



# Franchise-Gründung

VR-Gründungskonzept

Stand: 04/2022

## Inhalt

<b>1 Markt</b>	<b>3</b>
<b>2 Das Prinzip des Franchising</b>	<b>5</b>
<b>3 Investitionen/Finanzierung</b>	<b>8</b>
<b>4 Franchiseverträge</b>	<b>14</b>
<b>5 Gewerberecht</b>	<b>16</b>
<b>6 Meilensteine der Gründung</b>	<b>21</b>
<b>7 Pflichten als Arbeitgeber</b>	<b>25</b>
<b>8 Die eigene Absicherung</b>	<b>26</b>
<b>9 Gründerkontakte/-informationen</b>	<b>27</b>
<b>10 Fachkontakte/-informationen</b>	<b>36</b>
<b>Herausgeber</b>	<b>38</b>



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

# 1 Markt

## Die Branche auf einen Blick:

*Franchising ist ein kooperatives Vertriebssystem, bei dem die Mutterfirma, der Franchisegeber, ein erprobtes Geschäftskonzept und Unternehmens-Know-how gegen Gebühr dem selbstständigen Franchisenehmer zur Verfügung stellt. Beide Seiten profitieren, wenn das System gut durchdacht und der Existenzgründer motiviert ist: Die Systemzentrale weitet ihren Markteinfluss aus, ohne selbst investieren zu müssen – der Franchisenehmer startet mit einem Unternehmen, das im Idealfall schon mehrfach genau so in der Praxis Erfolg hatte. Dabei treten sämtliche Franchisenehmer eines Systems einheitlich in der Öffentlichkeit auf, so dass alle miteinander die Marke stärken können.*

Marktdaten aus den vergangenen Jahren bieten grundsätzlich eine gute Orientierungshilfe und geben Hinweise auf die weitere Entwicklung einer Branche. Allerdings sind die Daten für die Jahre 2020 und 2021 von der Corona-Pandemie geprägt, die sich in den einzelnen Branchen durchaus unterschiedlich ausgewirkt hat. Aus diesem Grund wird teilweise auf Zahlen aus den Jahren 2018 und 2019 zurückgegriffen.

Eine differenzierte und aktuelle Untersuchung zum Thema „Existenzgründungen“ hat das Institut für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) vorgelegt (IfM-Hintergrundpapier „[Gewerbliche Existenzgründungen und -aufgaben im ersten Halbjahr 2021](#)“).

Als Vertriebssystem für Produkte wurde Franchising schon 1929 vom Woll-Händler Pingouin angeboten. Besonders verbreitet hat es sich in den USA, aber mittlerweile kann man auch für Deutschland von einer Erfolgsgeschichte sprechen: Bekanntestes Segment ist die Schnellgastronomie, Stichwort McDonald's. Hier machen Franchisebetriebe fast 55 % der Betriebe aus und erwirtschaften rund 20 % der Branchenumsätze in der Speisegastronomie (foodservice/destatis 2017).

<b>Branche</b>	rund 960 Franchisesysteme rund 176.240 Franchisebetriebe
<b>Branchenumsatz</b>	rund 135 Mrd. EUR*)
*) inkl. Systemzentralen DFV 2020	

Die Daten des Deutschen Franchiseverbandes (DFV) zeigen ein Marktwachstum von 4,6 % von rund 129 Mrd. EUR (2019) auf rund 135 Mrd. EUR (2020) – trotz der Einschränkungen durch die Corona-Pandemie. Die deutsche Franchisewirtschaft hat ein langfristiges durchschnittliches Wachstum von 5,6 %. Die Zahl der Systeme wuchs in den letzten zehn Jahren um über 6 %, die der selbstständigen Franchisebetriebe zeigt ein langfristiges durchschnittliches Wachstum von 2,25 %.

Allerdings entwickeln sich die Systeme bzw. einzelne Franchisebetriebe in „Firmenkonjunkturen“, die Gesamtzahlen sagen also erst einmal nichts über einzelne Standorte oder Konzepte aus. Laut Branchenexperten kommen jedes Jahr rund 150 neue Anbieter hinzu – gleichzeitig müssen aber auch über 100 Systeme aufgeben, z. T. indem sie die Standorte wieder in eigener Regie als Filialen betreiben.



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

Aktuell ist etwa 1 % aller Selbstständigen Franchisesystemen angeschlossen. Nachdem sich in Deutschland das Franchising zunächst im Handelsbereich etabliert hatte, überwiegen zwischenzeitlich Anbieter aus dem Dienstleistungssektor, während gerade der Handel an Systemen und Betrieben verliert. Erfolgversprechende Wachstumsfelder sollen das Gesundheitswesen, die Bildung und der Umwelt- und Energiebereich werden.

#### Branchenstruktur

Dienstleistungssektor	38 % der Betriebe
Handel	21 % der Betriebe
Gastronomie/Touristik/Freizeit	30 % der Betriebe
Handwerk/Baugewerbe	11 % der Betriebe

DFV-Studie 2020

Die durchschnittliche Größe der einzelnen Franchisebetriebe liegt bei 4,2 Mitarbeitern, der durchschnittliche Umsatz pro Partner bei rund 1,46 Mio. EUR (2020, lt. DFV-Daten). Zu den größten Franchiseanbietern in Deutschland gehören so unterschiedliche Unternehmen wie TUI/First-Reisebüros, McDonalds oder die Nachhilfe-Institute der Schülerhilfe und des Studienkreis. Relativ neu auf dem Markt sind Anbieter in der Pflegebranche und Unternehmensberater.

**Der internationale Markt.** Gut drei Viertel der Franchiseanbieter sind heimische „Eigengewächse“, 8 % der Mutterfirmen stammen aus Österreich, 7 % aus den USA (DFV-Studie 2020). Franchisesysteme, die in anderen Ländern erfolgreiche Geschäfte machen, müssen nicht unbedingt auf den deutschen Markt passen. Existenzgründer sollten überlegen, ob sie den eigenen Start mit dem Start eines neuen Franchisesystems verbinden möchten. Vorsicht ist insbesondere bei schnelllebigen Trends geboten. Wenn sich der Publikumsgeschmack nach ein, zwei Jahren wandelt, können hoch spezialisierte Konzepte eine Sackgasse darstellen. Dies gilt natürlich nicht für in Deutschland bewährte Konzepte. Vertragliche Vereinbarungen sollten nur nach Konsultation eines Franchiseanwalts mit Erfahrung im internationalen Bereich eingegangen werden.

Der Europäische Franchise-Verband (European Franchise Federation – EFF) repräsentiert weit über 3.000 Franchisesysteme mit über 150.000 Franchisepartnern. Die Bedeutung zeigt sich u. a. am Modellcharakter des Europäischen Ehrenkodexes für Franchisevereinbarungen. Diese Zusammenstellung von wesentlichen Vorschriften fairer Verhaltensweisen für die Franchisepraxis in Europa wurde in Abstimmung mit der EU-Kommission in Brüssel erstellt.

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

## 2 Das Prinzip des Franchising

Knapp gesagt: Der Franchisegeber bringt erhebliches Know-how ein, der Franchisenehmer die Finanzierung des Unternehmens und seine Arbeitskraft (und die seiner Mitarbeiter).

Die **Franchisegebühren** setzen sich in der Regel aus einer Eintrittsgebühr und den laufenden Franchisegebühren zusammen.

Die Einstiegsgebühren für Franchisenehmer können bis zu 55.000 EUR betragen (überwiegend liegen sie aber unter 10.000 EUR bzw. die Firmen verzichten auf eine Einstiegsgebühr). Die Höhe muss durch die Tragfähigkeit des Konzepts und die sinnvolle Unterstützung des Franchisegebers gerechtfertigt sein.

Die laufende Franchisegebühr ist meist umsatzabhängig (manchmal mit einem fixen Bestandteil) und beträgt in der Regel zwischen 1 % und 15 % des Nettoumsatzes. Diese sind eine Abgeltung der laufenden Unterstützung durch den Franchisegeber für Training, Marketing, Unternehmensberatung, kontinuierliche Betreuung

Planungsdaten für den einzelnen Betrieb werden in aller Regel von guten Franchisegebern vor Vertragsschluss offengelegt, so z. B. eine Rentabilitätsvorschau oder Liquiditätsplanung. Diese Daten können z. B. für einen Businessplan verwendet werden, den Franchisenehmer genauso benötigen wie andere Existenzgründer, wenn sie Banken oder öffentliche Fördergeber von den Erfolgchancen des Vorhabens zu überzeugen.

**Vorteile bei der Gründung.** Gerechtfertigt sind die Gebühren bei erprobten Franchisesystemen: Diese nehmen dem Existenzgründer eine Fülle von Vorbereitungen der Gründung ab und bieten ihm eine vergleichsweise hohe Sicherheit für das Gelingen des Schritts in die Selbstständigkeit. Vor dem Start ist bereits erledigt, was sonst jeder Gründer für das eigene Unternehmen neu erfinden und in die Tat umsetzen muss:

- Das Produkt oder die Dienstleistung, also das Konzept des Unternehmens, ist klar definiert, ausgereift und am Markt erprobt.
- Zielgruppe und Kundenpotenzial sind berechenbar, die Stellung unter den Konkurrenten bereits ermittelt.
- Das Image der Marke wird von vielen Unternehmern getragen und im besten Fall befördert.
- Verlässliche Bezugsquellen hat die Systemzentrale bereits ermittelt, günstige Konditionen mit den Lieferanten ausgehandelt.
- Betriebliche Abläufe sind erprobt und müssen vom Franchisenehmer und seinen Mitarbeitern „nur“ übernommen werden.
- Rechtliche Fragen sind geklärt, Marken- oder technische Schutzrechte hat sich die Mutterfirma gesichert.

Im Ergebnis sind einer Studie zufolge Franchisegründungen nachhaltiger als Einzelgründungen. Nach drei Jahren haben im Schnitt 29 % der Einzelgründer ihr Unternehmen wieder aufgegeben – bei den Franchisenehmern sind dies nur 18 % (F&C, Universität Münster 2014).

Jedes zehnte Franchisesystem bestand schon vor 1980, die Mehrheit (52 %) allerdings seit der Jahrtausendwende. Auch neuere Systeme können Vorteile bieten – eine Alleinstellung auf dem Markt, höheren Einfluss des Franchisenehmers auf die Entwicklung des Konzepts und der Marke. Dann allerdings sollte der Gründer über berufliche Erfahrung auf dem Gebiet der

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

jeweiligen konkreten Geschäftsidee bzw. Branche mitbringen. Schon, um die Marktfähigkeit einschätzen zu können.

In jedem Fall sollten Pilotprojekte der Systemzentrale in der Praxis beweisen, dass die Geschäftsidee tragfähig ist und Rendite erwirtschaften kann.

**Unterstützung** darf der Gründer in diesen Bereichen erwarten:

- Standortsuche für das konkrete Vorhaben auf Basis einer soliden Standortanalyse vor Ort,
- Einrichtungskonzept, vielfach auch spezielle IT-Technik, die auf das Geschäft ausgerichtet ist,
- gute Einkaufskonditionen,
- Gemeinschaftswerbung, Werbemittel, Marketinganleitungen,
- Schulung, Seminare, Weiterbildungsangebote,
- regelmäßige Betreuung und Beratung durch Ansprechpartner in der Systemzentrale.

**Risiken** bringen schlechte Konzepte und unseriöse Franchisegeber mit sich, aber auch Probleme, die im einzelnen Projekt oder in der Person des Franchisenehmers liegen. Dazu gehören unter anderem:

- Franchiseangebote, die lediglich auf der Abnahmeverpflichtung von Waren der Systemzentrale und ein paar Seiten Werbekonzept beruhen,
- Franchiseangebote ohne Zahlenwerk und Franchisehandbuch,
- Vertragskonzepte, die eine Beantragung öffentlicher Kredite erschweren oder unmöglich machen, zumindest bei höheren Investitionssummen,
- Konzepte, die am konkreten Standort nicht zu realisieren sind,
- Franchisesysteme mit Gebühren, die am Standort nicht zu erwirtschaften sind (was nicht gleichbedeutend mit unseriösen Geschäftsgebaren ist),
- Verträge mit zu kurzer Laufzeit im Verhältnis zu den Investitionen.

**Synergieeffekte unterstützen.** Franchising als Prinzip ist wenig geeignet für Existenzgründer, die eigene Ideen realisieren und/oder sich nicht in die Unternehmensführung hineinreden lassen wollen (oder als Persönlichkeit im Grunde zu eigenwillig sind, sich einer großen Gruppe anzupassen): Franchisegeber müssen im Interesse aller angeschlossenen Betriebe jeden Einzelnen kontrollieren und gemeinsame Aktionen durchsetzen können.

**Pflichten des Franchisenehmers.** Neben der Pflicht, für den Wissenstransfer die Franchisegebühr zu zahlen, muss der Franchisenehmer in der Regel

- dem Franchisegeber Zugang zu den unternehmensrelevanten Geschäftsdaten gewähren,
- dem System-Handbuch folgen wie auch den Vorgaben der Systemzentrale im laufenden Geschäft,
- Marketing- und Werbestrategien des Systems anwenden bzw. unterstützen,
- das einheitliche Erscheinungsbild des Systems in seinen Geschäftsräumen (und ggf. bei seinem Fuhrpark) wahren,
- an Schulungen teilnehmen und ggf. seine Mitarbeiter zu Schulungen schicken.

**ACHTUNG.** Der Deutsche Franchise-Verband e. V., eine Vereinigung der Franchisegeber, weist ausdrücklich darauf hin, dass unter der Bezeichnung Franchisesystem auch schwarze Schafe Unternehmenskonzepte anbieten, die nicht ausgereift sind und/oder den Franchisenehmer von vornherein benachteiligen bzw. keine ausreichende Gegenleistung für die verlangten Gebühren bieten. Es ist daher dringend zu empfehlen, sich über das ins Auge

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

gefasste System genau zu informieren. Der DFV hat eine Checkliste mit den zentralen Fragen an den Franchisegeber veröffentlicht.

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

### 3 Investitionen/Finanzierung

Der Umfang des aufzubringenden Startkapitals hängt von der Branche und dem Geschäftskonzept ab. Laut DFV-Umfrage 2020 beträgt der durchschnittliche Investitionsbedarf rund 72.500 EUR, sofern man die Extremwerte eliminiert. Es finden sich aber durchaus Konzepte, die über 200.000 EUR erfordern. Die statistische Verteilung innerhalb der verschiedenen Systeme sieht so aus:

#### Investitionen als Startkapital

bis 50.000 EUR	rund 43 %
zwischen 50.000 und 100.000 EUR	rund 27 %
zwischen 100.000 EUR und 250.000 EUR	rund 25 %
über 250.000 EUR	rund 5 %

**ACHTUNG:** Die Gewährung staatlicher Existenzgründungshilfen hängt davon ab, ob das Franchisekonzept akzeptiert wird; denn gefördert wird nur, wenn der Franchisenehmer als rechtlich und steuerlich selbstständiger Unternehmer anzusehen ist und der Vertrag ihm genügend unternehmerischen Entscheidungsspielraum lässt. Dies gilt insbesondere für Kreditprogramme, bei denen die KfW-Mittelstandsbank die Haftung teilweise oder vollständig übernimmt.

**Persönliche Kreditwürdigkeit.** Die Zusage zu einer Finanzierung hängt von vielen Faktoren ab: Neben der persönlichen Vermögens- und Einkommenssituation spielen die unternehmerische Eignung, ein überzeugender Business- und Finanzplan sowie Creditsicherheiten bzw. Bürgschaften eine Rolle.

Bankübliche Sicherheiten sind beispielsweise Grundpfandrechte (Grundschuld/Hypothek), Bankguthaben, Lebensversicherungen, offene Kundenforderungen, Wertpapiere, aber auch Warenlager, Ladeneinrichtung, Maschinen und Geschäftsausstattung, Autos und Edelmetalle.

Sollten Sie nicht über ausreichende Sicherheiten verfügen, können Sie sich bei der Bürgschaftsbank in Ihrem Bundesland erkundigen, ob eine Ausfallbürgschaft für Sie in Frage kommt.

Zwei wichtige Begriffe bei der Finanzierung über Förderkredite sind „Haftungsfreistellung“ und „Ausfallbürgschaft“:

- **Haftungsfreistellung:** Förderkredite werden in aller Regel über die Hausbank ausgeliehen, die ihrerseits für die Rückzahlung des Darlehens gegenüber der Förderbank haftet. Diese Haftung wird für einige Programme mit der Haftungsfreistellung für einen Teil des Kredits (um max. 80 %) reduziert – Hausbank und Förderbank teilen sich also das Kreditrisiko. Der Gründer profitiert hiervon indirekt, weil dies der Hausbank die Gewährung des Kredits auch bei geringeren Sicherheiten erleichtert.
- **Ausfallbürgschaft:** Die Bürgschaftsbanken der Länder ersetzen mit öffentlichen Bürgschaften fehlende bankübliche Sicherheiten des Gründers für Bank- und/oder Förderkredite. Bei einem Scheitern des Vorhabens zahlen sie den besicherten Anteil der Finanzierung (max. 80 %, zwischen 10.000 EUR und 1 Mio. EUR) an die Hausbank. Der Gründer haftet für diesen Anteil gegenüber der Bürgschaftsbank, für den Rest gegenüber der Hausbank. Der Antrag auf eine öffentliche Bürgschaft wird über die Hausbank gestellt (bis 100.000 EUR in einigen Ländern auch direkt). Die Bürgschaftsbanken holen i. d. R. eine Stellungnahme der

### NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen



zuständigen Kammer oder Branchenvereinigung ein. Wesentlich ist eine absehbar ausreichende Rentabilität des Vorhabens. Ausfallbürgschaften gibt es nicht für Förderkredite mit Haftungsfreistellung.

**Kredithilfen.** Neben Kredithilfen des Bundes bzw. der KfW-Mittelstandsbank können Existenzgründer auch Förderung aus Landesprogrammen beantragen.

Dazu gehören zinsgünstige Darlehen und Beteiligungen, in mehreren Bundesländern aber auch zusätzliche Beratungsmittel, in einigen Regionen und Branchen auch direkte Zuschüsse. Das aus eigenen Mitteln aufgebrachte Kapital sollte 15 bis 20 % des Gesamtbedarfs nicht unterschreiten.

**BITTE BEACHTEN SIE:** Öffentliche Förderkredite für Existenzgründer erhält nur, wer den Antrag auf die Fördermittel stellt, bevor er Investitionen tätigt, Räume mietet oder das Gewerbe anmeldet.

### Vielzahl an Fördermitteln

Die Website **FörderWelt** der DZ BANK verschafft Ihnen einen ersten Einblick in die Förderkreditwelt Deutschlands.

Eine Förderung Ihres Projektes kann, je nach Förderbedingungen, über viele verschiedene Wege möglich sein. Neben den Bundes- und Landesförderinstituten können Fördermittel des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) oder der Städte und Gemeinden in Frage kommen.

Bitte beachten Sie, dass auf dieser Website derzeit nur Förderangebote der KfW, Rentenbank, NRW.BANK, LfA, L-Bank, der ILB und des BAFA berücksichtigt werden. Das auf FörderWelt dargestellte Angebot wird sukzessive um weitere (Landes-)Fördermittel ergänzt.

Die Förderinstitute bieten verschiedene Kreditprogramme an. Die Wahl des richtigen Programms hängt insbesondere davon ab, welchen Kapitalbedarf Sie haben und ob Sie im Haupt- oder Nebenerwerb gründen.

**TIPP:** Nutzen Sie den in die Website integrierten **FördermittelFinder** und erfahren Sie nach wenigen Klicks, welche Förderprogramme für Ihr Vorhaben in Frage kommen.

### Öffentliche Fördermittel über die Hausbank erhalten

Öffentliche Fördermittel werden häufig nicht direkt an Unternehmen vergeben, sondern über die Hausbank beantragt und abgewickelt. Die Firmenkundenberater der Volksbanken und Raiffeisenbanken sind Experten für öffentliche Mittel und kennen auch regionale Förderprogramme: [www.foerder-welt.de](http://www.foerder-welt.de)

### KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau)

Zentrales Förderinstitut des Bundes – die KfW-Bankengruppe fördert u. a. Existenzgründer, Freiberufler und mittelständische Unternehmen.

Telefon: 0800/539 90 01

Website: [www.kfw.de/kfw.de.html](http://www.kfw.de/kfw.de.html)

Die Förderkredite der KfW finden Sie hier:

[www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Existenzgr%C3%BCndung/F%C3%B6rderprodukte/F%C3%B6rderprodukte-\(S3\).html](http://www.kfw.de/inlandsfoerderung/Privatpersonen/Existenzgr%C3%BCndung/F%C3%B6rderprodukte/F%C3%B6rderprodukte-(S3).html)

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

## Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)

Infotelefon zu Mittelstand und Existenzgründung: 030/340 60 65 60

Telefon: 03018/615-80 00 (Finanzierungshotline)

Website: [www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Finanzierung/inhalt.html](http://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Finanzierung/inhalt.html)

Um sich zu orientieren, gibt Ihnen das Existenzgründerportal des BMWK einen Überblick über die wichtigsten Förderprogramme:

[www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Finanzierung/Foerderprogramme/inhalt.html](http://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Finanzierung/Foerderprogramme/inhalt.html)

Die Förderdatenbank des BMWK gibt einen umfassenden und aktuellen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union und bietet Ihnen eine praktische Suchfunktion:

[www.foerderdatenbank.de/FDB/DE/Home/home.html](http://www.foerderdatenbank.de/FDB/DE/Home/home.html)

## Förderbanken und Förderprogramme der Bundesländer

### Landeskreditbank Baden-Württemberg – L-Bank

Schlossplatz 12, 76131 Karlsruhe

Telefon: 0711/122-23 45 (Bankenhotline Wirtschaftsförderung)

E-Mail: [wirtschaftsfoerderung@l-bank.de](mailto:wirtschaftsfoerderung@l-bank.de)

Website: [www.l-bank.de/](http://www.l-bank.de/)

Förderprogramme:

[www.l-bank.de/produkte/wirtschaftsfoerderung/gruendungsfinanzierung.html](http://www.l-bank.de/produkte/wirtschaftsfoerderung/gruendungsfinanzierung.html)

### Investitionsbank Berlin (IBB)

Bundesallee 210, 10719 Berlin

Telefon: 030/21 25-47 47

E-Mail: [www.ibb.de/de/service/kontakt-center/kontakt-center.html](http://www.ibb.de/de/service/kontakt-center/kontakt-center.html)

Website: [www.ibb.de/de/startseite/startseite.html](http://www.ibb.de/de/startseite/startseite.html)

Förderprogramme:

[www.ibb.de/de/wirtschaftsfoerderung/kundengruppen/existenzgruender/existenzgruender.html](http://www.ibb.de/de/wirtschaftsfoerderung/kundengruppen/existenzgruender/existenzgruender.html)

### Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB)

Babelsberger Straße 21, 14473 Potsdam

Telefon: 0331/660-22 11 (Infotelefon Existenzgründung)

E-Mail: [www.ilb.de/de/kontakt/kontakt-formular/infotelefon-existenzgruendung.isp](http://www.ilb.de/de/kontakt/kontakt-formular/infotelefon-existenzgruendung.isp)

Website: [www.ilb.de/de/index.html](http://www.ilb.de/de/index.html)

Förderprogramme:

[www.ilb.de/de/existenzgruendung/existenzgruendung-foerderangebote-nach-foerderart/](http://www.ilb.de/de/existenzgruendung/existenzgruendung-foerderangebote-nach-foerderart/)

### Bremer Aufbau-Bank GmbH (BAB)

Domshof 14/15, 28195 Bremen

Telefon: 0421/96 00-40

E-Mail: [mail@bab-bremen.de](mailto:mail@bab-bremen.de)

Website: [www.bab-bremen.de/de/page/gruenden](http://www.bab-bremen.de/de/page/gruenden)

Förderprogramme:

[www.starthaus-bremen.de/de/page/finanzierung](http://www.starthaus-bremen.de/de/page/finanzierung)

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

**Hamburgische Investitions- und Förderbank**

Besenbinderhof 31, 20097 Hamburg

Telefon: 040/248 46-533

E-Mail: [foerderlotsen@ifbhh.de](mailto:foerderlotsen@ifbhh.de)

Website: [www.ifbhh.de](http://www.ifbhh.de)

Förderprogramme:

[www.ifbhh.de/programme/gruender-und-unternehmen/gruenden-und-nachfolgen](http://www.ifbhh.de/programme/gruender-und-unternehmen/gruenden-und-nachfolgen)

**Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen (WI Bank)**

MAIN TOWER, Neue Mainzer Straße 52–58, 60311 Frankfurt am Main

Telefon: 0611/774-73 33

E-Mail: [foerderberatunghessen@wibank.de](mailto:foerderberatunghessen@wibank.de)

Website: [www.wibank.de/wibank/gruender-unternehmen](http://www.wibank.de/wibank/gruender-unternehmen)

Förderprogramme:

[www.wibank.de/wibank/gruender-unternehmen/foerderprogramme](http://www.wibank.de/wibank/gruender-unternehmen/foerderprogramme)

**Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern (LFI)**

Werkstr. 213, 19061 Schwerin

Telefon: 0385/63 63-0

E-Mail: [www.lfi-mv.de/ueber\\_uns/kontakt/](http://www.lfi-mv.de/ueber_uns/kontakt/)

Website: [www.lfi-mv.de/index.html](http://www.lfi-mv.de/index.html)

Förderprogramme:

[www.lfi-mv.de/foerderfinder/](http://www.lfi-mv.de/foerderfinder/)

**Investitions- und Förderbank Niedersachsen – NBank**

Günther-Wagner-Allee 12–16, 30177 Hannover

Telefon: 0511/300 31-333

E-Mail: [beratung@nbank.de](mailto:beratung@nbank.de)

Website: [www.nbank.de/Unternehmen/Existenzgruendung/index-2.jsp](http://www.nbank.de/Unternehmen/Existenzgruendung/index-2.jsp)

Förderprogramme:

[www.nbank.de/Service/Tools/Foerderprogramme-von-A-Z/index.jsp](http://www.nbank.de/Service/Tools/Foerderprogramme-von-A-Z/index.jsp)

**NRW.BANK**

Kavalleriestraße 22, 40213 Düsseldorf (Beratungcenter Rheinland)

Telefon: 0211/917 41-0

Friedrichstraße 1, 48145 Münster (Beratungcenter Westfalen)

Telefon: 0251/917 41-0

E-Mail: [beratung@nrwbank.de](mailto:beratung@nrwbank.de)

Website: [www.nrwbank.de/de/gruender/](http://www.nrwbank.de/de/gruender/)

Förderprogramme:

[www.nrwbank.de/de/gruender/#Programme](http://www.nrwbank.de/de/gruender/#Programme)

**Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)**

Holzofstr. 4, 55116 Mainz

Telefon: 06131/61 72-13 33 (ISB-Beratertelefon)

E-Mail: [beratung@isb.rlp.de](mailto:beratung@isb.rlp.de)

Website: [isb.rlp.de/wirtschaft/gruenden-nachfolgen.html](http://isb.rlp.de/wirtschaft/gruenden-nachfolgen.html)

Förderprogramme:

[isb.rlp.de/service/foerderung.html](http://isb.rlp.de/service/foerderung.html)

**NOTIZEN**

Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

**Saarländische Investitionskreditbank AG (SIKB)**

Franz-Josef-Röder-Straße 17, 66119 Saarbrücken

Telefon: 0681/30 33-0

E-Mail: [existenzgruendung@sikb.de](mailto:existenzgruendung@sikb.de)

Website: [www.sikb.de/existenzgruendung](http://www.sikb.de/existenzgruendung)

Förderprogramme:

[www.sikb.de/existenzgruendung\\_existenzgruendung](http://www.sikb.de/existenzgruendung_existenzgruendung)

**Sächsische Aufbaubank – Förderbank (SAB)**

Gerberstraße 5, 04105 Leipzig

Telefon: 0341/702 92-0

Pirnaische Straße 9, 01069 Dresden

Telefon: 0351/49 10-0

E-Mail: [servicecenter@sab.sachsen.de](mailto:servicecenter@sab.sachsen.de)

Website: [www.sab.sachsen.de/index.jsp](http://www.sab.sachsen.de/index.jsp)

Förderprogramme:

[www.sab.sachsen.de/förderprogramme/sie-möchten-ein-unternehmen-gründen-in-ihr-unternehmen-investieren-oder-ihre-geschäftstätigkeit-ausbauen/index.jsp](http://www.sab.sachsen.de/förderprogramme/sie-möchten-ein-unternehmen-gründen-in-ihr-unternehmen-investieren-oder-ihre-geschäftstätigkeit-ausbauen/index.jsp)

**Investitionsbank Sachsen-Anhalt**

Domplatz 12, 39104 Magdeburg

Telefon: 0800/560 07 57

E-Mail: [www.ib-sachsen-anhalt.de/kontaktformular](http://www.ib-sachsen-anhalt.de/kontaktformular)

Website: [www.ib-sachsen-anhalt.de/gruender](http://www.ib-sachsen-anhalt.de/gruender)

Förderprogramme:

[www.ib-sachsen-anhalt.de/gruender/neue-existenz-gruenden](http://www.ib-sachsen-anhalt.de/gruender/neue-existenz-gruenden)

**Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH)**

Haus der Wirtschaft, Lorentzendam 22, 24103 Kiel

(Besuchsadresse/Förderlotsen)

Telefon: 0431/99 05-33 65

E-Mail: [foerderlotse@ib-sh.de](mailto:foerderlotse@ib-sh.de)

Website: [www.ib-sh.de](http://www.ib-sh.de)

Förderprogramme:

[www.ib-sh.de/unser-angebot/fuer-unternehmen/neues-unternehmen-gruenden/#customergroup=2&topic=8&project=19](http://www.ib-sh.de/unser-angebot/fuer-unternehmen/neues-unternehmen-gruenden/#customergroup=2&topic=8&project=19)

**Thüringer Aufbaubank**

Gorkistraße 9, 99084 Erfurt

Telefon: 0361/74 47-445

E-Mail: [www.aufbaubank.de/Kontakt/Kontaktformular](http://www.aufbaubank.de/Kontakt/Kontaktformular)

Website: [www.aufbaubank.de/de/](http://www.aufbaubank.de/de/)

Förderprogramme:

[www.aufbaubank.de/Unternehmen/Unternehmen-gruenden](http://www.aufbaubank.de/Unternehmen/Unternehmen-gruenden)

**Bürgschaftsbanken** sind privatwirtschaftlich organisierte und vom Staat unterstützte Förderbanken mit der Zielsetzung, gewerbliche Unternehmen und freie Berufe bei der Kredit- oder Beteiligungsfinanzierung zu unterstützen. Die von ihnen gewährten Bürgschaften sind vollwertige Sicherheiten für alle Kreditinstitute.

Die 17 Bürgschaftsbanken und Beteiligungsgarantiesgesellschaften sowie 15 Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften (MBGen) sind im Verband Deutscher Bürgschaftsbanken e. V. (VDB) zusammengeschlossen.

**NOTIZEN**

Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

**Verband Deutscher Bürgschaftsbanken**

Schützenstr. 6a, 10117 Berlin

Telefon: 030/263 96 54-0

E-Mail: [vdb.ermoeglicher.de/ueber-uns/kontaktformular/](mailto:vdb.ermoeglicher.de/ueber-uns/kontaktformular/)

Website: [vdb.ermoeglicher.de](http://vdb.ermoeglicher.de)

**Gründungszuschuss für ALG-I-Bezieher.** Für den Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit gilt, dass er persönlich beantragt werden muss. Der Antragsteller hat keinen Rechtsanspruch auf die Vergabe. Die wichtigsten Voraussetzungen für eine Förderung sind:

- Sie üben die Selbstständigkeit hauptberuflich aus und beenden damit Ihre Arbeitslosigkeit.
- Sie haben bei Beginn der selbstständigen Tätigkeit noch mindestens 150 Tage Anspruch auf Arbeitslosengeld.
- Eine fachkundige Stelle bescheinigt, dass Ihr Geschäftsmodell und Ihre persönlichen Voraussetzungen eine Existenzgründung und einen langfristigen Erfolg in der Selbstständigkeit ermöglichen. (Fachkundige Stellen sind z. B. die IHK, die HWK oder Banken.)

Dauer und Höhe des Gründungszuschusses:

- Dauer: zunächst sechs Monate lang. Die Höhe hängt von der Höhe Ihres Arbeitslosengeldes ab.
- Es gilt: Gründungszuschuss pro Monat = Höhe des zuletzt erhaltenen Arbeitslosengelds + 300 EUR
- Nach einem halben Jahr können Sie weitere neun Monate lang 300 EUR erhalten. Dafür müssen Sie nachweisen, dass Sie hauptberuflich selbstständig tätig sind.

Die Informationen der Bundesagentur für Arbeit finden Sie unter dem folgenden Link:

[www.arbeitsagentur.de/arbeitslosengeld/existenzgruendung-gruendungszuschuss](http://www.arbeitsagentur.de/arbeitslosengeld/existenzgruendung-gruendungszuschuss)

**NOTIZEN**

Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

## 4 Franchiseverträge

Im Durchschnitt wird ein Franchisevertrag auf sieben Jahre abgeschlossen, die weitaus häufigste Laufzeit beträgt bis zu fünf Jahren, nur 2 % der Systeme bieten Verträge über mehr als zehn Jahre an.

DFV-Befragung 2020

Gründer machen einen Fehler, wenn sie einen Franchisevertrag selbst beurteilen wollen. Auch für viele Juristen ist diese Vertragsart ein unbekanntes Feld.

- Ein gesondertes Franchiserecht gibt es nicht, da für diese Vertriebsform in der Bundesrepublik keine eigenen Gesetze oder Verordnungen bestehen.
- Ein Franchisevertrag berührt als „Typenkombinationsvertrag“ viele unterschiedliche Rechtsgebiete, zumal oft zusätzliche begleitende Verträge geschlossen werden.

**WICHTIG:** Lassen Sie den Vertrag auf jeden Fall von einem Fachanwalt prüfen, der Erfahrung in Franchise hat! Um sich einen ersten eigenen Eindruck von dem Vertrag zu verschaffen, können Sie die Checkliste für Franchisenehmer des DFV nutzen:

Website: [www.franchiseverband.com/fileadmin/user\\_upload/pdf/](http://www.franchiseverband.com/fileadmin/user_upload/pdf/)

Im Franchisevertrag werden die Beziehungen zwischen Systemzentrale und Franchisenehmer im Einzelnen geregelt. Dies betrifft

- die inhaltlich festgelegten Leistungen beider Seiten,
- die Pflichten und Rechte (insbesondere Informationspflichten und finanzielle Zahlungen),
- die Vertragsdauer, Modalitäten bei Ablauf des Vertrags und außerordentliche Kündigungsrechte,
- Vertragsstrafen bei Nichteinhaltung von Pflichten.

Dazu Hinweise, die aber nur grob einige Fallstricke skizzieren können:

- Oftmals wird dem Franchisenehmer ein **Gebietsschutz** garantiert: Dazu sollte er wissen, dass dieser Schutz wettbewerbsrechtlich nur begrenzt eingeräumt werden kann, also die aktiven Marketing- und Verkaufsbemühungen anderer Franchisenehmer ausgeschlossen sind.
- **Gemeinsame Warenbestellung** über die Zentrale hat Vorteile für den Franchisenehmer. Mitunter wird er aber auch darauf verpflichtet, ausschließlich Waren von der Systemzentrale zu beziehen. Diese Verpflichtung lässt sich nur festschreiben, wenn der Franchisegeber selbst Hersteller dieser Waren ist oder sie als Eigenmarke durch andere produzieren lässt.
- Ein einheitliches Erscheinungsbild ist erwünscht und wesentlicher Bestandteil des Franchisesystems. Dazu gehören nach Auffassung vieler auch **einheitliche Endpreise** der Waren oder Dienstleistungen der Franchisenehmer. Aber: In der Praxis sind Preisvorschriften außerhalb von Branchen mit Preisbindung nichtig. Im Prinzip kann die Systemzentrale lediglich Kalkulationshilfen vorgeben.
- **Nachvertragliche Wettbewerbsverbote** sind auch in anderen Branchen üblich, z. B. bei Handelsvertretern. Sie dürfen aber nicht zu einem Berufsverbot für den ausgeschiedenen Franchisenehmer führen. Das Verbot kann längstens für zwei Jahre ausgesprochen werden. § 90 a HGB sieht eine Entschädigungszahlung für ein solches Wettbewerbsverbot vor, das vertraglich nicht ausgeschlossen werden kann.

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

- Es bestehen vorvertragliche **Aufklärungspflichten des Franchisegebers** über das System. Auch eine Widerrufsbelehrung im Vertrag muss deutlich formuliert werden. Das Recht billigt dem Franchisenehmer, sofern er Existenzgründer ist, eine Rücktrittfrist von einer Woche ohne Angaben von Gründen zu. Fehlt dieser Hinweis im Vertrag, besteht ein Widerrufsrecht auf ein Jahr.

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen



## 5 Gewerberecht

In Deutschland herrscht grundsätzlich Gewerbefreiheit. Mit anderen Worten: Im Prinzip kann sich jeder mit dem Gewerbe seiner Wahl selbstständig machen, unabhängig von seiner Qualifikation.

**ABER:** Genehmigungen und Erlaubnisse sowie der Nachweis von Sachkunde können aber im Einzelfall erforderlich sein.

Dies gilt insbesondere in den Bereichen:

- Gastronomie
- Umgang mit Lebensmitteln
- Vermitteln und Makeln
- Gesundheitsfürsorge, Pflege, Heilberufe.

**Handwerksrecht beachten:** In Deutschland ist die Zugehörigkeit zum Handwerk gesetzlich durch die Handwerksordnung (HwO) geregelt. Hier ist festgelegt, welche Berufe in die Zuständigkeit der Handwerkskammer fallen, wobei unterschieden wird zwischen dem

- zulassungspflichtigen Handwerk (Anlage A HwO),
- dem zulassungsfreien Handwerk (Anlage B1 HwO) und
- dem handwerksähnlichen Gewerbe (Anlage B2 HwO).

Anlage A zur HwO nennt alle Berufe des zulassungspflichtigen Handwerks, für die eine Meisterprüfung die Voraussetzung zur Selbstständigkeit und zur Eintragung des Betriebs in die Handwerksrolle (bei der Handwerkskammer) ist. Der Gesetzgeber fordert eine Meisterprüfung oder vergleichbare Qualifikationen für zz. 53 Berufe, die besonders gefahrgeneigt sind und/oder eine besondere Ausbildungsleistung erbringen.

Anlage B1 nennt alle „zulassungsfreien“ Handwerksberufe, in denen eine Meisterprüfung freiwillig abgelegt werden kann. Das „handwerksähnliche Gewerbe“ wird in Anlage B2 zur Handwerksordnung konkret aufgelistet. Der Betrieb eines zulassungsfreien Handwerks und eines handwerksähnlichen Gewerbes wird zwar nicht in die Handwerksrolle eingetragen, muss aber dennoch der zuständigen Handwerkskammer angezeigt werden, weil die Handwerkskammern ein entsprechendes Verzeichnis führen mit den in ihrem Bezirk ansässigen Betrieben.

Ohne Eintragung in die Handwerksrolle dürfen wesentliche Tätigkeiten eines zulassungspflichtigen Handwerks lt. Handwerksordnung nur im wirtschaftlich unerheblichen sog. handwerklichen Nebenbetrieb ausgeführt werden oder im sog. Hilfsbetrieb, solange diese Leistungen nicht für Dritte erbracht werden (s. §§ 2 und 3 der Handwerksordnung).

Falls Sie sich also mit Ihrem Gründungsvorhaben bzw. mit den geplanten (ergänzenden) Tätigkeiten (beispielsweise mit einem Kundenservice, mit der Herstellung von Lebensmitteln, mit einem Montageservice o. Ä.) im Berufsbild eines zulassungspflichtigen Handwerks (Anlage A HwO) bewegen und diese Tätigkeit ist *nicht* wirtschaftlich unerheblich (Stichwort „Nebenbetrieb“) oder sie dient *nicht ausschließlich* betriebsinternen Zwecken (Stichwort „Hilfsbetrieb“) dann sollten Sie sich unbedingt an Ihre örtliche Handwerkskammer wenden und die Frage klären, ob eine Eintragung in die Handwerksrolle und der damit verbundene „Meisterzwang“ für Sie relevant sind.

Aber auch bei Tätigkeiten aus den Rubriken „zulassungsfreies Handwerk (B1)“ und „handwerksähnliches Gewerbe (B2)“ ist wegen der Meldung für das

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen



Verzeichnis dieser Betriebe eine Kontaktaufnahme mit der Handwerkskammer erforderlich.

Und noch ein Hinweis zum Stichwort „Meisterzwang“: Eine erfolgreich bestandene Meisterprüfung ist zwar der übliche Weg, um die erforderliche Qualifikation für die Eintragung in die Handwerksrolle zu erbringen, aber es gibt erstens hierzu einige ergänzende Bestimmungen, wie diese Bedingung auch ohne – eigene – Meisterprüfung erfüllt werden kann und zweitens ist ja vielleicht die Kooperation mit einem Meisterbetrieb eine sinnvolle Option.

**Verpackungen.** Das Verpackungsgesetz (VerpackG) ist die deutsche Umsetzung einer europäischen Richtlinie zur Regelung des Inverkehrbringens von Verpackungen sowie der Rücknahme und Verwertung von Verpackungsabfällen. Es wurde umfassend novelliert und ersetzt als Verpackungsgesetz 2 (VerpackG2) seit dem 3. Juli 2021 das bisher geltende Verpackungsgesetz.

Das Verpackungsgesetz gilt für alle Verpackungen, die in Deutschland in Verkehr gebracht werden, wobei unterschieden wird zwischen

- sog. systembeteiligungspflichtigen Verpackungen, die nach ihrem Gebrauch typischerweise beim privaten Endverbraucher oder vergleichbaren Anfallstellen entstehen (B2C) – „systembeteiligungspflichtig“ heißt, dass für diese Verpackungen eine Recyclinglizenz erworben werden muss,
- sowie Verpackungen, die in den gewerblichen Bereich fallen (B2B).
- Eine besondere Rolle spielen Getränkeverpackungen.

**B2B-Bereich.** Für Verpackungen im B2B-Bereich gilt, dass sog. Erstinverkehrbringer und Folgevertreiber (also Händler) entstandene Verpackungsabfälle kostenfrei zurücknehmen und einer ordentlichen Verwertung zuführen müssen.

**B2C-Bereich.** Hersteller, Händler und Importeure, die als Erstinverkehrbringer von systembeteiligungspflichtigen B2C-Verpackungen in Deutschland auftreten, müssen sich zur Sicherstellung der flächendeckenden Rücknahme und Verwertung der entsprechenden Verpackungsabfälle einem (dualen) System anschließen und sich bei der Stiftung Zentrale Stelle Verpackungsregister (ZSVR) registrieren.

**HINWEIS:** Nach einer einjährigen Übergangsfrist sind ab dem 1. Juli 2022 auch Erstinverkehrbringer von nicht systembeteiligungspflichtigen Verpackungen (z. B. Transportverpackungen und Einwegpfandverpackungen) und Letztinverkehrbringer von sog. Serviceverpackungen verpflichtet, eine Registrierung in LUCID, dem Melderegister der ZSVR, durchzuführen.

Das heißt, Verpackungen, die im stationären Handel an Endverbraucher/innen weitergegeben werden, sind i. d. R. lizenzierungspflichtig, müssen also an einem dualen System beteiligt werden.

Die Frage, ob Sie als Händler oder auch als Handwerker mit einem Ladengeschäft sich in LUCID registrieren müssen oder sogar eine Lizenz, z. B. vom Grünen Punkt, erwerben müssen, hängt vom Einzelfall, d. h. von Ihrem typischen Geschäft ab. Dazu folgende Beispiele:

- Wenn Sie Ihre Ware ausschließlich in einer zuvor von einem Produzenten befüllten Produktverpackung an Ihre Kunden (=Endverbraucher) abgeben, dann ist dieser Produzent für die Lizenzierung der Verpackung bei einem dualen System verantwortlich
- Wenn Sie sog. Serviceverpackungen nutzen, also Verpackungen, die erst kurz vor der Übergabe an den Kunden befüllt werden (also z. B. Pizzakartons, Coffee-to-go-Becher, die Folie und das beschichtete Papier beim Fleischer, die Papiertüte beim Obsthändler u. Ä.), dann sollten Sie

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

klären, ob für diese Verpackung eine sog. Vorlizenzierung durch den Hersteller erfolgt ist. Wenn nicht, dann müssen Sie sich kümmern ...

- Oder Sie verpacken Ware, die Sie selbst hergestellt haben (z. B. Zimtsterne in Zellophantütchen), oder Sie verschicken Ware, die über Ihren Online-Shop bestellt wurde, an Ihre Kunden, dann haben Sie Klärungsbedarf, weil die Wahrscheinlichkeit ziemlich hoch ist, dass Sie „Erstinverkehrbringer“ sind und Ihre Verpackung typischerweise bei einem Endverbraucher anfällt.

Die beiden wesentlichen Fragen in diesem Zusammenhang sind also:

- Unterliegen Sie einer Verpflichtung, der zufolge Sie sich bei LUCID, dem Melderegister der Zentralen Stelle Verpackungsregister (ZSVR), (nicht nur als Hersteller, sondern auch als Händler) registrieren müssen?
- Müssen Sie für Ihre verwendete Verpackung eine Lizenz erwerben?

Ein hilfreicher Einstieg für die Klärung dieser Fragen ist:

[www.lizenzero.de/fuer-wen-gilt-das-verpackungsgesetz/stationaere-haendler/](http://www.lizenzero.de/fuer-wen-gilt-das-verpackungsgesetz/stationaere-haendler/)

**REACH-Verordnung der EU.** Das Kürzel „REACH“ leitet sich aus dem englischen Titel der Verordnung ab: Regulation concerning the Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of CHemicals. Die REACH-Verordnung gilt als eines der strengsten Chemikaliengesetze der Welt.

Einzelhändler sind verpflichtet, Verbraucher auf Anfrage über „besorgniserregende Stoffe“ in Nonfood-Produkten zu informieren, und zwar

- auf Basis von Informationen, die ihre jeweiligen Lieferanten bereits zur Verfügung gestellt haben, oder
- indem sie die Anfrage an den betreffenden Lieferanten weiterleiten.

Die Frist für die Auskunftserteilung beträgt 45 Tage.

Gewerblichen Kunden sind Informationen über etwaige Inhaltsstoffe nach REACH unaufgefordert zu übermitteln.

Die Liste der betroffenen Stoffe – die laufend ergänzt wird – führt die ECHA (Europäische Chemikalienagentur).

Die **Preisangabenverordnung (PAngV)** ist eine Verordnung zum Schutz des Verbrauchers. Sie regelt die Art und Weise der Preisauszeichnung u. a. im Handel, für Dienstleistungen, im Internet, in Gaststätten, an Tankstellen und in etlichen anderen Zusammenhängen mehr.

Die PAngV begründet eine Verpflichtung gegenüber Endverbrauchern (auch „Letztverbraucher“ genannt), ihr Zweck ist es,

- durch eine sachlich zutreffende und vollständige Information **Preiswahrheit** und **Preisklarheit** zu gewährleisten und
- durch optimale **Preisvergleichsmöglichkeiten** die Stellung der Verbraucher gegenüber Handel und Gewerbe zu stärken und den Wettbewerb zu fördern.

Die wichtigsten Bestimmungen der PAngV sind in ihren Grundzügen folgende:

- **Eindeutige Zuordnung.** Gemäß der PAngV müssen Preise immer eindeutig der entsprechenden Ware bzw. Dienstleistung zugeordnet werden können.
- **Gesamtpreis.** Die Preisangabe hat vollständig für alle anfallenden Preisbestandteile und inklusive der gesetzlichen Mehrwertsteuer zu erfolgen („Gesamtpreis“). Somit ist eine Nettopreisangabe unzulässig, auch etwa mit einer zusätzlichen Information wie „zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer“. Die Vollständigkeit ist zu beachten. Beispiel: Wirbt ein Vermieter von Ferienwohnungen mit einem „Endpreis“

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

oder „Gesamtpreis“, müssen in diesem Preis auch die anfallenden Kosten für die abschließende Reinigung der Ferienwohnung enthalten sein.

- **Grundpreis.** Die Angabe des Grundpreises ist vorgeschrieben für Ware in Fertigpackungen, in offenen Packungen oder als Verkaufseinheiten ohne Umhüllung, die nach Gewicht, Volumen, Länge oder Fläche angeboten wird. Bei dieser Ware ist neben dem Gesamtpreis auch der Preis je Mengeneinheit (einschließlich der Umsatzsteuer und sonstiger Preisbestandteile) anzugeben. Hier wirkt der Gesetzestext zunächst ziemlich abstrakt, aber das Prinzip kennt jeder aus dem Supermarkt als Angabe des Preises z. B. „pro Kilo“ oder „pro Liter“. (Auf die Angabe des Grundpreises kann übrigens verzichtet werden, wenn dieser mit dem Gesamtpreis identisch ist, also beispielsweise für die Milch in der Ein-Liter-Flasche, oder wenn das Gewicht der Waren weniger als 10 ml bzw. 10 g beträgt. Eine weitere Ausnahme sind beispielsweise Präsentkörbe mit unterschiedlichen Waren.)
- **Schaufenster und Auslage.** Gemäß § 4 PAngV sind Preisschilder oder die Beschriftung der Ware mit einer Preisangabe bei solchen Waren vorgeschrieben, die in Schaufenstern, Schaukästen, auf Verkaufsständen oder in sonstiger Weise sichtbar ausgestellt werden, und bei Waren, die vom Verbraucher unmittelbar entnommen werden können. Diese Regelung scheint eindeutig, allerdings wurde sie durch ein Urteil des Bundesgerichtshofes relativiert:
  - **Anbieten vs. Werben.** Ein Streitfall hat 2016 zu einer überraschenden Entscheidung des Bundesgerichtshofs geführt. Der BGH hat – etwas feinsinnig – zwischen dem *Anbieten* von Waren an Letztverbraucher und dem *Werben* für diese Waren unterschieden. Wenn für eine Ware mit der Präsentation im Schaufenster nur geworben werden soll, also kein Angebot erfolgt, jedenfalls nicht im juristischen Sinne, dann fällt dies nicht unter die PAngV und eine Preisauszeichnung ist nicht (mehr) erforderlich. Wenn aber in einem werblichen Zusammenhang dann doch ein Preis genannt wird, dann gelten für diese Preisangabe selbstverständlich die Bestimmungen der PAngV.

Das Urteil des Bundesgerichtshofes vom 10.11.2016, Az.: I ZR 29/15 finden Sie hier:

[juris.bundesgerichtshof.de/cgi-bin/rechtsprechung/document.py?Gericht=bgh&Art=en&az=I\\_ZR\\_29/15&nr=77165](https://juris.bundesgerichtshof.de/cgi-bin/rechtsprechung/document.py?Gericht=bgh&Art=en&az=I_ZR_29/15&nr=77165)

Die gesamte PAngV finden Sie hier:

[www.gesetze-im-internet.de/pangv/BJNR105800985.html](http://www.gesetze-im-internet.de/pangv/BJNR105800985.html)

**Lebensmittelrecht.** Die europäischen Verordnungen 852/2004 über Lebensmittelhygiene und die Nr. 853/2004 mit spezifischen Hygienevorschriften für Lebensmittel tierischen Ursprungs regeln die hygienischen Anforderungen an das gewerbsmäßige Herstellen, Behandeln und in Verkehr bringen von Lebensmitteln sowie die Durchführung betriebseigener Maßnahmen und Kontrollen. Die meisten Kontrollen (nach einem Eigenkontrollkonzept/HACCP-Konzept), wie z. B. beim Wareneingang, bei der Lagerhaltung, ggf. bei der Speisenausgabe, sollten durch Temperaturmessungen vorgenommen werden.

Kontrollen: Nach dem HACCP-Konzept muss bei einer Eigenfertigung der gesamte Prozess überwacht, kontrolliert und dokumentiert werden. Beim Verkauf von loser Milch ist außerdem noch eine Milchhandelserlaubnis nötig. Für die Abgabe von rohem Hackfleisch ist neben der Sach- und Fachkunde nachzuweisen (Prüfungen und Kurse bei der IHK).

Grundsätzlich wird beim Umgang mit Lebensmitteln eine Belehrung der Beschäftigten nach dem Infektionsschutzgesetz verlangt. Die Erstbelehrung

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

erfolgt durch das Gesundheitsamt, die folgenden Belehrungen übernimmt der Arbeitgeber.

**Gaststättengesetz.** Handel und Dienstleister dürfen alkoholfreie Getränke ausschenken und Speisen anbieten, ohne eine Konzession (Erlaubnis) im Sinne des Gaststättengesetzes zu haben und entsprechende Vorbereitungskurse zu besuchen. Vorschriften hinsichtlich Zahl der Sitzplätze und ggf. Einbau von Toilettenanlagen bestehen nicht mehr. Dies bedeutet eine Erleichterung für Betriebe, die diesen zusätzlichen Service anbieten wollen. Beachtet werden müssen aber weiterhin die Bestimmungen zur Lebensmittelhygiene (Räumlichkeiten, Lagerung von Lebensmitteln, Kühlung, Schulung der Mitarbeiter usw.).

**Jugendschutz.** Mit der Novelle des Jugendschutzgesetzes von 2003 trat ein Verkaufsverbot für Tabakwaren an Kinder und Jugendliche unter 16 Jahren in Kraft. Diese Vorschrift muss mit einem „deutlich sichtbaren Aushang“ im Geschäft bekannt gemacht werden. Verstöße gegen die Aushangpflicht und die Abgabe von Tabakwaren an unter 16-Jährige wird mit einem Bußgeld geahndet. Das gilt auch, wenn die Tabakwaren für die Eltern gekauft werden sollen. Seit 2007 dürfen Zigarettenautomaten nicht für Kinder zugänglich sein – es muss vom Ort oder von der Technik her sichergestellt sein, dass Kinder und Jugendliche keinen Zugriff darauf haben. Im Zweifel muss der Verkäufer sich den Ausweis des Käufers vorlegen lassen. Mit Stand von 2007 dürfen alkoholische Getränke nicht an Kinder unter 16 Jahren abgegeben werden, Spirituosen nur an Erwachsene über 18 Jahren.

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

## 6 Meilensteine der Gründung

**Beratung und Information.** Beschäftigen Sie sich im Vorfeld mit den wichtigsten Themen – so steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Ihre Gründung ein Erfolg wird. Wir stellen Ihnen in dieser Broschüre zahlreiche Informationen und Anschriften zur Verfügung. Sie können sich zudem im Internet informieren, Gründerplattformen und Seminare besuchen sowie individuelle Beratungen in Anspruch nehmen. Professionelle Beratungen bieten Ihnen staatliche Stellen sowie die regional zuständigen Industrie- und Handelskammern und die Handwerkskammern.

### Gewerbe oder Kleingewerbe?

Vor der Gründung müssen Sie sich Gedanken über die gewünschte Rechtsform machen. Ihre Wahl hängt von verschiedenen Aspekten ab. Zunächst ist die Frage interessant, ob Sie ein Gewerbe oder ein Kleingewerbe betreiben wollen. Als Gewerbetreibender müssen Sie Ihr Unternehmen im Handelsregister eintragen lassen, bei einem Kleingewerbe ist das nicht notwendig.

Zu den Kleinunternehmern gehören Sie aus steuerlicher Sicht, wenn Ihr Gesamtumsatz im Jahr der Gründung voraussichtlich nicht mehr als 22.000 EUR beträgt. Als Kleinunternehmer müssen Sie weder Umsatzsteuer ausweisen noch abführen – allerdings dürfen Sie auch keine Vorsteuer abziehen, wenn Sie etwas für Ihr Unternehmen kaufen (§ 19 Umsatzsteuergesetz). Die Buchführung für Kleinunternehmer ist vereinfacht, für Ihre Steuererklärung reicht eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung.

### Welche Rechtsform?

**Rechtsformen für Gewerbetreibende,** die (auch) für Ein-Personen-Gründungen geeignet sind: Einzelunternehmen, Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), Unternehmungsgesellschaft (haftungsbeschränkt), Aktiengesellschaft (AG). Weitere Rechtsformen: Handelsgesellschaft (OHG), GmbH & Co. KG, Kommanditgesellschaft (KG).

**Rechtsformen für Kleingewerbetreibende:** Einzelunternehmen oder Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) für Gründungen mit mehr als einer Person.

Es ist unbedingt zu empfehlen, dass Sie sich vor einer Entscheidung von einem Experten (einem Steuerberater und/oder einem Anwalt) beraten lassen, denn die Rechtsform hat Auswirkungen nicht nur in rechtlicher, sondern auch in steuerlicher und damit in finanzieller Hinsicht.

Um sich einen Überblick über die unterschiedlichen Rechtsformen zu verschaffen, eignet sich die Seite des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK). Diese bietet eine Darstellung der Rechtsformen auf einen Blick, die auf weiterführenden Seiten verlinkt, auf denen die einzelnen Rechtsformen näher erläutert werden:

[www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Rechtsformen/Auf-einen-Blick/inhalt.html](http://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Rechtsformen/Auf-einen-Blick/inhalt.html)

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

## Von der Idee zur Gründung

Am Anfang steht die Idee. Von dieser Idee bis zur tatsächlichen Gründung sind einige Fragen zu klären und Aufgaben abzuarbeiten. Diese sind praktischer, aber auch rechtlicher, steuerlicher, betrieblicher und finanzieller Natur.

Zunächst einmal sollten Sie ganz grundsätzlich feststellen, ob Ihr Vorhaben Aussicht auf Erfolg hat. Mit einem Businessplan können Sie die wesentlichen Aspekte Ihrer Selbstständigkeit festhalten und analysieren.

**Business- und Finanzplan.** Für Ihre eigene Planung und auch für die Gespräche mit Ihrer Bank benötigen Sie einen Business- und Finanzplan. Hier können Sie die wesentlichen Aspekte Ihrer Selbstständigkeit festhalten und analysieren. So können Sie herausfinden, ob Ihr Vorhaben realisierbar ist. Zudem zeigen Sie mit dem Plan Ihrer Bank, ob Sie mit Ihrer unternehmerischen Tätigkeit den Kredit zurückzahlen und die Zinsen regelmäßig entrichten können (Kapitaldienstfähigkeit). Ihr Gründungs- bzw. Investitionskonzept sollte u. a. folgende Informationen enthalten:

- Beschreibung der Geschäftsidee
- Executive Summary (zusammenfassende Darstellung auf maximal einer Seite)
- Produkte bzw. Dienstleistungen
- Zielgruppen
- Nutzen des Angebots für den Kunden
- Fähigkeiten und Eignung der Gründer
- Markt- und Wettbewerbssituation
- Standort
- Rechtsform
- Risiken
- Ertragsquellen
- Kapitalbedarf
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplanung
- Finanzierungsplan.

**TIPP:** Es ist nicht einfach, einen Businessplan zu erstellen. Nutzen Sie Hilfsangebote, beispielsweise der Industrie- und Handelskammern bzw. der Handwerkskammern, oder nutzen Sie die Expertise eines kompetenten Steuerberaters. Auch digitale Tools bieten Unterstützung:

Die nützliche App bzw. Desktopanwendung „BMWK-Businessplan“ für die Erstellung eines Businessplans stellt das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz zur Verfügung.

[www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Businessplan/inhalt.html](http://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Businessplan/inhalt.html)

Ein weiteres nützliches interaktives Businessplan-Tool findet sich auf der Gründerplattform: [gruenderplattform.de/businessplan?ppid=16171](http://gruenderplattform.de/businessplan?ppid=16171)

**Gespräch mit der Bank.** Für Ihr Gespräch mit der Bank sollten Sie gut vorbereitet sein. Die Grundlage Ihres Gesprächs ist der aussagekräftige Business- und Finanzplan. Es ist von Vorteil, wenn Sie eine Kurzfassung mit den wichtigsten Aspekten anfertigen, die Sie als Gesprächsgrundlage verwenden können. Bereiten Sie sich gründlich auf das Gespräch vor – Sie können auch eine fachkundige Person Ihres Vertrauens, wie z. B. Ihren Steuerberater, mitnehmen.

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen



**TIPP:**

- Üben Sie Ihre Präsentation – am besten vor unbeteiligten Dritten. So werden Sie zum einen sicher im Vortrag, zum anderen fallen dabei Lücken und Unklarheiten auf.
- Bereiten Sie sich gründlich auf mögliche Fragen und Einwände vor.
- Halten Sie Ihren Vortrag kurz, knapp und verständlich.
- Untermauern Sie Ihre Argumentation mit Zahlen und Fakten.

**Industrie- und Handelskammer.** In der Regel sind alle Gewerbetreibenden in Deutschland kammerzugehörig und damit beitragspflichtig. Für Handelsunternehmen sowie Industriebetriebe sind die IHKs zuständig.

Sie erhalten von der Kammer einen steuerlichen Erfassungsbogen. Hier werden persönliche und geschäftliche Angaben sowie Prognosen über die voraussichtlichen Einkünfte erfragt. Die Höhe der jährlichen Beitragszahlungen wird von den einzelnen Kammern festgelegt und richtet sich nach den Umsätzen bzw. Gewerbesteuerzahlungen und nach dem Status – Vollkaufmann oder Minderkaufmann (Kleingewerbetreibende).

Für Existenzgründer gelten unter bestimmten Umständen in der Anfangszeit temporäre Beitragsbefreiungen im Gründungs- und Folgejahr (Bedingungen: natürliche Personen, d. h. keine Personen- oder Kapitalgesellschaften, nicht im Handelsregister eingetragen, in den letzten fünf Jahren vor der Betriebseröffnung nicht selbstständig, jährlicher Gewerbeertrag bzw. Gewinn aus Gewerbebetrieb nicht über 25.000 EUR).

Doch die Mitgliedschaft in der IHK bedeutet für Sie keineswegs nur Beitragspflicht. Für Gründungsinteressierte bietet Ihre IHK zahlreiche Hilfestellungen, Informationen und Seminare mit grundsätzlichem Wissen zu allen Fragen der Existenzgründung an.

Konkrete Unterstützung erhält ein Existenzgründer von seiner regional zuständigen IHK. Welche das ist, lässt sich mit dem IHK-Finder auf [www.ihk.de](http://www.ihk.de) leicht ermitteln.

**Gewerbeanmeldung.** Den Beginn Ihrer gewerblichen Tätigkeit müssen Sie bei der für Ihren Betriebssitz zuständigen Stadt- oder Gemeindeverwaltung anzeigen. In der Regel dauert die Bearbeitung nur wenige Tage und Sie erhalten Ihren „Gewebeschein“.

Das Gewerbeamt informiert ggf. automatisch folgende Behörden, damit Sie dort angemeldet werden: zuständige Berufsgenossenschaft, zuständige Kammer, ggf. Amtsgericht (Handelsregister), ggf. Gewerbeaufsichtsamt. Es ist allerdings empfehlenswert, selbst zu überprüfen, ob Ihr Gewerbe bei allen relevanten Stellen gemeldet wurde.

**Berufsgenossenschaft.** Die Berufsgenossenschaften sind die Träger der gesetzlichen Unfallversicherung. In ihren Zuständigkeitsbereich fallen Betriebe, Einrichtungen und Freiberufler. Sie kümmern sich außerdem um alle Aspekte der Arbeitssicherheit und -gesundheit.

Sie müssen sich gemäß § 192 SGB VII binnen einer Woche nach der Gewerbeanmeldung bei Ihrer zuständigen Berufsgenossenschaft melden und klären, ob Sie versicherungspflichtig sind oder ob Sie sich eventuell freiwillig versichern lassen wollen. In der Regel versendet zwar das Gewerbeamt nach der Gewerbeanmeldung automatisch eine Meldung an die Berufsgenossenschaft, doch es ist sinnvoll, sich auch selbst dort zu melden, um die strenge Frist nicht zu verpassen.

Falls Sie nicht wissen, welche Berufsgenossenschaft für Sie zuständig ist, können Sie bei der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV) nachfragen: [www.dguv.de/de/index.jsp](http://www.dguv.de/de/index.jsp)

**NOTIZEN**

Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

Sollten Sie Angestellte haben, müssen Sie diese bei der Berufsgenossenschaft versichern. Die Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung unterscheiden sich je nach Genossenschaft und Branche. Grundsätzlich hängen sie von der Bruttolohnsumme und dem Grad der Unfallgefahr ab.

Sie müssen die Höhe der gezahlten Lohnsummen digital über Ihr Entgeltabrechnungsprogramm oder über das „sv.net“ an die für Sie zuständige Berufsgenossenschaft übermitteln ([www.itsg.de/digitaler-lohnnachweis/](http://www.itsg.de/digitaler-lohnnachweis/))

**Finanzamt.** Seit dem 1. Januar 2021 müssen Sie dem Finanzamt ohne vorherige Aufforderung den digitalen „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“ innerhalb eines Monats nach der Betriebseröffnung bzw. der Aufnahme Ihrer Tätigkeit ausgefüllt zusenden. Dies kann über die „amtlich bestimmte Schnittstelle“ geschehen, d. h. das Onlineportal „Elster“. Über „Mein ELSTER – das Online-Finanzamt“ übersenden Sie Steuerdaten papierlos und kostenlos sowie zeit- und ortsunabhängig an die Finanzverwaltung. Um „Mein ELSTER“ nutzen zu können, müssen Sie sich anmelden und einen Registrierungsprozess anstoßen, der mit einem sicheren und individuellen ELSTER-Zertifikat abschließt. Sollten Sie bereits über ein ELSTER-Zertifikat verfügen, so können Sie direkt über „Mein ELSTER“ die Abgabe des „Fragebogens zur steuerlichen Erfassung“ ausführen. Der ausgefüllte Fragebogen ist Voraussetzung für den Erhalt einer Steuernummer für Ihr Unternehmen.

**Steuerfallen.** Auch Gründer, die sich beim Thema Unternehmenssteuern von Anfang an der Hilfe eines Steuerberaters bedienen, müssen sich selbst in Grundzügen mit den rechtlichen und steuerlichen Aspekten einer Unternehmensgründung befassen.

**ACHTUNG:** Eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) kann bereits durch die gemeinsame Tätigkeit/Kooperation zweier Personen entstehen (etwa bei enger Zusammenarbeit mit einem Auslieferungsdienst) und dann – ohne dass die Partner dies wissen – zu weitreichenden steuerlichen Konsequenzen führen, ggf. verbunden mit erheblichen steuerlichen Nachteilen für die Partner.

**Betriebliche Versicherungen.** Mit Beginn Ihrer Selbstständigkeit sollten Sie ausreichend versichert sein. Notwendig sind beispielsweise Haftpflicht- und Sachversicherungen, wie z. B. Betriebshaftpflichtversicherung und Gebäude- und Inhaltsversicherungen. Art und Umfang der betrieblichen Versicherungen sollten Existenzgründer unbedingt mit Experten besprechen, um den individuell angepassten Versicherungsschutz zu gewährleisten.

Ein Versicherungsexperte, z. B. ein unabhängiger Versicherungsmakler, sollte sich Ihren Betrieb genau ansehen, Ihren Bedarf ermitteln und Sie bei der Ausgestaltung beraten. Lassen Sie sich von dem Versicherungsvertreter schriftlich bestätigen, dass er bei der Beratung alle relevanten Risiken berücksichtigt hat.

**TIPP:** Damit Sie garantiert ab dem Tag der Antragstellung versichert sind, lassen Sie sich eine schriftliche Deckungszusage des Versicherers geben. Der Versicherungsschutz ist damit ab dem Tag der Zusage gegeben (und natürlich sind auch die Beiträge ab diesem Tag fällig).

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen



## 7 Pflichten als Arbeitgeber

**Anmeldung von Mitarbeitern.** Falls Sie Mitarbeiter einstellen wollen, benötigen Sie eine Betriebsnummer sowie eine Mitgliedsnummer der gesetzlichen Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft).

- Die achtstellige Betriebsnummer erhalten Sie bei der Agentur für Arbeit. Sie ist Grundlage für die Meldung zur Sozialversicherung.
- Die UV-Mitgliedsnummer erhalten Sie bei der für Ihr Unternehmen zuständigen Berufsgenossenschaft.

**Sozialversicherungspflichtige Angestellte.** Lassen Sie Ihre Angestellten einen Fragebogen ausfüllen, in dem folgende Informationen abgefragt werden: Name, Adresse, Sozialversicherungsnummer, Krankenkasse und Kirchensteuerpflicht. Der nächste Schritt ist die Anmeldung zur Sozialversicherung: Sie melden Ihre Angestellten bei deren Krankenkasse zur Renten-, Kranken- (und damit Pflege-) und Arbeitslosenversicherung an. Sie nutzen entweder Ihre eigene Betriebssoftware oder das kostenlose Internet-Tool (sv.net) der Krankenkassen, mit dem Meldungen zur Sozialversicherung, Beitragsnachweise sowie Entgeltbescheinigungen an die Krankenkassen übermittelt werden können.

Außerdem melden Sie Ihre Angestellten bei der Berufsgenossenschaft (berufliche Unfallversicherung) an.

**Minijobber.** Die Anmeldung eines Minijobbers mit der Meldung zur Sozialversicherung und die Übermittlung von Beitragsnachweisen erfolgen ausschließlich bei der Minijob-Zentrale. Dies gilt unabhängig davon, bei welcher gesetzlichen Krankenkasse der Minijobber versichert ist.

**TIPP:** Eine wirklich nützliche Orientierungshilfe bei allen Fragen, die die Sozialversicherung Ihrer Angestellten betreffen, finden Sie im „Informationsportal Arbeitgeber Sozialversicherung“ der gesetzlichen Krankenkassen: [www.informationsportal.de/](http://www.informationsportal.de/)

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

## 8 Die eigene Absicherung

**Arbeitslosenversicherung.** Wer sich selbstständig macht, kann freiwillig (gegen einen pauschalen Monatsbeitrag) Mitglied der gesetzlichen Arbeitslosenversicherung bleiben (Kündigung erstmals nach fünf Jahren möglich, dann mit jeweils drei Monaten Frist). Die wesentlichen Voraussetzungen sind:

- Ihre selbstständige Tätigkeit umfasst mindestens 15 Wochenstunden,
- Sie waren innerhalb der letzten 24 Monate vor Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit mindestens zwölf Monate versicherungspflichtig beschäftigt (diese zwölf Monate können auch über den Zeitraum der letzten 24 Monate verteilt sein) oder Sie bezogen Arbeitslosengeld.

Der Antrag muss innerhalb von drei Monaten nach Existenzgründung gestellt werden.

**Krankenversicherung.** Wer sich selbstständig macht und zuvor in einer gesetzlichen Krankenversicherung pflichtversichert war, kann wählen, ob er als freiwillig Versicherter in der gesetzlichen Krankenkasse bleibt oder ob er sich privat versichert. Falls Sie bei Ihrer bisherigen Versicherung bleiben wollen, müssen Sie dort Ihren Schritt in die Selbstständigkeit melden.

Vor- und Nachteile der gesetzlichen und der privaten Krankenversicherung sind individuell abzuwägen: Sollten Sie Familie haben oder dies planen, bedenken Sie, dass Sie in der privaten Krankenversicherung für jedes Mitglied eigene Beiträge zahlen müssen. In der gesetzlichen Krankenversicherung besteht hingegen Beitragsfreiheit für den Ehepartner und die Kinder, falls bestimmte Einkommensgrenzen nicht überschritten werden. Häufig bieten private Krankenversicherungen jungen Versicherten sehr attraktive Tarife an, die aber in späteren Jahren stark ansteigen können. Sollten Sie sich als Selbstständiger privat versichern, haben Sie in der Regel später keine Möglichkeit mehr, in die gesetzliche Krankenkasse zurückzukehren.

**Krankentagegeld.** Falls Sie krankheitsbedingt nicht arbeiten können, lassen sich Einkommenseinbußen durch ein Kranken- bzw. Krankentagegeld ausgleichen. Sie können dies mit Ihrer gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung vereinbaren.

**Altersvorsorge.** Die Beschäftigung mit der Altersvorsorge ist für Selbstständige besonders wichtig. Es ist empfehlenswert, sich in dieser Frage von einem Experten beraten zu lassen. Grundsätzlich hat man bei der Vorsorge für das Alter verschiedene Möglichkeiten: Kapitalanlageprodukte wie Aktien, Rentenpapiere, Fonds, Immobilien, Renten- und Lebensversicherungen. Zudem gibt es die staatlich bezuschusste sogenannte Riester-Rente für Arbeitnehmer (beispielsweise für Geschäftsführer-Gesellschafter einer GmbH) und die steuerlich geförderte sogenannte Rürup-Rente für Selbstständige.

**Berufsunfähigkeit.** Das Risiko der Berufsunfähigkeit ist in der gesetzlichen Rentenversicherung für alle, die ab dem 1. Januar 1961 geboren sind, nur äußerst unzureichend abgesichert (Erwerbsminderungsrente); eine Berufsunfähigkeitsversicherung sollte zusätzlich privat abgeschlossen werden. Auch hier ist ein Gespräch mit einem Experten anzuraten, um Fehler zu vermeiden und eine ausreichende Absicherung zu gewährleisten.

## NOTIZEN



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

## 9 Gründerkontakte/-informationen

### Anlaufstellen für Gründer



**Bund** *Existenzgründerportal des BMWK*  
Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

Das Existenzgründerportal ist eine sehr „komplette“ und gut strukturierte Anlaufstelle für Existenzgründerinnen und Existenzgründer. Das Portal behandelt grundlegende Themen und stellt praktische Ratgeber und Checklisten bereit. Vor allem aber finden sich hier zahlreiche nützliche weiterführende oder nachgeordnete Informationsquellen. Zum Beispiel werden die wichtigsten Förderprogramme des Bundes kurz vorgestellt. Für Förderprogramme der EU, des Bundes und der Länder wird der Besucher der Seite zur Förderdatenbank des BMWK weiterverwiesen.

[www.existenzgruender.de/DE/Home/inhalt.html](http://www.existenzgruender.de/DE/Home/inhalt.html)  
[www.foerderdatenbank.de/FDB/DE/Home/home.html](http://www.foerderdatenbank.de/FDB/DE/Home/home.html)



**Bund** *Gründerplattform*  
Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz sowie KfW

Die Gründerplattform ist eine Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz und der KfW. Die Nutzung ist kostenlos. Die Idee ist, eine jüngere Zielgruppe durch die Online-Bereitstellung interaktiver Tools auf dem Weg zur Existenzgründung zu begleiten und zu unterstützen. In einem geschützten Account kann man seine Idee bis zur Umsetzung weiterentwickeln. Man findet schnell Beratung, Förderung und Finanzierung in der eigenen Region. Das Projekt, an dem man arbeitet, sieht kein Dritter, solange man es nicht freigibt.

[gruenderplattform.de/](http://gruenderplattform.de/)



**Baden-Württemberg** Die Kampagne Start-up-BW  
Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg

Ziel der Landesregierung von Baden-Württemberg ist es zum einen, die Wettbewerbsfähigkeit und wirtschaftliche Stärke des Landes zu erhalten und zum anderen den Ruf als Gründerland national und international zu stärken. Um dies zu erreichen, hat das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus die Landeskampagne „Start-up BW“ gestartet.

Die im Rahmen der Kampagne entstandene Internetplattform bildet für die Existenzgründerinnen und -gründer im Land die regionalen Ökosysteme und die für sie relevanten Einrichtungen und Kontaktdaten ab.

Hier finden Sie auch eine Übersicht der Start-up-Fördermaßnahmen des Landes.

[www.startupbw.de](http://www.startupbw.de)



**Berlin** Gründen in Berlin  
Industrie- und Handelskammer zu Berlin

[gruenden-in-berlin.de](http://gruenden-in-berlin.de) ist ein gemeinsames Projekt der Industrie- und Handelskammer Berlin, der Handwerkskammer Berlin, der Investitionsbank Berlin und der Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe. Diese stellen ihre Online-Informationsangebote auf der zentralen Plattform zur Verfügung.



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

[gruenden-in-berlin.de](http://gruenden-in-berlin.de) bündelt eine Vielzahl an wichtigen Themen, Adressen und Terminen rund um den Bereich Existenzgründung. Damit bietet es eine zentrale Online-Anlaufstelle für Existenzgründung und junge Unternehmen in Berlin.

[www.gruenden-in-berlin.de/](http://www.gruenden-in-berlin.de/)



**Brandenburg** Weg in die Selbstständigkeit!  
Investitionsbank des Landes Brandenburg (ILB)

Als Förderbank des Landes wendet sich die ILB auf ihrer Website an alle, die sich mit einer Geschäftsidee in Brandenburg selbstständig machen möchten. Sie bietet ihre Unterstützung bei der Gründung und beim Aufbau eines eigenen Unternehmens an und hält für speziell Existenzgründer Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten in Form von Zuschüssen, Darlehen und Venture Capital bereit. Über die finanzielle Förderung hinaus bietet die Investitionsbank mit ihren Existenzgründungsinitiativen „Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (BPW)“ und „Deutsche Gründer- und Unternehmertage (deGUT)“ Unterstützung bei der Entwicklung eines Geschäftskonzepts sowie Informationen und Beratung zum Thema Existenzgründung an, unter anderem durch eigene Förderberater. Weitere Informationen erhalten Interessierte auch am ILB-Infotelefon für Existenzgründungen.

[www.ilb.de/de/existenzgruendung/](http://www.ilb.de/de/existenzgruendung/)



**Bremen** Starthaus Bremen und Bremerhaven  
Bremer Aufbau-Bank GmbH

In der Starthaus-Initiative arbeitet die Gründungsszene des Landes Bremen eng zusammen, um Existenzgründerinnen und -gründer auf ihrem Weg in die erfolgreiche Selbstständigkeit zu begleiten. Mit einem vielseitigen Angebot bietet das Starthaus-Netzwerk Unterstützung und Informationen an, beispielsweise bei Fragen zu Formalitäten, zur Gewerbeanmeldung, zu Standorten oder Branchen. Außerdem gibt es eine spezielle Beratung für Frauen oder Studierende. In konkreten Fällen vermittelt die Starthaus-Initiative Kontakte zu zahlreichen Kooperationspartnern.

[www.starthaus-bremen.de/de/page/startseite](http://www.starthaus-bremen.de/de/page/startseite)



**Hamburg** hei. Hamburger ExistenzgründungsInitiative  
BürgerschaftsGemeinschaft Hamburg GmbH

Die hei. ist eine Einrichtung der Hamburger Wirtschaft. Sie wurde 1995 von der Wirtschaftsbehörde der Freien und Hansestadt Hamburg, der Handelskammer Hamburg und der Handwerkskammer Hamburg sowie Verbänden, Innungen, Kreditinstituten und der BürgerschaftsGemeinschaft Hamburg GmbH gegründet. Sie ist die erste Anlaufstelle für alle, die in Hamburg eine Selbstständigkeit anstreben. Die hei. arbeitet seit Jahren eng mit zahlreichen Partnern in der Hansestadt Hamburg und der Metropolregion zusammen, um Gründungswillige bei ihrem Schritt in die Selbstständigkeit kompetent, umfassend und individuell zu beraten und zu begleiten.

[www.hei-hamburg.de/](http://www.hei-hamburg.de/)



**Hessen** Existenzgründungsportal  
Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Wohnen

Das Existenzgründungsportal des Landes Hessen kommt gleich zur Sache: Auf der Startseite gibt es aktuelle Nachrichten zum Themenumfeld, ansonsten findet der Gründungsinteressierte unter den Menüpunkten „Gründungstipps“, „Gründungsformen“, „Förderung“ und „Anlaufstellen“ weiterführende Informationen zu allen Aspekten eines Starts in die Selbstständigkeit.

[existenzgruendung.hessen.de/](http://existenzgruendung.hessen.de/)



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen



**Mecklenburg-Vorpommern** *Gründer MV.de*  
Allgemeiner Unternehmensverband Neubrandenburg e. V.

Diese Website, gefördert durch die Europäische Union – Europäischer Sozialfonds sowie das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Gesundheit Mecklenburg-Vorpommern, ist ein wenig unübersichtlich. Eine unklare Struktur erschwert das Auffinden nützlicher Informationen.

[www.gruender-mv.de](http://www.gruender-mv.de)



**Niedersachsen** Existenzgründung in Niedersachsen  
Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung

Wer sich mit den Stichworten „Existenzgründung“ und „Niedersachsen“ an eine Suchmaschine wendet, der landet auf dieser Website des Landes. Sie verspricht eine Vielzahl von Möglichkeiten, um die Geschäftsidee erfolgreich umzusetzen. Diese bestehen in knapp dargestellten „5 Schritte zum eigenen Unternehmen“, gleich im Anschluss hat man die Möglichkeit, sich eine Beratungsstelle für Existenzgründer auszuwählen, landet aber damit schon bei einer der IKHs.

Es gibt noch ein weiteres Informationsangebot Startup.niedersachsen, im Auftrag des Niedersächsischen Ministeriums für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung, das aber in erster Linie die erfolgreiche Gründerszene darstellt und sich weniger an den informations- und ratsuchenden Existenzgründer zu richten scheint.

Zum Einstieg:

[www.nds.de/de/services/gruendung](http://www.nds.de/de/services/gruendung)

Über Start-up-Initiativen:

[startup.nds.de](http://startup.nds.de)



**Nordrhein-Westfalen** Die STARTERCENTER NRW  
Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen

In ganz NRW bieten 75 STARTERCENTER kostenlose Unterstützung für Gründerinnen und Gründer bestehend aus Informationen, individueller Beratung und vielseitigen Schulungsangebote.

Träger der STARTERCENTER NRW sind Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern oder kommunale Wirtschaftsförderungen.

Eine interaktive NRW-Karte hilft bei der Suche nach einem nächstgelegenen STARTERCENTER NRW, mit Ansprechpartner und Kontaktdaten.

Kurze Zusammenfassung der Leistungen:

[www.youtube.com/watch?v=IDX3kfqvd4k](https://www.youtube.com/watch?v=IDX3kfqvd4k)

Website der STARTERCENTER NRW:

[www.startercenter.nrw](http://www.startercenter.nrw)



**Rheinland-Pfalz** Die Initiative gründen RLP  
Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau

Die Rollen sind recht gut verteilt in Rheinland-Pfalz: Es gibt eine zentrale Website des Wirtschaftsministeriums, die sich darauf konzentriert, Überblickswissen anzubieten und dann sehr schnell weiterverweist auf Partner vor Ort bzw. bei Fragen zur Finanzierung und Förderung auf die verschiedenen Ansprechpartner.

Unter den Webseiten, die das Angebot des Wirtschaftsministeriums sehr konkret und hilfreich ergänzen, ist besonders die der Arbeitsgemeinschaft der IHKs und



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

Handwerkskammern in Rheinland-Pfalz erwähnenswert, u. a. mit zahlreichen Ratgebern zu allen möglichen Aspekten der Selbstständigkeit.

[gruenden.rlp.de/de/startseite/](http://gruenden.rlp.de/de/startseite/)

IHK-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz und Hwk-Arbeitsgemeinschaft Rheinland-Pfalz:

[www.starterzentrum-rlp.de](http://www.starterzentrum-rlp.de)

Beratungsprogramm für Existenzgründung der Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB):

[isb.rlp.de/foerderung/134.html](http://isb.rlp.de/foerderung/134.html)



**Saarland** Saarland Offensive für Gründer (SOG)  
Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr

Die Saarland Offensive für Gründer (SOG) ist ein über Jahre gewachsenes regionales Netzwerk, dem alle in der Gründungsförderung aktiven Kräfte des Saarlandes angehören. Dazu zählen neben dem Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Energie und Verkehr beispielsweise die Industrie- und Handelskammer Saarland (IHK), die Handwerkskammer des Saarlandes (HWK), die Saarländische Investitionskreditbank (SIKB), saaris – saarland. innovation & standort e. V., die Hochschulen, die regionalen Wirtschaftsförderer, die Steuerberaterkammer sowie viele weitere Partner. Koordiniert wird die SOG über das Wirtschaftsministerium.

Die Webseite der Offensive vermittelt einen schnellen Überblick mit nützlichen Informationen, Kontakten und weiterführenden Links.

[gruenden.saarland.de](http://gruenden.saarland.de)

Förderung im Saarland durch die Saarländische Investitionskreditbank (SIKB):

[www.fuer-gruender.de/kapital/foerdermittel/foerderbank-im-profil/sikb-foerderung/](http://www.fuer-gruender.de/kapital/foerdermittel/foerderbank-im-profil/sikb-foerderung/)



**Sachsen** Sächsisches Existenzgründer-Netzwerk  
Industrie- und Handelskammer Dresden

Unter den drei Menüpunkten „Gründung“, „Finanzierung“ und „Nachfolge“ werden knapp, aber gut strukturiert und informativ alle wichtigen Aspekte der Existenzgründung behandelt. Beginnend mit einem Online-Check „Bin ich ein Gründertyp?“ über Informationen zu Gründungsformalitäten bis – beispielsweise – einem Merkblatt zur Vorbereitung auf das Bankgespräch findet man hier viele nützliche Informationen, die manchmal ein wenig knapp gehalten erscheinen mögen, die aber auf jeden Fall verhindern, dass der Existenzgründer an wichtigen Stellen „falsch abbiegt“. Einen prominenten Platz räumt diese Seite dem Aspekt der Existenzgründung durch Übernahme eines bestehenden Unternehmens via Nachfolgeregelung ein.

[www.existenzgruendung-sachsen.de](http://www.existenzgruendung-sachsen.de)

Gründungsberatung der Sächsischen Aufbaubank SAB – Landesförderinstitut des Freistaates Sachsen:

[www.sab.sachsen.de/meta/bereichsauswahl.jsp?fp\\_s=76880](http://www.sab.sachsen.de/meta/bereichsauswahl.jsp?fp_s=76880)



**Sachsen-Anhalt** Existenzgründungsoffensive HIER. We go!  
Univations GmbH (im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft, Wissenschaft und Digitalisierung)

Die Website [hier-we-go.de](http://hier-we-go.de) ist Kern des Projekts „Gründerland Sachsen-Anhalt“. Dieses verfolgt das Ziel, das Gründungsgeschehen in Sachsen-Anhalt zu verbessern und Anreize für eine selbstständige Tätigkeit zu erhöhen. Auf der Website wird über



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen



die Gründungsförderung in Sachsen-Anhalt berichtet. Alle Akteure in diesem Bereich werden miteinander vernetzt und zum Teil vorgestellt.

Der Schwerpunkt der Webseite liegt eher auf Aktualität („News & Termine“) bzw. auf PR-Botschaften („Gründer\*innen & Storys“ sowie „Standorte & Infrastruktur“) als auf grundsätzlichen Ratgeberinformationen, die zwar auch zur Sprache kommen, aber nur in sehr knapper Form.

[hier-we-go.de](http://hier-we-go.de)

Investitionsbank Sachsen-Anhalt – Starthilfen:

[www.ib-sachsen-anhalt.de/gruender](http://www.ib-sachsen-anhalt.de/gruender)



### Schleswig-Holstein Existenzgründung/Förderberatung

Eine auf Landesebene zentral betriebene Webseite für Existenzgründer vermisst man für dieses Bundesland.

„Existenzgründung“ kommt in Schleswig-Holstein zwar im Landesportal des Ministerpräsidenten vor, zuständigkeitshalber beim Wirtschaftsministerium, für einen Existenzgründer lohnt der Besuch jedoch kaum.

Informativer sind da schon die IHKs bzw. die Handwerkskammern. Der Schwerpunkt der Informationsvermittlung liegt dann auf Hinweisen zu Beratungsangeboten und Veranstaltungen der Kammern.

Auch die IB.SH – Förderbank für Schleswig-Holstein hält ein Angebot für Existenzgründer bereit.

IHK Schleswig-Holstein:

[www.ihk-schleswig-holstein.de/starthilfe](http://www.ihk-schleswig-holstein.de/starthilfe)

Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH):

[www.ib-sh.de/unser-angebot/fuer-privatpersonen/neues-unternehmen-gruenden/](http://www.ib-sh.de/unser-angebot/fuer-privatpersonen/neues-unternehmen-gruenden/)

Förderberatung:

[www.ib-sh.de/infoseite/ibsh-foerderlotsen/](http://www.ib-sh.de/infoseite/ibsh-foerderlotsen/)



### Thüringen ThEx Thüringen Thüringer Zentrum für Existenzgründungen und Unternehmertum

Mit dem Projekt ThEx wollen das Thüringer Wirtschaftsministerium, die Thüringer Handwerkskammern, die Industrie- und Handelskammer Erfurt, die Industrie- und Handelskammer Südthüringen sowie weitere Träger von Thüringer Beratungsnetzwerken Existenzgründerinnen und -gründer unterstützen und die Gründerkultur in Thüringen weiter stärken. Sie geben auf der zugehörigen Website Gründungswilligen und Unternehmen einen transparenten und zielgerichteten Überblick über die Vielzahl an Angeboten.

Schwerpunkt der Unterstützungsleistungen scheint weniger die Bereitstellung von Informationen über die ThEx-Webseite zu sein, sondern vielmehr die persönliche Begleitung und Unterstützung durch Veranstaltungen und Workshops.

[www.thex.de/existenzgruendung/](http://www.thex.de/existenzgruendung/)



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

## Industrie- und Handelskammern

Industrie- und Handelskammern (IHKs) sind regional organisierte und branchenübergreifende Körperschaften des öffentlichen Rechts. Alle Gewerbetreibenden und Unternehmen einer Region mit Ausnahme von Handwerksunternehmen, landwirtschaftlichen Betrieben und Freiberuflern (die nicht ins Handelsregister eingetragen sind) gehören ihnen per Gesetz an (Pflichtmitgliedschaft).

Es gibt 79 Industrie- und Handelskammern, die für unterschiedlich große Regionen zuständig sind. Sie übernehmen Aufgaben der Selbstverwaltung für die regionale Wirtschaft, u. a. in der dualen Berufsausbildung.

Die IHKs fördern die gewerbliche Wirtschaft vor Ort und stehen mit einem breit gefächerten Beratungsangebot und Dienstleistungen ihren Mitgliedern und anderen Interessenten zur Seite. So begleiten sie u. a. Unternehmensgründer, geben Auskunft bei Rechts- oder Steuerfragen oder beraten bei der Expansion in internationale Märkte.

Die IHKs sind zusammengeschlossen im Deutschen Industrie- und Handelskammertag e. V. (DIHK). Der DIHK verantwortet die Website [www.ihk.de](http://www.ihk.de). Auf dieser Website wird das Leistungsangebot der IHKs näher vorgestellt.

### DIHK | Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V.

Breite Straße 29, 10178 Berlin

Telefon: 030/203 08-0

E-Mail: [info@ihk.de](mailto:info@ihk.de)

Website: [www.ihk.de](http://www.ihk.de)

Zu Gründerthemen:

[www.ihk.de/themen/existenzgruendung-und-unternehmensfoerderung](http://www.ihk.de/themen/existenzgruendung-und-unternehmensfoerderung)

IHK-Finder:

Konkrete Unterstützung erhält ein Existenzgründer von seiner regional zuständigen IHK. Welche das ist, lässt sich mit dem IHK-Finder auf [www.ihk.de](http://www.ihk.de) leicht ermitteln.

## Betriebs-/Existenzgründungsberatung

### IFH KÖLN (Institut für Handelsforschung)

Dürener Str. 401b, 50858 Köln

Telefon: 0221/94 36 07-0

E-Mail: [info@ifhkoeln.de](mailto:info@ifhkoeln.de)

Website: [www.ifhkoeln.de](http://www.ifhkoeln.de)

Das IFH KÖLN ist etabliertes Marktforschungs- und Beratungsunternehmen im Handelsumfeld. Als Brancheninsider unterstützt es die Etablierung zeitgemäßer Geschäftsmodelle und bietet Sicherheit bei unternehmerischen Entscheidungen.

### BBE Handelsberatung GmbH

Briener Straße 45, 80333 München

Telefon: 089/551 18-144

E-Mail: [info@bbe.de](mailto:info@bbe.de)

Website: [www.bbe.de/de/](http://www.bbe.de/de/)

Das BBE Handelsberatung wendet sich an Entscheider in Handelsunternehmen, aus der Immobilienwirtschaft und der öffentlichen Hand. Die Leistungsschwerpunkte der BBE sind: Managementberatung, Standortberatung, Immobilienberatung, Kommunalberatung, Marktforschung sowie Vorträge & Seminare.



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen



**RKW – Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V.**

Düsseldorfer Str. 40 A, 65760 Eschborn

Telefon: 06196/49 5-0

Kontakt: [www.rkw-kompetenzzentrum.de/kontakt/unsere-expertinnen-und-experten/](http://www.rkw-kompetenzzentrum.de/kontakt/unsere-expertinnen-und-experten/)

Website: [www.rkw-kompetenzzentrum.de/gruendung/ueber-uns/](http://www.rkw-kompetenzzentrum.de/gruendung/ueber-uns/)

Das RKW Kompetenzzentrum ist ein gemeinnütziger und neutraler Impuls- und Ratgeber für den deutschen Mittelstand. Das Angebot richtet sich u. a. an Menschen, die mit eigenen Ideen und Tatkraft ein neues Unternehmen aufbauen wollen.

Die folgenden Verbände legen an die Qualität ihrer beratenden Mitglieder hohe Maßstäbe an und können **Existenzgründungsberater aus den Regionen** benennen. Die Beratungskosten werden im Allgemeinen vom Bund bezuschusst.

**Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) e. V.**

Joseph-Schumpeter-Allee 29, 53227 Bonn

Telefon: 0228/91 61-0

E-Mail: [info@bdu.de](mailto:info@bdu.de)

Website: [www.bdu.de/](http://www.bdu.de/)

**Vereinigung Beratender Betriebs- und Volkswirte (VBV) e. V.**

Blütenweg 12, 22589 Hamburg

Telefon: 040/89 80-70 18

E-Mail: [info@vbw.de](mailto:info@vbw.de)

Website: [www.vbw.de](http://www.vbw.de)

**BUS Betreuungs- und Unternehmensberatungs GmbH**

Luitpoldstraße 8, 97421 Schweinfurt

Telefon: 09721/7 93 35 22

E-Mail: [info@bus-netzwerk.de](mailto:info@bus-netzwerk.de)

Website: [www.bus-netzwerk.de/index.html](http://www.bus-netzwerk.de/index.html)

**Europa-Beratung**

**Europe Direct** ist ein Informationsnetzwerk der Europäischen Kommission. Die über 450 Europe Direct (ED) Zentren in den EU-Mitgliedstaaten bilden die Schnittstelle zwischen den Institutionen der EU und den Bürgerinnen und Bürgern vor Ort. Hier finden Sie Materialien und Informationen ebenso wie eine Anlaufstelle für alle Fragen rund um Europa und die EU.

[germany.representation.ec.europa.eu/index\\_de](http://germany.representation.ec.europa.eu/index_de)

EU-Finanzmittel können von Unternehmen jeder Art, Größe oder Branche beantragt werden, also von Jungunternehmern, Start-ups, Kleinstunternehmen und KMU ebenso wie von größeren Firmen.

[ec.europa.eu/info/funding-tenders/how-apply/eligibility-who-can-get-funding\\_de](http://ec.europa.eu/info/funding-tenders/how-apply/eligibility-who-can-get-funding_de)

**Enterprise Europe Network**

Im Fokus des Netzwerks Enterprise Europe der Europäischen Kommission steht die Internationalisierung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) aus Industrie, Handel und Handwerk mit innovativen Produkten und Dienstleistungen. Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Förderung der Zusammenarbeit sowie Clusterbildung zwischen Unternehmen, Universitäten und Forschungseinrichtungen.



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

**Anschriften des Netzwerkes in Deutschland:**

[een.ec.europa.eu/about/branches/germany](http://een.ec.europa.eu/about/branches/germany)

**Netzwerke für junge Unternehmen****Wirtschaftssenoren („ALT HILFT JUNG“)**

Die Wirtschaftssenoren sind ehemalige Führungskräfte, Experten und Unternehmer aus Industrie, Handel, Handwerk, Dienstleistung oder freien Berufen. Sie geben Starthilfe durch Beratung in kaufmännischen, finanziellen und organisatorischen Fragen (keine Rechts- und Steuerberatung). Die Hilfe ist ehrenamtlich und im Prinzip honorarfrei; es wird lediglich ein pauschaler Auslagensatz verlangt, dessen Höhe die angeschlossenen Vereine in den einzelnen Bundesländern unterschiedlich festgesetzt haben.

[wirtschaftssenoren.net](http://wirtschaftssenoren.net)

**Business Angels**

Business Angels Netzwerk Deutschland e. V. (BAND) bringt Gründungsunternehmer und Business Angels zusammen, um eine Beteiligung zu initiieren. Die zentrale Website eröffnet den Zugang zu den Aktivitäten im deutschen Business Angels Markt und enthält alle wichtigen Informationen einschließlich eines Archivs. Links führen zu allen Business Angels Netzwerken, die den Markt gemeinsam mit BAND gestalten, und zu den Mitgliedern und Sponsoren von BAND.

[www.business-angels.de/](http://www.business-angels.de/)

**Wirtschaftsjunioren**

Die Wirtschaftsjunioren sind rund 10.000 Unternehmer und Führungskräfte unter 40 Jahren. Sie fördern den Austausch und die Entwicklung junger Unternehmer und Führungskräfte, sind global vernetzt und gelten als größtes Netzwerk der jungen Wirtschaft in Deutschland mit rund 215 Mitgliedskreisen vor Ort.

[wjd.de](http://wjd.de)

Links zu den Juniorenkreisen vor Ort:

[wjd.de/ueber-uns/wirtschaftsjunioren-vor-ort](http://wjd.de/ueber-uns/wirtschaftsjunioren-vor-ort)

**nexxt-change Unternehmensbörse**

Die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gemeinsam mit KfW betriebene und von DIHK, ZDH, BVR und DSGVO partnerschaftlich unterstützte Internetplattform [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org) richtet sich an Unternehmer, die einen Nachfolger für ihr Unternehmen suchen, sowie an Existenzgründer und Unternehmer, die ein im Zuge einer Nachfolgeregelung abzugebendes Unternehmen zur Übernahme suchen: [www.nexxt-change.org](http://www.nexxt-change.org)

**Internetseiten für Gründer**

Das Existenzgründerportal ist eine sehr „komplette“ und gut strukturierte Anlaufstelle für Existenzgründer/innen (Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, Berlin):

[www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

Die Idee der Gründerplattform ist, jüngere Existenzgründer durch die Online-Bereitstellung interaktiver Tools auf ihrem Weg zu begleiten und zu unterstützen (KfW, Frankfurt a. M., und Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz, Berlin):

[www.gruenderplattform.de](http://www.gruenderplattform.de)



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

Praxisorientiert und instruktiv, mit zahlreichen Tools, die ein Gründungsvorhaben unterstützen; ergänzend werden kostenpflichtige „Gründungspakete“ angeboten (Passion4Business GmbH, Berlin):

[www.fuer-gruender.de](http://www.fuer-gruender.de)

Eher mit der Zielgruppe Start-ups und (kreative) Selbstständige ist die „Gründerküche“ unterwegs, sie bietet aber auch für konventionell orientierte Gründungsvorhaben wertvolle Informationen, Übersichten, Checklisten, Tools (JinnyJo Media GmbH, Frankfurt a. M.):

[www.gruenderkueche.de](http://www.gruenderkueche.de)

Tägliche Informationen über Neuigkeiten aus der heimischen Internet-Gründerszene (DS Media, Köln):

[www.deutsche-startups.de](http://www.deutsche-startups.de)

Branchenrelevante News und Informationen zur deutschen Webwirtschaft (Business Insider Deutschland, Berlin):

[www.businessinsider.de/gruenderszene](http://www.businessinsider.de/gruenderszene)

Tipps, Spezialinfos, Startup-Reports per Clips (The Media Group, Willingen):

[venturetv.de](http://venturetv.de)

Berichte über innovative Start-ups, junge Unternehmen, Investoren und allgemeines Gründergeschehen (WEKA MEDIA, Kissing):

[www.foerderland.de](http://www.foerderland.de)

### Impressumpflicht auf Webseiten

[www.gesetze-im-internet.de/tmg/\\_5.html](http://www.gesetze-im-internet.de/tmg/_5.html)

[www.gesetze-im-internet.de/tmg/\\_6.html](http://www.gesetze-im-internet.de/tmg/_6.html)



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

## 10 Fachkontakte/-informationen

### Branchenverbände

#### Deutscher Franchise Verband e. V. – DFV

Luisenstraße 41, 10117 Berlin  
Telefon: 030/27 89 02-0  
E-Mail: [info@franchiseverband.com](mailto:info@franchiseverband.com)  
Website: [www.franchiseverband.com](http://www.franchiseverband.com)

### Einzelhandelsverbände

#### Handelsverband Deutschland – HDE e. V.

Der Einzelhandel  
Am Weidendamm 1A, 10117 Berlin  
Telefon: 030/72 62 50-0  
E-Mail: [hde@einzelhandel.de](mailto:hde@einzelhandel.de)  
Website: [einzelhandel.de](http://einzelhandel.de)

zu den Landes- und Regionalverbänden:

Website: [einzelhandel.de/index](http://einzelhandel.de/index)

### Franchiseportale

Die Online-Plattform [franchiseportal.de](http://franchiseportal.de) bietet eine Navigationshilfe für Interessenten einer Franchisegründung:

Website: [www.franchiseportal.de](http://www.franchiseportal.de)

Das Magazin [Franchise-Erfolge.de](http://Franchise-Erfolge.de) wendet sich an franchiseinteressierte Gründer und stellt über Firmenporträts erfolgreiche Franchisesysteme vor:

Website: [www.franchise-erfolge.de](http://www.franchise-erfolge.de)

Treffpunkt für Franchise & Existenzgründung:

Website: [www.franchise-net.de](http://www.franchise-net.de)

Portal zum Thema Franchising und Existenzgründung:

Website: [www.franchisedirekt.com](http://www.franchisedirekt.com)

Internetportal mit Infos zur Gründung und Unternehmensführung im Franchising:

Website: [www.franchising-network.de](http://www.franchising-network.de)

### Weiterbildung

#### Wilhelm-Knapp-Schule

Fachschule für Franchising  
Frankfurter Straße 39, 35781 Weilburg/Lahn  
Telefon: 06471/9 18 80  
E-Mail: [schulleitung@wks-weilburg.de](mailto:schulleitung@wks-weilburg.de)  
Website: [www.franchising-fachschule.de](http://www.franchising-fachschule.de)



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

## Kongresse/Fachmessen

Kongresse und Fachmessen sind wichtige Plattformen für Geschäftskontakte. Die Termine werden langfristig geplant, können aber kurzfristigen Änderungen unterliegen. Aktuelle Informationen dazu finden Sie bei der AUMA, dem Spitzenverband der Messewirtschaft.

Website: [www.auma.de/de/ausstellen/messen-finden](http://www.auma.de/de/ausstellen/messen-finden)

## Fachzeitschriften/Fachliteratur (Auswahl)

Aktuelle Fachliteratur finden Sie auf der Website von Deutscher Franchise-Verband e. V. (DFV) verzeichnet:

Website: [www.franchiseverband.com/services-nutzen/publikationen/](http://www.franchiseverband.com/services-nutzen/publikationen/)

START: Leitmesse für Existenzgründung, Franchising und junge Unternehmen:

Website: [www.start-messe.de](http://www.start-messe.de)

Franchisemesse- und Veranstaltungskalender mit nationalen und internationalen Veranstaltungen der Franchisebranche:

Website: [www.franchisedirekt.com/messen/](http://www.franchisedirekt.com/messen/)

## Berufsgenossenschaft

Versicherung gegen Unfall und Berufskrankheiten, für angestellte Mitarbeiter obligatorisch.

Auskunft darüber, welcher Berufsgenossenschaft Ihre Branche angehört, erhalten Sie bei der BG-Infoline unter 0800 60 50 40 4.



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen

## Herausgeber

Die VR-GründungsKonzepte sind ein Service der Volksbanken und Raiffeisenbanken für Existenzgründer/innen.

Der Inhalt dieser Ausgabe basiert auf Informationen, die bis April 2022 vorlagen. Alle Angaben wurden mit Sorgfalt ermittelt und überprüft. Da sie jedoch ständigen Veränderungen unterliegen, kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit keine Gewähr übernommen werden.

Unsere Informationen enthalten Links zu Webseiten Dritter, auf deren Inhalte wir keinen Einfluss haben. Wir können daher für diese fremden Inhalte auch keine Gewähr übernehmen. Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist stets der jeweilige Anbieter/Betreiber der Seiten verantwortlich. Rechtswidrige Inhalte der verlinkten Seiten waren zum Zeitpunkt der Verlinkung für uns nicht erkennbar. Eine permanente inhaltliche Kontrolle der verlinkten Seiten ist jedoch ohne konkrete Anhaltspunkte einer Rechtsverletzung nicht zumutbar. Bei Bekanntwerden von Rechtsverletzungen werden wir derartige Links umgehend entfernen.

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe, der Herstellung von Mikrofilmen und Fotokopien, der Übernahme, Bereithaltung oder Wiedergabe auf Datenträgern, Datenbanken, nationalen und internationalen Netzen sowie der Übersetzung vorbehalten. Verbreitung und jede Art der Verwertung bedürfen der Genehmigung durch den Herausgeber. Zuwiderhandlungen werden verfolgt. Downloads und Kopien der VR-GründungsKonzepte sind nur für den privaten, nicht für den kommerziellen Gebrauch gestattet.

### Herausgeber

#### **Arbeitsgemeinschaft der Volksbanken und Raiffeisenbanken in Weser-Ems (AGVR)**

Raiffeisenstraße 26, 26122 Oldenburg

#### **Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband e. V. (BWGV)**

Heilbronner Straße 41, 70191 Stuttgart

#### **Genossenschaftsverband – Verband der Regionen e. V.**

Wilhelm-Haas-Platz, 63263 Neu-Isenburg

#### **Presse- und Informationsdienst der Volksbanken und Raiffeisenbanken e. V. (PVR)**

Raiffeisenstraße 1–3, 24768 Rendsburg



Ein exklusiver Service der  
Genossenschaftsbanken in  
Baden-Württemberg • Berlin  
Brandenburg • Bremen • Hamburg  
Hessen • Mecklenburg-Vorpommern  
Niedersachsen • Nordrhein-Westfalen  
Rheinland-Pfalz • Saarland • Sachsen  
Sachsen-Anhalt • Schleswig-Holstein  
Thüringen