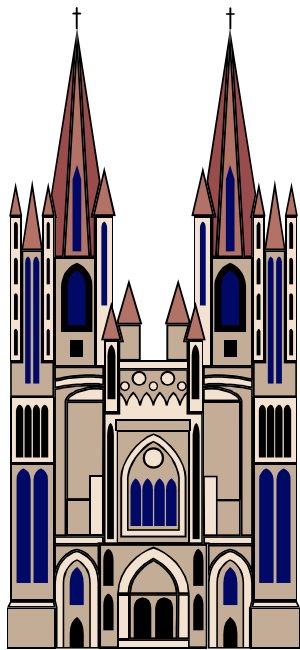


L.A.Kobjakowa, J.Ph.Kobjakow

Firmengründung in Deutschland



Ufa - 2000

Vorwort

Das Hauptanliegen eines Lehrwerks für Fremdsprachenunterricht besteht in der Vermittlung von fremdsprachlichen Kommunikationsfähigkeiten und –fertigkeiten. Wenn aber die Studierenden eine Fremdsprache als allgemeinbildendes Fach erlernen, sollen sie aus den Fremdsprachenstunden auch nützliche Informationen für ihr Hauptfach gewinnen. Diese Ideologie ist auch unserem Lehrwerk zu Grunde gelegt.

Das Lehrwerk ist vor allem für Wirtschaftsstudenten bestimmt ist, die einmal ihre selbständige Existenz gründen wollen und als Standort für ihr künftiges Unternehmen Deutschland erwägen. Der Inhalt des Lehrwerkes spiegelt viele rechtliche (Ausländer in Deutschland, Vorschriften für einzelne Gewerbe, Rechtsformen der Unternehmen) und wirtschaftliche (betriebswirtschaftliche Daten, Beteiligung, Kauf oder Neugründung, Wahl der Branche und des Standortes) Herausforderungen wider, mit denen ein Ausländer konfrontiert, wenn er ein Unternehmen in Deutschland gründet. Die Benutzer des Lehrwerkes machen sich nicht nur mit den Besonderheiten der deutschen Wirtschaftssprache bekannt, sondern lernen auch die wichtigsten psychologischen und sozialen Voraussetzungen für eine Firmengründung kennen.

Die authentischen Texte des Lehrwerkes sind den Informationsmaterialien „Die Existenzgründung. Tips aus der Praxis. Begleitbuch zum Seminar der Aktion Rentner helfen jungen Unternehmern e. V. Seniorenkreis Wirtschaft“, „Ich mache mich selbständig. Tips für alle, die sich selbständig machen wollen. Gemeinsame Broschüre der Industrie- und Handelskammern Nordrhein-Westfalen. Solingen, 1990“, „Als Unternehmer in Deutschland. Industrie- und Handelskammer Köln“, „Informationen zur politischen Bildung, 237, München, Franzis-Druck GmbH, 1992“ entnommen.

Den Texten sind Listen von wirtschaftlichen Termini und Vokabeln beigefügt, die den Lernern Schwierigkeiten bereiten können. Die Fragen und Aufgaben zu den Texten sind kommunikativ ausgerichtet, sie sollen lexikalische und grammatische Fertigkeiten entwickeln und den Lernern zur Fähigkeit verhelfen, ein Gespräch zum Thema des Textes zu führen. Sie sollen die Lerner auch dazu bewegen, die Informationen, die in den Texten enthalten sind, als Anregung zum Nachdenken über das gestellte Problem zu nutzen, ihre Kommunikationsfähigkeit zu erhöhen und ihre Geschäftstüchtigkeit auszubilden.

Die Arbeit an den Texten und Übungen des Lehrwerks kann von einem Rollenspiel begleitet werden, bei dem die Teilnehmer die entsprechenden Schritte zur Gründung oder zum Kauf ihrer Handels- oder Produktionsunternehmen tun und dann per Post, Telefon und persönlich miteinander in Kontakt treten, um die für die Tätigkeit der Unternehmen notwendigen Waren, Werkstoffe oder Ausrüstungen voneinander zu erwerben. Am Ende des Kurses können die Studenten Referate schreiben, in denen sie zeigen, inwieweit sie sich die Grundregeln einer Existenzgründung angeeignet haben, wie sie ihre Fähigkeiten selbständig zu werden, einschätzen.

L.A.Kobjakowa, J.Ph.Kobjakow, Ufa (Russland)

Inhalt

Vorwort

1. Als ausländischer Unternehmer in Deutschland

1.1 Einschränkungen für Nicht-EU-Ausländer

1.2 Der Antrag

1.3 Erleichterungen bei langfristigem Aufenthalt

1.4 Sondervorschriften für einzelne Gewerbe

1.5 Andere gesetzliche Vorschriften

2. Die Existenzgründung – ein lohnendes Ziel

3. Der Entschluss zur Selbständigkeit ist keine Momententscheidung

4. Lohnt sich für Sie eine selbständige Tätigkeit?

5. Welche betriebswirtschaftlichen Daten benötigen Sie?

6. Marktchancen

7. Beteiligung, Kauf oder Neugründung

7.1 Beteiligung oder Kauf

7.2 Neugründung

8. Welche Rechtsform ist für Sie die zweckmäßigste?

8.1 „Ein-Mann-Unternehmen“ oder Kapitalgesellschaft

8.2.1 Personengesellschaften

8.2.2 Kapitalgesellschaften

8.3 Die Qual der Wahl

9. Die Standortwahl

10. Wenn alle diese Fragen vorbesprochen, geklärt und gelöst sind

11. Zusammenfassende Aufgaben

Als ausländischer Unternehmer in Deutschland

1 Grundsätzlich besteht in Deutschland Gewerbefreiheit. Das heißt, für die Aufnahme einer gewerblichen Tätigkeit ist keine besondere behördliche Erlaubnis erforderlich. Nichtsdestoweniger ist das Gewerbeaufsichtsamt zu informieren (Anzeigepflicht). Das gilt für alle Unternehmen, die in Deutschland gegründet werden, also auch für Zweigniederlassungen.

1.1. Einschränkungen für Nicht-EU-Ausländer



Ein spezielles Ausländer-Gewerberecht gibt es nicht. Sowohl Inländer als auch Ausländer werden im allgemeinen gleich behandelt. Das ist bei den Ausländern aus Nicht-EU-Staaten jedoch anders: Sie müssen ihr Gewerbe genehmigen lassen. Eine bloße Information des Gewerbeaufsichtsamtes reicht bei ihnen nicht aus.

Die Gewerbe genehmigung erhalten Ausländer aus Nicht-EU-Staaten jedoch nicht vom Gewerbeaufsichtsamt, sondern von der zuständigen Ausländerbehörde. Ausländer dürfen keiner selbständigen Tätigkeit nachgehen, da ihre Aufenthaltserlaubnis in der Regel dahingehend eingeschränkt ist. Um diese Einschränkung aufzuheben und damit ein Unternehmen gründen zu dürfen, ist die Genehmigung der Ausländerbehörde erforderlich.

Vokabeln

grundsätzlich

Gewerbefreiheit f -, -en

behördliche Erlaubnis

erforderlich

nichtsdestoweniger

Gewerbeaufsichtsamt n –es, -“er

Anzeigepflicht f -, -en

Das gilt für alle ...

Zweigniederlassung f -, -en

Einschränkung f -, -en

EU = Europäische Union

Inländer m –s, -

behandeln vt

genehmigen vt

ausreichen vi

zuständige Ausländerbehörde

Aufenthaltserlaubnis f -, -se

aufheben vt

Fragen und Aufgaben zum Text

1. Wie versteht man den Begriff „die Gewerbefreiheit“?

- Wenn ... (*brauchen, aufnehmen, man, keine besondere Erlaubnis, eine gewerbliche Tätigkeit*).
- Nichtsdestoweniger ... (*müssen, informieren, alle Unternehmen, die Aufnahme einer Geschäftstätigkeit, das Gewerbeaufsichtsamt, von,*).

2. Gilt die Gewerbefreiheit auch für Ausländer?

- ... (*behandelt werden, Inländer, Ausländer aus EU-Staaten, gleich, und*).
- ... (*müssen, erhalten, die Ausländer aus Nicht-EU-Staaten, eine Gewerbe genehmigung*).

3. Welche Einschränkung gilt für Ausländer?

- ... (*weil, kein, eine selbständige Tätigkeit, Ausländer, eine Gewerbe genehmigung, nachgehen, haben, dürfen*).
- ... (*um ... zu, eine Genehmigung, die Ausländerbehörde, ein Unternehmen, erforderlich sein, dürfen, gründen*).

4. Bilden Sie bitte Sätze, die dem Inhalt des Textes entsprechen:

Inländer	müssen	von der Aufnahme einer Geschäftstätigkeit	nachgehen
Ausländer aus EU-Staaten	dürfen	keiner selbständigen Tätigkeit	genehmigen lassen
Ausländer aus Nicht-EU-Staaten	benötigen	ihr Gewerbe	informieren
		das Gewerbeaufsichtsa mt	erhalten
		für die Aufnahme einer gewerblichen Tätigkeit	
		von der zuständigen Ausländerbehörde	
		(k)eine besondere behördliche Erlaubnis	



5. Sprechen Sie darüber, wie Inländer und Ausländer in Deutschland ein Unternehmen gründen können.

1.2. Der Antrag

Wenn Ausländer auf dem deutschen Markt ein Unternehmen gründen wollen, benötigen sie eine Aufenthaltserlaubnis. Diese Erlaubnis wird in der Regel nur für ein bis zwei Jahre erteilt. Danach kann sie aber auf Antrag verlängert werden. Die Aufenthaltserlaubnis muss in den meisten Fällen bereits vor der Einreise vorliegen. Ausnahmen gibt es für US-Amerikaner und für Kanadier, die sich maximal drei Monate in Deutschland zu Erwerbszwecken aufhalten. Bei erstmaliger Einrei-

se nach Deutschland ist die Aufenthaltserlaubnis bei der zuständigen deutschen Botschaft im Heimatland in der Regel als Visum zu beantragen. Sobald ein Ausländer in Deutschland eingereist ist, muss er sich bei der zuständigen Ausländerbehörde am Wohnort melden.

1.3. Erleichterungen bei langfristigem Aufenthalt

Ausländer, die sich langfristig in Deutschland niederlassen wollen, haben es nach einem längeren Aufenthalt leichter. Nach acht Jahren kann nämlich die Ausländerbehörde eine sogenannte Aufenthaltsberechtigung erteilen. Diese Aufenthaltsberechtigung bietet im Gegensatz zur Aufenthaltserlaubnis größere Freiheiten: Sie ist räumlich nicht beschränkt und gilt unbefristet. Die Möglichkeit einer Aufenthaltsberechtigung räumt das Ausländerrecht jedoch nur unter bestimmten Voraussetzungen ein. So bleibt Ausländern die regelmäßige Verlängerung ihrer Aufenthaltserlaubnis nur dann erspart, wenn sie sich in das wirtschaftliche und soziale Leben Deutschlands eingefügt haben.

Vokabeln

Antrag m –es, -“e

benötigen vt

vorliegen vi

Ausnahme f -, -en

aufhalten, sich

Botschaft f -, -en

ein Visum beantragen

melden, sich bei Dat.

langfristiger Aufenthalt

niederlassen, sich

Aufenthaltsberechtigung f -, -en

erteilen vt.

im Gegensatz zu Dat.

räumlich nicht beschränkt

unbefristet

einräumen vt

Das bleibt ihnen erspart.

sich einfügen in Akk.

Fragen und Aufgaben zum Text

1. Was können Sie von der Aufenthaltserlaubnis sagen?

- Wenn ... (*benötigen, wollen, gründen, auf dem deutschen Markt, Ausländer, ein Unternehmen, eine Aufenthaltserlaubnis*).
- Die Aufenthaltserlaubnis ... (*erteilen, werden, für ein bis zwei Jahre*).
- Die Aufenthaltserlaubnis ... (*verlängern, werden, können, auf Antrag*).
- Die Aufenthaltserlaubnis ... (*vorliegen, müssen, bereits vor der Einreise, in den meisten Fällen*).

2. Für welche Ausländer gibt es Ausnahmen? Welche Ausländer benötigen kein Visum und keine Aufenthaltserlaubnis, wenn sie sich maximal drei Monate in Deutschland zu Erwerbszwecken aufhalten?

- Ausnahmen ... (*geben, es, EU-Ausländer, Kanadier, US-Amerikaner, Nicht-EU-Ausländer, für*).
- Keine Aufenthaltserlaubnis ... (*benötigen, EU-Ausländer, Kanadier, US-Amerikaner*), wenn sie ... (*sich aufhalten, maximal drei Monate, in Deutschland, zu Erwerbszwecken*).

3. Wie soll man eine Aufenthaltserlaubnis beantragen und verlängern?

- Eine Aufenthaltserlaubnis ... (*beantragen, werden, als Visum, bei der deutschen Botschaft im Heimatland, bei erstmaliger Einreise nach Deutschland*).
- Die Aufenthaltserlaubnis ... (*verlängern, werden, die zuständige Ausländerbehörde, von*).

4. Welche Erleichterungen haben die Ausländer nach einem längeren Aufenthalt in Deutschland?

- Wenn Ausländer ... (*sich aufhalten, erteilen, können, eine Aufenthaltsberechtigung, die Ausländerbehörde, acht Jahre lang*).
- Im Gegensatz zu ... (*gelten, sein, unbefristet, räumlich nicht beschränkt, die Aufenthaltserlaubnis, die Aufenthaltsberechtigung, und*).
- Ausländer ... (*erhalten, sich einfügen, eine Aufenthaltsberechtigung, in, nur, wirtschaftlich, sozial, Deutschland, das Leben, sie, und, wenn*).

5. Erklären Sie den Unterschied zwischen einer Aufenthaltserlaubnis und einer Aufenthaltsberechtigung.

1.4. Sondervorschriften für einzelne Gewerbe

In einigen Bereichen verlangt das Gewerberecht, dass der Unternehmer be-



stimmte Voraussetzungen erfüllt. Dabei gibt es einerseits Bestimmungen, die an die Person anknüpfen. So muss zum Beispiel nach dem Gaststättengesetz gewährleistet sein, dass der Inhaber einen Gastbetrieb auch zuverlässig führen kann. Dies ist unter anderem dann gesichert, wenn die Industrie- und Handelskammer dem Inhaber be-

scheinigt, dass er über die notwendigen lebensmittelrechtlichen Kenntnisse verfügt.

Andererseits gibt es Voraussetzungen, die sich nach der Art der Tätigkeit richten. Wer zum Beispiel außerhalb von Gewerberäumen Waren oder Leistungen an Endverbraucher verkauft, benötigt eine sogenannte Reisegewerbekarte. Diese kann das Gewerbeaufsichtsamt räumlich beschränken oder sogar verweigern, wenn kein „öffentliches Bedürfnis“ vorhanden ist.

Darüber hinaus gibt es besondere Bestimmungen und Einschränkungen unter anderem für Makler, Pfandleiher, Versteigerer, das Bewachungsgewerbe, Spielhallen und ähnliche Unternehmen.



Wenn ein Unternehmer einen Betrieb gründet, der die Umwelt beeinträchtigen kann, gelten zudem die Vorschriften des Bundes-Immissionsschutzgesetzes. Dieses Gesetz soll Menschen, Tiere oder Pflanzen vor schädlichen Umwelteinflüssen schützen.

1.5. Andere gesetzliche Vorschriften

Hat ein ausländischer Unternehmer seine Aufenthalts- und Arbeitserlaubnis sowie seine Gewerbeanmeldung, kann er ein Geschäft gründen.



Mit der Anzeige des Gewerbes sind automatisch noch zwei weitere gesetzliche Vorschriften erfüllt: Die Anmeldung beim zuständigen Finanzamt und bei der Industrie- und Handelskammer.

Die Gewerbeanmeldung ist zwar vom Aufenthaltsrecht unabhängig. Beide Verfahren können jedoch miteinander verknüpft werden: So wird zum Beispiel die Aufenthaltserlaubnis verweigert, wenn der Unternehmer die erforderlichen Befähigungsbescheinigungen und Voraussetzungen nicht nachweisen kann.

Vokabeln

Sondervorschrift f -, -en

Bereich m –es, -e

bestimmte Voraussetzungen erfüllen

an die Person anknüpfen

nach dem Gaststättengesetz

gewährleisten vt

Industrie- und Handelskammer f -, -n

Inhaber m –s, -

zuverlässig

bescheinigen vt Dat.

lebensmittelrechtliche Kenntnisse

verfügen über Akk.

sich nach der Art der Tätigkeit richten

außerhalb von Gewerberäumen

Waren und Leistungen Pl.

Endverbraucher m –s, -

Reisegewerbekarte f -, -en

verweigern vt

„öffentliches Bedürfnis“

darüber hinaus

Pfandleiher m –s, -

Versteigerer m –s, -

Bewachungsgewerbe n –s, -

Spielhalle f -, -en

die Umwelt beeinträchtigen

Bundes-Immissionsschutzgesetz n –es, -e

vor schädlichen Umwelteinflüssen schützen

Arbeitserlaubnis f -, -se

Gewerbeanmeldung f -, -en

Finanzamt n –es, -“er

Verfahren n –s, -

Befähigungsbescheinigung f -, -en

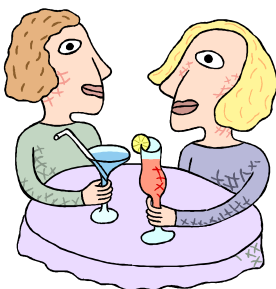
nachweisen vt

Fragen und Aufgaben zum Text

1. Was verlangt das Gewerberecht für die Tätigkeit in einigen Bereichen?

- ... (müssen, verfügen über, der Inhaber, die Gaststätte, lebensmittelrechtliche Kenntnisse).
- ... (benötigen, verkaufen an, Endverbraucher, außerhalb von Gewerberäumen, Waren und Leistungen, eine Reisegewerbekarte, wer).

2. Wie denken Sie, warum gibt es besondere Bestimmungen und Einschränkungen für einige Tätigkeiten? - Für ... (*Börsenmakler, Pfandleiher, Versteigerer, Bewachungsfirmen, Spielhalleninhaber*) gibt es besondere Bestimmungen und Einschränkungen, weil sie ... (*nichts produzieren, es mit Waffen zu tun haben, es mit Hasardspielen zu tun haben, das Geld der Kunden aufs Spiel setzen, ...*).
3. Welche Vorschriften gelten für die Betriebe, die die Umwelt beeinträchtigen können? – Dabei gelten (gilt) ... (*das Bundes-Immisionsschutzgesetz, die Vorschriften*), die ... (*sollen, schützen vor, schädliche Umwelteinflüsse, Tiere und Pflanzen*).
4. In welchem Fall kann ein ausländischer Unternehmer ein Geschäft gründen? – Ein ausländischer Unternehmer ... (*können, gründen, ein Geschäft*), wenn er ... (*haben, eine Aufenthalts- und Arbeitserlaubnis*).
5. Was geschieht automatisch mit der Anzeige des Gewerbes?
 - Bei der Anzeige des Unternehmens wird es ... (*anmelden, beim zuständigen Finanzamt*).
 - Bei der Anzeige des Unternehmens wird es ... (*anmelden, bei der Industrie- und Handelskammer*).
6. Wie können die Gewerbeanmeldung mit dem Aufenthaltsrecht verknüpft werden?
 - Wenn der Unternehmer die erforderlichen ... (*können, verweigern, werden, nachweisen, die Aufenthaltserlaubnis, Befähigungsbescheinigungen und Voraussetzungen, nicht, ihm*).
 - Wenn der Unternehmer keine ... (*haben, anmelden, Aufenthaltserlaubnis, sein Gewerbe, er, nicht*).



7. Welche Textstellen illustrieren die Bilder im Text?
8. Sprechen Sie darüber, wie Ausländer in Deutschland ein Unternehmen gründen können.

Die Existenzgründung – ein lohnendes Ziel

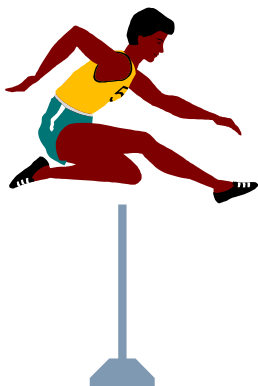
2 Die **Existenzgründung** ist für viele tatkräftige Menschen mit einer guten Produktidee ein lohnendes Ziel. Oft fehlen jedoch die richtigen Informationen, betriebswirtschaftliche Kenntnisse und vor allen Dingen das erforderliche Investitionskapital.

Häufig sind es gerade kleine und mittlere Betriebe, die trotz oder gerade infolge wirtschaftlicher Konzentrationsprozesse beachtliche Chancen haben. Neue wirtschaftliche und technische Entwicklungen eröffnen erfolgversprechende Möglichkeiten; neue Bedürfnisse und sich ändernde Ansprüche schaffen Marktnischen für Produkte und Dienstleistungen, auf die mittelständische Unternehmer sich schneller und anpassungsfähiger einstellen können als Großunternehmen.

Motive zur Gründung einer selbständigen Existenz gibt es genug: unternehmerischer Tatendrang, gute Unternehmensidee, günstige Gelegenheit, besondere Qualifikation oder berufliche Frustration. Der Weg in die Selbständigkeit kann ebenso ein Ausweg aus der Arbeitslosigkeit sein.

Bei gründlicher Vorbereitung, solidem Konzept und Nutzung aller Starthilfen sind die Erfolgsaussichten für den Existenzgründer gut.

Niemand sollte allerdings so tun, als ob der Weg in die Selbständigkeit ein gemüthlicher Spaziergang sei: die Hürden, die bis zum Erreichen des Zieles überwunden werden müssen, sind hoch und zahlreich. Für den geschäftlichen Erfolg gibt es keine Garantien: fast die Hälfte aller Insolvenzen treten in den ersten vier Jahren nach Unternehmensgründung ein. Chancen, aber auch Risiken, sollten dem Gründer bewusst sein.



Woran scheitern Existenzgründer? Wissenschaftler haben folgenden Katalog zusammengestellt:

- zu geringe kaufmännische und betriebswirtschaftliche Kenntnisse
- zu geringes Eigenkapital sowie andere Finanzierungsschwächen

- fehlerhafte Buchführung und mangelnder geschäftlicher Durchblick
- ungenaue Kalkulation und fehlende Nachkalkulation
- veraltete technische Ausrüstung
- unzureichende Planung
- zu üppige Geldentnahme des Jungunternehmers
- zu hohe Kosten, zu geringer Umsatz
- ungeeignete Mitarbeiter
- Finanzierung langfristiger Verbindlichkeiten mit kurzfristigen Krediten
- Fehleinschätzung der Marktentwicklung
- mangelhafte Anpassung bei negativen Konjunkturlinflüssen
- fehlender Überblick und Organisationsfehler bei schnellem Wachstum des Unternehmens.

Eine statistische Erhebung sagt aus, dass von etwa 15.000 Neugründungen ca. 6.000 innerhalb der ersten zwei Jahre „auf der Strecke“ blieben.

Vokabeln

Existenzgründung f -, en

tatkräftig

betriebswirtschaftlich

Anspruch m –s, -“e

Selbständigkeit f –, -en

Dienstleistung f -, -en

mittelständisch

anpassungsfähig

günstige Gelegenheit

Frustration f -, -en

Erfolgsaussichten Pl.

Hürde f -, -n

Insolvenz f -, en

Das ist ihm bewusst

scheitern vi an Dat.

kaufmännisch

Buchführung f -, -en

Ausrüstung f -, -en

zu üppige Geldentnahme

Kosten Pl.

Umsatz m –es, -‘e

ungeeignet

langfristige Verbindlichkeit

Fehleinschätzung f -, -en

statistische Erhebung

„auf der Strecke“ bleiben

Fragen und Aufgaben zum Text

1. Sind Sie ein tatkräftiger Mensch? Wenn ja, warum sind Sie noch kein/e Unternehmer/in? Begründen Sie Ihre Antwort:
 - Mir fehlen die richtigen Informationen.
 - Mir fehlen ...
 - Mir fehlt ...
2. Sie wollen einen kleinen Betrieb gründen, nicht wahr? Warum haben gerade kleine Betriebe oft gute Chancen am Markt?
 - Sie sind schneller und ...
 - Sie stellen sich auf neue ... und sich ändernde ... schneller ein.
 - Sie finden schneller neue ...-nischen.
3. Unternehmer können verschiedene Motive zur Gründung einer selbständigen Existenz haben.
 - Welche Motive sind subjektiv und welche objektiv bedingt?
 - Welche Motive sind für Ihre Entscheidung am wichtigsten?

4. Der Weg in die Selbständigkeit ist kein gemütlicher Spaziergang. Welchen Gedanken illustriert das Bild im Text? In welchem Fall sind die Erfolgsaussichten für den Existenzgründer gut? Bilden Sie *wenn*-Sätze.

- Wenn er sich gründlich ...
- Wenn er ein solides ... ausarbeitet.
- Wenn er ... nutzt.

5. Woran scheitern junge Unternehmer? Analysieren Sie die Gründe und sagen Sie, was Sie tun sollen, um diesen Gefahren zu entgehen.

Muster: zu geringe kaufmännische und betriebswirtschaftliche Kenntnisse (*erweitern*). – Ich muss meine kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Kenntnisse erweitern.

- zu geringes Eigenkapital (*erhöhen*)
- fehlerhafte Buchführung (*korrigieren*)
- ungenaue Kalkulation (*präzisieren*)
- fehlende Nachkalkulation (*durchführen*)
- veraltete technische Ausrüstung (*modernisieren*)
- unzureichende Planung (*vervollkommen*)
- zu üppige Geldentnahme (*weniger Geld entnehmen*)
- zu hohe Kosten (*senken*)
- zu geringer Umsatz (*steigern*)
- ungeeignete Mitarbeiter (*anstellen*)
- Finanzierung langfristiger Verbindlichkeiten mit kurzfristigen Krediten (*mit langfristigen Krediten finanzieren*)
- Fehleinschätzung der Marktentwicklung (*richtig einschätzen*)
- mangelnde Anpassung (*sich besser anpassen an Akk.*)
- fehlender Überblick (*verbessern*)
- Organisationsfehler (*beseitigen*).



6. Sprechen Sie über die Gründung eines Unternehmens. Begründen Sie Ihre Entscheidung/Nichtentscheidung, ein eigenes Un-

ternehmen zu gründen.

**Der Entschluss zur Selbständigkeit ist keine
Momententscheidung**

3 Der **Entschluss zur Selbständigkeit** ist bei Ihnen sicher keine Momententscheidung, sondern der Gegenstand vieler Überlegungen und Diskussionen im Familien- und Freundeskreis. Mit dieser Entscheidung beginnt doch ein neuer ungewohnter Lebensabschnitt, der sowohl die Chance zur positiven wirtschaftlichen Fortentwicklung, ja zum Wohlstand enthält wie auch ein erhebliches finanzielles Risiko.

Wir setzen voraus, dass Sie vor Ihrem Entschluss ernsthaft prüfen, ob Sie die Eigenschaften besitzen, die einem Unternehmer zugeschrieben werden.



Es sind dies nach unserer Meinung: Unternehmungsgeist, Fleiß, Intelligenz, Selbstbewusstsein mit Selbstkritik (wer alles am besten und ohne Fehler macht, frustriert jeden Mitarbeiter), Durchsetzungsvermögen, Mut und Entschlusskraft, Kontaktfreude und physische und psychische Belastbarkeit und nicht zuletzt Ehrlichkeit.

Der Wille zur ständigen Weiterbildung durchs ganze Leben und die Aufgeschlossenheit für neue Methoden und Techniken, kurz geistige Wendigkeit sowie eine besondere Stetigkeit, auch wenn manches nicht aufs erste Mal klappt, sind erforderlich.

Natürlich werden Sie sich nur in einem Fachgebiet selbständig machen, in dem Sie zu Hause sind und sich bestens auskennen. Vor einem Branchenwechsel in die Selbständigkeit können wir nur warnen. Durch Ihre fachlichen Kenntnisse müssen Sie besser als Ihr Wettbewerb sein, denn billiger, das werden Sie nach kurzer Zeit herausfinden, können Sie auf Dauer nicht sein. Bereits nach kurzem werden sich in Ihrem Betrieb Kostenstrukturen herausbilden, die ganz zwangsläufig sind und Sie in den Kostenbereich des Wettbewerbs bringen.

Vokabeln

Entschluss m -es, -“e

Entscheidung f -, -en

Gegenstand m –es, -“e

Überlegung f -, -en

ungewohnt

sowohl ... wie auch

Wohlstand m –es, ohne Pl.

voraussetzen vt

Eigenschaft f -, -en

Unternehmensgeist m –es, ohne Pl.

Selbstbewusstsein n –s, ohne Pl.

Durchsetzungsvermögen n –s, ohne Pl.

frustrieren vt

Mut m –es, ohne Pl.

Belastbarkeit f -, -en

Ehrlichkeit f -, ohne Pl.

Aufgeschlossenheit f -, ohne Pl.

Wendigkeit f -, ohne Pl.

Stetigkeit f -, ohne Pl.

klappen vi

sich auskennen in Dat.

Branchenwechsel m –es, -

warnen vt vor Dat.

Wettbewerb m –es, -e

zwangsläufig

Kostenbereich m –es, -e

Fragen und Aufgaben zum Text

1. Ihr Entschluss, selbständig zu werden, ist keine Momententscheidung, nicht wahr? Mit wem und worüber haben Sie diskutiert? Was haben Sie sich überlegt?
 - Ich habe mit ... (*meine Familie, meine Freunde, ...*) über ... (*die Chancen zur positiven wirtschaftlichen Fortentwicklung, ein erhebliches finanzielles Risiko, ...*) diskutiert.
 - Ich habe mir ... (*meine Entscheidung, die Chancen ..., die Risiken, ...*) überlegt.
2. Wissen Sie, dass „Intelligenz“ nicht „интеллигентность“, sondern „Verstand, Klugheit“ bedeutet? Welche Charaktereigenschaften werden einem Unternehmer zugeschrieben? Wozu braucht ein Unternehmer diese Eigenschaften? Begründen Sie Ihre Antworten. Beginnen Sie Ihre Antwort mit: „Ein Unternehmer braucht ..., denn/sonst ...“
 - Unternehmungsgeist (*Fleiß, Intelligenz, Selbstbewusstsein mit Selbstkritik, Durchsetzungsvermögen, Mut und Entschlusskraft, Kontaktfreude, physische und psychische Belastbarkeit, Ehrlichkeit, geistige Wendigkeit, eine besondere Stetigkeit, ...*), denn/sonst ... (*seine Nische finden, seine Chancen nutzen, sich in der Situation gut zurechtfinden, seine Mitarbeiter frustrieren, sein Ziel erreichen, Partner finden, flexibel reagieren, alles schaffen, seine Partner enttäuschen, ...*).
 - Charakterisieren Sie den Geschäftsmann auf dem Bild im Text.
 - Welche Charaktereigenschaften sind für einen Unternehmer am wichtigsten? Welche Eigenschaften haben Sie und welche haben Sie nicht?



3. In welcher Branche könnten Sie selbständig werden? Was können Sie besser als viele andere? Warum kann man auf Dauer nicht billiger als andere sein?
4. Gestalten Sie ein Gespräch zwischen den Ehepartnern über die Gründung eines Unternehmens. Der Ehemann ist optimistisch, und die Ehefrau ist über die Fähigkeiten ihres Mannes eher skeptisch.

Lohnt sich für Sie eine selbständige Tätigkeit?

4 Der Schritt in die Selbständigkeit bringt Ihnen Chancen. Chancen für mehr Unabhängigkeit und höheres Einkommen. Ihre Ideen und Ziele können Sie zu Ihrem eigenen Vorteil in die Tat umsetzen. Sie bestimmen Ihre Arbeitszeit selbst und sind Ihr eigener Chef.

Dieser Schritt birgt aber auch Risiken und bringt für Sie persönliche Belastungen. Sie müssen die anfängliche Durststrecke durchstehen. Sie müssen auf gezielte Arbeitszeit und manche Freizeit verzichten. Prüfen Sie sehr genau, ob Sie hierzu bereit sind.

Auf jeden Fall muss die selbständige Tätigkeit ein ausreichendes Einkommen abwerfen. Angenommen, Sie verdienen bislang als Angestellter im Einzelhandel monatlich brutto 3.800,- DM. Wenn Sie als Selbständiger mindestens so viel verdienen wollen wie bisher, müssen Sie im Monat einen Gewinn von etwa 4.400,- DM erwirtschaften, weil Sie Ihre Alters-, Kranken- und Unfallversicherung in Zukunft allein zu tragen haben. Im Jahr wären das rund 53.000,- DM Gewinn. Wie hoch müsste nun der Umsatz sein, um diesen Gewinn zu erzielen? In kleineren Einzelhandelsgeschäften beträgt der Gewinn im Durchschnitt etwa 10 Prozent vom Umsatz. Sie müssten also etwa 530.000,- DM im Jahr umsetzen. Sie sollten generell aber noch einen Zuschlag einkalkulieren, weil Sie aus dem Gewinn zusätzlich Eigenkapital ansammeln und Tilgungen der Schulden aufbringen müssen.



Prüfen Sie daher anhand Ihrer Rentabilitätsvorschau sorgfältig, ob Sie den erforderlichen Umsatz und Gewinn auch wirklich erreichen können. Bedenken Sie,

dass Sie in den ersten Jahren, in denen Sie Ihre Existenz aufbauen, oft Einkommenseinbußen hinnehmen müssen.

Vokabeln

sich lohnen

Einkommen n –s, -

Vorteil m –s, -e

in die Tat umsetzen

bergen (a, o) vt

die Durststrecke durchstehen

geregelt

verzichten auf Akk.

abwerfen (a, o) vt

angenommen

Einzelhandel –s, ohne Pl.

brutto

Gewinn m –s, -e

erwirtschaften vt

Alters-, Kranken- und Unfallversicherung f -, en

im Durchschnitt

Zuschlag m –es, -“

Tilgung f -, -en

Rentabilitätsvorschau f -, -en

Einbuße f -, -en

Fragen und Aufgaben zum Text

1. Welche Chancen bringt Ihnen der Schritt in die Selbständigkeit?
 - Ich kann ... (*mehr, höher, Unabhängigkeit, ein Einkommen*) haben.
 - Ich kann ... (*Ideen, Ziele, mein*) in die Tat umsetzen.
 - Ich kann ... (*bestimmen, sein, Arbeitszeit, eigener Chef, selbst, mein*).

2. Welche Risiken und Belastungen birgt der Schritt in die Selbständigkeit? Fragen Sie Ihren Partner, ob er bereit ist, diese Belastungen zu tragen:

- Sage mir, ob du ... (*durchstehen, mehr arbeiten, die anfängliche Durststrecke, verzichten auf Akk., manche Freizeit, geregelte Arbeitszeit*) kannst?

Lassen Sie Ihren Partner auf diese Fragen antworten:

- Ich muss/kann ... (*durchstehen, mehr arbeiten, die anfängliche Durststrecke*).
- Ich muss/kann ... (*verzichten auf Akk., manche Freizeit, geregelte Arbeitszeit*).

3. In welchem Fall lohnt es sich, ein eigenes Unternehmen zu gründen? Wie hoch soll der Gewinn und der Umsatz Ihres Unternehmens sein und warum?

- Wenn ... (*Bruttolohn, betragen, mein*), muss ich ... (*ein Gewinn von ...*) erwirtschaften.
- Wenn ... (*Gewinn, betragen, im Jahr, mein*), muss ich ... (*ein Jahresumsatz von ...*) erwirtschaften.
- Wenn ich ... (*noch ein Zuschlag, einkalkulieren*), kann ich nicht ... (*Eigenkapital, ansammeln, zusätzlich, tilgen, Schulden, mein*).



4. Prüfen Sie anhand Ihrer Rentabilitätsvorschau Ihre Chancen, den erforderlichen Umsatz und Gewinn zu erreichen.

5. Sprechen Sie darüber, ob es sich für Sie lohnt, selbständig zu werden.

Welche betriebswirtschaftlichen Daten benötigen Sie?

5 Es ist „noch kein Meister vom Himmel gefallen“. Ohne ausreichende eigene betriebswirtschaftliche Kenntnisse und fachliche Fertigkeiten und ohne sorgfältige Planung zahlen Sie möglicherweise teures Lehrgeld.

Ob Sie einen Fertigungsbetrieb oder ein Handelsunternehmen eröffnen und in welcher Branche Sie tätig werden wollen – in jedem Fall müssen Sie über ihre Branchenerfahrung hinaus selbst ausreichendes betriebswirtschaftliches Wissen mitbringen. Es kann zweckmäßig sein, Teilfunktionen des Betriebes auszulagern, z. B. die Buchführung auf externen EDV-Anlagen erstellen zu lassen; die Leitung und damit den betrieblichen Überblick müssen Sie jedoch behalten und die Qualifikation dazu mitbringen.



Für die Leitung eines Unternehmens ist eine exakte und aussagefähige Kostenrechnung ein unverzichtbares Hilfsmittel. Sie ermöglicht die gerade in der Anfangsphase notwendige laufende Kostenkontrolle und hilft Ihnen, Schwachstellen im Betriebsablauf schnell zu erkennen und zu beheben. Wenn Sie in einen Markt hineinkommen wollen, werden Sie unter Umständen Ihren Kunden einen günstigen Preis anbieten müssen. Um die kurzfristige Preisuntergrenze bestimmen zu können, benötigen Sie in der Kostenrechnung auch eine Deckungsbeitragsrechnung.



Falls Ihr betriebswirtschaftliches Wissen jetzt oder später Lücken aufweist, können Sie diese durch Studien der Fach- und Branchenliteratur oder in Weiterbildungsseminaren, die auch die Industrie- und Handelskammern für Sie anbieten, schließen.

Vokabeln

benötigen vt

fachliche Fertigkeiten

teures Lehrgeld zahlen

Fertigungsbetrieb m –s, -e

über Ihre Branchenerfahrung hinaus

zweckmäßig

auslagern vt

die Buchführung auf externen EDV-Anlagen erstellen

behalten vt

Kostenrechnung f -, -en

unverzichtbar

laufend

Schwachstellen im Betriebsablauf beheben

Deckungsbeitragsrechnung f -, -en

Lücken aufweisen

Weiterbildungsseminar n –es, -e

Industrie- und Handelskammer f -, -n

Fragen und Aufgaben zum Text

1. „Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen“, lautet das Sprichwort. Muss ein Meister unbedingt teures Lehrgeld zahlen? Wann muss man teures Lehrgeld zahlen?
 - Man muss teures Lehrgeld zahlen, wenn man ... (*Kenntnisse, Fertigkeiten, haben, fachlich, kein, betriebswirtschaftlich, und*).
 - Man muss teures Lehrgeld zahlen, wenn man nicht ... (*planen, sorgfältig*).
2. Was kann für ein junges Unternehmen zweckmäßig sein? Und warum?
 - Man kann ... (*lassen, die Buchführung, erstellen, auf externen EDV-Anlagen*).



- Es ist zweckmäßig, die Buchführung auszulagern, weil ...*(nicht ausreichend, sein, Ihr*

betriebswirtschaftliches Wissen, das, billiger).

3. Welches Hilfsinstrument ist für die Leitung eines Unternehmens unverzichtbar? Was ermöglicht es?
 - Die Leitung eines Unternehmens soll ... *(eine Kostenrechnung, exakt, aussagefähig, und)* benutzen.
 - Die Kostenrechnung ermöglicht/hilft ... *(die Kostenkontrolle, laufend, erkennen, beheben, Schwachstellen im Betriebsablauf).*
4. Was muss man den Kunden anbieten, wenn man in einen Markt hineinkommen will? Wie kann man die kurzfristige Preisuntergrenze bestimmen?
 - Man muss den Kunden ... *(der Preis, günstig)* anbieten.
 - Die kurzfristige Preisuntergrenze kann man ... *(die Deckungsbeitragsrechnung, mit Hilfe)* bestimmen.
5. Wie kann man Lücken im betriebswirtschaftlichen Wissen schließen?
 - Man kann ... *(studieren, Fachliteratur, Branchenliteratur).*
 - Man kann ... *(teilnehmen, Weiterbildungsseminare, an).*
6. Beschreiben Sie die Bilder im Text. Welche Textstellen illustrieren sie?
7. Sprechen Sie jetzt darüber, ob Sie ausreichende betriebswirtschaftliche und fachliche Kenntnisse haben, und wenn nicht, was Sie machen wollen.

Marktchancen

6 Wenn Sie nicht das Glück haben ein absolut neuartiges Produkt auf dem Markt anzubieten oder auf eine Marktnische zu treffen, müssen Sie mit Konkurrenz rechnen. Je größer und zahlreicher die Konkurrenz, desto ungünstiger sind die Chancen Ihres Unternehmens. Hängen Sie sich nicht an eine Trend- oder Modewelle an, die schon abklingt!



Prüfen Sie, wie sich gleichartige Unternehmen ähnlicher Größe und an vergleichbaren Standorten entwickeln! Wenn Sie feststellen, dass bereits hinreichend Konkurrenz auf dem Markt besteht, untersuchen Sie, ob Sie sich gegenüber der Konkurrenz wirksam abheben können, z. B.

- durch die Art und Güte Ihrer Erzeugnisse, Handelswaren und Dienstleistungen
- durch Preisabweichungen
- durch fachlich geschulte und freundliche Bedienung
- durch einen besseren Kundendienst.

Durch die Anschaffung gebrauchter statt neuer Wirtschaftsgüter oder durch Leasing lässt sich die Anfangsbelastung Ihres Unternehmens verringern. Ihr Betrieb arbeitet dann kostengünstiger und mit größerer Liquidität. Auch durch Factoring lässt sich die Liquidität günstig beeinflussen.

In die Planung des Unternehmens müssen auch nachhaltige Preisänderungen bei Beschaffungs- und Absatzgütern einbezogen werden. Gleiches gilt für Nachfrage- und Angebotsverschiebungen.

Die Marktchancen lassen sich manchmal auch dadurch verbessern, dass Sie mit anderen Unternehmen kooperieren. Beachten Sie jedoch dabei, dass Ihr Unternehmen ausreichend unabhängig bleibt!

Vokabeln

treffen auf Akk.

rechnen mit Dat.

je ... desto

sich anhängen an Akk.

Trend m –s, -s

abklingen

Standort m –es, -e

hinreichend

sich abheben gegenüber Dat. durch Akk.

geschult

Kundendienst m –es, -e

Anschaffung f -, -en

gebrauchte Wirtschaftsgüter

Leasing n –s, -s

verringern vt

kostengünstig

Liquidität f -, -en

Factoring n –s, -s

beeinflussen vt

nachhaltig

einbeziehen vt in Akk.

Beschaffungs- und Absatzgüter Pl.

Gleiches gilt für...

Nachfrage- und Angebotsverschiebungen

ausreichend unabhängig

Fragen und Aufgaben zum Text

1. In welchem Fall müssen Sie mit Konkurrenz rechnen?

- Ich muss mit Konkurrenz rechnen, wenn ich nicht ... (*anbieten, treffen, können, ein absolut neuartiges Produkt, eine Marktnische, der Markt, auf*).
- 2. Wie hängen Ihre Marktchancen von der Konkurrenz ab?
 - Je ..., desto ... (*ungünstig, groß, zahlreich, die Konkurrenz, die Chancen, sein*).
- 3. Wie verstehen Sie den Ausdruck „eine Modewelle klingt ab“?
 - Die Produkte ... (*aus der Mode kommen, nicht mehr aktuell sein, in Mode kommen*).
- 4. Wodurch kann man sich von der Konkurrenz wirksam abheben?
 - Sie sind besser als Ihre Konkurrenz, wenn ... (*Ihre Erzeugnisse, Handelswaren und Dienstleistungen, anders und besser, sein, niedriger, Ihre Preise*).
 - Sie sind besser als Ihre Konkurrenz, wenn ... (*Ihre Mitarbeiter, die Kunden, fachlich, bedienen, freundlich, geschult, besser, Ihr Kundendienst, sein*).
- 5. Wie kann man die Anfangsbelastung Ihres Unternehmens verringern?
 - Man kann ... (*anschaffen, leasen, gebrauchte Wirtschaftsgüter, Ausrüstungen*).
- 6. Wie lässt sich die Liquidität des Unternehmens verbessern?
 - Die Liquidität meines Betriebes kann ich ... (*Factoring, Leasing, durch*) verbessern.
- 7. Erklären Sie die Bedeutung der Termini „Leasing“ und „Factoring“.
 - Unter „Leasing“ versteht man ... (*wobei, die Mietzahlungen, auf den Kaufpreis anrechnen, das Mieten oder Vermieten, Wirtschaftsgüter, von, beim späteren Kauf, man*).
 - Unter „Factoring“ versteht man ... (*Weiterverkauf von Forderungen, Kommerzhandlungen in Vollmacht, Weiterverkauf für Provision*).
- 8. Was müssen Sie in die Planung des Unternehmens einbeziehen?
 - Wenn ich mein Unternehmen plane, beziehe ich ... (*Preisänderungen, bei Beschaffungs- und Absatzgütern, Nachfrage- und Angebotsverschiebungen*) in die Planung ein.
- 9. Wie können Sie noch die Marktchancen Ihres Unternehmens verbessern?



- Ich kann ... (*andere Unternehmen, kooperieren, mit*),
aber ich will beachten, dass mein Unternehmen ...
(*bleiben, unabhängig, ausreichend*).

10. Sprechen Sie darüber, wie Sie die Marktchancen Ihres Unternehmens verbessern können.

Beteiligung, Kauf oder Neugründung?

7 Wenn Sie nun die fachlichen, die familiären und die finanziellen Voraussetzungen geprüft haben, stellt sich die Frage, **wie mache ich mich selbständig**:

7.1 Beteiligung oder Kauf

Lassen Sie sich die 3 letzten Bilanzen und die letzte betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) vorlegen, dazu die Summen- und Saldenliste zur BWA.

Aus diesen Unterlagen sehen Sie die Geschäftsentwicklung und die Höhe der Verbindlichkeiten, für die Sie ganz oder beschränkt mit haften, Sie sehen darin auch die Forderungen an Kunden, hier können auch einige nicht realisierbare Dinge stecken, durch Reklamationen oder zahlungsunfähige Kunden.

In den Fällen **Beteiligung** und **Kauf** ist stets die Frage des Preises wichtig. Im allgemeinen ergibt sich dieser aus dem Mittelwert der Addition aus Substanzwert und Ertragswert, falls nicht große Know-how-Werte vorhanden sind.



Der Fachmann kann den Zeitwert der Substanz und den Wert des Know-how feststellen. Unter Substanz versteht man das Anlagevermögen, die Vorräte, die Forderungen und sonstige Vermögenswerte minus Verbindlichkeiten, wobei beim Anlagevermögen nicht der Buchwert, sondern der heutige Verkaufswert gilt.

Der Ertragswert wird aus dem bereinigten Durchschnittsgewinn der letzten 3 Jahre errechnet. Hierzu wird der Zinssatz für 6-monatiges Festgeld zugrunde gelegt, erhöht um einen Zuschlag für das Unternehmerrisiko, der bis zur Verdoppelung des Zinssatzes führen kann, und berechnet, welche Kapitalhöhe notwendig wäre, um bei diesem Zinssatz den vorerwähnten Gewinn zu erzielen.

Vokabeln

Voraussetzung f -, -en

Beteiligung f -, -en

Bilanz f -, -en

betriebswirtschaftliche Auswertung f -, -en

vorlegen vt

Summen- und Saldenliste f -, en

Unterlagen Pl.

Verbindlichkeit f -, -en

(mit)haften für Akk.

Forderung f -, -en an Akk.

stecken

zahlungsunfähig

sich ergeben

Addition f -, -en

Substanzwert m –es, -e

Ertragswert m –es, -e

Zeitwert m –es, -e

Anlagevermögen n –s, -

Vorrat m –es, -“e

Buchwert m –es, -e

Verkaufswert m –es, -e

gelten

bereinigter Durchschnittsgewinn

Zinssatz m –es, -e

Festgeld n –es, -er

Zuschlag m –es, -“e

Fragen und Aufgaben zum Text

1. Sie möchten selbständig werden. Welche Möglichkeiten gibt es dazu? In welchem Fall ist das Risiko höher, bei der Beteiligung oder beim Kauf?

2. Sehen Sie sich nun die Eröffnungsbilanz eines Unternehmens zum 01.01.1999 an und analysieren Sie die Struktur der Bilanz. Wie ist die finanzielle Situation in diesem Unternehmen?

Aktiva		Passiva	
I. Anlagevermögen	DM	I. Fremdkapital	DM
Geschäftsausstattung	35.000,--	Darlehen (langfristiges)	65.000,--
Fuhrpark	42.000,--	Kontokorrentkredit	20.000,--
		Lieferverbindlichkeiten	30.000,--
II. Umlaufvermögen		II. Eigenkapital	106.300,--
Waren	79.300,--		
Kundenforderungen	34.000,--		
Bankguthaben	19.000,--		
Kasse	12.000,--		
	<hr/>		<hr/>
	221.300,--		221.300,--

Vokabeln

Geschäftsausstattung f -, -en

Fuhrpark m –es, -s

Umlaufvermögen n –s, -

Bankguthaben n –s, -

Fremdkapital n –s, -e

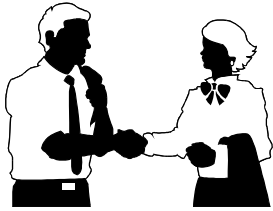
Darlehen n –s, -

3. Versuchen Sie den Substanzwert dieses Unternehmens zu berechnen.
4. Und jetzt machen Sie sich mit einer Aufstellung des Vermögens und der Schulden dieses Unternehmens bekannt.

I. Vermögen (Aktiva)	01.01.99	31.12.99
A Anlagevermögen	DM	DM
1. Geschäftsausstattung	35.000,--	60.000,--
2. Fuhrpark	42.000,--	30.000,--
B Umlaufvermögen		
1. Waren	79.300,--	112.100,--
2. Kundenforderungen	34.000,--	37.000,--
3. Bankguthaben	19.000,--	31.000,--
4. Kassenbestand	12.000,--	9.000,--
	-----	-----
	221.300,--	279.100,--
	=====	=====
II. Schulden (Passiva)		
A Langfristige Verbindlichkeiten	65.000,--	63.000,--
B Kurzfristige Verbindlichkeiten		
1. Warenschulden	30.000,--	33.000,--
2. Kontokorrentkredit	20.000,--	17.000,--
	-----	-----
	115.000,--	113.000,--
	=====	=====
III. Reinvermögen (Eigenkapital)		
Vermögen	221.300,--	279.100,--
Schulden	115.000,--	113.000,--
	-----	-----
Reinvermögen (Eigenkapital)	106.300,--	166.100,--
Gewinn (= Zunahme des Reinvermögens)		59.800,--
		=====

5. Jetzt können Sie den Ertragswert dieses Unternehmens errechnen. Lesen Sie dazu den letzten Absatz des Textes 7.1 noch einmal.

6. Der nächste Schritt ist die Berechnung des Preises dieses Unternehmens. Haben Sie genug Kapital, um dieses Geschäft zu kaufen?



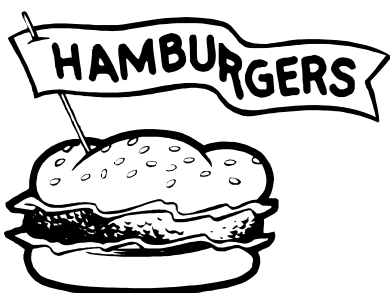
7. Führen Sie ein Gespräch über den Kauf eines Unternehmens. Begründen Sie Ihren Entschluss.

7.2 Neugründung

Sie können allein oder zusammen mit Freunden neu gründen. Prüfen Sie jedoch kühl und sachlich Ihre zukünftigen „Cos“, manche Freundschaft hält nicht den Belastungen durch Arbeit und durch Geld stand, und die Trennung ist oft sehr teuer. Daher machen Sie sich Gedanken über die Gesellschaftsform, die Haftung und deren Begrenzung und fixieren Sie eine Geschäftsführungsordnung als Grundlage der Zusammenarbeit.



Die Neugründung können Sie auf Ihren tragfähigen



Ideen aufbauen, Sie können mit etwas weniger Freiheit als Subunternehmer für einen oder mehrere (besser) Auftraggeber arbeiten oder



ein Franchise-System wählen. Hierbei ist die Freiheit noch etwas kleiner, allerdings bei voller Haftung. Es gibt in diesem System Perlen, wie Cola-Getränke, Kinderkleidung oder Fast-food, aber auch viele Angebote, die Sie kritisch prüfen sollten.

Vokabeln

„Cos“

standhalten Dat.

sich Gedanken machen über Akk.

Gesellschaftsform f -, -en

Haftung f -, ohne Pl.

aufbauen auf Dat.

tragfähig

Auftraggeber m –s, -

Franchise-System n –es, -e

Perle f -, -en

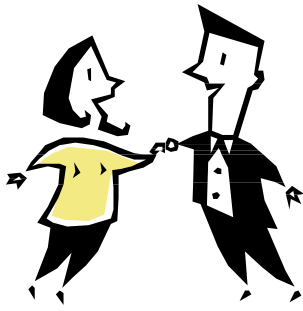
Fast-food n ohne Pl.

Angebot n –s, -e

Fragen und Aufgaben zum Text

1. Also, Sie haben sich entschlossen, ein neues Unternehmen zu gründen? Wollen Sie allein oder mit Freunden neu gründen? Führen Sie Ihre Argumente an:
 - Ich gründe ein Unternehmen allein, weil ... (*Freunde verlieren, wollen, nicht; nicht zuverlässige Freunde haben; ...*).
 - Ich gründe ein Unternehmen zusammen mit meinen Freunden, weil ... (*kompetent sein; voll vertrauen Dat.; den Belastungen durch Arbeit und durch Geld standhalten; ...*).
2. Wollen Sie ganz selbständig oder als Subunternehmer beginnen?
 - Ich will ganz selbständig sein, weil ich ... (*eine Nische auf dem Markt finden; ein ganz neues Produkt entwickeln; ...*).
 - Ich will als Subunternehmer beginnen und ... (*wählen, das Franchise-System, arbeiten, für einen Auftraggeber*).
3. Sprechen Sie mit einem Freund über die Gründung eines Unternehmens.
4. Haben Sie auch eine tragfähige Idee zur Gründung eines Unternehmens?

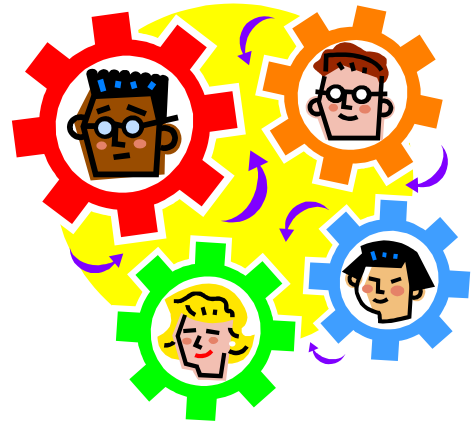
5. Was halten Sie von dem Franchise-System?



6. Sprechen Sie in Paaren über die Probleme der Gründung eines Unternehmens (die Gesellschaftsform des Unternehmens, für einen Auftraggeber arbeiten, das Franchise-System, ...).

Welche Rechtsform ist für Sie die zweckmäßigste?

8 Sie müssen sich auch Gedanken über die Gesellschaftsform Ihres Unternehmens machen. Bei der Wahl der für Ihren Betrieb rechtlich und wirtschaftlich zweckmäßigsten Rechtsform müssen Sie Ihre persönlichen Vorstellungen und die steuerlichen, betriebswirtschaftlichen und gesellschaftsrechtlichen Kriterien genau abwägen. Die Hauptentscheidung lautet: Wollen Sie die gewerbliche Tätigkeit allein als „Ein-Mann-Unternehmen“ oder mit Partnern aufnehmen? Durch Hinzunahme eines Partners können Sie die Eigenkapitalbasis des Unternehmens verbessern, eine zuverlässige Arbeitskraft und Know-how gewinnen. Steuerlich vorteilhaft kann die Beteiligung von Familienangehörigen sein.



8.1 „Ein-Mann-Unternehmen“ oder Gesellschaft

Einzelfirma

Die einfachste und zugleich auch die gebräuchlichste Unternehmensform sowohl im gewerblichen, wie auch im handwerklichen Bereich. Der Inhaber haftet mit seinem gesamten Vermögen für die Verbindlichkeiten des Unternehmens.

Die Firmenbezeichnung muss den Vor- und Zunamen des Inhabers tragen, ein Zusatz zur Unterscheidung ist zulässig, z. B. Horst Schulz, Teppichhandel und Verlegung.

Bei Kleingewerbe ist einfache Buchhaltung, d.h. Einnahme-/Überschussrechnung, zulässig. Kleingewerbe: Umsatz unter DM 500.000,-/p.a. oder Betriebsvermögen unter DM 125.000,- oder Gewinn unter DM 36.000,-/p.a.).

Vokabeln

Vorstellung f -, -en

abwägen vt

steuerlich vorteilhaft

Einzelfirma f -, -en

gewerblicher Bereich

handwerklicher Bereich

Inhaber m –s, -

Zusatz m –es, -“e

Einnahme-/Überschussrechnung f -, -en

p.a. = per anno

Fragen und Aufgaben zum Text

1. Welche Kriterien müssen Sie bei der Rechtsform Ihres Unternehmens abwägen? – Ich muss ... (*steuerlich, betriebswirtschaftlich, gesellschaftsrechtlich*) Kriterien genau abwägen.
2. Welche Vorteile hat die Hinzunahme eines Partners? – Durch die Hinzunahme eines Partners kann ich
 - (*verbessern, die Eigenkapitalbasis des Unternehmens*)
 - (*gewinnen, Know-how, eine Arbeitskraft, zuverlässig*).
3. Welche Vorteile hat die Beteiligung der Familienangehörigen am Unternehmen? – Die Beteiligung der Familienangehörigen am Unternehmen bringt ... (*rechtliche, steuerliche, betriebswirtschaftliche, ... ?*) Vorteile.
4. Welche Unternehmensform ist die einfachste? – Die einfachste Unternehmensform ist ... (*die Einzelfirma, das Familienunternehmen, ...?*).
5. Was versteht man unter „Kleingewerbe“? – Unter „Kleingewerbe“ versteht man Unternehmen mit einem Umsatz unter ... oder einem Betriebsvermögen unter ... oder einem Gewinn unter

6. Was ist bei Kleingewerbe zulässig? – Bei Kleingewerbe ist ... (*ein Zusatz zur Unterscheidung, einfache Buchhaltung, ...?*) zulässig.

8.2. Personengesellschaft oder Kapitalgesellschaft

Für eine **Gesellschaft** bieten sich an:

als „*Personengesellschaft*“

- Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (BGB-Gesellschaft)
- offene Handelsgesellschaft (OHG)
- Kommanditgesellschaft (KG)

als „*Kapitalgesellschaft*“

- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
- Aktiengesellschaft (AG).

8.2.1. Personengesellschaften

Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (BGB-Gesellschaft)

Gesellschaft aus zwei oder mehreren Personen. Kein Mindestkapital erforderlich. Jeder Gesellschafter haftet voll für die Verbindlichkeiten der Gesellschafter. Keine Eintragung im Handelsregister erforderlich. Eine gebräuchliche Gesellschaftsform für den Beginn, für Handwerker und Freiberufler (Minderkaufleute).

Rechtsgrundlage ist das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB). Die Namensgebung muss die GbR erkennen lassen und die Namen der Gesellschafter enthalten, z. B. Maier & Müller GbR oder Maier, Müller & Partner GbR.

Offene Handelsgesellschaft (OHG)

Gesellschaft aus zwei oder mehreren Personen. Für diese Personengesellschaft ist kein Mindestkapital erforderlich. Jeder Gesellschafter haftet voll für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Eintragung im Handelsregister A erforderlich (Pflicht für alle Gesellschafter). Prokuristenbestellung möglich.

Rechtsgrundlage sind das Handelsgesetzbuch und das Bürgerliche Gesetzbuch. Die Firmenbezeichnung muss die Namen der Gesellschafter enthalten und den Zusatz OHG, z.B. Mayer und Schulz OHG.

Vokabeln

Personengesellschaft f -, -en

die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts

offene Handelsgesellschaft

Kommanditgesellschaft f -, -en

Kapitalgesellschaft f -, -en

die Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Aktiengesellschaft f -, -en

Mindestkapital n –s, -e

Gesellschafter m –s, -

die Eintragung im Handelsregister

Handwerker m –s, -

Freiberufler m –s, -

Prokurist m –en, -en

Rechtsgrundlage f -, -en

Handelsgesetzbuch n

Bürgerliches Gesetzbuch

Fragen und Aufgaben zum Text

1. Welche zwei Typen von Gesellschaften unterscheidet man? – Man unterscheidet ... (*Aktiengesellschaften, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften*).
2. Welche Gesellschaftsbezeichnungen verstecken sich hinter den Abkürzungen *BGB-Gesellschaft, OHG, KG, GmbH, AG*?
3. Welche Gesellschaftsform eignet sich für den Beginn der selbständigen Tätigkeit? - ... (*AG, OHG, GbR, ...?*).

4. Wer gehört zu Freiberuflern? – Als Freiberufler gelten ... (*Ärzte, Architekten, Steuerberater, Kaufleute, Journalisten, Dolmetscher*). Welcher Beruf in dieser Liste gehört nicht zu den freien Berufen?
5. Warum bezeichnet man die Freiberufler nicht als „Vollkaufleute“, sondern als „Minderkaufleute“? – Man zählt Freiberufler zu „Minderkaufleuten“, weil sie ... (*eingetragen werden, entrichten, gelten, ins Handelsregister, nicht, nicht als Gewerbetreibende, keine Gewerbesteuer*).
6. Welche gemeinsamen Merkmale haben eine GbR und eine OHG? - ... (*Gesellschaft aus ... Personen sein, Mindestkapital, für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft haften, ...*).
7. Wodurch unterscheidet sich eine OHG von einer GbR? – Für eine OHG ist - ... (*erforderlich, eine Eintragung im Handelsregister A, möglich, Prokuristenbestellung, Rechtsgrundlage, HGB, BGB*).

Kommanditgesellschaft (KG)

Gesellschaft von 2 oder mehreren Personen, die sich in voll für alle Verbindlichkeiten Haftende und nur mit dem Einlagekapital Haftende unterteilen. Vollhafter = Komplementäre, Teilhafter = Kommanditisten. Es ist kein Mindestkapital erforderlich, jedoch muss die Einlage der Kommanditisten festgelegt und im Handelsregister eingetragen werden. Die KG entsteht erst durch die Eintragung im Handelsregister A. Die Geschäftsführung liegt de jure beim Komplementär, die Kommanditisten haben nur Info- und Kontrollrechte. Durch Vertrag kann jedoch jede andere Regelung beschlossen werden. Rechtsgrundlage ist das HGB. Die KG eignet sich gut für Kapitalbeschaffung und für Familiengesellschaften.

Die Firmenbezeichnung muss die Namen der Komplementäre enthalten, z. B. Maier, Schulz & Co. KG.

Vokabeln

Einlagekapital n –s, -e

Komplementär m –s, -e

Kommanditist m –en, -en

festlegen vt

Regelung f -, -en

Kapitalbeschaffung f -, -en

Fragen und Aufgaben zum Text

1. In welche zwei Gruppen unterteilen sich die Gesellschafter einer Kommanditgesellschaft? Wodurch unterscheiden sie sich voneinander? - ... (*haften, mit dem Einlagekapital, voll, für alle Verbindlichkeiten, Kommanditisten, Komplementäre*).
2. Bei wem liegt die Geschäftsführung? Wer hat nur Info- und Kontrollrechte? - ... (*der Kommanditist, der Komplementär*).
3. Wofür eignet sich die Kommanditgesellschaft gut? – Die Kommanditgesellschaft eignet sich gut, wenn man ... (*gründen, beschaffen, Kapital, Familiengesellschaften*) will.

8.2.2. Kapitalgesellschaften

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Gesellschaft mit einem oder mehreren Gesellschaftern, die alle nur mit dem gezeichneten Kapital haften. Das Mindestkapital beträgt DM 50.000,--, die Mindestgröße je Anteil DM 500,--. Bei mehreren Gesellschaftern sind zur Gründung DM 25.000,-- in bar oder bewerteten Sachwerten einzubringen, bei nur einem Gesellschafter das volle Mindestkapital in bar oder bewerteten Sachwerten. Teile des Kapitals können auch in Form einer Bankgarantie eingelegt werden. Alle Einlagen müssen am Tag der Gründung zur freien Verfügung der Geschäftsführung stehen, Sachwerte im Gesellschaftsvertrag mit Wertangabe aufgenommen sein.

Diese Kapitalgesellschaft, die mit der Eintragung im Handelsregister B eine eigene Rechtspersönlichkeit erhält, wird nicht durch die Gesellschafter wie bei der Personengesellschaft, sondern nur durch die Geschäftsführer vertreten.

Die Gesellschafter haben Info- und Kontrollrechte, bestellen und rufen die Geschäftsführer ab, die Gesellschafter oder Fremde sein können.

Der Gesellschaftsvertrag und die Berufung der Geschäftsführer, wie auch jede Veränderung des Vertrages, müssen notariell bestätigt werden. Die Firmenbezeichnung kann den Namen eines Gesellschafters oder die Tätigkeitsbezeichnung enthalten, z.B. Müller GmbH oder Hausbau GmbH.

Vokabeln

gezeichnetes Kapital

in bar

bewertete Sachwerte

zur freien Verfügung stehen

Gesellschaftsvertrag m –s, -“e

mit Wertangabe aufnehmen

Rechtspersönlichkeit f -, -en

Geschäftsführer m –s, -

vertreten vt

bestellen vt

abrufen vt

notariell bestätigen

Fragen und Aufgaben zum Text

1. Wie hoch sollen das Mindestkapital einer GmbH und die Mindestgröße eines Anteils sein? - ... (*DM 25.000,--*, *DM 500,--*, *DM 50.000,--*).
2. In welcher Form kann man das Mindestkapital einbringen? - ... (*in bewerteten Sachwerten*, *in Form einer Bankgarantie*, *in bar*).

3. Wann sollen alle Einlagen zur freien Verfügung der Geschäftsführung stehen? - ... *(am Tag der Gründung, am Tag der Eintragung ins Handelsregister)*.
4. Wie erhält die GmbH eine eigene Rechtspersönlichkeit? – Die GmbH erhält eine eigene Rechtspersönlichkeit, wenn ... *(werden, das Mindestkapital einbringen, die Gesellschaft ins Handelsregister B eintragen)*.
5. Wer kann die Geschäftsführer sein? – Die Geschäftsführer können ... *(Fremde, Gesellschafter)* sein.
6. Was soll notariell bestätigt werden? - ... *(jede Veränderung des Vertrages, die Berufung der Geschäftsführer, der Gesellschaftsvertrag)*.

Aktiengesellschaft (AG)

Die zweite Form der deutschen Kapitalgesellschaft ist im Aktiengesetz geregelt. Um eine Aktiengesellschaft zu gründen, müssen sich mindestens fünf Gesellschafter zusammenfinden. Das Grundkapital beträgt bei der Firmengründung mindestens 100000 Mark. Die Aktionäre, die sich über den Kauf von Aktien (Mindestnennwert 50 Mark) an diesem Grundkapital beteiligen, haften – ebenso wie die Gründungsgesellschafter – nur mit ihrer Einlage.

Die Gründung einer Aktiengesellschaft ist zeit- und kapitalintensiv. Als Rechtsform ist sie am besten für große Wirtschaftsunternehmen geeignet, sie bietet ideale Möglichkeiten, um den Erfordernissen der internationalen Verflechtung und Arbeitsteilung gerecht zu werden.

Vokabeln

Aktiengesetz n –es, -e

Mindestnennwert m –es, -e

zeit- und kapitalintensiv sein

Verflechtung f -, -en

Arbeitsteilung f -, -en

den Erfordernissen gerecht werden

Fragen und Aufgaben zum Text

1. Welche Bedingungen müssen bei der Gründung einer Aktiengesellschaft eingehalten werden? – Bei der Gründung einer Aktiengesellschaft ... (*mindestens, fünf Gesellschafter, das Grundkapital, 100.000,-- Mark, sich zusammenfinden, betragen, müssen*).
2. Wer und wie haftet für die Verbindlichkeiten einer Aktiengesellschaft? - ... (*mit ihrer Einlage, die Aktionäre, die Gründungsgesellschafter, nur*).
3. Ist es einfach eine Aktiengesellschaft zu gründen? – Um eine AG zu gründen, ... (*brauchen, viel, man, Kapital, Zeit*).
4. Wofür eignet sich die Aktiengesellschaft als Rechtsform? – Sie ... (*für große Wirtschaftsunternehmen, die Erfordernisse der internationalen Verflechtung und Arbeitsteilung, sich eignen, gerecht werden*).
5. Machen Sie sich mit der folgenden Tabelle bekannt. Formulieren Sie die Unterschiede zwischen Personen- und Kapitalgesellschaften.

Merkmale	Personengesellschaft	Kapitalgesellschaft
Rechtspersönlichkeit	keine juristische Person	juristische Person
Gesellschaftsvermögen	Gesamthandvermögen der Gesellschafter	eigenes Vermögen der juristischen Person
Haftungskapital	das Gesellschaftsvermögen, das Privatvermögen der Vollhafter und das Privatvermögen der Teilhafter bis zur Höhe der eingetragenen, aber noch nicht geleisteten Einlage	nur das Gesellschaftsvermögen
Geschäftsführungsbefugnis Vertretungsmacht	in der Regel durch Gesellschafter	durch besondere Leitungsorgane
Bestehen der Unternehmung	grundsätzlich vom Gesellschafterbestand abhängig	grundsätzlich vom Gesellschafterbestand unabhängig
Besteuerung des Gewinns	nicht körperschaftsteuerpflichtig	körperschaftsteuerpflichtig

Quelle: Betriebswirtschaftslehre der Unternehmung. – Haan-Gruiten: Verlag Europa-Lehrmittel, 1990

Vokabeln

Gesamthandvermögen n –s, -

bis zur Höhe der eingetragenen, aber noch nicht geleisteten Einlage

Geschäftsführungsbefugnis f -, -se

Vertretungsmacht f -, -en

Bestehen n –s, ohne Pl.

Besteuerung f -, -en

körperschaftsteuerpflichtig

8.3. Die Qual der Wahl

Welche nun die richtige Gesellschaftsform für ein Unternehmen ist, lässt sich nicht allgemein und für alle Fälle sagen. In vielen Fällen, insbesondere bei kleineren Unternehmen, ist beispielsweise die Einzelfirma gut geeignet.



Aber die Gesellschaft mit beschränkter Haftung hat in Deutschland als Rechtsform immer mehr an Boden gewonnen. Dies hat mehrere Gründe: Die Haftung ist nur auf die Gesellschaftseinlage begrenzt, die Gründung ist nicht kapitalintensiv. Zudem ist die GmbH im Rechts- und Geschäftsverkehr flexibel und anpassungsfähig.

Nur wenn alle gründungsrelevanten Informationen vorliegen, kann beurteilt werden, welche Rechtsform im Einzelfall besonders geeignet ist. In jedem Fall ist es empfehlenswert, sich dabei von einem Steuerberater und Rechtsanwalt beraten zu lassen.

Vokabeln

die Qual der Wahl

Fall m –es, -“e

an Boden gewinnen

Grund m –es, -“e

gründungsrelevant

vorliegen vi

beurteilen vt

Steuerberater m –s, -

Rechtsanwalt m –s, -“e

Fragen und Aufgaben zum Text

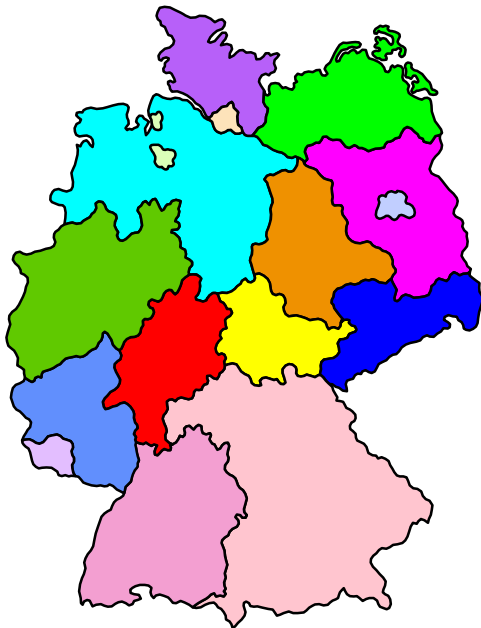
1. Bei welchen Unternehmen ist die Einzelfirma gut geeignet? – Die Einzelfirma ist bei ... (*kleinen, kleineren, großen, größeren, ...?*) Unternehmen gut geeignet.
2. Warum hat die GmbH in Deutschland an Boden gewonnen? – Die GmbH hat als Rechtsform an Boden gewonnen, weil ... (*die Gründung, die Haftung, im Rechts- und Geschäftsverkehr, die Gesellschaftseinlage, flexibel und anpassungsfähig, nicht kapitalintensiv, begrenzt auf Akk., sein*).



3. In welchem Fall kann man beurteilen, welche Rechtsform für Ihr Unternehmen geeignet ist? – Wenn ... (*gründungsrelevante Informationen, alle*) vorliegen.
4. Sprechen Sie über die Wahl der Rechtsform eines Unternehmens.

Die Standortwahl

9 Die **Standortwahl** für Ihr Unternehmen ist von vielen Faktoren abhängig. Ladengeschäfte brauchen Kunden, müssen je nach Branche dort sein, wo man shopping geht, was natürlich hohe Mieten bedingt. Spezialgeschäfte



die gleichen Branchen am Pforzheim, Edelsteine = Idar-



können etwas ungünstiger liegen, benötigen aber etwas mehr Werbung. Geschäfte mit umfangreichen und teils schweren Waren brauchen Parkplätze, Einkaufszentren sind hierfür ideal. Andere Unternehmen brauchen Anbindungen an Bahn, Schiff oder Straße. Die Verfügbarkeit von Personal ist auch wichtig: oft sind selben Ort konzentriert: Gold = Oberstein, Schuhe = Pirmasens.



Auch die **Steuern** können bei der Standortwahl mit von Bedeutung sein. Wenn Sie die Gegend festgelegt haben, prüfen Sie,

ob dort ein Gewerbebetrieb angesiedelt werden darf. Ob der Bebauungsplan, die Gewerbe-

beaufsicht das erlaubt. Das Gewerbeaufsichtsamt gibt Ihnen auch Auskunft über die Vorschriften für die Ausgestaltung der Arbeitsräume (Arbeitsstättenverordnung). Bevor Sie einen Mietvertrag o.ä. abschließen, sprechen Sie mit Ihrer Bank, damit Sie dadurch nicht eventuelle öffentliche Förderungen verlieren.

Vokabeln

Standortwahl f -, -en

Ladengeschäft n –s, -e

Branche f -, -en

Miete f -, -en

Werbung f -, -en

ungünstig

Anbindung f -, -en an Akk.

Verfügbarkeit f -, -en

Steuer f -, -n

Gegend f -, -en

ansiedeln vt

Bebauungsplan m –s, -“e

Gewerbeaufsicht f -, ohne Pl.

Auskunft f -, -“e

Vorschrift f -, -en

Ausgestaltung f -, -en

Arbeitsstättenverordnung f -, -en

den Mietvertrag abschließen

eventuell

die öffentliche Förderung

Fragen und Aufgaben zum Text

1. Wovon hängt die Standortwahl für ein Unternehmen ab? - (*Vorhandensein von Kunden, Personal, Anbindung an Bahn, Schiff oder Straße, ...*).
1. Wo müssen Ladengeschäfte sein? Was heißt „shopping gehen“? - Vielleicht „spazieren gehen“? Oder doch „einkaufen gehen“? Warum sind hier die Mieten hoch? Wohl weil diese Geschäfte günstig liegen. Aber was heißt „günstig liegen“? „Bequem“, „in der Nähe“ oder „wo man einkaufen geht“?

2. Was verkauft man in einem Spezialgeschäft? Ist ein Lebensmittelgeschäft ein Spezialgeschäft? Oder ein großes Warenhaus? Oder gehören zu dieser Gruppe Elektrowarengeschäfte, Geschäfte für Haushaltselektronik, Computer, Uhren u.ä.? Warum können Spezialgeschäfte auch etwas ungünstiger liegen? Warum benötigen sie mehr Werbung?
3. Welche Waren sind umfangreich und schwer? – Vielleicht Möbel, Kühlschränke, Teppiche, Sportgeräte? Welche Art von Geschäften ist für diese Waren ideal und warum?
4. Welche Unternehmen brauchen eine Anbindung an Bahn, Schiff oder Straße? - (*Handelsunternehmen, Produktionsunternehmen, ...*).
5. Warum können auch die Steuern bei der Standortwahl von Bedeutung sein? Sind die Steuern in verschiedenen Regionen Deutschlands unterschiedlich hoch? Will der Staat durch seine Steuerpolitik die Ansiedlung von Betrieben, die zu bestimmten Branchen gehören, in verschiedenen Regionen begünstigen oder erschweren?
6. Warum ist es wichtig, vor der Eröffnung eines Unternehmens mit seiner Bank zu sprechen?

Wenn alle diese Fragen vorbesprochen, geklärt und gelöst sind

10 Wenn alle diese Fragen vorbesprochen, geklärt und gelöst sind, besuchen Sie jede Fachmesse, prüfen Sie das Angebot Ihrer Wettbewerber, lesen Sie Fachzeitschriften, die in öffentlichen und Hochschulbibliotheken ausliegen (der Eintritt ist für Jedermann frei) und suchen Sie nach Lücken im Angebot. Die Standardware ist meist umkämpft, aber so manche Spezialität bringt gutes Geld. Klären Sie die Einkaufsmöglichkeiten, holen Sie bei jedem größeren Einkauf mehrere Angebote ein. Versuchen Sie am Beginn Konsignationsware o.ä. zu erhalten.



Bedenken Sie stets den Grundsatz: Mit den wirtschaftlich geringsten Mitteln dauerhaft den höchsten Ertrag zu erwirtschaften. Beginnen Sie mit der Abschöpfung des Marktes, wenn Sie stark und groß genug sind, können Sie zur Durchdringung des Marktes übergehen, aber nicht am Anfang!

Viel Glück und das hat – wie bekannt – auf Dauer nur der Tüchtige.

Vokabeln

Wettbewerber m –s, -

öffentlich

Lücke f -, -n

einholen

Konsignationsware f -, -en

Grundsatz m –es, -“e

Ertrag m –s, -“e

Abschöpfung f -, -en

Durchdringung f -, -en

Fragen und Aufgaben zum Text

1. Wie kann man Lücken im Marktangebot finden? – (Fachmessen besuchen, das Angebot der Wettbewerber prüfen, Fachzeitschriften lesen, ...).
2. Warum ist es bei größerem Einkauf wichtig, mehrere Angebote einzuholen? – (günstiger einkaufen, ...).

3. Was versteht man unter „Konsignationsware“? Warum ist es sehr vorteilhaft, Konsignationswaren zu erhalten? Beahlt der Verkäufer dem Lieferanten den Wert der Ware sofort oder erst, nachdem sie verkauft ist?



4. Welche Strategie ist am Beginn der Tätigkeit die richtigste?
5. Sprechen Sie über das Angebot Ihres Unternehmens.

Zusammenfassende Aufgaben

1 1 1. Spielen Sie nun ein Rollenspiel zum Thema „Wir gründen ein Unternehmen in Deutschland“. Gehen Sie dabei alle Schritte der Existenzgründung von den allgemeinen Überlegungen bis zur Standortwahl durch.

2. Schreiben Sie ein Referat zu einem der nachfolgend aufgeführten Probleme:

- Es lohnt sich, ein Unternehmen zu gründen.
- Woran scheitern angehende Existenzgründer?
- Ich habe alle Voraussetzungen, um ein Unternehmen zu gründen.
- Ich will ein Unternehmen kaufen.
- Welche Gesellschaftsform passt mir am besten?
- Ich wähle den Standort für mein Unternehmen.

