

Arbeitsblatt „Gründungsformen“

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

Abbildung 2 ¹:

Neugründung: Einzelgründung

Die allermeisten Neugründungen sind Einzelunternehmen: Das galt zuletzt für etwa 80 Prozent aller Gewerbeanmeldungen in Deutschland, die mit einer Neugründung verbunden waren. Im Prinzip kann jeder ein Einzelunternehmen gründen, man muss dies nur beim Finanzamt melden. Sie müssen weder ein Mindestkapital mitbringen noch spezielle Verträge aufsetzen. Als Sologründerin oder -gründer zu starten, hat Vor- und Nachteile: Sie entwickeln Ihr Unternehmen nach Ihren eigenen Vorstellungen, suchen Ihr Personal selbst aus. Sie sind aber auch allein dafür verantwortlich, dass Ihr Vorhaben gelingt. Die Neugründerin oder der Neugründer hat das volle Risiko.

Neugründung: Teamgründung

Gemeinsam mit Anderen ist vieles leichter. In erster Linie steht Ihnen für die Gründung meist mehr Eigenkapital für Investitionen zur Verfügung. Darüber hinaus haben mehrere Gründerinnen und Gründer oft verschiedene Stärken, wodurch fachliche oder betriebswirtschaftliche Defizite leichter ausgeglichen werden. Auch wichtig: Vertrauen und ein gutes Verhältnis sind kein Garant für eine funktionierende gemeinsame Unternehmensführung. Besprechen Sie im Vorfeld mögliche Konflikte und vereinbaren Sie entsprechende Lösungen, am besten vertraglich. Auch Entscheidungsbefugnisse sollten Sie schriftlich festhalten. Sie interessieren sich für eine Teamgründung, haben aber keinen passenden Partner? Dann wenden Sie sich an eine regionale Gründungsinitiative.

Neugründung: Start-up

Start-up ist die Bezeichnung für die Neugründung eines Unternehmens mit einer innovativen Geschäftsidee. Die meisten Start-ups entstehen im Bereich Technologie und Internet. Typische Sparten sind beispielsweise der Internethandel, Software- und App-Entwicklung, Online-Spiele oder webbasierte Dienste, etwa für Carsharing oder auch Online-Datingportale. Start-ups zeichnen sich dadurch aus, dass die Gründerinnen und Gründer meist jung sind und die Gründung meist im Team erfolgt.

Neugründung: Nebenberuflichkeit

Etwa 50 Prozent aller Gründerinnen und Gründer starten erst einmal vorsichtig nebenberuflich in ihr eigenes Unternehmen. Wenn das für Sie infrage kommt, sollten Sie mit Ihren Vorgesetzten offen über Ihr Vorhaben sprechen. Dazu sind Sie auch ohne einen entsprechenden Vermerk im Arbeitsvertrag verpflichtet. Teilzeitunternehmen sind aber nicht nur für Angestellte eine Option, sondern auch für Studierende mit einer zündenden Idee oder für Erziehende, die neben der Kinderbetreuung selbstständig arbeiten möchten. Da für die nebenberufliche Existenzgründung dieselben oder ähnliche Regeln wie für andere Arbeitsformen gelten, sollte sie genauso gründlich geplant werden.

¹ Agentur für Arbeit; Durchstarten: Existenzgründung, Ausgabe 2019, S. 33 – 34 URL: https://con.arbeitsagentur.de/prod/apok/ct/dam/download/documents/durchstarten-Existenzgruendung_ba035161.pdf (Letzter Abruf am 12.11.19)

Nachfolge / Übernahme

Sie steigen in den laufenden Betrieb eines optimalerweise am Markt etablierten, erfolgreichen Unternehmens ein. Das bedeutet, Sie erzielen von Tag eins an Umsatz und führen fachkundige Mitarbeitende. Zumindest bei einer familiären Nachfolge übernehmen Sie in der Regel auch das Know-how von Ihrer Vorgängerin oder Ihrem Vorgänger. Vorsicht ist geboten, wenn Sie zwar die fachlichen Voraussetzungen und einschlägige Kenntnisse mitbringen, aber keine oder nur wenig Erfahrung in der Führung von Arbeitskräften und im Marketing haben. In diesem Fall ist es empfehlenswert, dass Sie eine Weiterbildung zum jeweiligen Thema absolvieren.

Franchising

Eine Gründungsform mit geringem Risiko und hoher Erfolgswahrscheinlichkeit ist Franchising. Hierbei kaufen Sie eine Lizenz von einem erfolgreichen Unternehmen und bauen dessen Konzept an einem anderen Standort auf. Ihr unternehmerischer Spielraum ist hier allerdings geringer. Da es neben vielen seriösen Franchise-Konzepten aber auch ein paar dubiose Modelle gibt, sollten Sie einen Vertrag nie abschließen, ohne alle Sachverhalte gemeinsam mit fachkundigem Rechtsbeistand geprüft zu haben. Auskunft über ein Franchise-Unternehmen erhalten Sie darüber hinaus bei IHK, HWK, Banken und Wirtschaftsverbänden.

Fragen und Aufgaben:

1. Besprecht die sechs Schritte auf dem Weg zur Selbstständigkeit in Abbildung 1 und bewertet jeweils die Wichtigkeit. Welche Schritte sind die wichtigsten, welche benötigen am meisten Zeit und Energie? Versteht Ihr alle sechs Schritte?
2. Bildet acht Gruppen. Jede Gruppe beschäftigt sich mit einer der Gründungsformen aus Abbildung 2 und präsentiert diese anschließend dem Kurs. Arbeitet insbesondere heraus, für wen diese Form geeignet ist und welche Risiken und Chancen sie bietet. Könnt Ihr für Eure Form ein bekanntes Beispiel nennen