

10 Gebote für Start-Up`s

- 1. Beachte die rechtlichen Herausforderungen**
- 2. Erstelle aus der Idee das Konzept: Dein Businessplan**
- 3. Sorge dich um die Finanzierung**
- 4. Arbeite mit den richtigen Partnern**
- 5. Gestalte den Firmennamen als Marke**
- 6. Richte ein Geschäftskonto ein**
- 7. Installiere das passende Team**
- 8. Sorge für eine gute Arbeitsumgebung**
- 9. Achte auf Kundengewinnung und -bindung**
- 10. Bleibe stets ein Chancendenker**

1. Beachte die rechtlichen Herausforderungen

Habe ich Mitgründer?

Bei mehreren Gründern ist oft die GmbH relevant. Die rechtliche Basis einer GmbH ist der Gesellschaftsvertrag. Dessen gesetzlicher Mindestinhalt ist sehr gering. Daher ist es nötig Vorkehrungen für den Fall, dass ein Gründer aussteigen will, zu treffen (freie Übertragbarkeit der Anteile einschränken, etwa durch Vorkaufs- und Aufgriffsrechte). Außerdem sind die gesetzlichen Regelungen zu Einfluss auf die Gesellschaft, Kontrolle und Gewinnverteilung oft nicht sachgerecht und sollten jedenfalls im Gesellschaftsvertrag geregelt werden. Zwischen den Gründern ist festzulegen, wer für seine Beteiligung welchen Beitrag zu erbringen hat.

Welche gesetzlichen Rahmenbedingungen sind für mein Geschäftsmodell wichtig?

Es gibt leider viele rechtliche Vorgaben, die beachtet werden müssen. Neben gewerberechtlichen Themen (Gewerbeordnung und Betriebsanlagengenehmigung) und steuerrechtlichen Notwendigkeiten (Finanzamt!) sind in der digitalisierten Unternehmerwelt die Datenschutzgrundverordnung, das Konsumentenschutzgesetz, das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb und das E-Commerce-Gesetz zu beachten.

Was ist im GmbH-Gesetz für Gründer wissenswert?

Der beschränkten Haftung der Gesellschafter (mit ihren Einlagen) stehen strenge Gläubigerschutzbestimmungen seitens des Gesetzgebers gegenüber. Die Einlagen sind von den Gründern ordnungsgemäß einzuzahlen. Gleich wichtig ist dem Gesetzgeber, dass der Gesellschaft während aufrechtem Bestand kein Vermögen entzogen wird, d.h. es gibt ein Verbot der Einlagenrückgewähr. Die Gesellschafter können ihre Einlage nicht von der Gesellschaft zurückfordern und sie haben nur Anspruch auf Ausschüttung des Bilanzgewinns. Wer ausschütten will, muss also zunächst einen Gewinn erwirtschaften. Es sind aber nicht alle Zahlungen der Gesellschaft an die Gründer unzulässig. Leistungen, die ein Gründer erbringt, dürfen entlohnt werden. Allerdings müssen diese Zahlungen einem Fremdvergleich

standhalten. Wird dies nicht eingehalten, gibt es einen Rückforderungsanspruch der GmbH und Geschäftsführerhaftung.

Wie schütze ich mein Geschäftsmodell?

Eine Möglichkeit ist die Anmeldung von Patenten, Mustern oder Marken. Diese Rechte sollen aber bei der Gesellschaft liegen und nicht etwa von einzelnen Gründern oder allenfalls sogar von Vertragspartnern gehalten werden. Wenn du durch Dritte etwas erstellen lässt, denke daran das Werknutzungsrecht schriftlich zu erhalten.

Und wenn ich Mitarbeiter brauche?

Schriftliche Dienstverträge sind wichtig. Vertragsmuster erhältst du vom Steuerberater oder der Wirtschaftskammer. Die steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen sind zu beachten. Für Laien sehr komplex - daher ist es ratsam die Lohnverrechnung über ein Lohnverrechnungsbüro (Steuerberater) abzuwickeln.

2. Erstelle aus der Idee das Konzept: Dein Businessplan

Im Businessplan wird die Geschäftsidee konkret zu Papier gebracht. Was ist unser Alleinstellungsmerkmal? Welche Erkenntnisse haben wir aus der Markt- und Zielgruppenuntersuchung? Welche Wettbewerber konkurrieren mit unserem Produkt, was macht uns besser und berechtigt so unsere Existenz? Wie gestalten wir die komplette Supply Chain und unsere Hauptprozesse? Welche Marketingmaßnahmen setzen wir ein? Wie organisieren wir den Verkauf? Erstelle dein Zahlenwerk in einem fundierten Finanzplan und zeige so, dass du dich eingehend mit der Materie befasst hast und über die nötige Unternehmer-Expertise verfügst, um deine Vision umzusetzen. Der Businessplan ist die Basis für das nächste Startup-Gebot - die Finanzierung.

3. Sorge dich um die Finanzierung

Am Anfang gibt es die gewinnversprechende Idee. Aber wie finanziere ich die Idee? Die Idee in ein konkretes Produkt umzuwandeln, benötigt nicht nur viel Zeit und Planung, es kostet vor allem Geld. Viele Gründer nehmen ihre Ersparnisse, um die ersten Investitionen zu tätigen. Dann kommt meist ein Kredit ins Spiel. Da viele Start-ups in der Anfangsphase nur eine schwache Bonität vorweisen können, ist es schwer an einen klassischen Bankkredit zu kommen. Ein in der Start-up Szene gängiger Schritt ist an dieser Stelle ein sogenanntes Seed-Investment. Es handelt sich hierbei um externe Kapitalgeber, die sich auf Basis Ihres Businessplans durch eine Seed-Finanzierung am Start-up beteiligen – häufig durch Crowdfunding oder erfahrene Business-Angels.

4. Arbeite mit den richtigen Partnern

Nicht jeder Gründer hat das erforderliche kaufmännische Basiswissen. Das ist auch nicht notwendig, wenn nicht vergessen wird jemand an Bord zu holen, der das nötige kaufmännische Fachwissen mitbringt. Idealerweise bereits vor der Erstellung des Businessplans und vor der Investorensuche. Wo es keine aussagekräftigen Zahlen gibt, erfolgt auch kein Investment.

5. Gestalte den Firmennamen als Marke

Auch die Namensfindung erfordert Bürokratie. Ein guter Unternehmens- oder Produktname hat viele Anforderungen: Er soll einprägsam, auffällig und assoziativ sein und im besten Fall auch noch den Zeitgeist treffen. Hat man endlich eine Auswahl an möglichen Namen vor sich liegen, gilt es die Markenrechte zu prüfen. Auch ähnlich klingende Markennamen sind zu vermeiden, sonst kann es nämlich ziemlich teuer werden. Weiter ist zu klären, ob noch eine freie Domain für den Namen verfügbar ist – wenn ja, schnell zugreifen, bevor man die Domain teuer zurückkaufen muss.

6. Richte ein Geschäftskonto ein

Der Überblick über die Finanzen ist sehr wichtig. Daher sollte ein eigenes Geschäftskonto errichtet werden. Das schafft Transparenz für alle beteiligten Geschäftspartner. Die Banken bieten spezielle Kontomodelle für Geschäftskunden an. Start-up Unternehmen verfügen gerade in der Gründungsphase über geringe finanzielle Ressourcen und kämpfen häufig mit Liquiditätsengpässen. Banken verwehren deshalb bonitätsschwachen Gründern die Führung eines Geschäftskontos mit Dispositionskredit. Dann empfiehlt sich ein Guthabenkonto. Es verfügt über alle Funktionen eines Geschäftskontos und wird unabhängig von der jeweiligen Bonität vergeben.

7. Installiere das passende Team

Erfolgreiche Start-ups wachsen sehr schnell. Das Arbeitsvolumen lässt sich nicht mehr alleine bewältigen. Ein Team aus kompetenten und erfahrenen Mitarbeitern muss zusammengestellt werden. Kalkuliere genau, ob dein Unternehmen schon finanziell dazu bereit ist Angestellte einzustellen oder ob es doch noch besser wäre die Leistungen zuzukaufen und somit noch keine Fixkosten aufzubauen. Wenn du Mitarbeiter einstellst, bereite dich gut darauf vor. Die richtigen Talente an der richtigen Stelle einsetzen und fördern ist jetzt die Devise. Und nicht vergessen: Mitarbeiter gut vorbereiten auf Ihre Aufgaben und selbst Aufgaben delegieren. Achte vor allem auf folgende Punkte:

- Erstelle ein schriftliches Anforderungsprofil vor der Mitarbeiterauswahl,
- gleiche das Anforderungsprofil mit dem Bewerber ab,
- investiere in die Teamentwicklung,
- achte auf die Unternehmenskultur zur Mitarbeiterbindung
- Sorge für wertschätzende Führungskultur,
- betreibe gezielte Aus- und Weiterbildung,
- beachte eine ausreichende Diversität im Team, um verschiedene Sichtweisen zu erhalten und Kreativität für Innovationen zu steigern.

8. Sorge für eine gute Arbeitsumgebung

Spätestens wenn Mitarbeiter im Boot sind, ist eine produktive Arbeitsatmosphäre wichtig. Mit adäquaten Räumlichkeiten vermittelst du auch potenziellen Geschäftspartnern und Kunden, dass du bereits ein etabliertes und strukturiertes Unternehmen hast.

9. Achte auf Kundengewinnung und -bindung

Neben einem starken Team sind es vor allem die Kunden, die dein Unternehmen tragen. Deine Zielgruppe zu kennen und auf deren Wünsche und Bedürfnisse zu reagieren, ist essentiell. Spare nicht bei der Kundenakquise. Sprich mit deinen Marketingmaßnahmen die Zielgruppe über die richtigen Kanäle an und achte auf eine hohe Reichweite. Etabliere rechtzeitig einen Kundenservice, der sich um Kundenwünsche und Reklamationen kümmert. Dadurch erhältst du mit Neukunden begeisterte Bestandskunden.

10. Bleibe stets ein Chancendenker

Manche Start-ups sind sehr schnell sehr erfolgreich am Markt. Ist der erhoffte Erfolg und Umsatz erstmal erreicht, besteht die größte Herausforderung darin, das erreichte Niveau zu halten und das Unternehmen weiter zu entwickeln. Jede Entscheidung und Investition ist auch weiterhin gut durchzudenken. Erkenne deine Chancen, aber vermeide Waghalsigkeit und überstürzte Entscheidungen.