

Materialien zu Selbständigkeit und Existenzgründung von Migrantinnen und Migranten

I. Gründe für berufliche Selbständigkeit

- Selbstverwirklichung, sein eigener Chef sein, selbstbestimmte Lebensplanung
- berufliche und soziale Anerkennung - auch im eigenen sozio-kulturellen Umfeld
- mehr Unabhängigkeit, eigene Ideen durchsetzen, berufliche Herausforderung
- flexible Gestaltung der Arbeitszeit, größere Entscheidungsfreiheit
- Hobby zum Beruf machen
- höheres Einkommen, sichere berufliche Existenz, mehr Erfolg
- bei Produkten und Dienstleistungen überwiegend für das eigene ethnische Umfeld geringere Anforderungen an deutschsprachlicher Kompetenz

Unzufriedenheit mit der Arbeitssituation

- kein beruflicher Aufstieg, keine Weiterentwicklung, fehlende berufliche Anerkennung
- Diskriminierung, fehlende Integrationskraft und interkulturelle Kompetenz von Arbeitgeber / Unternehmen und deren Mitarbeiter
- keine Motivation, innere Kündigung
- Arbeitslosigkeit, drohende Entlassung
- zu geringes Einkommen

II. Risiken der Selbständigkeit und Gefahren bei Neugründungen

Risiken

- Scheitern der Existenzgründung
- fehlende soziale Sicherheit
- Einkommens- und Kapitalrisiko
- Gesundheitsrisiko, hoher Arbeitseinsatz, unregelmäßige Arbeitszeit
- Ärger mit dem Unternehmensumfeld (Familie, Personal, Kunden, Lieferanten, Behörden, Banken und Vermieter)

Gefahren bei Neugründungen

- Informationsdefizite, Defizite im Deutschen, Fehleinschätzung des Marktes

- Finanzierungsmängel, zu wenig Eigenkapital,
- mangelnde fachliche und unternehmerische Qualifikation
- mangelndes Unternehmenskonzept
- schlechte Zahlungsmoral von Kunden, zuviel Reklamationen
- Qualifikationsmangel der Mitarbeiter
- zu hohe Privatentnahmen, unangemessen hohe Ausgaben

III. Eignung als Unternehmer/in

aufenthaltsrechtliche Voraussetzung / Status

Fachliche Qualifikation

- Berufsausbildung / Studium im Bereich der Existenzgründung
- Ausbildung im Ausland / im Inland erworben und dessen Anerkennung
- Branchenerfahrung, mehrjährige praktische Erfahrung
- Führungserfahrung
- Vertriebserfahrung
- Fundierte kaufmännische und betriebswirtschaftliche Kenntnisse

Unternehmerische Qualifikation

- soziale Kompetenz, Verantwortungsbereitschaft
- Organisations- und Improvisationstalent
- Verhandlungsgeschick, Kontaktfreude
- Selbstsicherheit, Überzeugungskraft
- finanzielle Risikobereitschaft
- Entscheidungsfreude, Mut
- sogenannter gesunder Menschenverstand
- Anpassungsfähigkeit an technische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Veränderungen
- Aufgeschlossenheit für neue Ideen

physische und psychische Voraussetzungen

- körperlich, geistig und seelisch fit

IV. Unternehmenskonzept / Business - Plan

Ein sorgfältig ausgearbeiteter Business – Plan ist die Grundlage für den erfolgreichen Start in die Selbständigkeit. Er hilft, die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten des Vorhabens selbst richtig einzuschätzen und dient Kreditinstituten, Kammern und anderen externen Stellen als Grundlage, die Realisierbarkeit des Existenzgründungsvorhabens zu prüfen.

Zum Business – Plan gehören kurz zusammengefaßt:

- Beschreibung der Geschäftsidee und des Vorhabens
- Lebenslauf (Ausbildung, beruflicher Werdegang, Branchenerfahrung)
- Umsatz- und Rentabilitätsvorschau (Umsatz- und Kostenplanung)
- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan
- Liquiditätsplan (Einzahlungen und Auszahlungen)

Bei Bedarf weiterhin:

- Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag
- Kaufvertrag, Bilanzen / Jahresabschlüsse, aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (bei Firmenkauf / Beteiligung)
- Konzession, Zulassung .

Der Unternehmensplan ist das Konzept für die Umsetzung der Existenzgründung. In ihm werden alle für die Geschäftsidee wichtigen Punkte beschrieben – auch solche, die sich Sie als Hindernis oder Schwierigkeit erweisen könnten. Je ausführlicher diese Beschreibung ausfällt, desto besser. Denn sobald etwa mit der Bank über einen Kredit verhandelt wird, muß ein detaillierter Business-Plan vorliegen. Die Bank beurteilt auf der Grundlage des Geschäftsplans, ob sie eine Geschäftsidee für realistisch, umsetzbar und damit auch für finanzierbar hält und zieht ggf. Stellungnahmen von Unternehmensberatungen hinzu.

Der folgende Fragebogen hilft, einen Unternehmensplan zu erarbeiten. Er kann notwendigerweise nur einen Orientierungsrahmen vorgeben. Der Plan ist deshalb um Fragen und Gesichtspunkte zu erweitern, die für Ihre Geschäftsidee von Bedeutung sein können. Auch der Investitionsplan, Liquiditätsplan, Finanzierungsplan und Rentabilitätsvorschau sind Bestandteile des Unternehmensplan.

Business – Plan

- Fragebogen -

1. Geschäftsidee

Was ist Ihre Geschäftsidee (Produkt oder Dienstleistung) ?

Welchen Nutzen hat Ihr Angebot ?

Wie bekannt ist Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung ?

Welchen Service bieten Sie ?

Was bieten Sie im Unterschied zum Wettbewerb ?

Warum soll jemand Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung kaufen ?

Inwieweit sollen Kontakte ins Ausland / Herkunftsland genutzt werden (Export / Import ?) ?

2. Persönliche Voraussetzungen

Welche schulische bzw. berufliche Ausbildung haben Sie ?

Welche Fähigkeiten haben Sie (nicht), um ein Unternehmen zu führen ?

Sprachliche Anforderungen ? Gute / ausreichende sprachliche Kompetenz ?

Besitzen Sie ausreichende kaufmännische Kenntnisse ?

Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbständigkeit ausreichend ?

Welche Erfahrungen haben Sie in der Branche Ihres Unternehmens ?

Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie ? Schulden oder Zahlungen an Dritte ?

Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt ?

Wer hilft Ihnen im Falle eines Unfalls oder einer Krankheit ? Versicherung ?

Unterstützt Ihr Partner Ihr Geschäftsvorhaben ?

Welche Qualifikation fehlt mir selbst noch ? Welche Qualifikation muß „eingekauft“ werden ?

3. Rechtsform

Handelsrechtliche Grundlagen im Inland

a. Einzelfirma

- Kleingewerbe
- Einzelkaufmann
- Freier Beruf

b. Personengesellschaften

- Gesellschaft bürgerlichen Rechts
- Offene Handelsgesellschaft
- Kommanditgesellschaft

- c. Kapitalgesellschaften
- GmbH
 - Aktiengesellschaft (AG)

4. Markteinschätzung

Lokaler Markt / Berliner- / Brandenburgischer Markt / Inland / Ausland / Export-Import ?

Welche Kunden sprechen Sie an ? Zielgruppen ? ethnische Zielgruppen ?

Kennen Sie die Wünsche Ihrer Kunden ?

Wie groß ist das Marktvolumen Ihrer Zielgruppe ?

Wie (mit welchen Maßnahmen) erreichen Sie diese Zielgruppe ?

Welche Kosten veranschlagen Sie für Ihre Marketing- und Werbeaktivitäten ?

Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig ?

Haben Sie schon Kundenkontakte ?

Kennen Sie für Ihren Markt Betriebsvergleichszahlen der Kammer oder Verbände ?

5. Wettbewerbssituation

Treten Sie als einziger Anbieter in einem neuen oder als zusätzlicher in einem bereits bestehenden Markt auf ? Konkurrenz anderer (ethnischer / deutscher) Unternehmer ?

Wer sind Ihre Konkurrenten ?

Welchen Service bieten Sie zu welchen Preisen ?

Wo ist Ihre Konkurrenz besser / schlechter als Sie ?

Wie können Sie Ihren Kunden mehr Nutzen als Ihre Konkurrenten bieten ?

6. Produktions- / Dienstleistungsfaktoren

Wie sollten Sie Ihre Betriebsprozesse strukturieren (vom Einkauf über die Herstellung bis zum Vertrieb) ?

Welche Materialien, Maschinen, Einrichtungen brauchen Sie zur Herstellung Ihres Produktes bzw. zur Bereitstellung Ihrer Dienstleistung ?

Was benötigen Sie zum Vertrieb Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung ?

Wie stellen Sie Ihre Bevorratung / Lagerhaltung sicher ?

Welche Mitarbeiter mit welchen Qualifikationen benötigen Sie für welche Zeiträume ?

Welche Teilleistungen können Sie bei Lieferanten einkaufen ?

7. Standortwahl

Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen ? Risiken des ethnischen Gewerbes ?

Kennen Sie geeignete Standorte ? Verkehrsanbindung ?

Gibt es genügend Kunden im Einzugsgebiet des Standortes ?

8. Zukunftsaussichten

Welche Ziele haben Sie sich für Ihre Firma gesetzt ?

Mit welchen Maßnahmen wollen Sie diese Ziele erreichen ?

Wie könnte die Entwicklung Ihrer Branche aussehen ?

Wie wird sich die Nachfrage nach Ihrem Angebot entwickeln ?

Rechnen Sie mit zunehmender Konkurrenz auf Ihrem Markt ?

Wie reagieren Sie auf negative Markt-/ Nachfrageveränderungen ?

Gibt es vergleichbare Branchen, die Orientierungshilfe bieten ?

Welche Hindernisse bestehen im Bereich der Kommunikation ?

9. Weitere wichtige Aspekte

Betriebsorganisation: Betriebsführung, Materialwirtschaft, Produktion, Absatz, Dienstleistung, Rechnungswesen, Personalwesen

Genehmigungen: Welche Genehmigungen brauchen Sie für Ihren Betrieb ? Benötigen Sie für Ihre Tätigkeit eine bestimmte Zulassung ?

Flächen/Räume: Wieviel Gewerbefläche (Räume) benötigen Sie ? Kennen Sie die marktüblichen Preise dafür ? Haben Sie sich nach mietgünstigen Flächen (z.B. in kommunalen Gewerbeparks) erkundigt ?

Versicherungen: Welche Versicherungen benötigen Sie für Ihren Betrieb ?

Welche Versicherungen sollten Sie für Ihre Familie abschließen ?

Wie sichern Sie als Selbständiger Ihre Altersvorsorge?

Beratung und Dienstleistung Dritter: Beratung durch Kammern, Banken und Verbände, vereidigte Übersetzer/innen, Steuerberatung, Lohnbüro, juristische Beratung, Notar/in, Unternehmensberatung
