

Existenzgründer

Der Weg in die Selbstständigkeit



Der Weg in die Selbstständigkeit ist kein leichter. Was ihr dabei alles bedenken solltet, welche Versicherungen nicht fehlen dürfen und wie der Alltag dann tatsächlich aussieht, wollen wir euch möglichst anschaulich aufzeigen. Wir haben die Personal Trainerin Melanie Bonaus über ihren Weg in die Selbstständigkeit befragt.

Wer sich beruflich selbstständig machen will, braucht zunächst eine erfolgversprechende Geschäftsidee. Aber die Idee allein reicht nicht aus. „Jede Gründung benötigt außerdem einen ausgefeilten Plan, wie diese Idee erfolgreich in die Tat umgesetzt werden kann“, so Melanie Bonaus. „Wer sich unternehmerisch betätigen will, sollte auf keinen Fall ins Blaue hinein wirtschaften ohne sich Gedanken zu machen.“

Eine Gründung ohne Planung kann schneller scheitern. Ein ausführlicher Businessplan „zwingt“ dazu, alle wichtigen Punkte der Gründung, alle Chancen und Risiken zu überdenken. Jedes Problem, das schon bei der Planung erkannt und womöglich gelöst wird, bedeutet eine Erleichterung. Also keine Angst vor dem Wort „Business Plan“.

So schwierig, wie es sich anhört, ist es nicht.

Informationen sammeln

Alle Informationen sollte man sorgfältig zusammentragen. Dies bedeutet ein gutes Stück Fleißarbeit. Die Personal Trainerin Melanie Bonaus hat sich ein halbes Jahr lang auf ihre Selbstständigkeit vorbereitet. Nachdem sie sich entschieden hatte, beruflich auf eigenen Beinen zu stehen, informierte sie sich zuerst bei der Agentur für Arbeit.

Weitere Informationen holte sie sich in einem kostenlosen Seminar für Existenzgründer bei der Industrie- und Handelskammer. Rat und Hilfe sind unverzichtbar. Professionellen Rat kann man sich auch bei einem Steuerberater holen.

Die Geschäftsidee

Am Anfang stand bei Melanie Bonaus die Idee, sich selbstständig zu machen. Bei dieser Idee haben andere Trainer sie in ihrem Vorhaben bestärkt. Die Personal Trainerin rät, sich eindeutige Ziele zu setzen. Man sollte klar und einfach die Frage beantworten: Was möchte ich tun? Sowohl kurzfristige als auch langfristige Unternehmensziele sollten vorab genau beschrieben werden.

Melanie Bonaus hatte am Anfang das Ziel, noch 25 Kursstunden zu geben, um sich finanziell abzusichern.

Langfristig verfolgt sie das Ziel, mehr Firmenfitness anzubieten und sich als Referentin einen Namen zu machen. So kann sie mehr verdienen und gleichzeitig das Stundenpensum langsam reduzieren.

Wer sind die Kunden, wer die Konkurrenten?

Am besten beschreibt man seine Dienstleistung aus der Sicht künftiger Kunden. Hört euch bei Freunden und Bekannten um. Bewerten sollte man auch die Angebote der Mitbewerber.

Wenn der Markt, in den man hinein möchte, profitabel ist, gibt es immer jemanden, der dort bereits aktiv ist. In den „Gelben Seiten“ oder im Internet kann man sich einen Überblick verschaffen, wer zu den Konkurrenten zählt. Es ist unbedingt zu prüfen, ob der Markt groß genug für alle ist.

Marketing

Auch darüber, wie das Angebot entwickelt und präsentiert werden soll, muss man sich genaue Gedanken machen. Melanie Bonaus möchte sich durch hohe Qualität auszeichnen und hat entsprechend großen Wert auf eine gute erste Geschäftsausstattung gelegt. Dazu gehörten neben Visitenkarten auch ein speziell gestaltetes Briefpapier und ein professioneller Flyer. Auch über ein Logo hat sich die Trainerin Gedanken gemacht. Natürlich muss gut durchdacht sein, wo man seine Flyer auslegt, d.h., wo hält sich die Zielgruppe auf, die man ansprechen möchte.

Der Preis der eigenen Dienstleistung muss festgelegt werden. Neulinge, die sich im Markt noch bekannt machen möchten, können einen besonders günstigen Preis wählen. Allerdings muss mit dem Verdienst auch der Lebensunterhalt bestritten werden können. Melanie Bonaus hat von vornherein an eine eigene Homepage gedacht. „Dieses Projekt stellte sich als echter Kostenfresser heraus. Wer zu Beginn der Selbstständigkeit nicht so viel Geld hat, sollte das bedenken“, so Bonaus.

Gründerpersönlichkeit

Jeder sollte sich vor der Selbstständigkeit genau überlegen, ob er der Typ dafür ist. Fachliche Qualifikationen (Ausbildung, Berufserfahrung etc.) und unternehmerische Qualifikationen



Unter www.trainer-magazine.com findet ihr den Artikel zum Runterladen.

Benutzername: trainer01
Passwort: trends

(kaufmännisches Know-how, Führungserfahrung, Kommunikationsfähigkeit und Durchsetzungsvermögen etc.) sind von Bedeutung. Auf den Internetseiten der IHK wird ein solcher Persönlichkeitstest angeboten.

Melanie Bonaus rät jedem, sich darüber klar zu sein, dass man hauptsächlich an Wochenenden und abends arbeitet und immer dann, wenn andere Freizeit haben, im Einsatz ist. „Es sollte einem bewusst sein, dass am Anfang eine 50- bis 60-Stunden-Woche ganz normal ist. Urlaub ist wegen der finanziellen Doppelbelastung am Anfang kaum drin. Im Urlaub wird nicht nur Geld ausgegeben, sondern auch kein Geld eingenommen. Es ist nie sicher, zu welcher Zeit das Geld auf das Konto fließt. Eine Rechnung zu stellen bedeutet nicht automatisch, dass sie auch gleich bezahlt wird“, so die Personal Trainerin. Wer mit solchen Unsicherheiten im Rücken nachts nicht schlafen kann, sollte Abstand von der Idee der Selbstständigkeit nehmen.

Finanzierung

Die Finanzierung ist oft der schwierigste und für die meisten abschreckendste Teil des Businessplans. „Am be-

sten, man sucht sich einen Steuerberater, der einem dabei hilft“, sagt Melanie Bonaus. Da es sich hier weitestgehend um Schätzungen handelt, sollte man die Zahlen plausibel darstellen und mit entsprechenden Unterlagen belegen. Die Finanzplanung hat vier Bestandteile:

- ▶ Kapitalbedarfsplan
- ▶ Umsatzplan
- ▶ Liquiditätsplan
- ▶ Rentabilitätsrechnung

Kapitalbedarfsplan

Mit dem Finanzbedarfsplan bzw. dem Kapitalbedarfsplan ermittelt man, wie viel Geld für die Unternehmensgründung nötig ist und welche Ausgaben in welcher Höhe in den ersten drei Jahren der Geschäftstätigkeit anfallen.

Je mehr Eigenkapital man bei der Existenzgründung einbringen kann, umso besser. Eigenkapital sichert die Liquidität. Um Unwägbarkeiten abzudecken, rechnet man am Schluss noch 5 bis 10% „Risikoaufschlag“ dazu. Zunächst ermittelt man den Kapitalbedarf für die Gründung (Investitionen, z.B. Geräte, Geschäftsausstattung, Fahrzeug, Beratungshonorare und Gebühren für Genehmigungen).

Dann werden die Kosten für den Lebensunterhalt aufgelistet, also das, was man jeden Monat zum Leben braucht; auch das gehört in den Kos-

RECHNUNG, ABER WIE?

Rechnungen sollten folgende Angaben enthalten:

- Vollständiger Name und Anschrift
- Ort und Datum
- Steuernummer
- Fortlaufende Rechnungsnummer
- Umfang der Leistung
- Höhe des Entgelts für die Leistung
- Zeitpunkt der Leistung
- Mehrwertsteuer (19%), die Höhe des Steuerbetrags oder im Fall der Steuerbefreiung ein Hinweis darauf, dass für die Leistung eine Steuerbefreiung gilt
- Zahlungsziel (Datum, bis wann die Überweisung eingegangen sein sollte)



GRÜNDUNGSZUSCHUSS VON DER AGENTUR FÜR ARBEIT

Zur Sicherung des Lebensunterhalts kann man einen Gründungszuschuss von der Agentur für Arbeit erhalten. Gefördert wird man nur, wenn man noch einen Anspruch auf Arbeitslosengeld hat. Bei Beginn der selbstständigen Tätigkeit muss noch ein Restanspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 90 Tagen bestehen. Außerdem müssen die Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung der selbstständigen Tätigkeit dargelegt werden. Als Grundlage ist in der Regel eine Kurzbeschreibung des Konzeptes notwendig. Eine fachkundige Stelle muss das Existenzgründungsvorhaben begutachten und die Tragfähigkeit der Existenzgründung bestätigen. Diese Stellungnahmen kann man bei Industrie- und Handelskammern, Fachverbänden, Steuerberatern oder Anwälten einholen. Dem Konzept sind ein Businessplan, d.h. ein Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan, eine Umsatz- und Rentabilitätsvorschau sowie der Lebenslauf beizufügen.

Der Gründungszuschuss wird für neun Monate in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes zur Sicherung des Lebensunterhalts und monatlich 300,- Euro zur sozialen Absicherung gewährt. Für weitere sechs Monate können 300,- Euro pro Monat zur sozialen Absicherung gewährt werden, wenn eine intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche Aktivitäten dargelegt werden.



tenblock. Hierzu zählen Miete für die eigene Wohnung, die Ausgaben für Strom, Wasser und Nebenkosten, Versicherungen, für Lebensmittel, Haushaltsbedarf und Kleidung, laufende Ratenzahlungen und Rücklagen. Auch die Telefongebühren gehören dazu sowie die Fahrzeugkosten.

Als Personal Trainer im Bereich Firmenfitness benötige man eine Grundausstattung, bestehend z.B. aus 15 Therabändern, sechs Aerosteps oder Flexi-Bars, berichtet Melanie Bonaus. Auch notwendige Fortbildungskosten sollte man nicht vergessen. Braucht man viel Material, dann wird zwangsläufig auch ein großes Fahrzeug benötigt. Die Summe dieser Kosten ist der Kapitalbedarf.

Umsatzplanung

Wer Geld ausgibt, muss auch Geld einnehmen. Also muss ermittelt werden, wie viel man verdient. Die Anzahl der Kurse sowie die Personal-Trainer-Stunden werden zunächst geschätzt und dann mit dem Preis multipliziert. Den Umsatz realistisch einzuschätzen, dürfte die schwierigste Aufgabe der Planung sein.

Melanie hatte sich bereits im Vorfeld beworben und konnte dann ihr Kontingent an Kursen fest einplanen. Als Starthilfe hat sie bei der Agentur für Arbeit noch den Gründungszuschuss beantragt. Der Umsatz wird

meist für die ersten drei Jahre geplant, im ersten Geschäftsjahr auf Monatsbasis. Bei der Umsatzplanung sollten unbedingt Unsicherheitsfaktoren, wie z.B. saisonale Schwankungen, berücksichtigt werden. Denn im Sommer kann es zu Kursausfällen kommen und auch die Zahl der Personal Trainings sinkt in der Urlaubszeit. Für diese umsatzschwachen Monate muss man Reserven haben.

Rentabilitätsvorschau

An der Rentabilitätsvorschau ist demnach abzulesen, ob in absehbarer Zeit Gewinn gemacht wird und ob man von der Selbstständigkeit leben kann. Die Kosten werden hier dem Umsatz gegenübergestellt. Die ersten drei Jahre gelten als besonders kritisch; im zweiten oder dritten Jahr sind z.B. die ersten Steuerzahlungen zu leisten. Unsere selbstständige Personal Trainerin rät jedem, für die späteren Steuerzahlungen schon in den ersten zwei Jahren monatlich Rücklagen zu bilden.

Es ist üblich, dass ein Unternehmen in der ersten Zeit keine oder nur wenig Gewinne abwirft. Sollte aber auf längere Zeit ein Minus herauskommen, müssen die Pläne noch einmal überarbeitet werden. Am besten, man holt sich für diese Planung Hilfe von einem Steuerberater, der dann auch einschätzen kann, wie realistisch geplant wurde.

Der Liquiditätsplan

Hat man genug Kapital flüssig, um die laufenden Kosten zu decken, auch wenn ein Kunde nicht pünktlich zahlt? Zahlungsausfälle können selbst bei sehr guten Unternehmern zu Zahlungsschwierigkeiten führen.

Die Liquiditätsplanung ermöglicht es, Ausgaben so zu legen bzw. Zahlungstermine so zu vereinbaren, dass möglichst kein zusätzliches Fremdkapital, also kein Kredit, eingesetzt werden muss. Melanie Bonaus hat sich extra ein Sparbuch angelegt, falls sie hohe Steuernachzahlungen leisten muss oder für den Fall, dass Kunden ihre Rechnungen nicht zahlen.

Gewerbe anmelden und Steuernummer beantragen

Ein neugegründetes Unternehmen, welches Produkte vertreibt, muss beim Gewerbeamt, meist bei der Stadt- oder Gemeindeverwaltung, angemeldet werden. Davon ausgenommen sind Freiberufler. Für eine Gewerbeanmeldung benötigt man einen gültigen Personalausweis oder Pass. Das Gewerbeamt sorgt dafür, dass die Meldung an verschiedene andere Institutionen weitergeleitet wird: an das Finanzamt oder ggf. an die Industrie- und Handelskammer (IHK).

Melanie Bonaus hat sich direkt beim Finanzamt gemeldet und ein Formblatt zur Erteilung einer Steuernummer ausgefüllt. Wenn man sich selbst mit dem zuständigen Finanzamt in Verbindung setzt, wird das Verfahren unter Umständen abgekürzt. Das Finanzamt teilt eine Steuernummer zu. Dazu müssen verschiedene Fragen zu künftigen Umsätzen und Gewinnen be-



Melanie Bonaus | hat sich als Firmen Fitness und Personal Trainerin selbstständig gemacht. Sie ist A-Lizenz Aerobic/Step-Trainerin sowie Fitness- und Ernährungstrainerin (BSA). Melanie gehört seit 2004 zum FLEXI-BAR®-Ausbilder und Presenterteam und ist XCO®-Walking- und Running-MasterTrainerin. Sie ist DTB-Rückenschullehrerin und gehört zum BTB-Referententeam mit Schwerpunkt FLEXI-BAR®, XCO®, Wirbelsäulengymnastik sowie Aerobic und Step Basic. Weitere Infos: www.melanie-bonaus.de

antwortet werden. Hierbei solltet ihr vorsichtig vorgehen, denn von der Höhe dieser Schätzwerte hängt zunächst die Höhe der zu zahlenden Einkommenssteuer ab. Also füllt das Formblatt am besten zusammen mit eurem Steuerberater aus.

Der Arbeitsalltag

Am Anfang hat Melanie noch 25 Kurse gegeben. Wer nur von Kursen leben möchte, muss sich darüber im Klaren sein, dass er dieses Pensum durchschnittlich leisten muss. Das ist körperlich allerdings nicht lange durchzuhalten. Entsprechend hat Melanie Bonaus sich das Ziel gesetzt, mehr als Personal Trainerin und im Bereich Firmenfitness tätig zu sein. Zusätzlich hat sie sich als Referentin einen Namen gemacht. Auf diese Weise hat sie ihre Verdienstmöglichkeiten im Laufe ihrer Selbstständigkeit ständig verbessert.

„Außerdem wird viel Zeit für die Büroarbeit benötigt. Wenn keine Rechnungen geschrieben werden und der Zahlungseingang nicht kontrolliert wird, dann kommt auch kein Geld aufs Konto“, erzählt Melanie. Plötzlich muss man auf jede Quittung achten und diese kleinen Zettel sorgsam hüten, weil sie als Ausgaben von der Steuer abgesetzt werden können.

Nach dem ersten Jahr der Selbstständigkeit und viel Arbeit hat sich der Tagesablauf unserer Personal Trainerin gewandelt. Heute gibt sie „nur“ noch zehn Kurse, betreut zwei Firmen und gibt Lehrgänge am Wochenende. Ihr neues Ziel ist es, die Termine in Firmenfitness auszubauen, um nicht mehr an fünf Tagen in der Woche abends, sondern tagsüber in Firmen zu unterrichten, um zumindest zwei Abende frei zu haben.

Wichtige Versicherungen

Eine der wichtigsten Versicherungen für selbstständige Trainer ist die Berufshaftpflichtversicherung. Schäden gegenüber Dritten werden durch diese Versicherung abgedeckt. Sie schützt vor den finanziellen Folgen eines Berufsversehens, wie beispielsweise einer falschen Beratung, oder bei Verletzungen von Trainingsteilnehmern.

Die Kfz-Haftpflichtversicherung kommt für alle Schäden an Personen, Sachen und Vermögen auf, die der Fahrer gegenüber Dritten verursacht

surftipp

Das Bundeswirtschaftsministerium bietet verschiedene Online-Hilfen an:

- einen Business-Planer unter www.existenzgruender.de/businessplaner,
- ein Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen (CD-ROM).

Weitere Infos: www.softwarepaket.de

Weitere Informationen für Existenzgründer:

- Existenzgründerseminare www.ihk.de
- Sein Persönlichkeitsprofil kann man online bei der Handelskammer Hamburg ermitteln: www.gruendungswerkstatt.hk24.de



hat. Schäden am eigenen Fahrzeug sind über die Teil- und Vollkaskoversicherung gedeckt, auch dann, wenn der Versicherte den Unfall selbst verschuldet hat.

Krankenversicherung

Selbstständige müssen, wie alle seit dem 1. April 2007, Mitglied in einer gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung sein. Wer zuvor sozialversicherungspflichtig beschäftigt war, hat die Wahl zwischen einer privaten Krankenversicherung und einer freiwilligen Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung, wenn er die erforderliche Vorversicherungszeit erfüllt.

Anders als Angestellte, erhalten Selbstständige im Krankheitsfall keine Lohnfortzahlung. Selbstständige können mit der gesetzlichen oder privaten Krankenkasse allerdings einen Vertrag über Krankentagegeld abschließen und damit Einkommenseinbußen ausgleichen.

Die Pflegeversicherung finanziert Pflegemaßnahmen im Alter, nach schwerer Krankheit oder nach einem Unfall. Selbstständige, die bei einer gesetzlichen Krankenversicherung versichert sind, sind hier auch pflegeversichert. Sie können aber auch eine private Pflegeversicherung wählen.

Unfall und Berufsunfähigkeit

Eine Unfallversicherung gibt es bei privaten Unfallversicherungsgesellschaften. Wer aus gesundheitlichen Gründen nur noch eingeschränkt oder überhaupt nicht mehr arbeiten kann, erhält eine gesetzliche Rente wegen Erwerbsminderung; vorausgesetzt, man hat in den letzten fünf Jahren Beiträge und

in den letzten 36 Kalendermonaten Pflichtbeiträge gezahlt. Selbstständige sollten, sofern dies nicht der Fall ist, eine Erwerbsminderungs- oder Berufsunfähigkeits-Versicherung abschließen.

In Abhängigkeit von der Art der ausgeübten selbstständigen Tätigkeit kann Rentenversicherungspflicht bestehen. Zur Abklärung einer möglichen Rentenversicherungspflicht bzw. weiterer Möglichkeiten der rentenversicherungsrechtlichen Absicherung sollte man sich mit dem Rentenversicherungsträger in Verbindung setzen.

Rita Hoogestraat

