

# Ratgeber Existenzgründung

Hilfe auf dem Weg in die Selbständigkeit

## Herausgeber

Verein Deutscher Ingenieure e.V.

VDI-Hauptgeschäftsstelle

Postfach 10 11 39

40002 Düsseldorf

Telefon +49 (0) 211 62 14-0

Telefax +49 (0) 211 62 14-1 75

Der VDI-Ratgeber Existenzgründung wurde von der Arbeitsgruppe Existenzgründung der Hauptgeschäftsstelle des VDI in Düsseldorf zusammengestellt.

Bearbeitung und Redaktion: Dieter Anders, Dr. Martina Offermanns, Tatjana Belovenceva

Diese Veröffentlichung ist kein Objekt des Buchhandels.

Die Abgabe erfolgt gegen Zahlung einer Schutzgebühr von EUR 1,53 einschl. gesetzlicher Mehrwertsteuer und Versand innerhalb der Europäischen Union

Hinweis:

Eine aktualisierte Version dieses Ratgebers finden Sie im Internet unter

<http://www.vdi.de/existenz/>

Umschlagfoto: © Rick Rudnicki/f1 online

# Ratgeber Existenzgründung

Hilfe auf dem Weg in die Selbständigkeit für  
Ingenieure, Informatiker und andere technische Berufe

# VDI Ratgeber Existenzgründung

Hilfen auf dem Weg in die Selbständigkeit

## Inhaltsverzeichnis

1. Tätigkeitsfelder des selbständigen Ingenieurs	5
2. Fähigkeiten und Qualifikationen	5
3. Die Berufsbezeichnung „Ingenieur“/„Ingenieurin“	5
4. Chancen und Risiken der Selbständigkeit	6
5. Scheinselbständigkeit	6
6. Einstieg in die Selbständigkeit	8
7. Befähigung zum Unternehmer	9
8. Ingenieurinnen als selbständige Unternehmerinnen	9
9. Beurteilung der Marktchancen	11
10. Größe und Ausstattung des Unternehmens	11
11. Tätigkeitsvarianten am Markt	12
11.1. Tätigkeitsfeld investive Vorhaben	12
11.2. Tätigkeitsfeld Planung - Beratung	13
12. Freiberufliche Tätigkeit	14
13. Gesellschaftsformen	14
13.1. Kapitalgesellschaften	15
13.2. Personengesellschaften	15

13.3. Die Partnerschaftsgesellschaft Eine besondere Form der Personengesellschaft für Freiberufler	16
14. Gründungsvorbereitung	17
14.1. Firma - Marke - Domain: Ihrer Visitenkarte	19
14.1.1. Firmenname oder Produktname als Marke	19
14.1.2. Die Domain	20
14.1.3. Kosten, Beratung und Fördermöglichkeit	21
15. Büroübernahme - Wertermittlung	21
16. Finanzplanung	22
16.1. Kapitalbedarf	22
16.2. Finanzierung	23
16.3. Planung	24
17. Fördermöglichkeiten	25
18. Angebote des VDI für Existenzgründer	29
18.1. VDI-Bezirksvereine und -Arbeitskreise	30
18.2. VDI-Wissenforum: Seminare für Existenzgründer	30
18.3. VDI Beruf und Gesellschaft - Berufspolitische Auskunftstelle	30
18.4. Fachliche Stellungnahmen durch den VDI	30
18.5. Beiträge für Ingenieure während der Existenzgründungs- und -sicherungsphase in VDI-Jahrbüchern (VDI-BAU, VDI-TGA)	31
18.6. Technische Regeln	32
19. Haftung - Versicherung	32
19.1. Haftung/Recht	33
19.2. Sachwerte/Erträge	33

19.3. Arbeitskraft/Finanzen	33
20. Kammern und Versorgungswerke	34
21. Förderung von Erfindern	35
22. Literaturliste „Existenzgründung“ (Auszug)	36
22.1. Allgemeine Literatur	36
22.2. Informationsbörsen im Internet	39
22.3. Fachzeitschriften	39
23. Telefonische Beratungsdienste	39
23.1. Allgemeines	39
23.2. zu Patentrecherchen	40
23.3. zu Finanzierungen	40
23.4. zu Geschäftsplänen	40

Vorbemerkung: Soweit in diesem Text für bestimmte Formulierungen darauf verzichtet wird, die männliche und die weibliche Form zu wählen oder eine neutrale Formulierung verwendet wird, so ist dies lediglich zur Erhöhung der Leserlichkeit und des Verständnisses geschehen. Selbstverständlich sind in jedem Fall sowohl männliche als auch weibliche Personen gemeint. Sollte es dennoch um eine geschlechtsspezifische Formulierung gehen, ist dies eindeutig gekennzeichnet.

## 1. Tätigkeitsfelder des selbständigen Ingenieurs

Die Tätigkeitsfelder, aber auch die Art und Weise, wie (Diplom-) Ingenieure ihre Fähigkeiten zur Bestreitung ihres Lebensunterhalts einsetzen können, sind vielfältig wie in kaum einem anderen Berufsfeld. Das gilt sowohl für den Ingenieur, der als Arbeitnehmer, als auch den, der als selbständiger Unternehmer tätig ist. Für den selbständigen Ingenieur kommen im wesentlichen folgende Tätigkeitsbereiche in Betracht:

- Beratender Ingenieur
- (freier) Sachverständiger
- Patentanwalt/Patentassessor
- Unternehmensberater
- Handwerksbetrieb
- freier Erfinder
- Handelsunternehmer, -vertreter
- Herstellung und Vertrieb von Softwareprodukten
- Fachjournalist
- Ausbilder, Dozent.

Ähnlich vielfältig sind die Berufsfelder anderer technischer Berufe, wobei dort zum Teil andere Regeln für die Berufsausbildung gelten.

## 2. Fähigkeiten und Qualifikationen

Für die meisten dieser Tätigkeitsbereiche benötigt der Ingenieur Fähigkeiten und Qualifikationen, die über das an der Hochschule erworbene technische Fachwissen hinausgehen. So bedarf der Ingenieur, der den Beruf des Patentanwalts ergreifen will, beispielsweise einer umfangreichen juristischen Zusatzausbildung. Der Ingenieur, der einen Handwerksbetrieb führen will, was grundsätzlich möglich ist, muss die Voraussetzungen für die Eintragung in die Handwerksrolle erfüllen.

## 3. Die Berufsbezeichnung „Ingenieur“/„Ingenieurin“

Die Berufsbezeichnung „Ingenieur“/„Ingenieurin“ ist in der Bundesrepublik Deutschland durch die Ingenieurgesetze der Länder geschützt. Daher kann heute praktisch nur noch jemand Ingenieur werden, dem die technische Hochschule/Universität, die Gesamthochschule, die Fachhochschule oder die Berufsakademie auf Grund einer Hochschulprüfung, mit der ein Studienabschluss in einem Studiengang erworben wird, einen Diplomgrad, einen Bachelorgrad, einen Mastergrad oder einen Magistergrad (Universität) verliehen hat.

## 4. Chancen und Risiken der Selbständigkeit

Die Selbständigkeit ist zweifellos mit vielen Chancen verbunden. Die Bandbreite von Arbeitszeit, Arbeitsweise und Einkommen ist im allgemeinen wesentlich breiter gefächert als zum Beispiel für den unselbständig beschäftigten Ingenieur.

Zu den in der Praxis erzielbaren Einkommen und Umsätzen siehe auch

[www.ingenieurkarriere.de/gehalt](http://www.ingenieurkarriere.de/gehalt)

Diese zweifellos vorhandenen Chancen dürfen aber nicht darüber hinweg täuschen, dass die Selbständigkeit auch mit erheblichen Risiken verbunden ist. Der Unternehmer ist ständig dem Risiko der Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit (Insolvenz) ausgesetzt. Wenn sich dieses Risiko realisiert, führt dies schnell zum „Konkurs“. Die Möglichkeit, die Arbeitszeit zu gestalten, bedeutet in der Praxis häufig, dass der selbständig tätige Ingenieur – bei hohem physischen und psychischen Einsatz, jedenfalls in den ersten Berufsjahren – eine 60- bis 70-Stunden-Woche aufbringen muss. Eine Entscheidung hierfür kann kaum getroffen werden, ohne dass die Familie einbezogen wird und die Selbständigkeit mitträgt.

## 5. Scheinselbständigkeit

Eine gewisse Sonderstellung haben die sogenannten „Scheinselbständigen“, die formal zwar als selbständige Unternehmer tätig sind, tatsächlich aber im wesentlichen die Merkmale der Eigenschaft als Arbeitnehmer – oder wenigstens als Dienstnehmer – erfüllen. Entscheidend für die Frage der Selbständigkeit ist nicht die Bezeichnung im Vertrag, sondern die tatsächlich ausgeübte Tätigkeit.

Am 1.1.1999 war eine gesetzliche Regelung in Kraft getreten, wonach die sogenannten Scheinselbständigen in den Kreis der versicherungspflichtig Beschäftigten aufgenommen wurden. Danach wurde bei erwerbsmäßig tätigen Personen vermutet, dass Sie gegen Arbeitsentgelt beschäftigt sind („Scheinselbständigkeit“), wenn mindestens zwei der gesetzlich festgelegten Kriterien erfüllt waren.

Diese gesetzliche Regelung wurde durch das „Gesetz zur Förderung der Selbständigkeit“ vom 12.11.1999 geändert, das rückwirkend zum 1.1.1999 in Kraft getreten ist.

Nach der neuen gesetzlichen Regelung soll es zu einer insgesamt genaueren Abgrenzung zwischen abhängiger Beschäftigung und Selbständigkeit kommen. Die Beteiligten, Auftraggeber wie Auftragnehmer, können auf Antrag eine Entscheidung der Bun-

desversicherungsanstalt für Angestellte (BfA) darüber herbeiführen, ob eine Beschäftigung vorliegt oder nicht. Nur für den Fall, dass der Auftragnehmer in diesem Verfahren seine Mitwirkungspflicht nicht erfüllt, begründet dies nach § 7 Absatz 4 SGB IV die Vermutung des Bestehens abhängiger Beschäftigung, wenn mindestens 3 der dort genannten 5 Merkmale erfüllt sind:

1. Die Person beschäftigt im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit regelmäßig keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer, dessen Arbeitsentgelt aus diesem Beschäftigungsverhältnis regelmäßig im Monat EUR 325,00 übersteigt;
2. sie ist auf Dauer und im wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig;
3. ihr Auftraggeber oder ein vergleichbarer Auftraggeber lässt entsprechende Tätigkeiten regelmäßig durch von ihm beschäftigte Arbeitnehmer verrichten;
4. ihre Tätigkeit lässt typische Merkmale unternehmerischen Handelns nicht erkennen;
5. ihre Tätigkeit entspricht dem äußeren Erscheinungsbild nach der Tätigkeit, die sie für denselben Auftraggeber zuvor aufgrund eines Beschäftigungsverhältnisses ausgeübt hatte.

Die Vermutung kann allerdings widerlegt werden. Handelsvertreter sind von dieser Vorschrift ausgenommen.

Generell sollen Widerspruch und Klage gegen eine Negativentscheidung der BfA nach § 7a SGB IV aufschiebende Wirkung haben, sodass eine Beitragspflicht bis zur rechtskräftigen Entscheidung nicht entsteht.

Personen, die – ohne abhängig Beschäftigte zu sein –

- a) im Zusammenhang mit ihrer selbständigen Tätigkeit regelmäßig keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigt, dessen Arbeitsentgelt aus diesem Beschäftigungsverhältnis regelmäßig EUR 325 im Monat übersteigt, und
- b) auf Dauer und im wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind, unterliegen der Rentenversicherungspflicht bei der BfA (§ 2 Satz 1 Nr. 9; § 134 Nr. 6 SGB VI).

Personen, die hiernach versicherungspflichtig sind, werden auf Antrag von der Versicherungspflicht befreit,

1. für einen Zeitraum von drei Jahren nach erstmaliger Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit, die die Merkmale des § 2 Satz 1 Nr. 9 SGB VI erfüllt,
2. nach Vollendung des 58. Lebensjahres, wenn sie nach einer zuvor ausgeübten selbständigen Tätigkeit erstmals nach § 2 Satz 1 Nr. 9 versicherungspflichtig werden (§ 6 Absatz 1a SGB VI).

Daneben werden nach § 231 Absatz 5 SGB VI auf Antrag Personen von der Versicherungspflicht befreit, die am 31. 12. 1998 eine selbständige Tätigkeit ausgeübt haben, in der sie nicht versicherungspflichtig waren, und danach gem. § 2 Satz 1 Nr. 9 versicherungspflichtig werden, wenn sie

1. vor dem 2. 1. 1949 geboren sind oder
2. vor dem 10. 12. 1998 mit einem öffentlichen oder privaten Versicherungsunternehmen einen Lebens- oder Rentenversicherungsvertrag abgeschlossen haben, der so ausgestaltet ist oder bis zum 30. 6. 2000 oder binnen eines Jahres nach Eintritt der Versicherungspflicht so ausgestaltet wird, dass

- a) Leistungen für den Fall der Invalidität und des Erlebens des 60. oder eines höheren Lebensjahres sowie im Todesfall Leistungen an Hinterbliebene erbracht werden und
  - b) für die Versicherung mindestens ebensoviel Beiträge aufzuwenden sind, wie Beiträge zur Rentenversicherung zu zahlen wären, oder
3. vor dem 10. 12. 1998 eine vergleichbare Form der Vorsorge betrieben haben oder nach diesem Zeitpunkt bis zum 30.6.2000 oder binnen eines Jahres nach Eintritt der Versicherungspflicht entsprechend ausgestalten; eine vergleichbare Vorsorge liegt vor,
- a) wenn vorhandenes Vermögen oder
  - b) Vermögen, das aufgrund einer auf Dauer angelegten vertraglichen Verpflichtung angespart wird,

insgesamt gewährleisten, dass eine Sicherung für den Fall der Invalidität und des Erlebens des 60. oder eines höheren Lebensjahres sowie im Todesfall für Hinterbliebene vorhanden ist, deren wirtschaftlicher Wert nicht hinter dem einer Lebens- oder Rentenversicherung nach Nummer 2 zurückbleibt.

Die Befreiung ist binnen eines Jahres nach Eintritt der Versicherungspflicht zu beantragen. Die Befreiung wirkt vom Eintritt der Versicherungspflicht an.

Eine weitere Regelung besteht für die Fälle, in denen Zweifel bestanden, ob eine Beschäftigung oder eine selbständige Tätigkeit vorlag. Ist in diesen Fällen in einem Bescheid, der im Jahre 1999 unanfechtbar geworden ist, eine versicherungspflichtige Beschäftigung festgestellt worden, so kann dieser Bescheid leider nur mit Wirkung vom 1.1.2000 an aufgehoben werden.

Da nach unserer Kenntnis eine große Zahl der selbständig tätigen Ingenieure keine versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigt, ist die Bedeutung der neuen gesetzlichen Regelungen gerade für diesen Personenkreis sehr groß. Denn bereits das Hinzutreten von 2 weiteren Kriterien löst die Vermutung der „Scheinselbständigkeit“ aus. Das kann z. B. schon dann vorliegen, wenn ein Subunternehmer im wesentlichen für einen Auftraggeber Arbeiten erledigt und diese Tätigkeit bei vergleichbaren Auftraggebern regelmäßig durch Arbeitnehmer ausgeübt wird.

## 6. Einstieg in die Selbständigkeit

Die Frage, wann der Ingenieur idealer Weise eine selbständige Tätigkeit beginnt, lässt sich nicht einheitlich beantworten. Eine ganze Reihe von Tätigkeiten setzt eine mindestens mehrjährige einschlägige Berufspraxis voraus. Die in einem Ingenieurbüro mit gleichem Tätigkeitsschwerpunkt erworbene Berufserfahrung ist für eine selbständige Tätigkeit oftmals nützlicher als die entsprechend lange Wahrnehmung eines fachlich hochspezialisierten Aufgabenbereichs in einem Großunternehmen. Allerdings können auch Großunternehmen die Chance bieten, die für den Betrieb eines Ingenieurbüros notwendige Berufspraxis zu vermitteln. Aber auch Berufsanfänger, insbesondere sol-

che, die bereits an ihrer Hochschule im Bereich Forschung und Entwicklung einschlägige Erfahrung und „Know-how“ gesammelt haben, können im Einzelfall gute Voraussetzungen besitzen, ihr Spezialwissen als selbständige Unternehmer zu verwerten. Wichtig ist, dass der Ingenieur in der Lage ist, seine Fähigkeiten in eine konkurrenzfähige Dienstleistung bzw. in konkurrenzfähige Produkte umzusetzen.

## 7. Befähigung zum Unternehmer

Die durch die Ingenieurausbildung erworbenen Fachkenntnisse reichen allein nicht als Grundlage für eine selbständige Tätigkeit aus. Daneben benötigt der Unternehmer die Fähigkeit, in Gesprächen wie in Verhandlungen andere zu überzeugen und sich nach Möglichkeit durchzusetzen. Kreativität, Anpassungsfähigkeit, hohe Belastbarkeit, aber auch die Bereitschaft sich fortzubilden, sind gute Voraussetzungen für den selbständigen Ingenieur. Der Selbständige muss sich im besonderen Maße selbst motivieren und notfalls disziplinieren können. Neben seinem unabdingbaren Fachwissen benötigt er unter anderem auch kaufmännische Kenntnisse. Der Unternehmer sollte über Grundlagenwissen in folgenden Bereichen verfügen:

- Kaufmännische Kenntnisse:
- Buchhaltung
- Kostenrechnung
- Marketing

Kenntnisse in folgenden Rechtsgebieten:

- Zivilrecht (bestimmte Vertragsarten, Gewährleistung, Haftung, Fristen und Verjährung von Ansprüchen)
- Handelsrecht
- Steuerrecht
- gewerblicher Rechtsschutz (Patente, Muster)
- ggf. Urheberrecht
- ggf. Spezialkenntnisse in tätigkeitsberührenden Rechtsgebieten (z. B. Baurecht oder Berufs- und Honorarrecht) und hinsichtlich Technischer Regeln (z. B. DIN-, CEN-, ISO-Normen, VDI-Richtlinien, VDE-Bestimmungen).

## 8. Ingenieurinnen als selbständige Unternehmerinnen

Eine selbständige Tätigkeit stellt für Ingenieurinnen ein Modell der Erwerbstätigkeit dar, das eine flexible Zeitgestaltung und damit eine bessere Vereinbarkeit mit den Bedürfnissen von Beruf und Familie zulässt. Dabei ist es aber unerlässlich, dass der Partner und die Familie die Gründung und Führung eines Ingenieurbüros oder Unternehmens positiv unterstützen.

Ingenieurinnen planen im allgemeinen die Existenzgründung sehr sorgfältig. Ihr Unternehmen ist dabei eher auf Stabilität als auf Expansion ausgerichtet.

Um als selbständige Ingenieurin erfolgreich zu sein, sollte sie wie auch ihre männlichen Kollegen, einige wichtige Voraussetzungen mitbringen und Anforderungen erfüllen.

So sollte sie

- dynamisch sein und Initiativen ergreifen,
- flexibel auf Neuerungen und Chancen reagieren,
- gut organisieren können und in der Lage sein, Ziele, Prioritäten und Strukturen selbst zu setzen und auch zu kontrollieren,
- sich selbst im Griff haben, denn nur mit Selbstdisziplin und -kontrolle schafft sie Erfolge,
- sowohl in der Lage sein, Entscheidungen zu treffen, als auch Verantwortung konsequent zu tragen,
- soziale Kompetenz und Verhandlungsgeschick haben, denn es gilt sowohl Kunden und Investoren zu überzeugen als auch Mitarbeiter zu führen,
- belastbar und körperlich fit sein, um im Alltag den vielfältigen Belastungen zu begegnen,
- Konflikte nicht scheuen, denn Schwierigkeiten sind nicht auszuschließen und lösen sich nicht von selbst,
- vor allem aber an sich selbst, an die eigene Leistungskraft und Kreativität glauben, denn Misserfolge lassen sich nicht immer vermeiden.

Ingenieurinnen finden bei ihrer Existenzgründung finanzielle Unterstützung u. a. durch die Deutsche Ausgleichsbank und EU-Programme. Wichtig dabei ist es, sich nach speziellen Förderprogrammen für Frauen zu erkundigen. Auch das Arbeitsamt zahlt unter bestimmten Voraussetzungen ein Überbrückungsgeld.

Information, Rat und Unterstützung – z.T. auch speziell für Existenzgründerinnen – gibt es u. a. bei:

- Industrie- und Handelskammern,
- Handwerkskammer,
- dem Rationalisierungs-Kuratorium der Deutschen Wirtschaft (RKW),
- Wirtschaftsjuniorern,
- Länderministerien für Wirtschaft,
- Unternehmensberatungen mit dem Schwerpunkt „Existenzgründung“,
- Vereinen und Organisationen, die den Erfahrungsaustausch unter Gleichgesinnten organisieren (z. B. Existenzgründerstammtischen),
- der Regionalstelle Frau und Beruf, Kaiserstraße 95/97, 52146 Würselen, Telefon: +49 (0) 24 05 41 99 24.

Im Internet können spezielle Kontaktadressen für Existenzgründerinnen unter  
– <http://www.woman.de>  
abgerufen werden.

## 9. Beurteilung der Marktchancen

Bevor der selbständige Ingenieur seine Dienstleistungen oder Produkte anbietet, sollte er seine Marktchancen beurteilen. Er muss wissen, welche Art von Leistungen er anbieten kann und zu welchem Preis er dies – auch unter Berücksichtigung einer realistischen, an den Gesamtkosten orientierten Kalkulation – mindestens tun sollte. Er muss die Marktsituation kennen. Das heißt, er muss wissen, wer seine potentiellen Kunden sind, welche Anforderungen diese an ihn als Anbieter von Dienstleistungen oder Produkten stellen, wer seine Mitbewerber sind und zu welchen Preisen diese eine vergleichbare Angebotspalette anbieten. Dabei ist zu berücksichtigen, dass gerade bei hochwertigen Dienstleistungen weniger ein Preiswettbewerb nach dem Motto „Wer bietet die billigste Leistung?“, als ein Leistungswettbewerb hinsichtlich der optimalen Auftragsausführung stattfindet. Qualitativ überdurchschnittliche, individuelle Planungsleistungen sind am Markt – auch zu höheren Preisen – oft besser abzusetzen als „billige Lösungen von der Stange“. Jedoch ist es für den Jungunternehmer oft schwer, als Anbieter gerade von Qualitätsdienstleistungen bekannt zu werden. Dies gilt insbesondere in Bereichen, wo durch die große Zahl von Wettbewerbern ein fast ausschließlicher Preiswettbewerb stattfindet, der bisweilen dazu führt, dass das Honorar nicht mehr auskömmlich ist. Ähnliches gilt für qualitativ hochwertige Produkte, die mit „Billigprodukten“ oft erst dann konkurrieren können, wenn sich am Markt der Ruf als „Qualitätsprodukt“ durchgesetzt hat.

## 10. Größe und Ausstattung des Unternehmens

Wenn die Entscheidung, als Ingenieur selbständig tätig zu werden, grundsätzlich gefallen ist, muss sich der angehende Unternehmer Gedanken über Größe, Ausstattung, Standort und Arbeitsweise des Unternehmens machen. Investive Vorhaben werden besonders stark vom finanziellen, technischen und personellen Potential beeinflusst. Bei Gründern von Ingenieurbüros wird der Ingenieur häufig „klein anfangen“ wollen, unter anderem auch, um den Überblick zu wahren und Anfangsklappen besser meistern zu können. Eine große Zahl von Unternehmensgründern beginnt die Selbständigkeit sogar als nebenberufliche Tätigkeit, so dass sie mit ihrer bisherigen Tätigkeit als Angestellte oder Beamte noch ein weiteres Standbein haben, falls die Gründung des Ingenieurbüros erfolglos sein sollte. Hierbei ist aber zu beachten, dass die Möglichkeit einer Nebentätigkeit häufig durch den Arbeitsvertrag eingeschränkt ist. Das

gilt insbesondere, wenn der Arbeitnehmer durch diese Tätigkeit in Konkurrenz zu den geschäftlichen Aktivitäten des Arbeitgebers tritt. Hier sollte vernünftiger Weise eine Abstimmung zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber erfolgen. Ein weiteres Problem besteht darin, dass im allgemeinen eine Förderung bei nebenberuflicher Existenzgründung nicht möglich ist. Der Existenzgründer sollte sich ein Gründungskonzept erarbeiten, das ihm selbst, aber auch potentiellen Partnern und Geldgebern eine realistische Beurteilung der Erfolgchancen ermöglicht.

## 11. Tätigkeitsvarianten am Markt

In der Praxis gibt es für die selbständige Tätigkeit von Ingenieuren bei grober Betrachtung zwei Tätigkeitsvarianten. Die eine bezieht sich mehr auf investive Vorhaben, die andere auf beratende oder planende Tätigkeiten.

### 11.1. Tätigkeitsfeld investive Vorhaben

Unter investiven Vorhaben sind insbesondere Geschäftsgründungen zu verstehen, die mit einem hohen Finanzbedarf verbunden sind. Dabei kann es sich um die Errichtung einer Produktionsstätte, aber auch um die Anschaffung teurer Geräte handeln, die für die Ausübung der selbständigen Tätigkeit notwendig sind.

In der Regel wird das vorhandene Eigenkapital (im allgemeinen mindestens 15 % des Finanzbedarfs) für die Finanzierung des geplanten Unternehmens nicht ausreichen. Der Existenzgründer ist auf fremdes Kapital angewiesen, das in Form von Beteiligungen (Risikokapital), speziellen Existenzgründungsdarlehen und in einigen Fällen als Zuschuss (siehe unter Kapitel „Finanzplanung“ und „Fördermöglichkeiten“) zur Verfügung gestellt werden kann. Durch eine Beteiligung einer staatlichen oder privaten Beteiligungsgesellschaft erhöht sich der Eigenkapitalanteil, da der Beteiligungsgeber praktisch zum Miteigentümer des Unternehmens wird. Damit kann der Finanzierungsanteil, der durch Darlehen abgesichert werden muss, erheblich verringert werden. Staatliche Institutionen und Banken haben insbesondere in den letzten Jahren Beteiligungsgesellschaften gegründet und spezielle Fonds für Risikokapital aufgelegt.

Beispielhaft können die

- Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH der Deutschen Ausgleichsbank,  
Ludwig-Erhardt Platz 1-3, 53179 Bonn, Telefon: +49 (0) 228 8 31-72 90  
sowie die

- Kreditanstalt für Wiederaufbau, Palmengartenstraße 5-9, 60325 Frankfurt am Main  
genannt werden. ([www.kfw.de](http://www.kfw.de), Telefon: +49 (0) 69 74 31-0)

Um in Kontakt mit speziellen Beteiligungsgesellschaften der einzelnen Bundesländer treten zu können, empfiehlt es sich, einen Berater (siehe unter Abschnitt „Fördermög-

lichkeiten“) zu kontaktieren, der auch bei der Erstellung der Geschäfts- und Finanzierungspläne behilflich ist.

Damit eine Beteiligungsgesellschaft oder Bank für eine Geschäftsidee Interesse zeigt, ist in jedem Fall eine gut durchdachte und überzeugende Geschäfts- und Finanzplanung erforderlich, die den Beteiligungs- bzw. Darlehensgebern vorgelegt werden muss. Sowohl die Ziele des Unternehmens, als auch die Erwartungen an die Beteiligungsgesellschaft müssen exakt geplant werden, da die Beteiligungsgesellschaft als Miteigentümer ein Mitspracherecht hat.

## 11.2. Tätigkeitsfeld Planung - Beratung

Für den Ingenieur als Jungunternehmer, jedenfalls im Bereich Planung/Beratung, dürfte das Einzelbüro die häufigste Gründungsform darstellen. Dies hat den Vorteil, dass keine Personal- und Sachkosten in nennenswerter Höhe anfallen. Allerdings darf nicht übersehen werden, dass der Selbständige das Risiko seiner Einsatzfähigkeit in besonderem Maße trägt, da beispielsweise bei seinem krankheitsbedingten Ausfall der Betrieb seines Ingenieurbüros stillsteht und ungünstigenfalls vereinbarte Termine nicht eingehalten werden können. Ein derartiger Stillstand kann neben dem Verlust von Einnahmen auch noch Schadensersatzansprüche von Seiten der Auftraggeber zur Folge haben.

Da das wichtigste Werkzeug des Ingenieurs sein Kopf ist, fallen am Anfang seiner selbständigen Tätigkeit keine größeren Einrichtungskosten an. Telefon, PC mit einschlägigen Programmen und ein Schreibtisch reichen – jedenfalls in der Anfangsphase – häufig schon für den Betrieb des Büros aus.

Normalerweise beginnt der Unternehmer dort seine Tätigkeit, wo ein möglichst großer Bedarf an seinen Dienstleistungen besteht. Auch insoweit ist eine „Marktanalyse“ sinnvoll. Allerdings kann es auch vorteilhaft sein, das Ingenieurbüro dort zu gründen, wo das eigene soziale Umfeld besteht, also meistens am heimischen Wohnort, gelegentlich auch am Studienort. An letzterem ist in der Praxis mit einer überdurchschnittlichen Anzahl von Mitbewerbern zu rechnen. Vorteil des Wohnortes ist, dass man dort meistens einen größeren Bekanntenkreis besitzt, der als potentieller Kundenstamm in Betracht kommt. Dies gilt erfahrungsgemäß um so mehr, wenn der Ingenieur auch noch gute Kontakte zu örtlichen Vereinen und Organisationen pflegt – oder besser noch – sich dort engagiert. Ehrenamtliche Aufgaben werden meist nicht ausschließlich uneigennützig wahrgenommen. Allerdings benötigt man für ein entsprechendes Engagement schon eine positive Einstellung, wenn man bedenkt, in welchem Maß den Unternehmer allein seine berufliche Tätigkeit in Anspruch nimmt.

## 12. Freiberufliche Tätigkeit

Bei Ingenieuren in den Bereichen konzeptionelle, planende und beratende Arbeit sind sonstige Tätigkeitsbereiche, wie ausführende Arbeiten oder Verkauf von Waren, nur in untergeordnetem Maße und meist auch nur ergänzend vertreten. Damit erfüllen diese Ingenieurbüros üblicherweise auch die Kriterien der freiberuflichen Tätigkeit. Unter den Begriff der „freien Berufe“ fallen nach dem allgemeinen Sprachgebrauch die Dienstleistungsberufe, die eine höhere Bildung erfordern und die durch die persönliche Mitarbeit des Betriebsinhabers geprägt sind. Der Begriff wird zwar gesetzlich nicht ganz einheitlich verwandt, nach § 18 Abs. 1 Nr. 1 Einkommensteuergesetz (EStG) gehört hierzu jedenfalls aber die selbständige, eigenverantwortliche Berufstätigkeit der Ingenieure.

Für sonstige Angehörige technischer Berufe kann ausnahmsweise auch eine freiberufliche Tätigkeit vorliegen, wenn die vorgenannten Kriterien erfüllt sind, die Tätigkeit der Ingenieurleistung ähnlich ist und sowohl der Tiefe als auch der Breite nach zumindest das Wissen eines Kernbereichs eines entsprechenden Fachstudiums voraussetzt.

Der Status des Freiberuflers hat den Vorteil, dass keine Anmeldung beim Gewerbeamt erforderlich ist und für den Unternehmer keine Gewerbesteuerpflicht besteht. Die Aufnahme der freiberuflichen Tätigkeit ist lediglich dem Finanzamt anzuzeigen. Allerdings setzt der Freiberuflerstatus voraus, dass der Unternehmer nicht gewerblich tätig ist; zudem kommt dieser Status zunächst einmal nur beim Einzelunternehmer, der BGB-Gesellschaft oder der Partnerschaft nach dem Partnerschaftsgesellschaftsgesetz in Betracht. Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) kann zwar, auch wenn dies zum Teil insbesondere aus standesrechtlichen Erwägungen nach wie vor umstritten ist, in der Form einer „Freiberufler-GmbH“ geführt werden. Sie unterliegt aber kraft Rechtsform der Gewerbesteuer.

## 13. Gesellschaftsformen

Die Frage, welche Rechtsformen für selbständige bzw. unternehmerische Tätigkeiten die geeignetsten sind, lässt sich nicht allgemein beantworten. Die Frage muss im Einzelfall unter Berücksichtigung der jeweiligen Gegebenheiten geprüft werden. Die Rechtsform einer Kapitalgesellschaft wird insbesondere bevorzugt im Hinblick auf investive Vorhaben. Das Ingenieurbüro kann sowohl in der Form einer Kapitalgesellschaft, als auch in der Form einer Personengesellschaft geführt werden. Bei den Kapitalgesellschaften nehmen diese selbst als sogenannte „Juristische Personen“ am Rechtsverkehr teil. Die Gesellschaft wird als solche Vertragspartner. Sie kann klagen und verklagt werden; Handelnder für die Gesellschaft ist jeweils der gesetzliche Vertreter, üblicherweise der oder die Geschäftsführer.

Bei der Personengesellschaft werden demgegenüber generell die Gesellschafter verpflichtet, die mit ihrem Privatvermögen voll für Verbindlichkeiten der Gesellschaft

haften. Einschränkungen hinsichtlich der Haftung bestehen lediglich für Kommanditisten bei der Kommanditgesellschaft (KG), die nur mit ihrer Einlage haften und im Falle der GmbH & Co. KG, wo nur die GmbH unbeschränkt haftet, nicht aber die persönlichen Gesellschafter.

### 13.1. Kapitalgesellschaften

Die gängigsten Kapitalgesellschaften sind die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) und die Aktiengesellschaft (AG). Für das Ingenieurbüro als Kapitalgesellschaft kommt in der Praxis fast ausschließlich die GmbH in Betracht. Diese kann durch eine oder mehrere Personen errichtet werden. Ist nur ein Gesellschafter vorhanden, so handelt es sich um eine sogenannte Ein-Mann-GmbH. Das Mindeststammkapital der Gesellschaft beträgt EUR 25.000. Der Vorteil der Rechtsform GmbH besteht u. a. darin, dass für Schulden der Gesellschaft nur diese selbst mit dem Stammkapital haftet. Die Gesellschafter haften demgegenüber grundsätzlich nicht. Das Privatvermögen der Gesellschafter bleibt im Regelfall unangetastet. Das gilt auch bei Konkurs des Unternehmens.

Dieser Vorteil der GmbH wird aber vielfach dadurch eingeschränkt, dass Geldgeber, insbesondere auch Banken, oft nur bereit sind, sich finanziell zu engagieren, wenn die Gesellschafter persönliche Sicherheiten leisten. Wenn sie sich hierauf nicht einlassen, ziehen sich die Banken nicht selten zurück und es kann schwierig werden, finanzielle Engpässe zu überwinden. Als Nachteil kann auch die bei der GmbH bestehende Gewerbesteuerpflicht angesehen werden. Von Vorteil ist wiederum, dass die GmbH unabhängig von der Zusammensetzung ihrer Gesellschafter einen dauerhaften Firmennamen einschließlich Firmenlogo führen und sich damit etablieren kann. Wegen der steuerlichen Vor- und Nachteile der Rechtsform GmbH im Einzelfall sollten die Firmengründer auch hier den Rat ihres Steuerberaters einholen.

Unternehmensgründungen, die mit einem hohen Finanzbedarf verbunden sind, wie die Errichtung von Produktionsstätten oder die Ausstattung mit hochwertigem und kostenintensiven Inventar, werden überwiegend in der Form einer Kapitalgesellschaft vollzogen.

### 13.2. Personengesellschaften

Wenn die GmbH als Rechtsform für den Betrieb von Ingenieurbüros auch immer mehr an Bedeutung zu gewinnen scheint, so trifft man in der Praxis dennoch häufiger die Form der Personengesellschaft - und hier insbesondere das Einzelunternehmen bei Ein-Mann-Büros und die BGB-Gesellschaft bei mehreren Partnern - an. Bei beiden Formen haften die Inhaber mit ihrem Privatvermögen unbeschränkt für Verbindlich-

keiten des Ingenieurbüros. Partner trifft die Haftung als Gesamtschuldner. Das heißt, der Gläubiger kann jeden von ihnen auf die volle Schuld in Anspruch nehmen. Das Haftungsrisiko kann allerdings durch entsprechende Berufshaftpflichtversicherungen minimiert werden.

Gesetzlich sind die Partner nur zur gemeinschaftlichen Geschäftsführung befugt. Geschäfte bedürfen ihrer aller Zustimmung. Es können aber im Gesellschaftsvertrag hiervon abweichende Vereinbarungen getroffen werden. Die Vorteile der Freiberufler, wie z. B. Gewerbesteuerfreiheit, können die Partner in aller Regel nur dann in Anspruch nehmen, wenn jeder von ihnen für sich die Voraussetzungen nach § 18 Abs. 1 Nr. 1 EStG erfüllt. So kann das Unternehmen zur Gewerbesteuer herangezogen werden, wenn auch nur ein Partner kein Ingenieur ist.

Im übrigen darf das Unternehmen nach den Ingenieurgesetzen der Länder nur dann als Ingenieurbüro oder Ingenieurgesellschaft bezeichnet werden, wenn der Betrieb maßgeblich ausschließlich von Personen geführt wird, die berechtigt sind, die Berufsbezeichnung „Ingenieur“/„Ingenieurin“ zu führen. Ein Verstoß hiergegen stellt eine Ordnungswidrigkeit dar und dürfte darüber hinaus auch als ein Verstoß gegen das Wettbewerbsrecht angesehen werden. Sollte die Bezeichnung sogar vorsätzlich missbraucht werden, so kann dieses gegebenenfalls sogar als Straftat nach § 132 a Strafgesetzbuch (Missbrauch von Titeln, Berufsbezeichnungen und Abzeichen) verfolgt werden.

Neben dem Problem der persönlichen Haftung und der Frage der unterschiedlichen steuerlichen Belastung verschiedener Gesellschaftsformen sind für die Entscheidung, in welcher Rechtsform das Unternehmen geführt werden soll, auch dessen geplante Größe sowie die jeweiligen Gründungskosten von Bedeutung.

### 13.3. Die Partnerschaftsgesellschaft eine besondere Form der Personengesellschaft für Freiberufler

Seit einigen Jahren steht nach dem Partnerschaftsgesellschaftsgesetz (PartGG) eine weitere Rechtsform zur Verfügung. Danach können sich Freiberufler zu einer Partnerschaftsgesellschaft zusammenschließen. Ingenieure sind in diesem Gesetz ausdrücklich unter den partnerschaftsfähigen (freien) Berufen aufgeführt. Diese Gesellschaft ist zwar eigentlich eine Personengesellschaft, sie ist aber insoweit teilrechtsfähig, als sie klagen und verklagt werden kann. Ein weiterer, für die Praxis bedeutsamer Vorteil dieser Gesellschaftsform besteht darin, dass zwar nach § 8 PartGG für Verbindlichkeiten der Partnerschaft neben dem Vermögen der Partnerschaft sämtliche Partner mit ihrem Privatvermögen gesamtschuldnerisch haften, jedoch können hier die Partner ihre Haftung für Ansprüche aus Schäden wegen fehlerhafter Berufsausübung – auch durch Allgemeine Geschäftsbedingungen – auf den von ihnen beschränken, der innerhalb der Partnerschaft die berufliche Leistung zu erbringen oder verantwortlich zu lei-

ten und zu überwachen hat. Die anderen Partner können in diesem Fall, im Gegensatz zum Beispiel zur BGB-Gesellschaft, nicht zur Haftung mit ihrem Privatvermögen herangezogen werden.

Die Frage, inwieweit sich auch Freiberufler unterschiedlicher Fachrichtungen zu einer Partnerschaft zusammenschließen können (z. B. Ingenieure mit Architekten und Steuerberatern) ist nicht im Partnerschaftsgesellschaftsgesetz geregelt, sondern wird durch das jeweilige Landesrecht bestimmt. Dieses unterliegt einem ständigen Wandel. Insoweit sollten interessierte Gesellschaftsgründer ihre Berufsorganisationen oder Kammern konsultieren. Alle Partner müssen aber Freiberufler sein, wenn die Gesellschaft insgesamt als freiberuflich tätig eingestuft werden soll. Die Partnerschaftsgesellschaft ist im Partnerschaftsregister einzutragen.

Für Gründer einer Partnerschaftsgesellschaft können folgende Musterverträge hilfreich sein:

- Stuber, Die Partnerschaftsgesellschaft, Beck'sche Musterverträge, Band 25, 2. Auflage 2001 (EUR 15,00);
- Lenz/Braun, Partnerschaftsgesellschaftsvertrag, Heidelberger Musterverträge, Heft 83, 3. Auflage 2006 (EUR 9,90).

## 14. Gründungsvorbereitung

Die Aufnahme einer selbständigen bzw. unternehmerischen Tätigkeit bedarf einer gründlichen Vorbereitung. Diese Vorbereitung kann man mit Hilfe der Gliederung für ein Gründungskonzept durchaus optimieren.

### 1. Gründungs-/Vorhabensbeschreibung

- Kurzbeschreibung des beabsichtigten Vorhabens
- Wo
- Zeitpunkt
- Warum?

### 2. Persönliche Voraussetzungen/Qualifikationen der Gründerperson

- Persönliche Daten und Lebenslauf
- Fachliche (und rechtliche) Eignung
- Tätigkeiten in der zu eröffnenden/weiterführenden Branche hinsichtlich:
  - A) praktischer Kenntnisse
  - B) kaufmännischer Kenntnisse

### 3. Rechtsform

- Welche?/Art?
  - Personengesellschaft
  - Kapitalgesellschaft
  - Einzelfirma

#### **4. Standortanalyse**

- Wo?/Ort
- Nächste Kreisstadt
- Darstellung der Vorteile des gewählten Standortes
- Verkehrsanbindung und Infrastruktur, Parkmöglichkeiten
- Passantenströme
- ggf. Einwohner, Zielgruppe, Kaufkraft im Einzugsbereich
- Zukünftige Entwicklung

#### **5. Absatz-/Zielgruppen- und Konkurrenzanalyse**

- Beschreibung der Zielgruppe
- Altersgruppen
- Angebotsvorstellungen
- Vertriebswege
- Bedarf der angebotenen Leistungen
- Ermittlung der möglichen Verkaufsstückzahlen bzw. Aufträge
- Künftig denkbare Marktveränderungen
- Wettbewerb am Standort bzw. in der Branche
- Preis- und Leistungsangebot der Wettbewerber
- Warum heben Sie sich von Ihren Wettbewerbern ab?

#### **6. Beschaffung (Lieferverträge/Firmen-Zusammenarbeit)**

- Mit welchen Firmen?
- Wo ansässig?
- Einkaufs-/Zahlungskonditionen
- Angebotene Produkte/Leistungen
- Verkaufspreise
- Ggf. zusätzliche Serviceleistungen
- Lieferanten

#### **7. Personal**

- Schaffung von Arbeitsplätzen bei Antrags-/Übernahmezeitpunkt
- Prognose für die Zukunft
- Anzahl der Mitarbeiter (ggf. saisonbedingt)
- Qualifikation
- Personalkosten (inkl. Arbeitgeberanteil)

#### **8. Organisation/Rechnungswesen**

- Über Warenwirtschaftssystem (EDV)
- Steuerberatung
- Wo wird die laufende Buchhaltung verarbeitet?

#### **9. Marketing**

- Werbemaßnahmen/Werbemedien etc.
- Messen/Ausstellungen

## 10. Finanzierung

- Vorhandenes Eigenkapital
- Bedarf an langfristigen Finanzmitteln
- Bedarf an kurzfristigen Finanzmitteln
- ggf. Bedarf an Bankavalen
- Umsatzerwartung
- Fixkosten
- Plangewinn
- Monatliche Gegenüberstellung der Einnahmen und Ausgaben
- Berücksichtigung der monatlichen Privatentnahmen
- Ist eine Inanspruchnahme von Fördermitteln geplant?
- Welche Sicherheiten sind vorhanden?

Neben den technischen Voraussetzungen und der Frage nach der Gesellschaftsform spielt die Finanzierung der mit der Existenzgründung verbundenen Kosten und die Anlaufzeit eine entscheidende Rolle, denn Finanzierungsmängel sind mit knapp 70 % die häufigste Ursache für ein Scheitern bereits im ersten Jahr nach dem Start. Der Existenzgründer sollte sich nicht scheuen, vor Aufnahme der selbständigen Tätigkeit die vielfältig angebotenen Beratungsleistungen in Anspruch zu nehmen. Ideal wäre es natürlich, die Fachleute nicht einzeln zu konsultieren, sondern sie möglichst alle, wie Steuerberater, Anwalt, Bankangestellter und nicht zuletzt den Fördermittelberater, an einen Tisch zu bringen. Auf diese Weise kann eine Beratung nur aus einem Blickwinkel vermieden werden.

## 14.1. Firma - Marke - Domain: Ihrer Visitenkarte

Heute ist jeder Markt hart umkämpft. Zu fast jedem Produkt und jeder Dienstleistung hat ein potentieller Kunde die Auswahl zwischen gleich mehreren Anbietern. Ein gut gewählter Name macht eine Firma oder deren Produkt und Dienstleistung am Markt attraktiv. Der Name ist ein Zeichen. Er hebt eine Ware oder Dienstleistung von denen der Mitbewerber ab und macht damit unterscheidbar. Diesen Vorteil gilt es zu sichern, da jede gute Idee schnell beliebig viele Nachahmer findet. Durch Recherchen muss aber zuvor sichergestellt sein, dass ein vermeintlich neuer Name nicht selber eine unzulässige Nachahmung darstellt oder in Rechte Dritter eingreift.

### 14.1.1. Firmenname oder Produktname als Marke:

Marken sind Kennzeichnungsmittel und dienen einer Identifizierung für Produkte oder Dienstleistungen, die „geeignet sind, Waren oder Dienstleistungen eines Unternehmens von denjenigen anderer Unternehmen zu unterscheiden“, wie es im Marken-gesetz heißt. Dabei können als Marke nicht nur Namen von Firmen etc. oder Worte geschützt werden. Auch Buchstaben, Zahlen, Ziffernfolgen, Logos, Symbole, Farbkombinationen

binationen, Hörmarken (Tonfolgen), Gerüche etc. können auf diese Weise bei überschaubaren Kosten dauerhaft geschützt werden. Die Anmeldung einer Marke stellt einen erprobten und zuverlässigen Schutz eines Namens dar, der stärker als der Schutz des Firmennamens nach Handelsregistereintrag ist: Der Firmenname wirkt im Wesentlichen nur innerhalb eines Handelsregister- bzw. Amtsgerichtsbezirks, eine deutsche Marke jedoch einheitlich in ganz Deutschland.

Mit der Anmeldung einer Marke muss ein Verzeichnis von Waren und Dienstleistungen angegeben werden, für die Schutz begehrt wird. Der bei jeder Firmenanmeldung anzugebende Unternehmenszweck der eigenen Firma liefert hierzu gute Anhaltspunkte. Durch die Eintragung in das amtliche Markenregister wird es dann Dritten untersagt, die geschützte oder eine ähnliche Marke für identische oder ähnliche Waren und/oder Dienstleistungen zu benutzen.

Für eine erste kostenlose Beratung steht u.a. das Deutsche Patent- und Markenamt mit Informationsmaterial und auch persönlich bzw. telefonisch zur Verfügung:

Deutsches Patent- und Markenamt  
Zweibrückenstraße 12  
80331 München  
Tel.: +49 (0) 89 21 95-34 02  
[www.dpma.de](http://www.dpma.de)

Die Marke ist die Visitenkarte, mit der eine Firma und Waren/Dienstleistungen einer Firma auf dem Markt auftreten. Die Marke schafft Vertrauen in die Qualität des Produktes bzw. der Dienstleistung und bildet damit einen Kundenstamm an die eine Firma.

### 14.1.2. Die Domain

In der Zeit des Internet hat die Marke einen kleinen Bruder bekommen, der fortschreitend an Bedeutung gewinnt: die Domain. Technisch gesehen ist eine Domain eine weltweit nur einmal vergebene Adresse im Internet. Die Domain kann Buchstabenfolgen, Zahlen oder Ziffernfolgen umfassen. Damit kann ein Wortbestandteil einer Marke also auch den Kern einer Domain bilden. Die Verfügbarkeit einer deutschen Domain kann z.B. über die Registrierungsstelle für die deutsche Top Level Domain .de, kurz DENIC, online erfragt werden unter [www.denic.de](http://www.denic.de). Für Abfragen zur neuen Top Level Domain .eu im Bereich der Europäischen Union steht der Link [www.eurid.eu/de](http://www.eurid.eu/de) mit ergänzenden Informationen zur Verfügung.

Der Kunde ordnet ein Produkt oder eine Dienstleistung über eine Marke einem bestimmten Hersteller, Händler oder Dienstleister zu. Durch diese Unterscheidung gegenüber Konkurrenzangeboten wird so der Wiederholungskauf von Produkten bzw. die wiederholte Inanspruchnahme von Dienstleistungen desselben Unternehmens ermöglicht. Damit kann eine Marke den Absatz nachhaltig stützen oder gar steigern. Vermehrt wird das Internet mit einer Marke als Suchbegriff durchsucht, oder eine Marke als Domain eingegeben. Eine Domain kann durch preiswerte Werbung im Internet diesen

Effekt noch effektiv stärken. Da sich Kunden und Abnehmer an einer Marke orientieren, um einmal gekaufte Produkte oder Dienstleistungen eines bestimmten Anbieters wiederfinden zu können, wird eine benutzte Marke auf Dauer auch zu einem Wert an sich. Gleiches gilt prinzipiell auch für die Domain.

### 14.1.3. Kosten, Beratung und Fördermöglichkeit

Für Unternehmen des fertigen Gewerbes können die Kosten für Marken- und Domainrecherche sowie die zugehörigen Anmeldekosten im Rahmen einer INSTI-Förderung mit bis zu 50 % gefördert werden. Unterstützung bei Stellung eines INSTI-Förderantrags und kostenlose Erstberatung erhalten Existenzgründer und mittelständische Unternehmer (KMU) u.a. bei

nospat Patentanwälte  
Isartorplatz 5  
D-80331 München  
Tel.: +49 (0) 89 24 29 19-0  
www.nospat.com

oder recherchieren im Internet unter [www.patentanwaltssuche.de](http://www.patentanwaltssuche.de).

Die INSTI-Förderrichtlinie mit Antragsunterlagen und Adressen lokaler INSTI-Partner im gesamten Bundesgebiet kann unter folgender Adresse schriftlich oder online bezogen werden:

INSTI - Projektmanagement  
Institut der deutschen Wirtschaft  
Gustav-Heinemann-Ufer 84-88  
50968 Köln  
Telefon: +49 (0) 221 49 81-8 33  
Telefax: +49 (0) 221 49 81 8 56  
www.insti.de

## 15. Büroübernahme - Wertermittlung

Häufig erfolgt die Existenzgründung auch in der Weise, dass ein bestehendes Büro übernommen oder ein „Anteil“ daran erworben wird. Hierfür ist im allgemeinen eine Bewertung des Büros sinnvoll. Es gibt eine ganze Reihe von Fachleuten für die Bewertung von Ingenieurbüros, die an dieser Stelle nicht umfassend aufgeführt werden können. Beispielhaft ist hier zu erwähnen:

Eckholt & Klinger Unternehmensberatung GmbH (BDU)  
Jörg T. Eckhold, Gut Groß-Lind  
Kehner Weg 144  
47918 Tönisvorst

Telefon: +49 (0) 21 56 4 91 91-10  
Telefax: +49 (0) 21 56 4 91 91-20  
E-Mail: kontakt@eckhold-klinger.de

Die Bewertung eines Unternehmens ist zeit- und damit auch kostenintensiv. Eine günstige und dennoch zuverlässige Methode bietet hier der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. mit seiner Online-Bewertung inklusive einer Liste von Unternehmensberatern in Ihrer Nähe an unter

– <http://www.fernbewertung.de>.

Eine sehr umfassende Ausarbeitung zum Thema „Nachfolgeregelung“ findet sich im Jahrbuch 2000 der VDI-Gesellschaft Bautechnik (VDI-Bau), S. 121 – 136.

Hilfreich können eventuell auch die folgenden Musterverträge sein:

- Petzold, Geschäfts- und Grundstücksveräußerung auf Rentenbasis, 7. Aufl. 1994, Heidelberger Musterverträge Heft 37, Verlag Recht und Wirtschaft, Heidelberg
- Krause, Abgabe einer freiberuflichen Praxis, 7. Aufl. 1997, Heidelberger Musterverträge Heft 33, Verlag Recht und Wirtschaft, Heidelberg
- Graf von Westfalen, Sozietätsverträge, 6. Aufl. 2006, Heidelberger Musterverträge Heft 50, Verlag Recht und Wirtschaft, Heidelberg

## 16. Finanzplanung

Existenzgründer mit starker technologischer Ausrichtung sind auf ihrem Fachgebiet meist außergewöhnlich spezialisiert. Die Geschäftsidee ist ausgereift, es fehlt nur noch ein Kapitalgeber. Und genau hier liegt oftmals eine der größten Hürden. Während der zukünftige Unternehmer insbesondere die fachliche Ausgestaltung seines Projektes in den Vordergrund stellt, sind Kapitalgeber in erster Linie an einer gesicherten Finanzplanung und einer realistischen Einschätzung der Marktlage sowie den damit verbundenen Ertragschancen interessiert.

Jede unternehmerische Tätigkeit ist auf die Erzielung von Gewinnen ausgerichtet, in den ersten Jahren muss jedoch mit Anlaufverlusten gerechnet werden. Vor der Frage nach der Herkunft der Finanzmittel ist daher die Frage nach der Höhe des benötigten Kapitals zu stellen. Die realistische Einschätzung der benötigten Eigen- und Fremdmittel ist eine der wichtigsten Voraussetzungen für einen erfolgreichen Start in die Selbständigkeit und eine langfristig gesicherte Existenz.

### 16.1. Kapitalbedarf

Grundsätzlich ist der Kapitalbedarf zu trennen zwischen Mitteln, die innerhalb der Gründungsphase und im normalen Geschäftsverlauf kurzfristig benötigt werden und

solchen, die dem Unternehmen langfristig zur Verfügung stehen müssen. Ein zu knapp bemessener Kapitalbedarf verringert die finanzielle Manövrierfähigkeit; unvorhergesehene zusätzliche Belastungen können dann schnell zu einer wirtschaftlichen Schieflage des Unternehmens führen.

### **Kurzfristiger Kapitalbedarf**

Kurzfristig zu finanzieren sind alle Aufwendungen, die mit der Gründung des Unternehmens in Zusammenhang stehen wie z. B. Gewerbeanmeldung/Eintrag ins Handelsregister, Rechtsanwalts- und Notarkosten, Versicherungen etc., aber auch Werbeausgaben, um die ersten Kunden akquirieren zu können.

Daneben ist das für das Unternehmen notwendige Umlaufvermögen zu schaffen. Hierunter fallen alle Güter, die dem Unternehmen nur auf absehbare Zeit zur Verfügung stehen wie z. B. Verbrauchsmaterial und Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe. Sofern bereits Personal beschäftigt werden soll, muss Kapital zur Zahlung von Löhnen bzw. Gehältern zur Verfügung stehen. Über den kurzfristigen Kapitalbedarf gedeckt werden müssen zudem zu zahlende Steuern. Die Steuerbelastung für ein Unternehmen ist in erster Linie abhängig von der Geschäftsentwicklung. Folgende Steuern sind (je nach Rechtsform) einzuplanen: Einkommensteuer, Gewerbesteuer, Lohnsteuer, Umsatzsteuer, Körperschaftsteuer. Bei der Kapitalbedarfsplanung sollte nicht vergessen werden, dass das Unternehmen nicht sofort Erträge erzielt und damit auch die Kosten der persönlichen Lebensführung des Unternehmers finanziert werden müssen.

Abhängig vom Kapitalbedarf sind sowohl Kapitalkosten als auch die Tilgung für den über fremde Mittel finanzierten Teil des Betriebsvermögens zu berücksichtigen. Kapitalhilfen öffentlicher Stellen sind in vielen Fällen für die ersten Geschäftsjahre tilgungsfrei.

Zur Vermeidung von Liquiditätsengpässen sollten alle Kosten eher großzügig eingeschätzt werden, um somit einen Spielraum für Unvorhergesehenes zu erhalten.

### **Langfristiger Kapitalbedarf**

Um die „Betriebsbereitschaft“ des Unternehmens herstellen zu können, sind i.d.R. Investitionen notwendig, die in Art und Umfang abhängig sind von der zu erbringenden Leistung. Hierunter zählen Grundstücke, Gebäude, die Büroeinrichtung einschl. EDV sowie Maschinen und Anlagen. Mit zu den Anschaffungskosten können hier auch notwendige Umbaumaßnahmen sowie Aufbau- und Anschlusskosten gehören. Grundsätzlich sollten vor der Beschaffung der Investitionen mehrere Angebote eingeholt werden. Im Einzelfall ist zu prüfen, ob Gegenstände auch in gebrauchtem Zustand angeschafft werden können.

## **16.2. Finanzierung**

Die Art der Finanzierung lässt sich nach mehreren Kriterien unterscheiden. Während das Kriterium der Kapitalherkunft (Eigen- und Fremdkapital) im folgenden etwas ge-

nauer erläutert wird, soll hier nur kurz der Aspekt Finanzierungsdauer angesprochen werden. Gemäß der „goldenen Bilanzregel“ sollen Güter, die dem Unternehmen langfristig zur Verfügung stehen müssen wie z.B. Maschinen, auch durch langfristig (länger als 4 Jahre) gebundenes Kapital finanziert werden.

### **Eigenkapital**

Unter Eigenkapital versteht man die Mittel, die der Unternehmer selbst in seinen Betrieb einfließen lässt. Dies kann ein privates Geldvermögen sein, aber auch ein privater Kredit oder Sacheinlagen in Form z. B. eines PKW's, den der Unternehmer fortan als Firmenfahrzeug nutzen will. Eigenkapital wird grundsätzlich als langfristiges Kapital behandelt, da der Unternehmer selbst entscheidet, wie lange er sein Kapital im Unternehmen belässt. Auch zum Eigenkapital gezählt werden Beteiligungen, da der Beteiligungsgeber wie ein zusätzlicher Gesellschafter betrachtet wird. Nicht gleichzusetzen ist das Eigenkapital mit dem Haftungskapital einer GmbH, da dieses nur ein zu erbringendes Mindestkapital darstellt.

### **Fremdkapital**

Unter Fremdkapital versteht man alle finanziellen Mittel, die dem Unternehmen nur auf absehbare Zeit zur Verfügung stehen und durch deren Vergabe keine Rechte an dem Unternehmen erworben werden. Die gängigste Form ist hier der Bankkredit. Die Fristigkeit der durch die Aufnahme von Fremdkapital entstandenen Verbindlichkeit kann sehr kurz sein (z. B. Kontokorrentkredit), die Abzahlung kann aber auch entsprechend der Langlebigkeit der mit diesen Mitteln finanzierten Güter über einige Jahre vereinbart werden. Zu beachten ist, dass mit der Aufnahme von Fremdmitteln neben der Verpflichtung zur Tilgung auch zusätzliche Kapitalkosten in Form von Zinsen entstehen.

Für die Gründung von Unternehmen halten insbesondere staatliche Stellen Fördermittel in Form von zinsgünstigen Krediten bereit. Voraussetzung ist, dass das Vorhaben noch nicht begonnen wurde (vgl. hierzu nachfolgend „Fördermöglichkeiten“). Die Zins- und Rückzahlungskonditionen sind abhängig von den Bestimmungen der einzelnen „Fördertöpfe“.

## **16.3. Planung**

### **Umsatz**

Während die Kosten für den Unternehmer bis zu einem gewissen Grad ermittelbar sind, ist die Planung der Umsatzzahlen i.d.R. sehr schwierig. Der Umsatz wird berechnet aus dem Preis der zu erbringenden Leistung multipliziert mit der Absatzmenge. Der angestrebte Umsatz sollte zwischen dem Punkt liegen, bei dem zumindest alle Kosten gedeckt sind (break-even-point), und dem Punkt, bei dem durch die volle Auslastung der Kapazitäten der maximale Umsatz erreicht wird. Da der Umsatz abhängig

von der Nachfrage nach der angebotenen Leistung ist, sollte insbesondere in den Gründungsjahren die Planung eher vorsichtig gestaltet werden.

### **Liquidität**

Liquidität ist die Fähigkeit des Unternehmens, seinen Zahlungsverpflichtungen jederzeit nachkommen zu können. Die liquiden Mittel setzen sich zusammen aus Kassenbeständen, Bankguthaben und Werten, die kurzfristig zu „Bargeld“ gemacht werden können. Mangelnde Zahlungsfähigkeit ist nicht immer Ausdruck für eine schlechte Auftragslage. In der Praxis leiden Unternehmen oftmals an der schlechten Zahlungsmoral ihrer Kunden, so dass bereits erbrachte Leistungen auf unbestimmte Zeit vorfinanziert werden müssen. Bei der Liquiditätsplanung sollten daher neben den Mitteln zur Erfüllung der bereits bekannten Zahlungsverpflichtungen auch Liquiditätsreserven zur Verfügung stehen.

### **Wirtschaftlichkeit**

Die Wirtschaftlichkeit einer Unternehmung, die sich rein rechnerisch aus dem geplanten Umsatz abzüglich aller Kosten ergibt, ist das oberste Entscheidungskriterium sowohl für den potentiellen Unternehmer, das Projekt zu verwirklichen als auch für mögliche Kredit- oder Beteiligungsgeber, sich für das Vorhaben zu engagieren. Die gesamte Planung sollte daher in der Weise ausgerichtet sein, dass sich auch „fachfremde“ Dritte von der Rentabilität der neu zu gründenden Existenz überzeugen können.

### **Links:**

Unter <http://www.eih-online.de> findet sich im Download-Bereich eine umfangreiche Sammlung an Checklisten, Finanzierungsplänen und Kalkulationshilfen. Alle Dateien lassen sich herunterladen und ermöglichen so die Erstellung eines Geschäftsplanes auf dem eigenen Rechner.

## **17. Fördermöglichkeiten**

Bund und Länder stellen eine ganze Reihe von Förderprogrammen für Existenzgründer in Form von Bürgschaften, zinsgünstigen Darlehen, Beteiligungen oder Zuschüssen zur Verfügung. Dabei umfassen Existenzgründungsprogramme im allgemeinen:

- Die Gründung eines Unternehmens
- Den Erwerb eines Unternehmens
- Die Unternehmensnachfolge
- Eine tätige Teilhaberschaft
- Den Tätigkeitsbeginn von Freiberuflern.

Voraussetzung für die Inanspruchnahme der Gründungsprogramme ist in der Regel der Aufbau einer Vollerwerbsexistenz. Zudem muss der Gründer die erforderliche

fachliche und kaufmännische Qualifikation nachweisen. Nicht zuletzt ist ein schlüssiges Konzept die Basis für die Vergabe von Krediten und Fördermitteln.

Nachfolgend ist eine Auswahl von Programmen für Existenzgründer zusammengestellt:

### **Existenzgründungszuschuss (Ich-AG)**

Mit dem Existenzgründungszuschuss wurde zum 1. Januar 2003 ein neues Instrument zur Förderung der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit in Form einer „Ich-AG“ in das Arbeitsförderungsrecht aufgenommen. Arbeitnehmer, die durch Aufnahme einer hauptberuflichen selbständigen Erwerbstätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden, können einen Existenzgründungszuschuss erhalten. Die Gründer einer Ich-AG sind während des Bezugs dieser Leistung in den Schutz der gesetzlichen Rentenversicherung einbezogen und haben Zugang zur gesetzlichen Kranken-, Pflege- und Unfallversicherung.

Die Förderung setzt voraus, dass durch die Aufnahme der hauptberuflichen selbständigen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beendet wird. Dies ist der Fall, wenn die Selbständigkeit regelmäßig mindestens 15 Wochenstunden und mehr als kurzzeitig ausgeübt wird. Die Tragfähigkeit des Geschäftsvorhabens muss durch eine fachkundige Stelle bestätigt werden. Zu den fachkundigen Stellen zählen insbesondere die Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, berufsständische Kammern, Fachverbände und Kreditinstitute. Die fachkundige Stelle ihrerseits wird vom Existenzgründer einen Geschäftsplan verlangen, um die Tragfähigkeit fundiert beurteilen zu können.

Bei der Ich-AG darf nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit während eines Jahres das Arbeitseinkommen 25.000 EUR nicht übersteigen.

Der Existenzgründungszuschuss ist ein monatlicher pauschaler Zuschuss. Die Förderung der Ich-AG ist auf längstens drei Jahre begrenzt. Der Existenzgründungszuschuss wird nur so lange gewährt, wie die Fördervoraussetzungen noch erfüllt sind. Personen, die das 65. Lebensjahr vollendet haben, werden nicht mehr gefördert.

Die Förderung muss vor Aufnahme der selbständigen Tätigkeit bei der Agentur für Arbeit beantragt werden, in deren Bezirk der Existenzgründer seinen Wohnsitz hat. Die örtlichen Agenturen für Arbeit sind auch für die Beratung der Antragsteller zuständig.

### **Mikro-Darlehen**

Das Mikro-Darlehen dient der gezielten Förderung von Kleinstründungen mit geringem Finanzierungsbedarf, die vielfach keine finanzielle Unterstützung durch Kreditinstitute finden.

Gefördert werden beispielsweise Gründungsvorhaben im Dienstleistungsbereich oder Vorhaben, die zunächst im Nebenerwerb geführt oder aus der Arbeitslosigkeit heraus initiiert werden. Darüber hinaus kann das Darlehen auch in der Existenzfestigungsphase (bis zu drei Jahre nach Aufnahme der Selbständigkeit) in Anspruch genommen werden.

Bei dem zu finanzierenden Vorhaben muss es sich um eine gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründung (einschließlich Heilberufe), den Kauf eines Unternehmens oder die Übernahme einer tätigen Beteiligung handeln.

Die Förderung wird als Darlehen gewährt. Der Finanzierungsanteil beträgt bis zu 100% des Gesamtfinanzierungsbedarfs bei einem Darlehenshöchstbetrag von 25.000 EUR. Die Laufzeit beträgt maximal fünf Jahre, davon sechs Monate tilgungsfrei.

Anträge sind unter Verwendung der vorgesehenen Antragsformulare bei der jeweiligen Hausbank zu stellen. Diese leitet die Anträge an die:

KfW Mittelstandsbank  
Palmengartenstraße 5-9  
60325 Frankfurt am Main  
Telefon: +49 (0) 69 74 31-0  
Telefax: +49 (0) 69 74 31-29 44  
Infoline: +49 (0) 18 01 24 11 24 (Ortstarif)  
E-Mail: [infocenter@kfw-mittelstandsbank.de](mailto:infocenter@kfw-mittelstandsbank.de)  
Internet: <http://www.kfw-mittelstandsbank.de>

### **StartGeld**

Um Gründern mit vergleichsweise geringem Finanzierungsbedarf den Schritt in die Selbständigkeit zu ermöglichen, gewährt der Bund ein Startgeld für betrieblich bedingte Investitionen und Betriebsmittel.

Gefördert werden alle Formen der Existenzgründung, also Errichtung oder Erwerb eines Betriebes sowie Übernahme einer tätigen Beteiligung. Eine Förderung erfolgt nur, wenn der Finanzierungsbedarf insgesamt für Investitionen und Betriebsmittel 50.000 EUR nicht übersteigt.

Die Förderung wird als Darlehen gewährt. Der Finanzierungsanteil beträgt bis zu 100% des Gesamtfinanzierungsbedarfs, der Darlehenshöchstbetrag liegt bei 50.000 EUR.

Anträge sind unter Verwendung der vorgesehenen Antragsformulare bei der jeweiligen Hausbank zu stellen. Diese leitet die Anträge an die KfW Mittelstandsbank (Adresse siehe Mikro-Darlehen) weiter.

### **KfW-Gründercoaching**

Um Existenzgründern den Start in die Selbständigkeit zu erleichtern, unterstützen Bundesregierung und KfW die Vermittlung fachspezifischer Gründungsberater und die Finanzierung von Beratungsleistungen. Das Programm wird in den Bundesländern durchgeführt, mit denen eine entsprechende Vereinbarung geschlossen wurde. Eine Ausweitung auf das gesamte Bundesgebiet wird angestrebt.

Neben der Basisförderung durch die KfW können Unternehmer ggf. auf Landesebene zusätzliche Beratungs- und Betreuungsleistungen erhalten.

Antragsberechtigt sind Existenzgründer und kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) mit Investitionsbedarf bis zu 5 Jahren nach Gründung.

Die Förderung setzt ein positives Votum der Industrie- und Handelskammer (IHK), der Handwerkskammer (HWK), der Landesförderinstitute, des Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e.V. (RWK) u.a. und der KfW bei den regelmäßig stattfindenden Gründertagen voraus. Es werden alle Arten von Gründungs- und Festigungsvorhaben betreut, soweit sie die Haupterwerbsquelle des Existenzgründers darstellen.

Die Förderung erfolgt in Form eines nicht rückzahlbaren Zuschusses. Die Höhe der Förderung beträgt:

- in den Neuen Bundesländern (einschl. Berlin-Ost) 65%
- in den Alten Bundesländern (einschl. Berlin-West) 50%

des Beraterhonorars. Das maximal förderfähige Beraterhonorar beträgt 320 EUR bei einem maximalen Tagessatz von 750 EUR. Mitfinanziert werden maximal 10 Beratertage. Eine Erhöhung der Förderung ist ggf. im Rahmen der Landesmodule möglich.

Anträge können nach erfolgreicher Präsentation des Vorhabens im Rahmen der Gründertage und Bestätigung durch die Kammer und die KfW gestellt werden. Interessierte Gründer wenden sich mit ihren Konzepten an die zuständigen Kammern.

Informationen erteilt auch die  
Unternehmeragentur der KfW Mittelstandsbank  
Charlottenstraße 33/33a  
10117 Berlin  
Telefon: +49 (0) 30 2 02 64-59 00  
E-Mail: [unternehmeragentur@kfw.de](mailto:unternehmeragentur@kfw.de)  
Internet: <http://www.kfw-mittelstandsbank.de>

### **EXIST – Existenzgründungen aus Hochschulen**

Das Programm „EXIST – Existenzgründungen aus Hochschulen“ fördert innovative Unternehmensgründungen. EXIST richtet sich an Hochschulen, die mit externen Partnern aus Wirtschaft und Forschung regional zusammenarbeiten. Gemeinsam entwickeln sie Angebote zur Motivierung, Ausbildung und Unterstützung von Unternehmensgründern aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen.

Ziele des Programms sind die dauerhafte Etablierung einer „Kultur der unternehmerischen Selbständigkeit“ in Lehre, Forschung und Verwaltung an den Hochschulen, die konsequente Übersetzung wissenschaftlicher Forschungsergebnisse in wirtschaftliche Wertschöpfung, die zielgerichtete Förderung des großen Potenzials an Geschäftsideen und Gründerpersönlichkeiten an Hochschulen und Forschungseinrichtungen sowie die deutliche Steigerung der Anzahl innovativer Unternehmensgründungen und damit Schaffung neuer und gesicherter Arbeitsplätze. Gefördert werden Hochschulen und ihre Partner aus Wissenschaft und Wirtschaft. Außerdem bieten die regionalen EXIST-Netzwerke Gründern in der Vorbereitungs-, Gründungs- und Wachstumsphase jeweils eine Palette regional abgestimmter Unterstützungsleistungen an.

Die Leistungen der EXIST-Netzwerke sind über die jeweiligen Netzwerkagenturen zugänglich, die eine kostenfreie Erstberatung anbieten und den Kontakt zu den Partnern herstellen. Hochschulen und andere Einrichtungen, die sich an EXIST beteiligen wollen, können in den EXIST-Regionen über die jeweilige Agentur Kontakt aufnehmen.

Informationen erteilt der  
 Projektträger Jülich (PTJ)  
 Forschungszentrum Jülich GmbH  
 – Außenstelle Berlin  
 Wallstraße 17–22  
 10179 Berlin  
 Telefon: +49 (0) 30 2 01 99-4 81  
 Telefax: +49 (0) 30 2 01 99-4 70  
 Internet: <http://www.fz-juelich.de/ptj>

Weitere Informationen über die aktuellen Förderprogramme des Bundes, der Länder und der EU gibt es in der Förderdatenbank des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit unter:

<http://www.bmwa.bund.de/Navigation/Unternehmer/foerderdatenbank.html>

### **Überbrückungsgeld**

Für arbeitslose Ingenieure, die sich selbständig machen wollen, kommt die Gewährung eines Überbrückungsgeldes durch die Bundesanstalt für Arbeit in Betracht. Antragsformulare sind bei den jeweiligen Arbeitsämtern erhältlich, die auch die Erstberatung durchführen. Für die Bewilligung dieses Überbrückungsgeldes ist jedoch eine Stellungnahme über die Erfolgsaussichten der Geschäftsidee durch eine fachkundige Stelle erforderlich. Dies sind einerseits die Fachverbände und Ingenieurorganisationen, die zum Teil aber nur Stellungnahmen für die Mitglieder abgeben. Andererseits nehmen die regionalen Industrie- und Handelskammern sowie Steuerberater Stellung zu den jeweiligen Existenzgründungskonzepten. Der Antrag auf Überbrückungsgeld sollte ebenfalls vor Aufnahme der selbständigen Tätigkeit gestellt werden.

Die Arbeitsämter beraten aber nicht nur Arbeitslose in Fragen der Existenzgründung. In vielen Arbeitsämtern sind inzwischen spezielle Beratungszentren für Existenzgründer aufgebaut worden, zum Teil in Zusammenarbeit mit Kammern, Verbänden und anderen kompetenten Stellen. Hier werden unter anderem auch Informationen über Qualifizierungs- und Fördermöglichkeiten sowie die Zusammenarbeit im Hinblick auf die Vermittlung von qualifiziertem Personal angeboten.

## **18. Angebote des VDI für Existenzgründer**

Der VDI VEREIN DEUTSCHER INGENIEURE und seine Beteiligungsgesellschaften bieten unterschiedliche Informationen und Leistungen bis hin zur Förderberatung (siehe unter Abschnitt „Fördermöglichkeiten“) für Existenzgründer an.

## 18.1. VDI-Bezirksvereine und -Arbeitskreise

Von Seiten der VDI-Bezirksvereine wird in unterschiedlicher Weise Hilfestellung für Existenzgründer gegeben. Auch viele Arbeitskreise nehmen sich der Probleme der Existenzgründer an. Informationen können bei der Geschäftsstelle des jeweiligen Bezirksvereins abgefragt werden.

## 18.2. VDI-Wissensforum: Seminare für Existenzgründer

Das VDI-Wissensforum veranstaltet jährlich ca. 500 Seminare und Trainings zu vielen Bereichen der Technik und des Managements. Einen Schwerpunkt bilden die Seminare für Existenzgründer. Insbesondere für Ingenieure und Führungskräfte, die sich in technischen Feldern selbständig machen wollen bzw. eine Existenzgründung planen, bietet das Wissensforum eine Reihe von Seminaren. Das aktuelle Angebot an Seminaren des Wissensforums zu Themen im Zusammenhang mit Existenzgründung finden Sie im Internet unter

[http://www.vdi.de/vdi/ist/existeng\\_f/01320/index.php](http://www.vdi.de/vdi/ist/existeng_f/01320/index.php)

## 18.3. VDI Beruf und Gesellschaft – Berufspolitische Auskunftstelle

Eine Anlaufstelle bei berufsspezifischen Fragestellungen – insbesondere von VDI-Mitgliedern – ist die Berufspolitische Auskunftstelle der VDI-Gliederung Beruf und Gesellschaft (Telefon: +49 (0) 211 62 14-272, E-Mail [bas@vdi.de](mailto:bas@vdi.de)).

Hier können Grundinformationen zur Berufstätigkeit der abhängig Beschäftigten, aber auch der selbständig tätigen Ingenieure abgefragt werden.

VDI Beruf und Gesellschaft bietet unter anderem die folgenden berufsspezifischen Dienstleistungen an:

- individuelle Karriereberatung
- individuelle Erfinderberatung durch Patentanwälte  
(Anmeldung Telefon: +49 (0) 211 62 14-436)

## 18.4. Fachliche Stellungnahmen durch den VDI

Verschiedene Gliederungen des VDI, wie das VDI-Technologiezentrum Physikalische Technologien (VDI-TZ), die VDI-Gesellschaft Bautechnik (VDI-Bau), die VDI-Gesellschaft Technische Gebäudeausrüstung (VDI-TGA) oder die VDI-Koordinierungsstelle Umwelttechnik + Biotechnologie (VDI-KUT) erarbeiten bei Gründungen von Ingenieurbüros oder ähnlichen Existenzgründungen in Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen des VDI fachliche Stellungnahmen und Gutachten – vornehmlich für ihre zugeordneten Mit-

glieder. Sie dienen sowohl dem Gründungswilligen als auch den Fördergeldgebern bzw. Geldinstituten als Bewertungs- und Orientierungshilfe für die Bewilligung von Fördermitteln.

Fachliche Stellungnahmen und Gutachten für Existenzgründer in den Bereichen Physikalische und Neue Technologien sowie der Lasertechnik und Nanotechnologie werden im VDI-Technologiezentrum erstellt. Außerdem bietet die Projektgruppe „Allgemeine Förderberatung“ des VDI-Technologiezentrum Fördermittelrecherchen an. Hier werden die Existenzgründer auch bei der Finanzplanung des Vorhabens sowie bei der Beantragung von Fördermitteln unterstützt (siehe unter Abschnitt „Fördermöglichkeiten“).

## 18.5. Beiträge für Ingenieure während der Existenzgründungs- und -sicherungsphase in VDI-Jahrbüchern (VDI-BAU, VDI-TGA)

- 2001 VDI-Bau  
Zukünftiges Berufsbild der freiberuflich tätigen Ingenieurinnen und Ingenieure – Die Rolle der Beratenden Ingenieure, der Prüflingenieurinnen und der Bausachverständigen im Bauprozess  
Dr.-Ing. Günter Timm VDI, Hamburg
- 2001 VDI-Bau  
Innovative Internetplattform für Beratenden Ingenieure am Bau:  
Dr. Norbert Lohan, Düsseldorf
- 2001 VDI-Bau  
Internet! Und dann? – Ein Blick in die Zukunft aus der Sicht des Ingenieurs  
Dipl.-Ing. (FH) Christoph Lindemann VDI, Schwarzenbek
- 2000 VDI-Bau  
Bewertung, Übergabe und Verkauf von Ingenieurbüros – die Suche nach einem geeigneten Nachfolger bzw. Käufer  
Jörg T. Eckholt, Krefeld
- 1997 VDI-Bau  
Der Sachverständige im Bauwesen  
Dr.-Ing. habil. Manfred Mortensen, Reichenberg
- 1996 VDI-Bau  
Selbständig werden, selbständig sein mit einem Ingenieurbüro für Bauwesen  
Prof. Dr.-Ing. Heinrich Bechert, Stuttgart
- 1996 VDI-Bau  
Zulässige Werbung durch freiberuflich tätige Ingenieure  
Dr. jur. Hans-Rudolf Sangenstedt

- 1995 VDI-Bau  
Die neue Partnerschaftsgesellschaft im Vergleich mit anderen Organisationsformen für freiberuflich tätige Bauingenieure  
Dr. Henner Hörl, Stuttgart
- 1995 VDI-Bau  
Zertifizierung im Bauwesen – Qualitäts-, Umwelt- und Arbeitssicherheitsmanagementsysteme für Ingenieur- und Planungsbüros, Großbauunternehmen und Kleinbetriebe  
Dipl.-Ing. Horst E. Hessenbruch
- 1995 VDI-TGA  
Sachverständige - Unterschiede und Tätigkeitsbereiche  
Dipl.-Ing. P. Amend, Quierscheid
- 1994 VDI-Bau  
Auswahl und Einführung von Datenverarbeitungssystemen im Ingenieurbüro  
Prof. Dr.-Ing. H. Gerken und Dipl.-Ing. A. Schäfer, Hannover

## 18.6. Technische Regeln

Technische Regeln, wie beispielsweise die Richtlinie VDI 3922 Energieberatung für Industrie und Gewerbe, Juni 1998 (Weißdruck deutsch/englisch), können dem Existenzgründer hilfreich sein. Auf jeden Fall sollte er mit den für ihn fachlich in Frage kommenden technischen Regeln wie DIN-Normen, VDI-Richtlinien oder VDE-Bestimmungen vertraut sein, die erhältlich sind bei

- Beuth-Verlag GmbH, Burggrafenstr. 6, 10787 Berlin  
Telefon: +49 (0) 30 26 01-0  
Telefax: +49 (0) 30 26 01-12 60,  
e-Mail: [postmaster@beuth.de](mailto:postmaster@beuth.de)  
Internet: <http://www.beuth.de>.

## 19. Haftung - Versicherung

Für die Selbständigkeit brauchen Sie Ausdauer und gute Nerven. Gerade für Existenzgründer werden die Risiken zunehmend komplexer und ihre Auswirkungen differenzierter. Ohne das notwendige Know how lassen sich alle Aspekte nur schwer überblicken und einschätzen. Es reicht auch nicht aus, die Erfahrung von anderen Existenzgründern zu nutzen. Denn: keine Existenzgründung ist wie die andere.

Dennoch gibt es Risikoschwerpunkte, die für alle jungen Unternehmen gleichermaßen wichtig sind:

### 19.1. Haftung/Recht

Erhöhung des Risikos von straf- und zivilrechtlichen Prozessen durch verschärfte Gesetze im Bereich Produkthaftung, Störfallordnung und durch Novellierung der Umwelt-Schutz-Gesetze – insbesondere vor dem Hintergrund einer zunehmend sensibilisierten Öffentlichkeit. Verschärfung der Haftung für Beratungsdienstleistungen sowie Planungsfehler. Dabei stellt die kundenfreundliche Rechtsprechung einen erhöhten Risikofaktor dar. Komplizierte Sachverhalte bei Schadenersatzsituationen; es besteht auch Haftung bei Schäden, die einem Dritten durch die Unachtsamkeit eines Mitarbeiters entstehen. Ebenso Schäden, die durch Produktmängel, fehlende Warnhinweise, ungenügende Gebrauchsinformationen oder durch unzureichende Leitung verursacht werden.

### 19.2. Sachwerte/Erträge

Wichtig ist es auch, den Aufwand zu betrachten, den der Aufbau eines eigenen Büros mit sich bringt. Mit dem Aufbau allein ist es aber selten getan, denn z. B. ist die Büroeinrichtung einer Vielzahl von Gefahren, bspw. durch Feuer oder Einbruchdiebstahl ausgesetzt. Hier ist der Schutz durch eine entsprechende Versicherung empfehlenswert. Sie kann zwar die Schäden nicht verhindern, aber einen notwendigen finanziellen Rückhalt im Eintrittsfall bieten. Nicht zu vergessen sind auch die Schäden, die durch einen Ertragsausfall oder eine Betriebsunterbrechung infolge von Sachschäden entstehen können. Gerade Existenzgründer sind auf ihre Einkünfte angewiesen, um die höheren Anfangsausgaben zu kompensieren. Deswegen sollte gegen Schäden, die zu Einkommenseinbußen führen können, ein angemessener Versicherungsschutz bestehen.

### 19.3. Arbeitskraft/Finanzen

Ihre Arbeitskraft ist Ihr Kapital. Was passiert, wenn Sie ausfallen? Allein die gesetzliche Rentenversicherung reicht zur Erhaltung des Lebensstandards nicht mehr aus. Außerdem wird die zukünftige Rentenreform sicher auch einschneidende Änderungen insbesondere im Hinblick auf die Berufs- und Erwerbsunfähigkeit mit sich bringen. Als Existenzgründer sollten Sie hier entsprechende Vorsorgemaßnahmen treffen. Doch auch auf Ihre Mitarbeiter kommt es an. Denn wenn wichtige Arbeitskräfte ausfallen, ist nicht immer sichergestellt, dass Ihre Geschäfte reibungslos weiterlaufen. Durch eine betriebliche Altersversorgung können Sie Ihre Mitarbeiter besser an Ihr Unternehmen binden.

Um die Existenz vor allem junger Unternehmen zu sichern, sind umfassende Sicherheitskonzepte gefordert. Um dies zu gewährleisten ist eine kontinuierliche Beratung und Betreuung durch Branchenexperten erforderlich. Es sollten regelmäßige Gespräche stattfinden, um rechtzeitig neu aufgetretene oder geänderte Risiken zu erfassen, z. B. durch Änderungen von Arbeitsabläufen das bestehende Sicherheitskonzept

bzw. die Versicherungslösungen zu aktualisieren und zu optimieren, ungedeckte Risiken und Unterversicherung zu vermeiden sowie finanzielle Verluste für Ihr Unternehmen zu vermeiden.

Branchenbezogene Deckungskonzepte für die genannten Problembereiche machen die verbleibenden Risiken zu einer kalkulierbaren Größe. So bekommen Sie Ihre Risiken schnell in den Griff.

Mitglieder von Berufsorganisationen können meist auch Informationen zum Thema „Versicherungen“ bei ihrem Verband/Verein bekommen: z. B. beim VEREIN DEUTSCHER INGENIEURE durch den

- VDI-Versicherungsdienst,  
Frau Schübler,  
Telefon: +49 (0) 211 62 14-496,  
Telefax: +49 (0) 211 62 14-170,  
Internet: <http://www.vdi.de/versich>,  
E-Mail: [versicherungen@vdi.de](mailto:versicherungen@vdi.de).

## 20. Kammern und Versorgungswerke

Wie für eine Reihe freier Berufe gibt es auch für selbständig tätige Ingenieure Berufskammern. Die Kammergesetze sind Landesgesetze und damit vom Inhalt her nicht identisch. Da das Berufsbild des Ingenieurs nicht so geschlossen ist wie das anderer, insbesondere klassischer freier Berufe, haben die Länder eine einheitliche Berufsbezeichnung geschaffen, die den freiberuflich tätigen Ingenieur kennzeichnet, nämlich die des „Beratenden Ingenieurs“. Zur Führung dieser Berufsbezeichnung „Beratender Ingenieur“ sind nur Ingenieure mit einer entsprechenden mehrjährigen praktischen Tätigkeit berechtigt, die bei Antragstellung ihren Beruf eigenverantwortlich und unabhängig ausüben.

Das Recht zur Führung dieser Berufsbezeichnung ist in den meisten Bundesländern mit der Pflichtmitgliedschaft in der entsprechenden Kammer der Beratenden Ingenieure (die in einem Teil der Bundesländer auch „Ingenieurkammer“ oder „Ingenieurkammer-Bau“ heißt) verbunden, so dass die freiberufliche Tätigkeit dieser Ingenieure wie die anderer Freiberufler der Aufsicht einer Kammer unterliegt. In einigen Kammern besteht auch die Möglichkeit der freiwilligen Mitgliedschaft für die Ingenieure, die nicht die geschützte Berufsbezeichnung „Beratender Ingenieur“ führen. In Nordrhein-Westfalen und Bayern sind die Kammern speziell auf die Beratenden Ingenieure des Bauwesens ausgerichtet. Aber auch in den Kammern der anderen Bundesländer sind in der Mehrzahl Ingenieure vertreten, die dem Bauwesen und angrenzenden Technikgebieten, wie „Technische Gebäudeausrüstung“ oder „Energietechnik“, zugeordnet sind.

Wie auch bei einigen anderen freien Berufsgruppen gibt es bei einem Teil der Kammern Versorgungseinrichtungen, denen die Beratenden Ingenieure beitreten müssen. Die Mitglieder dieser Versorgungswerke können sich von der Pflichtmitgliedschaft in

der gesetzlichen Rentenversicherung befreien lassen. Da die Beitragspflicht in den Versorgungswerken beispielsweise nicht wie etwa in der gesetzlichen Rentenversicherung mit sogenannten „Fremdleistungen“ (Erziehungszeiten, Frühverrentung etc.) belastet ist und sich der Gesetzgeber bisher auch nicht zu einer „gerechten Lastenverteilung“ veranlasst sieht, ist bei den Versorgungswerken im Verhältnis zu den Beiträgen im Regelfall mit einer wesentlich höheren Rentenzahlung als bei der gesetzlichen Altersrente zu rechnen.

## 21. Förderung von Erfindern

- Verfahrenskostenhilfe (z. B. Studenten ohne eigenes Einkommen, Langzeitarbeitslose):  
Formulare können beim Patentamt angefordert werden. Das Patentamt prüft, ob hinreichende Aussicht auf Erteilung (1. Test für Patentfähigkeit der Erfindung) eines Patentes besteht. Übernommen werden Amtskosten, in Ausnahmefällen auch Patentanwaltskosten.

Erfinderförderung und Technologievermittlung (Beispiele):

- Patentstelle Deutsche Forschung bei der Fraunhofer-Gesellschaft,  
Hansastraße 27c,  
80686 München,  
Telefon: +49 (0) 89 12 05 02;
- Institut für Innovationstransfer an der Uni Bielefeld GmbH (IIT GmbH)  
Universitätsstraße 25,  
33615 Bielefeld,  
Telefon: +49 (0) 521 1 06 39 47;
- IMG Innovations-Management GmbH,  
Kurt-Schumacher-Str. 74a,  
67663 Kaiserslautern,  
Telefon: +49 (0) 61 31 31 66 80.

Förderung von F u E - Projekten über das BMBF: Info:

- Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF),  
10115 Berlin; Internet: <http://www.bmbf.de>

Im Rahmen der Patentinitiative fördert das BMBF Erfindungen und Patente.

Info im Internet:

- <http://www.patente.bmbf.de>

Außerdem fördert das BMBF die Patentaktion INSTI, um insbesondere Existenzgründern sowie kleinen und mittleren Unternehmen die Möglichkeit zu geben, einen Zuschuss für Maßnahmen im Zusammenhang mit Schutzrechten zu erhalten.

Zuschussfähig sind:

- Recherchen zum Stand der Technik,
- Kosten-Nutzen-Analyse,
- Patentanmeldungen beim Deutschen Patentamt,
- Vorbereitungen für die Verwertung einer Erfindung,
- gewerblicher Rechtsschutz im Ausland und technische Zulassung.

Informationen können über das

- INSTI - Projektmanagement  
Institut der deutschen Wirtschaft  
Gustav-Heinemann-Ufer 84-88  
50968 Köln  
Telefon: +49 (0) 221 49 81-8 33  
Telefax: +49 (0) 221 49 81 8 56  
E-Mail: krey@iwkoeln.de  
Internet: <http://www.insti.de>, [www.iwkoeln.de](http://www.iwkoeln.de)
- bezogen werden.

Kostenlose Erstberatung für Erfinder:

- VDI-Düsseldorf  
(Telefon: +49 (0) 211 62 14-4 36;  
Internet <http://www.vdi.de/hg/tr/patent.htm>),
- Patentinformationszentren,
- Industrie- und Handelskammern (IHK),
- Handwerkskammern.  
Literaturauswahl „Schutz technischer Ideen“:
- BMBF-Broschüre „Patente schützen Ideen, Ideen schaffen Arbeit“  
(BMBF 53170 Bonn),
- Broschüre „Recherchen zu und Schutz von technischen Ideen“  
(INSTI Institut der deutschen Wirtschaft, 50942 Köln/VDI Verein  
Deutscher Ingenieure, 40002 Düsseldorf),
- Cohausz, „Patente und Muster“ (Wila Verlag, München).

## 22. Literaturliste „Existenzgründung“ (Auszug)

### 22.1. Allgemeine Literatur:

F. Käppler, E. Sanft: „Leitfaden für Existenzgründer“ – Was Ingenieure wissen müssen, Springer-Verlag, 2001, 293 S., EUR 24,54

A. Sattler, H.-P. Verspay: Der Ingenieur als GmbH-Geschäftsführer, Springer-Verlag, 2001, 130 S. EUR 24,95

Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit  
Referat Öffentlichkeitsarbeit  
Scharnhorststr. 34-37,

10115 Berlin  
 Telefon: +49 (0) 30 20 14-9  
 Telefax: +49 (0) 30 20 14-70 10  
 www.bmwa.bund.de

Verband Beratender Ingenieure (VBI)  
 Bundesgeschäftsstelle  
 Budapester Str. 31  
 10787 Berlin

Telefon: +49 (0) 30 26 06 2-0  
 Telefax: +49 (0) 30 26 06 2-100  
 E-Mail: vbi@vbi.de

- Existenzgründer-Ratgeber
- Die weltweite Führungsrolle der Ingenieurberatung Bundesminister für Bildung und Forschung BMBF

Referat: Presse und Öffentlichkeitsarbeit

Heinemannstr. 2

53175 Bonn:

- „Förderfibel“

BVD/CEDJ

Hüttenbergstraße 38-40

66538 Neunkirchen

Telefon: +49 (0) 68 21 30 62 40

Telefax: +49 (0) 68 21 30 62 41

E-Mail: info@bvd-cedi.de

- Wegweiser für den Start in die Selbständigkeit

Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes

Nordrhein-Westfalen

Referat Öffentlichkeitsarbeit

Haroldstr. 4

40213 Düsseldorf

Telefon: +49 (0) 211 837-02

Telefax: +49 (0) 211 837-2200

E-Mail: poststelle@mwme.nrw.de

Internet: <http://www.mwme.nrw.de>

- Wer ist wo? Wegweiser zu den Beratungsstellen für Existenzgründerinnen und Existenzgründer

Förderprogramme des Landes:

Programm Impulse für die Wirtschaft – Förderung für kleine und mittlere Unternehmen in NRW

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)

Breite Str. 29, 10178 Berlin

Telefon: +49 (0) 30 20308-0  
 Telefax: +49 (0) 30 20308-1000  
 E-Mail: infocenter@berlin.dihk.de  
 Internet: <http://www.dihk.de>

- Damit müssen Sie rechnen (kaufmännisches Grundwissen für Existenzgründer)  
Preis EUR 14,00 (netto EUR 13,08)
- Soziale Absicherung 2005,
- Tipps für Mittelstand und Existenzgründer EUR 4,80 (netto EUR 4,49)
- Existenzgründung: Die wichtigsten Bausteine für das eigene Unternehmen,  
EUR 16,00 (netto EUR 14,95)

IHK Düsseldorf  
 Ernst-Schneider-Platz 1  
 40212 Düsseldorf  
 Telefon: +49 (0) 211 3 55 70  
 Telefax: +49 (0) 211 3 55 74 01  
 E-Mail: [IHKDUS@duesseldorf.ihk.de](mailto:IHKDUS@duesseldorf.ihk.de)  
[www.duesseldorf.ihk.de](http://www.duesseldorf.ihk.de)

- IHK Spezial: „Ich mache mich selbständig – Tipps für Existenzgründer“  
(kostenlos zu bestellen im Service-Center der IHK oder telefonisch:  
+49 (0) 211 35 57-1 23)

Friedrich von Collrepp (2000): Handbuch Existenzgründung: für die ersten Schritte in die dauerhaft erfolgreiche Selbständigkeit, Stuttgart: Schäffer & Poeschel-Verlag, EUR 49,95

Hans R. Sangenstedt: Rechtshandbuch für Ingenieure und Architekten, München, Verlag C. H. Beck, 1999, EUR 95,00

Susanne Westphal (1998): Die erfolgreiche Existenzgründung: Insider-Tipps für alle, die sich selbständig machen wollen, Frankfurt/Main: Campus-Verlag

U. Struck: „Geschäftspläne“, Stuttgart: Schäffer-Poeschel-Verlag, 2001, EUR 39,95

Karl-Heinz Wolf (1998): Existenzgründung und Existenzsicherung - Mit Besonderheiten in den neuen Bundesländern

Bonn: Stollfuß-Verlag, EUR 23,93

Lieselotte Kotsch-Fasshauer (2000): Wie macht man sich selbständig?  
 Rechtliche und praktische Hilfen zur Existenzgründung (9.Aufl.),  
 Stuttgart : Schäffer-Poeschel-Verlag, EUR 24,95

Industrie- und Handelskammer Schwerin (1997): Leitfaden zur Existenzgründung und Information für Unternehmer, Schwerin: IHK

Deutscher Industrie- und Handelstag (1997): Existenzgründung: Die wichtigsten Bausteine für das eigene Unternehmen, Bonn: DIHT

H. Kohlert (1997): „Herausforderung Selbständigkeit“, Expert-Verlag; EUR 32,60  
 Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld:  
 „Starterpaket“, aktuelle Broschüren, Bielefeld: IHK; EUR 5,11  
 CD-ROM: „Existenzgründung in Freien Berufen“,  
 Gerling/DtA 2001, EUR 35,00 (29,00 für VDI-Mitglieder),  
 Gerling Firmen- und Privat-Servive-AG,  
 – Marketing Freie Berufe,  
 Telefax: +49 (0) 2 21 1 44 51 55

## 22.2. Informationsbörsen im Internet:

- <http://www.mwme.nrw.de>
- <http://www.newcome.de>
- <http://www.kfw-mittelstandsbank.de>
- <http://www.akademie.de/existenzgruendung/existenzgruendung>
- <http://www.diht.de>
- <http://www.bmwa.bund.de>
- <http://www.ihk-duesseldorf.de>

## 22.3. Fachzeitschriften:

Deutsches IngenieurBlatt: Rubrik Ingenieurbüro & Management 1997,  
 Bundesingenieurkammer e.V., Berlin

Beratende Ingenieure: Rubrik Management; ständige Themen zur Existenzgründung,  
 Rechtsform, Akquisition, Honorarordnung etc., Springer-VDI-Verlag, Düsseldorf

## 23. Telefonische Beratungsdienste:

### 23.1. Allgemeines:

- Die Wirtschaftsjunioren, Telefon: +49 (0) 30 2 03 08-15 15/-15 17
- Organisation „Alt hilft Jung“, Telefon: +49 (0) 228 3 77 10 97
- Gründungsoffensive "Go" des Landes NRW, Telefon: +49 (0) 182 02 41 14
- Arbeitsgemeinschaft Deutscher Technologie- und Gründerzentren Berlin,  
 Telefon: +49 (0) 30 63 92 62 21, E-Mail: [adt@adt-online.de](mailto:adt@adt-online.de)

## 23.2. zu Patentrecherchen:

Fachinformationszentrum Technik Karlsruhe,  
 Telefon: +49 (0) 72 47 80 85 55  
 Internet: <http://www.fiz-karlsruhe.de>

## 23.3. zu Finanzierungen:

Verband der Bürgschaftsbanken e.V., Telefon: +49 (0) 228 9 76 88 86  
 kfw – Mittelstandsbank, Telefon: +49 (0) 69 74 31-0

## 23.4. zu Geschäftsplänen:

- Gründertelefon, Telefon: +49 (0) 18 05 61 50 01  
 Das Gründerportal des BMWA [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)
- Hamburger Initiativen für Existenzgründungen und Innovationen,  
 Telefon: +49 (0) 40 6 11 70 00, [www.hei-hamburg.de](http://www.hei-hamburg.de)
- Bund der Selbständigen, Telefon: +49 (0) 231 2 25 09 10, [www.bds\\_nrw.de](http://www.bds_nrw.de)
- BVMW – Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmensverband  
 Deutschland e.V., Telefon: +49 (0) 30 5 33 20 60
- BDU – Bund Deutscher Unternehmensberater Bonn, Fachgruppe Unternehmens-  
 gründung und -entwicklung, Telefon: +49 (0) 228 9 16 10, [www.bdu.de](http://www.bdu.de)

## Anhang

### Publikationen der VDI-Gliederung Beruf und Gesellschaft

#### 1. Allgemeine Schriften Beruf und Gesellschaft ([www.vdi.de](http://www.vdi.de))

- Kompetenzen für den Wandel (Selbstdarstellung der VDI-Gliederung Beruf und Gesellschaft, Broschüre A4)

#### 2. Beruf und Karriere ([www.vdi.de/hg/bas](http://www.vdi.de/hg/bas))

- Anstellungsvertrag für Ingenieure (VDI Report Nr. 3: Schutzgebühr 1,53 Euro)
- Online-Gehaltsservice ([www.ingenieureinkommen.de](http://www.ingenieureinkommen.de))
- VDI Ratgeber Existenzgründung (Broschüre, Schutzgebühr 1,53 Euro)
- Die provisorische Patentanmeldung – Recherchen zu und Schutz von technischen Ideen (Broschüre)
- Ingenieure und Ingenieurinnen in Deutschland (Qualifikation und Arbeitsmarkt 2003)

- Ingenieur – Berufsbild im Wandel (fazit-Heft)
- Karriereportal mit umfassenden Informationen: [www.vdi-karriere.de](http://www.vdi-karriere.de)

### 3. „Frauen im Ingenieurberuf“ und

„Studenten und Jungingenieure“

([www.vdi.de/fib](http://www.vdi.de/fib) und [www.vdi.de/suj](http://www.vdi.de/suj);

Bestellung kostenlos über VDI Kunden Center)

- Frauen im Ingenieurberuf (Info-Folder)
- „Verwirkliche Deine Ideen“ – Info-Folder der Studenten und Jungingenieure im VDI
- „Wer sich bewegt, der bewegt“ – Die Imagebroschüre des Bereichs Studenten und Jungingenieure im VDI

### 4. Risikokommunikation, Technikbewertung/Verantwortung

- Risikokommunikation für Unternehmen, Peter M. Wiedemann (Hrsg.), 95 Seiten, ISBN 3-931 384-33-0 (15,34 Euro/13,80 Euro für VDI-Mitglieder)
- Technikbewertung in der Lehre, Erfahrungen und Standortbestimmung (VDI-Report Nr. 28: 9,20 Euro/7,67 Euro für VDI-Mitglieder)
- Aktualität der Technikbewertung – Erträge und Perspektiven der Richtlinie VDI 3780 (VDI-Report Nr. 29: 9,20 Euro/7,67 für VDI-Mitglieder)
- Ethische Ingenieurverantwortung – Handlungsspielräume und Perspektiven der Kodifizierung (VDI-Report Nr. 31: 10,23 Euro/9,20 Euro für VDI-Mitglieder)
- Buchreihe „Technik – Gesellschaft – Natur“ im Verlag edition sigma (nur im Buchhandel erhältlich)

Friedrich Rapp (Hg.), Normative Technikbewertung. Wertprobleme der Technik und die Erfahrungen mit der VDI-Richtlinie 3780 (Band 1, 256 S., ISBN 3-89404-469-1)

Christoph Hubig, Alois Huning, Günter Ropohl (Hg.), Nachdenken über Technik. Die Klassiker der Technikphilosophie (Band 2, 415 S., ISBN 3-89404-952-9)

Christoph Hubig (Hg.), Unterwegs zur Wissensgesellschaft. Grundlagen – Trends – Probleme (Band 3, 369 S., ISBN 3-89404-953-7)

Schriften der VDI-Hauptgruppe können bestellt werden. Bitte schicken Sie Ihre Anfrage, unter Angabe Ihres Wunsches, an:

VDI-KundenCenter, Postfach 10 11 39, 40002 Düsseldorf,  
 Telefon: +49 (0) 211 62 14-0,  
 Telefax: +49 (0) 211 62 14-575,  
 E-Mail: [kundencenter@vdi.de](mailto:kundencenter@vdi.de)

## Verein Deutscher Ingenieure e.V.

Alle Rechte, auch das des auszugsweisen Nachdrucks, der auszugsweisen photomechanischen Wiedergabe (Photokopie) und das der Übersetzung vorbehalten.

6. Auflage 2006

VDI-Selbständigkeit

## Unternehmererfolg im Fokus

Wir unterstützen Menschen, die hinter der Innovation stehen und die Mut haben, eigene Wege zu gehen. Dazu beantworten wir die wichtigsten Fragen:

- › Welche Risiken birgt die Selbständigkeit?
- › Welche finanziellen Mittel benötige ich?
- › Kann ich Fördermittel erwarten?
- › Wie schreibe ich einen Businessplan?
- › Ist meine Gründungsidee Erfolg versprechend?
- › Wie komme ich an Kunden?

**Werden Sie Mitglied** im VDI und profitieren Sie von unserem Know-how. Wir geben Ihnen die nötigen Hilfestellungen im Berufsalltag und sind gleichzeitig Ihre Lobby im Umfeld von Politik und Gesellschaft.

**Weitere Informationen finden Sie unter:**  
[www.vdi-selbstaendigkeit.de](http://www.vdi-selbstaendigkeit.de)