense of the Constitution. The values and principles established here include protecting human rights, freedom of religion, equality, independent courts, the rule of law, separation of powers (legislative, executive and judicial) and popular sovereignty; in other words, in the course of regular elections, the people can shape their own government through their elected representatives.

Head of State: President Frank-Walter Steinmeier. **Head of the Government:** Chancellor Angela Merkel. Thanks to its membership in major coalitions like the EU, EWU, G8 (G7) as well as G20, OECD, NATO, OSZE and UNO, Germany has solid international connections.



Steinmeier. **Regierungschefin:** Bundeskanzlerin Angela Merkel. Durch die Mitgliedschaft in den maßgeblichen Vereinigungen wie EU, EWU, G8 (G7) sowie G20, OECD, NATO, OSZE und UNO ist Deutschland international verankert.

Wirtschaft

Deutschland ist weltweit die viertgrößte Volkswirtschaft und zweitgrößte Exportnation. Als rohstoffarme Nation konzentriert sich Deutschland auf technologisch innovative Bereiche, das Handwerk, die verarbeitende Industrie und die Dienstleistungsbranche. Die zentrale geopolitische Lage innerhalb Europas unterstützt die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. Nach Angaben des Bundeswirtschaftsministeriums gehört der Informations- und Telekommunikationssektor (IKT-Sektor) neben den Branchen Maschinenbau, Automobilindustrie und Elektrotechnik-/Elektronikindustrie zu den größten Wirtschaftszweigen in Deutschland. Nach den USA, Japan und China ist Deutschland der viertgrößte Ländermarkt weltweit und der bedeutendste Markt für IKT in Europa.

Deutschlands Wirtschaftspolitik orientiert sich am Konzept der Sozialen Marktwirtschaft. Unternehmer tragen soziale Verantwortung gegenüber ihren Arbeitnehmern. **Arbeitsmarkt:** Aktuell sind rund 43,1 Millionen Menschen in Deutschland erwerbstätig (www.destatis.de). Deutschland zählt zu den EU-Ländern mit niedriger Arbeitslosigkeit. Allerdings klagen einige Branchen über einen regionalen Mangel an Fachkräften. Es fehlt vor allem an Handwerkern, Ingenieuren, IT-Fachkräften, medizinischem Fachpersonal und Pflegekräften. Gefragt sind auch gut ausgebildete Fachkräfte und Hochschulabsolventen mit MINT-Qualitäten (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik).

Eine weitere wirtschaftliche und gesellschaftliche Herausforderung stellt die zunehmende Überalterung der deutschen Gesellschaft dar. Immer weniger Menschen wagen den Schritt in die Selbstständigkeit. Befürchtet wird, dass bis zum Jahr 2050 die Zahl der Unternehmen um ein Drittel zurückgeht. Entsprechend groß ist die Nachfrage nach neuen Unternehmen und Start-ups im Hightech-Bereich, die zur Warenvialfalt und zum Wachstum der deutschen Wirtschaft beitragen, sowie der Bedarf an Unternehmensnachfolgern vor allem in den Handwerksberufen.

In einem insgesamt erfolgreichen wirtschaftlichen Umfeld bieten sich Existenzgründern aller Nationalitäten sehr gute Einstiegschancen und vielfältige Perspektiven. Neben einer Neugründung kann eine aussichtsreiche Option dabei auch die Übernahme und Fortführung eines bestehenden Unternehmens sein. Allein bis zum Jahr 2018 werden rund 135.000 Familienunternehmen zur Übergabe anstehen, weil Eigentümer unter anderem wegen ihres Alters aus der Geschäftsführung ausscheiden (www.ifm-bonn.org). In Firmenbörsen wie www.nexxt-change.org finden sich zahlreiche Angebote für eine Unternehmensnachfolge. Auf der Internetplattform www.nachfolge-in-deutschland.de finden Sie erste Informationen für die Übernahme eines Unternehmens.

Als weitere Alternativen zur Neugründung bieten sich auch eine Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen oder eine Niederlassung als Franchisenehmer an.

Informationen: Mehr zu Leben, Arbeiten, Studium und Ausbildung in Deutschland erfahren Sie auf www.make-it-in-germany.de.

Der Ratgeber „Leben in Deutschland“, den Sie auf dieser Website herunterladen können, hilft Ihnen dabei, schnell anzukommen und sich im Alltag gut zurechtzufinden. Hilfreich ist auch die kostenlose App JinGER (www.jinger.eu).

Economy

Germany is the world's fourth-largest economy and second-largest exporter. As a nation with few raw materials, Germany concentrates on innovative technology areas, skilled trades, the processing industry and the service sector. Its central geopolitical position within Europe supports its strong economic performance. According to information from the Federal Ministry of Economics, the information and communications technology sector (ICT sector) is one of the largest industries in Germany along with mechanical engineering, the automotive industry and the electrical engineering / electronics industry. After the United States, Japan and China, Germany is the fourth-largest national market in the world and the most important ICT market in Europe.

*Germany's economic policy is based on the concept of a social market economy. Employers have a social responsibility toward their employees. **Job market:** Around 43.1 million people are currently employed in Germany. (www.destatis.de). Germany has one of the lowest unemployment rates in the EU. However, some sectors complain that there is a regional shortage of skilled workers. Above all, there is a need for more craftspeople, engineers, IT experts, medical professionals and nurses. Well-trained specialized workers and college graduates with STEM skills (science, technology, engineering and mathematics) are also in demand.*

Another economic and societal challenge is Germany's increasingly aging population. Fewer and fewer people are taking the plunge into self-employment. Experts fear that by 2050, the number of companies will decline by one-third. Thus there is a strong demand for new companies and high-tech startups, which contribute to a diversity of goods and the growth of the German economy. The demand for corporate successors is also strong, especially in traditional craft trades.

In a generally successful economic environment, entrepreneurs of every nationality have very good entry opportunities and a wide range of prospects. In addition to founding a startup, another option is taking over and continuing to run an existing company. By 2018 alone, about 135,000 family-run enterprises will be available for takeover because the owners are reaching retirement age, among other things (www.ifm-bonn.org). Company listings like www.nexxt-change.org provide numerous opportunities for corporate succession. The web platform www.nachfolge-in-deutschland.de offers some basic information about taking over a company.

Some other alternatives to founding a new company are participating in an existing company or taking over a branch as a franchisee.

Information: More about living, working, studying and training in Germany can be found at www.make-it-in-germany.de.

The "Leben in Deutschland" ("Living in Germany") guide (www.make-it-in-germany.de) can help you get up to speed and find your way in everyday life here. The free JinGER app (www.jinger.eu) is also helpful.



4. Überlegungen auf dem Weg in die Selbstständigkeit

Bevor Sie Zeit und Geld in eine aufwendige Gründungsplanung investieren, sollten Sie Ihre eigene Einstellung und die Ihrer Familie sowie Ihres sozialen Umfeldes zur Selbstständigkeit hinterfragen. Ihr Vorhaben fordert vollen Einsatz, Prioritäten ändern sich, hohe Arbeitsanforderungen müssen mit dem Partner und der Familie in Einklang gebracht werden.

Holen Sie sich Rückendeckung. Klären Sie wichtige Fragen mit den Menschen, die von Ihren Entscheidungen betroffen sind, sie mittragen und unterstützen sollen.

Motivation

Machen Sie sich noch einmal Ihre Beweggründe für die Selbstständigkeit bewusst. Stehen Sie mit Leidenschaft und Begeisterung hinter Ihrer Idee? Eine starke Motivation ist der Treibstoff für Kreativität, anhaltenden Erfolg und Wachstum. Sie gibt Ihnen in schwierigen Zeiten Auftrieb, Durchhaltevermögen und die Kraft für Konfliktlösungen.

Fragen Sie sich auch, was Sie besonders gut können und was Ihnen am meisten liegt. Womit war ich in meinem bisherigen Beruf, im Studium oder auch bei meinen Hobbys erfolgreich? Was sind meine Schlüsselqualifikationen? Welche Rückmeldungen habe ich von anderen erhalten? Kann ich mein Vorhaben alleine stemmen oder brauche ich fachliche und unternehmerische Unterstützung durch Partner, Berater oder Mitarbeiter? Und letztlich, verfüge ich auch über die finanziellen Mittel, um anfängliche Durststrecken durchzustehen?

Eigenschaften und Kompetenzen

Betrachten Sie selbstkritisch Ihre Eigenschaften und Kompetenzen, Ihre Stärken und Qualifikationen. Fragen Sie sich, ob Sie Ihre zukünftigen Aufgaben auch wirklich wollen und können.

Hilfreich ist es, wenn Sie Ihre persönlichen, sozialen, fachlichen und unternehmerischen Eigenschaften und Kompetenzen betrachten. Dabei ist es nicht erforderlich, dass Sie alles „können“ oder alles „beherrschen“. Manches können Sie ausgleichen, indem Sie sich im Laufe der Zeit weiterbilden, Freunde oder Bekannte fragen, Fachleute bezahlen oder sich kritisch hinterfragen.

In Bezug auf Ihre persönlichen Eigenschaften sollten Sie sich folgende Fragen stellen: Wie motiviert bin ich? Wie kreativ und neugierig bin ich? Wie selbstbewusst trete ich auf? Bin ich ehrgeizig und diszipliniert? Bin ich wissbegierig und lernbereit? Kann ich gelassen mit neuen Situationen umgehen und wie flexibel reagiere ich auf Veränderungen? Bin ich aufgeschlossen gegenüber Neuem und freundlich zu meinen Mitmenschen?

Bezüglich Ihrer sozialen Eigenschaften sollten Sie sich folgende Fragen stellen: Wie kommunikativ bin ich? Wie verantwortlich trete ich auf und wie verlässlich bin ich? Welche Beharrlichkeit lege ich an den Tag und wie tolerant bin ich gegenüber anderen Ideen oder Vorschlägen? Bin ich teamfähig? Wie belastbar bin ich? Habe ich interkulturelles Know-how?

Schauen Sie sich Ihre fachlichen Eigenschaften unter folgenden Fragen an: Habe ich Erfahrungen in der Branche, in der ich mich selbstständig machen will? Kenne ich den Markt und welche fachlichen Kompetenzen bringe ich mit? Kenne ich mich im Steuerrecht aus? Welche kaufmännischen Kenntnisse (Buchführung, Finanzmathematik etc.) habe ich? Was weiß ich über das Marketing?

Für Ihre unternehmerischen Kenntnisse fragen Sie sich Folgendes: Können Sie sich und Ihre Geschäftsidee überzeugend präsentieren und gut „verkaufen“? Sind Sie emotional in der Lage, Risiken in Kauf zu

4. Things to consider when becoming self-employed

Before you invest time and money in an elaborate start-up plan, you should think about how you, your family and your social environment see self-employment. Your project will require complete dedication; your priorities will change, and a large workload will need to be balanced with your partner and family.

Be sure you have support for your plan. Clarify important issues with the people who will be affected by your plan, to make sure they will encourage you and back you up.

Motivation

Consider your reasons for becoming self-employed. Are you passionate and excited about your idea? Strong motivation fuels creativity, lasting success and growth. It will give you drive, stamina and the strength to resolve conflicts in difficult times.

Also ask yourself what you are especially good at, and what you care about the most. Where was I successful in my previous career, in college or even in my hobbies? What are my key qualifications? What feedback have I gotten from others? Can I manage my project alone, or will I need technical and entrepreneurial support from partners, advisors or employees? And finally, do I have the financial resources to get by during the initial dry spells?

Qualities and competences

Take a critical look at your own qualities and competences, strengths and qualifications. Ask yourself whether you really want to take on your future tasks, and whether you are capable of handling them.

It is helpful to think about your personal, social, technical and entrepreneurial qualities and competences. You do not need to be able to do or control everything. Some things can be balanced out with further training down the road, by asking friends and acquaintances

for help, by hiring experts or critically evaluating your plans.

In terms of your personal qualities, you should ask yourself the following questions: How motivated am I? How creative and curious am I? Do I seem self-confident? Am I ambitious and disciplined? Am I curious and ready to learn? Can I handle new situations calmly, and how flexibly do I respond to change? Am I open to new things and friendly toward other people?

In terms of your social skills, ask yourself the following: How communicative am I? How responsible do I appear, and how reliable am I? Am I persistent, and how tolerant am I of different ideas and suggestions? Am I team-oriented? Do I work well under pressure? Do I have intercultural skills?

Evaluate your technical skills by asking the following questions: Do I have any experience in the sector where I want to be self-employed? Am I familiar with the market, and what are my specialized competences? Am I familiar with tax law? What are my business skills (bookkeeping, financial mathematics, etc.)? What do I know about marketing?

In terms of entrepreneurial skills, ask yourself: Can I present myself and my business idea convincingly and “sell” it well? Am I emotionally able to take risks and deal with crises? How serious am I, and how do I come across to others? Can I manage a team and delegate tasks? Can I network?



nehmen und Krisen zu meistern? Wie seriös bin ich und wie trete ich auf? Kann ich ein Team führen und Aufgaben verteilen? Kann ich netzwerken?

Schwächen ausgleichen

Konzentrieren Sie sich auf das, was Sie besonders gut können und bauen Sie es aus. Niemand ist perfekt und Sie müssen nicht alles können. Diese Fragen können Ihnen als Anhaltspunkt dienen, um sich selbstkritisch zu hinterfragen. Dabei sind die fachlichen und zum Teil auch die unternehmerischen Eigenschaften im Verlauf des Gründungsprozesses beziehungsweise während der Selbstständigkeit erlernbar, ausbaufähig oder auch abzulegen. Überlegen Sie sich, wie Sie Ihre Schwächen ausgleichen können und wer Sie dabei unterstützen kann. Sich Partner ins Boot zu holen, ist eine Möglichkeit, fachliche sowie unternehmerische Kompetenz und Erfahrung auf eine breitere Basis zu stellen. Die persönlichen und sozialen Eigenschaften liegen jedoch mehr an Ihnen selbst. Darauf sollten Sie besonderen Wert legen und diese mit Ihrer Gründungsidee „abgleichen“. Auf diese Weise können Sie frühzeitig erkennen, ob Ihre Gründungsidee mit Ihren Eigenschaften und Kompetenzen zusammenpasst oder ob Sie im Laufe der Zeit noch mehr für sich tun müssen. Mit Blick auf Ihre Ziele ist es besser, dies früh zu erkennen, als später zu scheitern. Holen Sie sich eine externe Beratung ein. Fragen Sie Freunde und Bekannte, wenn diese bereits Erfahrungen in der Selbstständigkeit haben. Wenn nicht, nutzen Sie eine Gründungs- oder Unternehmensberatung in Ihrer Umgebung oder schauen Sie auf der Internetplattform www.wir-gruenden-in-deutschland.de, dort finden Sie Berater, die Sie anfragen können.

Was gewinnen Sie, was verlieren Sie?

Eine Selbstständigkeit hat Vor- und Nachteile. Diese sollten Sie bedenken und dann selbst gegeneinander abwägen. Schließlich ist es Ihre Entscheidung. Wir haben Ihnen hier eine kleine Auflistung möglicher Vor- und Nachteile aufgeschrieben:

Mögliche Vorteile:

- Sie können Ihre eigenen Ideen und Ziele umsetzen und verwirklichen
- Sie sind unabhängig und können gesellschaftliches Ansehen bekommen
- Sie treffen eigene Entscheidungen und können sich Ihre Zeit selbst einteilen
- Sie haben die Chance, ein höheres Einkommen zu erzielen
- Sie können sich Ihr Arbeitsumfeld selbst gestalten und entscheiden, wo Sie arbeiten, wie Sie arbeiten und mit wem Sie arbeiten
- Sie sind selbst für Ihren Erfolg verantwortlich

Mögliche Nachteile:

- Sie haben ein unsicheres und ein schwankendes Einkommen, unter anderem wegen nicht immer derselben Aufträge oder Verkäufe
- Sie müssen immer Ihre möglichen Konkurrenten im Blick haben
- Sie haben keine regelmäßigen Arbeitszeiten und möglicherweise auch hohe Arbeitsstunden
- Sie haben keinen regelmäßigen und gesicherten Urlaub; Ihre Freizeit kann aufgrund einer hohen Arbeitszeit gering sein
- Sie haben für Ihre soziale Absicherung selbst zu sorgen (Rente, Pflege, Arbeitsunfähigkeit, Krankenversicherung)
- Sie sind von der wirtschaftlichen Entwicklung in Ihrem Umfeld möglicherweise abhängig
- Sie erleiden einen Verdienstaustausch, wenn Sie krank sind

Diese Auflistung ist nicht vollständig und kann von Ihnen erweitert werden. Anhand dieser Vor- und Nachteile können Sie jedoch selbst einschätzen, ob Sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen und gehen wollen. Wenn Sie sich unsicher sind, holen Sie sich Unterstützung (siehe oben).

Balancing out weaknesses

Focus on the things you do especially well and build on those. No one is perfect, and you do not need to be able to do everything. These questions can be a starting point for you to take a critical look at yourself. Technical skills, and to some degree entrepreneurial skills as well, can be acquired, expanded or even unlearned in the process of founding a company or after you become self-employed. Think about how you can balance out your weaknesses and who can help you with this. Getting a partner on board is one way to create a broader base of technical and entrepreneurial competence and experience. However, the personal and social skills are more up to you. You should make these a high priority, and compare them with your startup idea. That will let you determine early on whether your idea is compatible with your own qualities and competences, or whether you will need to work on them over time. In terms of your goals, it is better to recognize this at an early stage than to fail later on. Seek outside advice. Ask friends and acquaintances who already have some experience with self-employment. If you don't know anyone, try a start-up or company consulting service in your area or check the web platform www.wir-gruenden-in-deutschland.de, where you can find and contact consultants.

What will you gain and what will you lose?

Being self-employed has its advantages and disadvantages. You should consider these carefully and weigh them against each other. After all, it is ultimately your decision. Here is a short list of possible advantages and disadvantages:

Possible advantages:

- You can implement and realize your own ideas and goals
- You are independent and can gain social status
- You make your own decisions and can manage your own schedule
- You have the opportunity to earn more money
- You can design your own work environment and decide where to work, how to work and with whom
- You are responsible for your own success

Possible disadvantages:

- Your income is uncertain or fluctuating, among other things because orders and sales do not always remain steady
- You always have to keep an eye on possible competitors
- You do not have regular working hours, so you may need to work a large number of hours
- You do not have regular, guaranteed vacation; your free time may be limited because of a heavy workload
- You are responsible for your own social protection (pension, long-term care, disability, health insurance)
- You may be dependent on economic developments in your environment
- You lose earnings when you are sick

This list is not complete, and you can always add to it. However, you can use these advantages and disadvantages to decide whether you want to take the plunge and become self-employed. If you are not sure, ask someone to help you decide (see above).



5. Die Geschäftsidee: Ihr Einstieg in die Selbstständigkeit

Mit der Festlegung Ihrer Geschäftsidee und Ihrer Unternehmensziele treffen Sie eine Entscheidung mit weitreichenden Konsequenzen. Daraus ergeben sich die Anforderungen, die Sie für Aufenthalt und Gründung erfüllen müssen sowie die Rahmenbedingungen Ihrer unternehmerischen Aktivitäten.

Nehmen Sie sich Zeit für die Beschaffung grundlegender Informationen. Hier erhalten Sie Anregungen zu wichtigen Fragen, die Sie sich ganz zu Beginn stellen sollten. Erfahren Sie, was für die Entwicklung einer Idee sowie für die Ausarbeitung eines wirtschaftlich tragfähigen Geschäftsmodells wichtig ist – von der Ideenfindung über die Bedarfs-, Wettbewerbs- und Zielgruppenanalyse bis zum Businessplan.

Wo und wie finden Sie eine gute Idee?

Natürlich gibt es kein „Patent-Rezept“. Konkrete Anhaltspunkte finden Sie jedoch in der Praxis. Profitieren Sie von den Erfahrungen anderer Geschäftsleute, die sich mit ihrer Idee erfolgreich am Markt behaupten. Lassen Sie sich auch von Produkten und Dienstleistungen inspirieren, die in Ihrem Heimatland gefragt sind. Aber prüfen Sie kritisch, ob in Deutschland ein Bedarf besteht und die Bereitschaft, Geld dafür auszugeben. Oder schauen Sie, ob es jemanden gibt, der sein Unternehmen übergeben möchte – vielleicht können Sie dessen Nachfolger werden.

Wie machen Sie das Beste aus den Ideen anderer?

Lassen Sie sich nicht entmutigen, wenn andere vor Ihnen schon die gleiche Idee hatten. Drehen Sie den Spieß einfach um. Prüfen Sie, ob sich ein bestehendes erfolgreiches Geschäftsmodell vielleicht weiterentwickeln lässt. Gerade Produkte oder Dienstleistungen, deren Vorzüge unstrittig und bereits etabliert sind, bieten über weitere Verbesserung oder neuartigen Service neue Chancen. Auch namhafte Firmen haben mit einer solchen Vorgehensweise ihren Geschäftserfolg systematisch ausgebaut.

Was macht Ihre Idee einzigartig?

Gerade im Fall der Verbesserung vorhandener Angebote ist die Herausstellung eines zusätzlichen Nutzens sehr wichtig. Ein überzeugendes und sinnvolles Alleinstellungsmerkmal hilft Ihrem geschäftlichen Erfolg enorm. Durch das Alleinstellungsmerkmal heben Sie sich von Ihren Konkurrenten ab und geben Ihrer Geschäftsidee den entscheidenden Impuls. Es handelt sich (wörtlich) um „das einzigartige Verkaufsargument“, den sogenannten „USP“ („unique selling proposition“). Damit können Sie Kunden gewinnen, Geschäftspartner und Geldgeber überzeugen und sich einen Vorsprung im Wettbewerb verschaffen.

Ihr Geschäftsvorhaben muss nicht besonders originell oder innovativ sein. Wichtig ist, dass Sie potenziellen Kunden den Nutzen bieten, den sie sich in dieser Form und Ausprägung wünschen und woanders nicht finden. Dabei ist es unerheblich, ob Sie einen Altenpflege-Service oder eine Anwaltskanzlei aufbauen, eine Reparaturwerkstatt, einen Handwerksbetrieb oder eine Arztpraxis eröffnen, ob Sie etwas herstellen, verkaufen oder ob Sie Ihre Beratung anbieten. In jeder Branche finden sich Marktnischen, in denen Sie sich als Spezialist für das Besondere oder als Anbieter für komfortable Alltagsbewältigung darstellen können.

Tipp → Möglichen Kundenwünschen auf der Spur: Unzufriedene Kunden zeigen Ihren Ärger oft in Internetforen, in Blogs, durch Bewertungen bei Onlinehändlern oder Verbraucherzentralen. Hier zu recherchieren, kann Ihre Geschäftsidee beflügeln und der Entdeckung Ihres USPs weiterhelfen. Nutzen Sie dieses Wissen, um Ihr Angebot so zu gestalten, damit Ihre Kunden zufriedener sind.

5. The business idea: becoming self-employed

By establishing your business idea and your corporate goals, you are making a decision with wide-reaching consequences. This will produce the requirements you need to fulfill for residency and company formation, as well as the framework activities for your business activities.

Take some time to gather the important information. Below, you will find suggestions for some important questions that you should ask yourself right at the start. Find out what is important when it comes to developing an idea and creating an economically sound business model – from choosing an idea and analyzing the demand, competition and target group to creating your business plan.

Where and how can you find a good idea?

There is no “patented recipe” for success, of course. However, you can find some concrete starting points in real life. Learn from the experiences of other businesspeople who have successfully established their ideas on the market. Be inspired by products and services that are in demand in your home country. But carefully consider whether the same demand exists in Germany, along with the willingness to spend money on it. You could also research whether there is someone who is ready to hand over his company – you might be able to take over the business.

How can you make the most of other people's ideas?

Don't be discouraged if others have already had the same idea. Try looking at it the other way around. Think about whether an existing business model could be further developed. In particular, products and services whose benefits are undisputed and already established can offer new opportunities with further improvement or an innovative type of service. Even well-known companies have been able to systematically grow their business success with this approach.

What makes your idea unique?

Especially if you are improving on existing offerings, it is very important to point out the additional benefits. Having a convincing, meaningful unique selling proposition (USP) is extremely helpful for your business success. This USP sets you apart from your competitors and gives your business idea an important boost. A unique selling proposition helps you attract customers, win over business partners and financial backers, and get ahead of the competition.

Your business project does not need to be especially original or innovative. What is important is to offer potential customers a benefit that they are looking for in this particular format and design, and that they cannot find elsewhere. It does not matter whether you are establishing a senior care service or an attorney's office, a repair workshop, craft enterprise or medical practice, whether you are manufacturing something, selling a product or offering your consulting services. There are market niches in every industry where you can position yourself as a specialist or a provider of convenient everyday services.

Tip → Tracking down possible customer wishes: Dissatisfied customers often express their irritation in online forums, on blogs, through ratings of online retailers or with consumer protection agencies. Researching these areas can provide inspiration for your business idea and help you discover your USP. Use this information to tailor your offering and achieve better customer satisfaction.



6. Formale Voraussetzungen für Ihre Selbstständigkeit

Haben Sie Ihre Gründungsidee gefunden, müssen Sie prüfen, ob Sie die beruflichen, qualifikatorischen und formalen Anforderungen erfüllen. Denn wenn Sie diese Anforderungen nicht erfüllen, können Sie diese Selbstständigkeit auch nicht ausüben! Daher müssen Sie zuerst herausfinden, wozu Ihre Selbstständigkeit gehört. In Deutschland werden drei Kategorien der Selbstständigkeit unterschieden:

- Sie machen sich in einem der freien Berufe selbstständig, dann werden Sie Freiberufler,
- Sie gründen ein Gewerbe, dann werden Sie Gewerbetreibender,
- oder Sie gründen ein Reisegewerbe, dann werden Sie Reisegewerbetreibender – hier gibt es einige Besonderheiten gegenüber anderen Gewerbetreibenden.

Ausführlichere Informationen finden Sie im Internet: www.wir-gruenden-in-deutschland.de.

Gewerbe

Es gibt zahlreiche Berufe, für die bestimmte Voraussetzungen zu erfüllen sind. Dies gilt für selbstständige Tätigkeiten im Handwerk, für erlaubnispflichtige Gewerbe und für reglementierte Berufe. Reglementiert bedeutet, dass dieser Beruf ohne eine formale Anerkennung der ausländischen Qualifikation in Deutschland nicht ausgeübt werden darf. Das ist beispielsweise bei Architekten oder Ingenieuren der Fall.

Gewerbe im Handwerksbereich

In Deutschland gibt es zulassungsfreie und zulassungspflichtige Handwerksberufe. Für die 43 zulassungspflichtigen Handwerke sind bestimmte berufliche Qualifikationen vorgeschrieben. Hier sind eine Meisterqualifikation oder eine vergleichbare Qualifikation erforderlich oder die formale Anerkennung einer entsprechenden ausländischen Qualifikation.

Verfügen Sie über die notwendige Qualifikation für einen zulassungspflichtigen Handwerksberuf, beantragen Sie mit dem Nachweis dieser Qualifikation im zweiten Schritt eine Eintragung in die Handwerksrolle. Dort sind alle Selbstständigen in einem zulassungspflichtigen Handwerk aufgelistet. Die Eintragung ist Pflicht. Einen entsprechenden „Antrag auf Eintragung in die Handwerksrolle“ stellen Sie bei der Handwerkskammer in der Region, in der Sie sich selbstständig machen wollen (www.zdh.de).

Für alle übrigen nicht aufgeführten Handwerke sind keine bestimmten beruflichen Qualifikationen erforderlich. Sie müssen sich dann in das Verzeichnis für zulassungsfreie/handwerksähnliche Gewerbe eintragen.

Gewerbe in reglementierten Berufen

Reglementierte Berufe dürfen in Deutschland nur ausgeübt werden, wenn die ausländische Qualifikation mit dem entsprechenden deutschen Beruf gleichwertig ist. Das heißt, Sie müssen bei der zuständigen Behörde einen Antrag auf Anerkennung Ihrer ausländischen Qualifikation stellen. Informationen dazu finden Sie unter www.anererkennung-in-deutschland.de. Diese formale Anerkennung benötigen Sie auch, wenn Sie in diesem Beruf ein Gewerbe betreiben wollen.

Erlaubnispflichtige Gewerbe

Für manche Gewerbe ist eine besondere Erlaubnis erforderlich. Das gilt beispielsweise für Versicherungsmakler oder für Betreiber von privaten Krankenhäusern, Spielhallen oder Wachdiensten. Sie müssen bestimmte Voraussetzungen nachweisen und beim Gewerbeamt eine Genehmigung für die selbstständige Tätigkeit in dem erlaubnispflichtigen Gewerbe beantragen. Die Voraussetzungen sind nicht für alle erlaubnispflichtigen Gewerbe gleich, sondern variieren von Beruf zu Beruf.

6. Formal requirements for self-employment

Once you have found your startup idea, you need to check whether you meet the professional, qualification-related and formal requirements. If you do not meet the requirements, you cannot be self-employed in this area! So it is important to find out which category your self-employment falls under. There are three different self-employment categories in Germany:

- If you are self-employed in one of the freelance professions, then you are a freelancer;
- If you establish a trade, you are a trader;
- If you establish an itinerant trade, you are considered an itinerant trader – there are a few differences here compared to other traders.

More detailed information can be found online: www.wir-gruenden-in-deutschland.de.

Trades

There are numerous professions for which you must fulfill specific requirements. This applies to self-employed activities in the crafts sector, to trades that require permits, and to regulated professions. In this context, regulation means that the profession cannot be exercised in Germany without formal acceptance of your foreign qualifications. This is the case for architects and engineers, for example.

Trades in the crafts sector

In Germany, crafts professions can be either license-free or subject to licensing. Specific professional qualifications have been established for the 43 crafts subject to licensing. These require a Master Craftsman certificate or comparable qualification, or a formal acknowledgment of corresponding foreign qualifications.

If you have the necessary qualification for a craft subject to licensing, the next step is to submit proof of this qualification along with your application for entry in the Register of Craftsmen. This register lists all of the

people who are self-employed in a craft sector subject to licensing. Registration is obligatory. You can submit the corresponding “Application for entry in the Register of Craftsmen” with the Chamber of Crafts in the region where you want to be self-employed (zdh.de).

No specific professional qualifications are required for the crafts that are not listed. In that case, you will need to be added to the Register of License-Free/Craft-Like Trades.

Trades in regulated professions

Regulated professions can only be exercised in Germany if the foreign qualification is equivalent to the corresponding German profession. In other words, you must submit a request to the responsible agency to have your foreign qualification recognized. More information can be found under www.anererkennung-in-deutschland.de. You will also need this formal recognition if you plan to operate a trade in this profession.

Trades subject to licensing

Some trades require a special permit, for instance insurance brokers, operators of private hospitals, betting shops and security services. You will need to provide proof of certain requirements and apply for a self-employment permit from the Trade Licensing Office in the trade subject to licensing. These requirements are not the same for all trades subject to licensing, but may vary from one profession to another.

The provisions for trades subject to licensing are established in Trade Regulations (GewO) § 29 through § 40. Once you have obtained these permits, you can exercise the trade subject to licensing. You cannot transfer the permit to another person, nor can others transfer their permits to you.



Die Bestimmungen zu erlaubnispflichtigen Gewerben sind in der Gewerbeordnung (GewO) § 29 bis § 40 geregelt. Haben Sie diese Genehmigungen erhalten, dürfen Sie das erlaubnispflichtige Gewerbe ausüben. Sie können diese Erlaubnis nicht auf andere Personen übertragen und andere Personen können ihre Genehmigung nicht auf Sie übertragen.

Freie Berufe

Die Selbstständigkeit in einem freien Beruf erfordert in den meisten Fällen den Abschluss eines Hochschulstudiums. Es ist jedoch auch möglich, die erforderlichen Kenntnisse für die freiberufliche Tätigkeit durch Selbststudium oder durch eine Berufstätigkeit zu erwerben. Allerdings müssen die erworbenen Kenntnisse dem Niveau eines Hochschulstudiums entsprechen. Die freien Berufe werden in Deutschland in drei Kategorien unterteilt: Katalogberufe, ähnliche Berufe und Tätigkeitsberufe.

Für die meisten **Katalogberufe** sind bestimmte berufliche Qualifikationen erforderlich. Weitere Berufspflichten können erforderlich werden. Diese Anforderungen gelten für folgende Berufsgruppen: (a) Heilberufe wie Ärzte, Heilpraktiker, Krankengymnasten, (b) rechtsberatende, steuerberatende und wirtschaftsberatende Berufe wie Rechtsanwälte, Notare, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und (c) naturwissenschaftliche und technische Berufe, vor allem Ingenieure oder Handelschemiker.

Für eine freiberufliche Tätigkeit in einem **ähnlichen Beruf** benötigen Sie eine Ausbildung, ein Studium oder eine Weiterbildung. Das trifft beispielsweise auf jemanden zu, der eine Ausbildung als Elektrotechniker hat und sich danach weitergebildet hat, sodass er jetzt die Arbeiten eines Ingenieurs übernehmen kann.

Ein **Tätigkeitsberuf** kann in folgenden Bereichen der Fall sein: (a) wissenschaftliche Tätigkeiten, (b) künstlerische Tätigkeiten, (c) schriftstellerische Tätigkeiten, (d) unterrichtende Tätigkeiten und (e) erzieherische Tätigkeiten. Ob die jeweilige Tätigkeit zu den freien Berufen gehört, wird meist durch das Finanzamt entschieden.

Berufliche Qualifikationen aus Ihrem Herkunftsland

Wenn Sie die erforderliche Qualifikation in Ihrem Herkunftsland erworben haben, muss Ihre ausländische Qualifikation dem jeweiligen deutschen Beruf gleichwertig sein. Fertigkeiten und Kenntnisse, die Sie mit einer Aus- oder Fortbildung im Ausland erworben haben, lassen sich nicht immer ohne Weiteres einem entsprechenden Berufsbild in Deutschland zuordnen. Denn jedes Land hat sein eigenes Ausbildungssystem und weltweit gibt es unterschiedliche Namen für ähnliche Berufe.

Deshalb müssen Sie ein Anerkennungsverfahren durchlaufen. In dem Anerkennungsverfahren werden alle Qualifizierungen, die Sie im Zusammenhang mit Ihrem Berufsabschluss außerhalb der EU, des EWR oder der Schweiz erworben haben, geprüft – unabhängig von Ihrer Staatsangehörigkeit, Ihrer Herkunft und Ihres Aufenthaltsstatus (siehe Punkt 7).

Freelance professions

In most cases, being self-employed in a freelance profession requires a college degree. However, it is also possible to acquire the necessary knowledge for freelance work through independent study or professional activities. However, the acquired knowledge must correspond to the level of a college degree. Freelance professions are divided into three categories in Germany: catalogue professions, similar professions and activity professions.

*Most **catalogue professions** require certain professional qualifications. Additional professional obligations may be necessary. These requirements apply to the following professional groups: (a) healthcare professions such as doctors, non-medical practitioners and physical therapists, (b) legal, tax and business consulting professions such as attorneys, notaries, auditors and tax consultants and (c) natural science and technical professions, especially engineers and commercial chemists.*

*For freelance work in a **similar profession**, you will need a training certificate, higher-education degree or further education. This applies to someone who, for instance, was trained as an electrician and then completed further education so that he can now do the work of an engineer.*

An activity profession can apply to the following areas: (a) scientific work, (b) artistic work, (c) literary work, (d) teaching work, (e) childcare work. Whether the respective job is considered a freelance profession is generally determined by the tax authorities.

Professional qualifications from your country of origin

If you obtained the necessary qualification in your country of origin, your foreign qualification must be equivalent to the respective German profession. Skills and knowledge that you obtained through education or further training in another country do not always correspond directly to the same career in Germany. Every country has its own educational system, and there are different names for similar professions around the world.

As a result, you will need to complete a recognition process. This recognition process reviews all the qualifications you earned in conjunction with your professional degree outside the EU, the EEA or Switzerland – regardless of your citizenship, origin or residence status (see Point 7).



Welche Genehmigungen können sonst noch wichtig sein?

Für einige freie Berufe wie Apotheker, Ärzte, Hebammen und Notare, ist zusätzlich zu den vorgeschriebenen beruflichen Qualifikationen noch die Mitgliedschaft in der Berufskammer verpflichtend. Für die Anmeldung in der Kammer benötigen Sie:

- den Nachweis Ihrer formalen Qualifikation (abgeschlossenes Studium oder gleichwertiger Berufsabschluss),
- den Nachweis einer Berufshaftpflicht-Versicherung und
- ein polizeiliches Führungszeugnis, das Sie beim Einwohnermeldeamt beantragen.

Andere freie Berufe, beispielsweise nicht-ärztliche Heilberufe wie Heilpraktiker, erhalten diese Zulassung bei öffentlichen Einrichtungen, in diesem Falle beim Gesundheitsamt. Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige müssen sich für ihre Zulassung mit der Industrie- und Handelskammer oder dem zuständigen Gericht in Verbindung setzen. Bestimmte Freiberufler wie Journalisten oder Künstler können ihre Arbeit ohne Erlaubnis aufnehmen.

Wichtig für Hochschulabsolventen: Wenn Sie Ihr Studium in Deutschland abgeschlossen haben, können Sie unter Umständen ebenfalls ein Gewerbe in einem zulassungspflichtigen Handwerk anmelden. Das gilt laut Handwerksordnung § 7 Absatz 2 für Ingenieure, Absolventen von technischen Hochschulen und von staatlichen oder staatlich anerkannten Technik- und Gestaltungs-Fachschulen. Allerdings müssen dabei wesentliche Inhalte Ihres Studiums den Inhalten des jeweiligen Handwerks und der Meisterprüfung entsprechen. Ähnlich verhält es sich, wenn Sie bereits in Ihrem Herkunftsland ein Studium oder eine berufliche Ausbildung abgeschlossen haben. Unter bestimmten Voraussetzungen können Sie auch dann in einem zulassungspflichtigen Handwerk ein Gewerbe gründen.

Reisegewerbe

In § 55 der Gewerbeordnung wird erläutert, welche selbstständigen Tätigkeiten zum Reisegewerbe gehören: Das sind insbesondere der Ankauf und Vertrieb von Waren oder von gewerblichen Leistungen, beispielsweise von Reparaturen. Dazu zählen ebenso unterhaltende Tätigkeiten, beispielsweise von selbstständigen Schaustellern.

Zur Ausübung eines Reisegewerbes müssen Sie beim Ordnungsamt eine Reisegewerbekarte beantragen. In der Regel gilt die Reisegewerbekarte für das gesamte Bundesgebiet. Allerdings kann die Reisegewerbekarte inhaltlich beschränkt, mit einer Befristung erteilt und mit Auflagen verbunden sein. Während einige Tätigkeiten von der Reisegewerbekartenpflicht befreit sind, gibt es wiederum andere Tätigkeiten, die im Reisegewerbe nicht ausgeführt werden dürfen.

What other permits might be important?

For some freelance professions, such as pharmacists, doctors, midwives and notaries, membership in a trade association is required in addition to the required professional qualifications.

To register with the trade association, you will need:

- *proof of your formal qualifications (a completed college degree or equivalent professional degree),*
- *proof of professional liability insurance and*
- *a police clearance certificate, which you can request from your local Registration Office.*

Other freelance professions, for instance non-medical healthcare professions like alternative practitioners, can obtain this permission from public institutions, in this case the public health department. Publicly appointed and sworn experts must contact the Chamber of Industry and Commerce or the responsible court in order to be approved. Certain freelancers like journalists and artists can work without a permit.

Important for college graduates: *If you completed your higher-education degree in Germany, you may also be able to register a trade in a craft subject to licensing. According to Handicrafts Regulation § 7 Paragraph 2, this applies to engineers, graduates of technical colleges and graduates of state or state-recognized technology and design schools. However, the content of their degree programs must significantly correspond to the content of the craft in question and the master craftsman's examination. The situation is similar if you have already completed a higher-education degree or professional training. Under certain conditions, you may also be able to establish a trade in a craft subject to licensing.*

Itinerant trades

§ 55 of the Trade Regulations explains which self-employment activities are considered itinerant trades. In particular, these include purchasing and selling goods or commercial services, for instance repairs. They also include entertainment activities, for instance by self-employed exhibitors.

In order to exercise an itinerant trade, you must apply for an itinerant trade card from the regulatory authorities. As a rule, the itinerant trade card applies for the entire region of Germany. However, the itinerant trade card can be limited, issued with an end date or subject to other requirements. While some activities are not subject to the itinerant trade card obligation, there are other activities that cannot be performed in the itinerant trade.



7. Anerkennung beruflicher Qualifikation: Ihr Recht auf Prüfung

Anerkennung ausländischer Qualifikationen

Bei einem Anerkennungsverfahren wird anhand von Unterlagen über eine ausländische Qualifikation und Berufserfahrungen im Ausland geprüft, ob diese mit dem entsprechenden deutschen Beruf, dem sogenannten Referenzberuf, gleichwertig sind. Es können auch mehrere Referenzberufe in Frage kommen. Ein Anerkennungsverfahren schließt bestenfalls mit einer vollen Gleichwertigkeit ab. In manchen Fällen ist die Anerkennung nur teilweise möglich. Dann können Sie nach einer Qualifizierung, einer sogenannten Anpassungsqualifizierung, und/oder einer Prüfung die volle Gleichwertigkeit erhalten. Wenn die ausländische Qualifikation so gut wie nichts mit dem deutschen Referenzberuf gemeinsam hat, dann gibt es keine Anerkennung. Weitere Informationen und Ansprechpartner finden Sie unter www.erkennung-in-deutschland.de.

Welche Vorteile bringt ein Anerkennungsverfahren?

Im Falle einer anerkannten Gleichwertigkeit haben Sie ein offizielles und rechtssicheres Dokument in der Hand, das Ihnen den entsprechenden deutschen Referenzberufs bestätigt. Damit sind Sie rechtlich so gestellt, als hätten Sie diesen Abschluss in Deutschland erworben. Mit einer teilweisen Anerkennung können Sie mit einer Anpassungsqualifizierung oder einer Prüfung die erforderliche Qualifikation nachholen.

Aber auch wenn keine beruflichen Qualifikationen erforderlich sind, bringt eine Anerkennung Ihnen als Unternehmensgründer manche Vorteile. Zum Beispiel können Ihre Ansprechpartner bei Behörden, Ihre künftigen Kunden oder mögliche Kapitalgeber Ihre fachlichen Qualitäten und Kompetenzen besser einschätzen – egal, ob Ihnen die volle oder eine teilweise Gleichwertigkeit Ihrer Qualifikation bescheinigt wird.

Wer kann einen Antrag stellen?

Einen Antrag zur Überprüfung der Gleichwertigkeit Ihrer Berufsqualifikation nach dem Anerkennungsgesetz (Berufsqualifikationsfeststellungsgesetz – BQFG) können Sie stellen, wenn Sie im Ausland eine Berufsausbildung oder ein Studium abgeschlossen haben und in Deutschland arbeiten wollen. Un- oder angelernte Personen ohne einen formalen Berufsabschluss können keinen Antrag auf Prüfung der Gleichwertigkeit ihrer Qualifikation stellen.

Wo können Sie einen Antrag stellen?

Das Anerkennungsverfahren erfolgt in dem Bundesland, in dem Sie leben oder arbeiten wollen. Auf der Internetplattform www.erkennung-in-deutschland.de erfahren Sie, wo und wie Sie Ihren ausländischen Beruf anerkennen lassen können. Über die Angaben Ihres Berufs und Ihres Wohnorts werden Sie zu der zuständigen Stelle geführt. Zusätzlich erhalten Sie Auskunft über die beruflichen Anforderungen, den Ablauf des Verfahrens und die für die Prüfung erforderlichen Unterlagen. Einen Antrag können Sie bereits vor Ihrer Einreise aus dem Ausland stellen. Wenn Sie Fragen haben, gehen Sie auf die Internetplattform www.wir-gruenden-in-deutschland.de, dort finden Sie Ansprechpersonen, die Ihnen weiterhelfen werden.

Wo kann ich meinen Hochschulabschluss prüfen lassen?

Für die Anerkennung ausländischer Hochschulzugangsberechtigungen und die Anrechnung von im Ausland erbrachten Studien- und Prüfungsleistungen sind die deutschen Hochschulen zuständig. Diese Verfahren sind vom Anerkennungsgesetz nicht erfasst. Wie Ihr Hochschulabschluss in Deutschland bewertet wird, können Sie bei der Zentralstelle für ausländisches Bildungswesen (ZAB) oder direkt in der Datenbank auf <http://anabin.kmk.org> recherchieren.

7. Recognition of professional qualifications: your right to a review

Recognition of foreign qualifications

A recognition process uses documents about your foreign qualifications and professional experiences abroad to determine whether they are equivalent to the corresponding German profession, known as the reference profession. Multiple reference professions may be possible. In the best-case scenario, the recognition process determines full equivalency. In some cases, only partial recognition may be granted. If so, you can obtain full equivalency by completing another qualification, known as an adjustment qualification, and/or an examination. If the foreign qualification has almost nothing in common with the German reference profession, it will not be recognized. More information and the names of contact partners can be found under www.erkennung-in-deutschland.de.

What are the benefits of a recognition process?

If equivalency is recognized, you will have an official, legally valid document in your hands that confirms the corresponding German reference profession for you. It gives you the same legal status as if you had earned the qualification in Germany. If you receive partial recognition, you can make up the necessary qualification with an adjustment qualification or an examination.

Even if no professional qualifications are required, recognition gives you certain advantages as a company founder. For instance, it will make it easier for your contact partners at public agencies, your future customers and potential investors to judge your technical qualities and competences – regardless of whether your qualification has been granted full or partial equivalency.

Who can apply?

You can apply to have the equivalency of your professional qualifications reviewed according to the Recognition Act (Professional Qualifications Determination Act – BQFG) if you have completed professional training or a college degree abroad and want to work in Germany. Unskilled or semi-skilled workers without formal professional qualifications cannot apply to have their professional qualifications reviewed for equivalency.

Where can you apply?

The recognition process takes place in the federal state where you live or want to work. On the web platform www.erkennung-in-deutschland.de, you can learn where and how to have your foreign profession recognized. Once you enter the information about your profession and where you live, you will be directed to the appropriate office. In addition, you will be given information about the professional requirements, how the process works and what documents you need for the review. You can apply even before you arrive in Germany. If you have any questions, please visit the web platform www.wir-gruenden-in-deutschland.de, where you can find contact partners who will give you additional help.

Where can I have my college degree reviewed?

German colleges and universities are responsible for recognizing foreign higher-education qualifications and for crediting courses and examinations taken abroad. These processes are not covered by the Recognition Act. You can consult the Central Office for Foreign Education (ZAB) or check the database (<http://anabin.kmk.org>) to find out how your college degree is rated in Germany.



8. Aufenthaltsrecht für Gründer aus dem Ausland

Unter welchen Voraussetzungen Sie als ausländischer Staatsangehöriger in Deutschland ein Unternehmen gründen oder eine selbstständige Tätigkeit ausüben dürfen, regelt das Aufenthaltsgesetz. Die Rahmenbedingungen für Einreise, Aufenthalt und Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit hängen neben Ihrer Staatsangehörigkeit von vielen weiteren Faktoren ab. Vor allem Nicht-EU-Bürger brauchen eine gute Vorbereitung. Hier erfahren Sie, wie Sie entsprechende Genehmigungen erhalten und was Sie grundsätzlich wissen müssen, um in Deutschland zu gründen. Ergänzend dazu informiert der Wegweiser „Zum Aufenthaltsrecht für Selbstständige aus Nicht-EU-Ländern“ (www.anererkennung-in-deutschland.de) detailliert und anhand praxisnaher Beispiele über zahlreiche zusätzliche beziehungsweise spezielle Regelungen, die zum Beispiel für Studierende, Akademiker oder Wissenschaftler mit ausländischem Hochschulabschluss sowie für Fachkräfte mit ausländischem Berufsabschluss gelten.

Freizügigkeitsgesetz für EU-Bürger

Wenn Sie als Bürger der EU oder als Bürger des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) auf Dauer in Deutschland leben, arbeiten oder gründen möchten, können Sie von Ihrem Freizügigkeitsrecht Gebrauch machen. Das gilt auch für Ihre Familienmitglieder, wenn diese selbst eine andere Staatsangehörigkeit besitzen.

Nach Ihrer Einreise müssen Sie sich lediglich beim Einwohnermeldeamt registrieren. Die Ausländerbehörde erteilt Ihnen eine Bescheinigung über das Aufenthaltsrecht und Ihren Familienmitgliedern eine Aufenthaltskarte, wenn diese eine andere Staatsangehörigkeit besitzen. Dafür müssen Sie keinen Antrag stellen. Gleiche Rechte wie EU-Bürger haben Staatsangehörige der Schweiz sowie der EWR-Staaten Norwegen, Liechtenstein und Island.

Aufenthaltserlaubnis für Nicht-EU-Bürger

Grundsätzlich benötigen Sie einen Aufenthaltstitel, sofern Sie aus keinem Mitgliedstaat der Europäischen Union (EU) oder des Europäischen Wirtschaftsraums (EWR) stammen und auch kein Schweizer Staatsbürger sind. Dabei unterscheiden sich die Aufenthaltstitel und die jeweiligen formalen Anforderungen, wenn Sie sich in einem Gewerbe oder einem freien Beruf selbstständig machen wollen.

Aufenthaltstitel zur Eröffnung eines Gewerbes

Wenn Sie ein Gewerbe eröffnen wollen, dann müssen Sie bei der zuständigen Auslandsvertretung der Bundesrepublik Deutschland in Ihrem Land einen Antrag auf einen Aufenthaltstitel nach § 21 Absatz 2 AufenthG stellen (www.auswaertiges-amt.de). Die Auslandsvertretung benötigt folgende Unterlagen von Ihnen:

- einen gültigen Reisepass Ihres Heimatlandes, manchmal auch eine Meldebescheinigung vom Einwohneramt
- einen Nachweis, dass Sie die formalen Anforderungen und Qualifikationen für Ihre Selbstständigkeit erfüllen
- Unterlagen, aus denen hervorgeht, dass Sie mit Ihrer Selbstständigkeit in der Region, in der Sie sich selbstständig machen wollen:
 - I. die wirtschaftlichen Interessen berücksichtigen
 - II. positive Auswirkungen für die Wirtschaft erzielen
 - III. die Finanzierung (auch Ihres Lebensunterhaltes) sichern

Die Beurteilung Ihrer Unterlagen richtet sich nach der wirtschaftlichen Tragfähigkeit Ihrer Geschäftsidee (Können Sie von Ihrer Selbstständigkeit leben?), Ihrer unternehmerischen Erfahrung, der Investitionshöhe, den möglichen Auswirkungen auf die Beschäftigungs- und Ausbildungssituation der Region und dem möglichen Beitrag für Innovation und Forschung.

8. Residence permits for company founders from other countries

The Residence Act regulates the conditions under which you, as a foreign citizen in Germany, can found a company or perform a self-employed activity. The framework conditions for immigration, residence and self-employment depend on your country of citizenship as well as many other factors. Non-EU citizens in particular will need to be well prepared. Here you can learn how to obtain the corresponding permits, along with general information about founding a company in Germany. In addition, our “Residency laws for self-employed persons from non-EU countries” (www.anererkennung-in-deutschland.de) guide offers detailed information and real-life examples about many additional or special regulations, for instance for students, academics and scientists with foreign college degrees as well as skilled workers with foreign professional qualifications.

Freedom of Movement Law for EU citizens

If you are residing permanently in Germany as a citizen of the EU or a citizen of the European Economic Area (EEA), you can take advantage of your right to freedom of movement. The same applies for your family members if their citizenship is different from yours.

After you arrive, you simply need to register with your local registry office. The Foreigners’ Office will issue you a certificate proving your right to reside in Germany, and a residence permit for your family members if their citizenship is different. You do not need to submit an application for this. Citizens of Switzerland and the EEA states of Norway, Liechtenstein and Iceland have the same rights as EU citizens.

Residence permits for non-EU citizens

Fundamentally, you will need a residence permit if you are not from a member state of the European Union (EU) or the European Economic Area (EEA) and are also not a Swiss citizen. Residence permits and formal requirements vary depending on whether you want to be self-employed in a trade or a freelance profession.

Residence permits for establishing a trade

If you want to establish a trade, you will need to apply for a residence permit as per § 21 Paragraph 2 AufenthG with the responsible German agency abroad in your home country (www.auswaertiges-amt.de). The agency will need the following documents from you:

- a valid passport from your home country, and sometimes also a registration card from the Residential Registry Office
- proof that you fulfill the formal requirements and qualifications for self-employment
- documents showing that, in the region where you intend to be self-employed, you will:
 - I. take the region’s economic interests into account
 - II. have a positive effect on the economy
 - III. secure your own financing (including your living expenses)

Your documents will be reviewed according to the economic sustainability of your business idea (can you support yourself through self-employment?), your business experience, the amount of the investment, potential effects on the region’s employment and educational situation, and the potential contribution to innovation and research.

For the review, you will need to submit a structured, detailed description of your business idea (see Point 10), including your capital requirement plan and financing plan. In addition, you must state your professional experience or experience with self-employment, and it must be clear that you will be able to pay your living expenses.



Zur Prüfung ist eine strukturierte und detaillierte Beschreibung Ihrer Geschäftsidee (siehe Punkt 10) inklusive Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan vorzulegen. Daneben müssen Sie Ihre Berufserfahrungen oder Erfahrungen als Selbstständiger benennen, und es muss deutlich werden, dass Sie Ihren Lebensunterhalt sicherstellen können.

Aufenthaltstitel zur Selbstständigkeit in einem freien Beruf

Wenn Sie sich in einem freien Beruf selbstständig machen wollen, müssen Sie bei der zuständigen Auslandsvertretung der Bundesrepublik Deutschland in Ihrem Land einen Antrag auf den Aufenthaltstitel nach § 21 Absatz 5 AufenthaltG stellen. Erforderlich sind:

- ein gültiger Reisepass Ihres Heimatlandes, manchmal auch eine Meldebescheinigung vom Einwohneramt
- ein Nachweis, dass Sie die formalen Anforderungen und Qualifikationen für Ihre selbstständige Tätigkeit erfüllen
- manchmal Unterlagen, aus denen hervorgeht, dass Sie mit Ihrer Selbstständigkeit in der Region, in der Sie sich selbstständig machen wollen:
 - I. die wirtschaftlichen Interessen berücksichtigen
 - II. positive Auswirkungen für die Wirtschaft erzielen
 - III. die Finanzierung Ihrer Unternehmung sichern

Zur Prüfung ist eine strukturierte und detaillierte Beschreibung Ihrer Geschäftsidee (siehe Punkt 10) inklusive Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan vorzulegen. Daneben müssen Sie Ihre Berufserfahrung oder Erfahrungen als Selbstständiger benennen, und es muss deutlich werden, dass Sie Ihren Lebensunterhalt sicherstellen können.

Aufenthaltserlaubnis und dann?

Wenn Sie von der Auslandsvertretung einen positiven Bescheid bekommen, erhalten Sie von dort auch ein Visum, mit dem Sie nach Deutschland zum Zweck der Selbstständigkeit einreisen können. Dort müssen Sie sich zunächst bei der zuständigen Ausländerbehörde anmelden. Die zuständige Ausländerbehörde finden Sie auf www.bamf.de.

Keine Aufenthaltserlaubnis, und dann?

Wenn die Auslandsvertretung Ihren Antrag ablehnt, bitten Sie die Auslandsvertretung, Ihnen schriftlich die Gründe für die Ablehnung mitzuteilen. Vielleicht sind es nur formale Gründe, die zu einer Ablehnung führten. Sollten es inhaltliche oder sonstige Gründe sein, versuchen Sie Ihren Businessplan zu verbessern. Suchen Sie sich hierfür Unterstützung in Ihrem Umfeld oder bei professionellen Beratern. Unterstützung finden Sie auch unter www.wir-gruenden-in-deutschland.de.

Wann können Sie eine Niederlassungserlaubnis beantragen?

Die Aufenthaltserlaubnis zur Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit nach § 21 des Aufenthaltsgesetzes ist zunächst befristet. Wenn Ihre Geschäftsidee erfolgreich und der Lebensunterhalt für Sie und Ihre Familie sichergestellt sind, können Sie nach drei Jahren (bei einem Gewerbe) beziehungsweise nach fünf Jahren (bei einem freien Beruf) Ihre Niederlassungserlaubnis in Deutschland beantragen.

Was bedeutet „Daueraufenthalt – EU“?

Die Erlaubnis zum Daueraufenthalt – EU räumt Ihnen das Recht auf Weiterwanderung in einen anderen EU-Mitgliedstaat ein. Sie erhalten diesen unbefristeten Aufenthaltstitel nach fünfjährigem rechtmäßigem Aufenthalt in einem Mitgliedstaat der EU. Mit diesem Titel haben Sie das Recht auf Weiterwanderung in einen anderen Mitgliedstaat der EU.

Residence permit for self-employment in a freelance profession

If you want to be self-employed in a freelance profession, you will need to apply for a residence permit as per § 21 Paragraph 2 AufenthG with the responsible German agency abroad in your home country. The following documents are required:

- a valid passport from your home country, and sometimes also a registration card from the Residential Registry Office
- proof that you fulfill the formal requirements and qualifications for self-employment
- in some cases, documents showing that, in the region where you intend to be self-employed, you will:
 - I. take the region's economic interests into account
 - II. have a positive effect on the economy
 - III. secure financing for your enterprise

For the review, you will need to submit a structured, detailed description of your business idea (see Point 10), including your capital requirement plan and financing plan. In addition, you must state your professional experience or experience with self-employment, and it must be clear that you will be able to pay your living expenses.

I have my residence permit – now what?

If you are approved by the agency abroad, the agency will also issue you a visa, which you can use to immigrate to Germany for the purpose of self-employment. In Germany, you will first need to register with the responsible Foreigners' Office. The appropriate office can be found under www.bamf.de.

No residence permit – now what?

If the agency abroad rejects your application, ask the agency to give you the reasons for the rejection in writing. It may have been rejected on purely formal grounds. If the reasons have to do with content or other issues, try to improve your business plan. Look to your environment or professional consultants for support. Additional help can be found under www.wir-gruenden-in-deutschland.de.

When can you apply for a permanent residence permit?

The residence permit to perform self-employed work as per § 21 of the Residence Act is initially temporary. If your business idea is successful and covers living expenses for you and your family, you can apply for a permanent residence permit in Germany after three years (for a trade) or five years (for a freelance profession).

What does “permanent residence – EU” mean?

The permanent residence – EU permit grants you the right to migrate further into a different EU member state. You will receive this open-ended residence permit after living legally in an EU member state for five years. The permit gives you the right to migrate into another EU member state.



Ausnahme: Gründer mit akademischen Titel

Als Akademiker mit einem anerkannten Hochschulabschluss oder einem Hochschulabschluss, der mit einem deutschen Hochschulabschluss vergleichbar ist, haben Sie eine weitere Möglichkeit. Sie können bei der zuständigen Auslandsvertretung in Ihrem Land einen Antrag nach § 18c AufenthG für ein sechsmonatiges Visum zur Planung und Umsetzung einer selbstständigen Tätigkeit in Deutschland stellen. Die Auslandsvertretung benötigt folgende Unterlagen von Ihnen:

- einen gültigen Reisepass Ihres Heimatlandes, manchmal auch eine Meldebescheinigung vom Einwohneramt
- einen Nachweis, dass Sie über einen anerkannten Hochschulabschluss verfügen oder einen Hochschulabschluss, der einem deutschen Hochschulabschluss vergleichbar ist
- einen Nachweis, dass Sie Ihren Lebensunterhalt während der beantragten sechs Monate sichern können, da Sie während Ihres Aufenthaltes in Deutschland keiner Beschäftigung oder Selbstständigkeit nachgehen dürfen

Wenn Sie den Aufenthaltstitel erhalten haben, können Sie nach Deutschland einreisen. Nachdem Sie sich bei Ihrer zuständigen Ausländerbehörde angemeldet haben, ist es innerhalb des sechsmonatigen Aufenthaltes möglich, eine Selbstständigkeit nach § 21 Absatz 1 AufenthG für ein Gewerbe, nach § 21 Absatz 2a – wenn Ihre geplante Selbstständigkeit einen Zusammenhang zu Ihrem Studium erkennen lässt – und nach § 21 Absatz 5 AufenthG für einen freien Beruf zu beantragen. Während dieser Zeit können Sie die Vorbereitungen für Ihre selbstständige Tätigkeit umsetzen, dürfen jedoch keiner Erwerbstätigkeit nachgehen.

Personen, die aus völkerrechtlichen, humanitären oder politischen Gründen zum Aufenthalt in Deutschland berechtigt sind (§§ 22–26 AufenthG): Flüchtlinge und Bleibeberechtigte

Sie sind nach Ihrem Anerkennungs-gesuch als Flüchtling anerkannt worden, dann können Sie sich in Deutschland selbstständig machen. Es kommt auf Ihren Aufenthaltstitel an, ob Sie ohne Erlaubnis der

Ausländerbehörde eine Selbstständigkeit ausüben dürfen oder ob Sie einen Antrag bei der Ausländerbehörde zur Erlaubnis der Selbstständigkeit nach § 21 Abs. 6 AufenthG stellen müssen. Dabei können Sie entweder auf Sozialleistungen nach dem Asylbewerberleistungsgesetz (AsylbLG) oder auf Transferleistungen nach dem SGB II zurückgreifen. Allerdings müssen Sie die formalen Voraussetzungen für Ihre Selbstständigkeit erfüllen (siehe Punkt 6) und für bestimmte selbstständige Tätigkeiten auch ein Anerkennungsverfahren (siehe Punkt 7) durchlaufen.

Aufenthaltstitel, die keine Erlaubnis der Ausländerbehörde erfordern

Sie haben einen der folgenden Aufenthaltstitel?

- (1) § 22 Satz 2 AufenthG,
- (2) § 22 Satz 3 AufenthG,
- (3) § 23 Abs. 2 AufenthG,
- (4) § 25 Abs. 1 AufenthG,
- (5) § 25 Abs. 2 AufenthG,
- (6) § 26 Abs. 3 AufenthG und
- (7) § 26 Abs. 4 AufenthG

Dann dürfen Sie ohne Erlaubnis der Ausländerbehörde eine selbstständige Tätigkeit ausüben und Sie können Transferleistungen des SGB II erhalten.

Auch wenn Sie ohne Erlaubnis der Ausländerbehörde eine Selbstständigkeit ausüben dürfen, sollten Sie sich über Ihre Gründungsidee und über die Schritte bis zur Gründung eingehende Gedanken machen. Die Erstellung eines Businessplanes kann Ihnen dabei helfen. Sie beschreiben in einem Businessplan, wie Sie Ihre Gründungsidee umsetzen und was Sie nach der Gründung machen wollen. Der Businessplan gibt Ihnen einen Überblick über Ihre Schritte bis zur Gründung. Wenn Sie eine externe Finanzierung benötigen – beispielsweise von einer Bank – ist ein Businessplan notwendig, damit die Banken Ihre Idee beurteilen können. Hier erfahren Sie, an wen Sie sich für eine Unterstützung wenden können: www.wir-gruenden-in-deutschland.de.

Exception: founders with academic titles

If you are an academic with a recognized college degree or a college degree comparable to a German college degree, there is another option. You can apply for a six-month visa to plan and exercise a self-employed activity in Germany as per § 18c AufenthG, with the responsible German agency abroad in your home country. The agency will need the following documents from you:

- *a valid passport from your home country, and sometimes also a registration card from the Residential Registry Office*
- *proof that you have a recognized college degree or a college degree equivalent to a German college degree*
- *proof that you can pay your living expenses during the requested six months, since you are not permitted to be employed or self-employed during your stay in Germany*

Once you have received the residence permit, you can immigrate to Germany. After you have registered with your local Foreigners' Office and during your six-month stay, you can apply for self-employment in a trade as per § 21 Paragraph 1 AufenthG, as per § 21 Paragraph 2a if your planned self-employment is clearly related to your degree, and as per § 21 Paragraph 5 AufenthG for a freelance profession. During this time, you can prepare for your self-employed activity, but may not pursue any paid employment.

People who are entitled to stay in Germany under international law, for humanitarian or political reasons (§§ 22–26 AufenthG): refugees and legal immigrants

If you were recognized as a refugee following your request for recognition, then you can be self-employed in Germany. Your residence permit determines whether you may perform self-employed work without a permit from the Foreigners' Office or whether you will need to apply for a self-employment permit from the Foreigners' Office as per § 21 Para. 6 AufenthG. You can either use social benefits as per the Asylum Seekers Benefits Act (AsylbLG) or transfer benefits as per SGB II. However, you will need to fulfill the formal requirements for self-employment (see Point 6) and complete a recognition process (see Point 7) for certain self-employed activities.

Residence permits that do not require permission from the Foreigners' Office

Do you have one of the following residence permits?

- (1) § 22 Sentence 2 AufenthG,
- (2) § 22 Sentence 3 AufenthG,
- (3) § 23 Para. 2 AufenthG,
- (4) § 25 Para. 1 AufenthG,
- (5) § 25 Para. 2 AufenthG,
- (6) § 26 Para. 3 AufenthG and
- (7) § 26 Para. 4 AufenthG

Then you can perform a self-employed activity without permission from the Foreigners' Office, and you can receive transfer benefits from SGB II.

Even if you are able to perform a self-employed activity without permission from the Foreigners' Office, you should still think about your startup idea and the steps leading up to the founding. It may help to create a business plan. In a business plan, you describe how you will implement your startup idea and what you plan to do after founding the enterprise. The business plan gives you an overview of the steps for the founding process. If you need external financing – for instance from a bank – a business plan is necessary so the banks can evaluate your idea. Find out who to contact for support: www.wir-gruenden-in-deutschland.de.



Aufenthaltstitel, die eine Erlaubnis der Ausländerbehörde erfordern

Sie haben einen der folgenden Aufenthaltstitel?

(1) § 18a AufenthG, (2) § 22 AufenthG, Satz 1, (3) § 23 Abs. 1 AufenthG und Sie haben nicht „wegen Krieges in Ihrem Heimatland“ die Aufenthaltsgewährung bekommen, (4) § 23a AufenthG, (5) § 24 AufenthG und Sie haben nicht „wegen Krieges in Ihrem Heimatland“ die Aufenthaltserlaubnis bekommen, (6) § 25 Abs. 3 AufenthG, (7) § 25 Abs. 4, Satz 2 AufenthG, (8) § 25 Abs. 4a AufenthG, (9) § 25 Abs. 4b AufenthG, (10) § 25 Abs. 5 AufenthG und die erstmalige Erteilung Ihrer Duldung liegt mindestens 18 Monate zurück, (11) § 25a Abs. 1 AufenthG, (12) § 25a Abs. 2, Satz 1 AufenthG, (13) § 25 Abs. 2, Satz 2 AufenthG

Dann benötigen Sie zur Ausübung Ihrer Selbstständigkeit die Erlaubnis der Ausländerbehörde und müssen einen Antrag nach § 21 Abs. 6 AufenthG stellen. **Sie haben gleichzeitig die Möglichkeit, vom örtlichen Jobcenter Unterstützungsleistungen zu bekommen.**

Sie haben einen der folgenden Aufenthaltstitel?

(1) 23 Abs.1 AufenthG und Sie haben „wegen Krieges in Ihrem Heimatland“ eine Aufenthaltsgewährung bekommen, (2) § 24 AufenthG und Sie haben „wegen Krieges in Ihrem Heimatland“ eine Aufenthaltsgewährung bekommen, (3) § 25 Abs. 4, Satz 1 AufenthG, (4) § 25 Abs. 5 AufenthG und die erstmalige Erteilung Ihrer Duldung liegt weniger als 18 Monate zurück

Dann benötigen Sie zur Ausübung Ihrer Selbstständigkeit die Erlaubnis der Ausländerbehörde und müssen einen Antrag nach § 21 Abs. 6 AufenthG stellen. **Sie haben nicht die Möglichkeit, vom örtlichen Jobcenter Unterstützungsleistungen zu bekommen, aber Sie haben einen Anspruch auf Leistungen nach dem Asylbewerberleistungsgesetz.**

Die Ausländerbehörde prüft Ihren Antrag nach § 21 Abs. 6 AufenthG und entscheidet, ob Sie Ihre Selbstständigkeit ausüben dürfen. Für Ihren Antrag ist ein Businessplan notwendig. Darin müssen Sie deutlich machen, dass Ihre Selbstständigkeit (I) für die deutsche Wirtschaft interessant ist, (II) positive Auswirkungen für die deutsche Wirtschaft zu erwarten sind, (III) einen Bedarf in der Region deckt und (IV) durch eigenes Kapital oder durch eine Kreditzusage gesichert ist. Auch ist es wichtig, dass Sie unternehmerische Erfahrungen nachweisen können. Hier erfahren Sie, an wen Sie sich für eine Unterstützung wenden können: www.wir-gruenden-in-deutschland.de.

Aufenthaltstitel, die eine selbstständige Tätigkeit grundsätzlich nicht erlauben

Sie haben einen der beiden folgenden Aufenthaltstitel?

- Aufenthaltsgestattung nach § 55 AsylVfG oder
- eine Duldung nach § 60a AufenthG

Dann ist Ihnen die Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit in keinsten Weise erlaubt. Auch ein Wechsel zu einem anderen Aufenthaltstitel ist nicht möglich.

Residence permits that require permission from the Foreigners' Office

Do you have one of the following residence permits?

(1) § 18a AufenthG, (2) § 22 AufenthG, Sentence 1, (3) § 23 Para. 1 AufenthG if you were not granted the residence permit “due to war in your homeland,” (4) § 23a AufenthG, (5) § 24 AufenthG if you were not granted the residence permit “due to war in your homeland,” (6) § 25 Para. 3 AufenthG, (7) § 25 Para. 4, Sentence 2 AufenthG, (8) § 25 Para. 4a AufenthG, (9) § 25 Para. 4b AufenthG, (10) § 25 Para. 5 AufenthG if the initial permission was granted at least 18 months ago, (11) § 25a Para. 1 AufenthG, (12) § 25a Para. 2, Sentence 1 AufenthG, (13) § 25 Para. 2, Sentence 2 AufenthG

Then you will need permission from the Foreigners' Office to perform your self-employed activity, and you must submit an application as per § 21 Para. 6 AufenthG. **At the same time, you can also receive support payments from the local job center.**

Do you have one of the following residence permits?

(1) 23 Para.1 AufenthG if you were granted the residence permit “due to war in your homeland,” (2) § 24 AufenthG if you were granted the residence permit “due to war in your homeland,” (3) § 25 Para. 4, Sentence 1 AufenthG, (4) § 25 Para. 5 AufenthG if the initial permission was granted less than 18 months ago

Then you will need permission from the Foreigners' Office to perform your self-employed activity, and you must submit an application as per § 21 Para. 6 AufenthG. **You do not have the option of receiving support payments from the local job center, but you are entitled to benefits as per the Asylum Seekers Benefits Act.**

The Foreigners' Office will review your application as per § 21 Para. 6 AufenthG and decide whether you can perform your self-employed activity. Your application must be accompanied by a business plan. The business plan must clearly show that your self-employment (I) is interesting for the German economy, (II) will have positive effects on the German economy, (III) meets a need within the region and (IV) is secured by your own capital or a loan commitment. It is also important to be able to demonstrate entrepreneurial experience. Find out who to contact for support: www.wir-gruenden-in-deutschland.de.

Residence permits that fundamentally do not allow you to be self-employed

Do you have one of the two following residence permits?

- Residence permit as per § 55 AsylVfG or
- a tolerated stay as per § 60a AufenthG

Then you are not permitted to perform any kind of self-employed activity. You also cannot switch to a different kind of residence permit.



9. Machen Sie sich einen guten Namen: Wie soll Ihr Unternehmen heißen?

„Sich einen Namen machen“ bedeutet in Deutschland, dass Sie bekannt werden. Einen „guten Namen haben“ ist eine Redewendung, die Wertschätzung und Respekt ausdrückt. Das gilt in besonderem Maß für Unternehmen, für deren (Marken-)Produkte und Dienstleistungen. Ein „guter Name“ steht daher auch für die Akzeptanz der Marke(n) einer Firma.

Überlegen Sie daher genau, wie Sie Ihre künftige Firma nennen.

- Sorgt der Name für Aufmerksamkeit?
- Prägt er sich schnell ein?
- Ist er unverwechselbar?
- Verrät er Ihren Kunden, welchen Nutzen sie haben?
- Ist ein zusätzlicher Slogan für die Verständlichkeit notwendig?
- Welche Bedeutung haben der Name oder der Slogan in anderen Sprachen?
- Kann man ihn in einschlägigen Branchenverzeichnissen leicht finden – wenn möglich nicht unter Z und damit auf den letzten Seiten?

Am besten Sie fragen Ihre Freunde, Bekannte oder potenziellen Kunden, welche Gedanken sie mit diesem Firmennamen verbinden.

Denken Sie daran, dass der Name möglichst lange zu Ihrem Produkt- oder Dienstleistungsangebot passt und eventuell auch international funktioniert. Denn die Änderung des Namens ist kostspielig, insbesondere die damit verbundenen Aufwendungen für die Marketingkommunikation.

Rechtliche Bestimmungen

Für den Namen und die Bezeichnung Ihres Unternehmens müssen Sie auch rechtliche Anforderungen berücksichtigen. Zu beachten ist dabei, ob der gewählte Name firmenrechtlich zulässig ist. Ein wichtiger Aspekt, um sich mögliche Kosten im Zuge von Abmahnverfahren oder Schadenersatzforderungen zu sparen.

Das trifft vor allem dann zu, wenn bereits eine Firma mit gleichem oder ähnlich lautendem Namen im Handelsregister eingetragen ist. Recherchieren Sie sorgfältig, ob der gewählte Name noch frei ist, auch im Hinblick auf Ihren Internetauftritt.

Nicht zulässig ist es, wenn die Bezeichnung irreführend ist, weil sie falsche Angaben zur Tätigkeit Ihres Unternehmens macht oder Ihr Firmennamen eine geschützte Marke oder einen bekannten Produktnamen verletzt.

Abhängig sind Bestimmungen zum Namen und zur Bezeichnung Ihres Unternehmens auch von der Rechtsform, die Sie gewählt haben (siehe Punkt 14).

Informationen: Über die richtige Firmierung können Sie sich bei Steuerberatern, Gründungsinitiativen, Rechtsanwälten oder Notaren sowie bei den Kammern für Handwerk und Industrie vor Ort beraten lassen. Sie prüfen, ob und in welcher Form ein von Ihnen gewünschter Firmennamen bereits besteht und wie eine Unterscheidung sichergestellt werden kann. Sie sagen Ihnen auch, ob eine „Fantasiebezeichnung“ angemessen ist oder eventuell wegen eines irreführenden Aussage-Charakters vom Registergericht abgelehnt werden würde.

Informationen: Recherche-Tipps für Namensfindung und Domain auf www.unternehmensregister.de.

9. Making a name for yourself: What should you call your company?

In Germany, “making a name for yourself” means becoming well-known. “Having a good name” is a saying that expresses appreciation and respect. It particularly applies to companies, their (brand) products and services. A “good name” thus also indicates how well a company’s brand is received.

Think carefully about what you will call your future company.

- Is the name attention-getting?
- Is it easy to remember?
- Is it unmistakable?
- Does it tell your customers how they can benefit?
- Do you need an additional slogan to make it more comprehensible?
- Do the name and the slogan mean anything in another language?
- Is it easy to find in the appropriate industry directories – ideally not under Z, i.e. on the last few pages?

Try asking your friends, acquaintances and potential customers what they associate with the company name.

Remember that the name needs to fit your products and services for a long time, and may even be used internationally. It is expensive to change a company name, especially because of the costs for marketing communications.

Legal requirements

You will also need to consider the legal requirements for your company’s name and description. Consider whether your chosen name is permissible under company law – an important issue when it comes to avoiding potential costs resulting from written warnings or damage compensation claims.

This particularly applies if another company has already been entered in the Commercial Registry with the same or a similar name. Research carefully whether your chosen name is still available, including for your website.

It is not permissible to use a misleading name, because it provides incorrect information about your company’s activities; nor is it permissible for your company name to violate a protected trademark or a well-known product name.

Details about the name and description of your company also depend on the legal form you have chosen (see Point 14).

Information: You can consult tax advisors, founding initiatives, attorneys or notaries as well as your local Chambers of Commerce and Industry for advice on choosing the right company name. They will check whether and in what format your desired company name already exists, and how you can ensure that there is a distinction. They will also tell you whether an “imaginative designation” is appropriate or could potentially be refused by the Registry Court because it makes a misleading statement about your company.

Information: Research tips for choosing a name and domain under www.unternehmensregister.de.



10. Der Businessplan: Ihr entscheidendes „Geschäftspapier“

Der Businessplan – auch unter den Begriffen „Unternehmensplan“ oder „Geschäftsplan“ bekannt – ist die schriftliche Ausarbeitung der Idee, mit der Sie sich selbstständig machen wollen. Alle Daten und Fakten, die Sie für Ihre Geschäftsidee recherchiert, analysiert und bewertet haben, fließen in den Businessplan ein. Sie beschreiben, wie Sie diese Idee für Ihr Unternehmen umsetzen und was Sie nach der Gründung Ihres Unternehmens machen wollen. Daneben stellen Sie die geplanten Einnahmen und Ausgaben dar.

Ihre Eintrittskarte in den deutschen Markt

Die Ausländerbehörden und die Auslandsvertretungen der Bundesrepublik Deutschland fordern einen Businessplan, wenn Sie sich selbstständig machen wollen. Die Ausländerbehörden oder die Auslandsvertretungen müssen erkennen, dass Sie die formalen Qualifikationen für Ihre selbstständige Tätigkeit erfüllen, dass durch Ihre Selbstständigkeit positive Auswirkungen für die deutsche Wirtschaft zu erwarten sind und dass Sie Ihren Lebensunterhalt für sich und Ihre Familie sicherstellen können.

Was, warum und für wen?

Der Businessplan gibt Ihnen einen Überblick über die Schritte bis zur Gründung und über die Anforderungen, um Ihre Unternehmensidee umzusetzen. Durch den Businessplan wissen Sie jederzeit, welche Aufgaben Sie bis zur Gründung noch erledigen müssen. Nach der Gründung erkennen Sie durch den Businessplan, ob Sie Ihre selbst gesteckten Ziele erreichen und Ihre Ideen umsetzen können oder ob Sie sich neue Ziele setzen müssen.

Zudem beweisen Sie mit einem guten Unternehmensplan, dass Sie sich intensiv mit Ihrem Vorhaben auseinandergesetzt und auf mögliche Risiken geprüft haben. Das ist notwendig, wenn Sie eine externe

Finanzierung von einer Bank oder einem anderen Investor benötigen, oder wenn Sie andere Partner überzeugen wollen.

Was steht in einem Businessplan?

Im Businessplan sollten Sie Ihre Unternehmensidee und die Schritte zur Umsetzung knapp und deutlich beschreiben. In Ihrem Businessplan erläutern Sie: Warum wollen Sie sich selbstständig machen? Welche Kompetenzen (beispielsweise durch Ihren Beruf, Ihr Hobby oder Ihre Lebenserfahrung) haben Sie? Warum ist Ihre Idee gut? Wer sind Ihre Kunden? Wie erreichen Sie Ihre Kunden? Warum sind Sie besser als andere? Wie verdienen Sie mit Ihrem Unternehmen Ihren Lebensunterhalt? Wie finanzieren Sie Ihr Unternehmen?

Es gibt keine festgelegten Regeln für die Form, die Gliederung und den Umfang eines Businessplanes. Sie bestimmen, wie Ihr Businessplan aussieht. Es können zehn Seiten ausreichend sein, aber auch zwanzig oder dreißig. Dies hängt ganz davon ab, ob Sie eine bekannte Gründungsidee – wie beispielsweise Ladengeschäft, Reparaturbetrieb oder Restaurant – oder ein neues, komplexes Produkt umsetzen wollen.

Anhang

Dem Anhang des Businessplanes sollten Sie weitere wichtige Unterlagen beifügen: Ihren Lebenslauf, vorhandene Zeugnisse, Ihre Aufenthalts- und, falls erforderlich, Ihre Betriebserlaubnis.

10. The business plan: Your key “business paper”

Your business plan – also known as a “company plan” – is a written explanation of the idea that you want to use to become self-employed. It includes all the data and facts you have researched, analyzed and evaluated for your business idea. It describes how you will implement the idea for your company, and what you plan to do after founding your company. In addition, it represents your planned income and expenditures.

Your entry ticket to the German market

The Foreigners’ Offices and foreign agencies in the Federal Republic of Germany require a business plan if you want to become self-employed. The Foreigners’ Offices and foreign agencies must be able to see that you meet the formal qualifications for your self-employed activity, that your self-employment can have a positive impact on the German economy and that you can guarantee your living expenses for yourself and your family.

What, why and for whom?

The business plan gives you an overview of the steps leading up to your company formation, and of the requirements for implementing your business idea. With the business plan, you always know what tasks still need to be completed before the company is formed. After the formation, the business plan tells you whether you are achieving your set goals and implementing your ideas, or whether you need to set new goals.

In addition, a good business plan demonstrates that you have thought extensively about your project and considered the potential risks. This is important if you need external financing from a bank or another investor, or if you want to attract other partners.

What is in a business plan?

The business plan should briefly and clearly describe your company idea and the steps for implementing it. In your business plan, explain: Why do you want to become self-employed? What competences do you have (for instance through your profession, your hobby or your life experience)? Why is your idea a good one? Who are your customers? How can you reach your customers? Why are you better than the others? How will your company cover your living expenses? How will you finance your company?

There are no established rules for the format, structure or scope of a business plan. You decide what your business plan will look like. Ten pages might be enough, or it could take twenty or thirty. It all depends whether you are implementing a familiar startup idea – such as a shop, repair workshop or restaurant – or a complex new product.

Appendix

The appendix of the business plan should include other important documents: your resume, any available certificates and diplomas, your residence permit and your operating permit, if applicable.



Inhalte eines Businessplanes

Hier ein kurzer Überblick über die wichtigsten Inhalte und was Sie berücksichtigen müssen.

Die Zusammenfassung – der erste Eindruck entscheidet:

Beschreiben Sie in der Zusammenfassung knapp und deutlich sich selbst und die wichtigsten Punkte Ihrer Gründungsidee. Die Kurzbeschreibung soll das Interesse an Ihnen und an Ihrer Idee wecken. Dabei hilft ein erkennbarer „roter Faden“. Die Zusammenfassung sollte eine (maximal zwei) Seiten nicht überschreiten und Ihre Idee überzeugend verkaufen und auf einen Blick greifbar machen, warum Ihre Idee erfolgreich sein wird.

Beschreiben Sie Ihre Gründungsidee und den Nutzen für Ihre Kunden: Was ist Ihre Gründungsidee? Was ist der Nutzen Ihrer Gründungsidee für Ihre Kunden? Was ist das Besondere an Ihrer Idee (beispielsweise eine Marktlücke oder ein neuer Trend)?

Beschreiben Sie Ihre Kunden: Wer sind Ihre Kunden (Alter, Geschlecht)? Wie groß ist Ihr Marktpotenzial? Wie viele Kunden können Sie erreichen?

Beschreiben Sie Ihr Unternehmen: Welchen Namen hat Ihr Unternehmen? Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen? Planen Sie sofort oder später Mitarbeitende einzustellen?

Beschreiben Sie den Standort Ihres Unternehmens: Wo wollen Sie Ihr Büro oder Ihre Geschäftsräume haben? Wann wollen Sie mit Ihrem Unternehmen beginnen?

Tipp → Die Zusammenfassung sollte in fünf bis zehn Minuten gelesen und verstanden werden.

Ihr Profil:

Beschreiben Sie Ihre Eigenschaften sowie Kompetenzen, die Sie für eine Selbstständigkeit befähigen, und Ihre Motivation, warum Sie sich selbstständig machen wollen. Wenn Ihre Familie Sie unterstützt, erwähnen Sie dies unbedingt. Erfordert Ihre Selbstständigkeit

formale Qualifikationen (beispielsweise einen Meisterbrief, ein abgeschlossenes Studium), müssen Sie die Gleichwertigkeit Ihrer nicht in Deutschland erworbenen Qualifikationen nachweisen.

Folgende Fragen sollen Ihnen für die Beschreibung Ihres Profils helfen: Warum machen Sie sich selbstständig (Wollen Sie sich beruflich verändern oder wollen Sie eigene Entscheidungen treffen und unabhängig sein)? Welche Eigenschaften und formalen Qualifikationen haben Sie (Ihr Berufs- und/oder Schulabschluss, Ihre Hobbys)? Welche unternehmerischen Erfahrungen oder Kompetenzen haben Sie (Waren Sie schon einmal selbstständig, haben Sie kaufmännische oder steuerliche Kenntnisse)? Werden Sie von Ihrer Familie unterstützt?

Ihr Geschäftskonzept und Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung:

Beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee und welche Tätigkeiten Sie planen. Erläutern Sie Ihr Angebot und was Ihr Angebot von anderen unterscheidet. Bieten Sie etwas Besonderes an, das Sie einzigartig macht und Sie von Ihrer Konkurrenz unterscheidet? Welches Produkt oder welche Dienstleistung bieten Sie an? Welche Vorteile hat Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung für Ihre Kunden? Was müssen Sie noch erledigen – zum Beispiel auch welche Formalien (Genehmigungen) – bis Sie starten können? Wie bekommen Ihre Kunden Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung? Wenn Sie ein Produkt selbst herstellen: Was benötigen Sie für die Herstellung? Wenn Sie ein Produkt nicht selbst herstellen: Welche Partner brauchen Sie für die Herstellung? Haben Sie bereits Kooperationspartner oder benötigen Sie noch Kooperationspartner?

Ihre Kunden:

Beschreiben Sie Ihre Kunden, die Ihr Produkt kaufen oder Ihre Dienstleistung in Anspruch nehmen wollen. Sind dies Privatkunden oder Geschäftskunden? Beschreiben Sie, warum Ihre Kunden Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung kaufen wollen. Wer sind Ihre Kunden (Alter, Einkommen, Herkunftsland, Geschlecht, Lebensstil, Beruf, Familienstand, Wohnort)? Welche besonderen Bedürfnisse, Wünsche und Einstellungen haben Ihre Kunden? Was sind die Lebensgewohnheiten Ihrer Kunden? Daraus können Sie auch Ihre

Contents of a business plan

The following is a brief overview of the most important content and what you need to consider.

Abstract – the first impression is essential:

In the abstract, briefly and clearly describe yourself and the most important points of your startup idea. The brief description should spark the reader's interest in you and your idea. It is helpful to have a recognizable “thread” running through the abstract. It should not exceed one (or at most two) pages, and should sell your idea in a convincing way. It should show at a glance why your idea will be successful.

Describe your startup idea and how it will benefit your customers: What is your startup idea? How will your startup idea benefit your customers? What is special about your idea (for instance a market gap or a new trend)?

Describe your customers: Who are your customers (age, gender)? How large is your market potential? How many customers can you reach?

Describe your company: What is the name of your company? What is the legal form of your company? Are you planning to hire employees immediately, or later on?

Describe the location of your company: Where will you have your office or business premises? When will you start your company?

Tip → It should be possible for someone to read and understand the abstract in five to ten minutes.

Your profile:

Describe the qualities and competences that make you suitable for self-employment, and your motivation for becoming self-employed. If your family is supporting you, be sure to mention this. If your self-employment requires formal qualifications (for instance a master craftsman's diploma or a college degree), you will need to prove the equivalency of any qualifications earned outside Germany. The following questions will help

you describe your profile: Why are you becoming self-employed (are you making a professional change, or do you want to make your own decisions and be independent)? What qualities and formal qualifications do you have (your professional and/or academic qualifications, your hobbies)? What entrepreneurial experience or competences do you have (have you ever been self-employed before, do you have any commercial or tax-related experience)? Does your family support you?

Your business concept and your product or service:

Describe your business idea and the activities you are planning to do. Explain your product and what differentiates it from other products. Are you offering something special that makes you unique and sets you apart from the competition? What product or service are you offering? How will your product or service benefit your customers? What else do you need to do – for instance in terms of formalities (permits) – before you can start? How will your customers access your product or service? If you are manufacturing a product yourself: What will you need for the manufacturing process? If you are not manufacturing a product yourself: What partners do you need for the manufacturing process? Do you already have cooperation partners, or do you still need to find them?

Your customers:

Describe the customers who will be buying your product or using your service. Are they private customers or business customers? Explain why your customers will want to buy your product or service. Who are your customers (age, income, country of origin, gender, lifestyle, profession, family status, place of residence)? What are your customers' special requirements, wishes and ideas? What are their habits? You can also use this information to create your pricing structure. Why will your customers want to buy your product or service (what are your customers' benefits, demands and motivations)? Do you already have some customers (how many/in which region)? What else do you know about your customers (purchasing habits, purchase frequency)?



Preisgestaltung ableiten. Warum wollen Ihre Kunden Ihr Produkt beziehungsweise Ihre Dienstleistung kaufen (Was sind der Nutzen, der Bedarf und die Motivation Ihrer Kunden)? Haben Sie bereits Kunden (Anzahl oder in welcher Region)? Was wissen Sie sonst noch über Ihre Kunden (Kaufverhalten, Kauffrequenz)?

Tipp → Grundlegende Daten zur deutschen Bevölkerung und zu Wirtschaftsbereichen finden Sie im Internet beim Statistischen Bundesamt. Aktuelle Entwicklungen können Sie in den Wirtschaftsteilen großer Tageszeitungen (auch online) erfahren, Brancheninformationen erhalten Sie in Fachzeitschriften oder auf den Internetseiten von Fachverbänden.

Ihr Standort:

Beschreiben Sie den Ort, wo Sie selbstständig werden wollen und welche Vorteile dieser Ort hat. Für manche Berufe (beispielsweise Kaufmann, Restaurantbesitzer) ist der Standort sehr wichtig, wenn die Kunden zu Ihnen kommen. Für andere (Unternehmensberater) ist der Ort nicht wichtig. Vor allem dann, wenn Sie zu Ihren Kunden gehen. Wo sind Ihre Geschäftsräume/Ihr Büro (Lage am Stadtrand oder in der Innenstadt, in einer Wohngegend)? Welches Image hat Ihre Lage (dies ist dann wichtig, wenn Sie zum Beispiel ein Restaurant eröffnen wollen)? Wie sind Ihre Geschäftsräume (Größe, Ausstattung)? Benötigen Sie eigene Geschäftsräume und wofür? Wie sind Ihre Geschäftsräume zu erreichen (öffentliche Verkehrsmittel, Parkplätze)?

Ihr Markt und Ihre Konkurrenz:

Beschreiben Sie den Markt und die Marktentwicklung für Ihr Produkt. Geben Sie möglichst genau die Potenziale des Marktes und die Rahmenbedingungen wieder. Recherchieren Sie wichtige Daten und Fakten. Damit können Sie beschreiben, welchen Umsatz Sie erwarten, ob der Markt stabil ist, wächst oder stagniert. Sie können auch beobachten, wie Ihre Konkurrenten vorgehen und welche Strategie Ihre Konkurrenten verfolgen. Beschreiben Sie, warum Sie besser sind. Wie groß ist Ihr Einzugsgebiet für Ihr Angebot (im Ort, in dem Bundesland, in dem Sie wohnen, oder sogar bundes- oder europaweit)? Ist Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung von der allgemeinen

Konjunktur abhängig, ist es ein Luxusprodukt oder ist es ein alltägliches Produkt? Ist Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung von der Jahreszeit abhängig? Gibt es in Ihrer Region ähnliche Produkte oder Dienstleistungen und wenn ja, worin unterscheidet sich Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung (Preis, Qualität, Modernität)?

Ihr Preis für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung:

Wichtig ist, den Preis für Ihr Produkt oder für Ihre Dienstleistung festzulegen und zu beschreiben, wie Sie den Preis bestimmt haben. Geben Sie an, wie teuer Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung sein soll. Wie setzt sich der Preis zusammen (beispielsweise durch den Einkauf von Artikeln, die Sie benötigen, oder durch die Lebenshaltungskosten, die Sie haben)? Wird sich der Preis ändern (günstigerer Einführungspreis)? Welche Rolle spielt die Qualität für den Preis (Haben Sie ein hochwertiges Produkt, das nur für bestimmte Personen gedacht ist oder für alle)? Gibt es eine hohe Nachfrage nach Ihrem Produkt?

Ihre Werbung für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung:

Damit Ihre Kunden von Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung erfahren, müssen Sie diese gezielt ansprechen. Über welche Medien und mit welchen Methoden werden Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung bewerben und auf sich aufmerksam machen? Wie sollen Ihre Kunden von Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung erfahren? Welche Medien wollen Sie nutzen (Zeitung, Plakate, Flyer, Internet, Facebook)? Warum wollen Sie diese Medien benutzen? Möchten Sie über die Werbung Ihre Kunden langfristig binden oder schnell auf sich aufmerksam machen? Welche Inhalte wollen Sie mit Ihrer Werbung wiedergeben („gut und günstig“ oder „Qualität, die kostet“)? Und: Wie viel Geld planen Sie für Ihre Werbung auszugeben? Diese Fragen sollten Sie beantworten, wenn Sie Ihre Werbemaßnahmen überlegen und beschreiben.

Tip → Basic data about the German population and economic sectors can be found online, with the Federal Statistical Office. Current developments can be found in the business sections of major daily newspapers (including online), and industry information is available in trade journals or professional association websites.

Your location:

Describe the location where you want to be self-employed, and the advantages of this location. For some professions (for instance merchants or restaurant owners), the location is very important if customers will be coming to you. For others (for instance corporate consultants), the location is not important – especially if you are traveling to your customers. Where will your business facilities/office be (in the suburbs or downtown, in a particular neighborhood)? What image does your location have (this is important if you want to open a restaurant, for instance)? What will your facilities be like (size, furnishings)? Do you need your own business facilities and why? How accessible are your facilities (public transportation, parking)?

Your market and your competition:

Describe the market and market development for your product. Explain the market potential and its framework conditions as precisely as possible. Research the important facts and figures. That will allow you to explain your expected sales volume and whether the market is stable, growing or stagnating. You can also observe what your competitors are doing and what strategies they are using. Explain why you are better. How large is the area covered by your offering (your city, the federal state where you live, or even all of Germany or Europe)? Does your product or service depend on general economic developments? Is it a luxury product or an everyday product? Does your product or service depend on seasonal changes? Are there similar products or services in your region, and if so, how is your product or service different (price, quality, modernization)?

The price of your product or service:

It is important to set a price for your product or service and explain how you determined the price. State how expensive your product or service will be. What components make up the price (for instance purchases of items you need and your living expenses)? Will the price change (lower introductory rate)? How does quality affect the price (do you have a high-quality product that is only intended for specific people, or is it for everyone)? Is there a high demand for your product?

Advertising your product or service:

In order for your customers to find out about your product or service, you will need to address them in a targeted way. Which media and methods will you use to advertise your product or service and draw attention to yourself? How will your customers learn about your product or service? Which media will you use (newspaper, poster, flyer, internet, Facebook)? Why do you plan to use these media types? Do you want to use advertising to create long-term customer loyalty, or to quickly draw attention to yourself? What kind of content do you want your advertising to convey (“good and cheap” or “quality worth paying for”)? And: How much do you plan to spend on your advertising? You should answer these questions when you are thinking about and describing your advertising measures.



Ihre Strategie:

Beschreiben Sie Ihre Ziele für die Zeit nach der Gründung und mit welcher Strategie Sie diese Ziele erreichen müssen. Überlegen Sie, was Sie in einem Jahr und in drei Jahren mit Ihrem Unternehmen erreicht haben möchten. Damit zeigen Sie, dass Sie sich bereits jetzt um Ihre Zukunft kümmern wollen. Stellen Sie sich die Frage, ob Sie Ihr Unternehmen vergrößern möchten. Ihre Ziele sollten Sie so formulieren, dass diese messbar und realistisch sind (Umsatz, Gewinn, Anzahl an Mitarbeitenden).

Wichtige Fragen sind: Wollen Sie Ihr Kundengebiet erweitern? Wollen Sie Ihre Produktion oder Ihre Dienstleistungen erhöhen und vielleicht einen weiteren Standort aufbauen? Wollen Sie Mitarbeitende einstellen und welche Tätigkeiten sollen die Mitarbeitenden übernehmen? Wie sollen die Arbeitsverhältnisse aussehen (Honorarkräfte, Minijobs, Auszubildende etc.)? Welche Qualifikationen erwarten Sie von Ihren Mitarbeitenden? Welche Umsätze und welchen Gewinn wollen Sie in drei Jahren erzielen?

TIPP → Wir haben Ihnen im Anhang eine Liste mit Ansprechpersonen, Internetseiten und Broschüren zusammengestellt, die Ihnen bei der Erstellung Ihres Businessplanes behilflich sind. An dieser Stelle möchten wir Sie auf folgende Internetplattformen hinweisen:

Internetplattform des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie: www.existenzgruender.de

Internetplattform der IQ Fachstelle Migrantenökonomie: www.wir-gruenden-in-deutschland.de

Your strategy:

Describe your goals for the time after the formation, and the strategy you will use to achieve these goals. Talk about what you want your company to achieve in one year and in three years. That shows you are already thinking about the future. Ask yourself whether you will want to expand your company. Formulate your goals in a measurable, realistic way (sales volume, profit, number of employees). Some important questions: Do you want to expand your customer area? Do you want to increase your production volume or number of services, or maybe open a new location? Do you want to hire employees, and what tasks will they perform? What will the working conditions be like (volunteer staff, mini-jobs, trainees, etc.)? What qualifications do you expect your employees to have? What level of sales volume and profit do you want to achieve in three years?

Tip → We have attached a list of contact persons, websites and brochures that will help you create your business plan. Please also refer to the following web platforms:

Web platform of the Federal Ministry of Economics and Technology: www.existenzgruender.de

Web platform for the IQ Department of Migrant Economics: www.wir-gruenden-in-deutschland.de



11. Hinterfragen Sie Ihr Geschäftsmodell

Dass es sich bei einem Businessplan lediglich um Schätzungen auf Basis bisheriger Entwicklungen und vermuteter Prozesse handelt, ist klar. Die wenigsten Businesspläne bewahrheiten sich in der Praxis, und ein Businessplan ist eigentlich nie richtig „fertig“. Dennoch öffnet Ihnen ein gewissenhaft ausgearbeiteter Businessplan so manche Tür. Er ist die Manifestation des Geschäftsmodells Ihres Unternehmens. Und dieses Geschäftsmodell wandelt sich: Es muss daher gerade in den frühen Phasen strategisch entwickelt und gut durchdacht werden.

Ihr Geschäftsmodell: Was es zu beachten gilt!

Das Geschäftsmodell zeigt auf, wie Ihr Unternehmen funktioniert und wie Sie Gewinne erwirtschaften. Grundsätzlich soll es Ihnen helfen, die Schlüsselfaktoren des Unternehmenserfolges oder Misserfolges zu verstehen, zu analysieren und zu kommunizieren. Erfolgreiche moderne Gründungen orientieren sich meist stark an ihren Kunden. Wo früher hauptsächlich der Gründer alleine „in seinem Büro“ entschieden hat, gewinnen gezielte Kundeneinblicke zunehmend an Bedeutung. Die Qualität und Geschwindigkeit, mit der Sie als Gründer von Ihren Kunden lernen, kann ein erheblicher Wettbewerbsvorteil im Innovationsgeschäft sein. Anders gesagt: Es reicht nicht mehr, selbst von seiner Idee überzeugt zu sein, der potenzielle Kunde ist mindestens genauso entscheidend für den Erfolg Ihres Geschäftsmodells. Um den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, sollten Sie zuvor den konkreten Bedarf Ihrer Kunden ermitteln. Hierfür kommen verschiedene Marktforschungsmethoden in Frage, die je nach Gründungsvorhaben mehr oder weniger Sinn ergeben.

Marktforschung: Welches Kundenproblem löst Ihre Idee?

Von Beginn an ist es also wichtig, dass Sie das Angebot Ihres Unternehmens auf die Wünsche Ihrer Kunden ausrichten. Darüber hinaus hilft Ihnen die Marktforschung, sich mit entsprechenden Daten sichtbar am Markt zu positionieren. Aber der Sinn von Marktforschung geht viel weiter: Er berührt fast alle Elemente eines Geschäftsmodells und bietet Entscheidungsgrundlagen für zahlreiche weitere Unternehmensbereiche. Aufgrund der Interaktion mit Ihren Kunden können Sie zum Beispiel geeignete Werbe- und Kommunikationsstrategien erarbeiten oder Ihr Produktionsprogramm passender erstellen.

Aufgaben und Ziele der Marktforschung

Das frühzeitige Erkennen der Kundenwünsche und Trends in der Marktentwicklung ist von großer Bedeutung. Die Marktforschung untersucht daher folgende Entwicklungen:

- die Bedürfnisse und Probleme der Kunden,
- die Situation auf den entsprechenden Handelsmärkten,
- die Risiken und Chancen in den einzelnen Kundengruppen,
- die Positionierung der Konkurrenz auf dem Markt und
- das Verhalten der Kunden und der Konkurrenz.

Die entsprechenden Daten und Erkenntnisse können Sie mit Hilfe einer empirischen Erhebung ermitteln. Die Analyse der Daten und deren verständliche Aufbereitung für Ihre Entscheidungsgrundlage gehört ebenso in den Aufgabenbereich der Marktforschung.

11. Question your business model

Naturally, a business plan is only an estimate based on previous developments and expected processes. Very few business plans turn out to be completely accurate in practice, and a business plan is never really “finished.” Still, a conscientiously developed business plan will open many doors for you. It is a manifestation of your company’s business model – and the business model will change. That is why it needs to be developed strategically and considered carefully during the early phases.

Your business model: What to keep in mind!

The business model shows how your company will function and how you will generate a profit. Fundamentally, it should help you understand, analyze and communicate the key factors for company success or failure. Successful modern startups usually have a strong customer orientation. While in the past, the founder usually made decisions alone, “in his or her own office,” targeted customer insights are now becoming more and more important. The quality and speed with which you as a founder learn from your customers can be a significant competitive advantage in the innovation business. In other words, it is no longer enough to believe in your own idea; your potential customers are just as important, if not more, for the success of your business model. In taking the leap to become self-employed, you should first determine your customers’ concrete needs. Various market research methods are available here, which will make more or less sense for you depending on your startup project.

Market research: What customer problem will your idea solve?

Right from the start, it is important for you to orient your company’s offerings toward your customers’ wishes. In addition, market research will help you establish a visible profile on the market using the corresponding data. But the significance of market research goes much further: it affects almost every element of the business model and provides decision-making tools for many other areas of the company. By interacting with your customers, you can develop appropriate advertising and communication strategies, for instance, or fine-tune your production program.

Tasks and objectives of market research

Early recognition of customer wishes and market development trends is extremely important. Therefore, market research looks at the following developments:

- customers’ needs and problems,
- the situation in the corresponding trade markets,
- risks and opportunities in the individual customer groups,
- your competitors’ position on the market and
- how your customers and competitors behave.

You can determine the corresponding data and findings using an empirical survey. Analyzing the data and preparing it in a comprehensible format for your decision-making process is also part of market research.



Qualitative und quantitative Marktforschung

Abhängig von Ihren Zielen müssen Sie zwischen qualitativer und quantitativer Marktforschung unterscheiden. Bei quantitativer Marktforschung können Sie Statistiken und Kennzahlen über Ihren Markt ermitteln, zum Beispiel der Marktanteil oder das Marktwachstum. Mit der qualitativen Marktforschung können Sie die Verhaltensweisen der Kunden am Markt verstehen sowie deren Einstellungen und Wünsche erforschen.

Die Marktforschung greift dabei auf spezielle Methoden zurück. So erfolgen beispielsweise persönliche oder telefonische Befragungen Ihrer Kunden. Um aus diesem kleinen Ausschnitt der Bevölkerung (Stichprobe) entsprechend auf das allgemeine Kundenverhalten schließen zu können, werden sozialwissenschaftliche Kriterien angesetzt.

Die Marktforschung bedient sich aber auch an bereits anderweitig erhobenen Daten. Die Entwicklung der Umsatz-, Reklamations- und Beschwerdezahlen, aber auch statistische Jahrbücher oder Geschäftsberichte der Konkurrenz liefern wertvolle Hinweise für Ihr eigenes Unternehmen.

Qualitative and quantitative market research

Depending on your objectives, you will need to distinguish between qualitative and quantitative market research. With quantitative market research, you can determine statistics and key figures for your market, for instance the market share or market growth. Qualitative market research lets you understand customers' behaviors on the market and investigate their attitudes and wishes.

Market research is based on specific methods, for instance in-person or phone surveys of your customers. Social science criteria are applied in order to draw appropriate conclusions about general customer behavior from this small cross-section of the population (random sampling).

However, market research also uses data that has already been collected elsewhere. Trends in sales, customer claims and complaint numbers as well as statistical yearbooks and annual reports from competitors can provide valuable information for your own company.



12. Wie finanzieren Sie Ihre Gründung?

Ob Sie klein starten oder Großes vorhaben, eine Finanzierungsplanung ist notwendig. Wie viel Geld habe ich für den Aufbau meines Geschäfts? Wie viel Geld brauche ich? Woher bekomme ich externes Kapital, wenn ich nicht ausreichende Eigenmittel habe? Das sind die Fragen, die alle Gründer beantworten müssen – für sich selbst und für mögliche Geldgeber.

Daher sollten Sie nach der Beschreibung Ihrer Gründungsidee in einer Tabelle Ihre geplanten Einnahmen und Ausgaben darstellen. Diese Tabelle besteht idealerweise aus folgenden Teilen:

1. Tabelle Ihrer Lebenshaltungskosten – was benötigen Sie zum Leben?
2. Tabelle Ihres Kapitalbedarfes – welche Anschaffungen benötigen Sie?
3. Tabelle Ihres Rentabilitätsplanes – welche Einnahmen und Ausgaben erwarten Sie?
4. Tabelle Ihres Liquiditätsplanes – welche weiteren Einnahmen und Ausgaben müssen Sie berücksichtigen?

Wichtig für Nicht-EU-Bürger: Ein aussagekräftiger Finanzierungsplan belegt die Erfolgsaussicht Ihres Geschäftsmodells. Er ist ein wichtiger Baustein jedes Businessplanes und damit ein Entscheidungskriterium für Ihre Aufenthaltserlaubnis (siehe Punkte 8 und 10).

Wie viel Geld benötigen Sie für Ihren Lebensunterhalt?

Erfassen Sie die monatlichen Ausgaben für Ihren Lebensunterhalt und für den Ihrer Familie, wenn Sie nicht alleine in Deutschland leben werden und für Ihre Familie verantwortlich sind. Schreiben Sie nicht die Ausgaben für Ihre Selbstständigkeit auf. Schreiben Sie in eine Tabelle: Wie hoch sind Ihre monatlichen Lebenshaltungskosten? Wie hoch ist Ihre Miete für Ihre Wohnung? Wie hoch sind Ihre Ausgaben für die Lebensmittel (Essen und Trinken)? Wie hoch sind Ihre Ausgaben für Ihre Hobbys? Welche sonstigen

Ausgaben haben Sie (Kleidung, Freizeit, Auto)? Wie hoch sind Ihre Ausgaben für einen jährlichen Urlaub? Wie hoch sind Ihre Ausgaben für Unvorhergesehenes (Ausgaben für Haushaltsgeräte, Ausgaben bei Krankheit)?

Wie viel Geld benötigen Sie für Ihre Gründung?

Ermitteln Sie Ihren „Kapitalbedarf“: Erfassen Sie die Ausgaben für Ihre Gründung und schreiben Sie auf, wofür Sie das Geld ausgeben. In den meisten Fällen sind der Umsatz und die Einnahmen zu Beginn einer Gründung überschaubar und die Anlaufphase muss selbst finanziert werden. Unterschätzen Sie nicht die Höhe Ihrer Ausgaben. Es gibt immer Kunden, die nicht sofort zahlen, oder andere Ereignisse, die nicht vorgesehene Kosten verursachen können. Damit Sie auch dann ausreichend finanzielle Mittel für sich und für Ihre Gründung haben, sollten Sie unbedingt eine finanzielle Reserve einplanen. Außerdem müssen Sie berücksichtigen, ob Sie Maschinen anschaffen müssen und wie hoch Ihre Ausgaben für die Herstellung Ihres Produktes oder Ihre Dienstleistung sind. Überlegen Sie dabei realistisch, welche Ausgaben und Investitionen notwendig sind:

- Wie hoch sind Ihre Ausgaben in der Vorbereitung (Beratungskosten, Gebühren für die Anmeldung, Abgaben, Genehmigungen – für Aufenthalt und Anerkennung Ihrer Qualifikationen –, Verwaltung, Marketing, Übersetzungen, Notar, Dolmetscher)?
- Wie hoch sind Ihre Ausgaben beim Start (Miete, Maschinen, Möbel, EDV, Firmenauto, Werkzeuge, Website, Geschäftspapier, Kautionsversicherungen)?
- Wie hoch sind Ihre Ausgaben der Gründung (Steuern, Anwalt, Personal, Werbung, Vertrieb, Zinsen)?
- Wie hoch sind die Ausgaben für die Herstellung Ihres Produktes oder für den Einkauf Ihres Produktes?

12. How will you finance your startup?

Whether you are starting small or have big dreams, you will need a financing plan. How much money do I have available to build my business? How much money will I need? Where will I get external capital if I do not have enough of my own resources? These are the questions that all founders need to answer – both for themselves and for possible investors.

Once you have described your startup idea, you should represent your planned income and expenditures in a table. Ideally, the table will consist of the following parts:

1. *Table of living expenses – how much do you need to live on?*
2. *Table of capital requirements – what purchases will you need to make?*
3. *Table for your profitability plan – what are your expected income totals and expenditures?*
4. *Table for your liquidity plan – what other income and expenditures do you need to take into account?*

Important for non-EU citizens: An informative financing plan will demonstrate your business model's prospects for success. It is an important building block of every business plan, and thus a decision-making criterion for your residence permit (see Points 8 and 10).

How much money will you need for your living expenses?

Document your monthly expenditures for your own living expenses, as well as for your family's living expenses if you will not be living alone in Germany and will be supporting your family. Do not include expenses for your self-employed activity. In a table, write down the following: How high are your monthly living expenses? How much rent do you pay for your apartment? How much do you spend on groceries (food and beverages)? How much do you spend on your hobbies? What other expenses do you have (clothing, recreational activities, car)? How much do you spend on your annual vacation? How much do you

spend on unexpected items (expenditures for household appliances, illnesses)?

How much money do you need for your startup?

Determine your “capital requirements”: record the expenditures for your startup and write down what you are spending the money on. In most cases, sales volume and income will be low at the beginning of a startup, and you will need to finance the initial phase yourself. Do not underestimate your total expenditures. There will always be customers who do not pay promptly, or other events that can result in unforeseen costs. In order to make sure you always have sufficient financial resources for yourself and your startup, be sure to plan for financial reserves. You should also consider whether you need to purchase any machinery, and how much you will spend to create your product or service. Think realistically about what expenditures and investments will be necessary:

- *How high will your preliminary expenses be (consulting costs, registration fees, dues, permits – for residency and for recognizing your qualifications – administration, marketing, translation, notary, interpreter)?*
- *What will your initial expenses be (rent, machinery, furniture, IT, company car, tools, website, company stationery, deposit, insurance)?*
- *How much will you spend on the company formation (taxes, attorney, staff, advertising, sales, interest)?*
- *What will it cost to manufacture or purchase your product?*

Take the time to prepare carefully and make sure you have not overlooked anything. Self-employed people often fail because their capital requirements estimate was unrealistic and their financial reserves were inadequate.



Nehmen Sie sich Zeit für eine gründliche Vorbereitung, um nichts zu übersehen. Häufig scheitern Selbstständige, weil sie den Kapitalbedarf unrealistisch eingeschätzt haben und ihre finanzielle Reserve nicht ausreichend war.

Wie finanzieren Sie Ihre Gründung?

Wenn Sie die Höhe des benötigten Startkapitals ermittelt haben und feststellen, dass Ihr Eigenkapital zusammen mit den ersten Einnahmen nicht ausreicht, müssen Sie sich eine externe Finanzierung beschaffen. Einen gewissen Eigenkapitalanteil sollten Sie aber einbringen. Mit dem Eigenkapital signalisieren Sie, dass Sie vom Erfolg Ihrer Unternehmung überzeugt sind und können auch andere leichter zu einer Kreditvergabe bewegen. Wie hoch ist Ihr Eigenkapital (Spareinlagen)? Welche Sachmittel (Immobilien) haben Sie und können Sie einbringen?

Wie viel verdienen Sie mit Ihrer Selbstständigkeit?

Beschreiben Sie die Einnahmen und Ausgaben, die Sie in den nächsten drei Jahren in Ihrer Selbstständigkeit haben werden. Damit können Sie errechnen, ob sich Ihre Selbstständigkeit für Sie lohnt. Die Berechnung müssen Sie für jeden Monat durchführen. Überlegen Sie: Wie viel darf Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung kosten? Wie hoch sind Ihre monatlichen Fixkosten (Miete, Telefon etc.)? Wie hoch muss ihr Mindestumsatz sein, damit Ihre eigenen Kosten gedeckt sind? Wie viele Produkte müssen Sie verkaufen beziehungsweise wie oft müssen Sie Ihre Dienstleistung anbieten, um diesen Umsatz zu erreichen?

Können Sie mit Ihrer Selbstständigkeit Ihren Lebensunterhalt sichern?

Beschreiben Sie Ihre sämtlichen Einnahmen und Ausgaben. Nicht nur die Ihrer Selbstständigkeit, sondern alle, die Sie für sich und Ihre Familie benötigen. Dazu gehören unter anderem Ihre Lebenshaltungskosten, Ihre Steuerzahlungen, Krankenkasse, Versicherungen, Sozialabgaben. Ziehen Sie diese Ausgaben von Ihren Einnahmen (siehe oben „Wie viel verdienen Sie mit Ihrer Selbstständigkeit?“) ab. Wenn Sie einen Minusbetrag erhalten, müssen Sie überlegen, mit welchem Geld Sie das Minus ausgleichen wollen. Die wichtigste Frage ist: Nehmen Sie mehr Geld ein als Sie ausgeben? Stellen Sie sich daher folgende Fragen: Wie viel

Geld geben Sie für Ihre Selbstständigkeit monatlich aus? Wie viel Geld geben Sie für sich und Ihre Familie monatlich aus? Wie viel Geld geben Sie für Ihre Krankenkasse, Ihre Versicherungen etc. monatlich aus? Wie viel Geld geben Sie für Ihre Altersvorsorge aus? Wie viel verdienen Sie durch Ihre Selbstständigkeit? Haben Sie noch andere Einnahmen?

Wie können Sie Ihr Eigenkapital erhöhen?

Zur Erhöhung Ihres Eigenkapitals können Sie sich Geld im Freundes- und Familienkreis leihen oder weitere Gesellschafter an Ihrem Unternehmen beteiligen (siehe Punkt 14).

Woher bekommen Sie Fremdkapital?

Bankkredite sind die klassische Art der Fremdfinanzierung: Kreditinstitute (Banken und Sparkassen) stellen Geld zur Verfügung, das Sie als Kreditnehmer nach einem festgelegten Zeitraum zurückzahlen müssen. Dafür verlangen sie Zinsen und in den meisten Fällen Sicherheiten zur Begrenzung ihres Risikos für den Fall, dass Sie den Kredit nicht zurückzahlen können. Als Sicherheiten kommen zum Beispiel Lebensversicherungen, Wertpapiere, Bürgschaften oder Immobilien in Frage. Generell gilt, dass Fremdkapitalgeber nicht zu Miteigentümern Ihres Unternehmens werden. Wenn Sie bereits eine Firmenbank haben, können Sie mit Ihrem Berater über eine Kreditvergabe verhandeln und sich hier auch über Fördermöglichkeiten beraten lassen.

Staatliche Finanzhilfen: Welche Fördermittel gibt es?

In Deutschland können Existenzgründer durch zahlreiche staatliche oder öffentliche Finanzierungsprogramme gefördert werden. Recherchieren Sie, ob zur Finanzierung Ihres Vorhabens spezielle Förderprogramme in Frage kommen und welche dafür passen. Bei öffentlichen Förderprogrammen handelt es sich meistens um Darlehen, seltener um Zuschüsse, die Sie nicht zurückzahlen müssen. Lange Laufzeiten und tilgungsfreie Jahre sind in vielen Fällen ein Vorteil von Förderkrediten. Das verschafft Ihnen einen größeren unternehmerischen Freiraum.

How will you finance your startup?

If you calculate the amount of startup capital required and determine that your own capital and the initial income will not be enough, you will need to find external funding. However, you should contribute a certain amount of your own capital. Providing your own capital is a signal that you believe your enterprise will be successful, and it will be easier to convince others to grant you a loan. How much equity capital do you have (savings)? What material resources (real estate) do you have that you can contribute?

How much will you earn with your self-employed activity?

Describe the income and expenditures you will have in the next three years with your self-employed activity. That will allow you to calculate whether self-employment is worthwhile for you. You need to perform this calculation for each month. Consider the following: How much can your product/service cost? What are your monthly fixed costs (rent, phone, etc.)? What is the minimum sales volume required to cover your own costs? How many products do you need to sell, or how often do you need to provide your service, in order to achieve this sales volume?

Can you cover your living expenses with your self-employed activity?

Describe all of your income and expenditures – not just for your self-employed activity, but everything you and your family will need. That includes your living expenses, tax payments, health insurance, other insurance and social security contributions. Deduct these expenses from your income (see above, “How much will you earn with your self-employed activity?”). If the result is a negative amount, you will need to think about how you will balance out the negative. The most important question: are you earning more money than you spend? Ask yourself the following: How much will you spend on your self-employed activity each month? How much do you spend on yourself and your family each month? How much do you spend on healthcare, insurance, etc., each month? How much do you spend on your retirement provisions? How much will you earn through your self-employed activity? Do you have any other sources of income?

How can you increase your equity capital?

In order to increase your equity capital, you can borrow money from your friends and family or involve additional shareholders in your company (see Point 14).

Where will you find outside capital?

Bank loans are the traditional way to get outside funding: credit institutions (banks and savings banks) provide money that lenders must repay after a certain amount of time. In exchange, they charge interest and in most cases collateral to limit their risk in the event that you are unable to re-pay the loan. Collateral can include life insurance, bonds, securities and real estate. In general, outside investors do not become co-owners of your company. If you already have a company bank, you can negotiate a loan with your advisor and ask about other funding opportunities.

State financial support: What grants are available?

In Germany, company founders can benefit from numerous state and public financing programs. Research whether you qualify for specific support programs to fund your project, and which ones are suitable. Public support programs are usually loans, or more rarely grants that do not need to be repaid. In many cases, development loans offer long time frames and interest-only periods, which give you greater entrepreneurial freedom.



Wo finden Sie staatliche Förderprogramme?

Mit der Förderdatenbank (www.foerderdatenbank.de) gibt die Bundesregierung einen umfassenden Überblick über die aktuellen Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union. Die assistierte Schnellsuche nach Fördergebiet, Förderberechtigte, Förderbereich und Förderart führt Sie zu dem Förderprogramm, das für Ihr Vorhaben in Betracht kommt. Unter anderem finden Sie in der Rubrik „Service“ die Ansprechpartner der BMWi-Förderberatung. Ein Förderglossar erläutert die wichtigsten Fachbegriffe zur Förderung und Finanzierung. Welche Informationen die Datenbank bereithält, erfahren Sie in der dazugehörigen Broschüre. Je genauer Sie eingrenzen, was Sie mit den Fördermitteln finanzieren wollen – zum Beispiel Maschinen oder Betriebsmittel – desto schneller erhalten Sie das passende Ergebnis.

Wo und wie Sie diese Fördermittel beantragen können und zu welchen Konditionen, erfahren Sie auch im persönlichen Gespräch mit Experten der Förderberatung des BMWi: Telefon +49 3018 615-8000; E-Mail foerderberatung@bmwi.bund.de. Steuerberater und die Banken helfen ebenso bei der Beschaffung von Fördermitteln.

Förderkredite der Banken

Informieren Sie sich über die verschiedenen Kredite der Förderbanken wie der KfW Mittelstandsbank (Kreditanstalt für Wiederaufbau, die öffentlich-rechtliche Förderbank Deutschlands), das KfW-Startgeld oder die Mikrokredite. Detaillierte Auskünfte zu Fördermöglichkeiten erhalten Sie mit wenigen Klicks über den Produktfinder auf www.kfw.de.

Gründen ohne fremdes Geld

Obwohl es zahlreiche Möglichkeiten der Fremdfinanzierung gibt, geraten viele Gründungsvorhaben an dieser Stelle ins Stocken. Gerade Einzelunternehmer mit geringem Eigenkapital, wenig Erfahrung und einem schlechten Businessplan haben in der Praxis häufig Schwierigkeiten, Banken und Beteiligungsgesellschaften zu einer Finanzierung in das eigene Unternehmen zu überzeugen.

In der Situation wenden viele Gründer eine Strategie an, die mittlerweile unter dem Namen Bootstrapping bekannt ist. Dabei wird auf alle nicht unbedingt notwendigen Kosten und Investitionen verzichtet und das Unternehmen wird zuerst im kleinen Maßstab gegründet. Während normalerweise in den ersten Monaten und Jahren Verluste anfallen, ist es das Ziel dieser Strategie, so schnell wie möglich Überschüsse zu erzielen. Diese Überschüsse sollen den Lebensunterhalt ermöglichen und das Unternehmen weiter ausbauen. Dadurch wächst der Betrieb in der Regel langsamer als mit Fremd- oder Beteiligungskapital. Haben Sie die ersten Jahre aber überstanden, erhalten Sie leichter Finanzmittel für die nächsten Investitionen.

Where can you find state funding programs?

With its funding database (www.foerderdatenbank.de), the German government provides a comprehensive overview of the current funding programs available in Germany, the federal states and the European Union. The assisted quick search by funding region, funding-eligible parties, funding area and type of funding will take you to the funding program that fits your project. Among other things, the “Service” heading lists contact partners who offer BMWi funding consulting. A funding glossary features the most important technical terms for support and funding. The accompanying brochure tells you what information is available in the database. The more specifically you define how you want to use the funds – for instance for machinery or operating resources – the faster you will receive an appropriate result.

Where and how you can apply for this funding, and under what conditions, can also be determined through a personal conversation with BMWi’s funding experts: phone +49 3018 615-8000; email foerderberatung@bmwi.bund.de. Tax consultants and banks can also help you obtain funding.

Development loans from banks

Learn about the various loans available from development banks like KfW Mittelstandsbank (Kreditanstalt für Wiederaufbau, Germany’s development bank under public law), KfW startup funding or micro-loans. Detailed information about funding options is just a few clicks away, with the KfW product finder under www.kfw.de.

Forming a company without outside money

Although there are numerous outside funding options, many startup projects run into trouble at this point. In particular, sole proprietors with low equity capital, little experience and a bad business plan often have difficulty convincing banks and holding companies to invest in their company.

In this situation, many founders use a strategy known as bootstrapping. They eliminate all costs and investments that are not absolutely necessary, and establish the company on a small scale at first. While losses normally occur during the first few months and years, the goal of this strategy is to create a surplus as quickly as possible. This surplus pays their living expenses and allows them to continue developing the company. As a result, the business usually grows more slowly than it would with outside or equity capital. But once you have survived the first few years, it will be easier for you to obtain financing for your next investments.



13. Versicherungen: Vorsorge und Absicherung

Lassen Sie sich bitte nicht von der Fülle der nachfolgenden Versicherungen entmutigen! Es ist wichtig, dass Sie von allen möglichen Versicherungen gehört haben – welche Sie davon benötigen, liegt in Ihrem Ermessen und dem Wesen Ihres Unternehmens.

Persönliche und betriebliche Risiken begrenzen

Gerade wenn Sie alleine gründen, läuft ohne Ihren persönlichen Einsatz nichts. Das wichtigste Kapital ist Ihre Leistungskraft. Persönliche Risiken wie Krankheit oder Arbeitsunfähigkeit sollten Sie bei der Gründung absichern, ebenso mögliche Gefahren für Ihr Unternehmen: Wasserschaden, Maschinenausfall, Produktionsstillstand, Ertragsausfall oder Haftungsansprüche können Ihre Existenz kosten.

Gegen zahlreiche Risiken müssen, gegen manche können Sie sich und Ihr Unternehmen freiwillig versichern. Welche Versicherungen für Ihr Unternehmen in Frage kommen, hängt von den möglichen Gefahren ab, die mit Ihrer Geschäftstätigkeit verbunden sein könnten. Der folgende Überblick über die verschiedenen Versicherungen soll Ihnen den Weg zu detaillierten Informationen weisen – schnell und mit einem Klick auf das jeweils wichtige Stichwort.

Persönliche Absicherung

Kranken- und Pflegeversicherung

Die Krankenversicherung ist die wichtigste Sozialversicherung und gleichzeitig Pflicht. Unter gewissen Voraussetzungen können Sie sich als Selbstständiger in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung versichern oder sich für eine private Krankenversicherung entscheiden. In der gesetzlichen Krankenversicherung sind Ihr Ehepartner und Ihre Kinder beitragsfrei mitversichert (solange diese keine sozialversicherungspflichtige Tätigkeit ausüben), während Sie in der privaten Krankenversicherung für jedes Familienmitglied Beiträge zahlen müssen.

Wichtig zu wissen: Sie können als Selbstständiger jederzeit von der gesetzlichen in die private Krankenkasse wechseln. Der Weg zurück gestaltet sich deutlich schwieriger und ist nur unter bestimmten Voraussetzungen möglich.

Als Selbstständiger müssen Sie auch eine Pflegeversicherung abschließen. Bei einer gesetzlichen Krankenversicherung sind Sie automatisch pflegeversichert, können aber auch eine private Pflegeversicherung wählen. Mit der Pflegeversicherung sorgen Sie für eine Pflege im Alter oder bei einer schweren Krankheit vor. In diesem Fall erhalten Sie Geld- oder Sachleistungen, die die Pflege ganz oder teilweise gewährleisten.

TIPP → Nutzen Sie dazu und generell auch zu privaten Versicherungsanbietern die Informationen und Beratung der Verbraucherzentralen (www.vzbv.de).

TIPP → Selbstständige, künstlerisch oder publizistisch Tätige können sich unter gewissen Voraussetzungen bei der Künstlersozialkasse anmelden (www.kuenstlersozialkasse.de).

13. Insurance: Precaution and protection

Please do not be discouraged by all the insurance policies described below! It is important to learn about all of the possible insurance types – you will choose them at your own discretion, and depending on the kind of company you are founding.

Limiting personal and operational risk

Especially if you are founding a company by yourself, nothing can get done without your personal involvement. The most important capital is your ability to work. Personal risks like illness or incapacity for work should be covered when you establish the company, along with possible risks for your company – water damage, machine failure, production downtimes, loss of earnings and liability claims can all threaten your existence.

There are many risks you are required to insure, and some that you can choose to insure for yourself and your company. The applicable insurance for your company depends on the possible risks that could be associated with your business activities. The following overview of insurance types will make it easier for you to find detailed information – quickly and easily, by clicking on the relevant keyword.

Personal coverage

Health and long-term care insurance

Health insurance is the most important type of social security, and it is also obligatory. Under certain conditions, self-employed people can obtain statutory health and long-term care insurance or choose private health insurance. Statutory health insurance also covers your spouse and children free of charge (as long as they are not performing any activity subject to social security contributions); with private health insurance, you must pay a premium for each family member.

Good to know: If you are self-employed, you can always switch from statutory to private health insurance. Switching back is much more difficult, and is only possible under certain conditions.

As a self-employed person, you are also required to conclude long-term care insurance. Statutory health insurance automatically includes long-term care coverage, but you can also choose private long-term care insurance. Long-term care insurance ensures your long-term care in old age or in the event of a serious illness. In this case, you will receive financial or material benefits that guarantee care in full or in part.

Tip → Here, and for private insurance providers in general, you can use information and consulting services from consumer advice centers (www.vzbv.de).

Tip → Self-employed persons and those working in the arts or publishing can register with the Künstlersozialkasse (artists' social security fund) under certain conditions (www.kuenstlersozialkasse.de).



Rentenversicherung

Die staatliche Rentenversicherung ist für einige Selbstständige Pflicht, zum Beispiel für Handwerker, Hebammen, Lehrer, Künstler und Publizisten. Eine Auflistung versicherungspflichtiger Selbstständiger liefert das Sozialgesetzbuch.

Alle anderen können sich freiwillig versichern und Ihre Beiträge frei wählen. Informationen dazu liefert auch die Deutsche Rentenversicherung auf ihrem Portal, vor Ort oder am Telefon (www.deutsche-rentenversicherung.de).

Altersvorsorge

Unabhängig davon, ob Sie in der staatlichen Rentenversicherung versichert sind oder nicht, sollten Sie möglichst früh über eine private Altersvorsorge nachdenken. Denn in vielen Fällen reicht die gesetzliche Rente nicht aus, um den Lebensunterhalt zu finanzieren. Informieren Sie sich, wie Sie Ihre Altersversorgung sichern können. Letztlich geht es darum, Geld zur Sicherung Ihres Lebensstandards im Alter zu sparen.

Unfallversicherung über die Berufsgenossenschaft

Erkundigen Sie sich, ob Sie versicherungspflichtig sind oder prüfen Sie, ob Sie sich freiwillig bei der Berufsgenossenschaft gegen die Folgen von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten versichern sollten. Versicherungspflicht besteht, sobald der Betrieb Mitarbeiter beschäftigt. Welche Berufsgenossenschaft für Ihre Branche zuständig ist, erfahren Sie bei der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (www.dguv.de).

Private Unfallversicherung

Zusätzlich, oder wenn keine Versicherungspflicht besteht, können Sie auch eine private Unfallversicherung abschließen. Diese Versicherung zahlt, wenn Sie durch einen Unfall – sowohl am Arbeitsplatz als auch in der Freizeit – bleibende körperliche Schäden erleiden.

Berufsunfähigkeitsversicherung

Aus einer Berufsunfähigkeitsversicherung erhalten Sie Leistungen, wenn Sie wegen Krankheit oder Unfall in Ihrem ausgeübten Beruf nicht mehr arbeiten können. Achten sollten Sie im Hinblick auf einen fließenden Übergang zur Altersrente auf die festgelegte Dauer der Rentenzahlung.

Pension insurance

State pension insurance is obligatory for some self-employed people, for instance craftsmen, mid-wives, teachers, artists and publicists. A list of self-employed professions that require insurance can be found in the Social Security Code.

All other people can obtain voluntary insurance and choose their own contribution level. More information can be obtained from German Pension Insurance on its portal, in person or by phone (www.deutsche-rentenversicherung.de).

Pension provisions

Regardless of whether you are covered by statutory pension insurance or not, you should think about private pension provisions at an early stage. In many cases, the state pension is not enough to cover your living expenses. Learn about how you can secure your pension provisions. Ultimately, the goal is to save enough money to secure your standard of living in old age.

Accident insurance through the employers' liability insurance association

Find out whether you require this insurance, or check whether you should voluntarily insure yourself with the employers' liability insurance association to cover the consequences of workplace accidents and occupational illness. Insurance is required as soon as your business hires employees. You can find out which employers' liability insurance association is responsible for your industry by consulting German Statutory Accident Insurance (www.dguv.de).

Private accident insurance

You can also conclude private accident insurance to supplement your obligatory insurance, or as an option if it is not obligatory. This insurance will pay benefits if you suffer permanent physical damage due to an accident, either at work or during your free time.

Disability insurance

You will receive benefits from disability insurance if you can no longer work in your regular profession due to illness or an accident. In order to ensure a smooth transition to your pension, pay attention to the established term of the pension payments.



Betriebliche Absicherung

Auch wenn Sie die Risikobegrenzung auf Ihre konkrete Geschäftstätigkeit ausrichten, sollten Sie in Erfahrung bringen, welche Versicherungen in Ihrer Branche üblich sind. Außerdem gibt es Versicherungen, die branchenübergreifend Standard sind, da sie Gefahren berücksichtigen, die – unabhängig von der Betriebsart – jede Firma bedrohen kann, zum Beispiel Schäden durch Feuer, Wassereinbruch, Sturm, Blitzeinschlag, Glasbruch, Einbruch und Diebstahl sowie eventuell eine damit einhergehende Betriebsunterbrechung. Auch Elementarschäden durch Naturereignisse wie Hochwasser, Erdbeben oder Lawinenabgänge können versichert werden.

Eine Geschäftsversicherung, die im Schadensfall die Kosten für die Schadensbeseitigung und Instandsetzung übernimmt und für die Folgen einer Betriebsunterbrechung aufkommt, ist deshalb anzuraten.

Zu den wichtigsten Versicherungen für Selbstständige zählen unter anderem:

Betriebshaftpflichtversicherung:

Für den Fall, dass Ihr Unternehmen für Schadensansprüche von Dritten (Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern etc.) aufkommen muss. Für manche Berufsgruppen, besonders Selbstständige im Dienstleistungssektor, gibt es spezielle **Berufs- und Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen**, die für die Folgen beispielsweise einer fehlerhaften Beratung aufkommen.

Rechtsschutzversicherung:

Sie deckt Anwalts- und Gerichtskosten ab, zum Beispiel bei Auseinandersetzungen um Arbeitsverhältnisse oder Mietproblemen, aber nicht alle unternehmerischen Streitigkeiten sind versichert.

Betriebsunterbrechungsversicherung:

Wenn in Folge von Schäden (an Maschinen, Inventar, Gebäuden) der Betrieb stillsteht, Sie keine Leistung erbringen und damit keine Erträge erwirtschaften, kommt die BU-Versicherung bis zum Wiederaufbau des Betriebs für laufende Kosten auf, unter anderem für Löhne, Gehälter, Miete.

Elektronikversicherung:

Für den Ausfall Ihrer IT-Anlagen.

Gebäude- und Inhaltsversicherung:

sind vor allem dann wichtig, wenn Firmengebäude und Ausstattung wesentlichen Anteil am Unternehmensvermögen haben.

Informationen: Eine Checkliste, die Ihnen hilft, Risiken Ihres Unternehmens einzuschätzen, dazu Tipps zur Auswahl und Ratschläge für den Abschluss von Versicherungen sowie eine Anleitung für ein vorausschauendes Risikomanagement finden Sie in der Broschüre des BMWi GründerZeiten auf www.existenzgruender.de.

Tipp → Lassen Sie alle Ihre Versicherungen jährlich überprüfen, damit Sie weder über- noch unterversichert sind.

Operational protection

Even if you limit the risks of your specific business activities, you should also find out what types of insurance are standard in your industry. Some kinds of insurance are also standard across all industries because they cover risks that can threaten any company regardless of operation type, for instance fire damage, water leaks, storm, lightning strike, broken glass, break-in and theft as well as any associated operational disruptions. Elemental damage due to natural phenomena like flooding, earthquakes or landslides can also be insured.

Commercial insurance, which will cover the costs of damage rectification and repairs in the event of damages as well as the effects of operational disruptions, is therefore recommended.

Among others, the most important insurance types for self-employed people include:

Employer's liability insurance:

*In the event that your company must cover damage claims by third parties (customers, suppliers, employees, etc.). There are special **professional and financial-loss liability insurance policies** for some professional groups, particularly self-employed people in the service sector. These policies cover the effects of faulty advice, for instance.*

Legal expense insurance:

This covers attorney and court costs, for instance if there are disputes about employment relationships or rent problems, but it does not insure all business disputes.

Business interruption insurance: If damages (to machines, inventory or buildings) cause a business interruption during which you cannot perform any work and thus cannot generate any income, BI insurance will cover the ongoing costs until your business is restored, including wages, salaries and rent.

Electronics insurance: Covers a failure of your IT systems.

Building and content insurance is especially important if the company's building and equipment are a significant part of your company's assets.

Information: A checklist that will help you estimate your company's risks, including tips for choosing insurance and advice on concluding insurance policies as well as instructions for foresighted risk management, can be found in BMWi's *GründerZeiten* brochure under www.existenzgruender.de.

Tip → Review all of your insurance policies annually to make sure you are not over or under-insured.



14. Finden Sie die ideale Rechtsform für Ihr Unternehmen

Während der Planung sollten Sie den rechtlichen Rahmen für Ihre Geschäftstätigkeit festlegen. Sie können unter mehreren gesetzlich vorgegebenen Gesellschaftsformen wählen. Prüfen Sie, mit welcher Rechtsform sich Ihre Geschäftstätigkeit, aber auch Ihre persönlichen Wünsche und Ziele, am besten in Einklang bringen lassen und nehmen Sie Beratung in Anspruch. Wägen Sie die Vor- und Nachteile ab, die sich durch die in den einzelnen Rechtsformen festgelegten Vorgaben, Rechte und Pflichten für Sie ergeben.

Eine Entscheidung mit weitreichenden Konsequenzen

Die gewählte Unternehmensform hat für Sie weitreichende Konsequenzen, auch für die Kosten der Gründung. Mit der Rechtsform legen Sie fest, ob und in welcher Höhe Sie Startkapital aufbringen müssen, in welchem Umfang Sie haften werden, welche Anmeldeformalitäten zu erfüllen sind und wie viele Personen Verantwortung übernehmen. Vergleichen Sie die einzelnen Rechtsformen auch im Hinblick auf Regelungen zur Geschäftsführung, zu Gewinn- und Verlustbeteiligungen, Professionalität, Vorgaben zu Steuerrecht und Buchhaltungspflichten und letztlich, ob sie Ihnen den gewünschten Entscheidungsspielraum einräumen.

Für einige Rechtsformen verlangt das Gesetz einen Gesellschaftsvertrag, eine notarielle Beglaubigung der Gründung oder die Veröffentlichung vorgeschriebener Daten und Fakten zu bestimmten geschäftlichen Verhältnissen des Unternehmens (www.handelsregister.de). Einzelunternehmen und GbRs müssen nicht ins Handelsregister eingetragen werden.

Gut zu wissen: Ergeben sich Neuerungen bei Ihrer Geschäftstätigkeit oder den Rahmenbedingungen (Steuergesetze etc.), lässt sich die Rechtsform auch ändern. Das erfordert allerdings einen hohen Auf-

wand. Für diesen Fall, wie auch bei der Gründung, sollten Sie sich kompetent beraten und begleiten lassen. Ansprechpartner sind Gründungsinitiativen, Steuerberater, Rechtsanwälte oder Notare.

Welche Rechtsformen gibt es?

Auf den folgenden Seiten stellt Ihnen der Leitfaden einige charakteristische Merkmale der meist verbreiteten Organisationsformen vor. Grundsätzlich entscheiden Sie sich zwischen zwei Arten von Rechtsformen: Personengesellschaften (auch Einzelunternehmen) und Kapitalgesellschaften. Sie müssen wählen, welche Kriterien für Sie von Bedeutung sind.

Mit einer **Personengesellschaft** wie Einzelunternehmen, Gesellschaft bürgerlichen Rechts oder Partnerschaften sind Sie als Einzelunternehmer oder als Gesellschafter sowohl Inhaber als auch Leiter Ihrer Firma. Für deren Schulden haften Sie uneingeschränkt mit Ihrem gesamten persönlichen Vermögen. Die Höhe des Startkapitals können Sie selbst festlegen. Die Gründung einer Personengesellschaft und eines Einzelunternehmens fordert im Gegensatz zu Kapitalgesellschaften deutlich weniger finanziellen und bürokratischen Aufwand. Einfacher gestalten sich auch Steuerrecht und Buchhaltung. Zu den Personengesellschaften gehören die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR), die Partnerschaftsgesellschaft (PartG) und die Offene Handelsgesellschaft (OHG).

Bei **Kapitalgesellschaften** haften Gesellschafter beziehungsweise Aktionäre – mit Ausnahmen – nur in der Höhe ihrer Einlage für die geschäftlichen Aktivitäten. Für eine Kapitalgesellschaft ist immer ein Mindeststartkapital erforderlich. Gesellschafter beziehungsweise Aktionäre sind Kapitalgeber, müssen aber nicht aktiv an der Geschäftsführung beteiligt werden. Zu den Kapitalgesellschaften gehören die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), die GmbH-Variante Unternehmergesellschaft (UG) (haftungsbeschränkt) und die Aktiengesellschaft (AG).

14. Choose the right legal form for your company

During the planning process, you should establish the legal framework for your business activities. You can choose from several legally established company forms. Check which legal form best fits with your business activities, but also your personal wishes and objectives, and ask for advice. Weigh the advantages and disadvantages resulting from the requirements, rights and obligations of the individual legal forms.

A decision with wide-reaching consequences

The company form you choose will have wide-reaching consequences, including for the costs of the company formation. The legal form determines whether you will need to raise starting capital and how much, to what extent you will be liable, which registration formalities need to be completed, and how many people will be responsible. Also compare the individual legal forms in terms of how they regulate company management, profit and loss participation, professionalism, legal tax requirements and bookkeeping obligations, and finally whether they grant you the amount of decision-making freedom you want.

For some legal forms, the law requires articles of association, notary certification of the formation, or the publication of required facts and figures about certain business circumstances within the company (www.handelsregister.de). Sole proprietorships and GbRs (partnerships under the German Civil Code) do not need to be entered into the Commercial Register.

Good to know: *If there are any changes in your business activities or the framework conditions (tax laws, etc.), the legal form can also be changed. However, this involves a great deal of effort. In this event, as with a company formation, you should ask an expert for advice and support. Some possible contact partners are startup initiatives, tax advisors, attorneys and notaries.*

What are the legal forms?

On the following pages, this guide explains some of the characteristic features of the most common company forms. Fundamentally, you will be deciding between two kinds of legal forms: unincorporated companies (including sole proprietorships) and incorporated companies. You need to choose which criteria are important to you.

*With an **unincorporated company** like a sole proprietorship, limited liability company (GmbH) or partnership, you as the sole proprietor or partner are both the owner and head of your company. You have unlimited liability for its debts, to the extent of your entire personal assets. You can choose the amount of starting capital yourself. Compared to an incorporated company, founding an unincorporated company and a sole proprietorship requires much less financial investment and bureaucratic effort. Tax laws and bookkeeping are also simpler. Unincorporated company types include the partnership under the German Civil Code [Gesellschaft des bürgerlichen Rechts, GbR], the partnership company [Partnerschaftsgesellschaft, PartG] and the general partnership [Offene Handelsgesellschaft, OHG].*

*In **incorporated companies**, partners or shareholders – with a few exceptions – are only liable for business activities to the extent of their investment. An incorporated company always requires a minimum starting capital. Partners or shareholders are investors, but do not need to participate actively in company management. Incorporated company types include the limited liability company [Gesellschaft mit beschränkter Haftung, GmbH], a GmbH variant called the entrepreneurial company (with limited liability) [Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt), UG] and the stock company [Aktiengesellschaft, AG].*



Beispiele für Personengesellschaften

Einzelunternehmer

Einzelunternehmer sind Sie automatisch, wenn Sie sich mit einem Gewerbe oder einer freiberuflichen Tätigkeit alleine selbstständig machen. Sie zahlen Gewerbesteuer (abhängig von der Höhe Ihrer Einkünfte), Einkommensteuer, Solidaritätszuschlag und in der Regel Umsatzsteuer. Einzelunternehmer sind nicht buchführungspflichtig, außer Sie lassen sich im Handelsregister eintragen. Dann sind Sie automatisch Vollkaufmann und zur kaufmännischen Buchführung verpflichtet.

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Für die GbR können Sie sich entscheiden, wenn Sie gemeinsam mit anderen – mindestens mit einem weiteren Gesellschafter – ein Unternehmen gründen. Vorteil: Ein Mindestkapital ist nicht erforderlich. Für Verbindlichkeiten des Unternehmens haften Sie und Ihre Partner mit Ihrem privaten Vermögen. Ein schriftlicher Gesellschaftervertrag ist anzuraten. Sofern nicht anders geregelt, müssen alle Gesellschafter der GbR wichtigen Entscheidungen zustimmen.

Partnerschaftsgesellschaft (PartG) – jeder für sich

In der PartG können sich nur Angehörige freier Berufe zusammenschließen, die kein Handelsgewerbe ausüben, beispielsweise Ärzte, Steuerberater, Architekten, Journalisten oder Künstler. Über die Zulässigkeit entscheidet das jeweilige Berufsrecht. Ein Partnerschaftsvertrag muss schriftlich abgefasst werden. Die Anmeldung beim elektronischen Partnerschaftsregister und die Beglaubigung führt der Notar aus. Die PartG beruht im Wesentlichen auf den Grundlagen der GbR. Im Unterschied zur GbR können Sie mit einer Partnerschaftsgesellschaft allerdings die Haftung beschränken. Für den Fall, dass nur einzelne Partner mit der Bearbeitung eines Auftrags befasst waren, haften allein sie für daraus entstandene berufliche Fehler.

Offene Handelsgesellschaft (OHG)

Die OHG eignet sich für Kaufleute, die gemeinsam (mindestens zwei Gründer) ein kaufmännisches Gewerbe betreiben möchten. Grundsätzlich haben alle Gesellschafter das Recht zur Führung der Geschäfte. Ein Gesellschaftsvertrag empfiehlt sich, der Eintrag ins Handelsregister ist Pflicht. Mindestkapital beziehungsweise Mindesteinlage ist nicht vorgeschrieben. Für Schulden der Gesellschaft haftet jeder Gesellschafter neben seinem Gesellschaftsvermögen auch mit seinem Privatvermögen in unbeschränkter Höhe.

Kommanditgesellschaft (KG)

Wenn Sie als Chef Ihrer Firma das alleinige Entscheidungsrecht behalten, aber Partner als zusätzliche Kapitalgeber ins Boot holen möchten, ist die KG ideal. Sie besteht aus dem Unternehmer (Komplementär) und weiteren Gesellschaftern (Kommanditisten). Diese Kommanditisten sind keine Geschäftsführer und haften nur in der Höhe ihrer Einlagen. Als Komplementär haften Sie unbeschränkt mit Ihrem gesamten Privatvermögen. Die KG muss ins Handelsregister eingetragen werden, ein Mindestkapital ist nicht vorgeschrieben.

Examples of unincorporated companies

Sole proprietor

You are automatically a sole proprietor if you are self-employed in a trade or a freelance job. You pay business taxes (depending on the amount of your income), income taxes, a solidarity surcharge and, as a rule, value added taxes. Sole proprietors do not have a book-keeping requirement unless they are entered in the Commercial Register. In that case, you are automatically considered a general merchant and are obligated to keep commercial books.

Partnership under the German Civil Code (GbR)

You can choose the GbR if you are founding a company together with other people – at least one other partner. The advantage: no minimum capital is required. You and your partners are liable for the company's obligations to the extent of your personal assets. Written articles of association are recommended. Unless otherwise established, all partners in the GbR must approve important decisions.

Partnership company (PartG) – to each his own

A PartG may only include members of the freelance professions who do not exercise a trade, for instance doctors, tax consultants, architects, journalists or artists. The respective professional law determines its permissibility. The articles of association must be established in writing. A notary handles the entry in the Electronic Partnership Register and its certification. The PartG is largely based on the same principles as the GbR. In contrast to the GbR, however, you can limit your liability in a partnership company. In the event that only some of the partners were involved in performing an assignment, only they are liable for any resulting professional errors.

General partnership (OHG)

The OHG is suitable for merchants (at least two founders) who wish to jointly operate a commercial business. Fundamentally, all of the partners have the right to manage the company's affairs. Articles of association are recommended, and an entry in the Commercial Register is obligatory. No minimum capital or minimum investment is required. Each partner has unlimited liability for the company's debts to the extent of his/her personal assets, in addition to his/her corporate assets.

Limited partnership [Kommanditgesellschaft] (KG)

If you, as the head of your company, want to retain sole decision-making powers but also add partners to your team as additional investors, a KG is ideal. The KG consists of the entrepreneur (general partner, Komplementär) and other partners (limited partners, Kommanditisten). These limited partners are not Managing Directors and are only liable to the extent of their investments. As a general partner, you have unlimited liability to the extent of your entire personal assets. The KG must be entered in the Commercial Register; no minimum capital is required.



Beispiele für Kapitalgesellschaften

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Die GmbH eignet sich für Einzelpersonen („Ein-Personen-GmbH“) ebenso wie für Teams. Die Haftung der GmbH ist auf ihr Vermögen begrenzt, die Gesellschafter haften lediglich mit ihrer Einlage. Die Gründung einer GmbH ist kostspielig: Sie müssen 25.000 Euro aufbringen und die Hälfte davon sofort einbezahlen. Auch eine Sachgründung, zum Beispiel durch die Einbringung von Maschinen, ist möglich. Hinzu kommen Kosten für den notariell zu beurkundenden Gesellschaftsvertrag, den Eintrag ins Handelsregister und die Bekanntmachung.

Die GmbH ist eine juristische Person. Das heißt, die Gesellschaft selbst tritt als Kaufmann im Geschäftsverkehr auf, schließt zum Beispiel Verträge ab und ist steuerpflichtig. Die Geschäftsführung übernimmt entweder der Gründer selbst oder ein von ihm eingesetzter Geschäftsführer. Verletzt der Geschäftsführer die „Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmanns“, ist er der Gesellschaft zum Ersatz des entstandenen Schadens verpflichtet. In diesem Fall haftet er der Gesellschaft mit seinem persönlichen Vermögen. Die Gesellschafter haften in der Regel nicht mit ihrem privaten Vermögen.

Die GmbH ist zur Buchführung verpflichtet und muss jährlich einen Jahresabschluss aufstellen (Bestimmungen des Handelsgesetzbuches). Der Firmenname muss immer den Zusatz „Gesellschaft mit beschränkter Haftung“ oder „GmbH“ enthalten.

Die Unternehmergesellschaft (UG) (haftungsbeschränkt)

Die UG bietet sich als Variante der GmbH für kleinere Unternehmen, insbesondere im Dienstleistungsbereich an. Das Stammkapital beträgt mindestens einen Euro. Sie sollten es aber am konkreten Bedarf ausrichten, um Anlaufkosten zum Beispiel für Gründung und Anschaffungen abzudecken (siehe Punkt 12). Die UG kann mit einem beurkundungspflichtigen Musterprotokoll gegründet werden, was die Gründungskosten mindert.

Sie sind verpflichtet, mit dem Zusatz „UG (haftungsbeschränkt)“ zum Beispiel „Malek UG (haftungsbeschränkt)“ auf die Rechtsform hinzuweisen. Bei Haftung, Steuerabgaben und Buchführung gelten die Regelungen des GmbH-Gesetzes. Sie müssen ein Viertel Ihrer Gewinne in der Gesellschaft so lange ansparen, bis Sie das Mindestkapital einer GmbH in Höhe von 25.000 Euro erreichen.

Aktiengesellschaft (AG)

Als weitere Rechtsform kommt die Aktiengesellschaft in Betracht. Dafür brauchen Sie drei Aufsichtsräte und ein Mindestkapital von 50.000 Euro. Da die Regelungen des Aktiengesetzes (AktG) sehr kompliziert sind, bietet sich die Aktiengesellschaft als Rechtsform für den Einstieg selten an. Daneben gibt es noch die Kleine Aktiengesellschaft mit vereinfachten Vorschriften zum Gesellschafterkreis, zur Zusammensetzung des Aufsichtsrats und zu den Pflichten zur Veröffentlichung.

Informationen: Auf der Suche nach der Rechtsform für Ihr Unternehmen unterstützt Sie das Existenzgründungsportal des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) mit einem interaktiven „eTraining zu Rechtsformen“. Die Begleitbroschüre – mit hilfreichen Checklisten – finden Sie auf www.existenzgruender.de.

Examples of incorporated companies

Limited liability company (GmbH)

The GmbH is suitable for individuals (“one-person GmbH”) as well as for teams. The GmbH’s liability is limited to its assets, and partners are only liable to the extent of their investments. It is expensive to found a GmbH: you need to raise 25,000 euros, and half of it must be paid immediately. A formation through non-cash capital contributions, for instance by contributing machinery, is also possible. There are also costs for the articles of association, which must be certified by a notary, for the entry in the Commercial Register and for the public notice.

The GmbH is a legal entity. In other words, the company itself participates in business transactions as a merchant, for instance by concluding contracts, and it owes taxes. The company is managed either by the founder or a Managing Director hired by the founder. If the Managing Director violates the “diligence of a prudent businessman,” he/she must compensate the company for any resulting damages. In this case, the Managing Director is liable toward the company to the extent of his/her personal assets. As a rule, the partners are not liable to the extent of their personal assets.

The GmbH has a bookkeeping obligation and must create an annual financial report each year (provisions of the German Commercial Code). The company name must always include the suffix “Gesellschaft mit beschränkter Haftung” or “GmbH.”

Entrepreneurial company with limited liability (UG)

The UG is a variant of the GmbH that works well for smaller companies, especially in the service sector. The equity capital is usually at least one euro. However, it should be based on your concrete needs in order to cover the startup costs for the formation and initial purchases, for instance (see Point 12). The UG can be formed using a sample protocol subject to notarization, which minimizes the formation costs.

You are required to indicate the legal form by using the suffix “UG (limited liability),” for example “Malek UG (limited liability).” The regulations of the GmbH Law apply for liability, tax payments and bookkeeping. You must keep one-fourth of your earnings in the company until you reach the mini-mum GmbH capital of 25,000 euros.

Stock company (AG)

Another possible legal form is the stock company. For this company, you need three Supervisory Board members and a minimum capital of 50,000 euros. Since the regulations of the Stock Corporation Act (AktG) are very complicated, the stock company is rarely suitable as an initial legal form. There is also the small stock company, which has simplified requirements regarding partner structure, Supervisory Board structure and publication obligations.

Information: *The company startup portal from the Federal Ministry for Economic Affairs and Energy (BMWi) can help you choose the right legal form for your company; it offers an interactive feature called “eTraining for legal forms.” The accompanying brochure – with helpful checklists – can be found under www.existenzgruender.de.*



15. Erst anmelden, dann starten

Ein Gewerbe anmelden

Wenn Sie die erforderlichen Qualifikationen und Unterlagen haben und Ihr Aufenthaltsstatus die Selbstständigkeit erlaubt, können Sie Ihr Gewerbe anmelden. Gehen Sie zum Gewerbeamt der Stadt, der Gemeinde oder des Landkreises, wo Sie leben beziehungsweise wo Sie sich selbstständig machen wollen. Die Kontaktdaten des Gewerbeamts erhalten Sie im örtlichen Bürgerbüro oder Sie schauen im Internet nach, unter: www.bmwi-wegweiser.de/suche/behoerden/. Wählen Sie dort „Gewerbeämter“ und geben Sie die Postleitzahl oder den Ort an, wo Sie Ihr Unternehmen gründen möchten. Sie erhalten alle Kontaktdaten und Öffnungszeiten Ihres Gewerbeamtes. Oft finden Sie auf den Internetseiten der Gewerbeämter die notwendigen Formulare, um Ihr Gewerbe anzumelden. Manche Ämter erwarten, dass Sie diese Formulare bereits ausfüllen und zu einem persönlichen Termin mitbringen.

Für die Anmeldung eines Gewerbes benötigen Sie:

- einen gültigen Personalausweis oder Reisepass, manchmal auch eine Meldebescheinigung vom Einwohneramt
- einen Nachweis, dass Sie die erforderlichen Qualifikationen haben
- eine Aufenthaltsgenehmigung, die Ihnen die selbstständige gewerbliche Tätigkeit erlaubt
- zehn Euro bis 50 Euro für die Anmeldegebühr
- für erlaubnispflichtige Gewerbe zudem ein polizeiliches Führungszeugnis oder die Auskunft aus dem Gewerbezentralregister
- für Reisegewerbe eine Reisegewerbekarte, die Sie bei der Ausübung Ihrer Tätigkeit immer mitführen müssen, zusätzlich ein polizeiliches Führungszeugnis und 30 Euro bis 500 Euro für die Gebühren

Das Gewerbeamt leitet die Aufnahme Ihrer Tätigkeit an das Finanzamt, das Handelsregister, die Berufsgenossenschaft sowie an die für Sie zuständige Kammer (IHK oder Handwerkskammer) weiter, die sich dann mit Ihnen in Verbindung setzen. Sofern Sie Mitarbeiter beschäftigen wollen, werden darüber hinaus die gesetzliche Krankenversicherung, das Gewerbeaufsichtsamt und das Arbeitsamt informiert.

Eine freiberufliche Tätigkeit anmelden

Wenn Sie die erforderlichen Qualifikationen, Unterlagen, finanziellen Voraussetzungen oder anderen Bedingungen erfüllen und Ihr Aufenthaltsstatus die Selbstständigkeit erlaubt, können Sie Ihre freiberufliche Tätigkeit anmelden. Sie melden Ihre Selbstständigkeit beim Finanzamt an. Die Meldung ist formlos: Sie benötigen kein bestimmtes Formular, sondern Sie formulieren selbst einen Brief mit einer kurzen Beschreibung Ihres Gründungsvorhabens. Das Finanzamt schickt Ihnen anschließend einen „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“ und gibt Ihnen eine Steuernummer.

Handelsregister

Wenn Sie die Rechtsform der Kapitalgesellschaft für Ihr Unternehmen gewählt haben oder eine Personengesellschaft in Form einer OHG oder KG, wird Ihre Firma in das Handelsregister eingetragen. Alle anderen Rechtsformen können sich auf Wunsch freiwillig ins Handelsregister eintragen lassen. In jedem Fall meldet der Notar Ihr Unternehmen beim Handelsregister an.

15. First register, then get started

Registering a trade

If you have the necessary qualifications and materials and if your residence status allows you to be self-employed, you can register your trade. Go to the Trade Office in the city, municipality or district where you live and/or plan to be self-employed. You can find contact information for the Trade Office in your local Registry Office or online under www.bmwi-wegweiser.de/suche/behoerden/. Click on “Trade Offices” and enter the postal code or city where you want to establish your company. You will see all of the contact information and opening hours for your local Trade Office. The websites of Trade Offices often provide the forms you will need to register your trade. Some offices expect you to have these forms filled out before you appear for an in-person appointment.

To register a trade, you will need:

- *a valid photo ID or passport, and sometimes also a registration card from the Residential Registry Office*
- *proof that you have the necessary qualifications*
- *a residence permit that allows you to perform the self-employed commercial activity*
- *10 to 50 euros for the registration fee*
- *for trades subject to licensing, a police clearance certificate or information from the central trade registry*
- *for itinerant trades: an itinerant trade card, which you must always carry while performing your work, as well as a police clearance certificate and 30 to 500 euros for the fees*

The Trade Office will forward your work approval to the tax authorities, the Commercial Registry, the employers' liability insurance association and the responsible Chamber of Industry and Commerce or Chamber of Crafts. These institutions will then contact you. If you plan to hire employees, the statutory health insurance system, trade supervisory board and public employment office will also be informed.

Registering a freelance activity

If you fulfill the necessary qualifications, documents, financial prerequisites and other conditions, and as long as your residence status permits self-employment, you can register your freelance activity. Report your self-employment to the tax authorities. This report is informal; in other words, you do not need a specific form, but must instead write your own letter with a brief description of your startup project. The tax authorities will then send you a “tax registration questionnaire” and assign you a tax number.

Commercial Register

If you have chosen an incorporated company as the legal form for your company, or an unincorporated company in the form of an OHG or KG, your company will be entered in the Commercial Register. All other legal forms can be entered voluntarily in the Commercial Register. In every case, the notary will report your company to the Commercial Registry.



16. Was Sie über Steuern und Finanzamt wissen sollten

Sobald Sie mit Ihrem Unternehmen starten, kommt das Finanzamt ins Spiel: Es verlangt Steuern. Für die ordnungsgemäße Berechnung der Steuern müssen Sie Ihre Aufwendungen und Erträge sauber erfassen und in Ihrer Steuererklärung offenlegen. Die Abgabe dieser Erklärung ist an Termine und die Zahlung an Fristen gebunden. Bei einem Verzug drohen Säumniszuschläge und Strafen.

Schon vor dem Start Belege sammeln und Steuern sparen

Wichtig zu wissen und bereits vor Aufnahme Ihrer Geschäftstätigkeit zu berücksichtigen:

Betriebsausgaben wirken sich steuermindernd aus. Das bedeutet, dass solche Ausgaben den erzielten Einnahmen steuermindernd gegenübergestellt werden. Da schon in der Gründungsphase erhebliche Kosten auflaufen, zum Beispiel für Anmeldungen und Genehmigungen, Büroausstattung, Miete, Firmenfahrzeug, Warenlager, Geschäftsfahrten oder Steuerberatung, sollten Sie alle Rechnungen und Belege darüber sammeln, um sie mit Ihrer ersten Steuererklärung beim Finanzamt einreichen zu können. Anschaffungen für Wirtschaftsgüter können oberhalb bestimmter Wertgrenzen steuerlich zu einem bestimmten Prozentsatz ihrer Anschaffungskosten abgeschrieben werden. Somit werden sie über einen mehrjährigen Nutzungszeitraum steuermindernd wirksam.

Achten Sie darauf, dass alle Rechnungen, die Sie erhalten formal in Ordnung sind, damit Sie auch die Umsatzsteuer Ihrer Eingangsrechnungen als Vorsteuer vom Finanzamt zurückerhalten und nicht mehr Steuern zahlen als notwendig. Denn gerade in der Startphase haben Sie erfahrungsgemäß erst einmal mehr Ausgaben als Einnahmen.

Wer zahlt Steuern und wofür?

Mit welchen konkreten Steuerabgaben Sie als Unternehmer rechnen müssen, hängt unter anderem von der gewählten Rechtsform (siehe Punkt 14), der Höhe Ihres Einkommens beziehungsweise Gewinns ab. Das Gesetz legt fest, wer welche Art von Steuer zahlen muss. Vorgegeben sind auch die Termine für die Abgabe Ihrer Steuererklärung sowie Steueranmeldung und für die Begleichung möglicher Steuerschulden. Generell können folgende Steuerarten für Sie in Betracht kommen:

Einkommensteuer / Körperschaftsteuer

Als Einzelunternehmer oder Teilhaber einer Personengesellschaft müssen Sie Ihren Gewinn versteuern, sofern er bestimmte Freibeträge übersteigt. Wie bereits erwähnt, sind betriebsbedingte Aufwendungen (das sind prinzipiell alle Ausgaben, die Sie für Ihren Betrieb tätigen) steuerlich absetzbar. Da die Regelungen im Detail aber nicht so ohne Weiteres zu verstehen sind, sollten Sie sich von einem Steuerberater beraten lassen.

Die Körperschaftsteuer ist eine Steuer, die auf das Einkommen juristischer Personen erhoben wird, zum Beispiel von Kapitalgesellschaften. Versteuert werden deren Gewinne. Der Körperschaftsteuersatz beträgt einheitlich 15 Prozent.

Gewerbsteuer

Die Gewerbesteuer ist ebenfalls eine gewinnabhängige Steuer und wird von der jeweiligen Kommune erhoben, in der Ihr Unternehmen angesiedelt ist. Die Höhe der Gewerbesteuer ist in Deutschland sehr unterschiedlich, sie beträgt zwischen 10 Prozent und 17 Prozent. Jeder, der in Deutschland ein Gewerbe angemeldet hat, muss sie entrichten. Freiberufler sind davon ausgenommen. Diese Steuer berechnet sich aus dem jeweils erzielten Gewerbeertrag. Zur Bemessung wird hierbei der steuerliche Gewinn zugrunde gelegt. Das ist der nach Einkommensteuer- und Kör-

16. What you need to know about taxes and the tax authorities

As soon as you start your company, the tax authorities are involved: they will demand that you pay taxes. In order for your taxes to be calculated correctly, you must record your expenses and earnings carefully and disclose them in your tax return. The submission of this return is subject to deadlines, and its payment is subject to payment periods. Any delay may result in late fees and penalties.

Collect receipts and save for taxes even before you start

Good to know and worth thinking about even before you start your business operations:

Operational expenditures reduce your taxes. In other words, these expenditures are offset against your taxable earnings. Since you will incur significant costs even in the startup phase, for instance for registration fees and permits, office equipment, rent, a company vehicle, warehouse, business trips and tax consulting, you should keep all your invoices and receipts so you can submit them to the tax authorities with your first tax return. Above a certain limit, a certain percentage of commodity purchases can be written off of your taxes. That means they reduce your taxes over a period of multiple years of use.

Be sure that all invoices you receive are in the proper format; otherwise, the tax authorities will not refund the value-added tax from your incoming invoices as input tax, and you will pay more taxes than necessary. Particularly in the starting phase, experience shows that you will initially have more expenditures than income.

Who pays taxes, and for what?

Among other things, your concrete tax obligations as an entrepreneur will depend on the chosen legal form (see Point 14) and the amount of your income or profit. The law establishes who pays which type of taxes. It also establishes the deadlines for submitting your tax return and for tax registration, as well as for settling possible tax debts. In general, you may be subject to the following types of taxes:

Income tax/corporate tax

As a sole proprietor or participant in an unincorporated company, you need to pay taxes on your profits as soon as they exceed certain tax-exempt amounts. As mentioned above, operational expenses (fundamentally, all expenditures made for your operations) are tax deductible. However, since the regulations are not completely straightforward, you should consult a tax advisor.

Corporate tax is a tax on the income of legal entities, for instance stock companies. Their profits are subject to taxes. The corporate tax rate is a flat 15 percent.

Trade tax

The trade tax is also a profit-based tax, and it is collected by the municipality where your company is located. The amount of the trade tax varies widely in Germany; it can be between 10 and 17 percent. Anyone who has registered a trade in Germany must pay it. Freelancers are excluded. The tax is calculated using the trade income earned in each case, based on taxable profits. These are the profits determined according to income-tax and corporate-tax laws. If they are lower than the current tax-exempt amount of 24,500 euros, sole proprietorships and non-incorporated companies are not subject to trade tax. The trade tax for sole proprietors and partners in non-incorporated companies is offset against their income taxes.



perschaftsteuerrecht ermittelte Gewinn. Liegt dieser unterhalb des aktuell gültigen Freibetrags von 24.500 Euro, fällt für Einzelunternehmen und Personengesellschaften keine Gewerbesteuer an. Die Gewerbesteuer wird bei Einzelunternehmern und bei Gesellschaftern von Personengesellschaften auf die Einkommensteuer angerechnet.

Umsatzsteuer

Aktuell beträgt die Umsatzsteuer (auch als Mehrwertsteuer bezeichnet) in Deutschland 19 Prozent (Regelsteuersatz), für bestimmte Waren und Dienstleistungen sind es 7 Prozent (ermäßigter Steuersatz), manche Leistungen sind ganz von der Umsatzsteuer befreit. Die Mehrwertsteuer muss auf der Rechnung separat ausgewiesen sein. Die Unternehmen weisen diese Steuer als Aufschlag zum jeweiligen Nettobetrag ihrer Rechnungen aus und führen diese unmittelbar an das zuständige Finanzamt ab.

Umgekehrt kann jedes Unternehmen die selbst entrichtete Mehrwertsteuer für Einkäufe oder Dienstleistungen als sogenannte Vorsteuer vom Fiskus erstattet bekommen.

Ein Beispiel: Sie verkaufen Ihre Ware zum Nettopreis von 300 Euro und verrechnen Ihrem Kunden die darauf anfallende Umsatzsteuer in Höhe von 19 Prozent, also 57 Euro. Damit entrichtet der Kunde insgesamt 357 Euro an Sie, während Sie Ihrerseits dem Finanzamt hiervon 57 Euro schulden. Im Gegenzug bezahlen Sie für eine Betriebsanschaffung 100 Euro zuzüglich 19 Prozent Umsatzsteuer, also insgesamt 119 Euro. Nunmehr können Sie die Ihrerseits bezahlte Umsatzsteuer von Ihrer eingenommenen Umsatzsteuer abziehen und verrechnen. Das Finanzamt erhält von Ihnen demnach nur den verbleibenden Überschuss in Höhe von 38 Euro. Bis zu einer bestimmten Umsatzgrenze (derzeit 17.500 Euro pro Jahr) wird von sogenannten Kleinunternehmern keine Umsatzsteuer erhoben, im Gegenzug können diese Unternehmer aber auch keine Vorsteuern aus Leistungen von anderen Unternehmern gegenüber dem Finanzamt geltend machen. Dies kann gerade in der Gründungsphase nicht optimal sein, weshalb es sehr wichtig ist, sich früh Rat von einem Steuerberater einzuholen.

Lohnsteuer

Als Unternehmer ist es Ihre Aufgabe, für Ihre Mitarbeiter die Lohnsteuer und den Solidaritätszuschlag – vom Bruttogehalt – zu berechnen, einzubehalten, beim Finanzamt anzumelden und abzuführen. Ähnliches gilt für die Beiträge, die Ihre Angestellten für Kranken-, Renten-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung zahlen müssen. Als Arbeitgeber haften Sie für die pünktliche und vollständige Abführung der Lohnsteuer. Diese Pflichten als Arbeitgeber können Sie in Deutschland praktisch nicht mehr ohne den Rat eines Steuerberaters wahrnehmen.

Value added tax

Currently, the value added tax rate (also known as turnover tax) in Germany is 19 percent (standard tax rate); for certain goods and services, it is 7 percent (reduced tax rate). Some services are completely exempt from value added taxes. Value added tax must be listed separately on the invoice. Companies show this tax as an additional charge on top of the net invoice amount in each case, and pay it directly to the responsible tax authorities.

Conversely, any company can request a refund from the tax authorities for value added tax paid on purchases or services, known as input tax.

Example: You sell your goods at a net price of 300 euros and charge your customer the applicable value added tax of 19 percent, in other words 57 euros. Thus the customer pays you a total of 357 euros, while you in turn owe the tax authorities 57 euros. In exchange, you pay 100 euros plus 19 percent VAT for a business purchase, in other words a total of 119 euros. Now you can also deduct the value added tax you have paid from the value added tax you collected, and offset it. Thus the tax authorities will only receive the remaining surplus of 38 euros from you. Up to a certain value added tax level (currently 17,500 euros per year), "small-scale" entrepreneurs are not subject to value added tax; in exchange, however, these entrepreneurs also cannot assert claims with the tax authorities for input taxes resulting from payments from other entrepreneurs. This can be less than ideal especially during the startup phase, which makes it very important to ask a tax consultant for advice early on.

Payroll taxes

As an entrepreneur, you are responsible for calculating, withholding, reporting to the tax authorities and paying the payroll taxes and solidarity surcharge on your employees' gross earnings. The same is true for contributions that your employees must pay for health, pension, long-term care and unemployment insurance. As an employer, you are liable for the timely and complete payment of payroll taxes. At this point, it is nearly impossible for employers in Germany to complete these obligations without the advice of a tax consultant.



17. Buchhaltung: Die finanzielle Lage im Blick behalten

Mit der Buchführung dokumentieren Sie chronologisch und lückenlos Ihre Geschäftsvorgänge, wie Einnahmen, Ausgaben, Lohn- und Gehaltskosten oder die Entwicklung Ihrer Vermögenswerte. Auf dieser Basis ermitteln Sie Ihren Gewinn und erhalten Aufschluss über Ihre Liquidität (Zahlungsfähigkeit). Dem Finanzamt liefern Sie damit die grundlegenden Daten für die Berechnung der Steuern (Besteuerungsgrundlagen) in Form Ihrer Steuererklärung und Ihrer Gewinnermittlung.

Unabhängig davon, ob Sie der Buchhaltungspflicht unterliegen oder nicht, zeigt die Praxis, dass eine geordnete Buchführung ein entscheidender Erfolgsfaktor für Ihr Unternehmen ist. Das ist verständlich, denn nur wenn Sie alle betriebswirtschaftlichen Geschäftsvorgänge und damit die finanzielle Lage Ihres Unternehmens im Blick behalten, können Sie in jeder Situation die richtige Entscheidung treffen.

Wer ist gesetzlich zur Buchführung verpflichtet?

Ob und in welchem Umfang Sie als Gewerbetreibender oder freiberuflich Selbstständiger zur Buchhaltung verpflichtet sind, hängt von unterschiedlichen Voraussetzungen ab. Festgelegt sind die einzelnen Vorschriften im Handelsgesetzbuch. Grundsätzlich lässt sich der Gewinn über eine einfache Einnahmen-Überschuss-Rechnung ermitteln.

Haben Sie für Ihr Unternehmen die Rechtsform einer GmbH, UG, AG, OHG oder KG gewählt oder haben Sie es freiwillig ins Handelsregister eintragen lassen, sind Sie zur doppelten Buchführung verpflichtet. Außerdem müssen Sie einen Jahresabschluss mit Gewinn- und Verlustrechnung und eine Bilanz erstellen.

Dieser Regelung unterliegen Unternehmen unabhängig von der Rechtsform auch dann, wenn sie Umsätze von mehr als 500.000 Euro im Kalenderjahr erzielen oder der Jahresgewinn 50.000 Euro übersteigt.

Gut zu wissen: Häufig verlangen Banken bei der Kreditvergabe die Vorlage von Bilanzen, selbst wenn sie gesetzlich nur eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung erstellen müssen.

Weniger Aufwand für Kleinunternehmer

Für alle Nicht-Kaufleute sowie Freiberufler und für Betriebe der Land- und Forstwirtschaft reduziert sich der Buchhaltungsaufwand auf eine sogenannte einfache Buchführung. Sie müssen Ihre Betriebseinnahmen und -ausgaben lediglich aufzeichnen und Ihren Gewinn anhand einer Einnahmen-Überschuss-Rechnung ermitteln.

17. Bookkeeping: Keeping an eye on the financial situation

Your bookkeeping is a chronological, seamless document of your business transactions, such as income, expenditures, wage and salary costs, and it tracks the development of your assets. On this basis, you can determine your profit and gain information about your liquidity (solvency). It gives the tax authorities the data they need to calculate your taxes (tax bases) in the form of your tax return and profit determination.

Regardless of whether you are subject to bookkeeping obligations or not, practice has shown that organized bookkeeping is a key success factor for your company. That makes sense, because you can only make the right decision in every situation if you keep track of all your business transactions and thus your company's financial circumstances.

Who has a legal bookkeeping obligation?

Whether and to what extent you as a trader or a self-employed freelancer are required to keep books depends on various prerequisites. The individual requirements are established in the German Commercial Code. Fundamentally, your profit can be determined using a simple income/surplus calculation.

If you have chosen the legal form of a GmbH, UG, AG, OHG or KG for your company or have voluntarily had it entered in the Commercial Register, you are obligated to use double-entry bookkeeping. You must also create an annual financial report with a profit and loss statement and a balance sheet.

This regulation applies to companies, regardless of legal form, if they generate a sales volume of more than 500,000 euros during the calendar year or if their annual profit exceeds 50,000 euros.

Good to know: Banks will often ask you to submit balance sheets when granting loans, even if you are only legally obligated to create an income/surplus calculation.

Fewer expenses for small-scale entrepreneurs

For all non-merchants as well as freelancers and trades in the field of agriculture and forestry, the bookkeeping requirement is reduced to single-entry bookkeeping. You simply need to record your operating income and expenditures and determine your profit based on an income/surplus calculation.



Was kann der Steuerberater für Sie tun?

Der Steuerberater kann Ihnen viele Arbeiten abnehmen, unter anderem Gehaltsabrechnungen, Umsatzsteuervoranmeldungen, Finanz- und Lohnbuchhaltung, Jahresabschluss, private Steuererklärung, Beratung bei Investitionen, bei Fragen zu Förderprogrammen und Zuschüssen für die Gründung sowie bei allen Steuerfragen.

Zusätzlich bleibt Ihnen mehr Zeit für die Abgabe Ihrer Einkommensteuer-, Gewerbesteuer- und Umsatzsteuerjahreserklärung, wenn Sie diese von einem Steuerberater erstellen lassen: Die Frist verlängert sich um sieben Monate und in begründeten Fällen sogar um neun Monate.

Gut zu wissen: Steuerberatungskosten sind in der Regel steuerlich abzugsfähig.

Im Alleingang durch den Steuer-Dschungel?

Auch wenn Buchhaltung zunächst nicht zur Kernkompetenz eines Existenzgründers gehört, sollten Sie die grundlegenden Vorgänge rund um Steuern und Buchhaltung kennen, um Geschäftszahlen und Ergebnisse bewerten und die Auswirkungen einschätzen zu können. Diese Informationen sind die Grundlage Ihrer alltäglichen Planungen, vom Einkauf bis zum Vertrieb.

Grundsätzlich lässt sich die Buchhaltung ab einem gewissen Umsatz, bei umfangreichen oder komplexen Geschäftstätigkeiten ohne fundiertes kaufmännisches Wissen nur schwer meistern. Überlegen Sie, ob Ihnen das Tagesgeschäft Zeit lässt, sich um Steuerrecht, Lohnbuchhaltung, die Erstellung und fristgerechte Abgabe von Steuererklärungen und Jahresabschlüssen zu kümmern oder ob Sie Ihre Buchhaltung teilweise oder komplett dem Steuerberater übergeben. Rechnen Sie einfach nach, wie viele Stunden Sie für diese fachfremde Tätigkeit aufwenden, und ob Sie in dieser Zeit mit Ihrem Kerngeschäft nicht mehr Geld verdienen können, als Sie dem Steuerberater zahlen müssten.

What can a tax consultant do for you?

A tax consultant can take over a great deal of work for you, including payroll, advance VAT returns, financial and payroll accounting, the annual financial statement and your personal tax return, and can advise you on investments, questions about funding programs and startup grants as well as all tax questions.

In addition, you will have more time to submit your annual income tax, trade tax and value added tax returns if you have them prepared by a tax consultant: the deadline is extended by seven months, and in justified cases even by nine months.

Good to know: Tax consulting costs are generally tax-deductible.

Going it alone through the tax jungle?

Even if bookkeeping is not necessarily a core competence for startup founders, you should know the basic tax and bookkeeping procedures so you can evaluate your business figures and results and assess their effects. This information provides the basis for all of your everyday planning, from purchasing to sales.

Fundamentally, bookkeeping is hard to master above a certain sales-volume level and for extensive or complex business activities if you do not have solid commercial knowledge. Consider whether your day-to-day business will leave you enough time to worry about tax law, payroll accounting, creating and submitting tax returns and annual financial reports in a timely manner – or whether you should let a tax consultant handle some or all of your bookkeeping. Simply calculate how many hours you spend on this activity outside your area of specialization, and think about whether you could be earning more from your core business than you would be paying a tax consultant.



18. Mitarbeiter und Arbeitsrecht

Das Kapitel zu den Mitarbeitern kommt nicht ohne Grund zum Schluss. Die Mehrzahl der Unternehmer startet alleine oder nur mit familiärer Unterstützung. In den meisten Branchen werden Sie daher erst nach einigem Wachstum und einer gewissen Größe über Mitarbeiter nachdenken.

Wenn es bei Ihnen soweit ist oder falls Sie in einer Branche gründen, die oft schon zu Beginn Mitarbeiter benötigt (Gastgewerbe), und natürlich auch, falls Sie das Thema schlicht und einfach interessiert, finden Sie nachfolgend die wichtigsten Informationen dazu:

Arbeitsbestimmungen in Deutschland

Wenn Sie erfolgreich in die Selbstständigkeit gestartet sind und schon auf die Unterstützung von Mitarbeitern zählen können, sollten Ihnen die Grundzüge des Arbeitsrechts vertraut sein. Mit Begriffen wie Arbeitszeiten, Pausen, Urlaub, Kündigungsfristen oder Mindestlohn müssen Sie sich spätestens vor Unterzeichnung des ersten Arbeitsvertrags beschäftigen. Folgende kurze Erläuterungen zu den wichtigsten Stichworten arbeitsrechtlicher Bedingungen sollen Ihnen den Einstieg erleichtern.

Was Sie über Arbeitszeiten und Bezahlung wissen sollten

Mit einer Vollzeitstelle arbeiten Angestellte in Deutschland rund acht Stunden täglich. Für eine Teilzeitarbeit können auch weniger Stunden vereinbart werden. Pausen sind Pflicht und eine notwendige Mehrarbeit (Überstunden) innerhalb eines gewissen Zeitraums können Arbeitnehmer durch Freizeit ausgleichen.

Im Normalfall arbeiten Angestellte von Montag bis Freitag. In einigen Berufszweigen wie im Gesundheitswesen, in der Gastronomie oder in Verkehrsbetrieben, ist die Arbeit an Sonn- und Feiertagen erlaubt.

Gehalt und Mindestlohn: Sofern Sie mit Ihrem Unternehmen nicht den tariflichen Bestimmungen nach dem Arbeitsrecht unterliegen, können Sie Löhne und Gehälter frei verhandeln. Allerdings dürfen Sie dabei nicht die Höhe der vorgeschriebenen Mindestlöhne unterschreiten. Seit Januar 2015 gilt in Deutschland ein gesetzlicher Mindestlohn in Höhe von 8,50 Euro pro Stunde, der im Turnus von zwei Jahren angepasst wird. Dieser Mindestlohn gilt auch für Minijobber, Saisonkräfte und Praktikanten, es sind nur sehr wenige Ausnahmen vorgesehen.

18. Employees and labor law

There is a good reason that our chapter on employees comes at the end. Most entrepreneurs start companies on their own, or only with the support of their families. In most sectors, you will not start thinking about employees until you see some growth and reach a certain size.

If you have reached that point or if you are forming a company in a sector that often requires employees right from the start (hospitality industry), and of course if you are simply interested in this topic, you will find the most important information below:

Employment regulations in Germany

If you have successfully become self-employed and are already relying on employees to perform work, you should be familiar with the basics of employment law. You need to learn about concepts like working hours, breaks, vacation, termination periods and minimum wage before signing the first employment contract. The following brief explanations of the most important employment-law terms will make it easier for you to get started.

What you need to know about working hours and compensation

In Germany, full-time employees work approximately eight hours a day. Fewer hours can be established for part-time work. Breaks are required, and employees can use time off to balance out any necessary extra work (overtime) during a certain time frame.

Under normal circumstances, employees work from Monday through Friday. In some professional branches like the healthcare industry, the restaurant industry or transportation companies, work is permitted on Sundays and holidays.

Salary and minimum wage: *If your company is not subject to pay-scale provisions under labor law, you can freely negotiate wages and salaries. However, they cannot fall short of the mandatory minimum wage. Since January 2015, Germany has had a statutory minimum wage of 8.50 euros per hour, which is adjusted every two years. This minimum wage also applies to people with "mini-jobs," seasonal workers and interns; there are very few exceptions.*



Welche Rechte haben Ihre Mitarbeiter?

Urlaub: Jeder Arbeitnehmer hat in einem Kalenderjahr Anspruch auf bezahlten Erholungsurlaub und zwar mindestens 24 Werktage. Zusätzlich zu den Urlaubstagen stehen dem Mitarbeiter auch die Sonn- und Feiertage zur Erholung zur Verfügung, sofern keine Sonderregelungen vereinbart wurden.

Krankheit: Wenn ein Arbeitnehmer wegen Krankheit nicht arbeiten kann, erhält er bis zu einer Dauer von sechs Wochen gesetzlich 100 Prozent des ihm zustehenden Lohns, vorausgesetzt, das Arbeitsverhältnis bestand zuvor mindestens vier Wochen. Die Information über die Art der Krankheit unterliegt der ärztlichen Schweigepflicht.

Kündigung: Das Kündigungsschutzgesetz schützt vor sozial nicht gerechtfertigten oder willkürlichen Kündigungen, zusätzlich gibt es Vorschriften zugunsten besonders schutzwürdiger Arbeitnehmer, wie Schwangeren oder Schwerbehinderten. Eine Kündigung muss schriftlich erfolgen, um wirksam zu sein. Der Arbeitnehmer hat Anspruch darauf, den Kündigungsgrund zu erfahren.

Mutterschutz: Werdende Mütter können laut Mutterschutzgesetz nur im Falle ihrer ausdrücklichen Einwilligung noch innerhalb von sechs Wochen vor der Geburt beschäftigt werden. Nach der Geburt besteht ein Beschäftigungsverbot von mindestens acht Wochen.

Arbeitsschutz: Das Arbeitsschutzgesetz dient dazu, Sicherheit und Gesundheitsschutz der Beschäftigten bei der Arbeit durch Maßnahmen des Arbeitsschutzes zu gewährleisten und zu verbessern.

Gleichbehandlung: Das Gleichbehandlungsgesetz schützt Arbeitnehmer vor Diskriminierung aus Gründen der Rasse, wegen der ethnischen Herkunft, des Geschlechts oder der Religion.

Anmeldung: Ihr erstes Pflichtprogramm als Arbeitgeber nach dem schriftlichen Vertragsabschluss ist die Anmeldung Ihres neuen Mitarbeiters bei der Sozial- und Unfallversicherung sowie bei der Krankenkasse (siehe Punkt 16).

Information: Alle genannten Gesetze finden Sie auf www.gesetze-im-internet.de.

What rights do employees have?

Vacation: Each employee is entitled to paid vacation of at least 24 business days per calendar year. In addition to vacation days, the employee also has Sundays and holidays off unless special regulations have been established.

Illness: If an employee is unable to work due to illness, he/she must legally receive 100 percent of the owed wages for up to six weeks, as long as the employment relationship existed at least four weeks before the illness. Information about the type of illness is subject to medical confidentiality obligations.

Termination: The Termination Protection Act protects employees from socially unjust and arbitrary terminations; in addition, there are regulations benefiting employees who require special protection, such as pregnant women and employees with severe disabilities. Terminations must be made in writing in order to be effective. The employee is entitled to find out the reason for termination.

Maternity leave: According to the Maternity Leave Act, mothers-to-be can only work during the six weeks before the birth if they have explicitly agreed to this. After the birth, they are not permitted to work for at least eight weeks.

Occupational health and safety: The Occupational Health and Safety Act helps guarantee and improve employees' safety and health at work through workplace protection measures.

Equal treatment: The Equal Treatment Act protects employees from discrimination on the basis of race, ethnic origin, gender or religion.

Registration: Your first duty as an employer, after concluding a written contract, is to register your new employee with the social security and accident insurance systems as well as for health insurance (see Point 16).

Information: All these laws can be found under www.gesetze-im-internet.de.



19. Linksammlung: Informationsquellen zur Existenzgründung

Die Hinweise auf nützliche Links helfen Ihnen, sich zu den im Ratgeber besprochenen Themen detaillierte und tiefgehende Informationen zu erschließen und zu erfahren, wo Sie Unterstützung bei Planung und Entscheidungsfindung erhalten. Allerdings besteht bei dieser Auflistung kein Anspruch auf Vollständigkeit.

Portale für Existenzgründer aus dem Ausland

www.wir-gruenden-in-deutschland.de:

IQ Fachstelle Migranteneconomie, mehrsprachige Internetplattform unterstützt Studierende, Akademiker sowie Fachkräfte aus dem Ausland und Flüchtlinge bei einer Existenzgründung in Deutschland

www.existenzgruender.de:

Gründungswerkstatt des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi) unter anderem mit Checklisten und Übersichten, Businessplan, Online-Training, Tool zur Erstellung eines Businessplanes, Gründer- und Unternehmerlexikon

Wegweiser zu bundesweiten und regionalen Informations- und Beratungsangeboten für ausländische Existenzgründer

www.anerkennung-in-deutschland.de:

Hier erfahren Sie, wie Sie Ihre im Ausland erworbenen beruflichen Qualifikation anerkennen lassen können. Mit dem „Anerkennungs-Finder“ finden Sie mit wenigen Klicks die Stelle, die für Ihr Anliegen zuständig ist. Außerdem erhalten Sie alle wichtigen Informationen zum Verfahren. Für Ihre Fragen steht Ihnen außerdem die Telefon-Hotline des Bundesamtes für Migration und Flüchtlinge in deutscher und englischer Sprache zur Verfügung. Hotline: +49 30 1815-1111

www.make-it-in-germany.com/de:

Das mehrsprachige Willkommensportal für internationale Fachkräfte. Es wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie umgesetzt. „Make it in Germany“ informiert zuwanderungsinteressierte Fachkräfte über ihre Karrierechancen und zeigt, wie sie erfolgreich ihren Weg nach Deutschland gestalten können und warum es sich lohnt, hier zu leben und zu arbeiten.

www.gruenderland.bayern

Auf dem Gründerportal des Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie finden Sie viele Informationen und regionale Angebote zum Thema, wie zum Beispiel die „Zehn Schritte zur Unternehmensgründung“.

Portale wichtiger Institutionen / Ministerien

www.bamf.de:

Bundesamt für Migration und Flüchtlinge

www.bmas.de:

Bundesministerium für Arbeit und Soziales

www.bmwi.de:

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

www.bmz.de:

Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung

19. Links: Sources of information for company startups

The references to useful links will help you find detailed, more in-depth information about the topics discussed in this guide, and tell you where to find help with your planning and decision-making process. However, the list does not claim to be exhaustive.

Portals for startup founders from other countries

www.wir-gruenden-in-deutschland.de:

The IQ Department of Migrant Economics; a multilingual web platform helps students, academics and skilled workers from other countries as well as refugees start companies in Germany

www.existenzgruender.de:

Startup workshop from the Federal Ministry of Economics (BMWi) that includes checklists and overviews, a business plan, online training, a tool for creating a business plan, and a founder and entrepreneur lexicon

A guide to national and regional information and consulting services for foreign startup founders

www.anerkennung-in-deutschland.de:

Here you can find out how to have your foreign professional qualifications recognized. With the “Recognition Finder,” you can find the right office to handle your documents in just a few clicks. You will also find all the important information about the process. In addition, you can call the phone hotline of the Federal Agency of Migration and Refugees, which is available in both German and English. Hotline: +49 30 1815-1111

www.make-it-in-germany.com/de:

A multilingual welcome portal for international skilled workers. This portal is operated by the Federal Ministry for Economic Affairs and Energy. “Make it in Germany” informs skilled workers who are interested in immigrating about their career opportunities, and shows them how to create a successful path to Germany; it explains why it is worthwhile to live and work here.

www.gruenderland.bayern/

On the startup internet platform of the Bavarian State Ministry for Economic Affairs and Media you can find lots of information and regional offers, such as the “Ten steps to start a business”.

Portals from important institutions / ministries

www.bamf.de:

Federal Agency of Migration and Refugees

www.bmas.de:

Federal Ministry of Labor and Social Affairs

www.bmwi.de:

Federal Ministry for Economic Affairs and Energy

www.bmz.de:

Federal Ministry for Economic Cooperation and Development



Wegweiser zu Behörden und Adressen öffentlicher Einrichtungen

www.bmwi-wegweiser.de:

Mit wenigen Eingaben führt Sie dieser Behördenwegweiser direkt zu den wichtigen Ämtern, die Sie kontaktieren müssen, unter anderem für Gewerbeanmeldung, Genehmigungen oder Steuerfragen. Sie erhalten die Adresse, Wegbeschreibung, Kontaktdaten, Öffnungszeiten und Ansprechpartner und erfahren, welche Unterlagen Sie benötigen.

www.bmwi-wegweiser.de/adressen:

BMW-Adressdatenbank mit rund 25.000 Adressen von öffentlichen Einrichtungen und Institutionen, die Informationen, Publikationen, Beratung, Weiterbildungskurse, Kontakte und Gründerwettbewerbe etc. anbieten.

Hilfe bei Finanzierung und Beratung

www.foerderdatenbank.de:

Hier erhalten Sie einen Überblick über staatliche Fördermittel.

www.kfw.de:

Kreditanstalt für Wiederaufbau

www.existenzgruender.de:

Teams des BMW-Expertenforums, der KfW Bankengruppe, des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e. V., des Deutschen Notarvereins e. V., des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater, der Sozialversicherungsverbände und weiterer Institutionen stehen online für Fragen zur Verfügung.

www.exist.de:

EXIST unterstützt Studierende, Absolventen sowie Wissenschaftler bei der Vorbereitung ihrer innovativen technologieorientierten und wissensbasierten Gründungsvorhaben.

www.esf.de:

Europäischer Sozialfond

https://beraterboerse.kfw.de/:

Beraterbörse der KfW Bankengruppe in Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, unterstützt Gründer und Unternehmen bei der Suche nach kompetenten Unternehmensberatern.

www.bmwi.de:

Finanzierungshotline des Bundeswirtschaftsministeriums Tel. +49 30 340 60 65 60, Mo.–Do. 8:00 bis 20:00 Uhr, Fr. 8:00 bis 12:00 Uhr, informiert über Förderprogramme für Existenzgründer, kleine und mittelständische Unternehmen. Auskunft über Hilfen für Selbstständige und Existenzgründer (Erstellung Businessplan, Anmeldungen und Genehmigungen, Finanzierung, Soziale Absicherung). Darüber hinaus Informationen zum Handwerks- und Gewerbebereich sowie zu Beratungs- und Coachingangeboten.

www.dihk.de:

Industrie- und Handelskammern (IHK) und Handwerkskammern (HWK) gehören zu den ersten Anlaufstellen für Gründer sowie Unternehmer in Industrie, Handel und Dienstleistung oder im Handwerk, die eine betriebswirtschaftliche oder rechtliche Beratung suchen. Die Kammern begutachten Unternehmenskonzepte (zur Vorlage bei Kreditgesprächen oder zur Beantragung des Gründungszuschusses) und bieten Seminare für Gründer und Unternehmer an.

www.zdh.de:

Zentralverband des Deutschen Handwerks

www.ifb.uni-erlangen.de:

Das Institut für Freie Berufe an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg bietet Beratung zu allen Fragen der Gründung in den freien Berufen an. Tel. +49 911 23565-0

www.dstv.de:

Deutscher Steuerberater-Verband DStV

www.bstbk.de:

Bundessteuerberaterkammer BSTBK

Guide to agencies and addresses of public institutions

www.bmwi-wegweiser.de:

Once you enter just a few pieces of information, this agency guide will take you directly to the important agencies you will need to contact, including for registering a trade, obtaining permits and answering tax questions. You will see the address, directions, contact information, opening hours and contact partner names, and find out which documents you will need.

www.bmwi-wegweiser.de/adressen:

BMW address database with about 25,000 addresses of public agencies and institutions that provide information, publications, consulting, further education courses, contacts and founder competitions, etc.

Help with funding and consulting

www.foerderdatenbank.de:

You can find an overview of state funding resources here.

www.kfw.de:

Kreditanstalt für Wiederaufbau (German Reconstruction Loan Corporation)

www.existenzgruender.de:

Teams from the BMW Expert Forum, the KfW banking group, RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V., Deutsches Notarverein e. V., the federal association of German corporate consultants, the social security associations and other institutions are available to answer your questions online.

www.exist.de:

EXIST helps students, graduates and scientists prepare their innovative technology-focused and knowledge-based startup projects.

www.esf.de:

European Social Fund

https://beraterboerse.kfw.de/:

Consulting service from the KfW banking group in collaboration with the Federal Ministry for Economics and Technology; helps founders and companies find skilled corporate consultants.

www.bmwi.de:

The funding hotline for the Federal Ministry of Economics, tel. +49 30 340 60 65 60, Mon–Th 8 am to 8 pm and Fri 8 am to noon, provides information about support programs for founders, small and medium-sized enterprises (creating a business plan, registrations and permits, funding, social security). It also features information about craft and trade laws as well as about consulting and coaching services.

www.dihk.de:

Chambers of Industry and Commerce (IHK) and Chambers of Crafts (HWK) are the first points of contact for founders and entrepreneurs in the areas of industry, trade and service as well as crafts who are looking for business-related or legal advice. The chambers review company concepts (for submission during loan interviews or to apply for a startup grant) and offer seminars for founders and entrepreneurs.

www.zdh.de:

German Confederation of Skilled Crafts

www.ifb.uni-erlangen.de:

The Institute for Freelance Professions at Friedrich Alexander University Erlangen Nuremberg offers advice on all startup-related issues in the freelance professions. Tel. +49 911 23565-0

www.dstv.de:

Association of German Tax Consultants, DStV

www.bstbk.de:

Federal Chamber of Tax Consultants, BSTBK



Publikationen des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi)

www.bmwi.de/DE/Mediathek/publikationen:

Übersicht aller Service-Angebote, Broschüren und Online-Angebote des BMWi

www.existenzgruender.de:

„GründerZeiten“ Infoletter für Gründer und junge Unternehmen mit Hinweisen, Hilfen und praktischen Lösungsvorschlägen zu typischen Problemlagen der Gründung und Unternehmensführung

Broschüren und Flyer mit Informationen rund um die Themen Existenzgründung, Förderung und Wirtschaft

Studien zum Thema Existenzgründungen

www.gruenderwettbewerb.de/wettbewerb:

Gründerwettbewerb Bundeswirtschaftsministerium

Statistiken, Markt- und Brancheninformationen

www.destatis.de:

Das Statistische Bundesamt ist Anbieter amtlicher statistischer Informationen in Deutschland.

www.zew.de:

Das Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) ist ein gemeinnütziges wirtschaftswissenschaftliches Forschungsinstitut, gegründet auf Initiative der baden-württembergischen Landesregierung, der Wirtschaft des Landes und der Universität Mannheim. Die Arbeit des ZEW ist vier Zielen verpflichtet: exzellenter Forschung, wissenschaftlich fundierter wirtschaftspolitischer Beratung, wissenschaftliche Qualifizierung und dem Wissenstransfer an das Fachpublikum und die allgemeine Öffentlichkeit.

Informative Portale und Informationen über Deutschland

www.alumniportal-deutschland.org:

Das Alumniportal Deutschland ist ein Kooperationsprojekt der Alexander von Humboldt-Stiftung, des Deutschen Akademischen Austauschdienstes (DAAD), des Goethe-Instituts und der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ). Marktanalysen und Beratungsleistungen als wichtige Investitionen für Ihr Gründungsvorhaben. Sprachen: Deutsch, Englisch, Arabisch, Französisch, Japanisch, Russisch, Spanisch.

www.deutschland.de:

Aktuelle Berichte aus den Bereichen Politik, Wirtschaft, Wissenschaft, Leben und Umwelt (in neun Sprachen unter anderem Deutsch, Englisch, Arabisch, Chinesisch, Französisch, Spanisch).

Publications of the Federal Ministry of Economics (BMWi)

www.bmwi.de/DE/Mediathek/publikationen:

Overview of all service offerings, brochures and online offerings from the BMWi

www.existenzgruender.de:

“GründerZeiten” info letter for founders and young companies, with information, tips and practical solutions for typical formation and company management problems

Brochures and flyers with extensive information about startups, funding and business

Studies about company startups

www.gruenderwettbewerb.de/wettbewerb:

Startup competition from the Federal Ministry of Economics

Statistics, market and industry information

www.destatis.de:

The Federal Statistical Office provides official statistical information for Germany.

www.zew.de:

The Centre for European Economic Research (ZEW) is a nonprofit economic research institute established by Baden-Württemberg’s state government, the state’s businesses and the University of Mannheim. The ZEW focuses on four objectives: excellent research, scientifically based consulting on economic policies, scientific qualification, and the transfer of knowledge to a specialized audience as well as the general public.

Informative portals and information about Germany

www.alumniportal-deutschland.org:

Alumniportal Deutschland (German Alumni Portal) is a partnership between the Alexander von Humboldt Foundation, the German Academic Exchange Service (DAAD), the Goethe Institut and the German Federal Enterprise for International Cooperation (GIZ). Provides market analyses and consulting services as important investments for your startup project. Languages: German, English, Arabic, French, Japanese, Russian, Spanish.

www.deutschland.de:

Current reports from the areas of politics, business, science, living and the environment (in nine languages including German, English, Arabic, Chinese, French and Spanish).

TIPP → Die Online-PDF-Version des Leitfadens beinhaltet viele Verlinkungen zu weiterführenden Informationen, hilfreichen Listen und anderen Websites!

Jetzt Downloaden auf <http://rkw.link/einfachgruenden>

TIP → The Online-PDF-Version of the guidebook includes many links to additional information, useful lists and other websites!

Download now under <http://rkw.link/einfachgruenden>



Eigene Notizen Notes

Die IQ Fachstelle Migrantenökonomie ist Teil des Förderprogramms „Integration durch Qualifizierung (IQ)“.

Das Förderprogramm „Integration durch Qualifizierung (IQ)“ wird durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales gefördert.



Menschen. Unternehmen. Zukunft.

Das RKW Kompetenzzentrum unterstützt kleine und mittlere Unternehmen in Deutschland dabei, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und zu halten. In der Schnittstelle zwischen Wissenschaft, Politik und Wirtschaft werden praxisnahe Empfehlungen und Lösungen zu den Themen Fachkräftesicherung, Innovation sowie Gründung entwickelt.

Das RKW Kompetenzzentrum ist eine bundesweit aktive, gemeinnützige Forschungs- und Entwicklungseinrichtung des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e. V.

www.rkw-kompetenzzentrum.de

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages