

Eine Publikation des Ausschusses für den Sortimentsbuchhandel

Existenzgründung im Buchhandel: Informationen und Adressen für Gründer*innen

A. Kleine



Existenzgründung im Buchhandel

Informationen und Adressen für Gründer*innen

Eine Publikation des Ausschusses für den Sortimentsbuchhandel

Alexander Kleine

Aktuell und für einige Zeit absehbar ist und bleibt Corona das bestimmende Thema auch innerhalb der deutschen Wirtschaft. Vor allem den Einzelhandel hat die Pandemie schwer getroffen und zu Veränderungen in vielen Bereichen des Wirtschaftens und Handelns geführt. Aktuelle Mittel zur Förderung der Wirtschaft werden in einigen Monaten Geschichte sein, viele Prozessänderungen vor allem aber auch auf die Pandemie zurückzuführende Änderungen im Käuferverhalten werden jedoch bleiben und den Handel in den kommenden Jahren massiv herausfordern. Es wird darauf ankommen, die vorhandenen, möglichen Verkaufskanäle optimal auszunutzen, die Attraktivität der Innenstädte als Einkaufsorte wieder stärker zu fördern und die in der Pandemie entworfenen innovativen Kundenbindungs- und Serviceelemente sinnvoll zu erhalten und womöglich sogar weiter zu entwickeln.

Trotz aller Widrigkeiten hat die Pandemie allerdings nicht dazu geführt, dass das Interesse Vieler an einer Neugründung im Buchhandel massiv nachgelassen hat. Auch das Interesse an Informationen zum Thema Existenzgründung ist weder in den Finanzkrisen der 2000er Jahre noch in der Corona-Pandemie abgeebbt. Zwar verzeichnet die offizielle Statistik seit Ende der 90-er Jahre eine abnehmende Anzahl an Sortimentsbuchhandlungen in Deutschland, allerdings war hierfür wohl vor allem die zunehmende Konzentration und der damit verbundene Verdrängungswettbewerb im Buchhandel verantwortlich. Am richtigen Standort sowie mit guten Ideen und einem tragfähigen Konzept können

auch in einer inzwischen stark filialisierten Buchhandelslandschaft Neugründungen mittel- und langfristig bestehen.

Allerdings bedarf dies einer sehr guten, differenzierten und vor allem kompetenten Planung und Vorbereitung. Allein das Interesse am Medium Buch oder der Literatur reicht beileibe nicht aus. Wer Bücher verkauft, sollte daher nicht nur Kompetenz in der Sortimentspflege und der inhaltlichen Beratung besitzen, sondern auch das Kaufmännische im Auge behalten. Ohne wirtschaftlich tragfähiges Konzept und das Verständnis wirtschaftlicher Zusammenhänge bleiben Neugründer*innen als Unternehmer*innen mit Sicherheit erfolglos.

Politik und Wirtschaft fördern mittelständische Existenzgründungen. Der Mittelstand gilt nach wie vor als Motor der deutschen Wirtschaft und zeigte sich in der Vergangenheit in Krisenzeiten weit weniger anfällig als beispielsweise Großunternehmen und Konzerne. Die öffentliche Hand stellt daher eine Reihe von Informationen und Geldern zur Verfügung, um Existenzgründer zu beraten, fördern und zu begleiten. Nicht zuletzt kann Sie auch der Börsenverein des Deutschen Buchhandels als Verband der deutschen Buchbranche bei Ihrem Gründungsvorhaben beraten, mit Informationen versorgen und Sie auf Ihrem Weg als erfolgreiches Buchhandelsunternehmen weiter unterstützen. Nutzen Sie daher die Fülle an Hilfestellungen, um Ihr Vorhaben bestmöglich vorzubereiten und Ihr Unternehmen langfristig wirtschaftlich auf solide Beine zu stellen. Dies ist

vor allem für die Kreditaufnahme bei Banken und Investoren zwingend erforderlich.

Im Folgenden finden Sie die wichtigsten Informationen zum Thema Existenzgründung im Buchhandel. Da im Fall einer Neugründung, d.h. beim Aufbau eines eigenen Ladenlokals (im Gegensatz zur Übernahme eines bestehenden Buchhandelsunternehmens) ein erweiterter Informationsbedarf besteht, beziehen sich die folgenden Informationen im Schwerpunkt auf diese Form der Unternehmensgründung. Im Anhang finden Sie eine Adress- und Linkliste relevanter Institutionen und Ansprechpartner, über die Sie weiterführende Informationen oder auch sehr konkrete Hilfestellungen erhalten können.

1. Die Entscheidung zur Gründung

Der Gründungsprozess gliedert sich grundsätzlich in die folgenden vier Phasen:

1. Entscheidungsphase
2. Planungsphase
3. Umsetzungsphase
4. Start- und Anlaufphase

Bereits vor der endgültigen Entscheidung sollten sich Gründerinnen und Gründer eine ganze Reihe von Fragen beantworten. Denn was der Schritt in die Selbstständigkeit in der Praxis für Konsequenzen hat, wird während der Beschäftigung mit Gründungsideen häufig unterschätzt. Neben allen Vorteilen bedeutet Selbstständigkeit eben auch weniger Sicherheit und mehr Verantwortung für sich selbst, die eigene Familie und auch für etwaige Mitarbeiter*innen. Klären Sie daher zunächst für sich anhand folgender Fragen, ob Sie ein Unternehmertyp und somit für den Weg in die Selbstständigkeit ausreichend gerüstet sind:

- Ist die Selbstständigkeit für mich eine ernsthafte und sinnvolle Option?
- Bin ich fachlich ausreichend qualifiziert?
- Besitze ich Branchenerfahrung?
- Verfüge ich über kaufmännisches Know-how?
- Steht mein Partner, meine Familie hinter mir?
- Verfüge ich über finanzielle Reserven? Kann ich Eigenkapital für ein Gründungsvorhaben aufbringen?
- Bin ich mir der Belastungen während der Startphase bewusst und stehe ich sie durch?
- Kann ich mit geringerer wirtschaftlicher Sicherheit leben?
- Habe ich Erfahrungen in bzw. Kenntnisse der Mitarbeiterführung?

Gerade im Einzelhandel sollten Sie einige Schlüsselqualifikationen und Persönlichkeitsmerkmale besitzen, um überzeugend führen und verkaufen zu können. Dazu gehören: soziale Kompetenz und offenes Auftreten, starke Persönlichkeit, Flexibilität, Kreativität, rhetorische Sicherheit, Verhandlungs- und Verkaufsgeschick, Gesundheit und auch die Fähigkeit, sich selbst und andere zu motivieren. Testen Sie sich selbst. Sprechen Sie mit Personen Ihres Vertrauens offen über Ihre Stärken und Schwächen. Klären Sie somit die Frage, ob Sie sich selbst und auch ob Andere Sie für hinreichend geeignet halten, ein Unternehmen zu gründen und langfristig erfolgreich zu leiten.

Um ein Buchhandelsunternehmen führen zu können, müssen Sie nicht zwangsläufig eine buchhändlerische Ausbildung oder ein entsprechendes Studium vorweisen können. Viele Buchhändlerinnen und Buchhändler sind Quereinsteiger, die zuvor in ganz anderen Bereichen tätig waren und nunmehr den Traum von der eigenen Buchhandlung verwirklichen wollen. Da aber die Prozesse und die Branchenstruktur im Buchhandel einzigartig sind und für Laien nicht immer leicht nachvollziehbar, sollten Sie sich rechtzeitig einen qualifizierten Ein- und Überblick in bzw. über die Branche verschaffen. Stellen Sie daher vorab zeitlich und auch finanziell sicher, dass Sie sich spätestens bis zur Eröffnung Ihrer Buchhandlung das notwendige buchhändlerische Know-how aneignen können und dass bereits Ihre Gründungsentscheidung einen fachlich qualifizierten Hintergrund hat.

2. Die Planungsphase

Im Normalfall sollten sich Entscheidungs- und Planungsphase zumindest in einigen wesentlichen Punkten überschneiden bzw. miteinander korrespondieren. Es macht wenig Sinn, sich für eine Existenzgründung zu entscheiden, ohne sich gleichzeitig Gedanken darüber zu machen, in welche Richtung (Branche, Ort, Umfang etc.) die Neugründung gehen soll. In der eigentlichen Planungsphase kommt man von der Grob- zur Feinplanung. Denn: eine sehr gute Planung und Vorbereitung der Selbstständigkeit ist Voraussetzung und der erste Schritt in einen erfolgreichen Unternehmensstart. Gerade Existenzgründungen im Einzelhandel haben einen wesentlich höheren Kapitalbedarf, als etwa Gründungen in freien Berufen oder vielen Dienstleistungsbereichen. Ein höherer Kapitalbedarf bedeutet potenziell mehr Fremdfinanzierung und somit für den Fall des Misserfolgs höhere Schulden für den Gründer. Überle-

gen Sie daher die Umstände und Bedingungen Ihres Gründungsvorhabens gut und lassen Sie sich im Zweifel und bei Bedarf frühzeitig von Experten oder in der Gründungsberatung tätigen und kompetenten Institutionen beraten. Wichtig ist vor allem, dass Sie bereits in der Planungsphase alle relevanten Punkte bearbeiten oder diese zumindest zur Kenntnis nehmen, damit Sie in späteren Phasen keine unliebsamen Überraschungen erleben. Das Ergebnis aller Planungen sollte ein gut ausgearbeitetes Gründungskonzept sein, welches beurteilbar ist und in Gesprächen mit Banken und Investoren eingesetzt werden kann.

2.1. Gründungsidee und Gründungsweg

Sie haben sich zu einer Existenzgründung im Buchhandel entschieden? Nunmehr gibt es wichtige Fragen zu klären, z.B. was Ort, Größe und Struktur der Neugründung betrifft. Zunächst ist wichtig, welche Art der Existenzgründung Sie anstreben. Hier ist zu nennen:

- die Neueröffnung (mit neuem Laden, Sortiment, Mitarbeitern etc.)
- die Unternehmensübernahme (Kauf eines bereits bestehenden Buchhandelsunternehmens)
- das Franchising (Nutzung eines bestehenden Geschäftskonzeptes in Konzession – im Buchhandel sehr selten)

Der Planungsaufwand ist dabei sehr unterschiedlich. Wer beispielsweise ein Unternehmen übernimmt, muss sich zunächst um Themen wie etwa Standort, Sortiment, Einrichtung, Mitarbeiter*innen etc. kaum kümmern. Hier werden eher Fragen der Finanzierung oder der passenden Rechtsform im Vordergrund stehen, und im Idealfall wird bereits an geeigneten Werbe- und Marketingkonzepten gebastelt.

Standort- und Zielgruppenanalyse, wie auch der konkrete Finanzierungsbedarf sind zudem abhängig davon, welchen Vertriebsweg man für den Handel mit Büchern favorisiert. Den umfassendsten Planungsbedarf verursacht die Neugründung einer stationären Buchhandlung. Hier müssen Ladeneinrichtung, Umbauten, EDV-Systeme und das komplette Anfangssortiment neu angeschafft und finanziert werden. Andere Buchhandelsformen wie Versandbuchhandel oder der reine Online-Handel haben zwar in aller Regel deutlich weniger Finanzierungsbedarf bei Gründung, müssen aber ebenso aufwändig geplant und umgesetzt werden. Statt eines geeigneten Ladenlokals stehen hier die passenden Lagerflächen, statt eines umfassenden Sortiments eher best- und schnellstmögliche Logistik und Bestell-

wege im Vordergrund. Wer ins Schulbuchgeschäft einsteigen will, sollte sich eingehend mit dieser in Struktur und Prozessen recht eigenständigen Branche beschäftigen und sichergehen, wie die Schullandschaft vor Ort aussieht. Weiterhin sollte klar sein, ob die Existenzgründung ein allgemeines Sortiment, d.h. eine klassische Buchhandlung umfassen, oder eher in Spezialbereichen wie Kinder- und Jugendbuch, Fachbuch oder etwa Krimi stattfinden soll. Spezialbuchhandlungen haben meist nur dann Sinn, wenn die ausgemachte Zielgruppe tatsächlich vor Ort ist (z.B. die Fachbuchhandlung an der Universität) oder aber die Ortsgröße ein ausreichendes theoretisches Kundenpotenzial hergibt (so sollten Spezialbuchhandlungen in Städten wie Hamburg oder Berlin erfolgversprechender sein als etwa in Kleinstädten oder auf dem Land).

Eine Reihe von Fragen sollten Sie vorab für sich klären:

- Wie sieht die Buchhandelslandschaft vor Ort aus (Wettbewerbsanalyse)?
- Welches ist der richtige Standort für mein Gründungsvorhaben (Standortanalyse)?
- Welches sind die Zielgruppen vor Ort?
- Welche Zielgruppen kann und möchte ich (nicht nur vor Ort) erschließen (Zielgruppenanalyse)?
- Was genau ist der Kern meiner Gründungsidee (wichtig für das Gründungskonzept)?
- Gründe ich zum Voll- oder nur zum Nebenerwerb?
- Wie viel lässt sich mit meinem neu gegründeten Unternehmen verdienen? Reichen meine Verdienste und Gewinne mittel- und langfristig aus? Lohnt sich die Selbstständigkeit im Vergleich zu einer Festanstellung?
- Wie sieht der Arbeitsalltag in Zukunft aus? Lässt sich dies mit dem Familienalltag vereinbaren? Wie sieht der Rückhalt in der Familie aus? Über welche finanziellen Ressourcen verfüge ich?
- Welche Risiken gibt es oder können in der Startphase entstehen? Sind die Risiken überschaubar, kalkulierbar?

Können Sie alle o.g. Fragen, wie auch die Frage nach Gründungsart (Übernahme oder Neugründung), Vertriebschwerpunkt (stationär, Versand, online etc.) und Sortimentsstruktur (allgemeines Sortiment, Fachbuch oder Spezialsortiment wie bspw. Kinder, Krimi etc.) schlüssig und nachvollziehbar beantworten, ist dies der erste Schritt zu einem funktionierenden Gründungskonzept.

2.2. Standort und Zielgruppenanalyse

Im Einzelhandel gilt der Standort als wichtigster Erfolgsfaktor. In vielen Fällen ist ausschließlich der Standort für Erfolg und Misserfolg einer Existenzgründung verantwortlich. Es ist daher notwendig, sich in einer professionellen Standort- und Zielgruppenanalyse mit dem Thema hinreichend zu beschäftigen.

Bei der Standort- und Zielgruppenanalyse sind grundsätzlich zwei Szenarien vorstellbar, die für den Weg Ihres Gründungsvorhabens maßgeblich sind. In den meisten Fällen ist es so – und im allgemeinen ist das auch ein wohl überlegter und Erfolg versprechender Weg – dass der Gründer sich zunächst selbst Gedanken darüber macht, in welche Richtung die Gründung gehen soll (Allgemeines Sortiment oder Fachbuch, stationär oder Versand/online s.o.). In dem Fall wird man dann gezielt nach einem geeigneten Standort (Ladenlokal bzw. Lager- und Büroräume) Ausschau halten können.

Weiterhin wäre denkbar, dass Ihnen ein Ladenlokal oder Räumlichkeiten angeboten werden, bevor Sie sich überhaupt genau Gedanken um die weitere Nutzung gemacht haben. Der – gewissermaßen – umgekehrte Weg birgt zwar viel Spontaneität und setzt eine hohe Anpassungsfähigkeit sowie viel Flexibilität und Kreativität voraus, kann aber – bei bestmöglicher Planung – ebenso erfolgreich sein.

In jedem Fall sollten Sie sicherstellen, dass Ihr Standort Ihren Bedürfnissen entspricht und ausreichend Kundenpotenzial in den Zielgruppen vor Ort anzutreffen ist. Buchhandlungen können wie die meisten Einzelhändler nicht nur von ihren Stammkunden leben, sondern sind in der Regel auch auf ausreichend Passantenfrequenz angewiesen. Hervorragend geeignete Räumlichkeiten in einer nur gering frequentierten Nebenstraße bringen daher wenig bei der Eröffnung eines Ladenlokals. Darüber hinaus sollte der Zugang immer barrierefrei sein. Wenn Sie etwa eine Kinder- und Jugendbuchhandlung neu eröffnen wollen, sollten Sie sich nach Möglichkeit ein Ladenlokal aussuchen, welches mit Kinderwagen gut zu erreichen ist. Versandbuchhandlungen haben zwar keine Laufkundschaft und sind grundsätzlich sehr viel weniger abhängig von der Qualität ihres Standorts. Sie sollten aber z.B. dafür sorgen, dass etwa die Lagerräume gut zugänglich sind und von Logistikern gut anzufahren sind.

Bei der Suche nach einem geeigneten Standort für ein Ladenlokal sollten Sie sich zunächst die folgenden Fragen stellen:

- Welche Zielgruppen muss bzw. will ich ansprechen, um meine Gründungsidee zu verwirklichen?
- Wo (in welcher Stadt, Stadtteil, Straße) finde ich möglichst viele Personen aus den gewählten Zielgruppen?
- Welche Raumgröße/Verkaufsfläche ist für meine Gründungsidee ausreichend?
- Welche Anforderungen stellt meine Gründungsidee darüber hinaus an den Standort (d.h. an Gebäude, Zugang, Außenfront/Schaufenster, Parkplätze etc.)?
- Sind die Kosten für Miete/Pacht langfristig realistisch finanzierbar?
- Gibt es direkte Konkurrenz vor Ort?

Bei der Wahl des Standorts gibt es eine Reihe von Instrumenten und Hilfsmitteln, auf die Gründerinnen und Gründer zum großen Teil kostenlos zurückgreifen können. Daten zur Bevölkerungsstruktur, zur Kaufkraft, zur Stadtplanung sowie zu den Verkehrsverhältnissen und der Verkehrsanbindung am Standort erhalten Sie von den zuständigen kommunalen Behörden, Wirtschaftsförderungs- und Statistikämtern. Auch Industrie- und Handelskammern oder der Einzelhandelsverband halten Standortinformationen für Gründer bereit. Bei gewerblichen Anbietern von so genannten Geodaten können Sie zudem sowohl Einzeldaten als auch eine komplette Standortanalyse (inklusive Wettbewerbs-, Kundenpotenzial- und Umsatzpotenzialanalyse) einkaufen. Online-Dienstleister im Bereich Geomarketing bieten beispielsweise Komplettanalysen bereits ab ca. 200 Euro an. Mitunter kann es auch – gerade bei der Standortsuche – sinnvoll sein, sich durch einen im Einzelhandel erfahrenen Unternehmensberater professionell beraten zu lassen.

2.3. Der Businessplan

Jede Existenzgründung bedarf eines ausgefeilten Businessplans, der nicht nur den Ablauf – gewissermaßen den Fahrplan – des Gründungsprozesses darstellt, sondern auch für Außenstehende (Berater, Investoren, Banken etc.) sämtliche relevanten Informationen bereit hält. Ein ordentlicher Businessplan ist u.a. Bedingung und Voraussetzung für Finanzierungsverhandlungen mit Banken und Sparkassen, wie auch für Gespräche über öffentliche Fördermittel mit Arbeitsagenturen und Förderinstitutionen.

Über die Form des Businessplans heißt es in der Broschüre »Starthilfe« des Bundeswirtschaftsministeriums (s. auch Linkliste im Anhang):

»Ein gut gemachter Businessplan ist

- aussagekräftig: Er enthält alle Informationen, die ein Kreditgeber erwartet, wenn er das Vorhaben finanzieren soll.
- klar gegliedert: Er ist in verschiedene Kapitel unterteilt (s. hierzu die unten stehenden Links zum Inhalt des Businessplans).
- gut verständlich: Er sollte in einer auch für Laien verständlichen Sprache geschrieben sein.
- kurz und knapp: Er sollte einschließlich Anhang nicht mehr als 30 Seiten umfassen.
- leicht lesbar: [...]
- optisch ansprechend: Das äußere Erscheinungsbild ist ordentlich, professionell, nicht übertrieben bunt oder grafisch verspielt.«

Der Businessplan sollte über die folgenden Faktoren informieren:

- Geschäftsidee
- persönliche Qualifikation
- Produkt- bzw. Dienstleistungsangebot (Sortiment)
- Markt- und Wettbewerbsübersicht
- Kunden- und Zielgruppen
- Standort
- Marketing
- Unternehmensorganisation (Mitarbeiter)
- Chancen und Risiken
- Finanzierung bzw. Finanzpläne
- Umsatzerwartung bzw. Ertragsvorschau

Wichtig: Der Businessplan sollte zwar so knapp und präzise wie möglich formuliert sein, jedoch unbedingt alle relevanten Informationen, insbesondere für mögliche Kreditgeber, beinhalten. Weiterführende Informationen zu möglichen Inhalten eines Business-Planes finden Sie unter dem folgendem Link:

<https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Businessplan/inhalt.html>. Die Erstellung des Businessplans ist darüber hinaus inhaltlicher Schwerpunkt von Existenzgründungsseminaren privater Anbieter, der Arbeitsagenturen und der IHKn, die angehende Existenzgründer sehr kostengünstig z.T. sogar kostenlos besuchen können.

3. Die Umsetzungsphase

Nach vorausgegangener umfassender Planung gilt es nun, mit der Umsetzung des Gründungsvorhabens zu

beginnen. Alle Schritte, die Sie von nun an gehen, sind bereits konkrete, praktische Schritte in die Selbstständigkeit, die Sie an dieser Stelle bereits Geld kosten können (etwa Beratungs- und Fortbildungskosten oder die Kosten für Anmeldungen etc.).

3.1. Finanzierung

Jede Existenzgründung steht und fällt mit ihrer Finanzierung. Dabei ist unbedingt darauf zu achten, dass Sie nicht nur ausreichend Kapital für die Startphase organisieren. Bis Sie als Neugründer*in schwarze Zahlen schreiben, müssen Sie zunächst in den ersten drei bis vier Jahren mit Anlaufverlusten rechnen, die Sie finanziell überbrücken müssen (dies gilt natürlich nicht für Unternehmensübernahmen). Zudem muss sich das Unternehmen langfristig tragen, d.h. es sollte ausreichend Rohertrag für Miete, laufende Kosten, die Bezahlung der Mitarbeiter und für Sie selbst erwirtschaften. Klären Sie daher vorab die folgenden Fragen:

- Wie viel Geld will bzw. muss mein Unternehmen verdienen?
- Kann ich das mit meinem Unternehmen realistisch erreichen?

Wie viel das eigene Unternehmen erwirtschaften muss, hängt letztlich natürlich von der familiären und wirtschaftlichen Situation des Gründers ab. Alleinverdienner*innen etwa müssen über Ihr Unternehmen genügend Einkommen für die gesamte Familie beziehen. Am besten ermitteln Sie zunächst Ihre jährlichen Ausgaben für die folgenden Kostenpunkte:

- Miete bzw. Zins und Tilgung bei Eigentum
- Lebensmittel
- Kleidung, Möbel, Einrichtung etc.
- Telekommunikation
- Freizeit und Urlaub
- Kinderbetreuung
- Versicherungen
- Unterhaltsverpflichtungen
- Sonderausgaben (Geburtstage, Weihnachten, Reparaturen)
- sonstige Kreditverpflichtungen

Differenzieren Sie hieraus Ihren Beitrag zum Familieneinkommen zur vollständigen Deckung der o.g. Kosten (und kalkulieren für alle Fälle vorsichtshalber etwas großzügiger). Dieser Beitrag ist nun der erforderliche Unternehmerlohn, den Sie mit Ihrer selbstständigen Tätigkeit erwirtschaften müssen. Um festzustellen, ob dies realistisch mit der geplanten Tätigkeit möglich ist, sollten Sie eine vollständige und dezidierte Rentabili-

tätsrechnung bzw. -vorschau – mit Gegenüberstellung der erwarteten Umsatzerlöse und der voraussichtlichen Kosten – erstellen. Beziehen Sie im Kostenblock bereits zu erwartende Ausgaben für Kreditzinsen und -tilgung mit ein. Nutzen Sie für Ihre Rentabilitätsrechnung relevante Branchenkennzahlen, die etwa der Börsenverein des Deutschen Buchhandels über den [Jahresbetriebsvergleich](#) im Sortiment ermittelt. Die Zahlen werden jährlich im [Börsenblatt](#) veröffentlicht und zudem im statistischen Grundwerk der Buchbranche [»Buch und Buchhandel in Zahlen«](#) dargestellt und kommentiert.

Ein Beispiel zur einfachen Berechnung realistischer Umsatzzahlen:

Ihre Kostenberechnung ergibt, dass Ihr erforderlicher Unternehmerlohn bei 40.000 Euro brutto im Jahr liegt.

Anhand der Durchschnittszahlen aus dem Jahresbetriebsvergleich ergibt sich folgende Rechnung:

Im Durchschnitt liegen die Personalkosten im Buchhandel bei 19,1 % inkl. Unternehmerlohn.

Um Ihren erforderlichen Unternehmerlohn zu erwirtschaften, dabei gleichzeitig auch sämtliche übrigen Kosten für Warenbezug, Miete, Werbung, Versicherung, Abschreibungen etc. tragen zu können, benötigen Sie (gemessen an den Durchschnittswerten und sofern Sie Ihren Betrieb allein betreiben) somit einen Umsatz von mindestens 209.424 Euro.

$$\text{Berechnung: } \frac{40.000\text{€} \times 100\%}{19,1\%}$$

Sollten Sie Mitarbeiter einstellen, addieren Sie in der Berechnung die Kosten pro Mitarbeiter inkl. der Sonderzahlungen und Sozialversicherungsbeiträge und starten Ihre Berechnungen erneut.

Beispiel: Ein Vollzeit-Mitarbeiter kostet Sie 30.000 Euro, eine 400-Euro-Kraft rund 6.000 Euro.

$$\text{Berechnung: } \frac{76.000\text{€} \times 100\%}{19,1\%}$$

In diesem Fall sollten Sie bereits mindestens 397.906 Euro pro Jahr umsetzen.

Diese Beispielrechnung beruht auf Durchschnittswerten und liefert daher lediglich ungefähre bzw. annähernde Ergebnisse. Insbesondere bei der Finanzplanung ist es daher sinnvoll, eine/n im Buchhandel erfahrene/n Unternehmensberater*in hinzuzuziehen, der/die differenziertere Berechnungen individuell für Ihr Grün-

dungsvorhaben erstellen kann. Sie können sich Gründungsberatungen durch die öffentliche Hand bis zu 80 % fördern lassen (s. Kapitel 5.1.) oder aber auch für eine Kurzberatung das Angebot der Geschäftsstelle der Fachausschüsse auf den Buchmessen in Frankfurt und Leipzig nutzen. Hier beraten regelmäßig rund 20-30 Buchhandelsberater*innen Existenzgründer*innen und bestehende Unternehmen kostenlos für etwa 30 bis 45 Minuten. Anmelden können Sie sich im Vorfeld der Buchmessen über die Geschäftsstelle der Fachausschüsse;.

Die nächsten, ebenso wichtigen Fragen in Bezug auf Ihre Finanzplanung lauten:

- Was muss ich finanzieren?
- Wie hoch ist mein Kapitalbedarf insgesamt?

Hierzu sollten Sie sich einen Kapitalbedarfsplan erstellen, auf dem Sie sämtliche voraussichtlichen Kosten auflisten. Dies sind:

- Gründungskosten (für Beratung, Anmeldungen und Genehmigungen, Notarkosten, Versicherungen etc.)
- Kosten der Start und Anlaufphase (Ausgleich der Anlaufverluste)
- Ausgaben für Anlagevermögen (Einrichtung, Geschäftsausstattung, EDV, Fahrzeuge, evtl. Franchisegebühren und/oder Kosten für Grundstücke und Immobilien)
- Ausgaben für Umlaufvermögen (Material- und Warenlager)
- Kosten für Kapitaleinsatz (Zins und Tilgung für Kredite).

Der größte Posten dürfte im Buchhandel die Anschaffung des Warenlagers ausmachen. Sehr grob können Sie diesen über die im Jahresbetriebsvergleich ermittelte Kennzahl der durchschnittlichen Lagerumschlaggeschwindigkeit ermitteln (LUG). Diese liegt im Buchhandel (inklusive des Durchlaufgeschäfts, d.h. der Kundenbestellungen) bei 5,1 pro Jahr. Das bedeutet, dass sich im Schnitt jedes Buch 5,1-mal pro Jahr verkauft (bzw. umgekehrt die Lagerdauer eines Buches im Schnitt bei etwa 72 Tagen liegt). Sollten Sie mit einem Umsatz von 300.000 Euro planen, liegt der Verkaufswert Ihres Warenlagers (d.h. der Wert der Bücher und Non-Books, die Sie auf Lager haben) durchschnittlich bei 58.824 Euro. Bei einer durchschnittlichen Handelsspanne von 31,7 % im Buchhandel belaufen sich die Anschaffungskosten hierfür auf 40.176 Euro. Diese Anschaffungskosten müssen Sie als Ausgaben für das Warenlager im Kapitalbedarfsplan entsprechend notieren. Auch für die voraussichtlichen Kosten für Geschäftsausstattung, Einrichtung

etc. existieren Durchschnittswerte, die Sie für den Einzelhandelsbereich beim Handelsverband Deutschland oder Ihrer örtlichen IHK erfragen können. Weitere ausführliche Informationen zum Thema [Finanzierung](#) finden Sie auf den Seiten des Bundesministeriums der Wirtschaft.

Wenn Sie wissen, wie viel Startkapital Sie benötigen, stellt sich nunmehr die Frage, woher Sie es bekommen. Mögliche Quellen sind Eigenkapital (d.h. eigene Mittel und Beteiligungen) und Fremdkapital (d.h. Bankkredite, öffentliche Fördermittel). Wichtig ist: Ausreichend Eigenkapital (mindestens 20 % werden empfohlen) erleichtert den Zugang zu Krediten, da es die Kreditwürdigkeit gegenüber Geldgebern erhöht. Stellen Sie sich zunächst folgende Fragen:

- Wie hoch sind meine Ersparnisse, die ich in mein Unternehmen stecken kann?
- Wie viel kann ich bis zum Start meiner Selbstständigkeit noch ansparen?
- Welche meiner Kapitalanlagen sind kurz- oder mittelfristig verfügbar?
- Können mir Verwandte oder Freunde Geld zu günstigen Konditionen leihen?
- Welche Sachmittel kann ich in den Betrieb einbringen (etwa EDV, Fahrzeug etc.)?
- Möchte ich Partner, Teilhaber mit einbinden, der weitere Eigenmittel zur Verfügung stellen kann?
- Welche öffentlichen Förderprogramme gibt es, die Beteiligungskapital ausgeben?

Stellen Sie sicher, wie viel Geld Sie auf diese Weise als Eigenkapital in Ihr Unternehmen einbringen können. Je mehr Eigenkapital, umso erfolgversprechender ist Ihr Gründungsvorhaben.

Der noch ausstehende Kapitalbedarf lässt sich über Bankkredite und öffentliche Fördermittel decken (zu öffentlichen Fördermitteln s. ausführlich Kapitel 5). Kreditkonditionen sind in der Regel abhängig von der Höhe des Eigenkapitals (Eigenkapitalquote) der Kreditnehmer sowie von den persönlichen Sicherheiten des Unternehmers bzw. der Unternehmerin. Die Banken beurteilen dabei die Kreditwürdigkeit durchaus unterschiedlich, sodass es sinnvoll ist, mit mehreren Kreditinstituten über die Finanzierung zu sprechen. In der Broschüre »Starthilfe« empfiehlt das Bundesministerium der Wirtschaft, bei der Vorbereitung auf Bank- und Kreditgespräche folgendes zu beachten:

- Gespräch gut vorbereiten (ausgereiftes Konzept erarbeiten inkl. Investitions-, Rentabilitäts- und Umsatzplanung)

- Dokumente transparent und aussagekräftig aufbereiten
- Falls gewünscht, Unterlagen vorab einreichen (vorher klären)
- Rentabilität des Geschäftsvorhabens darlegen
- Berater mitnehmen
- Rollenverteilung klären (mit Partnern, Teilhabern, Berater*innen, die am Gespräch teilhaben)
- Sicher, kompetent, selbstbewusst und überzeugend auftreten (nicht als Bittsteller*in)
- Mehrere Gespräche (mit anderen Banken) vereinbaren
- Eventuell Geschäftspartner*innen bzw. Kund*innen suchen, die ihr Interesse am Geschäftsvorhaben bekunden (Referenzen)
- Konzept bei Ablehnung unbedingt überprüfen (lassen)
- Fristen unbedingt einhalten
- Informieren Sie sich gut über das Angebot an öffentlichen Förderprogrammen und fragen Sie ggf. gezielt danach.

Umfassende Informationen zum Thema Finanzierung finden Sie in der Broschüre »[Kreditwürdigkeitsprüfung erfolgreich meistern](#)«, die Sie auch über die Geschäftsstelle der Fachausschüsse beziehen können. Auf dem Existenzgründungsportal des Bundeswirtschaftsministeriums können Sie Bankgespräche interaktiv trainieren ([hier](#)).

Neben Bankkrediten kann auch über öffentliche Fördermittel Fremdkapital eingeholt werden. Insbesondere für Existenzgründer*innen ist hier die Palette sehr breit und vielfältig. Öffentliche Förderung bedeutet jedoch in aller Regel nicht, dass Gründerinnen und Gründer direkt gefördert werden, d.h. von den Institutionen Geld erhalten. Vielmehr handelt es sich bei öffentlichen Fördermitteln um Kredite, die zu einem vereinbarten Zinssatz (meist leicht unter dem Durchschnitt der Zinssätze der Privatbanken) und einem ausgehandelten Tilgungssatz zurückbezahlt werden müssen. Der Vorteil liegt also in der Tatsache, dass etwa zu Beginn der Kreditlaufzeit keine Tilgung geleistet werden muss und die Kreditkonditionen meist transparenter, berechenbarer und daher einfacher zu kalkulieren sind. Umfassende Informationen hierzu finden Sie in Kapitel 5.

3.2. Die passende Rechtsform

Die Rechtsform ist das Gerüst eines Unternehmens. Die Wahl der Rechtsform hat steuerliche, finanzielle und rechtliche Folgen. Daher ist es grundsätzlich ratsam,

sich darüber mit Steuerberater*in bzw. Rechtsanwält*in zu beraten. In der Praxis trägt die Rechtsform aber auch zum Image des Unternehmens bei, ist Bestandteil des Firmennamens und verbunden mit unterschiedlichen Kosten und Haftungsbeträgen. Die folgenden Fragen sind zu klären:

- Will ich mein Unternehmen allein oder mit einem/mehreren Partnern führen?
- Wie hoch kann bzw. sollte die Haftung sein?
- Wie hoch ist die steuerliche Belastung?
- Welche Rechtsform passt zur bzw. ist üblich in meiner Branche?
- Mit welchem Aufwand kann und will ich mich mit Buchführung beschäftigen?
- Bin ich bereit, Unternehmensdaten zu veröffentlichen?
- Wie viel darf die Rechtsform kosten, und wer kann mir das Startkapital zur Verfügung stellen?
- Welche Formalitäten gilt es bei den einzelnen Rechtsformen zu erledigen?

Grundsätzlich wird zwischen den Rechtsformen Einzelunternehmen, Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften unterschieden.

Als **Einzelunternehmen** bezeichnet man die selbstständige Betätigung einer einzelnen natürlichen Person. In der Praxis ist dies zumeist die im Handelsgesetzbuch festgelegte Unternehmung unter der Bezeichnung Einzelkaufmann bzw. -frau. Der große Nachteil eines Einzelunternehmens liegt in der Tatsache, dass der Unternehmer mit seinem gesamten Privatvermögen haftet und die Kapitalbeschaffung (im Falle geringer privater Sicherheiten) generell etwas schwieriger ist, als in anderen Rechtsformen. Allerdings sind keinerlei Mindestkapitaleinlagen vorgeschrieben, der Gründungsaufwand ist relativ gering und der Inhaber hat die vollständige Kontrolle und Entscheidungsfreiheit über sein Unternehmen.

Personengesellschaften entstehen, wenn sich über Gesellschaftervertrag bzw. -vereinbarung mindestens zwei natürliche und/oder juristische Personen zusammenschließen. Ähnlich wie in der Einzelunternehmung haften die Unternehmer*innen gemeinsam mit ihrem Privatvermögen, allerdings verteilt sich somit auch das Risiko auf mehrere Schultern. Die Kapitalbeschaffung ist meist einfacher als für Einzelunternehmen. Auch hier ist keine Mindestkapitaleinlage vorgeschrieben. Je nach Rechtsform ist eine mündliche Vereinbarung (etwa bei der GbR s.u.) ausreichend oder aber ein schriftlicher

Vertrag der Gesellschafter notwendig. Die relevanten Ausprägungen der Personengesellschaft sind:

- Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR oder BGB-Gesellschaft)
- Offene Handelsgesellschaft (OHG)
- Kommanditgesellschaft (KG)

Die **Kapitalgesellschaft** ist eine auf einem Gesellschaftervertrag beruhende juristische (keine natürliche wie bei den Personengesellschaften) Person. Die Gesellschaft kann durch eine oder mehrere Personen gegründet werden, ist allein rechtsfähig und in ihrem Bestand unabhängig von ihren Mitgliedern. Vertretung und Geschäftsführung werden im Gesellschaftervertrag geregelt. Ein großer Nachteil dabei ist, dass die Gründungsformalitäten relativ aufwändig sind. Zudem sind die Anforderungen an Transparenz und Offenlegung der Bilanzdaten relativ hoch und es ist ein Mindeststammkapital von 25.000 Euro bei GmbHs sowie 50.000 Euro bei AGs gesetzlich vorgeschrieben. Der Vorteil der Kapitalgesellschaft ist, dass die Gesellschafter formal lediglich in Höhe des Stammkapitals haften. Allerdings verlangen Kreditgeber häufig persönliche Sicherheiten oder Bürgschaften der Gesellschafter, so dass hier zusätzliche Verpflichtungen entstehen können. Die Gesellschafter müssen nicht an der Geschäftsführung beteiligt sein. Die wichtigsten Kapitalgesellschaften sind:

- GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)
- AG (Aktiengesellschaft)

Weitere z. T. hybride Rechtsformen (etwa GmbH & Co. KG) spielen im Buchhandel kaum eine Rolle. Sehr umfassende, kostenlose und leicht verständliche Informationen bietet das Merkblatt [»Gründerzeiten: Thema Rechtsformen«](#) des Bundeswirtschaftsministeriums.

3.3. Firmenname

Der Firmenname ist abhängig von der Rechtsform des Unternehmens sowie von der Frage, ob das Unternehmen im Handelsregister eingetragen ist oder nicht. Sollte dies nicht der Fall sein, muss in der Geschäftskorrespondenz als Unternehmensname immer der/die bürgerliche Vor- und Zuname(n) des bzw. der (bei GbR) Unternehmer(s) stehen. Zusätzlich können Geschäfts-, Branchen- und Zusatzbezeichnungen aufgeführt werden.

Unternehmen, die im Handelsregister eingetragen sind, haben eine Firma. Firma bezeichnet schlicht den Namen des Unternehmens unter dem es »firmiert« und

im Geschäftsverkehr nach außen in Erscheinung tritt. Als Firmenname kommen sowohl der Name des/der Inhaber(s), ein frei erfundener Fantasie-Name oder auch ein Hinweis auf Branche oder Betätigungsfeld des Unternehmens in Betracht. In jedem Fall muss die Firma einen Rechtsformzusatz haben, der die Haftungsverhältnisse offen legt.

Achten Sie bei der Namenswahl darauf, dass der Firmenname Unterscheidungskraft haben muss. Prüfen Sie daher über Ihre IHK, ob der gewählte Name so oder sehr ähnlich bereits genutzt wird oder aber beim Deutschen Patentamt als Markenname bereits eingetragen ist. Sollte die Erreichbarkeit im Internet unter Ihrem Firmennamen Voraussetzung für Ihre Geschäftstätigkeit sein, sollten Sie rechtzeitig prüfen, ob die entsprechende Domain noch zu haben ist (Recherche unter www.denic.de).

3.4. Formalitäten und Anmeldungen

Im Rahmen des Gründungsprozesses sind eine ganze Reihe von Formalitäten und Behördengängen zu erledigen. Der Umfang ist abhängig von der Rechtsform des Unternehmens; grundsätzlich sind die Anforderungen an Kapitalgesellschaften deutlich größer als an Personengesellschaften oder sogar Einzelunternehmen. Zudem gilt es, die gesetzlichen Vorschriften und Fristen zu beachten.

Die folgenden Institutionen und Behörden sollten Sie über die Aufnahme Ihrer Geschäftstätigkeit unbedingt informieren:

- Das Gewerbeamt (gilt für jeden Gewerbebetrieb). Das Gewerbeamt meldet Sie automatisch dem Finanzamt, der Berufsgenossenschaft, der regionalen Industrie- und Handelskammer (Pflichtmitgliedschaft), dem statistischen Landesamt sowie dem Amtsgericht (Handelsregister). Um die Prozesse zu beschleunigen, können Sie sich mit den genannten Behörden jedoch auch direkt in Verbindung setzen (s.u.).
- Das Amtsgericht, falls Sie Ihr Unternehmen in das örtliche Handelsregister eintragen lassen wollen oder müssen (gilt z.B. nicht für Kleingewerbetreibende oder GbR). Die Eintragung muss von einem/r Notar*in beglaubigt werden. Die Kosten für Notar*in und Gebühren sind abhängig von der Höhe des Betriebsvermögens.
- Das Finanzamt, das Ihnen eine Steuernummer zuteilt und Sie um eine Schätzung der künftigen Umsätze und Gewinne bitten wird (am besten

zurückhaltend angeben, da Sie sonst in der Startphase unnötig hohe Einkommens- und Gewerbesteuer zahlen müssen).

- Die Agentur für Arbeit, die Ihnen eine Betriebsnummer zuteilt, über welche Mitarbeiter angemeldet werden.
- Die Berufsgenossenschaft (sofern Sie Mitarbeiter*innen beschäftigen), über die die gesetzliche Unfallversicherung für die Mitarbeiter*innen läuft.
- Die Sozialversicherung, da auch Selbstständige zwingend krankenversichert sein müssen (Wahl zwischen gesetzlicher und privater Krankenversicherung). Es besteht zudem die Möglichkeit zur freiwilligen gesetzlichen Rentenversicherung.
- Das Gewerbeaufsichtsamt, um sicherzugehen, dass die Betriebsräume die gesetzlichen Anforderungen erfüllen.

Unter Umständen kann es zudem notwendig oder sinnvoll sein, das Bauamt zu informieren, falls sich der Zweck genutzter Räume geändert haben sollte oder Um- bzw. Anbauten geplant sind. Das Gesundheitsamt müssen Sie informieren, sofern Sie etwa den Ausschank von Getränken oder den Verkauf von Lebensmitteln in Ihren Räumlichkeiten planen. Selbstverständlich sollten Sie sich auch rechtzeitig mit den zuständigen Versorgungs- (Gas, Wasser, Strom) und Entsorgungsunternehmen (Abwasser, Müll) in Verbindung setzen.

Die beiden für den Buchhandel relevanten Verbände sind der [Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V.](http://www.boersenverein.de) sowie der [Handelsverband Deutschland](http://www.handelsverband.de). Während sich der Börsenverein um die spezifischen Belange und Interessen aller drei Buchhandelssparten (Sortiment, Zwischenbuchhandel, Verlage) kümmert (z.B. reduzierter MwSt.-Satz für Bücher, Preisbindung etc.) und über seine Dienstleistungen die Zusammenarbeit und die Geschäftsbeziehungen unter den Sparten vereinfacht, setzt sich der Handelsverband Deutschland mit den Problemen des Einzelhandels auseinander. Angesichts der Informationsfülle (zum Angebot des Börsenvereins s. hierzu auch die Publikationsliste im Anhang und www.boersenverein.de), die beide Verbände ihren Mitgliedern zur Verfügung stellen, ist die Mitgliedschaft sicher sinnvoll und ratsam und sollte sich in vielen Fällen durch die kostenlosen Angebote für Mitglieder rechnen.

3.5. Buchführung und Rechnungswesen

Über Ihre Buchführung halten Sie Ihre Einnahmen und Ausgaben fest. Auf diese Weise sind Sie stets über die aktuelle finanzielle Situation Ihres Unternehmens informiert. Für Kaufleute im Sinne des Handelsgesetzbuches (HGB – Informationen zur genauen Definition des Begriffs Kaufmann siehe [hier](#)) sowie freiwillig Bilanzierende gelten die Rechnungslegungsvorschriften des HGB. Kaufleute sind zur Buchführung verpflichtet, da die Finanzämter hierüber auch die Unternehmenssteuer berechnen. Die Hauptgrundsätze einer ordnungsgemäßen Buchführung nach dem HGB lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Die Buchführung muss klar und übersichtlich sein. Dazu gehört:
 - eine sachgerechte Organisation
 - eine übersichtliche Gliederung des Jahresabschlusses <http://de.wikipedia.org/wiki/Jahresabschluss>
 - ein Verbot, Vermögenswerte und Schulden sowie Aufwendungen und Erträge miteinander zu verrechnen, und
 - ein Verbot, Buchungen unleserlich zu machen.
- Alle Geschäftsvorfälle müssen fortlaufend, vollständig, richtig und zeitgerecht sowie sachlich geordnet gebucht werden.
- Jeder Buchung muss ein Beleg zugrunde liegen.
- Die Buchführungsunterlagen müssen ordnungsmäßig aufbewahrt werden.¹

Man unterscheidet grundsätzlich zwei Formen der Buchführung. Die einfache Buchführung kommt lediglich für nicht buchführungspflichtige Unternehmen in Frage und bedeutet in der Praxis eine Gegenüberstellung der Einnahmen und Ausgaben Ihres Unternehmens. Durch eine solche Einnahmen-Überschussrechnung wird Ihr steuerlich relevanter Gewinn ermittelt. Diesen teilen Sie mittels eines amtlichen Formulars an das Finanzamt mit, so dass Sie der Einfachheit halber Ihre laufenden Aufzeichnungen dem Vordruck entsprechend gliedern können. Die Einnahmen-Überschussrechnung lässt sich kaum zum Controlling des Unternehmens oder einzelner Bereiche einsetzen, sodass Sie auch als nicht buchführungspflichtiges Unternehmen erwägen sollten, freiwillig zu bilanzieren.

Die doppelte Buchführung ist für alle Kaufleute im Sinne des HGB, für alle Kapitalgesellschaften, sowie für alle Nicht-Kaufleute mit einem Umsatz von mehr als 500.000 Euro und/oder einem Gewinn aus Gewerbebetrieb von mehr als 50.000 Euro Pflicht. Die doppelte Buchführung bezieht ihren Namen aus der Tatsache, dass jeder Geschäftsvorfall auf mindestens zwei Buchführungskonten verbucht wird. Jedes Konto verfügt über eine Soll- und eine Habenseite, über welche Einnahmen und Ausgaben erfasst werden. Die gesetzliche Buchführungspflicht umfasst darüber hinaus einen Jahresabschluss (Bilanz) mit Gewinn- und Verlustrechnung. Insgesamt bedeutet die doppelte Buchführung deutlich mehr Aufwand und es bedarf zudem einer nicht unwesentlichen Fachkompetenz. Ein großer Vorteil ist jedoch, dass die doppelte Buchführung ausreichend Informationen über Ihr Unternehmen bereitstellt, um im Controlling sinnvoll und strategisch eingesetzt zu werden. Gerade Existenzgründer*innen sind oft gut beraten, Ihre Buchführung durch externe Dienstleister wie Unternehmens- oder Steuerberater*innen erledigen zu lassen.

Wer sich dies selbst zutraut, sollte sich in jedem Fall über Fachliteratur, Seminare, Kurse, Studienmodule oder auch Fernstudiengänge (die Angebote sind hier groß und äußerst vielfältig) ausreichend Fachkompetenz erarbeiten. IHKn, Volkshochschulen oder Arbeitsagenturen bieten sehr günstige Buchführungsseminare an; die Kurse privater Anbieter oder ganze Studienmodule bzw. Fernstudiengänge sind meist wesentlich teurer. Nähere Informationen zum Thema finden Sie in der Broschüre [»Gründerzeiten: Controlling«](#) des Bundeswirtschaftsministeriums.

3.6. Persönliche Qualifikation und Weiterbildung

Um eine Buchhandlung zu gründen, müssen Sie nicht zwangsläufig eine buchhändlerische Ausbildung oder ein entsprechendes Studium vorweisen. Gleichwohl ist eine gewisse Fachqualifikation erforderlich, um mit den Strukturen und Prozessen des buchhändlerischen Alltags (Bestellwege, Wareneingang, Preisbindung, Remission etc.) angemessen umgehen zu können. Wer als Quereinsteiger bereits im Buchhandel oder im Verlagsbereich gearbeitet hat, dem wird es sicher nicht schwerfallen, sich das notwendige Wissen und Können rasch anzueignen. Wer von außerhalb der Branche kommt und sich dennoch zur Gründung einer Buchhandlung entschließt, sollte vorab durch Seminare

¹ Schmolke, Deitermann: *Industrielles Rechnungswesen IKR*. 34. Auflage. Winklers Verlag, 2006, [ISBN 3-8045-6652-9](#), S. 11.

und/oder Praktika in Erfahrung bringen, was auf ihn zukommt.

So bieten etwa die Schulen des Deutschen Buchhandels (mediacampus frankfurt) einen [Crashkurs Buchhandel](#) an, der die Grundlagen des Buchhandels vermittelt. Der [mediacampus frankfurt](#) veranstaltet darüber hinaus ebenso wie die Landesverbände des Börsenvereins (s. Adressen im Anhang) Seminare zu Buchhandelsthemen wie Ein- bzw. Verkauf, Präsentation, Betriebswirtschaft, E-Business etc. an, die Sie nicht nur im Vorfeld der Existenzgründung, sondern auch während des laufenden Geschäfts zur Weiterbildung besuchen können. Zudem bietet der mediacampus Fernlehrgänge oder die berufsbegleitende Ausbildung zum Fachwirt des Buchhandels an. Ein weiterer Seminaranbieter ist die [Akademie der Deutschen Medien](#) in München.

Informieren Sie sich am besten auch bei Ihrer IHK über die Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten vor Ort. Über die buchhandelspezifische Qualifikation hinaus können auch Seminarangebote zu kaufmännischen Themen wie Betriebswirtschaft, Buchhaltung, Mitarbeiterführung oder Steuern sinnvoll und interessant sein. IHK-Seminare sind in der Regel sehr gut und vergleichsweise kostengünstig.

3.7. Versicherungen und unternehmerische Absicherung

Der Schritt in die Selbstständigkeit ist zwangsläufig mit Unsicherheit verbunden. Niemand kann Gründerinnen und Gründern grundsätzlich das unternehmerische Risiko abnehmen. Allerdings lässt sich vielfach, vor allem bei Unfällen, unvorhergesehenen Ereignissen oder Schicksalsschlägen, durch eine Reihe sinnvoller betrieblicher Versicherungen und einer guten privaten Absicherung das Risiko für Unternehmen und Unternehmer*innen abfedern und kalkulierbar gestalten.

Durch betriebliche Versicherungen werden Risiken aus der Geschäftstätigkeit versichert. Hier sind zunächst die beiden Fragen zu klären:

- Wo liegen meine Risiken?
- Durch welche Versicherungen lassen sich meine Risiken absichern?

Risiken liegen zumeist im Verlust oder in der Beschädigung von Waren und Betriebseinrichtung (einschließlich EDV und evtl. Kfz). Zudem könnten Personen im Zusammenhang mit Ihrer Geschäftstätigkeit geschädigt oder verletzt werden, beispielsweise wenn ein Passant vor Ihrem Laden über Werbemittel stolpert oder ein

Kunde in Ihrem Laden von einem herunterfallenden Buch getroffen wird. Da der Ausgleich gesundheitlicher Schäden im Ernstfall sehr teuer für den Verursacher bzw. Verantwortlichen sein kann, sollte dies unbedingt ausreichend versichert werden. Notwendig sind sicher die folgenden Versicherungen:

- Betriebs-Haftpflichtversicherung (versichert Schäden gegenüber Dritten)
- Sachversicherung (Absicherung von Warenlager und Vermögenswerten im Fall von Brand, Einbruchdiebstahl, Wasserschäden etc.)
- Kfz-Haftpflichtversicherung (sofern ein Firmenwagen vorhanden ist)

Sinnvoll können unter Umständen folgende zusätzliche Versicherungen sein:

- Betriebs-Unterbrechungsversicherung (BU, übernimmt laufende Kosten, wenn der Betrieb etwa durch Feuer oder EDV-Ausfall lahm liegt)
- Elementar-BU für Geschäfte und Gewerbetreibende (versichert die Folgen von Naturereignissen wie Überschwemmung, Erdbeben oder Lawinen)
- private Unfallversicherung für Mitarbeiter
- Elektronik-Versicherung

Checklisten sowie weitere Informationen zum Thema finden Sie in der Broschüre [»Gründerzeiten: Versicherungen«](#) des Bundeswirtschaftsministeriums. Eine gute Beratung und günstige, auf die Bedürfnisse von Buchhandlungen zugeschnittene Versicherungen erhalten Sie auch über das Vorteilsprogramm [»Seitenreich«](#) für Mitglieder des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels ([Wulff und Partner](#)). Weitere Informationen erhalten Sie auf der Seite des [Börsenvereins](#).

Neben den betrieblichen Versicherungen ist auch die unternehmerische Absicherung sehr wichtig. Gerade Unternehmer*innen ohne Vermögen, Immobilienbesitz oder sonstige Rücklagen sollten sich bestmöglich absichern und für das Alter vorsorgen. Auch wenn es für Selbstständige keine Seltenheit ist, auch im hohen Alter noch im Laden zu stehen, sollten Sie sich am besten so absichern, dass Sie sich bei Erreichen des gesetzlichen Rentenalters zur Ruhe setzen könnten (selbstverständlich nicht müssen). Dies kann aus familiären Gründen sinnvoll sein, wenn etwa der Partner zur gleichen Zeit in Rente geht; darüber hinaus wird aber in der Geschäftstätigkeit die Fremdfinanzierung durch Bankkredite für ältere Unternehmer*innen zunehmend schwieriger, sofern es keine klare Nachfolgeregelung gibt. Daher zählt auch die rechtzeitige Klärung der

Nachfolge, sei es durch Übergabe an Verwandte, Freunde, Mitarbeiter*innen oder durch Verkauf, zur unternehmerischen Absicherung.

Die folgenden Versicherungen brauchen Sie als Selbstständige/r:

- Krankenversicherung (privat oder freiwillig gesetzlich)
- Krankentagegeld-Versicherung (zum Ausgleich von Einkommenseinbußen im Krankheitsfall)
- Pflegeversicherung (privat oder freiwillig gesetzlich über die gesetzliche Krankenversicherung)
- Altersvorsorge (private Renten- oder Kapitallebensversicherung, da Sie als Selbstständige/r keine gesetzlichen Rentenansprüche erwerben)
- Hinterbliebenen-Absicherung (Risikolebensversicherung)
- Berufsunfähigkeitsversicherung (um längerfristige oder endgültige Berufsunfähigkeit zu versichern; wer seinen Anspruch auf die gesetzliche Erwerbsminderungsrente behalten oder einen solchen erwerben will, muss Pflichtbeiträge an die Rentenversicherung abführen)

Sinnvoll können weiterhin sein:

- Unfallversicherung (zahlt beispielsweise bei Invalidität oder Behinderung infolge eines Unfalls)
- Freiwillige Arbeitslosenversicherung für Selbstständige (um Ansprüche gegenüber der gesetzlichen Arbeitslosenversicherung zu erwerben)

Grundsätzlich gilt: Versichern Sie so wenig wie möglich, aber so viel wie nötig! Sofern Sie in der Gründungsphase Unternehmensberater hinzuziehen, sollten Sie diese gezielt nach den notwendigen Versicherungen fragen und sich so einen Überblick verschaffen. Bevor Sie langfristige teure Verträge unterschreiben, sollten Sie sich auf jeden Fall bei einem/r Expert*in (unabhängigen Berater*innen, Verbraucherzentralen, Ihrer örtlichen IHK etc.) darüber informieren, dass die Verträge Ihren Anforderungen und Bedürfnissen entsprechen. Nähere Informationen hält ebenfalls die bereits o.g. Broschüre [»Gründerzeiten: Versicherungen«](#) des Bundesministeriums der Wirtschaft für Sie bereit.

4. Die Start- bzw. Anlaufphase

Junge Unternehmen benötigen im Durchschnitt drei bis vier Jahre, bis sie rentabel arbeiten und Gewinn erzielen. Neugründer*innen sollten dies zunächst in ihrer Finanzkalkulation berücksichtigen und im besten Fall

ausreichend Eigenkapital in die Firma einbringen, um die ersten zwei, drei Jahre bei voraussichtlich geringen Verlusten noch gut über die Runden zu kommen. Verzagen Sie also nicht, wenn Ihr Geschäft zunächst langsamer anläuft als erwartet. Umgekehrt sollten Sie aber nicht zu lange damit zögern, Ihr Geschäft kritisch zu hinterfragen und notfalls auch wieder aufzugeben, wenn nach den ersten Anlaufjahren keine positive Entwicklung erkennbar ist.

Trotz akribischer Vorbereitung kann die praktische Geschäftsaufnahme anders verlaufen als geplant. Möglicherweise sind geplante Prozesse in der Realität nicht praktikabel, etwa wenn der Zeitaufwand für diverse Tätigkeiten falsch eingeschätzt wurde, sich der dafür vorgesehene Platz zur Verarbeitung von Wareneingang und Remission als zu klein erweist, Computerprogramme in der Praxis nicht ganz genau das abbilden können, was man von ihnen erwartet hatte, oder das Sortiment nicht der Laufkundschaft vor Ort entspricht. Vieles wird erst in der praktischen Tätigkeit offenbar, und dann gilt es, schnell Fehler und Probleme zu identifizieren und zu beseitigen bzw. aufzulösen. Gerade in den ersten Jahre sollten Prozesse und Struktur der Unternehmung ständig überwacht, evaluiert und in der Folge verbessert werden, um mittel- und langfristige erfolgreich zu sein.

Wichtige und sehr sensible Themen, in die Sie sich rasch einarbeiten sollten sind die Themen:

- Marketing und Werbung (hier sollten Sie Ihre Aktivitäten bestmöglich auf Ihre Kunden- und Zielgruppe ausrichten und gewonnene Kunde*innen bereits früh an Ihr Unternehmen zu binden versuchen)
- Steuern (suchen Sie sich am besten schon vor Aufnahme Ihrer Geschäftstätigkeit eine/n kompetente/n Steuerberater*in, die/der Sie von Beginn an unterstützt)
- Personal (im Zweifel können Sie Ihr Personal auch über im Buchhandel erfahrene Personaldienstleister rekrutieren)
- Profilbildung und Qualitätsmanagement (hinterfragen Sie regelmäßig Prozesse und Struktur Ihrer Unternehmung; verbessern Sie sich auch im Vergleich mit anderen Unternehmen und setzen Sie Qualitätsstandards, mit denen Sie sich nachhaltig positiv von der Konkurrenz abheben können)
- Sortiment und Einkauf (stellen Sie sicher, dass Ihr Sortiment dem entspricht, was Ihre Kund*innen vor Ort erwarten; überprüfen Sie regelmäßig Ihre

Einkaufsprozesse – z.B. im Bereich Bestellweg d.h. Barsortiments- versus Direktbezug)

- Kooperationen (überlegen Sie hier, ob und inwieweit Sie prozessoptimierende Dienstleistungen im Buchhandel nutzen können oder wollen bzw. ob und welche Kooperationsmöglichkeiten sinnvoll für Sie sind (z.B. Erfa-Gruppen, Einkaufsgemeinschaften etc.)

In nahezu allen Fragen des buchhändlerischen Alltags kann Ihnen im Übrigen der Börsenverein eine Fülle an Informationsmaterial und Hilfsmitteln zur Verfügung stellen, die Sie als Mitglied kostenlos nutzen können. Fragen Sie im Zweifel einfach in der Geschäftsstelle der Fachausschüsse nach oder informieren Sie sich im Internet auf der Webseite des Börsenvereins unter www.boersenverein.de. Auch der Handelsverband Deutschland (www.einzelhandel.de) oder die regionalen IHKn (www.dihk.de) helfen selbstverständlich auch jungen Unternehmen gerne weiter.

5. Öffentliche Fördermittel für Existenzgründer

Existenzgründer*innen haben es oft nicht leicht, einen Finanzierungspartner für ihre Idee zu finden. Eine gut und klug durchdachte Geschäftsidee reicht häufig nicht mehr aus, um Banken und Investoren zu überzeugen. Der »klassische« Weg über eine Fremdkapitalfinanzierung durch die Hausbank ist in Folge der Entwicklungen nach Basel II nicht einfacher geworden. Vielen Existenzgründer*innen wird das obligatorische Ratingverfahren zu einer unüberwindbaren Hürde, sofern sie nicht ausreichend Kreditsicherheiten oder Eigenkapital vorzuweisen haben.

Die öffentliche Hand stellt Gründern eine Vielzahl an Möglichkeiten zur Seite, ihr Gründungsvorhaben durch ausreichende, zusätzliche oder ergänzende öffentliche Fördermittel umzusetzen. Das Förderspektrum reicht dabei von Darlehen über Bürgschaften bis hin zu Beteiligungen und Beratungen, beinhaltet also sowohl Elemente der Fremdfinanzierung wie auch zur Stärkung des Eigenkapitals.

Im Folgenden sollen die einzelnen Fördermöglichkeiten kurz inhaltlich dargestellt werden. In ausführlicher Form finden Sie die Informationen zu den genannten Programmen auf den Internetseiten der entsprechenden Institutionen. In den meisten Fällen können Sie diese dort auch kostenlos in Printform anfordern. Die ausführliche Adress- und Linkliste im Anhang wird

Ihnen auf der Suche nach Ansprechpartnern und weiterführenden Informationen sicher helfen.

5.1. Beratung

Neben der Beratung durch Unternehmensberater*innen (auf der Seite des Börsenvereins finden Sie eine Reihe von im Buchhandel erfahrenen Berater*innen unter den Partnermitgliedern) bieten sich Existenzgründer*innen auch vielfältige Möglichkeiten zur Beratung durch öffentliche Einrichtungen.

Sowohl die KfW Mittelstandsbank, als auch die Förderbanken der einzelnen Bundesländer bieten selbst Existenzgründungsberatungen. Die KfW Mittelstandsbank verfügt über drei zentrale Beratungszentren in Bonn, Frankfurt und Berlin und führt darüber hinaus in regelmäßigen Abständen in der gesamten Bundesrepublik Beratungssprechtage durch, meist in Kooperation mit den regionalen IHKn. Die genannten Angebote der KfW sind zunächst kostenlos, über Einzelheiten zu Inhalten, zur Vorbereitung und zur Anmeldung hält die KfW umfangreiches Informationsmaterial bereit, welches auch im Internet zum Download zur Verfügung steht.

Alternativ und zum Teil ergänzend bieten auch die Industrie- und Handelskammern zahlreiche Beratungsmöglichkeiten an. Das Angebot variiert hierbei je nach Potenzial der regionalen IHK und reicht von direkten Beratungsgesprächen über Aktionstage für Gründer bis hin zu Broschüren und Informationsmaterialien. Die regionalen IHKn sind auch erste Ansprechpartner bei Fragen zur wirtschaftlichen Situation vor Ort.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BmWi) bietet Existenzgründer*innen ein sehr breites Spektrum an Informationen über das öffentliche Beratungsangebot. Neben klassischen Informationsmaterialien, wie der sehr ausführlichen und allgemeinen Broschüre »Starthilfe«, finden Sie dort aus der Reihe »GründerZeiten« sehr spezielle Informationen zu ausgewählten Themen. Weitere, ergänzende und standortspezifische Informationsmaterialien erhalten Sie über die Wirtschaftsministerien der Länder und über die kommunalen Wirtschaftsförderungsämter.

Eine sehr wesentliche Leistung für Gründer*innen ist die Förderung von Gründungsberatungen durch die öffentliche Hand. Beratungsförderung wird bundesweit durch die KfW geleistet, in den Ländern durch [die Rati-](#)

[Rationalisierungs- und Innovationszentren der Deutschen Wirtschaft](#) (RKW).

Das ehemalige bundesweit einsetzbare Programm der KfW, das »Gründercoaching Deutschland« wendete sich bis 2018 an junge Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft sowie Angehörige wirtschaftsnaher freier Berufe in den ersten fünf Jahren nach Gründung. Inzwischen ist das Programm in das allgemeinere Beratungsprogramm »Förderung unternehmerischen Know-How« des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) aufgegangen, welches sich grundsätzlich an alle Unternehmen wendet, jedoch besondere Bedingungen für junge Unternehmen (bis 2 Jahre am Markt) zur Verfügung stellt. Das BAFA bezuschusst je nach Region bis zu 80 % der Kosten einer Gründungsberatung, die in der Summe höchstens 4.000 € umfassen dürfen. Die Antragstellung erfolgt online über die Antragsplattform des BAFA. Weitere Informationen zum [Gründercoaching](#) finden Sie auf der Webseite des BAFA. Wie bei allen anderen Förderprogrammen auch werden die Existenzgründungsvorhaben auf wirtschaftliche Tragfähigkeit geprüft – eine gute, detaillierte und transparente Vorbereitung und Darstellung ist daher unerlässlich. Darüber hinaus stellen auch die Länder teilweise Programme zur Beratungsförderung von Gründerinnen und Gründern zur Verfügung.

Die Länder stellen über die [Rationalisierungs- und Innovationszentren der Deutschen Wirtschaft](#) (RKW) eigene Förderprogramme bereit, die alternativ genutzt werden können. Auch hier werden in der Regel fünf Beratungstage durch zertifizierte Berater gefördert. Zum Teil gibt es Sonderprogramme und/oder zusätzliche Zuschüsse für besonders strukturschwache Regionen. Nähere Informationen erhalten Sie über die RKW in Ihrem Bundesland, Ihre regionale IHK oder das Landeswirtschaftsministerium. Eine Liste der regionalen RKW-Standorte finden Sie im Anhang.

5.2. Wichtige Förderprogramme für ExistenzgründerInnen

Die wichtigsten und für Existenzgründungen im Buchhandel relevanten Förderprogramme der KfW Mittelstandsbank sind:

- KfW-StartGeld
- Unternehmerkredit
- Unternehmerkapital (»ERP-Kapital für Gründung«).
- ERP-Beteiligungsprogramm

Wichtigster Grundsatz für alle genannten Programme ist: Zuerst der Antrag, dann die Investition! Fördergel-

der der KfW Mittelstandsbank können nicht rückwirkend, also für bereits getätigte Investitionen beantragt werden. Die Antragstellung läuft nicht über die KfW selbst, sondern immer über die eigene Hausbank (vgl. hierzu auch: »Förderprogramme für den Buchhandel«; s. Anhang).

5.2.1 KfW-StartGeld

Mit dem *StartGeld* hat die KfW-Mittelstandsbank ein Finanzierungsprodukt speziell für kleine Geschäftsvorhaben konzipiert. Es können Investitionen und Betriebsmittel bis zu 100 % und einer Gesamthöhe von 125.000 Euro finanziert werden.

Die Voraussetzung ist, dass Gründer*innen nicht bereits selbstständig tätig sind und darüber hinaus über die fachliche und kaufmännische Qualifikation für das Vorhaben verfügt. Eine Gründung im Nebenerwerb muss mittelfristig auf den Vollerwerb ausgerichtet sein. Die aktive Mitunternehmerschaft des Antragstellers muss gegeben sein. Auch hier ist eine Kombination mit anderen Produkten der KfW nicht möglich. Nicht finanziert werden Sanierungsfälle und Unternehmen in Schwierigkeiten sowie die Umschuldung bzw. Nachfinanzierung bereits begonnener Vorhaben.

Antragsberechtigt sind gewerbliche oder freiberufliche Existenzgründungen auch in der Festigungsphase bis zu drei Jahre nach Gründung. Es werden Unternehmensübernahmen oder der Erwerb einer tätigen Beteiligung ebenso finanziert wie Grundstücke, Gebäude inkl. der Baunebenkosten, Maschinen, Anlagen, Einrichtungsgegenstände, Software, Lizenzen oder der Fuhrpark. In der Betriebsmittelvariante werden Waren- oder Ersatzteillager sowie Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe finanziert. Da sich der Kreditbetrag auf 125.000 Euro (davon höchstens 50.000 Betriebsmittel) beschränkt, kommt das *StartGeld* im Buchhandel am ehesten als Ergänzungsfinanzierung, v.a. für die Geschäftsausstattung, EDV sowie den Warenbestand in Frage.

Es werden 100 % der beantragten Kreditsumme ausbezahlt. Die Laufzeit beträgt 5 oder 10 Jahre, maximal 2 Jahre kann der Kreditnehmer tilgungsfrei gestellt werden. Die KfW-Mittelstandsbank gewährt auch hier eine Haftungsfreistellung von 80 % und entlastet somit die Hausbank durch Risikoübernahme. Ein Vorteil: Außerplanmäßige Tilgungen des Gesamtbetrags oder von Teilbeträgen ist jederzeit kostenfrei möglich.

5.2.2 Unternehmerkredit

Der *Unternehmerkredit* wurde auch als Mittel der finanziellen Bewältigung der Corona-Krise 2020 fundamental überarbeitet und richtet sich sowohl an bestehende Unternehmen als auch an Existenzgründer, die in Deutschland investieren wollen. Die Investitionsvorhaben können zu 100 % und bis zu einer Gesamthöhe von 100 Millionen gefördert werden, wobei die vollen 100 % % der beantragten Kreditsumme an den Kreditnehmer ausgezahlt werden.

Voraussetzung ist, dass die Investitionen in Deutschland getätigt werden und dass sich die betreffenden Unternehmen mehrheitlich in Privatbesitz befinden und einen Gruppenumsatz von 500 Millionen Euro nicht überschreiten. Gefördert werden auch Unternehmensübernahmen oder der Erwerb einer tätigen Beteiligung. Darüber hinaus werden Expansionsvorhaben, Betriebsverlagerungen oder der Erwerb von Gewerbeimmobilien zur Nutzung oder zum Zweck der Vermietung oder Verpachtung finanziert. Zudem können auch freiberuflich Tätige oder freiberufliche und gewerbliche Existenzgründer den Unternehmerkredit beantragen.

Die Zinssätze des *Unternehmerkredits* liegen unter den Zinssätzen der Programme *StartGeld* und *Mikro-Darlehen* sowie in der Regel leicht unter den durchschnittlichen Marktkonditionen. Der Zinssatz kann für bis zu 10 Jahre oder über die Gesamtlaufzeit festgeschrieben werden. Die Laufzeit des Unternehmerkredits beträgt je nach Art des Investitionsvorhabens zwischen 6 und 10 Jahren. Es sind bis zu zwei tilgungsfreie Jahre möglich.

Das Programm Unternehmerkredit ist ein ausgesprochen flexibles Programm, mit dem sowohl Existenzgründer wie auch bestehende Unternehmen ihren Finanzierungsbedarf potenziell zu 100 % decken können. Im Buchhandel ist das Programm für nahezu alle Investitionsvorhaben geeignet, sofern dessen grundsätzliche Eigenschaft als Kredit und somit als Fremdkapital dem nicht entgegen steht (z.B. bei Überschuldung oder nicht ausreichend vorhandener Sicherheiten). Da für Existenzgründungen in der Regel alternative Programme – zwar mit geringeren Höchstbeträgen – aber meist auch günstigeren Konditionen zur Verfügung stehen, sollten jedoch zunächst diese geprüft werden, bevor ein Unternehmerkredit beantragt wird.

5.2.3 Unternehmerkapital/ERP-Kapital für Gründung

Während die vorgenannten drei Programme jeweils Darlehen beinhalten, die betriebswirtschaftlich und bilanziell als Fremdkapital anzusehen sind, nimmt das *Unternehmerkapital* als sogenanntes Nachrangdarlehen eine eigenkapitalnahe Funktion ein.

Mit dem Förderprogramm *ERP Kapital für Gründung* bietet das BMWi aus dem ERP-Sondervermögen Startups und jungen Unternehmen bis drei Jahre nach deren Geschäftsaufnahme eigenkapitalähnliche Mittel in Form langfristiger Nachrangdarlehen an. Das Nachrangdarlehen haftet dabei unbeschränkt. Es sind dafür keine Sicherheiten zu stellen. Gefördert werden Gründungs- bzw. Investitionsvorhaben, die eine nachhaltig tragfähige selbständige Existenz – gewerblich oder freiberuflich – als Haupterwerb erwarten lassen. Durch den eigenkapitalähnlichen Charakter des Nachrangdarlehens wird die Eigenkapitalbasis des jungen Unternehmens gestärkt und eine weitere Fremdkapitalaufnahme erleichtert. Die Förderung setzt voraus, dass der Antragsteller über eine für das Vorhaben erforderliche fachliche und kaufmännische Qualifikation sowie über eine ausreichende unternehmerische Entscheidungsfreiheit verfügt

Gefördert werden Existenzgründer*innen, Freiberufler*innen oder kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in den ersten drei Jahren nach Gründung. Nicht gefördert werden Sanierungsfälle und Unternehmen in Schwierigkeiten, Unternehmen der Branchen Landwirtschaft, Fischerei und Aquakultur sowie Umschuldungen und Nachfinanzierungen bereits begonnener Vorhaben. Es wird eine angemessene Beteiligung mit eigenen Mitteln von mindestens 15 % (10 % in den neuen Bundesländern und Berlin) der gesamten Investitionskosten vorausgesetzt. Mit dem Nachrangdarlehen *Unternehmerkapital* kann auf bis zu 45 % (alte Länder) bzw. 50 % (neue Länder und Berlin) der förderfähigen Kosten aufgestockt werden. Die Höchstfördergrenze beträgt 500.000 Euro insgesamt pro Antragsteller.

Förderfähig ist der Erwerb von Grundstücken und Gebäuden einschließlich der Gebäudenebenkosten, Sachanlagevermögen, Betriebs- und Geschäftsausstattung, Unternehmens- oder Geschäftsanteilen sowie von Waren-, Ersatzteil- oder Materiallagern (d.h. Erstausrüstung oder langfristige Aufstockung). Darüber hinaus können externe Beratungsleistungen, die einmalige Informationserfordernisse bei Erschließung neuer Märkte oder Einführung neuer Produktionsmethoden

sicherstellen, gefördert werden oder auch die Kosten für erste Messteilnahmen. In der Praxis kommt das Unternehmerkapital im Buchhandel am ehesten bei der Finanzierung von Unternehmenskäufen und – übernahmen, des Warenlagers oder der Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie beim Immobilienerwerb zum Zuge.

Das erste Jahr ist zinslos. Im Übrigen beträgt die Laufzeit 15 Jahre bei bis zu 7 tilgungsfreien Jahren. Während der tilgungsfreien Zeit müssen lediglich Zinszahlungen geleistet werden. Danach wird der Kredit in vierteljährlichen Raten getilgt. Es werden 100 % der beantragten Summe ausbezahlt. Die dann durchleitende Hausbank wird zu 100 % von der Haftung freigestellt; das Kreditausfallrisiko wird dadurch vollständig durch die KfW Mittelstandsbank übernommen. Gegenüber der KfW haftet der Antragsteller persönlich. Bei außerplanmäßigen Tilgungen fällt eine Vorfälligkeitsentschädigung an. Da das Programm *Unternehmerkapital* eine eigenkapitalnahe Funktion erfüllt, lässt es sich sehr gut mit anderen öffentlichen Kredit-Förderprogrammen der KfW oder der Landesförderbanken kombinieren.

5.2.4 ERP-Beteiligungsprogramm

Mit dem *ERP-Beteiligungsprogramm* können Unternehmen ihre Eigenkapitalbasis deutlich stärken und erhalten somit leichteren Zugang zu weiterem Fremdkapital. Das Programm kann auch mit anderen öffentlichen Fördermitteln kombiniert werden.

Die KfW beteiligt sich mit dem Programm jedoch nicht selbst, sondern refinanziert einen Beteiligungsgeber. In der Praxis sucht sich die Unternehmer*innen also eine Kapitalbeteiligungsgesellschaft, die ihre Beteiligung über die KfW refinanzieren kann. Voraussetzung ist, dass der Kapitalgeber die Garantie einer Bürgschaftsbank vorlegen kann. Die Kapitalbeteiligungsgesellschaft als Beteiligungsgeber stellt den Antrag auf Refinanzierung bei der Hausbank, bevor der Beteiligungsvertrag mit dem Beteiligungsnehmer abgeschlossen ist. Die nachträgliche Finanzierung einer bestehenden Beteiligung ist nicht möglich.

Die Vorteile des Programms liegen auf der Hand, denn Beteiligungen sind bilanziell Eigenkapital. Die Eigenkapitalquote wird erhöht, die Liquidität gestärkt, die Bonität verbessert und der Zugang zu weiterem Fremdkapital erleichtert. Da jedoch mit der Kapitalbeteiligungsgesellschaft ein weiterer Partner mit eingebunden werden muss, sollte die Antragstellung wohl überlegt, geplant und vorbereitet und der beteiligte Partner auf

Herz und Nieren geprüft werden, um nicht in ungewollte Abhängigkeiten zu geraten.

Der Höchstbetrag liegt in der Regel bei 1 Mio. Euro. In Ausnahmefällen sind Beteiligungen bis zu 2,5 Mio. Euro möglich. Die Beteiligung darf das vorhandene Eigenkapital nicht übersteigen. Die Laufzeit einer Förderung beträgt bis zu 10 Jahre in den alten Bundesländern und bis zu 13 Jahre in den neuen Bundesländern und Berlin. Als Beteiligungsnehmer*in können Sie jederzeit mit einer Frist von 12 Monaten gegenüber dem Beteiligungsgeber kündigen. Die Beteiligungssumme muss dann an die Kapitalbeteiligungsgesellschaft in voller Höhe zurückgezahlt werden, die wiederum die KfW als Refinanzierer ausbezahlt. Auskünfte über mögliche Beteiligungsgeber erhalten Sie bei der KfW oder über den Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V. (BVK) unter folgendem Link: www.bvkap.de.

Eine ausführliche Adressenliste zu Fördereinrichtungen des Bundes und der Länder finden Sie im Anhang.

5.3. Förderung bei vorangegangener Arbeitslosigkeit

Die Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt haben den Gesetzgeber vor einigen Jahren dazu veranlasst, Arbeitslose auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit zu unterstützen. Die Programme der Arbeitsagenturen gestatten den Arbeitslosen zunächst, sich über Bedingungen, Anforderungen und Chancen einer Existenzgründung umfassend mit Hilfe von Beratungsgesprächen, Existenzgründungsseminaren oder Aktionstagen kostenlos zu informieren. Zur finanziellen Förderung von Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus können die Arbeitsagenturen einen *Gründungszuschuss* bewilligen.

Ziel des *Gründungszuschusses* ist es, Arbeitslosen den Einstieg in alle Formen der Selbstständigkeit zu erleichtern. Den so geförderten Existenzgründern stehen alle Tätigkeiten offen, die gewöhnlich selbstständig ausgeübt werden. Gleichwohl kann der *Gründungszuschuss* bei Existenzgründungen im Buchhandel lediglich unterstützend, wohl kaum aber grundlegend finanzierend wirken.

Innerhalb des vorgegebenen rechtlichen Rahmens können sich Existenzgründer die Rechtsform der eigenen Unternehmung selbst wählen. Antragsberechtigt sind nur Personen, die Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung beziehen (=Arbeitslosengeld, d.h. keine Hartz-

IV-Empfänger). Bei Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit müssen Gründer noch einen Rechtsanspruch auf mindestens 90 Tage Arbeitslosengeld vorweisen. Anders als zuvor müssen die Antragsteller die zur Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit erforderlichen Kenntnisse und Fähigkeiten belegen. Im Zweifelsfall können die Arbeitsagenturen eine Teilnahme an Maßnahmen zur Vorbereitung von Existenzgründungen festlegen. Die Gründungsvorhaben müssen durch eine fachkundige Stelle (z.B. IHKn, berufsständische Kammern, Banken etc.) begutachtet und auf Tragfähigkeit geprüft werden.

Der *Gründungszuschuss* wird über maximal 15 Monate gewährt und gliedert sich in zwei Phasen. In den ersten neun Monaten wird der Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes zur Sicherung des Lebensunterhalts sowie 300 Euro zur sozialen Absicherung gewährt. In den anschließenden sechs Monaten erhalten Gründer 300 Euro zur sozialen Sicherung, sofern eine intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivitäten nachgewiesen werden kann. Die Bestimmungen zum *Gründungszuschuss* sind rechtlich geregelt im Dritten Sozialgesetzbuch (SGB III).

5.4. Bürgschaften

Bürgschaftsbanken sind als Kreditinstitute Selbsthilfeeinrichtungen des Mittelstandes, an denen Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Kammern der Freien Berufe, Wirtschaftsverbände und Innungen, Banken und Sparkassen sowie Versicherungsunternehmen beteiligt sind. Bürgschaftsbanken gibt es in jedem Bundesland; eine Liste mit Adressen und Links erhalten Sie auf der Homepage des Verbands der Bürgschaftsbanken e.V. (Adresse s. Anhang).

Bürgschaftsbanken übernehmen *Ausfallbürgschaften* (Bankbürgschaften) für kurz-, mittel- und langfristige Kredite zur Finanzierung »betriebswirtschaftlich sinnvoller und vertretbarer Vorhaben« wie

- Existenzgründungen
- Geschäftsübernahmen
- Vorratsfinanzierungen
- Betriebserweiterungen und -verlagerungen
- bauliche und maschinelle Investitionen etc.

Bürgschaften sind zukunftsorientiert und werden daher nicht geleistet für Sanierungskredite oder Kredite zur Umschuldung von Bankkrediten.

Gefördert werden in erster Linie Existenzgründungen sowie bestehende kleine und mittelständische Unternehmen. Die geleisteten *Ausfallbürgschaften* sind für

die Geschäftsbanken vollwertige Kreditsicherheiten, da Kreditrisiken hierdurch zu einem großen Teil von den Bürgschaftsbanken übernommen werden. Die Kredit-chancen des Kreditnehmers werden somit erhöht und die Kreditkonditionen verbessert.

Es werden in der Regel *Bürgschaften* bis zu 80 % der Kreditsumme und maximal einer Million Euro übernommen. Die Kosten für die Bürgschaftsübernahme ist je nach Bundesland unterschiedlich – die Konditionen aller Bürgschaftsbanken sind auf den entsprechenden Internetseiten verzeichnet. Die Bearbeitungskosten und Provisionen orientieren sich zudem an der Höhe der *Bürgschaft* sowie der anteiligen Risikoübernahme durch die Bürgschaftsbank (in der Regel zwischen 0,5 und 1,5 % des beantragten Kreditbetrages einmalig für Bearbeitung und in der Folge jährlich als Provision).

Eine Sonderform der *Bürgschaft* ist die *Bürgschaft ohne Bank (BoB)*. Diese richtet sich an Existenzgründer, die noch keine Hausbank haben. Die *BoB* wird daher direkt bei der Bürgschaftsbank beantragt und geprüft. Existenzgründer müssen hier auch die zur Prüfung notwendigen Unterlagen vorlegen und ihre Geschäftsidee vorstellen. Nach erfolgter positiver Prüfung erstellt die Bürgschaftsbank ein Zertifikat, in dem sie die Übernahme einer *Ausfallbürgschaft* gegenüber der finanzierenden Bank bis zu 80 % der Kreditsumme bestätigt. Eine solche *Bürgschaft* erhöht die Kredit-chancen, erleichtert das Antragsverfahren und verbessert die Kreditkonditionen.

5.5. Beteiligungen

Beteiligungen stellen für Existenzgründer eine weitere Möglichkeit dar, die Finanzierung eines Gründungsvorhabens ohne fremde Mittel oder in Kombination mit der klassischen Fremdfinanzierung durch Banken oder durch Förderkredite sicherzustellen. Neben der privaten Beteiligung durch natürliche Personen oder einer gesellschaftlichen Beteiligung durch Unternehmen (vgl. auch hierzu: »Alternative Finanzierungsformen für Klein- und Mittelbetriebe im Buchhandel«; s. Anhang) existieren auch öffentliche Programme zur Beteiligungsfinanzierung kleinerer und mittlerer Betriebe. Dies gilt sowohl für bereits bestehende Unternehmen als auch für Neugründungen.

Wichtigste Träger der öffentlichen Hand sind die »Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften« (MBG) der Bundesländer, die häufig bei den öffentlichen Förder- und Bürgschaftsbanken angesiedelt sind. Diese sind gemeinwirtschaftlich orientiert und fördern ein breites

Spektrum unternehmerischer Vorhaben. Im Gegensatz zur privaten oder gesellschaftlichen Beteiligungsfinanzierung (Private Equity) beteiligen sich MBGs nicht nur innovations- und rein gewinnorientiert, sondern helfen auch, Kooperationen, strukturelle Umstellungen, Erweiterungen (Übernahmen), Rationalisierungen und reine Gründungsvorhaben mit zu finanzieren. Das Engagement gewährleistet zudem eine kontinuierliche Beratung und Unterstützung des Unternehmens. Die öffentlich geförderten MBGs stärken durch typisch stille und offene Beteiligungen die Eigenkapitalbasis der Unternehmen. Rechtlich behält dabei Unternehmer*innen bzw. Gründer*innen ihre Handlungsfreiheit in Bezug auf die unternehmerischen Entscheidungen.

Adressen und Ansprechpartner sowohl der öffentlichen als auch vieler privater Beteiligungsgesellschaften erhalten Sie beim Bundesverband der Kapitalbeteiligungsgesellschaften (BVK; s. Anhang) oder den zuständigen Wirtschaftsministerien der Länder.

6. Fazit

Der Weg in die Selbstständigkeit will wohl überlegt und vorbereitet sein. Ohne inhaltliche und organisatorische Planung sowie Branchenkenntnis verlaufen Existenzgründungen nur selten erfolgreich. Nutzen Sie daher das vielfältige Angebot von Behörden, Verbänden und unter Umständen auch entgeltlicher Beratungsdienstleister, um sich so kompetent wie möglich durch den Gründungsprozess zu navigieren. Im Anhang finden Sie die wichtigsten Adressen und Links für Gründerinnen und Gründer. Dort erhalten Sie umfassendere Informationen und Hilfestellungen in allen Fragen und Problembereichen. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!

Anhang 1: An alles gedacht? Checkliste für Existenzgründer – eine Kurzübersicht

Selbstständig sein bedeutet, Eigenverantwortung zu übernehmen, die Vielfalt individueller wirtschaftlicher Gestaltungsmöglichkeiten zu nutzen, neue Märkte zu erkunden, risikobewusst Chancen zu suchen. Haben Sie sich für die Gründung einer Buchhandlung entschieden, gibt es vieles zu beachten.

Können Sie andere von Ihren Ideen und Ihrem Produkt überzeugen? Sind Sie fachlich qualifiziert? Verfügen Sie über ausreichendes kaufmännisches Wissen? Kennen Sie sich gut in der Branche aus, in der Sie gründen wollen? Können Sie mit Risiko umgehen? Können Sie in Stresssituationen die notwendigen Prioritäten setzen und die Problemlösungen angehen. Sind Sie gewohnt, sich selbst Ziele zu setzen und diese zu verfolgen. Können Sie Verantwortung übernehmen für Produkte, Umsätze, Mitarbeiter*innen, Kund*innen, Zahlungen usw.? Sind Sie diszipliniert genug, Tagesabläufe zu gestalten, Arbeiten zügig abzuwickeln? Bringen Sie genügend Freude an Ihrem Beruf mit, um auch mehr als 40 Stunden pro Woche zu arbeiten? Ist Ihre Familie mit Ihrer unternehmerischen Tätigkeit einverstanden und erfahren Sie aus dem privaten Bereich Unterstützung?

Wenn Sie dies alles mit ja beantworten können, sollten folgende Entscheidungen getroffen, folgende Aufgaben gelöst werden. Hier eine kurze Checkliste für Ihre ganz persönliche Prüfung:

1. Gründung planen

- Klärung der persönlichen, fachlichen, finanziellen, rechtlichen Voraussetzungen
- Konzept und Businessplan:
 - Beschreibung des Unternehmensprofils und der Zielgruppe
 - Markterkundung, Wahl des Standortes, der Lage
 - Beschluss der Rechtsform
 - Sortiments- und Kalkulationsplanung inklusive Absatzstrategie, nebst Größe und Struktur von Sortiment, Raum und Personal
 - Planungsrechnung bei Gründungen: Personalkosten, Miete, Sachkosten für Räume, Kosten für EDV, Kosten für Werbung, Gewerbesteuer, Kraftfahrzeugkosten, Zinsen für Fremdkapital, Abschreibungen, übrige Kosten, Steuerliche Kosten, Anschaffungskosten für Bücher, Ladeneinrichtung etc.

2. Finanzierung

- Klärung des Kapitalbedarfs / Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung
- Sicherung der Finanzierung, Bankengespräche auf der Grundlage von Basel II u. III, Förderprogramme bei Unternehmens- und Beteiligungsfinanzierung
- bei Gründung Kontoeröffnung (Bank, Sparkasse, Postbank)

3. Beratungsstellen

- Individuelle Existenzgründungsberatung bei den Landesverbänden des Börsenvereins (Adressenliste anbei) oder der örtlichen Industrie- und Handelskammer (IHK)
- Beratung durch einen Unternehmensberater für den Buchhandel

4. Formalitäten, anmelden bei:

- Börsenverein des Deutschen Buchhandels, Landesverband und Bundesverband
- Gewerbeamt; ggf. Handelsregister
- Finanzamt
- Berufsgenossenschaft
- Industrie- und Handelskammer (IHK)
- Einzelhandelsverband / örtlicher Gewerbeverein (Mitgliedschaft freiwillig)
- Arbeitsamt (Betriebsnummer)
- Krankenkassen (Beschäftigte)
- Versicherungen (besondere Vergünstigungen über das Vorteilsprogramm Seitenreich für Mitglieder des Börsenvereins)
- Buchwert GmbH & Co. KG

5. Beschaffung von Know-how:

- Gründung und Aufbau einer Buchhandlung (mediacampus frankfurt)
- Falls ohne buchhändlerische Ausbildung: Besuch eines Wiedereingliederungs- bzw. Crash-Kurses auf dem mediacampus frankfurt
- Fort- und Weiterbildungsseminare beim jeweiligen Landesverband, mediacampus frankfurt, Akademie des Deutschen Buchhandels
- Erfa-Gruppen (Erfahrungsaustauschgruppen im Buchhandel)

VI. Fachliteratur (Auswahl):

- Franz Hinze, Gründung und Führung einer Buchhandlung, Bramann Verlag
- Sabine Gillitzer (Hg.), ABC des Buchhandels, Lexika Verlag

Anhang 2: Adressen und Links (Auswahl)

1. Bundesweit tätige Institutionen

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
11019 Berlin

BmWi-Förderberatung:
Tel.: 0 18 80 / 6 15 80 00

BmWi-Telefon Hotline:
Für Mittelstand und Existenzgründung
Tel.: 0 18 05 / 61 50 01

info@bmwi.bund.de

www.bmwi.de

Bundesverband Deutscher Kapital-
beteiligungsgesellschaften e.V. (BVK)
Reinhardtstr. 27c, 10117 Berlin

Tel.: 0 30 / 30 69 82 – 0
Fax: 0 30 / 30 69 82 – 20

www.bvkap.de

Business Angels Netzwerk Deutschland e.V.
Semperstr. 51, 45138 Essen

Tel.: 02 01 / 8 94 15 – 60
Fax: 02 01 / 8 94 15 – 10

www.business-angels.de

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)
Breite Str. 29, 10178 Berlin

Tel.: 0 30 / 2 03 08 – 0
Fax: 0 30 / 2 03 08 – 10 00

www.dihk.de

Dort auch Infos über die regionalen IHKn.

Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE)
Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin

Tel.: 0 30 / 72 62 50 – 0
Fax: 0 30 / 72 62 50 – 99

www.einzelhandel.de

KfW Bankengruppe
Palmengartenstr. 5-9, 60325 Frankfurt am Main

Tel.: 0 69 / 74 31 – 0
Fax: 0 69 / 74 31 – 29 44

Infocenter KfW Mittelstandsbank

Tel.: 01 80 / 1 24 11 24
Fax: 0 69 / 74 31 – 95 00

Infocenter@kfw.de

www.kfw-mittelstandsbank.de

KfW Bankengruppe
Niederlassung Bonn
Ludwig-Erhard-Platz 1-3, 53179 Bonn
Tel.: 02 28 / 8 31 – 0

Fax: 02 28 / 8 31 – 72 55
Internet s.o.

KfW Bankengruppe
Niederlassung Berlin
Charlottenstr. 33/33a, 10117 Berlin

Tel.: 0 30 / 2 02 64 – 0
Fax: 0 30 / 2 02 64 – 51 88

Internet s.o.

Verband der Bürgschaftsbanken e.V.
Dottendorfer Str. 86, 53129 Bonn

Tel.: 02 28 / 9 76 88 86
Fax: 02 28 / 9 76 88 82

www.vdb-info.de

Hier auch Infos zu den einzelnen Bürgschaftsbanken der Länder sowie zu den Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften.

ver.di – Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft
Paula-Thiede-Ufer 10, 10179 Berlin

Tel.: 0 30 / 69 56 – 0
Fax: 0 30 / 69 56 – 31 41

www.verdi.de

2. Förderbanken der Länder

Hier finden Sie ebenfalls Informationen zu den Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften der Länder (MBG).

Baden-Württemberg

Bürgschaftsbank Baden-Württemberg GmbH
Werastr. 15, 70182 Stuttgart

Tel.: 07 11 / 16 45 – 6
Fax: 07 11 / 16 45 – 7 77

www.buergschaftsbank.de

Landeskreditbank Baden-Württemberg
Förderbank (L-Bank)

Schlossplatz 10, 76113 Karlsruhe
Tel.: 07 21 / 1 50 – 0

Fax: 07 21 / 1 50 – 10 01

www.l-bank.de

Bayern

Bayerische Landesanstalt für Aufbaufinanzierung (LfA)
Königinstr. 17, 80539 München

Tel.: 0 18 01 / 21 24 24
Fax: 0 89 / 21 24 – 22 16

www.lfa.de

Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH

Königinstr. 23, 80539 München

Tel.: 0 89 / 12 22 80 – 100

Fax: 0 89 / 12 22 80 – 101

www.baybg.de

Kreditgarantiegemeinschaft für den Handel in Bayern
GmbH

Brienner Str. 45, 80333 München

Tel.: 0 89 / 55 11 81 36

Fax: 0 89 / 59 41 86

www.kgg-handel.de

Berlin

Investitionsbank Berlin Abt. IB3 – Wirtschaftsförderung

Bundesallee 210, 10719 Berlin

Tel.: 0 30 / 21 25 – 47 47

Fax: 0 30 / 21 25 – 33 22

www.investitionsbank.de

BBB Bürgschaftsbank zu Berlin – Brandenburg GmbH

Franklinstr. 6, 10587 Berlin

Tel.: 0 30 / 31 10 04 – 0

Fax: 0 30 / 31 10 04 – 55

www.buergschaftsbank-berlin.de

Brandenburg

Bürgschaftsbank Brandenburg GmbH

Schwarzschildstr. 94, 14480 Potsdam

Tel.: 03 31 / 6 49 63 – 0

Fax: 03 31 / 6 49 63 – 21

www.bbimweb.de

InvestitionsBank des Landes Brandenburg (ILB)

Babelsberger Str. 21, 14473 Potsdam

Tel.: 03 31 / 6 60 – 0

Fax: 03 31 / 6 60 – 12 34

www.ilb.de

Bremen

Bremer Aufbau-Bank GmbH

Domshof 14/15; 28195 Bremen

Tel.: 04 21 / 96 00-40

Fax: 04 21 / 96 00-840

www.bab-bremen.de

Bürgschaftsbank Bremen GmbH

Am Wall 187 – 189, 28195 Bremen

Tel.: 04 21 / 33 52 – 33

Fax: 04 21 / 33 52 – 3 55

www.buergschaftsbank-bremen.de

Hamburg

BürgschaftsGemeinschaft Hamburg GmbH

Besenbinderhof 39; 20097 Hamburg

Tel.: 0 40 / 61 17 00 – 0

Fax: 0 40 / 61 17 00 – 19

www.bg-hamburg.de

Hamburgische Investitions- und Förderbank (IFB)

Besenbinderhof 31; 20097 Hamburg

Tel.: 0 40 / 248 46 – 0

Fax: 0 40 / 248 46 – 432

www.ifbhh.de

Hessen

Bürgschaftsbank Hessen GmbH

Gustav-Stresemann-Ring 9, 65189 Wiesbaden

Tel.: 06 11 / 15 07 – 0

Fax: 06 11 / 15 07 – 22

www.bb-h.de

Wirtschafts- und Strukturbank Hessen

Kaiserleistr. 29 – 35, 63067 Offenbach am Mai

Tel.: 0 69 / 91 32 – 03

Fax: 0 69 / 91 32 – 46 36

www.wibank.de

Mecklenburg-Vorpommern

Bürgschaftsbank Mecklenburg- Vorpommern GmbH

Graf Schalck Str. 12, 19053 Schwerin

Tel.: 03 85 / 3 95 55 – 0

Fax: 03 85 / 3 95 55 – 36

www.buergschaftsbank-mv.de

Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern

Werkstr. 213, 19061 Schwerin

Tel.: 03 85 / 63 63 – 0

Fax: 03 85 / 63 63 – 12 12

www.lfi-mv.de

Niedersachsen

NBank Hannover

Günther-Wagner-Allee 12-16; 30177 Hannover

Tel.: 05 11 / 3 00 – 31 333

Fax: 05 11 / 3 00 – 31 11 333

www.nbank.de

Niedersächsische Bürgschaftsbank (NBB) GmbH

Hildesheimer Str. 6, 30169 Hannover

Tel.: 05 11 / 3 37 05 – 0

Fax: 05 11 / 3 37 05 – 55
www.nbb-hannover.de

Nordrhein-Westfalen

BürgschaftsBank NRW GmbH
 Hellersbergstr. 18, 41460 Neuss
 Tel.: 0 21 31 / 51 07 – 0
 Fax: 0 21 31 / 51 07 – 3 33
www.bb-nrw.de

NRW Bank
 Kavalleriestr. 22, 40213 Düsseldorf
 Tel.: 02 11 / 91 741 – 0
 Fax: 02 11 / 91 741 – 1800
www.nrwbank.de

Rheinland-Pfalz

Bürgschaftsbank Rheinland-Pfalz GmbH
 Rheinstraße 4 H; 55116 Mainz
 Tel.: 0 61 31 / 62 915 – 5
 Fax: 0 61 31 / 62 915 – 99
www.bb-rlp.de

Investitionsbank- und Strukturbank Rheinland-Pfalz
 GmbH (ISB)
 Holzhofstr. 4, 55116 Mainz
 Tel.: 0 61 31 / 9 85 – 0
 Fax: 0 61 31 / 9 85 – 2 99
www.isb.rlp.de

Saarland

Bürgschaftsbank Saarland GmbH
 Franz-Josef Röder Straße 17; 66119 Saarbrücken
 Tel.: 06 81 / 30 33 – 1 18
 Fax: 06 81 / 30 33 – 1 00
www.bbs-saar.de

Saarländische Investitionskreditbank AG (SIKB)
 Franz-Josef Röder Straße 17; 66119 Saarbrücken
 Tel.: 06 81 / 30 33 – 0
 Fax: 06 81 / 30 33 – 1 00
www.sikb.de

Sachsen

Bürgschaftsbank Sachsen GmbH
 Anton-Graff-Str. 20, 01309 Dresden
 Tel.: 03 51 / 44 09 – 0
 Fax: 03 51 / 44 09 – 4 50
www.bbs-sachsen.de

Sächsische Aufbaubank GmbH
 Pirnaische Str. 9, 01069 Dresden
 Tel.: 03 51 / 49 10 – 0
 Fax: 03 51 / 49 10 – 40 00
www.sab.sachsen.de

Sachsen-Anhalt

Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt GmbH (BBST)
 Große Diesdorfer Str. 228, 39108 Magdeburg
 Tel.: 03 91 / 7 37 52 – 0
 Fax: 03 91 / 7 37 52 – 35
www.bb-mbg.de

Investitionsbank Sachsen-Anhalt
 Domplatz 12, 39104 Magdeburg
 Tel.: 03 91 / 5 89 – 17 45
 Fax: 03 91 / 5 89 – 17 54
www.ib-sachsen-anhalt.de

Schleswig-Holstein

Bürgschaftsbank Schleswig-Holstein GmbH
 Lorentzendamm 22, 24103 Kiel
 Tel.: 04 31 / 59 38 – 0
 Fax: 04 31 / 59 38 – 1 60
www.buergschaftsbank-sh.de

Investitionsbank Schleswig-Holstein
 Förderberatung Wirtschaft
 Fleethörn 29-31, 24103 Kiel
 Tel.: 04 31 / 99 05 – 0
 Fax: 04 31- / 99 05 – 33 00
www.ib-sh.de

Thüringen

Bürgschaftsbank Thüringen GmbH
 Bonifaciusstr. 19, 99084 Erfurt
 Tel.: 03 61 / 21 35 – 0
 Fax: 03 61 / 21 35 – 1 00
www.bb-thueringen.de

Thüringer Aufbaubank
 Gorkistr. 9, 99084 Erfurt
 Tel.: 03 61 / 74 47 – 0
 Fax: 03 61 / 74 47 – 410
www.aufbaubank.de

3. Gründerinitiativen und Beratungsstellen der Bundesländer

Baden-Württemberg

Ifex – Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge
 Schlossplatz 4, 70173 Stuttgart
 Tel.: 07 11 / 1 23 – 27 86
 Fax: 07 11 / 1 23 – 25 56
ifex@wm.bwl.de
www.gruendung-bw.de

Bayern

Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie
 Prinzregentenstr. 28, 80538 München
 Tel.: 0 89 / 21 62 – 25 57
 Fax: 0 89 / 21 62 – 35 57
www.gruenderland.bayern

Berlin

Gründen in Berlin
 Industrie- und Handelskammer zu Berlin
 Fasanenstraße 85; 10623 Berlin
 Tel.: 0 30 / 315 10 – 0
 Fax: 0 30 / 315 10 – 166
www.gruenden-in-berlin.de

Brandenburg

Überblick über Gründungstitativen im Land Brandenburg über die Investitionsbank (ILB)
<https://www.ilb.de/de/existenzgruendung/>

Bremen

B.E.G.IN Gründungsleitstelle
 c/o RKW Bremen GmbH
 Langenstr. 6–8, 28195 Bremen
 Info-Line: 04 21 / 32 34 64 – 12
 Fax: 04 21 / 32 62 18
info@begin24.de
www.begin24.de

Hamburg

Hamburger Initiative für Existenzgründungen und Innovationen H.E.I.
 Besenbinderhof 39, 20097 Hamburg
 Tel.: 0 40 / 61 17 00 – 43 / –43

Fax: 0 40 / 61 17 00 – 19
 Gründertelefon: 0 40 / 61 17 00 – 0
www.gruenderhaus.de

Hessen

Hessisches Ministerium für Wirtschaft, Energie, Verkehr und Wohnen (HMWEVW)
 Kaiser-Friedrich-Ring 75, 65185 Wiesbaden
 Tel.: 0 611 / 815 – 0
 Fax: 0 611 / 815 – 2225
www.existenzgruendung-hessen.de

Mecklenburg-Vorpommern

Landesförderinstitut Mecklenburg-Vorpommern
 Werkstr. 213, 19061 Schwerin
 Existenzgründertelefon: 01 80 / 1 23 41 23
 Tel.: 03 85 / 63 63 – 0
 Fax: 03 85 / 63 63 – 12 12
www.lfi-mv.de

Niedersachsen

Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung
 Friedrichswall 1; 30159 Hannover
 Tel.: 05 11 / 1 20 – 55 57
<https://www.nds.de/de/services/gruendung>

Nordrhein-Westfalen

Informationen zu regionalen Gründungsinitiativen über das Startercenter NRW:
www.startercenter.nrw

Rheinland-Pfalz

Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau Rheinland-Pfalz
 Stiftsstraße 9; 55116 Mainz
 Tel.: 0 61 31 / 16 – 0
www.gruenden.rlp.de

Saarland

Zentrale Informationen zur Gründung über die Saarland Offensive für Gründer (SOG)
www.gruenden.saarland.de

Sachsen

Zentrale Informationen über das Sächsische Existenzgründernetzwerk (SEN) der IHK Dresden

www.existenzgruendung.sachsen.de

Eine Übersicht der Fördermittel unter:

www.foerderfibel.sachsen.de

Sachsen-Anhalt

Zentrale Informationen zur Gründung in Sachsen-Anhalt finden Sie über die Seite:

www.hier-we-go.de

Schleswig-Holstein

Zentrale Informationen zur Existenzgründung in Schleswig-Holstein finden Sie unter:

www.schleswig-holstein.de/existenzgruendung

Thüringen

Stiftung für Technologie, Innovation und Forschung Thüringen (STIFT)

Peterstr. 3, 99084 Erfurt

Tel.: 03 61 / 78 923 - 50

Fax: 03 61 / 78 923 - 46

www.stift-thueringen.de

4. Rationalisierungs- und Innovationszentren der Deutschen Wirtschaft

Bundesverband RKW

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

Düsseldorfer Straße 40 A; 65760 Eschborn

Tel.: 0 61 96 / 495 - 0

Fax: 0 61 96 / 495 - 48 01

www.rkw.de

Baden-Württemberg

RKW Baden Württemberg

Königstraße 49, 70173 Stuttgart

Tel.: 07 11 / 2 29 98-0

Fax: 07 11 / 2 29 98-10

info@rkw-bw.de

<http://www.rkw-bw.de/>

Bayern

RKW Bayern e.V. Standort München

Karwendelstraße 2; 82024 Taufkirchen bei München

Tel.: 0 89 / 67 00 40-0

Fax: 0 89 / 67 00 40-40

info@rkwbayern.de

www.rkwbayern.de/

RKW Bayern e.V. Standort Nürnberg

Kleestraße 21-23; 90461 Nürnberg

Tel.: 09 11 / 45 066-35

Fax: 09 11 / 45 066-51

info@rkwbayern.de

www.rkwbayern.de/

Berlin

RKW Berlin-Brandenburg e.V.

David-Gilly-Str. 1; 14469 Potsdam

www.rkw.de

Brandenburg

RKW Berlin-Brandenburg e.V.

David-Gilly-Str. 1; 14469 Potsdam

www.rkw.de

Bremen

RKW Bremen GmbH

Martinstraße 68; 28195 Bremen

Tel.: 04 21 / 32 34 64 - 0

Fax: 04 21 / 32 62 18

info@rkw-bremen.de

www.rkw-bremen.de/

Hamburg

RKW Nord GmbH

Günther-Wagner-Allee 17; 30177 Hannover

Tel.: 0 511 / 33 803 - 0

Fax: 0 511 / 33 803 - 38

info@rkw-nord.de

www.rkw-nord.de

Hessen

RKW Hessen Büro Kelsterbach

Kleiner Kornweg 26-28; 65451 Kelsterbach

Tel.: 0 61 96 / 97 02-00

Fax: 0 61 96 / 97 02-99

www.rkw-hessen.de

RKW Hessen Büro Kassel
Ludwig-Erhard-Str. 4, 34131 Kassel
Tel.: 05 61 / 93 09 99-0
Fax: 05 61 / 93 09 99-9
www.rkw-hessen.de

Mecklenburg-Vorpommern

RKW Nord GmbH
Günther-Wagner-Allee 17; 30177 Hannove
Tel.: 0 511 / 33 803 - 0
Fax: 0 511 / 33 803 - 38
info@rkw-nord.de
www.rkw-nord.de

Niedersachsen

RKW Nord GmbH
Günther-Wagner-Allee 17; 30177 Hannove
Tel.: 0 511 / 33 803 - 0
Fax: 0 511 / 33 803 - 38
info@rkw-nord.de
www.rkw-nord.de

Nordrhein-Westfalen

RKW NRW GmbH
Emanuel-Leutze-Str. 21, 40547 Düsseldorf
Tel.: 02 11 / 68 001-0
Fax: 02 11 / 68 001-10
kraushaar@rkw.de
www.rkw.de

Rheinland-Pfalz

RKW Rheinland Pfalz e.V.
An den Wiesen 18a; 55218 Ingelheim
Tel.: 0 61 32 / 738 94 - 80
Fax: 0 61 32 / 738 94 - 82
info@rkw-rlp.de
www.rkw-rlp.de

Saarland

Zentrale für Produktivität und Technologie Saar e.V.
Franz-Josef-Röder-Str. 9, 66119 Saarbrücken
Tel.: 06 81 / 95 20-470
Fax: 06 81 / 58 46 125
info@zpt.de

Sachsen

RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung
Hauptstandort im World Trade Center Dresden
Freiberger Str. 35, 01067 Dresden
Tel.: 03 51 / 83 22-30
Fax: 03 51 / 83 22-400
info@rkw-sachsen.de
www.rkw-sachsen.de

Sachsen-Anhalt

RKW Sachsen-Anhalt GmbH
Denkfabrik im Wissenschaftshafen
Werner-Heisenberg Str. 1, 39106 Magdeburg
Tel.: 03 91 / 73 619-0
Fax: 03 91 / 73 619-33
info@rkw-sachsenanhalt.de
www.rkw-sachsenanhalt.de

Schleswig-Holstein

RKW Nord GmbH
Günther-Wagner-Allee 17; 30177 Hannove
Tel.: 0 511 / 33 803 - 0
Fax: 0 511 / 33 803 - 38
info@rkw-nord.de
www.rkw-nord.de

Thüringen

RKW Thüringen
Konrad-Zuse-Str. 15, 99099 Erfurt
Tel.: 03 61 / 55 14-30
Fax: 03 61 / 55 14-327
info@rkw-thueringen.de
www.rkw-thueringen.de

5. Börsenvereinsgruppe

Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V.
Braubachstraße 16
60311 Frankfurt am Main
Tel.: 069 1306-0
Fax: 069 1306-392
E-Mail: info@boev.de
Internet: www.boersenverein.de
– Geschäftsstelle der Fachausschüsse
Tel.: 0 69 / 13 06-318, fachausschuesse@boev.de
www.boersenverein.de
– Mitglieder-Service
Tel.: 0 69 / 13 06-253, mitgliederservice@boev.de

– Vorteilsprogramm Seitenreich

Tel.: 0 69 / 13 06-419, seitenreich@boev.de

Börsenverein des Deutschen Buchhandels –
Landesverband Baden-Württemberg e.V.

Paulinenstraße 53

70178 Stuttgart

Tel.: 0 711 / 619 41 – 0

Fax: 0 711 / 619 41 – 44

post@buchhandelsverband.de

www.buchhandelsverband.de

Börsenverein des Deutschen Buchhandels –
Landesverband Bayern e.V.

Literaturhaus/Salvatorplatz 1

80333 München

Tel. 089 / 29 19 42 – 0

Fax 089 / 29 19 42 – 49

info@buchhandel-bayern.de

www.buchhandel-bayern.de

Börsenverein des Deutschen Buchhandels –
Landesverband Berlin-Brandenburg e.V.

Danckelmannstraße 9

14059 Berlin

Tel.: 0 30 / 26 39 – 180

Fax: 0 30 / 26 30 – 1818

info@berlinerbuchhandel.de

www.berlinerbuchhandel.de

Börsenverein des Deutschen Buchhandels –
Landesverband Hessen e.V., Landesverband Rheinland-
Pfalz e.V., Landesverband Saarland e.V.

Villa Clementine

Frankfurter Straße 1

65189 Wiesbaden

Tel.: 0611 / 166 60-0

Fax: 0611 / 166 60-59

briefe@hessenbuchhandel.de

www.boersenverein-hessen.de

www.boersenverein-rheinland-pfalz.de

www.boersenverein-saarland.de

Börsenverein des Deutschen Buchhandels –
Landesverband Nord e.V.

Geschäftsstelle Hannover

Fernroder Straße 9

30161 Hannover

Tel.: 0 511 / 33 65 29-0

Fax: 0 511 / 33 65 29-29

Börsenverein des Deutschen Buchhandels –
Landesverband Nord e.V.

Schwanenwik 38

22087 Hamburg

Tel.: 0 40 / 22 54 79

Fax: 0 40 / 229 85 14

nv.bv@t-online.de

www.boersenverein-nord.de

Börsenverein des Deutschen Buchhandels –
Regionalgeschäftsstelle NRW

Kaiserstr. 42

40479 Düsseldorf

Tel.: 0 211 / 864 45 – 0

Fax: 0 211 / 864 45 – 99

info@buchnrw.de

www.buchnrw.de

Börsenverein des Deutschen Buchhandels –
Landesverband Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen
e.V.

Gerichtsweg 28

04103 Leipzig

Tel.: 0 341 / 99 54 – 222

Fax: 0 341 / 99 54 – 223

lvsasathue@t-online.de

www.boersenverein-sasathue.de

Über die Arbeit von **Erfa-Gruppen** (Erfahrungsaus-
tauschgruppen) erhalten Sie hier weitere Informationen
(Stand 2016):

<https://www.boersenblatt.net/archiv/1239650.html>

Das **Vorteilsprogramm Seitenreich** bildet das Service-
zentrum des Börsenvereins – mit 25 Kooperationspart-
nern bietet es einen attraktiven und exklusiven Mehr-
wert der Börsenvereins-Mitgliedschaft. Das seitenreich-
Angebot ist auf den beruflichen sowie privaten Alltag
abgestimmt – in sechs übersichtlichen Rubriken finden
sich exklusive Sonderkonditionen:

<http://www.boersenverein.de/seitenreich>

Angebote von MVB (Marketing- und Verlagsservice des
Buchhandels), z.T. zu Sonderkonditionen für Mitglieder
des Börsenvereins finden Sie unter folgenden Links:

www.mvb-online.de

www.mvb-online.de/buchhaendler/buchhaendler.html

darunter auch das Verzeichnis lieferbarer Bücher (VLB)

www.vlb.de

das Adressbuch des deutschsprachigen Buchhandels

www.adb-online.de

und das Bestellclearing des Informationsverbunds

Buchhandel (IBU):

www.mvb-online.de/buchhaendler/so-erleichtern-

[wir-ihren-alltag/ibu-bestellclearing.html](http://www.mvb-online.de/buchhaendler/so-erleichtern-wir-ihren-alltag/ibu-bestellclearing.html)

Mitglieder des Börsenvereins erhalten das **Börsenblatt**

des deutschen Buchhandels kostenlos. Die Bezugsbedingungen für Nicht-Mitglieder finden Sie hier:

https://www.mvb-online.de/bbl_abo

Das Onlineportal des Börsenblatts ist

www.boersenblatt.net

Seminare sowie Aus- und Weiterbildung im Buchhandel organisiert der **mediacampus**:

mediacampus frankfurt | die schulen des deutschen buchhandels

Wilhelmshöher Str. 283, 60389 Frankfurt

Tel.: 0 69 / 94 74 00-0

www.mediacampus-frankfurt.de

6. Weitere Links für Existenzgründer

<https://www.arbeitsagentur.de/arbeitslosengeld/existenzgruendung-gruendungszuschuss>

www.dgfev.de (Deutsches Gründerinnen Forum e.V.)

www.foerderdatenbank.de (BMWi)

www.foerderland.de

www.gruenderplattform.de (KfW und BMWi)

www.existenzgruender.de (BMWi) oder

www.existenzgruenderinnen.de (BMWi)

www.nexxt-change.org (Unternehmensbörse von IHKn, KfW und BMWi)

Relevante **Fachliteratur für den Buchhandel** bietet der Bramann-Verlag unter:

<http://www.bramann.de/>

Neben dem Börsenblatt gibt es zwei relevante **Fachmagazine** des Buchhandels:

www.buchmarkt.de

www.buchreport.de

Auf die Buchbranche zugeschnittene **Seminare** bietet auch:

Akademie des Deutschen Buchhandels

Salvatorplatz 1, 80333 München

Tel.: 0 89 / 2 91 95 30

www.buchakademie.de

Über 4.500 Verlage und Buchhandlungen nutzen das **BAG-Abrechnungsverfahren der Buchwert GmbH**. Das auf die Regulierung der Zahlungsströme im Buchhandel spezialisierte Dienstleistungsunternehmen vereinfacht etwa die Abrechnung zwischen Verlagen und Sortiment. Neben der Zentralregulierung bietet Buchwert weitere Finanzdienstleistungen speziell für den Buchhandel: Buchwert GmbH & Co. KG

Hanauer Landstr. 126-128, 60314 Frankfurt

Tel.: 0 69 / 9 20 28-0

<https://www.buchwert-service.de/abrechnung/bag-abrechnung/>

Impressum

Autor:

Alexander Kleine

Stand: 03/2021

Herausgeber:

© Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V.

Ausschuss für den Sortimentsbuchhandel

Braubachstraße 16

60311 Frankfurt am Main

Tel.: 069 1306-318

Fax: 069 1306-392

E-Mail: soa@boev.de

Internet: www.boersenverein.de

Das Werk einschließlich seiner Einzelbeiträge und Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Disclaimer

Dieses Dokument wurde gewissenhaft und sorgfältig zusammengestellt, trotzdem können Autoren und Herausgeber keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder sonstige Qualität der Angaben übernehmen.