

Arbeitsblatt „Gründungsformen“

Für eine Existenzgründung gibt es verschiedenen Formen. Welche Gründungsform man wählt, ist immer auch eine „Typfrage“. Für alle Typen gibt es eine passende Gründungsform. Abbildung 2 zeigt einige Beispiele:

Abbildung 1 (Quelle: Agentur für Arbeit; Durchstarten: Existenzgründung):

Neugründung

Das passende für alle, die ihre Geschäftsidee von Anfang an verfolgen und aufbauen möchten. Hier kann alles genau so gemacht werden, wie der Existenzgründer/ die Existenzgründerin es sich vorstellt. Gleichzeitig ist man als Neugründer natürlich auch allein dafür verantwortlich, ob das Vorhaben gelingt oder nicht. Es gibt keine bestehenden Kundenbeziehungen und auch kein erfahrenes Personal. Demensprechend trägt der Neugründer / die Neugründerin das volle Risiko.

Beteiligung

Wer das Geld, aber nicht die passende Idee für eine eigene Firma hat, der kann sich an einem Unternehmen beteiligen. Dabei werden Gesellschaftsrechte durch Kapitalbindung an Personen- oder Kapitalgesellschaften erworben. Bevor man sich jedoch an einem Unternehmen beteiligt, sollte die Firma, ihre Produkte sowie die finanzielle Lage umfangreich bewertet werden. Auch Firmen, die sich noch in der Gründungsphase befinden, suchen oft Menschen, die ihnen mit Kapital oder Erfahrung behilflich sind. Es gibt sowohl stille als auch tätige Teilhaber: Bei einer stillen Beteiligung hat der Anteilshaber in der Regel keinen Einfluss auf unternehmerische Entscheidungen, bei einer tätigen Beteiligung hat der beteiligte Unternehmer oder die beteiligte Unternehmerin prinzipiell Einfluss auf die Geschäftsführung.

Franchising

Franchise-Nehmer „mieten“ ein Geschäftskonzept von einem Unternehmen, dem Franchise-Geber. Meist kann man auf diesem Wege sofort durchstarten, da die Geschäftsidee bewährt ist und man die Produkte oder Dienstleistungen des Franchise-Gebers vertreibt. Wer sich für ein Geschäftskonzept entscheidet, wird in der Regel durch Trainings beim Aufbau des Geschäfts unterstützt. Zudem bietet das Franchise-Unternehmen Marketingmaßnahmen, womit man sich ganz auf seine Kunden konzentrieren kann. Andererseits beinhaltet diese Gründungsform eine enge Bindung an den Franchise-Geber und somit wenig Spielraum für strategische Entscheidungen. Vor Abschluss des Vertrags sollte aber geprüft werden, ob das Franchise-Produkt und der Partner zu einem passt: Gibt es ausreichende Schulungen zur Betriebsvorbereitung? Fallen hohe Lizenzgebühren an? Achtung vor Franchise-Gebern, die kein ausgereiftes Konzept vorlegen können.

Übernahme

Viele, vor allem familiengeführte Unternehmen haben Probleme, einen Nachfolger für die Firmenleitung zu finden. Eine Unternehmensnachfolge ist immer mit Besonderheiten verbunden. Der Vorteil ist: man muss nicht von Null anfangen, sondern übernimmt einen laufenden Betrieb. Daher ist es wichtig, sich die betriebswirtschaftlichen Zahlen aus der Vergangenheit sehr genau anzusehen. Von Nachteil kann sein, dass der bisherige Firmenchef unter Umständen sein Unternehmen stark geprägt hat. Langjährige Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden müssen sich erst auf eine neue Geschäftsführung einstellen. Die Übergangsphase ist für alle Beteiligten meist nicht leicht.

Kleingründung

So bezeichnet man Existenzgründungen, deren Kapitalbedarf bei unter 25.000 Euro liegt. Sie bieten in der Regel nur dem Gründer selbst einen Arbeitsplatz. Wer neben seiner Festanstellung ein Geschäft aufbaut, für das er oder sie nicht zwölf Stunden am Tag arbeiten kann, gilt als Kleingründer. Dies nennt sich Nebenerwerbsgründung. Hierreichen die Erträge meist nicht dazu aus, den Lebensunterhalt vollständig zu bestreiten. Der Vorteil von Kleingründungen: Sie halten das Risiko gering, die Starkosten sind niedrig und es gibt keine Verantwortung für Personal. Zum Problem kann werden: Viele Kleingründer fühlen sich nicht als „echte“ Unternehmer und treten entsprechend unprofessionell auf. Hier ist es daher wichtig, das Vorhaben genauso gut zu planen, wie die Gründung einer „großen“ Firma.

Spin-offs

Bei einem Spin-off wird ein Teil eines Unternehmens aus der bestehenden Firma ausgegliedert. Dies können zum Beispiel eine Forschungsabteilung eines Instituts oder eines Großunternehmens, aber auch Bereiche wie Lager, Versand, Wartung, Montage, Marketing, EDV und Zulieferbereiche sein. Der ausgegliederte Teil wird damit zu einer eigenständigen Firma. So können sie eigene Gewinne erzielen. Meist besteht weiterhin eine enge Verbindung zur Mutterfirma. Büros können günstig gemietet werden, man profitiert von einem festen Kundenstamm oder nutzt bestehende Lizenzen im neuen Unternehmen. Ein Spin-off sollte gut vorbereitet sein. Geklärt werden sollte, ob es rechtliche Probleme mit Lizenzen des Mutterunternehmens geben könnte und ob die Möglichkeit besteht, sich schrittweise zu lösen.

Virtuelle Start-ups

Web 2.0, Computerspiele, Software und mobiles Internet sind Bereiche, in denen es viele Neugründungen gibt – obwohl Start-ups in der Internetbranche ihren großen Boom Ende der Neunzigerjahre hatten. Seitdem mussten viele aufgeben, doch mit einer guten Idee hat man auch heute noch Chancen, im Internet seinen Weg zu machen. Wer sich mit einem Start-up selbstständig machen will, braucht – mehr noch als in anderen Branchen – eine einzigartige Idee. Die Technik, die hinter den Anwendungen liegt, muss perfekt beherrscht sein. Nach dem Platzen der Internetblase Anfang des Jahrtausends ist es für Start-up-Gründer schwieriger geworden, Geld von Kapitalgebern zu bekommen.

E-Business

Unternehmen, die ihre Produkte oder Dienstleistungen ausschließlich über das Internet vertreiben, sind im E-Business tätig. Auf den ersten Blick bietet E-Business den Vorteil, dass man keine teuren Geschäftsräume anmieten muss. Aber die Kosten sind nicht zu unterschätzen: Wer eine gut funktionierende E-Business-Firma gründen will, muss Kapital in die Technik stecken. Denn nur wenn E-Mail, Internet und der Online-Shop funktionieren, arbeiten Kunden gern mit Ihnen zusammenarbeiten. Damit man im Netz gefunden werden, muss gezieltes Web-Marketing betrieben werden. Außerdem müssen alle Mitarbeiter sich bestens mit der Internettechnologie auskennen.

Fragen und Aufgaben:

1. Besprechen Sie die sechs Schritte auf dem Weg zur Selbstständigkeit in Abbildung 1 und bewerten Sie jeweils die Wichtigkeit. Welche Schritte sind die wichtigsten, welche benötigen am meisten Zeit / Energie? Verstehen Sie alle sechs Schritte?
2. Bilden Sie acht Gruppen. Jede Gruppe beschäftigt sich mit einer der Gründungsformen aus Abbildung 2 und präsentiert diese anschließend dem Kurs. Arbeiten Sie insbesondere heraus, für wen diese Form geeignet ist und welche Risiken und Chancen sie bietet. Können sie für Ihre Form ein bekanntes Beispiel nennen