



Nordrhein-Westfälischer Handwerkstag

Tel.: (0211) 87 95 330
Fax: (0211) 87 95 343
E-Mail: beyer@hwk-duesseldorf.de

Was verstehen wir unter Existenzgründungsberatung?

– Eckpunktepapier des Arbeitskreises „Qualität der Gründungsberatung“ im Rahmen des Masterplans Selbständigkeit des Ministeriums für Wirtschaft und Arbeit des Landes NRW

Einleitung

Im Handlungsfeld „Beratung“ des Masterplanes Selbständigkeit soll das Qualitätsniveau Gründungsberatung in den Regionen NRW weiter verbessert werden.

Der im Rahmen des Masterplans Selbständigkeit des Ministeriums für Wirtschaft und Arbeit des Landes NRW gebildete Arbeitskreis unter der Leitung des Unterzeichnenden hat in seiner Sitzung vom 14. Sept. 2004 einvernehmlich die nachfolgend erläuterten „Beratungsstufen“ definiert. Der Arbeitskreis, in dem alle wichtigen Träger der Beratungsinfrastruktur des Landes NRW vertreten waren, betrachtet dies als wesentliche Grundlage für die qualitative Beurteilung der Gründungsberatung, die von den einzelnen Mitgliedern des Go!-Gründungsnetzwerkes in unterschiedlicher Tiefe angeboten wird.

Die Arbeitskreismitglieder sind sich einig, das vorgelegte Raster nicht als starre Vorgabe für das einzelne Beratungsgespräch zu betrachten. So können je nach Zweckmäßigkeit Elemente der Beratungsstufe 3 auch z. B. schon in der Beratungsstufe 1 vermittelt werden. Die Arbeitskreismitglieder waren sich aber einig, dass das gemeinsam erarbeitete Raster als ein ausgezeichneter Rahmen für die angebotene Gründungsberatung anzusehen ist, der intern und extern kommuniziert werden kann.

Herausgestellt wurde in der o.g. Sitzung, dass dieses Stufenraster eine sehr gute Basis für Qualifizierungsmaßnahmen der im Go!-Gründungsnetzwerk tätigen Berater darstellt. Nur die kontinuierliche Qualifizierung dieser Personenkreise garantiert ein einheitliches, anspruchsvolles Qualitätsniveau.

Wunsch aller Beteiligten ist es, das hiermit vorgelegte Raster für die Gründungsberatung den freiberuflichen Unternehmensberatern, insbesondere soweit sie in das Beratungsprogramm Wirtschaft eingebunden sind, als Orientierungsrahmen zu geben. Entsprechende Schritte wurden beschlossen und werden eingeleitet. – Allen Mitgliedern des Arbeitskreises danke ich für die konstruktive Mitarbeit.

Düsseldorf, 14. September 2004

Dr. Thomas Köster
Leiter des Arbeitskreises

Teilnehmer des Arbeitskreises

Herr Bauer	Rheinisch-Westfälischer Sparkassen- und Giroverband
Herr Beyer	Handwerkskammer Düsseldorf
Herr Böhmer	Handwerkskammer Münster
Herr Buchwald	Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen
Herr Crone-Erdmann	Vereinigung der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein Westfalen
Herr Dröge	Handwerkskammer Arnsberg
Herr Geerißen	Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Coesfeld mbH
Frau Hordt	Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH (G.I.B.)
Herr Kölling	IHK im mittleren Ruhrgebiet zu Bochum
Herr Dr. Köster	Nordrhein-Westfälischer Handwerkstag
Herr Panzer	Handwerkskammer Köln
Frau Rehorst	Handwerkskammer Ostwestfalen zu Bielefeld
Frau Rostek	Go!- & Move-Projektbüro im MWA NRW
Herr Dr. Roth-Harting	MWA NRW
Herr Schlimmer	LGH Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH)
Frau Schmitt-Sausen	Wirtschaftsförderung Rhein-Erft GmbH
Herr Dr. Schnellmann	Technologie- und Gründer Zentrum NRW e.V. (TGZ-NRW)
Herr Simmler	Rheinisch-Westfälischer Genossenschaftsverband e.V.
Frau Wildförster	LGH Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks e.V. (LGH)

Die Koordination des vorbereitenden Expertenkreises und der redaktionelle „Feinschliff“ lag in den Händen von Herrn Albert Beyer (Handwerkskammer Düsseldorf).

Beratungsstufen

- **Beratungsstufe 1: Erstinformation**
- **Beratungsstufe 2: Erstberatung**
- **Beratungsstufe 3: Intensivberatung**
- **Beratungsstufe 4: Beratungsbetreuung**

1. Kurzbeschreibung der Beratungsstufen

Beratungsstufe 1: Erstinformation

- allgemeine Informationsvermittlung zu grundsätzlichen Fragen des weiteren Vorgehens
- allgemeine Informationsvermittlung zu themenbezogenen Fortbildungsmöglichkeiten
- Weitergabe schriftlichen Informationsmaterials
- Erhebung relevanter Informationen, um qualifiziert an die richtige Anlaufstelle im Gründungsnetzwerk zur weiteren Beratung verweisen zu können

Beratungsstufe 2: Erstberatung

- Abschließende Beantwortung bzw. Problemlösung bei einfach strukturierten Problemstellungen
- Erarbeitung eines für den/die GründerIn bzw. UnternehmerIn spezifischen Plans zum weiteren Vorgehen
- Analyse des weitergehenden Beratungsbedarfs zur vertiefenden Intensivberatung bzw. Fachberatung
- Informationsvermittlung und Verweis in Bezug auf weitergehende Beratungsmöglichkeiten
 - im Gründungsnetzwerk
 - durch selbstständige BeraterInnen

Beratungsstufe 3: Intensivberatung

- Vertiefte und endgültige Analyse der Realisierungsfähigkeit des Vorhabens.
- Unterstützung bei der Erarbeitung des Unternehmenskonzeptes
- Analyse des weitergehenden Beratungsbedarfs zur vertiefenden Intensivberatung zu Spezialfragen (Vertragsrecht, Steuern, etc.) und Festlegung einer detaillierten Maßnahmenplanung zur Umsetzung des Vorhabens.
- Informationsvermittlung und Verweis auf weitere Beratungen entsprechend dem Maßnahmenplan
 - im Gründungsnetzwerk
 - durch selbstständige BeraterInnen

Beratungsstufe 4: Beratungsbetreuung

- Sicherstellung und Begleitung des Beratungsablaufes entsprechend dem Maßnahmenplan
- Steuerung und Koordinierung des gesamten Beratungsprozesses
 - Kontaktaufnahme mit /Einbindung von anderen Beratungsinstitutionen
 - Abstimmung zum arbeitsteiligen Vorgehen
 - Moderation von Abstimmungs- und Planungsgesprächen
 - Einbeziehung selbstständiger BeraterInnen in den Beratungsprozess

2. Inhalt der Beratungsstufen

4.1 Beratungsstufe 1: Erstinformation

- Informationsvermittlung zu grundlegenden Fragen der Gründungsplanung
- Informationserhebung zu persönlichen Rahmenbedingungen (Beschäftigungssituation), Fortbildungsinteresse und Gründungsidee
- Qualifizierter Verweis zur nachfolgenden Erstberatung und zu Fortbildungsmöglichkeiten
- Ggf. gezielter Hinweis auf bzw. Aushändigung von Informationsmaterialien (je nach Institution können diese Unterlagen unterschiedlich sein). Z.B.:
 - Informationsbroschüren des Gründungsnetzwerkes
 - Fortbildungsprogramm/Seminarausschreibungen des Gründungsnetzwerkes
 - Gründen in NRW. In 16 Zügen zur eigenen Firma (MWA/GfW)
 - Steuerwegweiser (FM)
 - Mit Unternehmensberatung zur Gründung? (MWA)
 - (Impulse für die Wirtschaft / MWA)
 - Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit (BMWA)
 - Ich-AG und andere Klein Gründungen (BMWA)

4.2 Beratungsstufe 2: Erstberatung

(A) Beratungsanlass aus Sicht des/der Beratenen

1. akuter Handlungsbedarf / zeitliche Rahmenbedingungen bis zur Erarbeitung von Problemlösungen
2. Ergebnisse vorheriger Beratungen / vorherige Kontaktaufnahme zu anderen Beratungseinrichtungen

(B) Grobanalyse der Gründungsidee und der Gründungsvoraussetzungen

1. Besprechung der Ziele, Motivation und Risikostruktur
 - 1.1. Ziele / Motivation zur Gründung
 - 1.2. Bereitschaft, unternehmerisches Risiko zu tragen
 - 1.3. Materielle Möglichkeiten, Risiko zu tragen

- 1.4. Restarter: Altverbindlichkeiten aus vorheriger Selbstständigkeit (inkl. Maßnahmen zur Schuldenregulierung)
- 1.5. Problematik von "Strohmanngründungen"
- 1.6. Konsequenzen eines unternehmerischen Scheiterns
2. Hinterfragen der für das Vorhaben notwendigen fachlichen Voraussetzungen
 - 2.1. Ausbildung
 - 2.2. Fach- und Branchenkenntnisse
 - 2.3. evtl. Zulassungsvoraussetzungen
 - 2.4. Berufserfahrung
3. Hinterfragen der für das Vorhaben notwendigen unternehmerischen Voraussetzungen
 - 3.1. kaufmännische, betriebswirtschaftliche Kenntnisse
 - 3.2. Führungserfahrung
 - 3.3. Kommunikationsfähigkeit
 - 3.4. Qualifizierungsbedarf
4. Besprechung der persönlichen Situation
 - 4.1. Gesundheit, Belastbarkeit
 - 4.2. Unterstützung durch die Familie, Familienplanung / Vereinbarkeit von Selbstständigkeit und Familie
 - 4.3. Familiäre Einkommens- und Vermögenssituation
 - 4.4. Besonderheiten bei nebenberuflichen Gründungen bzw. bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit
5. Informationsvermittlung zu grundlegenden Fragen der Gründungsplanung (bei Bedarf)
 - 5.1. Chancen und Risiken der einzelnen Gründungsformen: Franchise, Neugründung und Übernahme
 - 5.2. Gründungsformalitäten / Genehmigungsverfahren
 - 5.3. mögliche Rechtsformen: Gründungsformalitäten; Haftung; Anforderungen an die Geschäftsführung
 - 5.4. soziale Sicherungssysteme / private Versicherung
 - 5.5. Steuern
6. Grobanalyse der Geschäftsidee: Scheint die Geschäftsidee grundsätzlich realisierungsfähig und erfolgversprechend zu sein?
 - 6.1. Darstellung der Geschäftsidee
 - 6.2. Wann soll die Gründung erfolgen?
 - 6.3. Welche Anforderungen muss der Standort erfüllen?
 - 6.4. Gibt es bereits Kundenkontakte?
 - 6.5. Ist die Kundenzielgruppe und der Kundennutzen klar?
 - 6.6. Lassen sich Einschätzungen zur Markt- und Wettbewerbssituation treffen?
 - 6.7. Gibt es Hinweise, dass die Markteinschätzung des Gründers realistisch / unrealistisch ist?
 - 6.8. Welche administrativen Schritte und Auflagen sind zu beachten?
 - 6.9. Gibt es klare k.o.-Kriterien für die Gründungsabsicht?
7. Grobanalyse der finanziellen Rahmenbedingungen und der Planrechnungen

- 7.1. Herrscht Klarheit über den Kapitalbedarf und dessen Finanzierung?
- 7.2. Wie steht es um das Eigenkapital und eine entsprechende Fremdfinanzierung?
- 7.3. Können Sicherheiten gestellt werden?
- 7.4. Sind die Konsequenzen aus der Besicherungsmöglichkeit im Insolvenzfall bekannt?
- 7.5. Liegt eine private Verschuldung vor?
- 7.6. Sind die wichtigsten öffentlichen Kreditprogramme und Fördermöglichkeiten bekannt?
- 7.7. Gibt es bereits einen ersten Rentabilitätsplan bzw. eine Mindestumsatzplanung?
- 7.8. Gibt es Hinweise, dass diese realistisch / unrealistisch sind?
- 7.9. Ist der Privatbedarf richtig ermittelt worden?

(C) Vorbereitung Bankgespräch

1. Information über die Entscheidungswege bei den Banken
2. Information über relevante Kreditprogramme
3. Information über Antragstellung öffentlicher Kredite / Besonderheiten des Hausbankverfahrens
4. Besicherungsmöglichkeiten von Krediten / Konsequenzen im Insolvenzfall
5. Anforderungen an Businessplan für Finanzierungsanfragen / Rating

(D) Abschluss der Erstberatung

1. Bewertung zur Realisierungsreife des Vorhabens: Maßnahmenplanung zum weiteren Vorgehen
2. bei Abraten wg. fehlender Realisierungsreife: Maßnahmenplanung
3. Konsequenzen des unternehmerischen Risikos im Falle eines unternehmerischen Scheiterns
4. weitergehender Beratungsbedarf: Beratungsmöglichkeiten / Kontaktvermittlung zu anderen Experten; Beratungskostenzuschüsse
5. ggf. Vereinbarung zu Anschlussterminen / Steuerung des gesamten Beratungsprozesses

(E) Übergebene Materialien

Protokoll über die übergebenen Informationsmaterialien.

4.3 Beratungsstufe 3: Intensivberatung

(A) Beratungsanlass

1. akuter Handlungsbedarf / zeitliche Rahmenbedingungen bis zur Erarbeitung von Problemlösungen
2. Ergebnisse vorheriger Beratungen / vorherige Kontaktaufnahme zu anderen Beratungseinrichtungen

(B) UnternehmerIn / GründerIn

1. Besprechung der Ziele und Risikostruktur
 - 1.1. Ziele
 - 1.2. Bereitschaft, Risiko zu tragen
 - 1.3. Materielle Möglichkeiten, Risiko zu tragen

2. Abprüfen der für das Vorhaben notwendigen fachlichen Voraussetzungen
 - 2.1. Ausbildung
 - 2.2. Fach- und Branchenkenntnisse
 - 2.3. evtl. Zulassungsvoraussetzungen
 - 2.4. Berufserfahrung
 - 2.5. Besondere Kenntnisse (z.B. EDV, Fremdsprachen,...)
 - 2.6. Rechtliche Kenntnisse
3. Hinterfragen der für das Vorhaben notwendigen unternehmerischen Voraussetzungen
 - 3.1. kaufmännische, betriebswirtschaftliche Kenntnisse
 - 3.2. Führungserfahrung
 - 3.3. Kommunikationsfähigkeit
 - 3.4. Verkaufskompetenz
 - 3.5. Qualifizierungsbedarf zur Stärkung der unternehmerischen Kompetenzen / Qualifizierungsmöglichkeiten
 - 3.6. Kontakte
 - 3.7. Problematik von "Strohmanngründungen"
4. Besprechung der persönlichen Situation
 - 4.1. Gesundheit, Belastbarkeit
 - 4.2. Unterstützung durch die Familie, Familienplanung / Vereinbarkeit von Selbstständigkeit und Familie
 - 4.3. Familiäre Einkommens- und Vermögenssituation
 - 4.4. Besonderheiten bei nebenberuflichen Gründungen bzw. bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit
 - 4.5. Erst- oder Zweitgründung / Restarter
 - 4.6. private Verbindlichkeiten / Altverbindlichkeiten aus vorheriger Selbstständigkeit (inkl. Maßnahmen zur Schuldenregulierung)
 - 4.7. Ehevertragliche Vereinbarungen
 - 4.8. Erbsituation
 - 4.9. Privatbedarf
5. Gründen im Team
 - 5.1. Einigkeit über unternehmerische Ziele
 - 5.2. Einigkeit über Arbeits- und Kompetenzverteilung
 - 5.3. abgestimmte Vorstellungen zu Einkommen, Arbeits- und Mitteleinsatz

(C) Marketing

1. Beratung über die geplante strategische Ausrichtung
 - 1.1. Tätigkeitsfelder, Service
 - 1.2. Kundenzielgruppe, evtl. bestehende Kundenkontakte
 - 1.3. Marktforschung und Zielgruppenbefragung
 - 1.4. Zusatznutzen, Kundenvorteile, Alleinstellungsmerkmale
 - 1.5. Einschätzung der Wettbewerbs- und Branchensituation

- 1.6. Einschätzung der Marktchancen
2. Beratung über die geplanten operativen Maßnahmen (Eignung, Notwendigkeit)
 - 2.1. Markteinführung
 - 2.2. Preispolitik
 - 2.3. Vertriebswege
 - 2.4. Werbeplanung: Maßnahmen, Budget, Zeitplanung
 - 2.5. Corporate Identity
 - 2.6. Kontrollinstrumente

(D) Rentabilität und Tragfähigkeit

1. Feststellung des Mindestgewinns bzw. Prüfung der Ermittlungsgrundlage
2. Privatbedarf (Lebenshaltung, Miete, Kfz, Vers., Steuern, etc., Tilgungen)
 - 2.1. sonstige private Einnahmen (Gehalt, Vermietung, Kapitalerträge)
3. Ermittlung der betrieblichen Kosten bzw. Prüfung der Planungen auf Vollständigkeit
 - 3.1. Materialeinsatz
 - 3.2. Personaleinsatz
 - 3.3. übrige Kosten
4. Ermittlung des Mindestumsatzbedarfs bzw. Prüfung der Planungen
5. Prüfung/Unterstützung bei der Rentabilitätsvorschau
6. Betrachtung der Rentabilitätsplanung bzgl. Plausibilität, Kapazitäten, Marktpotenzial; Risikoanalyse
7. ggf. Bildung/Prüfung geeigneter Kennzahlen
8. Abgleich mit Branchenvergleichszahlen
9. Worst-Case-Betrachtung / Risikoanalyse
 - 9.1. Höhe und Zeitpunkt der absolut notwendigen Privatentnahmen
 - 9.2. Handlungsoptionen bei verzögerter Markterschließung / bei relevanten Abweichungen in Bezug auf Rentabilitätsplanung

(E) Standort

1. Soll-Ist-Abgleich mit den für das Vorhaben relevanten Standortkriterien
 - 1.1. Lage
 - 1.2. technische Anforderungen
 - 1.3. rechtliche Anforderungen an die Räumlichkeiten
 - 1.4. Kosten

(F) Organisation und Personalfragen

1. Besprechung der innerbetrieblichen Organisation
 - 1.1. Aufgaben- und Kompetenzbereiche und -verteilung
 - 1.2. Mitarbeiterplanung
 - 1.3. Vertretungsregelung
 - 1.4. Personalführung / Berater

(G) Liquidität

1. Cash Flow-Betrachtung
2. Prüfung der Tilgungsfähigkeit, Möglichkeit der Rücklagenbildung

3. Planung nach Monaten (inkl. Worst-Case-Betrachtung)
4. Berücksichtigung/Bewertung des Risikos: Forderungsausfall

(H) Kapitalbedarf und Finanzierung (neu zugeordnet)

1. Ermittlung des Kapitalbedarfs bzw. Prüfung der Planungen auf Vollständigkeit
 - 1.1. Investitionsaufstellung
 - 1.2. Gründungs- und Markterschließungskosten
 - 1.3. Berücksichtigung eines ausreichenden Betriebsmittelbedarfs
 - 1.4. Reserve für Unvorhergesehenes
2. Information über Finanzierungswege, Finanzierungsvorschlag
 - 2.1. erwartete Eigenmittel (bar, Sacheinlagen, Eigenleistung)
 - 2.2. Förderdarlehen (Konditionen, Beantragungsweg, Hausbankverfahren)
 - 2.3. sonstige Darlehen
 - 2.4. Kontokorrentrahmen
 - 2.5. Möglichkeiten der Besicherung (eigene Sicherheiten, private/öffentliche Bürgschaft)
 - 2.6. Information über Inhalt und Konsequenz einer Haftungsfreistellung bzw. öffentlichen Bürgschaft
 - 2.7. Konsequenzen aus der Besicherung für GründerIn bzw. BürgInnen im Insolvenzfall
 - 2.8. Disagio bei nicht 100%iger Auszahlung
 - 2.9. Leasing

(I) Öffentliche Förderung

(J) Rechtsfragen

1. Rechtsformwahl
2. Firmierung
3. Haftung
4. Steuern
5. Anforderungen Unternehmensführung an InhaberIn und/oder GeschäftsführerIn (insbes. bei Insolvenzbedrohung)
6. Kosten
7. Arbeitsrecht
8. Vertragsrecht (insbes. Gesellschaftsvertrag, Dienstvertrag, Werkvertrag, Mietvertrag, Kaufvertrag)
9. gewerblicher Rechtsschutz (Firma, Marke, Patent, Gebrauchsmuster)
10. Verweis an Rechtsberatung

(K) Steuern / Buchhaltung / Controlling

1. Buchführungspflicht, Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung
2. Besprechung der Steuerzahlungspflichten
3. Verweis auf SteuerberaterIn für Detailfragen
4. Anforderungen an die Zusammenarbeit mit dem SteuerberaterIn / externe Unterstützung beim Aufbau eines Controllings
5. Anforderungen an den Aufbau von Controllinginstrumenten zur Krisenfrüherkennung

(L) Risikovorsorge

1. Besprechung der wichtigsten Versicherungen
 - 1.1. betriebliche Absicherung (Haftpflicht, Gebäude-/Inventarversicherungen, etc.)
 - 1.2. private Absicherung (Kranken-,/Pflege-/Unfallversicherung, Altersvorsorge)
2. Hinweis auf Pflichtmitgliedschaften
3. private Finanzplanung
4. Verweis an Beratung durch Versicherungsfachleute

(M) Alternative Gründungsmöglichkeiten

1. Franchise
2. Überlegungen zur Alternative Unternehmensnachfolge (hierbei ist eine spezielle Beratung erforderlich, die den Übergeber mit einschließt). Grundsätzlich sind folgende Punkte zu berücksichtigen:
 - 2.1. Vor- und Nachteile
 - 2.2. Betriebsvermittlungsdienste
 - 2.3. Übernahmemöglichkeiten
 - 2.4. Unternehmenswertermittlung, Einschätzung des Kaufpreises
 - 2.5. rechtliche Besonderheiten (Arbeitsrecht, Haftung, etc.)
 - 2.6. zusätzliche Risiken aus der Übernahme (z.B. Kundenbindung an AltunternehmerIn; Mietzahlungen für Immobilie im Besitz des Altunternehmers)

(N) Vorbereitung Bankgespräch

3. Information über die Entscheidungswege bei den Banken
4. Tipps zur Vorgehensweise

(O) Information über mögliche Zuschüsse (Voraussetzungen, Antragsverfahren)

(P) Anmeldeformalitäten

1. Besprechung der notwendigen Anmeldeformalitäten
2. ggf. Benennung von Ansprechpartnern, zuständige Institutionen

(Q) Abschluss der Beratung

3. Bewertung zur Realisierungsreife des Vorhabens
4. bei Abraten wg. fehlender Realisierungsreife: Maßnahmenplanung
5. Konsequenzen des unternehmerischen Risikos im Falle eines unternehmerischen Scheiterns
6. Maßnahmenplanung zum weiteren Vorgehen / Kontaktvermittlung zu anderen Experten
7. Vereinbarung zu Anschlussterminen / Steuerung des gesamten Beratungsprozesses
8. Hinweis auf weitergehende Beratungsmöglichkeiten / Check-up-Beratung

(R) Übergebene Materialien

- u.a.
1. Beratungsbericht
 2. Businessplan

4.4 Beratungsstufe 4: Beratungsbetreuung

Die Beratungsstufe 4 beinhaltet die Betreuung und Begleitung des Existenzgründers durch die Bereiche der fachlichen Beratung verschiedener Berater (Steuer, Technik, Technologie Recht, etc.). Über dieses Coaching werden komplexere Gründungsvorhaben und insbesondere Betriebsübernahmen begleitet.

Nach Möglichkeit sollte in diese Beratungsstufe der/die BeraterIn tätig sein, der/die bereits die 1. oder 2. Beratungsstufe betreute.