

# 100 Tipps für Ihre Existenzgründung

Vielen Dank für Ihr Interesse an unseren Tipps für eine erfolgreiche Existenzgründung. Diese helfen Ihnen, Ihre Gründung gut zu planen und zu wachsen

## Inhalt

1. Die 5 Phasen der Existenzgründung
2. Tools für Ihre Gründung
3. 100 Tipps für die Existenzgründung

## 1. Die 5 Phasen der Existenzgründung

Die nachfolgende Grafik verdeutlicht die Schritte von der Idee über die Planung der Existenzgründung bis hin zur eigentlichen Gründung und dem Führen des Unternehmens. Sie werden [als Existenzgründer](#) nacheinander jede neue Stufe erklimmen, neue Herausforderungen meistern, um sich schlussendlich erfolgreich selbstständig zu machen.



Alle Gründerinnen und Gründer haben bei ihrer Existenzgründung eines gemeinsam: der Aufbau des eigenen Unternehmens durchläuft mehrere Phasen. Was viele nicht wissen: bei nahezu allen Gründungen verlaufen diese Phasen nach dem gleichen Schema.

**Ideenfindungsphase:** In dieser Phase wird die Geschäftsidee entwickelt. Die Ideen sollten dabei idealerweise den eigenen Fähigkeiten entsprechen.

**Planungsphase:** Die meiste Zeit sollte in die Vorbereitung bzw. in die Planung investiert werden. Hilfreich ist das Verfassen eines selbst geschriebenen Businessplans. Dadurch kann sich die Idee am besten entwickeln.

**Finanzierungsphase:** Auch eine Förderung gehört zur Existenzgründung. Gefördert werden die Beratung und die Gründung, z.B. durch Wirtschaftsförderung bzw. einen Gründungszuschuss. Anlaufstellen sind in erster Linie das Arbeitsamt, aber auch viele staatliche Stellen.

**Gründungsphase:** In dieser Phase wird Ihr Gründungsvorhaben bzw. Unternehmen beim Finanzamt angemeldet und Produkte bzw. Dienstleistungen eingeführt. Es entscheidet sich, ob Sie sich am Markt etablieren können.

**Wachstumsphase:** Sie als Gründerinnen und Gründer vergrößern sich: Mitarbeiter werden eingestellt oder größere Räume werden gemietet. Weiterhin vergrößert sich das Dienstleistungs- oder Produktangebot.

## 2. Tools für Ihre Gründung



### Businessplan schreiben

Der Businessplan ist Ihr Plan fürs Business. Und mit unserer Lösung können Sie einfach und schnell loslegen - Gliederung, Leitfragen und Beispiel inklusive.

Mehr erfahren



### Professioneller Finanzplan

Bisher wurden Finanzpläne meist mühsam mit Excel erstellt. Der digitale Finanzplan führt Sie hingegen Schritt für Schritt durch alle Bereiche.

Mehr erfahren



# Einfach machen!

Die Reise zum Erfolg

## 3. 100 Tipps für die Existenzgründung

### Die Existenzgründung vorbereiten: Idee, Unternehmertyp und Team

Am Anfang jeder Existenzgründung stehen die Idee und der Wunsch sich selbstständig zu machen. Doch wann bietet eine Idee auch genügend wirtschaftliches Potenzial und welche Voraussetzungen sollten Gründer für das Unternehmerdasein mitbringen? Lesen Sie dazu unsere nachfolgenden Tipps.

#### #1 Check für Ihre Geschäftsidee



Sie wollen Ihre Idee prüfen? Nutzen Sie unser kostenfreies Tool und überprüfen Sie in wenigen Schritten die wichtigsten Faktoren Ihres künftigen Geschäftskonzepts für die Existenzgründung.

#### #2 Der Unternehmertest



Neben Ihrer Idee kommt es vor allem auf Sie an. Sie müssen die Geschäftsidee umsetzen und erfolgreich Kunden gewinnen. Bringen Sie das Rüstzeug für eine Existenzgründung mit? Machen Sie unseren Test.

#### #3 Prüfen Sie Franchising



Franchiseideen  
stellen sich vor

Franchising liegt im Trend. Dabei stehen Anbieter aus vielen Branchen zur Wahl. Wir geben Ihnen Tipps für die Existenzgründung per Franchise und Systeme stellen sich in unserer Franchisebörse vor.

#### #4 Per Unternehmensnachfolge die Existenzgründung starten

Es gibt drei Wege, die Sie als Existenzgründer einschlagen können. Sie gründen mit der eigenen Idee, starten per Franchise oder übernehmen ein bestehendes Unternehmen [im Rahmen einer Unternehmensnachfolge](#).

#### #5 Sichern Sie Schutzrechte zu Ihrer Idee

Sie sollten von Anfang an Ihrer Existenzgründung ein Auge auf [mögliche Schutzrechte](#) für Ihre Geschäftsidee haben. Häufig ist die Anmeldung einer Marke bei der Existenzgründung relevant, aber auch Patente für Erfindungen sind möglich - und mit dem [Förderprogramm WIPANO](#) sparen Sie bis zu 50 % der Kosten. Sichern Sie sich aber auch rechtzeitig die passende Domain für Ihr Angebot.

## #6 Risiko der Existenzgründung reduzieren und nebenberuflich starten

Gerade wenn Sie bspw. der Alleinverdiener in Ihrer Familie sind oder andere finanzielle Belastungen zu tragen haben, lohnt es sich, über eine nebenberufliche Selbstständigkeit nachzudenken. So reduzieren Sie mögliche finanzielle Auswirkungen, wenn Sie mit Ihrer Existenzgründung scheitern und können trotzdem den Markt für Ihre Idee testen: [nebenberuflich starten](#).

## #7 Besuchen Sie Events, Messen und Seminare zur Existenzgründung

Quer durch Deutschland finden zahlreiche - oft kostenfreie - Veranstaltungen rund um die Existenzgründung statt. Nutzen Sie die Gelegenheit um Kontakte zu knüpfen, Ihr Wissen zu vertiefen und von den Erfahrungen anderer zu profitieren: [alle Veranstaltungen im Kalender](#).

## #8 Machen Sie ein Team-Training

Bei einer Gründung im Team kommt es nicht nur darauf an, dass man sich gut versteht. Vielmehr sollten sich die Fähigkeiten der Teammitglieder ergänzen und auch in schwierigen Phasen muss das Team zusammenhalten. Haben alle die gleiche Motivation und verfolgen gleiche Ziele? Gerade Investoren schauen besonders kritisch auf das Team - unser Tipp an dieser Stelle: erwägen Sie eine Analyse Ihres Teams und ggf. ein Team-Coaching, vor allem, bevor Sie auf Investoren zugehen.

## #9 Schon frühzeitig Brancheninformationen sammeln und auswerten

Für eine erfolgreiche Existenzgründung sind Kenntnisse zum Markt und Wettbewerb besonders wichtig. Fangen Sie also schon früh an, Branchen- und Marktdaten zu sammeln sowie mögliche Wettbewerber zu analysieren. Zudem gibt es häufig Branchenverbände, die eine Reihe an [Branchentipps parat halten](#).

## Tipps für den Businessplan

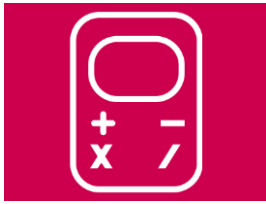
Die Idee ist der Ausgangspunkt Ihrer Existenzgründung. Eine Idee alleine reicht aber nicht - auf die Umsetzung kommt es an. Eine erfolgreiche Umsetzung bedarf einer guten Planung. Und hierbei kommt [der Businessplan ins Spiel](#) - Ihr Plan fürs Business. Darauf konzentrieren sich unsere folgenden Tipps für Ihre Existenzgründung.

## #10 Vorlage für den Businessplan



Sie wollen Ihre Idee prüfen? Nutzen Sie unser kostenfreies Tool und überprüfen Sie in wenigen Schritten die wichtigsten Faktoren Ihres künftigen Geschäftskonzepts.

## #11 Tool für den Finanzplan



Der Finanzplan ist das Herzstück des Businessplans. Mit ihm ermitteln Sie den Kapitalbedarf für Ihre Existenzgründung. Wir bieten ein Tool, mit dem Sie den Finanzplan für Ihre Gründung erstellen können.

## #12 Geförderte Beratung



Lassen Sie sich bei Ihrer Existenzgründung durch einen Experten unterstützen. Ein Gründercoach erstellt mit Ihnen den Businessplan und sichert die Finanzierung. Durch Zuschüsse zahlen Sie nur einen Teil der Beratung.

## #13 Zehn Punkte, die in Ihren Businessplan gehören

Der Businessplan ist das A und O einer gut vorbereiteten Existenzgründung. In [unserer Infografik](#) haben wir Ihnen die zehn wichtigsten Punkte für Ihren Businessplan aufgeführt.

## #14 Eine Idee, die Ihre Kunden überzeugt

Die Basis einer erfolgreichen Existenzgründung ist eine Geschäftsidee, mit der Sie [Ihre Zielgruppe](#) überzeugen. Denn: Egal wie gut die Idee auch sein mag - wenn Kunden keinen [klaren Kundennutzen](#) erkennen, dann werden Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung nicht verkaufen!

## #15 Informieren Sie sich über Markt & Wettbewerb

Eine [fundierte Marktanalyse](#) hilft Ihnen, die Rahmenbedingungen besser zu verstehen und Ihre Konkurrenten einschätzen zu können. Nutzen Sie [unser Konkurrenzanalyse Tool!](#)

## #16 Meilensteine zur Orientierung während der Existenzgründung

Wer nicht genau weiß, wohin er will, der darf sich nicht wundern, wenn er ganz woanders ankommt (Mark Twain). Das gilt natürlich auch für Ihre Existenzgründung. Damit Sie nicht vom Kurs abkommen, formulieren Sie [eine überzeugende Vision](#) für Ihr Unternehmen und setzen Sie sich [klare Unternehmensziele](#), an denen Sie sich orientieren können.

## #17 Erfolgreiche Existenzgründung dank klarer Positionierung

Weder Fisch noch Fleisch - das sollten Sie auch bei Ihrer Existenzgründung vermeiden. Legen Sie im Rahmen [der Unternehmensstrategie](#) fest, welchen [Kundennutzen Sie erfüllen](#) und wie Sie Ihr Unternehmen positionieren möchten: als Preisführer, als Qualitätsführer oder als Nischenanbieter. Nutzen Sie für die Erarbeitung der Positionierung unser [Preisberechnungs-Tool](#) und [unser Positionierungstool!](#)

## #18 Kunden effizient erreichen und überzeugen

Der Marketingteil ist einer der wichtigsten Elemente des Businessplans und entscheidet in der Praxis oft über Erfolg bzw. Misserfolg einer Existenzgründung. Beschreiben Sie möglichst genau, WO und WIE Sie Ihre Kunden erreichen möchten. Ziel ist es, einen optimalen Marketingmix zu erzeugen, mit dem Sie zielgerichtet Ihre Kunden gewinnen.

## #19 So finden Sie die passende Rechtsform

Einzel firma, Freiberufler, GbR, UG oder GmbH? In Vorbereitung auf eigentliche Existenzgründung sollten Sie im Businessplan festhalten, welche Rechtsform Sie wählen. Nutzen Sie am besten unseren Rechtsform-Test! Die nachfolgende Grafik zeigt Ihnen, welche Faktoren bei der Entscheidung für eine Rechtsform von Bedeutung sind.

# Rechtsformwahl: Entscheidungen



*Diese Faktoren beeinflussen die Wahl der Rechtsform für die Existenzgründung*

## #20 Wie sieht Ihr Unternehmen aus?

Im nächsten Kapitel des Businessplans geht es darum, [Ihr Unternehmen zu beschreiben](#). Wo planen Sie Ihre Betriebsstätte (nutzen Sie hierfür [unser Standortanalyse-Tool](#)), wie viele Mitarbeiter möchten Sie einstellen, auf welche Kooperationspartner sind Sie angewiesen und wie sieht die Wertschöpfungskette aus? Diese und weitere Fragen gilt es kurz und prägnant zu beantworten.

## #21 Warum SIE das Wichtigste im Businessplan sind

Investoren und Banken schauen fast immer zuerst auf den oder die Gründer, bevor der Businessplan gelesen wird. Entsprechend wichtig ist es, dass Sie sich im [Businessplankapitel "Gründer"](#) positiv präsentieren und die relevanten Erfahrungen und Kompetenzen aufführen. Gründen Sie im Team, erklären Sie, wer welche Position einnehmen wird und warum sich das Gründerteam gut ergänzt. PS: Haben Sie schon [den Existenzgründertest gemacht?](#)

## #22 Prüfen, ob sich Ihre Existenzgründung lohnt

Den meisten Gründern läuft es kalt den Rücken runter, wenn es an das Herzstück des Businessplans, nämlich [den Finanzplan](#) geht. Doch keine Angst! Wenn Sie Schritt für Schritt vorgehen, erstellen sich Investitionsplan, Gewinn- und Verlustrechnung, Liquiditätsplan und Rentabilitätsplan fast wie von selbst. [Nutzen Sie am besten unser Finanzplantool!](#)

## #23 Realistisch bleiben, Puffer einplanen

Aus Erfahrung wissen wir, dass eine Existenzgründung nie genauso verlaufen wird, wie man sie geplant hat. Meist kommen noch unvorhergesehene Dinge dazwischen und der Start verläuft etwas holpriger als erwartet. Umso wichtiger ist es, dass Sie eine realistische, konservative Finanzplanung erstellen. Wir raten außerdem, einen Puffer einzurechnen, der Ihnen im Fall der Fälle etwas Luft verschafft.

## #24 Auf die Liquidität achten

Einen besonderen Fokus bei der Planung Ihrer Unternehmensgründung sollten Sie auf die Liquidität legen. Warum? Das erklären wir Ihnen im nachfolgenden Video!

## #25 Wo Chancen, da auch Risiken

Selbstverständlich gilt es bei der Vorbereitung einer Existenzgründung auch die Risiken zu beleuchten. Diese hängen unter anderem auch von Ihren Schwächen ab. Auf der anderen Seite ergeben sich unter Umständen auch Chancen, die Sie je nachdem nutzen sollten. Im Businessplan werden Chancen & Risiken, Stärken und Schwächen in der [SWOT Analyse](#) zusammengefasst. Mit unserem [SWOT-Analyse Tool](#) erstellen Sie eine überzeugende SWOT Analyse, die nicht nur z.B. Banken und Investoren, sondern auch Ihnen einen hohen Mehrwert bietet.



## #26 Kurz & knapp: ein überzeugendes Executive Summary

In der Businessplan-Gliederung steht [das Executive Summary](#) (oft auch Management Summary genannt) ganz zuoberst. Es ist eine maximal 2-3 seitige Zusammenfassung, mit der sich der Leser einen guten Überblick über die geplante Existenzgründung verschaffen kann. Unser Tipp: Schreiben Sie das Management Summary erst nachdem Sie Ihren Businessplan erstellt haben und alle relevanten Informationen vorliegen. Die wichtigsten Zahlen und Fakten sollten Sie dann kurz und knapp im Executive Summary darstellen.

## #27 Sprechen Sie kein Fachchinesisch

Achten Sie in Ihrem Businessplan darauf, dass Sie kein oder möglichst wenig Fachchinesisch verwenden. Falls Sie Fachbegriffe verwenden, führen Sie diese im Idealfall in einem kleinen Glossar auf oder erklären an der geeigneten Stelle, worum es geht. Denken Sie daran: Ihr Businessplan sollte im Idealfall auch für ggf. fachfremde Investoren oder Banken verständlich sein.

## #28 Ihre erste eigene Unternehmenspräsentation

"Gestatten... mein neues Unternehmen!" - mit [der Unternehmenspräsentation](#) stellen Sie Ihr Unternehmen vor. Entsprechend wichtig ist es, dass Sie ein paar Do's & Don'ts berücksichtigen, um Ihren Bankberater, Ihren Kooperationspartner oder Ihren zukünftigen Kunden gewinnen zu können.

## #29 Businessplan-Beispiel: abkupfern erlaubt

Wir raten allen Gründern eindringlich dazu, den Businessplan selbst zu schreiben und nicht von einem Dienstleister erstellen zu lassen. Ihre Idee ist einzigartig - das sollte auch Ihr Businessplan widerspiegeln! Trotzdem kann ein Blick in [ein Businessplan-Beispiel Ihrer Branche](#) hilfreich sein. Sie können beispielsweise überprüfen, ob Sie wichtige Aspekte vergessen haben und erhalten normalerweise zusätzliche Informationen zu Ihrer Branche.

## #30 Machen Sie bei einem Businessplanwettbewerb mit

Ein Businessplanwettbewerb bietet Ihnen viele Vorteile. Sie erhalten Unterstützung bei der Erstellung des Businessplans, gewinnen mit etwas Glück ein attraktives Preisgeld und erzielen erste PR. Es gibt weit [über 100 Wettbewerbe](#), an denen Sie teilnehmen können.

# Die Existenzgründung finanzieren

Viele Wege führen nach Rom - und auch für die Existenzgründung muss man hin und wieder viele Wege beschreiten, um das Ziel einer Finanzierung zu erreichen. Für viele klassische Geschäftsmodelle ist es die traditionelle Finanzierung über die Hausbank. Für risikoreichere Start-ups hingegen steht meist die Investorensuche an. Aber es gibt auch einige neue Wege der Finanzierung, wie unsere Tipps zeigen.

## #31 Sicherheiten meist Voraussetzung für einen Kredit

Um die finanziellen Verluste einer Bank bei einem Kreditausfall zu kompensieren, müssen insbesondere Existenzgründer hohe Sicherheiten bereitstellen. Erfahren Sie, wie genau das alles funktioniert und was Banken [als Sicherheit](#) akzeptieren. Ihnen fehlen zur Existenzgründung diese Sicherheiten? Eine Bürgschaft von Familie, Bekannten oder einer Bürgschaftsbank erleichtert Ihnen den Zugang zu Fremdkapital. Wie Sie dabei vorgehen und worauf sie achten sollten, erfahren Sie auf unserer Seite zum Thema [Bürgschaften](#).

## #32 Auf staatliche Förderung setzen

Der Staat profitiert von Unternehmensgründungen und fördert deshalb potenzielle Gründer über verschiedene Instrumente. Hierzu zählt beispielsweise der [Gründungszuschuss](#) vom Arbeitsamt. Erfahren Sie, welche Voraussetzungen Sie für einen Antrag benötigen und bis zu welcher Höhe der Gründungszuschuss ausgezahlt werden kann.

## #33 Prüfen Sie die Förderkredite der KfW

Die KfW Förderbank bietet bei der Existenzgründung besondere Konditionen und unterstützt Gründer damit auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Erfahren Sie, welche [Förderprogramme die KfW](#) bereitstellt und wie Sie als Existenzgründer einen Kredit beantragen können.

## #34 Darauf müssen Sie beim Bankgespräch achten

Um an den heiß ersehnten Kredit für Ihre Existenzgründung zu gelangen, müssen Sie im Bankgespräch überzeugen. Machen Sie keinen guten Eindruck beim Berater, haben Sie auch keine Chance auf das Darlehen. Wir geben Tipps und Tricks für [ein erfolgreiches Bankgespräch](#).

## #35 So finden Sie einen Investor

Ob Inkubator, Business Angel oder VC-Fonds – einen geeigneten Investor zu finden und auch zu überzeugen, stellt viele Existenzgründer vor eine große Herausforderung. Wir geben Ratschläge, worauf Sie auf der [Suche nach einem Investor](#) für Ihre innovative Gründung achten müssen.

## #36 Finanzieren Sie Ihr Start-up durch einen Business Angel

Risikante Start-up-Ideen werden häufig von privaten Investoren, so genannten Business Angels, finanziert. Erfahren Sie in [unserer 3-teiligen Serie](#), wie Sie für Ihre Existenzgründung einen [Business Angel finden](#) und worauf Sie im Gespräch und bei der Verhandlung unbedingt achten sollten.

## #37 Bei Wagniskapitalgebern Pitch Deck statt Businessplan verwenden

Um Investoren von einer Start-up-Idee zu überzeugen, muss diese anschaulich präsentiert werden. Hier empfiehlt sich im ersten Schritt die Präsentation des Geschäftskonzeptes mit einem sogenannten Pitch Deck. Erfahren Sie, wie [ein Pitch Deck](#) strukturiert und aufgebaut werden sollte.

## #38 Venture Capital für riskante Start-up-Ideen

Sie haben seit Beginn Ihrer Existenzgründung bereits erste Umsätze erwirtschaftet und möchten mit Ihrem innovativen Start-up nun richtig durchstarten? Für solche Wachstumsziele sollten Sie am besten [auf Venture Capital](#) von VC-Fonds zurückgreifen.

## #39 Als Student gründen mit Hilfe von EXIST

Warum eigentlich nicht bereits als Student oder Absolvent eines Studiums den Schritt in die Existenzgründung wagen? Mit einem [EXIST-Gründerstipendium](#) werden Sie finanziell bei Ihrer innovativen Existenzgründung unterschützt. Wir erklären, wie man zu solch einem Stipendium kommt.

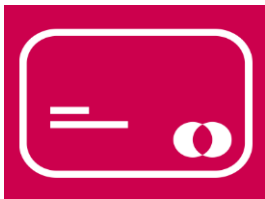
## #40 Die Crowd zur Finanzierung spannender Ideen nutzen

Ob Kickstarter, Companisto oder Startnext: Ideen zu Ihrer Existenzgründung, welche die Massen begeistern, können durch die Crowd finanziert werden. Beim [Crowdinvesting](#) partizipieren Anleger am Wachstum des Unternehmens, beim [Crowdfunding](#) hingegen erhalten Investoren einen Prototypen oder ein Goodie als Dankeschön.

## #41 Bootstrapping: Verzichten Sie auf fremdes Kapital

Manchmal kann es sinnvoll sein, auf externe Investoren zu verzichten und als Existenzgründer mit dem eigenen Geld sein Unternehmen aufzubauen. So behalten Sie stets die Kontrolle und können weiterhin Ihre eigenen Entscheidungen treffen. Erfahren Sie, wie genau [Bootstrapping](#) funktioniert und worauf Sie dabei achten müssen.

## #42 Das passende Geschäftskonto



Je nach Rechtsform und Ihren individuellen Bedürfnissen kommt nicht jedes Geschäftskonto für Ihre Existenzgründung in Frage. Wir geben Ihnen Tipps, worauf Sie bei der Wahl Ihres Geschäftskontos achten müssen.

## #43 Kreditanfrage stellen



Eine Existenzgründung ohne Kredit ist leider häufig nicht möglich. Und wenn es einmal besonders schnell gehen muss: Die GRENKE Bank prüft innerhalb von nur 24 Stunden Ihren Kreditantrag.

## #44 Der Fördermittelcheck



Es gibt eine Vielzahl nationaler aber auch regionaler Fördermittel für Ihre Existenzgründung. Machen Sie unseren Fördermittelcheck und finden Sie heraus, welche Fördermittel für Sie in Frage kommen.

## Die praktischen Schritte der Existenzgründung

Ämter, Behörden, Genehmigungen oder Versicherungen - zu Beginn der Existenzgründung stehen auch einige Formalitäten auf Ihrer Agenda. Die folgenden Tipps helfen Ihnen nicht den Überblick zu verlieren.

### #45 Gründung kompakt: Die 10 Schritte zur Firmengründung

Wer es kurz liebt, für den haben wir die [10 wichtigsten Schritte](#) zur Existenzgründung festgehalten. Auch 10 häufig gestellte Fragen rund um die Gründung haben wir zusammengestellt - natürlich [inklusive der Antworten](#).

### #46 Genehmigungen rechtzeitig einholen

Viele Gründer kommen ohne spezielle Genehmigungen und Erlaubnisse aus. Doch abhängig von der Branche und des Unternehmenszwecks können Tätigkeiten erlaubnispflichtig sein. Für viele Handwerksberufe besteht eine Meisterpflicht. Stehen bauliche Veränderungen an, müssen Sie hingegen zum Bauamt: mehr [über Genehmigungen erfahren](#).

### #47 Die wichtigsten Verträge erstellen

Ob Gesellschaftsvertrag für die GbR, OHG, GmbH oder UG, ein Beteiligungsvertrag mit einem Investor, Geschäftsführerverträge oder AGB und [Datenschutzerklärung](#) - Verträge gehören zu einer Existenzgründung dazu. Wir haben Ihnen die wichtigsten [Verträge für den Unternehmensstart](#) und relevante Inhalte zusammengestellt. [Das Musterprotokoll](#) ersetzt den Gesellschaftsvertrag bei der Gründung per GmbH oder UG. Allerdings sollten Sie im Detail prüfen, ob es wirklich für Ihre Existenzgründung geeignet ist, da es nur wenige Standardregelungen umfasst. Oft ist ein [individueller Gesellschaftsvertrag](#) angebracht.

### #48 Gewerbeamt, Handelsregister, IHK & Co.

Abhängig von Ihrer Rechtsform, der Tätigkeit und ob Sie bspw. bereits zu Beginn der Existenzgründung Mitarbeiter beschäftigen wollen, gibt es eine Reihe an Ämtern, bei denen Sie die [das Unternehmen anmelden](#) müssen. Startpunkt für fast alle - außer für Freiberufler - ist [die Gewerbebeanmeldung](#).



### #49 Post vom Finanzamt: Fragebogen zur steuerlichen Erfassung

Vom Finanzamt erhalten Sie zur vollständigen Anmeldung Ihrer Existenzgründung den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung. Wir zeigen Ihnen, wie Sie diesen [Schritt für Schritt ausfüllen](#). Und noch ein Tipp: beantragen Sie beim Finanzamt direkt die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (kurz USt.-IdNr.).

### #50 Betrug: kuriose Schreiben nach der Handelsregisteranmeldung

Viele Existenzgründer erhalten nach der Anmeldung des Unternehmens im Handelsregister Briefe mit Zahlungsaufforderungen für diverse Eintragungen in unseriösen Verzeichnissen. Wir haben Ihnen [hier einige Beispiele](#) für derartige Abzocke zusammengestellt.

### #51 Standortanalyse: so finden Sie den passenden Standort

Gerade wenn Sie ein Ladengeschäft oder ein gastronomisches Konzept umsetzen wollen, spielt der Standort für Ihre Existenzgründung eine sehr wichtige Rolle. Die Standortsuche sollte daher planvoll angegangen werden. Wir stellen die wichtigsten Faktoren vor und bieten ein [Tool für die Standortanalyse](#).

### #52 Kosten sparen beim Büro: Homeoffice oder Coworking nutzen

Es muss nicht immer gleich zu Beginn der Existenzgründung das eigene Büro sein. Um Kosten zu sparen, können Gründer [im Homeoffice](#) starten. Auch das mehr und mehr [verbreitete Coworking](#) bietet günstige Arbeitsplätze und die Möglichkeit zu netzwerken.

## #53 Tipps für die Suche nach dem Firmennamen

Logo, Website, Flyer etc. - für den perfekten Außenauftritt müssen viele Dinge stimmen. Allerdings brauchen Sie natürlich auch einen guten Firmen- oder Markennamen. Wir geben [Tipps für die Namenssuche](#).

## #54 Rechtssicher im Internet auftreten: das Impressum richtig erstellen

Obwohl es nicht kompliziert ist, das Impressum auf der Website korrekt zu erstellen, gibt es immer wieder Fehler. Dies kann teuer werden. Beachten Sie daher alle [Angaben, die ins Impressum](#) gehören.

## #55 Risiken für Ihr Unternehmen identifizieren und absichern

Natürlich gehen Sie mit einer Existenzgründung gewisse Risiken ein. Manche Risiken können Sie jedoch absichern, damit die finanzielle Belastung durch einen Schadensfall nicht zu groß wird. Stichworte sind Berufs- oder Betriebshaftpflicht, Rechtsschutz- oder Geschäftsinhaltsversicherung: prüfen Sie, welche [betrieblichen Versicherungen](#) sinnvoll sind.

## #56 Mit dem Firmenwagen unterwegs? So führen Sie das Fahrtenbuch

Wenn Sie mit dem Firmenwagen auch privat unterwegs sind, müssen Sie sich entscheiden, ob Sie ein Fahrtenbuch führen oder die 1 %-Regelung nutzen. Das Fahrtenbuch ist oft vorteilhaft - wir erklären, wie Sie das [Fahrtenbuch richtig führen](#).

## #57 PKV vergleichen



Als Existenzgründer haben Sie in der Regel die Wahl zwischen der privaten und der gesetzlichen Krankenversicherung. Unser Tipp informieren Sie sich und machen Sie einen Vergleich vor Ihrer Existenzgründung.

## #58 Steuerberater beauftragen



Fokussieren Sie sich auf die wichtigen Dinge Ihrer Gründung: Marketing, Kundengewinnung und Mitarbeiterführung. Die Buchhaltung können Sie an einen Steuerberater auslagern, den wir Ihnen gerne empfehlen.

## #59 Muster und Vorlagen nutzen



Für ein Angebot, die Rechnung oder Verträge gibt es zahlreiche Vorlagen, die Sie nutzen oder nach Bedarf anpassen können. So sparen Sie Zeit. In unserem Shop finden Sie die passende Vorlage, wenn Sie sich selbstständig machen.

## Nach der Existenzgründung erfolgreich wachsen

Nachdem Sie die Planung und die ersten praktischen Schritte der Existenzgründung gemeistert haben, gilt es nun Ihren Businessplan umzusetzen und erfolgreich zu wachsen. Dazu geben wir Ihnen zunächst Tipps aus dem Bereich Buchhaltung, dann Hinweise für Marketing und Akquise, Ratschläge für die Website und Suchmaschinenoptimierung sowie zum Schluss Tipps für Social Media und PR.

### #60 Meine-Firma



Sie sind auf der Suche nach Unterstützung für Ihre Existenzgründung? Im Bereich Meine-Firma können Sie aus neun verschiedenen Bausteinen die gewünschten Partner wählen.

### #61 Publikationen



Unsere Publikationen bieten umfangreiche und detaillierte Informationen zu verschiedenen Themen der Existenzgründung. Laden Sie diese kostenfrei herunter.

### #62 GründerDaily



Unser GründerDaily bietet Ihnen die tägliche Dosis Unternehmertum. Ob Termine, Tipps und Tools oder Interviews mit Experten - ein Blick lohnt sich für Gründer und Unternehmer.

### #63 Ausgaben sind auch vor der Existenzgründung abzugsfähig

Ausgaben, die Sie vor der eigentlichen Gründung getätigt haben, können Sie trotzdem in die Buchhaltung einbringen. Informieren Sie sich zum Thema [Buchführung vor der Gründung](#).

### #64 Prüfen Sie die Kleinunternehmerregelung für Ihr Geschäftsidee

Besonders wichtig zu Beginn der Existenzgründung: Machen Sie sich darüber Gedanken, ob Sie als Kleinunternehmer agieren möchten oder nicht. Welche steuerlichen Vor- und Nachteile diese Entscheidung mit sich bringt, erfahren Sie auf unserer Seite [zur Kleinunternehmerregelung](#).

## #65 Rechnungen erstellen per Rechnungsvorlage

Sie haben neue Kunden und müssen erstmals [eine Rechnung erstellen](#)? Dann sollten Sie unbedingt die rechtlichen Vorgaben bei der Rechnungsstellung beachten. Wir beschreiben, welche Informationen auf einer Rechnung unbedingt enthalten sein müssen und stellen [eine Rechnungsvorlage](#) zum Download bereit.

## #66 Behalten Sie offene Rechnungen im Blick

Wenn Ihre Kunden Rechnungen nicht bezahlen, können Sie schnell Liquiditätsprobleme nach Ihrer Existenzgründung bekommen. Somit sollten Sie offene Rechnungen stets im Blick behalten, [Zahlungserinnerungen](#) zeitnah verschicken und [auch Mahnungen](#) schnell auf den Weg bringen.

## #67 Vermeiden Sie Fehler bei der Umsatzsteuervoranmeldung

In den ersten beiden Jahren nach der Existenzgründung müssen Gründer monatlich ihre Umsatzsteuervoranmeldung per Elster abgeben. Unser Leitfaden liefert wichtige Infos rund um das Thema und beschreibt die Vorgehensweise bei der [Umsatzsteuervoranmeldung](#) Schritt für Schritt.

## #68 Anlage EÜR richtig ausfüllen

Leider bringt die Existenzgründung auch weniger schöne Aufgaben mit sich: Bei der jährlichen Steuererklärung müssen Sie mit Elster die durchaus komplexe Anlage EÜR befüllen. Damit sich dabei keine Fehler einschleichen, beschreiben wir in unserem [Leitfaden zur Anlage EÜR](#) das Vorgehen im Detail.

## #69 Die passende Buchhaltungssoftware finden

So gelingt die Existenzgründung trotz nerviger Buchhaltung: Eine Buchhaltungssoftware unterstützt Sie bei der Buchung Ihrer Belege, sie kümmert sich aber auch um Ihren Jahresabschluss. Welches Buchhaltungsprogramm am besten für Gründer geeignet ist, erfahren Sie in unserem [Buchhaltungssoftware-Vergleich](#).



*Steuerberater oder Buchhaltungssoftware: auch eine Entscheidung, die Sie bei Ihrer Existenzgründung treffen müssen*



# Marketing und Werbung als Erfolgskonzept zur Existenzgründung

Bei aller Begeisterung für Ihre Gründungsidee, stellen Sie sich immer wieder die Frage: Wer wird Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung kaufen? Und warum? Erfolgreich sind Sie dann, wenn Sie die verschiedenen Marketingelemente optimal aufeinander abstimmen.

## #70 Ein gutes Marketingkonzept spart Geld und bringt Kunden

Sind wir mal ehrlich: bei praktisch keiner Existenzgründung ist es so, dass die Kunden einem sprichwörtlich "die Bude einrennen". Vielmehr geht es darum, Kunden zu gewinnen und im Idealfall langfristig zu binden. Damit Sie möglichst effizient vorgehen, raten wir Ihnen, [ein Marketingkonzept](#) zu erstellen. Das kostet zwar etwas Zeit, aber Sie werden mit einem zielgerichteten Konzept langfristig viel Geld sparen und erfolgreicher Kunden gewinnen.

## #71 Versetzen Sie sich in Ihre Kunden hinein

Die Grundlage für ein gutes Marketingkonzept bei der Existenzgründung bildet ein gutes Verständnis für Ihre Zielgruppe. Im Idealfall wissen Sie nicht nur ganz genau, wer Ihre Zielgruppe ist, sondern auch wo Sie auf Ihre Zielgruppe treffen können und mit welchen Medien Sie die Zielkundschaft am besten erreichen. Damit die Zielgruppe nicht nur ein abstrakter Begriff während Ihrer Existenzgründung bleibt, raten wir Ihnen, sich in die Zielgruppe hineinzusetzen. Dies können Sie tun, indem Sie 2-3 fiktive Personen Ihrer Zielgruppe beschreiben. Geben Sie jeder dieser "Persona" einen Namen und beschreiben Sie, was die Person beruflich macht, welche Interessen und Hobbys Sie hat und was für die Person wichtig ist.

## #72 B2C: Wenn Ihre Kunden Privatpersonen sind ...

...versuchen Sie in der Regel eine breitere Masse an Kunden zu gewinnen. Wichtig ist [beim B2C-Marketing](#), dass Sie [bei den jeweiligen Marketinginstrumenten](#) berücksichtigen, ob es sich bei Ihrem Angebot um Gebrauchs- oder Verbrauchsgüter handelt. Gebrauchsgüter sind in der Regel beratungsintensiver - daher sind z.B. Faktoren wie Beratungsqualität und Service relevant.

## #73 B2B: Wenn Sie Geschäftskunden gewinnen möchten ...

...sollten Sie die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kunden genau kennen. Was ist wichtig für Ihre zukünftigen Kunden, welche Probleme haben diese und wie können Sie die Probleme mit Ihrem Angebot lösen? Achten Sie beim [B2B-Marketing](#) darauf, möglichst zielgerichtet vorzugehen. Neben dem Direktvertrieb sind oft Serviceleistungen und Zahlungsbedingungen wichtig für eine langfristig gute Kundenbeziehung.

## #74 Lesen Sie unser Marketingkonzept-Beispiel

Unsere Tipps sind Ihnen (noch) zu theoretisch? Dann lesen Sie doch unser [Marketingkonzept-Beispiel!](#) Schritt für Schritt erklären wir, wie man von der Theorie zur praktischen Umsetzung gelangt.

## #75 Klassische Werbung: auf Streuverluste achten

In vielen Businessplänen ist von [Radiowerbung, Fernsehwerbung und Anzeigen](#) in großen Zeitungen zu lesen. Wichtig ist bei der Wahl der Kommunikationswege jeweils die Zielgruppe im Blick zu behalten. Wenn Sie z.B. mit einer Radiowerbung 100.000 Leute erreichen können, aber davon nur ca. 1.000 zu Ihrer Zielkundschaft gehören, so ist der Streuverlust sehr hoch. Sprich: die Kosten pro Zielgruppenkontakt sind vermutlich nicht optimal. Nutzen Sie für die Analyse, wie effizient die jeweilige Werbemaßnahme für Ihre Existenzgründung sein kann, [unser Marketing-Tool!](#)

## #76 Bei Onlinemarketing gilt: testen, optimieren, testen, optimieren...

Der Vorteil des [Onlinemarketings](#) ist, dass man Erfolge messen kann. Die große Herausforderung besteht allerdings darin, die effizientesten Marketingkanäle zu finden. Ob Suchmaschinenmarketing, E-Mail Marketing oder Social Media Marketing: Sie alle haben Vor- und Nachteile für Ihre Existenzgründung. Welcher Weg der Akquise schlussendlich für Sie und Ihre Existenzgründung am besten ist, können Sie herausfinden, indem Sie die jeweiligen Marketingkanäle testen. Wichtig ist jedoch auch, dass Sie die Maßnahmen kontinuierlich optimieren, messen und die Ergebnisse überprüfen. Basis für die Optimierung bildet dabei die Auswertung der jeweiligen Marketingmaßnahmen. Die effizienten Marketingkanäle sollten Sie dann [im Marketingplan und -budget](#) berücksichtigen.

## #77 Nutzen Sie interaktive Kommunikationswege!

Das Internet ist wie eine große Spielwiese, die immer mehr Möglichkeiten bietet, um Kunden zu erreichen. Ein paar davon können auch für Ihre Existenzgründung relevant sein. [Infografiken](#) zum Beispiel helfen Ihren Kunden, einen komplexen Sachverhalt schnell erfassen zu können. Mit [Erklärvideos](#) können Sie innerhalb von 2-3 Minuten spielerisch erklären, warum sich gerade Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung besonders anbietet.



*Für eine erfolgreiche Existenzgründung müssen Sie Ihre Zielgruppe genau im Blick haben und das Marketing danach ausrichten*

## #78 Auf den ersten Blick langweilig, aber doch wirksam: Werbeartikel

Studien zeigen, dass Werbeartikel wirksam sind. Und das vor allem während der Existenzgründung. Und es muss ja auch nicht der schon etwas verstaubte Kugelschreiber sein, mit dem Sie nach Ihrer Existenzgründung potenziellen Kunden, Ihr Unternehmen näherbringen. Prüfen Sie, [ob Werbeartikel](#) für Ihr Marketing geeignet sind.

## #79 Beschreiten Sie neue Wege: Guerilla Marketing

In den vergangenen Jahren haben Unternehmen mehr und mehr auf Guerilla Marketing gesetzt. Wichtig sind das Überraschungsmoment und Kreativität. So können auch kleine Unternehmen mit [Guerilla Marketing](#) punkten.

## #80 Lassen Sie einen Profi ran!

Onlinemarketing, klassische Werbung, B2B, B2C, Social Media Marketing, Suchmaschinenmarketing - vor lauter Bäume sehen Sie den Wald nicht mehr?! Dann lassen Sie sich bei Ihrem Marketingkonzept [von einem Profi mit entsprechender Qualifikation helfen](#). Gemeinsam erarbeiten Sie ein schlüssiges und effizientes Marketingkonzept. Und das Beste daran - die Beratung wird gefördert!

# Kundenakquise nach der Existenzgründung

Nach Ihrer Existenzgründung sind Sie noch lange nicht am Ziel: als Existenzgründer müssen Sie aktiv Kunden für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung gewinnen. Es gibt verschiedenen Maßnahmen für die Kundenakquise:

## #81 Vernachlässigen Sie als Gründer nicht die Kundenakquise

Eine Sache, die bei der Existenzgründung von vielen Gründern unterschätzt wird, ist die Kundenakquise. Potenzielle Interessenten müssen über das neue Angebot zuerst informiert und dann natürlich auch vom Produkt oder der Dienstleistung überzeugt werden. Wir erklären, wie [Kundengewinnung](#) funktioniert.

## #82 Nutzen Sie die Telefonakquise zur Kundengewinnung

Insbesondere im B2B-Marketing ist die Telefonakquise noch immer einer der wichtigsten Akquisekanäle. Wie Sie die Kundenakquise per Telefon meistern, erfahren Sie in unserem ausführlichen [Leitfaden zur erfolgreichen Telefonakquise](#).

## #83 Versuchen Sie, Ihre Kunden langfristig zu binden

Einen Neukunden zu gewinnen ist in der Regel teurer, als Bestandskunden weiterhin an Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zu binden. Unterschätzen Sie bei Ihrer Existenzgründung daher nicht die Relevanz [der Kundenbindung](#) für den Unternehmenserfolg.

## #84 Pflegen Sie Ihre Kundenkontakte in einer CRM-Software

Insbesondere im B2B-Marketing gilt es, jederzeit einen Überblick über alle Kunden und Geschäftspartner zu haben. Eine geeignete [CRM-Software](#) hilft Ihnen bei der Organisation Ihrer Kontakte und unterstützt Sie bei der Maximierung Ihres Customer-Lifetime-Value.

## #85 Finden Sie ein passendes CMS für Ihre Website

Sie stehen vor der Existenzgründung und müssen sich nun für ein passendes Content-Management-System für Ihre Homepage entscheiden? Der Markt der Systeme ist riesig, wir haben Ihnen jedoch einen hilfreichen Überblick über [die besten CMS](#) zusammengestellt.

## #86 Informieren Sie sich zum Thema Suchmaschinenoptimierung

Heutzutage ist es essentiell, bei den für Ihre Existenzgründung relevanten Begriffen auf den ersten Plätzen bei Google zu erscheinen. Suchmaschinenoptimierung – kurz SEO – beschreibt Maßnahmen, die Ihr Google-Ranking verbessern. Wir erklären, wie [Suchmaschinenoptimierung](#) funktioniert und geben Ihnen diese [33 Tipps](#).

## #87 Nutzen Sie Google My Business, um lokal gefunden zu werden

Als Unternehmen mit lokaler Zielgruppe – wie beispielsweise in der Gastronomie oder dem Einzelhandel – gilt es im Internet, von potenziellen Kunden in Ihrer Nähe gefunden zu werden. Mit [Google My Business](#) gibt Ihnen die Suchmaschine hierfür ein tolles Werkzeug an die Hand.

## #88 Gewinnen Sie neue Kunden über Content-Marketing

Content ist King. Diese Aussage trifft insbesondere auf das Online-Marketing zu. Schaffen Sie auf Ihrer Webseite klare Mehrwerte für Ihre Kunden, ohne dabei werblich zu werden. Die Nutzer werden es Ihnen danken – auch aus finanzieller Sicht. Wir geben eine Einführung [ins Content-Marketing](#).

## #89 E-Commerce als Absatzkanal richtig nutzen

Der Onlinehandel ist für viele Existenzgründer nicht mehr wegzudenken. Wir haben Ihnen von der Erstellung des Onlineshops über die Bezahlssysteme zahlreiche Aspekte [zum E-Commerce](#) dargestellt.

## #90 Die perfekte Website vom Profi



Für Gründer mit Anspruch empfiehlt es sich, eine Homepage von einem professionellen Designer erstellen zu lassen. Wir vermitteln Ihnen einen Webdesigner aus unserem Netzwerk.

## **#91 Baukasten für die Homepage**



Greifen Sie auf einen Homepage-Baukasten zurück und erstellen Sie schnell und kostengünstig eine professionelle Website für Ihre Existenzgründung. Wir beschreiben, worauf Sie dabei achten müssen.

## **#92 Generator für das Impressum**



Ohne Impressum auf Ihrer Website können Sie schnell vom Wettbewerb abgemahnt werden. Nutzen Sie daher unseren kostenlosen Impressumsgenerator und erstellen Sie Ihr individuelles Impressum.

## **#93 Die Presse als Multiplikator nutzen**

Wer für seine Existenzgründung begleitend Zeitung, Radio oder Fernsehen als Darstellungsplattform nutzt, der erreicht nicht nur viele Personen, sondern spart im Vergleich zu teuren Werbemaßnahmen auch Geld. Medienberichterstattung wirkt zudem authentischer als reine Marketingmaßnahmen. [Pressearbeit ist daher von Tag 1 an wichtig](#) für Ihr Unternehmen. Außerdem ist es wichtig, Journalisten richtig anzusprechen. Wir haben für Sie zusammengefasst, worauf Sie in [einer Pressemitteilung](#) achten sollten.

## **#94 Bauen Sie ein starkes Netzwerk an Kontakten auf**

Journalisten, die Ihr Unternehmen bereits kennen und über Sie berichtet haben, sollten Sie schon während der Existenzgründung direkt in einen Presseverteiler aufnehmen. Darüber sollten Sie allerdings nicht zu häufig Mailings versenden, sondern nur dann, wenn es wirklich ein Thema gibt. Hier erfahren Sie mehr über [Aufbau und Nutzung des Pressevertailers](#) bei einer Existenzgründung.

## **#95 Kreative Pressemappen überzeugen Journalisten**

Gerade in Zeiten der Digitalisierung können [kreative Pressemappen](#) im Gedächtnis bleiben. Wichtig dabei: der richtige Zeitpunkt, ein angemessener Stil und guter Content. Wie das geht, erfahren Sie [hier](#).

## **#96 Setzen Sie Storytelling als Stilmittel ein**

Wer eine Geschichte erzählt, die zum Unternehmen passt, der erhält mehr Aufmerksamkeit, die dank Emotionen längerfristig wirkt und somit auch wirkungsvoller und glaubwürdiger ist. Wir haben [Beispiele und eine Anleitung für Storytelling](#) im Rahmen einer Existenzgründung zusammengestellt.

## **#97 Nutzen Sie unseren Leitfaden für die Pressearbeit**

Was ist der Unterschied zwischen Marketing und PR? Darf ich Pressevertreter duzen? Wie oft kann ich einen Presseauftritt anpeilen? 21 Fragen und 21 Antworten liefert unser [kostenfreier Leitfaden für die Pressearbeit](#).

## #98 Sammeln Sie Fans in sozialen Netzwerken

Facebook, Twitter, Xing – oder mittlerweile Instagram, Snapchat, WhatsApp. Soziale Medien sind Ihr Kanal, um sich eine starke Fanbase aufzubauen. Erfahren Sie, [welche Plattformen es gibt](#) und welche sich besonders bei einer Existenzgründung eignen.

## #99 Mit einer Strategie die Reichweite erhöhen

Soziale Netzwerke entwickeln sich schnell weiter, sie werden immer größer und der Kampf um Aufmerksamkeit steigt. Wir raten daher, von Anfang an [mit einer Strategie](#) zu arbeiten, die zu Ihrem Unternehmen passt: Nicht für jede Existenzgründung eignen sich alle Plattformen und Maßnahmen!

## #100 Wer mehr weiß, kann besser mitreden

...und genau deswegen ist [Social Media Monitoring](#) bei der Existenzgründung wichtig. Wer spricht in den sozialen Medien über Sie? Und in welcher Tonalität? Was macht die Konkurrenz? Und wie kommt das bei den Fans an? Behalten Sie im Blick, was über Ihren eigenen Kanal hinaus in den sozialen Medien passiert.