

5. Neuauflage - mit aktuellen Förderrichtlinien

Leitfaden

zur Existenzgründung

REGION OSTBRANDENBURG

mit
Spezialteil:
Gründen aus der
Arbeitslosigkeit

LAND
BRANDENBURG

Berlin



1.

Vorwort/Einführung

Die Gründung eines eigenen Unternehmens stellt oftmals einen entscheidenden Wendepunkt in der beruflichen Laufbahn dar.

Die Motive, sich selbstständig zu machen, sind dabei sehr unterschiedlich. Oftmals steht dahinter der Wunsch, sich selbst zu verwirklichen. Häufig ist eine Existenzgründung aber auch ein Schritt, um nach einer Phase der Arbeitslosigkeit sich aus eigener Kraft wieder eine Perspektive zu schaffen.

Unternehmerische Aktivitäten sind immer mit Chancen und Risiken verbunden. Die sorgfältige Vorbereitung einer Existenzgründung hilft insbesondere in der Startphase, Risiken zu minimieren und schneller am Markt zu bestehen. Dieser Leitfaden soll eine praktische Orientierungshilfe für alle Phasen des Gründens darstellen.

Besonderes Augenmerk wurde dabei dem Thema „Gründen aus der Arbeitslosigkeit“ geschenkt, da dieser Fall in Brandenburg einen nicht unerheblichen Teil des Gründungsgeschehens betrifft und hierbei besondere Randbedingungen beachtet werden müssen.

In die Erarbeitung der Broschüre sind praktische Erkenntnisse der Herausgeber aus der Betreuung hunderter Existenzgründungen der letzten Jahre eingeflossen.

In Ostbrandenburg gibt es für angehende Unternehmer und Unternehmerinnen eine Reihe von hochwertigen Unterstützungsangeboten, die oftmals sogar kostenlos sind. Wir haben uns bemüht, diese zusammengefasst und übersichtlich darzustellen – ohne Anspruch auf Vollständigkeit. Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen des Leitfadens und viel Erfolg beim Aufbau Ihres eigenen Unternehmens.

Auflage 5 2014/2015, Thomas Seibt und Andreas Jonas

Legende und
Lageplan
finden Sie auf
der Rückseite
(Punkt 9).

Motivation zur Gründung

Bevor Sie mit Ihren Vorbereitungen loslegen, sollten Sie sich Zeit nehmen, um sich über Ihre Gründungsmotivation klar zu werden.

Viele Existenzgründer wollen endlich ihre eigenen Ideen und Potenziale umsetzen. Manche wollen ihr eigener Chef sein. Viele sehen in der Gründung die Chance, endlich richtig Geld zu verdienen. Für andere ist die Selbstständigkeit der Ausweg aus der Arbeitslosigkeit.

Oft gibt es mehrere Motive.

Was wollen Sie mit Ihrer Gründung für sich erreichen? Was sind Ihre Ziele?

meine Ziele	wichtig	weniger wichtig	unwichtig
eigener Chef sein	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Selbstverwirklichung	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Arbeitslosigkeit beenden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
mehr Einkommen erzielen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
.....	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Diese/s Ziel/e möchte ich in Monaten/Jahren erreicht haben.



Heben Sie sich diesen Leitfaden auf und schauen Sie in spätestens einem Jahr nach, ob Sie mit Ihrer Existenzgründung diese Ziele erreicht haben bzw. ihnen näher gekommen sind.

Falls das nicht der Fall ist, finden Sie hier Rat.



3.

Ich, meine Ressourcen, mein Umfeld

Überprüfen Sie Ihre Situation. Persönlichkeit, Kompetenzen, Ressourcen und Umfeld (insbesondere die Familie) sollten zu Ihrem Gründungsvorhaben passen.

Person: Die Grundlage für den Erfolg oder Misserfolg Ihres Unternehmens liegt bei Ihnen. Die erfolgreiche Selbstständigkeit setzt neben der Leidenschaft für die Geschäftsidee eine hohe Selbstdisziplin voraus. Wie fast jeder Unternehmer werden Sie auch Niederlagen einzustecken und zu überwinden haben.

Sie müssen sich daher selbst motivieren können. Ihre Kompetenzen und Neigungen sollten zur Geschäftsidee passen: Wenn Sie nicht gern auf Menschen zugehen, sollten Sie keine Versicherungen verkaufen. Auch gesundheitlich müssen Sie der Aufgabe gewachsen sein. Eine Allergie gegen Weizenmehl hat schon manchen Bäcker zur Aufgabe gezwungen.

Ressourcen: Entscheidende Ressourcen, über die Sie als Selbstständiger verfügen sollten, sind neben der Gesundheit auch Zeit und Geld. Wenn Sie z. B. tagsüber oft familiäre Verpflichtungen wahrnehmen müssen, steht Ihnen diese Zeit nicht für Ihre Kunden und das Unternehmen zu Verfügung.

Umfeld: Ihr soziales Umfeld, insbesondere Ihre Familie, sollte hinter der Gründung stehen. Von Vorteil ist es, wenn Sie auf ein Netzwerk zurückgreifen können. Oft werden geschäftliche Kontakte über den Freundeskreis vermittelt.

	Ja	Nein	Weiß nicht
- Passt die Geschäftsidee zu mir?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Könnte es gesundheitliche Einschränkungen geben?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Kann ich mit Rückschlägen umgehen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Kann ich mit der Unterstützung meines Umfeldes rechnen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Habe ich genug Zeit für mein Unternehmen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Reichen meine finanziellen Mittel zum Starten?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Kontakt:

P

Der Kundennutzen – Warum wird mir der Kunde etwas abkaufen?

Die Klärung des Kundennutzens des angebotenen Produkts bzw. der angebotenen Leistung ist der wesentliche Baustein für die Ausrichtung des Unternehmens. Je klarer Sie sich darüber sind, worin der Nutzen und somit das Kaufmotiv für den Kunden besteht, desto besser können Sie Ihre Zielgruppe eingrenzen und den am Markt erzielbaren Preis einschätzen.

Typische Kundennutzen können sein:

- Der Kunde spart Zeit/Geld:
z.B. *Onlinekauf, Fertiggerichte, Billig-Telefonvorwahlen*
- Der Kunde schafft sich eine lästige Tätigkeit vom Hals:
z.B. *Waschmaschine, Steuerberater, Navigationssystem*
- Der Kunde hat das Gefühl, sich etwas Gutes zu tun:
z. B. *Wellness, Kosmetik, Gourmetrestaurant, Bio-Produkte*
- Der Kunde erhöht seine gesellschaftliche Stellung:
z. B. *teure Markenmode, Luxusautos*



Je größer und einzigartiger der Nutzen meiner Leistung für den Kunden, desto höher ist der Preis, der dafür bezahlt wird.

Die folgenden Fragen sollten Sie sich klar beantworten können.

- Mein Produkt/Leistung ist
- Der Kundennutzen besteht in.....
- Wer wird es kaufen?
- Kann ich zumindest Einnahmen für meine Leistung erzielen, von denen ich leben kann?

Noch unsicher? Hier finden Sie Hilfe.



5.

Das Unternehmenskonzept (Businessplan)

Sie haben eine super Geschäftsidee, sind motiviert, wollen starten – wozu noch ewig an einem Unternehmenskonzept schreiben? Der Businessplan ist der Bauplan Ihres Geschäfts. Dieses Konzept hilft Ihnen dabei, Ihre Pläne zu durchdenken und zu strukturieren. Fast immer ergeben sich beim Schreiben Unstimmigkeiten oder auch eine Weiterentwicklung Ihrer Idee. Ein guter Businessplan zeigt Ihnen vorher, ob Sie mit Ihrem Geschäft Geld verdienen können.



Form und Umfang des Businessplans hängen vom geplanten Geschäftsmodell ab und davon, was Sie damit erreichen wollen:

- Wenn Sie mit einer Bank über einen Kredit verhandeln, wird sich diese vor allem für den Zahlenteil im Finanzplan interessieren.
- Aber auch wenn Sie aus der Arbeitslosigkeit gründen und vom Arbeitsamt einen Zuschuss für den Start erhalten möchten, müssen Sie anhand eines Konzeptes die Tragfähigkeit Ihres Unternehmens nachweisen.

Beim Aufbau von Businessplänen hat sich folgende Grundstruktur bewährt:

1. Zusammenfassung
2. Geschäftsidee
3. Gründer/in bzw. Team (Motivation, Qualifikation)
4. Produkt/Leistung (Beschreibung)
5. Markt (Kundennutzen, Zielgruppe, Wettbewerb)
6. Marketing (Strategien zu Produkt, Preis, Vertrieb, Werbung)
7. Organisation (Rechtsform, Personal und Struktur)
8. Finanzplanung (z. B. Gewinn- und Verlustvorschau, Liquiditätsplanung)
9. Finanzierung (Kapitalbedarf, Eigenkapital, Fördermittel, Kredite)

Kontakt für Hilfe und weitere Informationen:



Hinweise und Vorlagen zur Erstellung eines Businessplanes bietet z.B. die Plattform des Bundeswirtschaftsministeriums unter www.existenzgruender.de

Der Bankkredit

Viele Existenzgründer brauchen für die Umsetzung ihrer Geschäftsidee zusätzliches Kapital und wenden sich an eine Bank, um einen Kredit zu bekommen. Wenn Sie jedoch nicht über ausreichendes Eigenkapital oder andere Sicherheiten verfügen, ist es schwierig, selbst einen kleinen Kredit von der Bank zu erhalten. Grund: Die Vergabe von Krediten an kapitalschwache Gründer ist für die Bank ein riskantes Geschäft.

Wichtige Grundlage für das Bankgespräch: aussagekräftiger Businessplan

Sie können jedoch einiges tun, um Ihre Chancen zu verbessern:

- Bereiten Sie sich gründlich auf Ihren Banktermin vor.
- Sie kommen als Unternehmer/in, deshalb ist der Firmenkundenbetreuer Ihr Ansprechpartner.
- Nicht jede Bank wird Ihr Vorhaben finanzieren – geben Sie nicht nach der ersten Absage auf! Vereinbaren Sie Termine mit mehreren Banken.
- Grundlage für Ihr Gespräch mit einer Bank ist ein aussagekräftiger Businessplan. Dieser sollte eine nachvollziehbare Finanzplanung und Rentabilitätsvorschau enthalten. Sie können Ihr Konzept gemeinsam mit einem Berater erstellen, sollten aber Ihre Planung selbst gut kennen und erläutern können.
- Sie sind Kunde – seien Sie selbstbewusst, aber nicht überheblich.
- Ihr äußerer Eindruck ist wichtig – achten Sie auf ein gepflegtes Auftreten.
- Zeigen Sie der Bank, dass Sie bereit sind, selbst ins Risiko zu gehen, indem Sie auch eigenes Geld einsetzen.



Kredite für Existenzgründer/innen bieten die ILB bzw. die KfW-Bank an. Ab 10.000 Euro gibt es den Gründerkredit von ILB und KfW (bis 100.000 Euro). Zur Verbesserung der Kreditwürdigkeit übernimmt die Bürgschaftsbank Bürgschaften. Für Kredite unter 10.000 Euro gibt es Mikrodarlehen.

Kontakt und weitere Informationen:



Förderungen

Für Existenzgründer/innen in Brandenburg existieren zahlreiche Förderprogramme, die bei der Entwicklung des Unternehmens helfen können. Die Anzahl der Fördermöglichkeiten ist sehr vielfältig. Die Förderungen können folgende Form haben:

- Kostenübernahme für Beratung bzw. Coaching,
- nicht rückzahlbare Zuschüsse,
- besonders zinsgünstige Darlehen,
- Bürgschaften,
- Beteiligungen.

Ich möchte:	ja (= auf Förderung prüfen!)	Kontakt	nein
- aus Arbeitslosigkeit gründen	<input type="radio"/>	A	<input type="radio"/>
- aus einer Hochschule heraus gründen	<input type="radio"/>	G	<input type="radio"/>
- Beratung/Coaching/Qualifizierung vor/nach der Gründung	<input type="radio"/>	G	<input type="radio"/>
- Investitionen tätigen	<input type="radio"/>	G N	<input type="radio"/>
- Arbeitsplätze schaffen	<input type="radio"/>	G N	<input type="radio"/>
- eine neue Technologie/Innovation auf den Markt bringen	<input type="radio"/>	G N F	<input type="radio"/>



Anträge auf Förderung müssen generell vor Beginn des geförderten Vorhabens gestellt werden.



Die schnelle Suche nach Fördermöglichkeiten ist möglich unter **www.foerderdatenbank.de**

Die Gründung

Das Unternehmen entsteht mit der Anmeldung beim Gewerbe- bzw. Finanzamt.

Gewerbeamt: Wenn Sie ein Gewerbe ausüben, müssen Sie sich beim zuständigen Gewerbeamt anmelden und erhalten einen Gewerbeschein. Freiberufler benötigen keine Gewerbeanmeldung, sondern gehen gleich zum Finanzamt.

Finanzamt: Bei der Anmeldung Ihres Unternehmens beim Finanzamt erhalten Sie einen Fragebogen. Dieser bildet die Basis für die Zuteilung der Steuernummer.

Krankenversicherung/Pflegeversicherung: Selbstständige haben die Wahlmöglichkeit zwischen der gesetzlichen und der privaten Kranken-/Pflegeversicherung. Informationen dazu erhalten Sie bei den Krankenkassen.

Rentenversicherung: In der Regel sind Selbstständige nicht rentenversicherungspflichtig. Es besteht aber die Möglichkeit, einen Mindestbeitrag in die gesetzliche Rentenversicherung einzuzahlen, um seine Rentenansprüche zu wahren. Weitere Infos gibt die Deutsche Rentenversicherung.

Arbeitslosenversicherung: Existenzgründer, die in den letzten zwei Jahren vor der Gründung mindestens zwölf Monate ein versicherungspflichtiges Arbeitsverhältnis hatten bzw. ALG I bezogen haben, können bei der Agentur für Arbeit eine freiwillige Arbeitslosenversicherung abschließen. Der Antrag ist innerhalb der ersten drei Monate der Selbstständigkeit zu stellen.

Unfallversicherung: Die Berufsgenossenschaft (BG) ist die gesetzliche Unfallversicherung. Jeder Gewerbetreibende ist per Gesetz Mitglied in der Berufsgenossenschaft.



Bei Scheinselbstständigkeit gilt die Sozialversicherungspflicht wie für Angestellte. Ob Ihre Tätigkeit Merkmale der Scheinselbstständigkeit aufweist, teilt Ihnen Ihr Sozialversicherungsträger auf Anfrage mit.



Unter www.startothek.de erfahren Sie, welche Genehmigungen Sie für Ihr Unternehmen voraussichtlich brauchen.

Nach der Gründung

Die ersten fünf Jahre im Leben eines Unternehmens gelten als besonders kritische Zeit. Hier werden durch mangelnde Erfahrung, ungenügende Marktkenntnis sowie schlechtes Controlling häufig entscheidende Fehler im Management gemacht: Oft brechen Finanzierungen zusammen, weil der Umsatz nicht ausreicht. Oder Gründerteams trennen sich, was ebenfalls zum Ende des Unternehmens führen kann.

Als Unternehmer/in haben Sie eine Vielzahl an Aufgaben zu erfüllen. Dazu gehören unter anderem:

- die ständige Entwicklung der Unternehmensstrategie,
- Kundengewinnung und -betreuung,
- Einhaltung rechtlicher Rahmenbedingungen,
- die Erfüllung der Verpflichtungen gegenüber Ämtern und Behörden (z. B. Finanzamt; Sozialversicherungen),
- Auswahl und Führung des Personals.

Unterstützung für Selbstständige nach der Gründung

Es gibt für Unternehmer/in auch nach der Gründung eine Reihe von Unterstützungsangeboten für allgemeine Fragen und bei Problemen. Oft werden diese jedoch nicht ausreichend oder erst viel zu spät in Anspruch genommen. Nach der Gründung stehen die zuständigen Kammern (z. B. IHK und HWK) und die regionalen Wirtschaftsförderergesellschaften den Unternehmer/innen mit ihren Erfahrungen und ihren Netzwerken zur Verfügung. Hier erhalten Sie auch Informationen zu Fördermöglichkeiten falls Sie nach der Gründung professionelle Beratung benötigen.



Achten Sie besonders auf Ihre Liquidität. Liquidität ist für das Unternehmen so wichtig wie Wasser unter dem Kiel eines Schiffes. Solange Sie Geld auf dem Konto haben, sind Sie handlungsfähig und können manövrieren. Machen Sie deshalb eine vorausschauende Liquiditätsplanung. Fragen und Probleme nach der Gründung?



7 typische Fehler und Fehleinschätzungen von Existenzgründern



Unklarer Kundennutzen.

„Ich werde der günstigste, netteste und beste Anbieter sein.“ **Risiko:** Da dies fast alle Wettbewerber behaupten, kann man sich schwer mit seiner Leistung abheben.



Zielgruppe zu wenig eingegrenzt.

„Mein Produkt braucht jeder Mensch von 18 bis 88.“ **Risiko:** Marketingmaßnahmen erreichen Ihre wirklichen Kunden nicht oder zu spät.



Positionierung im Niedrigpreissegment.

„Ich muss unbedingt billiger sein, als meine Konkurrenten.“ **Risiko:** Zu geringe Wertschöpfung. Die Einnahmen reichen nicht zum Lebensunterhalt und zur Kapitalbildung.



Unterschätzter Aufwand für Marketing.

„Ich stelle mein Angebot einfach ins Internet. Die Kunden werden mich schon finden.“ **Risiko:** Falsche Markteintrittsstrategie kostet wertvolle Zeit und bringt kaum Kunden.



Schlechtes Forderungsmanagement.

„Der Kunde wird sicher irgendwann endlich zahlen, ich will ihn besser nicht unter Druck setzen.“ **Risiko:** Drohende Insolvenz wegen mangelnder Liquidität.



Das persönliche Umfeld ist nicht für eine Gründung bereit.

„Ich muss mich zwar um meine Kinder (oder Eltern) kümmern, aber das krieg ich schon irgendwie hin.“ **Risiko:** Zu wenig Zeit für das Geschäft und die Kunden. Persönliche Überforderung.



Es liegen nicht die erforderlichen Genehmigungen bzw. Qualifikationen für das Geschäft vor.

„Um die Genehmigungen kümmere ich mich später.“ **Risiko:** Das Unternehmen kann mangels Zulassung nicht am Markt aktiv werden bzw. die Ausübung des Geschäftes wird früher oder später untersagt.

Programme für Gründer/innen

In Ostbrandenburg gibt es eine Reihe von Angeboten zur Unterstützung von Gründer/innen (siehe Karte S. 9). Diese sind vom Land Brandenburg, vom Bund oder der EU finanziert, so dass die Teilnahme zumeist kostenfrei ist.

Lotsendienste für Existenzgründungen (www.lotsendienst.net)

Pro Landkreis gibt es einen Lotsendienst, der vor der Gründung mit folgenden Angeboten unterstützt:

1. Informations- und Erstberatung zum Projekt, zur Tragfähigkeit der Geschäftsidee, zu den persönlichen Voraussetzungen und Umsetzungsmöglichkeiten.
2. Development-Center zur Prüfung der Motivation und Feststellung evtl. Defizite.
3. Individuelle Beratung und Workshops in der Gründungsvorbereitung mit Hilfe erfahrener Berater.

young companies (www.young-companies.de)

Für junge Menschen (bis 30 Jahre), die sich selbstständig machen möchten, gibt es die optimale Betreuung im Programm „young companies“. Der Umfang dieses Gründungstrainings richtet sich nach dem Bedarf der jungen Gründer/innen. young companies unterhält mehrere Gründerwerkstätten, dort können sich die Teilnehmer/innen im Team oder individuell auf ihre Gründung vorbereiten. Im Rahmen eines speziell entwickelten Coachingprogramms entwickeln die Gründer/innen ihr Unternehmenskonzept. Begleitende Workshops helfen beim Marketing und der Klärung steuerlicher und rechtlicher Fragen. Ein Team von professionellen Beratern unterstützt zusätzlich bei der individuellen Gründungsvorbereitung.

Sonstige Angebote

Hilfe bei der Gründungsvorbereitung erhalten Sie auch bei den Kammern (z. B. IHK und HWK), den Fachverbänden sowie dem Gründungsnetz Brandenburg.



Im Rahmen des Businessplan-Wettbewerbs Berlin-Brandenburg können Sie Ihr Unternehmenskonzept kostenlos mit Hilfe von Experten entwickeln und bewerten lassen (www.b-p-w.de).

Existenzgründer/innen, die sich aus der Arbeitslosigkeit selbstständig machen, haben die Möglichkeit in den ersten Monaten besondere Unterstützung zum Lebensunterhalt zu beantragen. Ausnahme: Arbeitslose ohne Leistungsbezug erhalten auch bei einer Gründung keine finanzielle Unterstützung von der Agentur für Arbeit. Sie können jedoch die verschiedenen Beratungsangebote zur Gründungsvorbereitung in Anspruch nehmen.

Arbeitslosengeld I (ALG I)

Die Bundesagentur für Arbeit **kann** Existenzgründungen aus ALG I mit einem verdienstunabhängigen Gründungszuschuss (GZ), **Höhe:** bisheriges Arbeitslosengeld + 300,- Euro (für die Sozialversicherungen) für 6 Monate fördern. Danach kann für weitere 9 Monate nur noch der Zuschuss von 300,- Euro gezahlt werden.

Checkliste: Kann ich Gründungszuschuss beantragen?

	ja	nein
- Am Tag vor der Gründung erhalte ich ALG I oder eine vergleichbare Leistung.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Am Tag der Gründung habe ich noch einen Restanspruch auf ALG I von mindestens 150 Tagen.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Der Antrag wurde von der Agentur abgeholt, bevor ich die Anmeldung der selbstständigen Tätigkeit vorgenommen habe.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Die selbstständige Tätigkeit wird hauptberuflich (mind. 15 h pro Woche und keine überwiegende andere Beschäftigung) ausgeübt.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Ein aussagekräftiges Unternehmenskonzept mit Finanzplanung liegt vor.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Eine fachkundige Stelle bestätigt die Tragfähigkeit der Gründungsidee.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Die Anmeldung bei Gewerbeamt/Finanzamt kann vorgelegt werden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Kenntnisse/Fähigkeiten zur Ausübung der selbstständigen Tätigkeit sind vorhanden und können belegt werden.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
- Für Gründungswillige, die schon einmal selbstständig waren und gefördert wurden: Das Ende dieser Förderung ist mindestens 24 Monate her.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Wenn eine der Angaben mit „nein“ beantwortet werden muss, besteht grundsätzlich kein Anspruch auf den Gründungszuschuss!

Eine verbindliche Zusage zum GZ erhalten Sie von der Agentur für Arbeit. Fragen zum Gründungszuschuss?



Arbeitslosengeld II (ALG II)

Wer sich aus dem ALG II Bezug selbstständig macht, hat grundsätzlich weiter Anspruch auf Leistungen der Grundsicherung, solange mit dem Unternehmen kein ausreichender Lebensunterhalt erwirtschaftet werden kann. Gewinne über 100,- Euro werden dabei mit dem ALG II progressiv verrechnet. Solange der Gründer noch ergänzend ALG II erhält, werden auch die Kosten der Sozialversicherung vom Träger der Grundsicherung übernommen. Darüber hinaus **kann** das Jobcenter auf Antrag folgende Unterstützungen für Existenzgründer/innen gewähren:

Einstiegsgeld (ESG) nach § 16 b SGB II als Zuschuss zum ALG II

- wird nicht auf ALG II angerechnet,
- Dauer und Höhe sind regional unterschiedlich.

Eingliederungsleistungen nach § 16 c SGB II

- Im Rahmen einer Einzelfallentscheidung sind zusätzliche Unterstützungen in Form eines Zuschusses oder eines zinsfreien Darlehens möglich (zur Beschaffung von notwendigen und angemessenen Sachgütern).

Checkliste: Folgende Voraussetzungen sind für eine Bewilligung erforderlich.

(Sie müssen alle Punkte erfüllen)

o.k.

- Gründung muss im Haupterwerb erfolgen (mind. 15h pro Woche).
- Gewerbeanmeldung muss vorliegen.
- Konzept mit Finanzplan muss vorliegen.
- Tragfähigkeit ist durch ein fachkundige Stelle bestätigt.
- Nachweis der unternehmerischen / fachlichen Eignung liegt vor.
- Hilfebedürftigkeit wird innerhalb von 2 Jahren beendet/stark reduziert.

Sonderfall: Nebenerwerbsgründungen

 Es ist möglich, neben der Arbeitslosigkeit unter 15 Stunden pro Woche eine selbstständige Tätigkeit auszuüben, z. B. wenn die Voraussetzungen für eine Vollerwerbsgründung noch nicht gegeben sind. **Wichtig:** Dieses ist der Agentur für Arbeit /dem Jobcenter formgerecht anzuzeigen.

Fragen zu Gründungen aus der Arbeitslosigkeit?



Ansprechpartner

Angebote für Existenzgründer/innen vor und nach der Gründung in Ostbrandenburg

• Lotsendienste für Existenzgründungen

A F G N P

- www.lotsendienst.net
- MOL: STIC Wirtschaftsfördergesellschaft MOL mbH, Garzauer Chaussee 1a, (STIC), 15344 Strausberg, Tel. 03341/335227; info@lotsendienst.net
- FF, BAR, LOS, UM: IHK Projektgesellschaft mbH, Puschkinstraße 12b, 15236 Frankfurt (Oder), Tel. 0335/56 21 2000; projekt@ihk-projekt.de

• young companies (Ostbrandenburg)

A F G P

- (MOL, BAR, UM, LOS, FF)
- STIC, Garzauer Chaussee 1a, 15344 Strausberg, Tel. 03341/335-217; www.young-companies.de

• ILB (Förderbank des Landes Brandenburg) · www.ilb.de

F

- Bereich Nord (UM, BAR, OHV, MOL): Cornelia Malinowski, Tel. 0331/660 16 57; cornelia.malinowski@ilb.de
- Bereich Ost (LOS, LDS, FF): Carola Eckold, Tel. 0331/660 15 85; carola.eckold@ilb.de

• IHK Ostbrandenburg

A F G N Z

- Puschkinstr. 12b, 15236 Frankfurt (Oder), Tel. 0335/5621-0; www.ihk-ostbrandenburg.de

• Handwerkskammer Frankfurt (O.) – Region Ostbrandenburg

A F G N Z

- Bahnhofstr. 12, 15230 Frankfurt (Od.), Tel. 0335/5619-120; www.handwerkskammer-ff.de

• Wirtschaftsfördergesellschaften/Technologie- und Gründerzentren der Landkreise

F G N

- MOL: STIC Wirtschaftsfördergesellschaft MOL mbH, www.stic.de
- LOS: OWF Fürstenwalde mbH, www.owf-ostbrandenburg.de
- BAR: WITO Barnim mbH, www.wito-barnim.de
- FF: BIC Frankfurt (Oder) GmbH, www.bic-ffo.de
- ICU: Investorcenter Uckermark GmbH, www.ic-uckermark.de

Hier finden Sie uns

- ① Lotsendienste
- ② young companies
- ③ ILB / ZAB
- ④ IHK Ostbrandenburg
- ⑤ Handwerkskammer
- ⑥ Wirtschaftsfördergesellschaft
- ⑦ Gründerzentrum



Legende Ansprechpartner (siehe Punkt 10 - nächste Seite)

besondere Unterstützungsangebote

- A** Gründen aus der Arbeitslosigkeit
- F** Finanzierung/Förderung
- G** Gründungsvorbereitung/Konzepterstellung
- N** Unterstützung nach der Gründung
- P** Person und Umfeld
- Z** Zulassungen/Genehmigungen

- ! wichtiger Hinweis
- 👤 Praxis-Tipp
- @ wichtige Internetadresse
- 👉 typischer Fehler

Impressum:

Herausgeber: STIC Wirtschaftsfördergesellschaft Märkisch-Oderland mbH, Garzauer Chaussee 1a, 15344 Strausberg, Tel. 03341/335 214, Fax 03341/335 216, www.stic.de, info@stic.de

Inhalt/Konzept: STIC, Thomas Seibt, Andreas Jonas, Technische Realisierung: Design Birgit Oehme, Diese Broschüre wird durch das Ministerium für Arbeit, Soziales, Frauen, Gesundheit und Familie aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und des Landes Brandenburg gefördert.

5. Auflage

Europäischer Sozialfonds. Investition in Ihre Zukunft.



EUROPÄISCHE UNION
Europäischer Sozialfonds

GRÜNDUNGSNETZ
BRANDENBURG
Gestaltung in der Selbstständigkeit



LAND
BRANDENBURG
Ministerium für Arbeit,
Soziales, Gesundheit,
Frauen und Familie