



Fachbereich Soziale Arbeit, Bildung & Erziehung

Soziale Arbeit

Bachelorarbeit

Neue Geschäftsideen in der Sozialen Arbeit

Überblick über die theoretischen Grundlagen
einer Existenzgründung verbunden mit der
praktischen Umsetzung

Vorgelegt von

Christian Deckert

urn:nbn:de:gbv:519-thesis2011-0389-3

Betreuender Dozent: Prof. Dr. Friedhelm Knorr

Zweitprüfer: Prof. Dr. (MBA) Stefanie Schulze

Neubrandenburg, den 14. Juni 2011



Hochschule Neubrandenburg
University of Applied Sciences

Eidesstattliche Erklärung zur Bachelorarbeit

Ich versichere, die Bachelorarbeit selbstständig und lediglich unter Benutzung der angegebenen Quellen und Hilfsmittel verfasst zu haben.

Ich erkläre weiterhin, dass die vorliegende Arbeit noch nicht im Rahmen eines anderen Prüfungsverfahrens eingereicht wurde.

Neubrandenburg, den _____

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|--------|---|----|
| 1. | Einleitung..... | 1 |
| 2. | Sozialarbeit Heute..... | 2 |
| 2.1 | Werte..... | 2 |
| 2.2 | Theorie..... | 3 |
| 2.3 | Praxis..... | 3 |
| 3. | Soziale Arbeit und Ökonomie..... | 4 |
| 4. | Theoretische Grundlagen..... | 7 |
| 4.1 | Erste Gedanken zur Selbstständigkeit..... | 8 |
| 4.1.1 | Gründerperson..... | 8 |
| 4.1.2 | Hilfe durch Beratung..... | 8 |
| 4.1.3 | Gründungsmöglichkeiten..... | 10 |
| 4.2 | Businessplan..... | 14 |
| 4.2.1 | Zusammenfassung..... | 14 |
| 4.2.2 | Geschäftsidee..... | 14 |
| 4.2.3 | Produkt oder Dienstleistung..... | 16 |
| 4.2.4 | Markt..... | 16 |
| 4.2.5 | Marketing..... | 18 |
| 4.2.6 | Unternehmensorganisation..... | 18 |
| 4.2.7 | Chancen/Risiken..... | 20 |
| 4.2.8 | Finanzierung..... | 20 |
| 4.2.9 | Finanzierungsplan..... | 21 |
| 4.2.10 | Anhang..... | 21 |

| | | |
|-------|---|----|
| 4.3 | Finanzierung..... | 21 |
| 4.3.1 | Rentabilitätsvorschau..... | 22 |
| 4.3.2 | Kapitalbedarf..... | 22 |
| 4.3.3 | Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten..... | 23 |
| 4.3.4 | Kreditwürdigkeit..... | 25 |
| 4.4 | Kaufmännisches Basiswissen..... | 26 |
| 4.4.1 | Buchführung..... | 26 |
| 4.4.2 | Liquiditätsplanung..... | 27 |
| 4.4.3 | Kostenrechnung..... | 27 |
| 4.4.4 | Preiskalkulation..... | 28 |
| 4.4.5 | Forderungsmanagement..... | 28 |
| 4.4.6 | Erfolgsrechnung..... | 29 |
| 4.4.7 | Soll-/Ist-Vergleich..... | 30 |
| 4.4.8 | Jahreserfolgsrechnung..... | 30 |
| 5. | Existenzgründung im sozialen Bereich..... | 31 |
| 5.1 | Gute Chancen und hohe Anforderungen..... | 31 |
| 5.2 | Besondere Anforderungen für soziale Dienstleistungen..... | 31 |
| 5.3 | Umsatzplanung..... | 33 |
| 5.4 | Kunden finden..... | 34 |
| 5.5 | Probleme kennen..... | 35 |
| 6. | Geschäftsideen in der Sozialen Arbeit..... | 37 |
| 6.1 | Betriebliche Sozialarbeit..... | 38 |
| 7. | Schlussbemerkung..... | 40 |
| 8. | Quellenverzeichnis..... | 41 |

Abbildungsverzeichnis

| | | |
|---------|--|----|
| Abb. 1: | Die drei Sektoren..... | 5 |
| Abb. 2: | Unterteilung des dritten Sektors..... | 6 |
| Abb. 3: | Darstellung Franchise..... | 13 |
| Abb. 4: | Bedürfnispyramide nach Maslow..... | 15 |
| Abb. 5: | Formel für die Umsatzrentabilität..... | 29 |
| Abb. 6: | Kreditablehnungen..... | 32 |
| Abb. 7: | Dreiecksbeziehungen..... | 33 |
| Abb. 8: | Pflegebedürftige in Deutschland..... | 35 |
| Abb. 9: | Defizite bei der Unternehmensgründung..... | 36 |
| Abb.10: | Beispiele der Selbstständigkeit..... | 37 |

1. Einleitung

Die Soziale Arbeit ist im Umbruch. Durch die Abnahme von Ausgaben für zahlreiche soziale Aufgaben seitens des Staates oder auch der immer schlechter werdenden Arbeitsmarktsituation, entsteht eine zunehmende Nachfrage im privaten Bereich sozialer Dienstleistungen.

Demzufolge ist die Selbstständigkeit eine logische Alternative für viele Sozialarbeiter. Mit einer Geschäftsidee freiberuflich, unter betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen, ein eigenes Standbein zu schaffen, erfordert ein breites Kontingent an Anforderungen. Der erfolgreichen Existenzgründung liegt eine lange gewissenhafte und höchst präzise Vorbereitung zu Grunde. Eine gute und professionelle Beratung sollte somit unbedingt zu den ersten Schritten in die Selbstständigkeit gehören. Beratungsmöglichkeiten bestehen bei der Industrie- und Handelskammer sowie bei regionalen Gründungsinitiativen. Dadurch kann eine optimale Informationsverteilung gewährleistet werden.

Zahlreiche Aspekte müssen beim Weg zur Selbstständigkeit betrachtet werden. Ganz wichtig ist dabei die Betrachtung der persönlichen Eignung des Gründers. Dabei spielen sowohl die fachliche Kompetenz, das eigene Kapital als auch das Engagement eine große Rolle. Des Weiteren ist die Planung ein bedeutend wichtiger Bestandteil der Vorbereitung. Dreh- und Angelpunkt ist die Geschäftsidee. Daraufhin kann man einen Businessplan und anschließend die Finanzierung erstellen.

In der heutigen Arbeitsmarktsituation werden die sozialen Dienstleistungen immer mehr gesplittet, was zu einer steigenden Bandbreite von Angebotsmöglichkeiten führt. Neue Geschäftsideen können geschaffen und bestehende Marktlücken gefüllt werden.

Zu Beginn meiner Arbeit thematisiere ich die heutige Sozialarbeit anhand von Werten, der Theorie und der Praxis.

Danach untersuche ich die Soziale Arbeit im Zusammenhang mit der Ökonomie.

Anschließend gehe ich detailliert auf die theoretischen Grundlagen der Existenzgründung ein. Dabei zeige ich die ersten Gedanken zur Selbstständigkeit, den Businessplan, die Finanzierung und das kaufmännische Grundwissen auf.

Danach gehe ich auf die Existenzgründungen im sozialen Bereich ein und zum Schluss untersuche ich eine Geschäftsidee in der Sozialen Arbeit.

2. Sozialarbeit Heute

Hilfe zur Selbsthilfe ist heute das Motiv der Sozialen Arbeit und wird derzeit wie folgt definiert: „Soziale Arbeit als Beruf fördert den sozialen Wandel und die Lösung von Problemen in zwischenmenschlichen Beziehungen, und sie befähigt die Menschen, in freier Entscheidung ihr Leben besser zu gestalten. Gestützt auf wissenschaftliche Erkenntnisse über menschliches Verhalten und soziale Systeme greift soziale Arbeit dort ein, wo Menschen mit ihrer Umwelt in Interaktion treten. Grundlagen der Sozialen Arbeit sind die Prinzipien der Menschenrechte und der sozialen Gerechtigkeit“ (DBSH 2009, S. 1).

Zusätzlich wird kommentiert: „Professionelle Soziale Arbeit in ihren verschiedenen Formen richtet sich an die vielfältigen und komplexen Beziehungen zwischen Menschen und ihrer Umwelt. Die Aufgabe ist es, Menschen zu befähigen ihre gesamten Möglichkeiten zu entwickeln, ihr Leben zu bereichern und Dysfunktionen vorzubeugen. Professionelle Soziale Arbeit arbeitet schwerpunktmäßig auf Problemlösung und Veränderung hin. Daher sind SozialarbeiterInnen AnwältInnen für Veränderung, die dazu dem/der Einzelnen ein Angebot unterbreiten. Professionelle Soziale Arbeit ist ein Netzwerk von Werten, Theorien und Praxis“ (DBSH 2009, S. 13).

Die Soziale Arbeit kann heute als wertvoller Bestandteil jeglicher Hilfebeziehungen für Menschen mit jener Bedürftigkeit gesehen werden.

2.1 Werte

Als Grundlage der Sozialen Arbeit kann man die folgende Wertebeschreibung nennen: „Soziale Arbeit basiert auf humanitären und demokratischen Idealen, und diese Werte resultieren aus dem Respekt vor der Gleichheit und Würde aller Menschen. Seit ihrem Beginn vor einem Jahrhundert hat die professionelle Soziale Arbeit sich auf die menschlichen Bedürfnisse konzentriert und die Entwicklung der Stärken der Menschen vorrangig unterstützt. Menschenrechte und soziale Gerechtigkeit dienen als Motivation für sozialarbeiterisches Handeln. Professionelle Soziale Arbeit ist bemüht, Armut zu lindern, verletzte ausgestossene und unterdrückte Menschen zu befreien, so wie die Stärken der Menschen zu erkennen und Integration zu fördern. Die Werte von Sozialer Arbeit sind in den "Codes of Ethics" in aller Welt enthalten“ (DBSH 2009, S. 13).

Die Soziale Arbeit hat einen riesigen Auftrag, welcher nur durch die Aufsplittung der Bedürfnisse in die verschiedensten Dienstleistungen erfüllt werden kann.

2.2 Theorie

Innovative Handlungsmethoden sollen den Wandel der menschlichen Lebenswelten sowie den gesellschaftlichen Veränderungen dienen. So wird beschrieben: „Die Arbeitsweise der professionellen Sozialen Arbeit beruht auf einem systemischen Wissen, das sich herleitet aus Forschung und Praxis. Es wird die Kompliziertheit der Beziehungen der Menschen untereinander und ihrer Umwelt erkannt, so wie die Fähigkeit der Menschen davon berührt zu sein, und die Möglichkeit die vielfältigen Einflüsse auf sie zu verändern. Die professionelle Soziale Arbeit bedient sich der Wissenschaften über menschliche Entwicklung, Verhalten und Soziologie, um schwierige Situationen zu analysieren, und um individuelle, organisatorische, soziale und kulturelle Veränderungen zu erleichtern“ (DBSH 2009, S. 13).

2.3 Praxis

In der Praxis erkennt man die Vielfältigkeit der Sozialen Arbeit. Der Anspruch richtet sich nach den Bedürfnissen in den einzelnen Ländern. „Professionelle Soziale Arbeit benennt die Grenzen, Ungleichheit und Ungerechtigkeit, die in der Gesellschaft existieren. Sie antwortet auf Krisen und Gefahren ebenso, wie auf alltäglich auftretende persönliche und soziale Probleme.

Professionelle Soziale Arbeit verfügt über eine Vielfalt von Methoden und Techniken sowie Handlungsmöglichkeiten, die sich sowohl auf den einzelnen Menschen wie auf die Umwelt konzentrieren. Die Intervention von professioneller Sozialer Arbeit reicht von rein personenbezogenen psychosozialen Prozessen, bis zur Beteiligung an sozialer Gesetzgebung, Planung und Entwicklung. Dies bezieht mit ein, Beratung, klinische Sozialarbeit, Gruppenarbeit, sozialpädagogische Arbeit, Familienberatung und -therapie.

Ferner sollen Menschen unterstützt werden, Soziale Dienste in Anspruch zu nehmen. Auch Verwaltungstätigkeiten, so wie soziale Aktionen bedeuten Einmischung, um soziale Gesetzgebung und wirtschaftliche Entwicklung eng miteinander zu verknüpfen. Der

Schwerpunkt von professioneller Sozialer Arbeit wird von Land zu Land, von Zeit zu Zeit variieren, dies hängt mit den kulturellen, historischen und sozialwirtschaftlichen Bedingungen zusammen“ (DBSH 2009, S. 14).

3. Soziale Arbeit und Ökonomie

Die Ökonomie ist in 3 Bereiche unterteilt, dem privaten Sektor (gewinnorientiert), dem öffentlichen Sektor (staatlich) und dem dritten Sektor.

Der dritte Sektor beinhaltet die soziale Ökonomie. „Heute sind wir der Ansicht, daß sich die Bedeutung des Dritten Systems nicht in der Rolle des Lückenbüßers oder Reperaturbetriebs erschöpft, sondern in seiner Funktion als notwendige Ergänzung bzw. systematisches Korrektiv der sozio-ökonomischen Entwicklung gesehen werden muß“ (NEST, S.2).

Dieser dritte Sektor wird heute benötigt, da viele Menschen in Arbeitslosigkeit, Armut und sozialer Ausgrenzung gedrängt werden. Aufgrund der erfolglosen Erbringung von Gütern und Dienstleistungen durch die ersten beiden Sektoren. (vgl. NEST, S.2).

So kann man heute von folgender Ansicht ausgehen: „Offenkundig ist die überkommene Arbeitsteilung zwischen privater Wirtschaft und Staat nicht mehr zeitgemäß, wonach alle profitabel zu vermarktenden Güter und Dienstleistungen der privaten Wirtschaft überlassen bleiben, während der Staat alle nichtprofitablen, gleichwohl aber gesellschaftlich notwendigen Güter und Dienstleistungen bereitstellt. Mit zunehmender Desintegration bzw. sozialer Ausgrenzung entsteht zwangsläufig die Notwendigkeit eines dritten Systems, mit dessen Hilfe die Betroffenen die Versorgung ihrer Bedürfnisse auf andere Weise sicherstellen müssen“ (NEST, S.2).

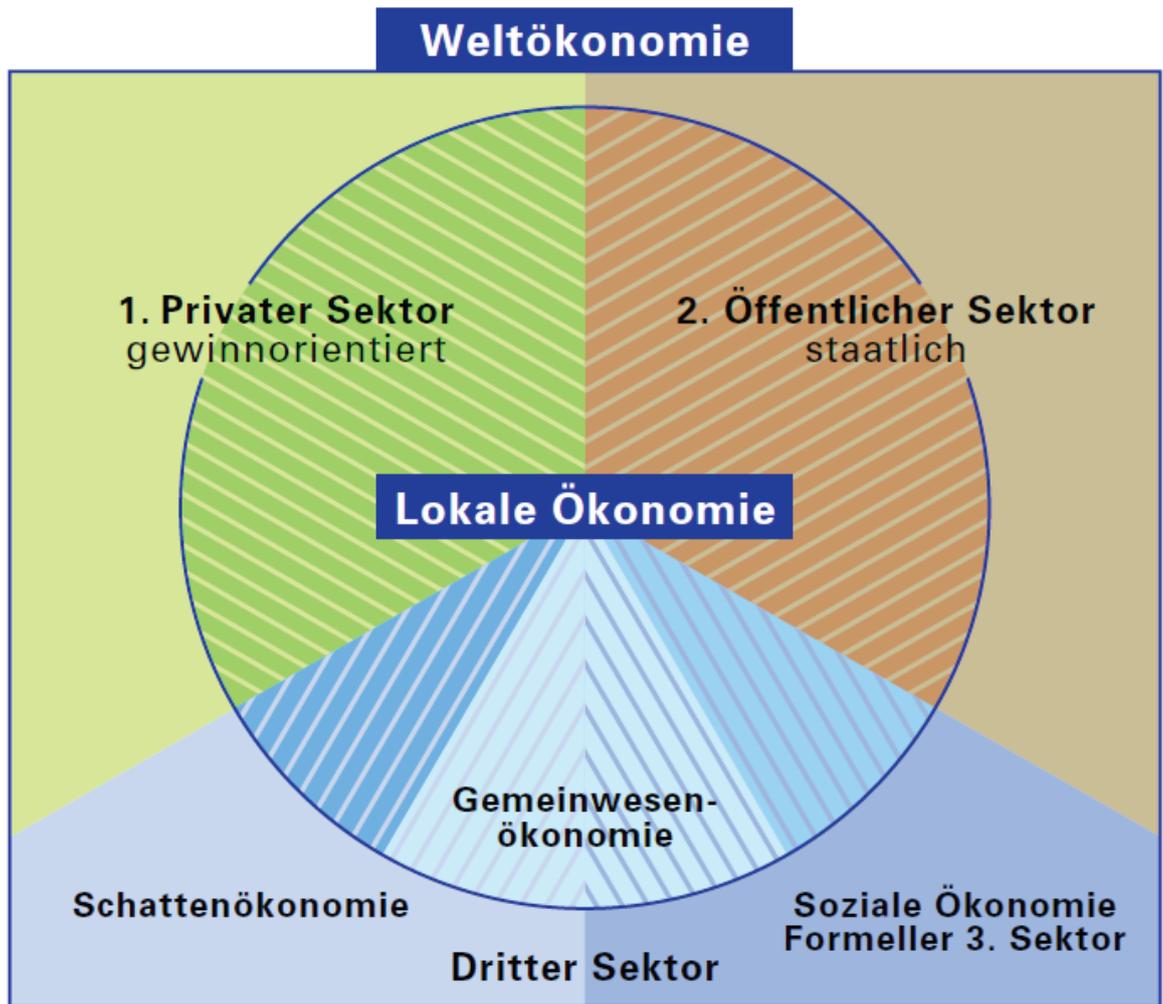


Abb. 1 Die drei Sektoren

(Quelle: NEST, S. 10)

Der dritte Sektor ist nochmal unterteilt in drei verschiedene Ökonomieformen. Dazu noch folgende Abbildung:

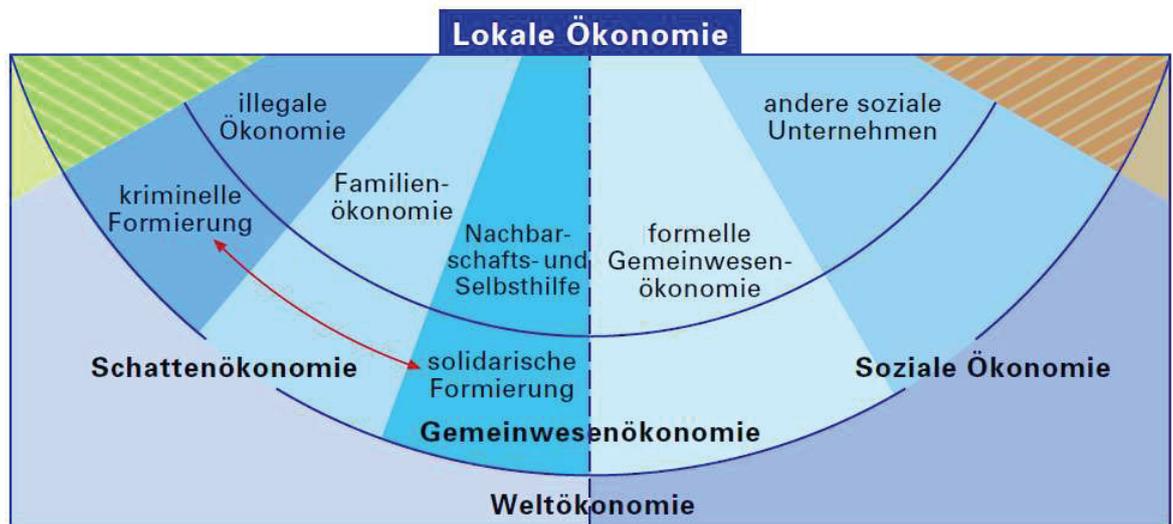


Abb. 2 Unterteilung des dritten Sektors

(Quelle: NEST, S. 10)

Die Grenzen zwischen der Sozialen Ökonomie und der Schattenökonomie sind nicht immer klar zu bestimmen, da es häufig Überschneidungen gibt. So entwickeln sich die Soziale Ökonomie und insbesondere die Gemeinwesenökonomie, auf lokaler Ebene, oft aus der Schattenökonomie heraus, indem sie informelle Aktivitäten in formelle Strukturen überführen und Leistungen in Wert setzen, die vorher gar nicht bewertet, unterbewertet oder unterschätzt wurden. In der Sozialen Ökonomie werden Leistungen durch Unternehmen erbracht die im staatlichen Auftrag agieren. Diese sozialen Unternehmen sind privatwirtschaftlich, aber sehr eingeschränkt was die Gewinnerzielung betrifft.

Somit ist eine Existenzgründung im sozialen Bereich in der Sozialen Ökonomie angesiedelt. Auch Unternehmen, die für soziale Einrichtungen und Anbieter arbeiten, zum Beispiel Bildungs-, Beratungs- oder Organisationsdienstleistungen für Vereine oder Verbände.

Abschließend kann man sagen dass diese sozialwirtschaftlichen Betriebe die Angebote von den ersten beiden Sektoren ergänzen und gewisse Güter und Dienstleistungen auch als Alternative anbieten.

4. Theoretische Grundlagen der Existenzgründung

Der Weg in die Selbständigkeit muss ordentlich und gewissenhaft geplant werden. Der Erfolg hängt von sehr vielen verschiedenen Faktoren ab. Die Selbständigkeit kann viele Möglichkeiten eröffnen, aber geht im Gleichschritt mit einigen Risiken. Um eine annähernd optimale Vorbereitung zu gewährleisten, ist ein durchgeführter Businessplan von enormer Wichtigkeit und der Hauptbestandteil der Planung.

Die Geschäftsidee soll erfolgreich umgesetzt werden: „Jede Gründung benötigt außerdem einen ausgefeilten Plan, wie diese Idee erfolgreich in die Tat umgesetzt werden kann. Dieser Plan muss alle Faktoren berücksichtigen, die für Erfolg oder Misserfolg entscheidend sein können. Er ist die Regieanweisung für den Existenzgründer, die sein weiteres Vorgehen bestimmt“ (BMWi 2009, S. 34). Wie wichtig die Checkliste ist, kann wie folgt beschrieben werden: „Je durchdachter und detaillierter Ihre Gründungsplanung ist, desto größer ist die Chance, dass Ihr Vorhaben zum gewünschten Erfolg führt. Ein ausführlicher Businessplan `zwingt` Sie dazu, alle wichtigen Punkte Ihrer Gründung, alle Chancen und Risiken, zu überdenken. Jedes Problem, das Sie schon bei der Planung erkannt und womöglich gelöst haben, bedeutet eine Erleichterung und zusätzlichen Spielraum nach dem Unternehmensstart“ (BMWi 2009, S. 34). Somit sollte man den Businessplan als Grundbaustein für den Weg in die Selbständigkeit sehen.

Die Form eines Businessplan sollte wie folgt aussehen: „

- **aussagekräftig:** Er enthält alle Informationen, die ein Kreditgeber erwartet, wenn er das Vorhaben finanzieren soll.
- **klar gegliedert:** Er ist in verschiedene Kapitel unterteilt.
- **gut verständlich:** Er sollte in einer auch für Laien verständlichen Sprache geschrieben sein.
- **kurz und knapp:** Er sollte einschließlich Anhang nicht mehr als 30 Seiten umfassen.
- **leicht lesbar:** Schriftgröße 12 Punkt, Zeilenabstand 1,5, Ränder mindestens 2,5, Absätze, Zwischenüberschriften.
- **optisch ansprechend:** Das äußere Erscheinungsbild ist ordentlich, professionell, nicht übertrieben bunt oder grafisch verspielt.“ (BMWi 2009, S. 35) Unter Berücksichtigung dieser Punkte kann man einen erfolgversprechenden und seriösen Businessplan erstellen.

4.1 Erste Gedanken zur Selbständigkeit

4.1.1 Gründerperson

Ob man persönlich geeignet ist eine Existenzgründung durchzuführen, kann an mehreren Faktoren untersucht werden.

„Zunächst sollte jeder Gründer feststellen, inwieweit er persönlich überhaupt geeignet ist, ein Unternehmen zu gründen. Neben ausreichendem Fachwissen und ausreichend Eigenkapitalanteil zur Finanzierung der geplanten Aktivitäten gehören zusätzlich Gesundheit und der eiserne Wille des Existenzgründers, um über Jahre den Anforderungen der Selbstständigkeit gerecht werden zu können. Es wäre naiv zu glauben, eine Selbständigkeit führe wie von selbst zum großen Geld, in die grenzenlose Freiheit oder zu sonstigen mit der Selbstständigkeit oftmals in Verbindung gebrachten Annehmlichkeiten“ (Plümer 2006, S. 12).

Somit besteht der erste Prüfstein in der Analyse der Gründerperson selbst. Zum Fachwissen gehören nicht nur die beruflichen Qualifikationen, sondern sollte auch ein bestimmtes kaufmännisches Wissen vorhanden sein. Zusätzlich zu der Gesundheit und dem Willen des Gründers, sollte auch das familiäre Umfeld unterstützend statt hemmend wirken können.

Nach Plümer wird der optimale Unternehmertyp wie folgt beschrieben: „Dieser Gründer steht die zahlreichen Strapazen in der Startphase und auch später problemlos durch. Er ist ausreichend qualifiziert und bekommt durch seine Familie starken Rückhalt und Unterstützung“ (Plümer 2006, S. 12).

4.1.2 Hilfe durch Beratung

Zusätzlich zur eigenen Person, welche durchleuchtet werden muss, sollten auch alle möglichen Informationen zusammengetragen werden, um frühzeitig Blockkaden entgegenzuwirken. „Nach einer Untersuchung der KfW Mittelstandsbank stehen die folgenden `Pleite-Ursachen` fast alle direkt oder indirekt mit der Gründer-Person in Verbindung:

➤ **Finanzierungsmängel**

Viele Gründerinnen und Gründer haben bei der Gründungsfinanzierung oft ihren kurzfristigen Kapitalbedarf (um laufende Rechnungen zu bezahlen) falsch eingeschätzt und daraufhin ihre Liquidität falsch geplant. Probleme gibt es in dieser Situation vor allem dann, wenn Kunden schleppend oder vielleicht überhaupt nicht zahlen. Gefährlich auch: ein zu hoher Preis bei einer Unternehmens-Übernahme.

➤ **Informationsdefizite**

Gründer wissen oft zu wenig vom Marktgeschehen. Sie überschätzen z. B. die Nachfrage für ihr Produkt oder ihre Dienstleistung und unterschätzen die Konkurrenz.

➤ **Qualifikationsmängel**

An der fachlichen Qualifikation mangelt es bei Gründern so gut wie nie. Dafür umso mehr an kaufmännischen und unternehmerischen Kenntnissen. Gerade die Branchenerfahrung ist aber der Schlüssel zum Erfolg.

➤ **Planungsmängel**

Hier gibt es zwei Mangel-Varianten: Entweder ist die Planung des Unternehmens-Aufbaus fehlerhaft oder die Planung ist gut, wird aber nicht eingehalten.

➤ **Familienprobleme**

Familiäre Probleme sind umso einflussreicher, je kleiner ein Unternehmen ist. Gravierend ist hier vor allem, wenn der Ehepartner die familiären Belastungen gerade in der Anfangsphase nicht oder nicht länger hinnehmen will.

➤ **Überschätzung der Betriebsleistung**

Viele Gründerinnen und Gründer schätzen die Leistungsfähigkeit ihres Unternehmens völlig falsch ein. Oft ist auch der Umsatz des Betriebes zu gering im Verhältnis zu den hohen Investitionen oder Fixkosten“ (BMW 2009, S. 12).

Durch verschiedene Beratungen kann man diesen möglichen Stolpersteinen vorbeugen. Plümer gibt den Ratschlag die Beratungssuche aktiv zu gestalten, bei den jeweiligen Kammern und Verbänden, um die Entscheidung der Selbständigkeit positiv zu gestalten (vgl. Plümer 2006, S. 12). Das BMWi empfiehlt zur Beratung zusätzlich ein Coaching. Wobei die Beratung eher vor der Gründung geschehen sollte, da es um fachliche Fragen geht, welche gelöst werden sollten. Deren Umsetzung aber jeweils beim Gründer liegt. Das Coaching kann nach der Gründung vollzogen werden und besteht in einer kritischen Auseinandersetzung zu bestimmten Vorgehensweisen, um diese gegebenenfalls zu optimieren (vgl. BMWi 2009, S. 13).

Um eine optimale Beratung zu erhalten, sollte sie genauesten ausgewählt sein. Mögliche Kriterien für die Auswahl können Referenzen, Sympathiewert, Art und Umfang sowie Kosten sein (vgl. BMWi 2009, S. 14).

4.1.3 Gründungsmöglichkeiten

Es bestehen unterschiedliche Möglichkeiten ein eigenes Unternehmen zu gründen. „Auf dem Weg zur Selbstständigkeit stehen Ihnen verschiedene Wege offen. Jeder davon beinhaltet unterschiedliche Chance und Risiken. Die Art der Unternehmungsgründung muss in jedem Fall zu Ihrer Persönlichkeit und Ihren unternehmerischen Fähigkeiten passen. Prüfen Sie daher rechtzeitig, ob der von Ihnen bevorzugte Weg auch tatsächlich der richtige ist. Welchen Weg Sie wählen, hängt u. a. von drei Faktoren ab: Wie viel Gestaltungsspielraum wollen Sie haben? Wie kann das Risiko reduziert werden? Gibt es eine günstige Gelegenheit zum Kauf oder zur Pacht eines Unternehmens (BMWi 2009, S. 23)?

Eine Neugründung wäre die Möglichkeit um seine eigenen Vorstellungen von Grund auf zu realisieren, was im Gegenzug einen sehr hohen Startaufwand zur Folge hat. Markt entdecken und sich etablieren sowie Kundenstamm entwickeln und Ruf erwerben sind einige wichtige Aufgaben (vgl. BMWi 2009, S. 23).

Bei einer Teamgründung steht und fällt alles mit der gemeinsamen Vorbereitung. Beide Partner sollten möglichst exakt alle konzeptionellen Punkte besprechen und festlegen. Dies dient der Konfliktprävention und der Entwicklung von Lösungsstrategien. Die Vorteile einer gemeinsamen Unternehmung können sein: „

- fehlendes Know-how wird ergänzt
- Verantwortung und Risiko werden geteilt
- Eigenkapitalbasis wird erweitert
- mehr Sicherheiten zur Aufnahme von Krediten stehen zur Verfügung
- Arbeitszeit kann besser eingeteilt, u. U. auch reduziert werden“ (BMWi 2009, S. 23).

Durch eine innovative Gründung besteht die Möglichkeit seine Produkte, Dienstleistungen oder Verfahren, durch zum Beispiel Patente, schützen zu lassen. Doch sollte man den Ertrag und Aufwand vorher abwägen, da es kostspielig und aufwendig werden kann ein

Schutzrecht zu erhalten. Im Gegenzug besteht die Chance unterschiedliche Subventionen, abhängig vom Produkt, zu erhalten (vgl. BMWi 2009, S. 24).

Es besteht auch die Möglichkeit der Übernahme eines Managements. „Bei einem Management-Buy-Out (MBO) wird das Unternehmen durch das eigene Management, in der Regel durch leitende Angestellte oder die Geschäftsführung, übernommen. Unter Management-Buy-In (MBI) wird dagegen die Übernahme eines Unternehmens durch (fremde) Manager von außen verstanden“ (BMWi 2009, S. 25).

Eine Unternehmensbeteiligung ist der Unternehmensnachfolge ähnlich. „Vom Preis für die Beteiligung, von den Zukunftsaussichten des Betriebes und von den konkreten Regelungen des Gesellschaftsvertrages hängt es ab, ob der Einstieg in das Unternehmen sinnvoll ist oder nicht“ (BMWi 2009, S. 25).

Es ist aber auch möglich, dass sich bestimmte Abteilungen von einem Unternehmen abspalten, für eine eigenständige Gründung. Dieser Vorgang wird Outsourcing genannt. Geschieht dies aus dem Grund eine Tochtergesellschaft zu gründen, bezeichnet man jenen Vorgang als Spin-off-Gründung (vgl. BMWi 2009, S. 25).

Natürlich wird es immer Gründer geben, welche am Anfang unsicher sind bezüglich einer Selbstständigkeit oder ihrem festen Job. Andere können diesen zeitlichen Aufwand vorerst nicht bewältigen. Um dennoch den Schritt in die Selbstständigkeit zu schaffen, ist es mit einer Klein Gründung möglich dies zu bewerkstelligen. Der Finanzierungsbedarf in der EU liegt bei unter 25.000 Euro.

Klein Gründung

Als Nebenerwerb sollte der aktuelle Arbeitsvertrag geprüft werden, ob und in welchem Umfang eine selbstständige Nebentätigkeit möglich ist (vgl. BMWi 2009, S. 26).

Sollte diese Gründung in der Arbeitslosigkeit entstehen, darf die Arbeitszeit nicht mehr als 15 Stunden betragen, da sonst die Arbeitslosigkeit nicht mehr gilt und kein Arbeitslosengeld mehr gezahlt wird. Doch kann man beim Übergang in die hauptberufliche Tätigkeit den Gründungszuschuss beantragen (vgl. BMWi 2009, S. 26).

Die zwei Einkünfte als Nebenerwerbsunternehmer müssen zusammen versteuert werden. Mit der Anlage N den Anteil aus der nichtselbständigen Arbeit und mit der Anlage GSE den Anteil aus der selbständigen Arbeit. Aber es besteht, nach § 19 der

Kleinunternehmerregelung, die Möglichkeit sich von der Umsatzsteuer zu befreien.

Voraussetzung: „

- Im vorangegangenen Kalenderjahr darf der Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden Steuern nicht höher als 17.500 Euro gewesen sein
- Und
- Im laufenden Kalenderjahr darf der Umsatz zuzüglich der darauf entfallenden Steuern nicht höher als 50.000 Euro sein.

Im Gründungsjahr muss der Gesamtumsatz glaubhaft geschätzt werden“ (BMWi 2009, S. 26).

Keine Steuererleichterungen gibt es bei einem, über Jahre, dauerhaft verzeichneten Verlust. Die Höhe der Krankenversicherungsbeiträge richtet sich danach, ob die selbstständige Tätigkeit als Haupt- oder Nebenberuflich gilt. Es besteht die Möglichkeit unterschiedliche Rechtsformen zu wählen. Dabei kann man sich zwischen einer Einzelunternehmung, eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts oder auch einer Unternehmergesellschaft haftungsbeschränkt entscheiden. Als Kleinunternehmer ist nur eine einfache Buchhaltung notwendig, sofern man nicht zu den Kaufleuten gehört, keine Eintragung ins Handelsregister besteht und sowohl unter einem Umsatz von 350.000 Euro als auch unter einem Gewinn von 30.000 Euro liegt. Bei dieser Buchführungsart genügt eine einfache Einnahmen-Überschussrechnung für die Gewinnermittlung am Ende des Geschäftsjahres (vgl. BMWi 2009, S. 27).

Bei den Kammerbeiträgen ist folgendes zu beachten: „Kleinunternehmen sind unter folgenden Voraussetzungen vollständig beitragsfrei:

- Sie sind weder im Handelsregister noch im Genossenschaftsregister eingetragen.
- Ihr Jahresgewinn (Gewerbeertrag beziehungsweise Gewinn aus Gewerbebetrieb) liegt nicht über 5.200 Euro.
- Gewerbetreibende (natürliche Personen), die nach § 1 Abs. 2 Nr. 1 Handwerksordnung im Zeitraum von bis zu drei Monaten erlernbare Tätigkeiten ausüben, gehören entweder der Industrie- und Handelskammer oder der Handwerkskammer an. Sie sind unabhängig davon, welcher Kammer sie angehören, vom Beitrag vollständig freigestellt, wenn ihr Gewerbeertrag nicht über 5.200 Euro im Jahr liegt.

Hinweis: Auch Nebenerwerbs- und Kleinstgründungen müssen beim Gewerbeamt angemeldet werden. Handelt es sich um eine freiberufliche Tätigkeit, muss beim Finanzamt eine Steuernummer beantragt werden“ (BMW 2009, S. 27).

Unternehmensnachfolge / Betriebsübernahme

Bei einer Nachfolge bzw. einer Übernahme muss der Gründer am Anfang viele Aufgaben simultan durchführen. Dies erfordert eine Menge Qualifikationen auf unterschiedlichen Ebenen. Vorteile einer solchen Gründung sind unter anderem bestehende Marktpositionen, aufgebautes Kunden- und Lieferantennetzwerk, bestehendes Produkt oder Dienstleistung sowie Grundausstattungen und Mitarbeiter sind bereits vorhanden. Der Gründer sollte sich aber vorher über die komplette Unternehmensstruktur informieren und die Finanzierung, durch mögliche Subventionen planen (vgl. BMW 2009, S. 29).

Franchising

Bei diesem Prinzip wird ein Unternehmenskonzept, gegen eine Gebühr übergeben. Es besteht die Möglichkeit sich als Franchise-Geber, Franchise-Nehmer oder auch als Master-Franchise-Geber selbstständig zu machen.

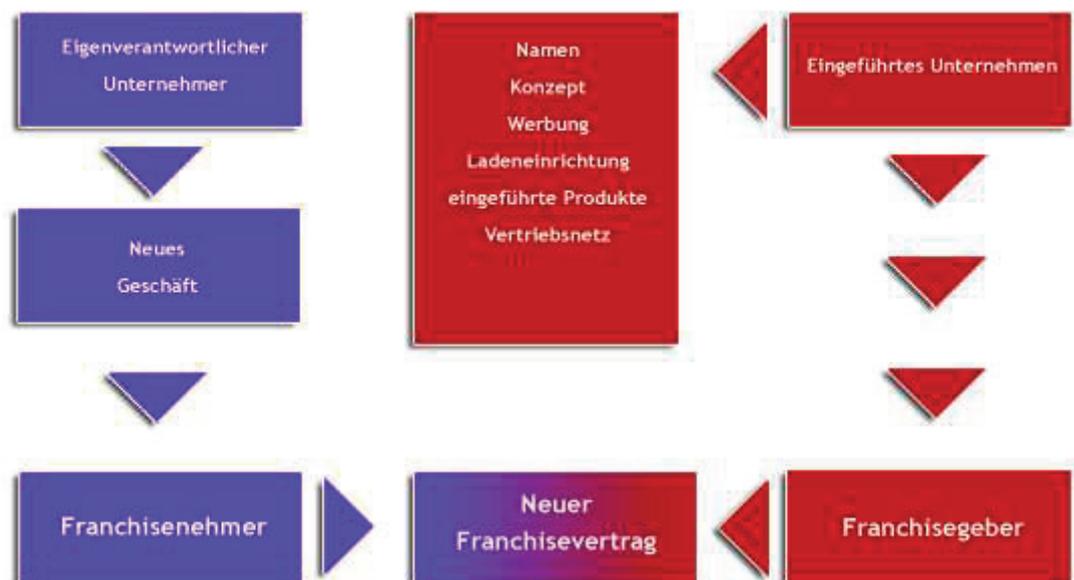


Abb. 3 Darstellung Franchise

(Quelle: www.einzelhandelskaufmann.de)

Es ist zu beachten, dass der Gründer bei dieser Art von Selbstständigkeit wenig freien Spielraum zur Eigengestaltung besitzt, sondern stark an der Konzept gebunden ist.

4.2 Businessplan

4.2.1 Zusammenfassung

Zunächst werden knapp und überschaubar, auf maximal zwei Seiten, die Argumente beschrieben, welche die Kapitalgeber überzeugen sollen. Dazu gehören folgende Punkte: „

- Name des zukünftigen Unternehmens?
- Name(n) des/der Gründer(s)?
- Was wird Ihr Unternehmen anbieten?
- Was ist das Besondere daran?
- Welche Kunden kommen für Ihr Angebot in Frage?
- Wie soll Ihr Angebot Ihre Kunden erreichen?
- Welchen Gesamtkapitalbedarf benötigen Sie für Ihr Vorhaben?
- Wann wollen Sie mit Ihrem Vorhaben starten?“ (BMW 2009, S. 39)

Diese aufgeführten Elemente können schon am Anfang der Betrachtung des Businessplan entscheidend dafür sein, ob und auf welche Art und Weise er weiter studiert wird. Diese Punkte sollten ansprechend sein um eine komplette Überprüfung seitens, der Institution, zu gewährleisten.

4.2.2 Geschäftsidee

Die Geschäftsidee soll eine Lösung für einen Bedarf darstellen, welcher entweder neu entstanden oder nicht zur Gänze gedeckt ist. Um einen Bedarf zu untersuchen, bietet sich die Erforschung des zukünftigen Marktes an. Produkte und Dienstleistungen müssen auch zukünftig gefragt sein. Außerdem sollte auch die mögliche Konkurrenz in Augenschein genommen werden. Um einen Überblick über die Bedürfniswelt zu erhalten, lohnt es sich, die Bedürfnispyramide nach Maslow an zu sehen.



Abb. 4 Bedürfnispyramide nach Maslow

(Quelle: www.topfox.ch)

Je stärker die Nachfrage nach Bedürfnissen ist, umso stabiler kann eine Geschäftsidee umgesetzt werden. Im Businessplan sollten folgende Punkte zur Geschäftsidee aufgeführt sein: „

- Was ist der Zweck Ihres Vorhabens?
- Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?
- Was ist Ihr kurz- und langfristiges Unternehmensziel?“ (BMWi 2009, S. 39).

Anhand von verschiedenen Quellen ist es möglich Recherchen durchzuführen um auch eine optimale Geschäftsidee zu suchen: „

- **Allgemeine Trends/Beispiele:** Publikumszeitschriften, Wirtschaftsmagazine (Print und TV) bzw. deren Online-Informationen im Internet
- **Branchen:** aktuelle Marktstudien vieler Marktforschungsinstitute (häufig kostenlos zum Download im Internet)
- **Geschäftsideen:** Fachzeitschriften/-magazine (z. B. `die geschäftsidee`, `franchise`, `Pro Firma`, `StartingUp`, `impulse`-Sonderhefte), Gründermessen, Gründerwettbewerbe, Gründerinitiativen“ (BMWi 2009, S. 35).

Wenn die Geschäftsidee steht, kann diese überprüft werden auf die Durchführung. Somit wird schon sehr früh erkannt, ob diese Geschäftsidee erfolgsversprechend umgesetzt werden kann.

4.2.3 Produkt oder Dienstleistung

Im Businessplan sollte das Produkt bzw. die Dienstleistung beschrieben werden. Dazu sollten folgende Punkte berücksichtigt werden: „

- Vermeiden Sie Fachausdrücke, Formeln oder technische Details (wenn überhaupt, dann im Anhang). Gerade technische Produkte und techniklastige Dienstleistungen sollten Sie so verständlich beschreiben, dass ein potenzieller Geldgeber versteht, was Sie vorhaben. Tut er das nicht, wird er Ihr Projekt auch nicht finanzieren.
- Ob Ihre technischen Ausführungen zutreffend sind, sollten Sie im Zweifelsfall durch ein technisches Gutachten belegen.
- Legen Sie Fotos, Zeichnungen oder Diagramme bei.
- Benennen Sie, falls vorhanden, Patente, Rechte, Lizenzen, Verträge und fügen Sie Ihrem Businessplan Kopien im Anhang bei.
- Vor allem bei aufwändigen Produkten ist es notwendig, die einzelnen Produktionsschritte deutlich zu machen. Was wird z. B. im Unternehmen selbst, was außerhalb bearbeitet?“ (BMW 2009, S. 36)

4.2.4 Markt

Auf dem Markt treffen Angebot und Nachfrage aufeinander. Dies kann in 2 unterschiedlichen Varianten, dem Verkäufer- und dem Käufermarkt, geschehen. Auf dem Verkäufermarkt ist die Nachfrage größer als das Angebot und somit richtet sich der Verkäufer nach seiner Produktion, weil er mit dem Absatz keine Defizite hat. Der Käufermarkt hingegen beschreibt sich dadurch, dass das Angebot größer als die Nachfrage ist und somit der Kunde nach eigenen Parametern wählen kann und die Verkäufer in größerer Konkurrenz zueinander stehen.

Im Businessplan sollten drei Punkte beschrieben sein. Als erstes: „Beschreiben Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung aus der Sicht künftiger Kunden.

- Welchen Nutzen bieten Sie ihnen an: Geld-, Zeit-, Arbeitersparnis, Spaß etc.? Machen Sie hier eigene Umfragen. Hören Sie bei Freunden und Bekannten nach. Bewerten Sie mit Ihren Erkenntnissen auch die Angebote Ihrer Mitbewerber: Wie gut sind sie im Vergleich zu Ihnen?
- Recherchieren Sie, wie sich Ihre Branche entwickelt. Ihr Unternehmen wird nur dann Erfolg haben, wenn es auch Ihrer gesamten Branche gut geht. Machen Sie eigenen Umfragen. Telefonieren Sie mit Unternehmen Ihrer Branche: Fragen Sie bei Banken und Sparkassen und bei Ihrer Hausbank nach aktuellen Branchenuntersuchungen. Sind die Wachstumsraten so groß, dass auch für einen neuen Wettbewerber genügend Umsatz zu erwarten ist?“ (BMWi 2009, S. 36)

Als nächstes ist es wichtig die Konkurrenzsituation darzustellen. Dies ist wie folgt möglich: „

- Ermitteln Sie z. B. im Internet und in den `Gelben Seiten`, wer zu Ihren Konkurrenten zählt.
- Führen Sie Ihre wichtigsten Konkurrenten und Ihre Angebote auf. Welchen Umsatz, Marktanteil haben diese?
- Ist das Marktpotenzial groß genug für alle?
- Konkurrenten können auch Unternehmen sein, die nicht exakt das Gleiche, aber Ähnliches anbieten.
- Vergessen Sie auch nicht die Internet-Präsentation Ihrer Stadt oder Region.
- Fragen Sie bei Ihrer Kammer die Experten, die den lokalen oder regionalen Markt seit langem kennen.“ (BMWi 2009, S. 36)

Zuletzt ist, im Businessplan, noch die Wahl des Standortes zu beschreiben. Bei der Wahl des Standortes ist es wichtig Faktoren wie die Infrastruktur, Arbeitskräfte oder auch behördliche Auflagen zu beachten. Der Standort sollte einen Erfolgsfaktor für das Unternehmen darstellen, indem nach der größten Differenz von Ertrag und Aufwand, für den Standort, entschieden wird.

4.2.5 Marketing

Marketing beschreibt die Tätigkeit auf dem Markt, die Bedürfnisse der Kunden zu wecken und zufrieden zu stellen. Es ist besonders wichtig, auf dem Käufermarkt, gewisse Marketingstrategien zu verfolgen um gegen Konkurrenz bestehen zu können und den Absatz zu fördern. Für den Businessplan sollte folgendes beschrieben werden: „

- Welches ist Ihr besonderer Kunden-Nutzen (z. B. ein besonderer Service oder Ersatzteildienst)?
- Wie ist Ihr Preis (z. B. besonders günstiger Preis durch niedrige Kosten in Ihrem Unternehmen)?
- Über welchen Vertriebsweg erreichen Sie Ihre Kunden (z. B. durch einen schnellen und kostengünstigen online-Vertrieb)?
- Mit welchen Werbemaßnahmen wollen Sie Ihre Kunden informieren?“ (BMW 2009, S. 37)

4.2.6 Unternehmensorganisation

In diesem Teil des Businessplans sollten Informationen über die Gründer bzw. Unternehmensführer, die Rechtsform, Organisation und die Mitarbeiter beschrieben werden. Die Überlegungen zur Führung sind: „

- Gehen Sie hier auf das gesamte Team ein: Gesellschafter, Geschäftsführer, Mitarbeiter.
- Erläutern Sie, warum Sie sich mit diesem Vorhaben selbständig machen möchten.
- Wer hat welche Ausbildung und Erfahrung?
- Unterscheiden Sie zwischen Ihren fachlichen Qualifikationen (Ausbildung, Berufserfahrung etc.) und Ihren unternehmerischen Qualifikationen (kaufmännisches Know-how, Führungserfahrung, Kommunikationsfähigkeit etc.).
- Machen Sie deutlich: Wer übernimmt welche Rollen?
- Erstellen Sie wenn nötig ein Organigramm. Vollständige Lebensläufe sollten im Anhang beiliegen.“ (BMW 2009, S. 37)

Die Rechtsform sollte nach wirtschaftlichen Überlegungen gewählt werden. Folgende Fragen sollten nach Plümer beachtet werden: „Wie viel Einfluss möchte der

Existenzgründer in seinem Unternehmen haben? Welches Haftungsrisiko möchte er auf sich nehmen? Welche Rechtsform erfüllt die geschäftlichen, steuerlichen und rechtlichen Anforderungen?“ (Plümer 2006, S. 13)

Deshalb sollte folgendes geklärt werden: „

- Wie viele Personen sollen Verantwortung übernehmen?
- Wollen Sie möglichst ohne viele Formalitäten starten?
- Wollen Sie die Haftung beschränken?
- Wollen Sie eine Rechtsform, die ein möglichst positives Image bietet?
- Wollen Sie eine Rechtsform, die eine möglichst einfache Buchführung verlangt?
- Wollen Sie eine Rechtsform, die einen möglichst geringen Kapitaleinsatz verlangt?“ (BMW 2009, S. 37)

Plümer begründet: „Welche Bedeutung diese Entscheidungsfaktoren für die jeweilige Rechtsformwahl haben, hängt hierbei von der individuellen Bewertung durch den Existenzgründer ab. Jedoch lassen sich nicht alle Entscheidungsfaktoren quantifizieren. Zudem bestehen zwischen einigen von ihnen Abhängigkeiten. So sind z. B. die Kreditwürdigkeit und das Image des Unternehmens oftmals davon abhängig, in welchem Umfang die Gesellschafter persönlich für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft haften.“ (Plümer 2006, S. 72)

Die Organisationsform richtet sich nach den zu erledigenden Aufgaben. Um einen qualitativ und quantitativ gut funktionierenden Ablauf zu gewährleisten.

Die Wahl der Mitarbeiter sollte möglichst schon ein paar Jahre in die Zukunft geplant sein, da sie in der Anzahl und der Qualifikation von großer Bedeutung für das Unternehmen ist (vgl. BMW 2009, S. 37). Die Auswahl und der richtige Einsatz von Arbeitskräften sollte genau geplant sein da: „... es hauptsächlich die Personalkosten sind, die den Erfolg des Unternehmens wesentlich bestimmen“ (Plümer 2006, S. 128).

Die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens hängt auch von der Personalkapazität ab. Die Leistungsfähigkeit und Leistungsbereitschaft ist besonders bei neu gegründeten Unternehmen von großer Bedeutung (vgl. Plümer 2006, S. 127).

4.2.7 Chancen/Risiken

„Viele Banker können mit Risiken leben, wenn sie den Eindruck haben, der Gründer geht verantwortungsbewusst damit um.

- Machen Sie hier unbedingt Worst-case- und Best-case-Betrachtungen.
- Überlegen Sie genau: Unter welchen Bedingungen `funktioniert` Ihr Konzept nicht mehr?
- Wie können Sie dann reagieren (z. B. Kosten reduzieren, Angebote verändern, neue Absatzmärkte suchen)?
- Bewerten Sie die Wahrscheinlichkeit der aufgezeigten Chancen und Risiken.
- Begründen Sie Ihre Annahmen mit recherchierten und belegbaren Fakten und Zahlen von Kammern, Banken, Branchenverbänden etc.“ (BMWi 2009, S. 37-38).

Worst-case- und Best-case-Betrachtungen beschreiben das Eintreten von entweder dem schlimmsten anzunehmenden Fall oder genau das Gegenteil. Wichtig ist im Voraus zu planen für etwaige Fälle welche unter bestimmten Voraussetzungen eintreten könnten.

4.2.8 Finanzierung

„Die Finanzierung ist oft der schwierigste Teil des Businessplans. Da es sich hier weitestgehend um Schätzungen handelt, sollten Sie Ihre Zahlen plausibel darstellen und mit entsprechenden Unterlagen belegen. Beizufügen sind:

- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan
- Liquiditätsplan
- Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung“ (BMWi 2009, S. 38).

Damit ist die Finanzierung einer der wichtigsten Bestandteile für die Planung einer Selbstständigkeit. Durch eine gewissenhafte Planung des Kapitalbedarfs verringert sich das Risiko der Zahlungsunfähigkeit. Dieser sollte mindestens sechs Monate voraus kalkuliert werden, einschließlich einer Reserve und eventuell späterer Tilgungen von Fremdkapital (vgl. BMWi 2009, S. 38).

4.2.9 Finanzierungsplan

Bei diesem Punkt der Planung handelt es sich um das Eigenkapital, Fremdkapital, den Liquiditätsplan und der Rentabilitätsrechnung.

Zunächst sollte das Eigenkapital angegeben werden. Es geht hier um den Anteil, den der Gründer selbst in sein Vorhaben investieren möchte und kann auch ein Abbild der eigenen Risikobereitschaft darstellen.

Beim Fremdkapital handelt es sich natürlich hauptsächlich um Gelder welche durch Kredite benötigt werden. Doch sollte man auch mögliche Fördergelder in Betracht ziehen (vgl. BMWi 2009, S. 38).

Die Planung der Liquidität ist notwendig um sicherzustellen wie lange ein Unternehmen zahlungsfähig bleibt. Hier sollten die erwarteten Einnahmen und Ausgaben der ersten drei Jahre gegenübergestellt werden. Dazu sollte man Branchenzahlen benutzen. Zusätzlich sollte der mögliche Zeitpunkt beschrieben werden, ab dem man einen Reingewinn erzielen kann.

Zum Ende ist die Rentabilitätsvorschau sehr entscheidend. Diese Überprüfung dient der Übersicht über zukünftige Umsatz und Kosten Entwicklungen und sollte möglichst real sein (vgl. BMWi 2009, S. 38-39).

4.2.10 Anhang

Zum Ende sollten noch die benötigten Unterlagen zum Businessplan beigefügt werden.

„Im Anhang werden die Dokumentationen genannt, auf welchen die Ausführungen der einzelnen Kapitel des Business-Plans basieren“ (Plümer 2006, S. 195).

4.3 Finanzierung

Nachdem der Businessplan erstellt ist und gewissenhaft durchgedacht wurde, sollte sich um die Finanzierungsmöglichkeiten Gedanken gemacht werden. Ist die Selbstständigkeit auf Dauer eine leistungsfähige Einnahmequelle? Wie viel eigenes und fremdes Geld wird benötigt um die Gründung zu realisieren und aufrechtzuerhalten? Wie beschafft man Kapital? Wie kann man Förderprogramme nutzen? Erst durch die Finanzierung ist es möglich, die nötigen Schritte zur Selbstständigkeit zu tätigen.

4.3.1 Rentabilitätsvorschau

Auf längeren Zeitraum muss das Unternehmen Gewinn erwirtschaften. Um dies zu prüfen müssen verschiedene Punkte beachtet werden.

Wie viel Geld wird benötigt um anstehende Kosten im Privatleben zu decken. Dazu sollte eine Übersicht helfen, über laufende Kosten wie z. B. Miete, grundsichernde Ausgaben, Freizeit, Privatkredite usw. Gegenzurechnen sind Einnahmen welche durch andere Familienmitglieder erbracht werden (vgl. BMWi 2009, S. 45).

Die Rentabilitätsvorschau ist eine Gegenüberstellung von den erwarteten Gewinnen und den erwarteten Aufwendungen. Diese ergibt das Betriebsergebnis, welches den Unternehmerlohn decken, eine Reserve ermöglichen und spätere Tilgungen gewährleisten sollte (vgl. BMWi 2009, S. 46).

4.3.2 Kapitalbedarf

Zunächst sollten alle möglichen Investitionen in Betracht gezogen werden: „

- Wie viel Geld brauchen Sie langfristig (z. B. für Grundstück, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge etc.)?
- Wie viel Geld brauchen Sie kurz- und mittelfristig z. B. für die Einrichtung des ersten Material- und Warenlagers, für Außenstände und besondere Belastungen in der Gründungsphase?
- Planen Sie eine Reserve für Unvorhergesehenes ein!

Außerdem:

- Wie hoch sind die laufenden Kosten (Betriebsmittel)? Der Bedarf an Betriebsmitteln wird häufig unterschätzt. Wichtige Fragen sind hier in der Anfangsphase: Wann 'kommt' das erste Geld 'rein'? Wie groß muss also das erste finanzielle Polster sein?
- Wie teuer ist die Gründung selbst? Wird ebenfalls häufig vernachlässigt: Schon die Zeit vor dem Unternehmensstart kostet Geld“. (BMWi 2009, S. 47)

Werden alle die Betrachtungen genauesten untersucht, kann man ziemlich genau den Kapitalbedarf bestimmen.

4.3.3 Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten

Eigenkapital

Das Eigenkapital ist eine wichtige Startgröße für die Selbständigkeit. Es spiegelt Sicherheiten und Kreditwürdigkeit wieder. Mögliche Quellen für die Eigenkapitalbeschaffung sind: „

- **Unternehmerkapital.** Diese insgesamt drei förder-Darlehen wenden sich an Existenzgründer, junge Unternehmer und etablierte Unternehmen und verhelfen ihnen zu `haftenden Eigenmitteln`.
- **Verwandte und Freunde.** (bei geringeren Kapitalbedarfssummen)
- **Partner/Gesellschafter.** Auch Teilhaber können Ihnen zusätzliches Eigenkapital liefern. Allerdings wollen sie dafür in der Regel auch ein Mitspracherecht haben.
- **Kapitalbeteiligungsgesellschaften.** Anstelle eines Partners können Sie sich auch eine Beteiligung über eine öffentlich geförderte oder eine private Beteiligungsgesellschaft suchen. Die öffentlichen Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer sind eigens geschaffen worden, um jungen Betrieben Mittel zur Verfügung zu stellen, die diese aus eigenen Ersparnissen oder Teilhabereinlagen allein nicht aufbringen können (und die die Banken wegen mangelnder Sicherheiten nicht leihen wollen)“ (BMW 2009, S. 49).

Fremdkapital

Bei Fremdkapital handelt es sich um Finanzierungskredite unterschiedlichster Art. Eine Existenzgründung ist ohne fremde, finanzielle Mittel kaum möglich. „Kredite erhalten Sie von Ihrer Hausbank (oder der Bank, die es werden soll) zu den aktuellen Zinssätzen. Die Laufzeit eines Darlehns sollte mit der Nutzungsdauer der Investition übereinstimmen, die Sie mit dem Darlehn finanzieren wollen.

Gerade in der Anfangsphase kann es sinnvoll sein, die Tilgung eines Darlehns möglichst lang zu strecken. Immerhin verbessern Sie so Ihre Zahlungsfähigkeit. Sie sollten dabei jedoch nicht außer Acht lassen, dass jede Tilgungsstreckung Ihr Darlehen verteuert“ (BMW 2009, S. 50).

Es muss geprüft werden, welche Kredite für bestimmte Investitionen in Frage kommen. Für kurzfristige Finanzierungen gibt es den Kontokorrentkredit, welcher nur für laufende Ausgabe gedacht ist. Weiter kurzfristige Kredite sind der Lieferantenkredit, der entsteht wenn man auf Rechnung einkauft und der Wechsel womit eine Verbindlichkeit auf einen dritten übertragen werden kann.

Doch die Startfinanzierung beruht auf langfristige Kredite, welche auch über einen längeren Zeitraum getilgt werden und sich dadurch auch eine höhere Zinsaufwendung bildet. Diese Kreditform kann man nur bei Banken erhalten und erfordert die Beachtung vieler Faktoren, wie z. B. Laufzeit, Zinshöhe, Kreditwürdigkeit, Investitionsgrund.

Um einen Bankkredit zu erhalten sollte man sich gründlich auf das Bankgespräch vorbereiten. Dazu sind zusätzlich zur eigenen Persönlichkeit, auch ein gutes Gesamtpaket notwendig. Bestehend aus detaillierten Unterlagen, einem Konzept, Beratung, geplante Rollenverteilung, Lösungsstrategien und individuelle Anpassung an die Situation (vgl. BMWi 2009, S. 51-52).

Beteiligungskapital

Diese Art der Kapitalbeschaffung wird auch „Risikokapital“ genannt. Es ist eine Möglichkeit der Beschaffung als Alternative, für die Ablehnung von Bankkrediten oder auch um das Eigenkapital zu erhöhen. Denn hierbei handelt es sich um eine „Finanzspritze“ durch Beteiligungsgesellschaften, welche eher als Partnerausgleich anzusehen sind.

„Beteiligungskapital kann in Anspruch genommen werden:

- Zur (Mit-) Finanzierung größerer Investitionen für Immobilien, Maschinen und Geräte
- Um Gesellschafter auszuzahlen oder Erbauseinandersetzungen zu beenden
- Für die Wachstumsfinanzierung, um z. B. ein Produkt in den Markt einzuführen
- Für besonders kostenintensive technologieorientierte Gründungen
- Zur erfolgreichen Bewältigung von Turn-around-Situationen“ (BWi 2009, S. 53).

Es gibt über 200 Kapitalbeteiligungsgesellschaften in Deutschland, welche für unterschiedliche Konzepte bereitstehen.

Öffentliche Förderhilfen

Durch Programme von Bund und Ländern können Gründer Förderungen beantragen zur Unterstützung der Kapitalbeschaffung. Als Voraussetzung müssen die Gründer: „...eine ausreichende fachliche und kaufmännische Qualifikation nachweisen können. Darüber hinaus wird erwartet, dass eine selbstständige und tragfähige `Vollexistenz` als Haupteinverbergsgrundlage entsteht. Ausnahme KfW-Startgeld der KfW Mittelstandsbank: Hier kann das Unternehmen zunächst auch im Nebenerwerb geführt werden“ (BMWi 2009, S. 54). Diese Fördermöglichkeiten sollten stets in Betracht gezogen werden, bevor Darlehn aufgenommen werden. Dies erreicht man auch durch gründliche Informationssammlung und Beratung.

4.3.4 Kreditwürdigkeit

Die sogenannte Bonität ist ausschlaggebend für die Höhe von Zinsen bei Krediten, wie auch die Entscheidung überhaupt einen Kredit zu erhalten. Bei Existenzgründer sollte das Konzept überzeugend sein, da sie keine Zahlen aus vorangegangenen Jahren vorweisen können. Mehrere Faktoren werden betrachtet vor der Vergabe von Darlehn: „

➤ **Das Erfolg versprechende Unternehmenskonzept**

Von besonderer Bedeutung ist die so genannte `Kapitaldienstfähigkeit` eines Unternehmens. Das bedeutet: Seine zu erwartende Rentabilität muss ausreichend hoch sein. Dafür sollte der Kreditnehmer diese Rentabilität plausibel aufbereitet haben. Er sollte dafür auch die Höhe des gesamten Investitionsvolumens und der benötigten Betriebsmittel genau kennen.

➤ **Eigenkapital**

Je mehr Eigenkapital der Kreditnehmer einsetzen kann, desto besser. Bedenken Sie: Nur wer auch sein eigenes Geld riskiert, dem vertraut ein Geldgeber zusätzliches fremdes Geld an. Tipp: Zusätzliches Eigenkapital kann `bilanztechnisch` mit dem Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung – geschaffen werden.

➤ **`Bewertbare` Sicherheiten**

In der Regel werden von der Hausbank bei einer Kreditvergabe `bankübliche` Sicherheiten verlangt: Der Kreditnehmer überträgt Teile seines Vermögens bzw. bestimmte Rechte daran auf den Kreditgeber. Das Spektrum dieser Sicherheiten

reicht von der persönlichen Haftung bis hin zur Übereignung von eindeutig bewertbaren Mobilien oder Immobilien an die Bank: als 'Pfand'“ (BMWi 2009, S. 55).

Die Beziehung zwischen Kreditnehmer und Kreditgeber baut auf seriösem Vertrauen und kann dadurch eine zukünftig stabile Zusammenarbeit gewährleisten.

4.4 Kaufmännisches Basiswissen

Um unternehmerisch erfolgreich zu sein ist ein Grundwissen im kaufmännischen Bereich zwingend erforderlich. Buchführung, Kostenrechnung, Jahresabschlussrechnung und einige weitere Bereiche sollten zur Ausstattung eines Existenzgründers gehören.

4.4.1 Buchführung

„Als Buchführung bezeichnet man die lückenlose, planmäßige und ordnungsgemäße Aufzeichnung aller Geschäftsvorfälle eines Unternehmens aufgrund von Belegen“ (Retzlaff-Schröder 2004, S. 6). „Es gibt zwei Arten der Buchführung: die so genannte Einfache Buchführung (für Kleinunternehmer) und die Doppelte Buchführung (für Kaufleute und buchführungspflichtige Unternehmen mit komplexeren Geschäftsprozessen)“ (BMWi 2009, S. 81).

Die einfache Buchführung beschreibt sich durch die Gegenüberstellung von Einnahmen und Ausgaben. Sie ist geeignet für Unternehmen mit überschaulichen Geschäftsvorfällen. Am Ende des Geschäftsjahres wird der Gewinn bzw. Verlust durch eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung ermittelt.

Die doppelte Buchführung hingegen wird benötigt in Unternehmen mit komplexen und unüberschaubaren Geschäftsvorfällen. Bei jedem Geschäftsvorfall werden zwei Konten angesprochen. Der Grundsatz heißt „Soll an Haben“. Zum Jahresende wird eine Gewinn- und Verlustrechnung durchgeführt.

„Wie Buchungen für einzelne Konten richtig ausgeführt werden, ist nicht leicht zu verstehen. Gründer und Jungunternehmer, die die einfache, vor allem aber die doppelte Buchführung selbst erledigen wollen, sollten daher unbedingt einen Buchführungskursus

belegen (z. B. bei der zuständigen Kammer) oder einen Steuerberater oder ein Buchführungsbüro beauftragen. Aber: Verantwortlich bleiben Sie als Unternehmerin bzw. Unternehmer. Deshalb ist es wichtig, dass Sie die Pflichten und Grundsätze einer ordnungsgemäßen Buchführung kennen“ (BMWi 2009, S. 82).

4.4.2 Liquiditätsplanung

„Anders als bei der Buchführung, in der Sie nur die tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben festhalten, müssen Sie bei der Liquiditätsplanung Ihre geplanten und zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben gegenüberstellen“ (BMWi 2009, S. 83). Wie liquide ein Unternehmen ist, hängt davon ab inwieweit laufende Kosten gezahlt werden können. Es ist von enormer Wichtigkeit für das Unternehmen immer „flüssig“ zu sein und auf eventuell nicht vorhergesehene Situationen reagieren zu können. Daher sollte die Liquiditätsplanung zwischen einem halben Jahr und einem ganzen Jahr durchgeführt werden. Eine Überdeckung sollte erreicht werden und die Liquidität ist gewährleistet. Folgende Faktoren sollten stets in Betracht gezogen: fixe Kosten, Zinszahlungen und Tilgungen, Verbindlichkeiten bei Lieferanten, voraussichtliche Forderungseingänge, Kontokorrentkredite, Kreditspielräume und eiserne Reserven.

4.4.3 Kostenrechnung

Mit der Kostenrechnung werden alle Ausgaben genau definiert und der Unternehmer kann die Kosten exakt zu ordnen. Dadurch kann in Erfahrung gebracht werden, wie viel mehr Gewinn erbracht werden muss.

„Mit der Kostenartenrechnung fassen Sie alle Kosten zusammen, die z. B. in einem Monat, einem Quartal oder einem Jahr in Ihrem Unternehmen anfallen. Die Kostenarten können und sollten – grob – den Rubriken (Konten) entsprechen, die Sie auch für Ihre Buchführung nutzen (z. B. Personalkosten, Kfz-Kosten, Bürokosten etc.). Die Differenz zwischen Ihren Einnahmen und den Kosten in dieser Zeit ist Ihr (noch nicht versteuerter) Gewinn“ (BMWi 2009, S. 85).

4.4.4 Preiskalkulation

„Im Rahmen der Unternehmensplanung ist die Kalkulation der Preise für die Produkte und Leistungen ein entscheidender Faktor. Der Preis wird durch zwei unterschiedliche Einflussgrößen stark beeinflusst. Auf der einen Seite muss durch die Kalkulation festgestellt werden, ob der Preis die Kosten überhaupt deckt. Auf der anderen Seite muss der sogenannte Kostenpreis aber auch marktfähig sein. Er muss von den Kunden akzeptiert werden und zudem wettbewerbsfähig sein“ (Plümer 2006, S. 145).

Somit müssen der Kostenpreis sowie der Marktpreis aneinander angenähert werden. Beide Preise müssen vertretbar sein sowohl durch den Unternehmer als auch den Kunden.

Den Kostenpreis kann man durch die Kostenartenrechnung ermitteln, dazu kommen noch eventuelle Gemeinkosten. Der ermittelte Kostenpreis sollte noch einen Gewinn abdecken.

Der Marktpreis beschreibt den Preis den der Kunde bereit ist zu zahlen.

Da der Kostenpreis in der Regel höher ist als der Marktpreis müssen Lösungsstrategien gesucht werden: „

- **Neue Kunden:** Welche Kunden würden den Kostenpreis bezahlen? Wer und wo sind diese Kunden?
- **Neuer Preis:** Wo und wie können Sie Kosten einsparen? Womöglich lässt sich der Marktpreis halten, wenn Sie die Kosten reduzieren“ (BMW 2009, S. 86).

4.4.5 Forderungsmanagement

Forderungen sind zukünftige Einnahmen durch Fälligkeitzahlungen. Heutzutage ist es normal 30 – 60 Tage als Frist einzuräumen und daher kalkulieren die Unternehmen mit diesen Verzögerungen. Aber zum einen ist es wichtig die Übersicht über die noch ausstehenden Zahlungen zu behalten und andererseits sollte auch mit Verzügen über den Fristen hinaus gerechnet werden. Besonders schwer wird es für Jungunternehmer bei nicht eingehaltenden Zahlungsfristen, da die Liquidität in Gefahr gerät.

„Rechnungen werden in den seltensten Fällen sofort bezahlt. In diesem Fall wird derjenige, der auf sein Geld wartet, zum Kreditgeber. Problematisch ist dabei, dass sich Unternehmen dabei selten wie professionelle Kreditgeber verhalten. Ggf. muss ein junger Betrieb auch

einmal einen Auftrag aus Risikogründen ablehnen“ (BMW 2009, S. 86). Das BMW zeigt acht Faktoren auf, auf welche man achten sollte:

- Kreditwürdigkeit der Kunden prüfen
- Vorsicht bei hohen Zahlungszielen
- Rechnungen zügig ausstellen
- Zahlungseingänge kontrollieren
- Organisation des Mahnwesens
- Planung der Ein- und Auszahlungen
- Weitere Finanzierungsmöglichkeiten beschaffen
- Hilfen für den Forderungseinzug

Auf diese Weise ist das Forderungsmanagement optimaler durchzuführen (vgl. BMW 2009, S. 87).

4.4.6 Erfolgsrechnung

Mit der kurzfristigen Erfolgsrechnung ist es möglich, in der Momentaufnahme den Erfolg des Unternehmens, zu überprüfen. „Die kurzfristige Erfolgsrechnung solle man sich monatlich oder auch pro Quartal vornehmen“ (BMW 2009, S. 89). Tatsächliche sowie noch ausstehende Einnahmen und Ausgaben werden berücksichtigt und gegenübergestellt.

Die ständige Prüfung der Rentabilität des Unternehmens ist auch eine wichtige Durchführung für Statusberichte.

Die Umsatzrentabilität zeigt, wie viel Gewinn Sie mit Ihrem Umsatz machen. Sie wird auch als Umsatzrendite oder Umsatzgewinnrate bezeichnet. Sie wird nach folgender Formel berechnet:

$$\frac{\text{Gewinn (Euro/Jahr)}}{\text{Umsatz (= Summe aller Einnahmen bzw. Erlöse)(Euro/Jahr)}} \times 100 = x \text{ Prozent im Jahr}$$

Abb. 5 Formel für die Umsatzrentabilität

(Quelle: BMW 2009, S. 90)

4.4.7 Soll-/Ist-Vergleich

Dieser Vergleich dient der ständigen Überwachung von Kalkulationen und deren Eintreffen. Dadurch ist es möglich präventiv zu planen und gewisse Eventualitäten entgegen zu steuern. Zwei Durchführungen sind notwendig:

- **Planung:** Einnahmen und Ausgaben müssen exakt geplant sein, um für zu niedrige Gewinne oder zu hohe Kosten gewappnet zu sein.
- **Kontrolle:** Die eingetretenen Gewinne und Kosten müssen ständig, mit den geplanten Zahlen, überprüft und ggf. angepasst werden (vgl. BMWi 2009, S. 90).

4.4.8 Jahreserfolgsrechnung

Die Jahreserfolgsrechnung ist Pflicht für jeden Unternehmer. „Das verlangen

- Das Handelsgesetzbuch
- Das Finanzamt, das auf der Grundlage der Gewinnermittlung die Steuern festsetzt. Dies betrifft Steuern wie Körperschafts-, Gewerbe-, Umsatz- und Einkommensteuer.
- Die Krankenkassen. Dieses gilt insbesondere für Einzelunternehmer, da je nach Gewinn die Krankenkassenbeiträge festgesetzt werden.
- Banken und private Geldgeber, die einen Nachweis erwarten, ob sich ihre Kredite bzw. Investitionen gelohnt haben“ (BMWi 2009, S. 91).

Zwei Arten der Jahreserfolgsrechnung gibt es. Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung gilt für die einfache Buchführung und die Gewinn- und Verlustrechnung wird für die doppelte Buchführung genutzt.

5. Existenzgründung im sozialen Bereich

5.1 Gute Chancen und hohe Anforderungen

„Mit `Existenzgründungen im sozialen Bereich` sind in erster Linie soziale Dienstleistungen für bedürftige Menschen gemeint“ (BMWi 2010, S. 1). Die Tätigkeiten im sozialen Bereich begründen eine große Vielfalt. Möglichkeiten bestehen zur Bildungs-, Beratungs- oder auch Organisationsdienstleistung.

„Geschäftsideen im sozialen Bereich haben Konjunktur. Grund dafür sind gesellschaftliche Entwicklungen (z. B. die demografischen Veränderungen) sowie individuelle, gesundheitliche oder familiäre Bedürfnisse oder Probleme. Allein die Zahl der pflegebedürftigen Menschen soll bis 2030 um 58 Prozent zunehmen (Quelle: Statistisches Bundesamt). Dabei erfüllt zwar der Staat zahlreiche soziale Aufgaben, aber längst nicht alle. Gerade im Bereich sozialer Aufgaben ist ein Trend zu weniger öffentlicher Finanzierung und Hilfe und zu mehr privaten Hilfeanbietern (z. B. Public Private Partnership) zu beobachten“ (BMWi 2010, S. 1). Damit ist die Grundlage geschaffen für Sozialpädagogen, sich mit eigenen Geschäftsideen einen Platz auf dem Markt zu schaffen.

In der Sozialen Arbeit werden hohe Anforderungen an berufliche sowie persönliche Qualifikationen gestellt und der Zeitaufwand ist ebenfalls sehr beträchtlich. Durch eine Selbstständigkeit würde sich der Zeitaufwand nochmals steigern.

5.2 Besondere Anforderungen für soziale Dienstleistungen

Das hohe persönliche Engagement steht entgegen dem wahrscheinlich geringen Einkommen für soziale Dienstleistungen (vgl. BMWi 2010, S. 2). Diesem Fakt sollte man sich bewusst sein, bevor man sich für die Selbstständigkeit entscheidet. Natürlich sollte man auch die beruflichen Qualifikationen und ein gewisses kaufmännisches Know-how mitbringen. Aber allein die Fachkompetenz reicht heutzutage meist nicht aus, sondern sollte durch mögliche Zusatzausbildungen ergänzt werden. Die Berufserfahrung spielt auch eine wichtige Rolle bei der Existenzgründung, da Kapitalgeber darin auch ein verringertes Risiko sehen. Allgemein ist die gründliche Vorbereitung ein „Muss“ für die Selbstständigkeit, besonders im sozialen Bereich.

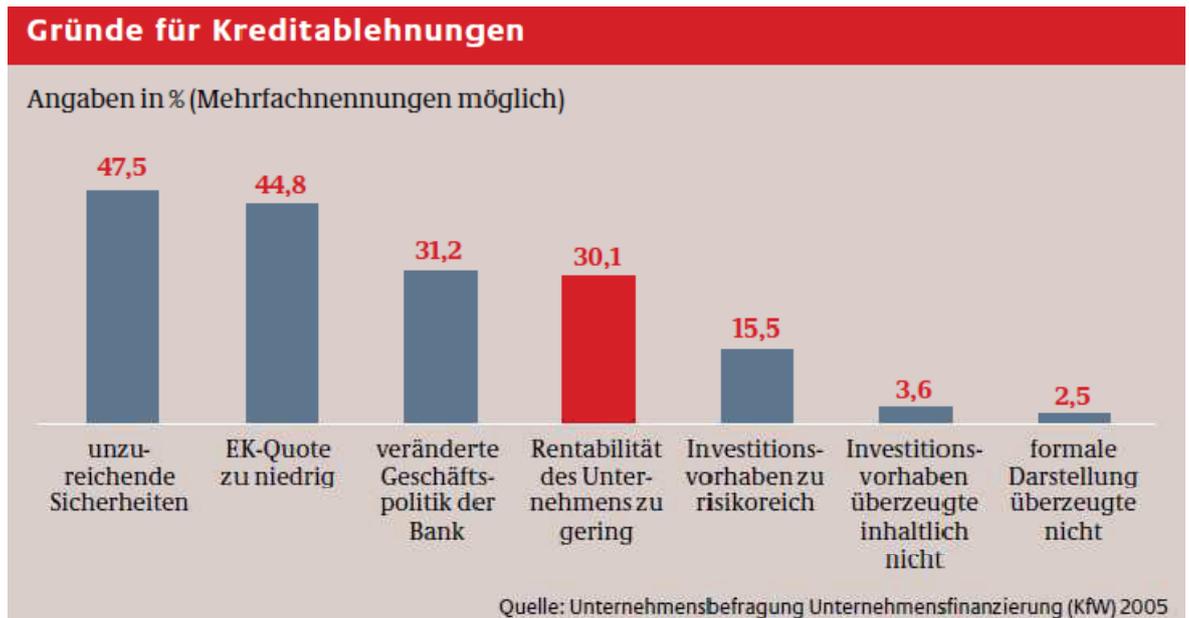


Abb. 6 Kreditablehnungen

(Quelle: BMWi 2010, S. 2)

Anbieter sozialer Dienstleistungen benötigen: „...ein funktionierendes Netzwerk. Dazu gehören Sozialleistungsträger (d. h. die Kostenträger), Ämter und Behörden, Beratungsstellen, Pflegestützpunkte, Altenhilfefachberatungen, andere Anbieter sozialer Leistungen (z. B. haushaltsnahe Dienstleistungen), Fach- und Berufsverbände usw.“ (BmWi 2010, S. 2). Durch so ein Netzwerk kann man besser Kontakte zu möglichen Klienten erhalten.

Rechtliche Kenntnisse des Sozialrechts z. B. über Vergütungssysteme können entscheidend für die Selbstständigkeit sein. Organisatorische Kenntnisse, ein guter Ruf sowie persönliche Qualifikationen sind nicht wegzudenken im sozialen Bereich (vgl. BmWi 2010, S. 2).

Weiterhin sollte geklärt werden ob man ein Gewerbe betreibt oder freiberuflich tätig ist. „Ob Sie Freiberufler/-in oder Gewerbetreibende/-r sind, entscheidet letztendlich Ihr zuständiges Finanzamt“ (BmWi 2010, S. 2).

5.3 Umsatzplanung

„Soziale Dienstleistungen werden weitgehend oder anteilig über beitragsfinanzierte Sozialversicherungen (z. B. gesetzliche Krankenversicherung oder soziale Pflegeversicherung) getragen. Menschen, die Ihren verbleibenden Eigenanteil nicht selbst oder über unterhaltspflichtige Angehörige bestreiten können, erhalten entsprechende Unterstützung durch die Sozialhilfe (Hilfe zur Pflege)“ (BMWi 2010, S. 3). Gründer sollten sich daher genau informieren über die möglichen Kostenträger zukünftiger Klienten. Die Bewilligung hängt außerdem von ihren Leistungsansprüchen ab.

Da die gesetzlichen Leistungsansprüche meist nicht alles abdecken an sozialen Dienstleistungen, müssen sie privat abgerechnet werden. Eine optimale Mischung von gesetzlicher und privater Abrechnung sollte versucht werden, damit auch der Anbieter möglichst sicher ist, was die Bezahlung der Dienstleistung angeht (vgl. BMWi 2010, S. 3).

Dazu folgende Übersicht:

Dreiecksbeziehung: Leistungserbringer, Leistungsempfänger, Kostenträger

Viele Menschen, die auf soziale Dienstleistungen angewiesen sind, können diese nicht aus eigener Tasche bezahlen, so dass die Leistungen von der Pflegekasse, Krankenkasse oder vom Sozialamt übernommen werden. Das bedeutet: Die Person, die die Leistung erhält, ist häufig nicht die, die zahlt. Man lässt sich als Dienstleister also meist auf eine Dreiecks- oder Mehrecksbeziehung ein.

Problematisch daran ist, dass hier die Erwartungen der Menschen, die betreut oder gepflegt werden wollen, über das hinausgehen, was der Sozialleistungsträger gesetzlich finanzieren darf: Es wird nicht immer das getan, was nötig ist, sondern oft nur das, was finanziell möglich ist. Schmerzlich sowohl für Dienstleistungsempfänger als auch für den Dienstleistungserbringer.

Abb. 7 Dreiecksbeziehung

(Quelle: BMWi 2010, S. 4)

Es kann zu Konfliktsituationen kommen.

5.4 Kunden finden

Es gibt die verschiedensten Möglichkeiten seine Klientensuche durchzuführen: „

- Angebote gemeinsam mit anderen Anbietern, die schon Zugang zu dieser Zielgruppe haben
- Ansprechende und suchmaschinenoptimierte Internetseite
- Anzeigen in Anzeigenblättern schalten in Verbindung mit redaktionellem Artikel
- Anzeige `Gelbe Seiten`
- Anzeigen in lokalen, regionalen Tageszeitungen (ggf. auf Sonderseiten)
- Autowerbung
- Events (z. B. zielgruppenbezogene Kunstaussstellungen)
- Expertenrolle bei Moderationen (z. B. Radio, Podiumsdiskussionen)
- Fachartikel in Fachzeitschriften
- Infostand auf dem Markt
- Messestand auf Fachmessen
- Mitarbeit in Gremien und Arbeitskreisen
- Tag der offenen Tür
- Vorträge und Workshops auf Fachtagungen/Messen/Kongressen“ (BMWi 2010, S. 4)

Festzustellen ist das die Zahl der Pflegebedürftigen in Deutschland zunimmt.

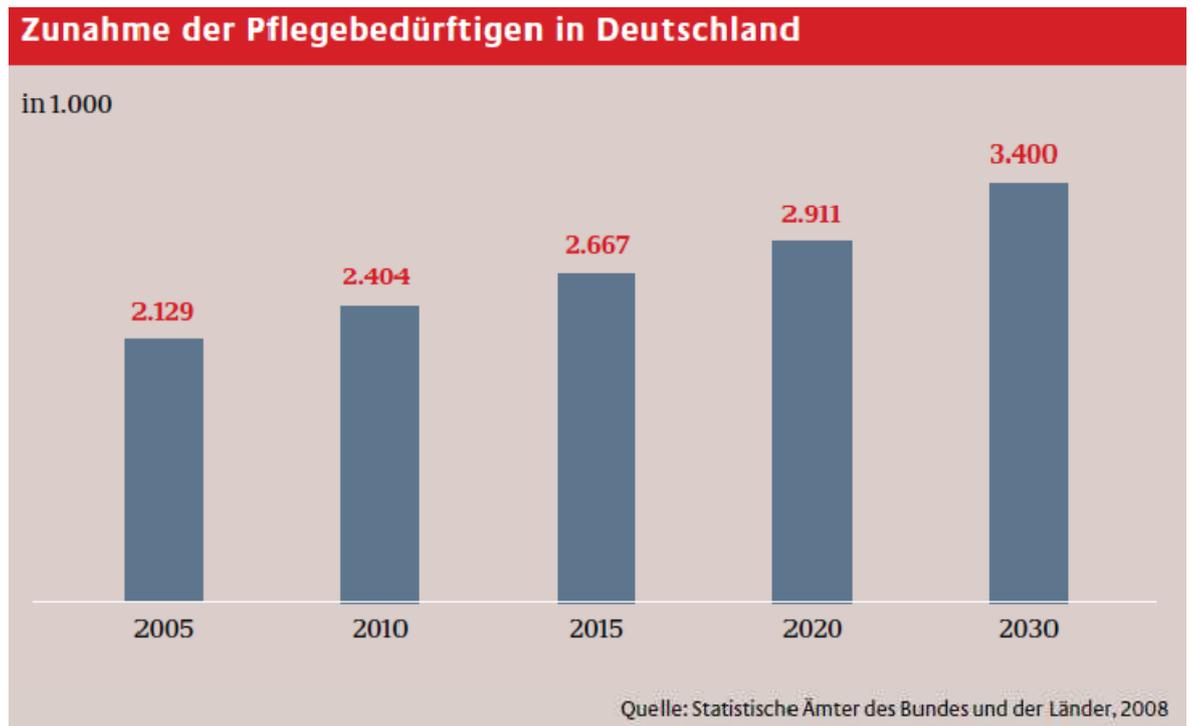


Abb. 8 Pflegebedürftige in Deutschland

(Quelle: BMWi 2010, S. 4)

5.5 Probleme kennen

Als Existenzgründer im sozialen Bereich sollte man sich der Tatsache bewusst sein, dass man höchstwahrscheinlich nicht sofort eine Vollerwerbsselbstständigkeit erreicht. Auch die Gründungsfinanzierungen, im sozialen Bereich, ist nicht sehr ausgeprägt. „Grund: Den meisten Beratern ist der soziale Bereich fremd, und es gibt nur wenige Branchendaten. Ein solider und überzeugender Businessplan ist in dieser Branche deshalb besonders wichtig“ (BMWi 2010, S. 5).

Wichtig ist es seine Schwäche und Lücken zu erkennen und zu beseitigen.



Abb. 9 Defizite bei der Unternehmensgründung

(Quelle: BMWi 2010, S. 5)

6. Geschäftsideen in der Sozialen Arbeit

Es besteht heutzutage ein breites Tätigkeitsfeld in der Sozialen Arbeit. „Die selbstständige Berufsausübung wird für eine steigende Zahl von SozialarbeiterInnen und SozialpädagogInnen zur beruflichen Alternative“ (Rothfischer/Oberlander 2000, S. 27).

Mögliche Beispiele für die Selbstständigkeit in der Sozialen Arbeit:

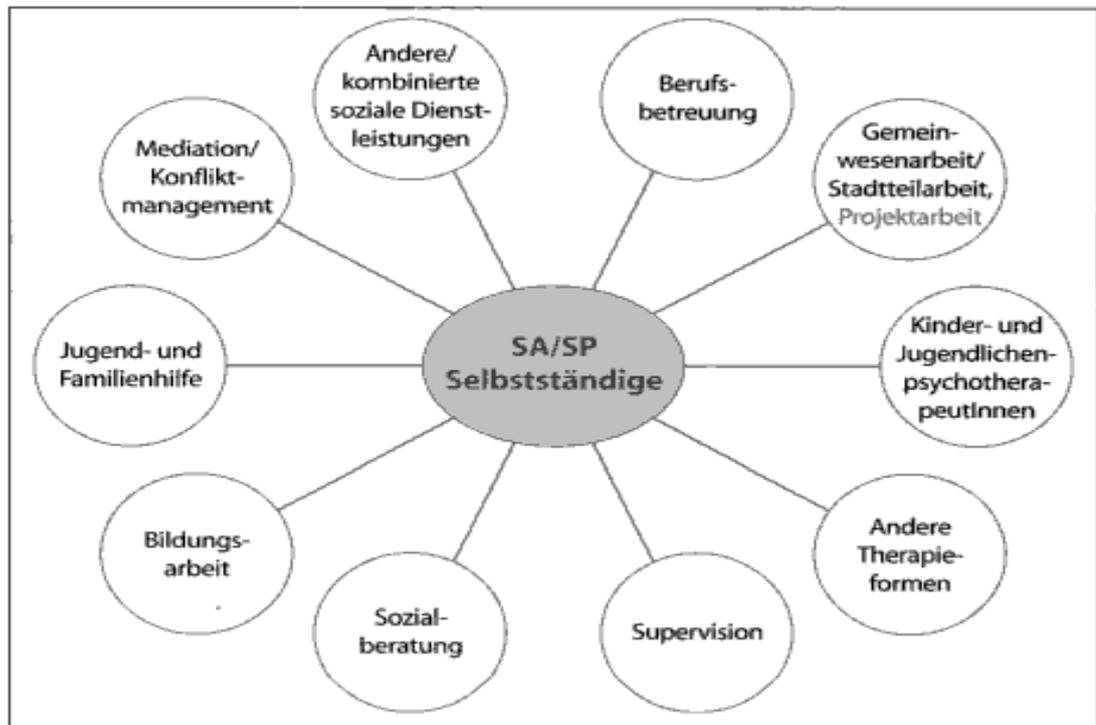


Abb. 10 Beispiele der Selbstständigkeit

(Quelle: Rothfischer/Oberlander, 2000, S. 34)

Manche Formen werden auch zusammenhängend ausgeübt. Die Sozialberatung ist ein großes Spektrum in der sozialen Dienstleistung. Das Beratungsangebot kann sich über Einzelne, Alleinerziehende oder auch Familien mit den verschiedensten sozialen Problemstellungen erstrecken. Verbunden kann das mit anderen ergänzenden Therapieformen sein, wie z. B. Musiktherapie, Ergotherapie oder auch therapeutisches Reiten usw. Aber wichtig ist die individuelle Betreuung mit ergänzenden Therapieformen. Im Mittelpunkt steht das soziale System und der Klient mit seinen Problemen und Bedürfnissen.

6.1 Betriebliche Sozialarbeit

„Die Betriebliche Sozialarbeit leistet im reaktiven wie im präventiven Bereich einen wesentlichen Beitrag zur Wiederherstellung, Stabilisierung und Förderung von psychosozialer Gesundheit und somit zum Erreichen der Unternehmensziele“ (Engler, S. 3).

Motive und Aspekte sind: „

- Fürsorgepflicht des Betriebes
- Erschließung von Mitarbeiterpotentialen
- Aktivieren von persönlichen, sozialen und betrieblichen Ressourcen
- Mitarbeiterberatung, Personal und Organisationsentwicklung
- Beteiligung der BSA an personal- und sozialpolitischen Entscheidungsfindungen“ (Engler, S. 3).

„BSA“ ist die Abkürzung für die Betriebliche Sozialarbeit. Kann aber auch mit „BSB“ abgekürzt werden, Betriebliche Sozialberatung.

„Je nach **ZIELGRUPPE** innerhalb des Betriebes bietet die BSA aus ihrer Fachlichkeit heraus spezielle (Dienst-) Leistungen an, die das **ZIEL** haben, Problemlösungs- und Entwicklungsprozesse zu initiieren und zu fördern“ (Engler, S. 4). Die Betreuung wird somit individuell auf den Klienten zugeschnitten.

Weiter sind folgende Punkte zu den Rahmenbedingungen festzuhalten: „

BSA ist **beratend** tätig:

- Für das Unternehmen
Bei Projekten zu Themen von psychosozialer Gesundheit
- Für Führungskräfte und Personalverantwortliche
Zur Lösung von Problemfällen und Problemfeldern
- Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
In psychosozialen Konflikt- und Krisensituationen

BSA ist **qualifizierend** tätig durch:

- Schulungen
- Training
- Teamentwicklung

Die Rahmenkonzeption Betriebliche Sozialarbeit des bbs fordert eine den Anforderungen des Berufsfeldes adäquate **berufliche Qualifikationen** wie sie die Disziplinen der Sozial- und Humanwissenschaften bieten. Sie empfiehlt berufspraktische Erfahrungen als Voraussetzung für eine Tätigkeit innerhalb der BSA und betont die Notwendigkeit von Fort- und Weiterbildung sowie von Supervision als Arbeitsmittel von Betrieblicher Sozialarbeit.

Neben den persönlichen Voraussetzungen für die Stelleninhaber reklamiert die Rahmenkonzeption des bbs unverzichtbare **Rahmenbedingungen** für die Ausübung von Betrieblicher Sozialarbeit:

- Fachliche Unabhängigkeit
- Weisungsungebundenheit
- Autonomie
- Freiwilligkeit der Inanspruchnahme
- Sicherung der Schweigepflicht gem. § 203 StGB bei nichtsozialarbeiterischem Ausbildungsabschluss
- Sicherstellung der fachlichen Weiterentwicklung
- Rechtliche Verankerung der BSA“ (Engler, S. 4)

Die Gesundheitsförderung von Mitarbeitern wird immer mehr zu einem festen Bestandteil von Personalführungen. Die psychosoziale Gesundheit wird als ein Hauptparameter für die Arbeitsfähigkeit und Arbeitsqualität betrachtet. Genauso wichtig ist ein optimales Betriebsklima bei Teamarbeiten. Durch präventive Beratungen ist es möglich ein verringertes Arbeitsniveau zu verhindern. Aber auch bereits bestehende Problemsituationen können durch eine psychso-soziale Beratung bereinigt werden. Es können viele Aspekte der Mitarbeiter aufgezählt werden bei denen sie Hilfe benötigen könnten, wie z. B. persönliche Probleme, Unzufriedenheit am Arbeitsplatz usw. Für den Arbeitgeber sollte die ökonomische Sichtweise antreibend sein, denn seelische Krankheiten von Mitarbeitern könnten zu längeren Ausfällen der Mitarbeiter führen. Durch diese Vorgehensweise sind auf Dauer auch Kosteneinsparungen möglich.

7. Schlussbemerkung

Gründungen in der Sozialen Arbeit anzustreben lohnt sich. Im sozialen Bereich ergeben sich immer mehr Möglichkeiten zur Selbstständigkeit. Soziale Dienstleistungen werden durch verschiedene Faktoren immer mehr vom Markt übernommen. Der Staat übernimmt immer weniger Verantwortung für die sozialen Bedürfnisse. Die Existenzgründung besteht aus einer sehr komplexen Vorbereitung, welche überaus gewissenhaft durchgeführt werden muss. Auch nach der Gründung ist es bezeichnend über stetige Kontrolle und Neuplanung, wie arbeitsintensiv die Selbstständigkeit ist. Man muss ein breites Kontingent an Wissen mitbringen. Zusätzlich in der Sozialen Arbeit sollte auf Besonderheit, wie z.B. bestimmte Leistungsbewilligungen.

Als Gründer sollte man sehr viel Persönlichkeit und Fachkompetenz besitzen oder aneignen. Aber auch das kaufmännische Wissen sollte vorhanden sein. Weiterhin sind Informationen vor einer Gründung das Fundament für alles. Deswegen geht nichts ohne Beratung. Alle vorher gelösten Probleme lassen den Ablauf später reibungsloser verlaufen.

Bei neuen Geschäftsideen ist es wichtig, genau zu recherchieren. Auf welchen Markt begeben sich? Wie groß ist der Bedarf für meine Dienstleistung? Auf jeden Fall sollte sich jeder Gründer darüber im Klaren sein, dass die Anfangszeit hohe Strapazen mit sich bringt, man den Belastungen standhalten muss oder auch mit finanziellen Engpässen rechnen muss. Diese Zeit benötigt tatkräftige Unterstützung materiell aber auch, oder sogar am meisten seelische Natur.

Trotzdem bleibt die Existenzgründung auch ein Ausweg aus vielen unzufriedenen Situationen und eine Chance auf Unabhängigkeit. Auch in der Sozialen Arbeit ist es möglich aufgrund erworbener Kompetenzen und hohem Engagement sich erfolgreich in die Selbstständigkeit zu begeben.

8. Quellenverzeichnis

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie: Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbstständigkeit. 32. Aufl. München 2009.

Plümer, Thomas: Existenzgründung Schritt für Schritt. Mit 3 ausführlichen Businessplänen. 1. Aufl. Wiesbaden 2006.

Retzlaff-Schröder, H.-H.: Buchhaltung Skript. 7. Aufl. Norderstedt 2004.

Rothfischer, Oberlander u. a.: Ich mache mich selbstständig im sozialen Bereich. Von der Idee und der Marktchance bis zur Finanzierung. Weinheim 2000.

Zeitschriften:

Nr. 55 Existenzgründungen im sozialen Bereich in GründerZeiten, BMWi Mai 2010

DBSH: Deutscher Berufsverband für Soziale Arbeit e.V.; Für eine starke Soziale Arbeit – wir setzen Maßstäbe. Oktober 2009

NEST: Netzwerk für Soziale Unternehmen und Stadtteilökonomie. Soziale Ökonomie

Engler, Rolf: Rahmenkonzeption für das Arbeitsfeld Betriebliche Sozialarbeit.

Internetadressen:

URL 1: <http://www.einzelhandelskaufmann.de/fachwissen/f/franchising.shtml>

URL 2: <http://www.topfox.ch/2008/10/23/von-maslow-bis-zur--quangelware/>