

# Existenzgründungsberatung

Von der Gründungsberatung bis zur Stellungnahme für den Gründungszuschuss oder das Einstiegs geld

## Existenzgründungsberatung

Die Kammer bietet Existenzgründern eine individuelle Existenzgründungsberatung an. Dort werden neben betriebswirtschaftlichen Fragen auch Fragen zur Finanzierung und der Rechtsform beantwortet oder zum Beispiel Besonderheiten bei Betriebsübernahmen erläutert.

Zur Vorbereitung des Beratungsgespräches senden bzw. faxen Sie bis spätestens drei Tage vor dem vereinbarten Termin Ihr vollständiges Existenzgründungskonzept (siehe Checkliste auf der Rückseite) und das Formular zur Ermittlung der Lebenshaltungskosten an den Starter-Shop. Die Beratung ist kostenfrei.

## Stellungnahme für Gründungszuschuss oder Einstiegs geld

Die für die Förderung benötigte Stellungnahme einer fachkundigen Stelle kann ebenfalls von den Beratern der Kammer abgegeben werden. Bitte reichen Sie das Antragsformular der Agentur für Arbeit mit den erforderlichen Unterlagen beim Starter-Shop ein. Welche Formulare Sie dazu benötigen entnehmen Sie bitte der Checkliste auf der Rückseite. Bei Nachfragen setzt sich der Berater mit Ihnen telefonisch in Verbindung.

Für die Stellungnahme wird eine Gebühr von 75 Euro erhoben, Sie erhalten darüber eine Rechnung. Nach Zahlungseingang wird Ihnen die Stellungnahme zugeschickt.

## Checkliste - Was muss vorbereitet werden?

Beratungsgespräch Handwerkskammer	Stellungname Agentur für Arbeit	Benötigte Unterlagen
		<b>Existenzgründungsbeschreibung, sie beinhaltet:</b>
x	x	Vorhabensbeschreibung
x	x	Lebenslauf
x	x	Qualifikation zur Selbstständigkeit, Zeugnisse
x	x	Investitionsplan (Kapitalbedarfsplan) und Finanzierungsplan
x	x	Umsatz- und Rentabilitätsvorschau
x		Ermittlung der Lebenshaltungskosten (Unternehmerlohn)
		<b>Zusätzlich bei Unternehmensübernahmen:</b>
wenn vorhanden		Jahresabschlüsse der letzten 2 Geschäftsjahre
wenn vorhanden		aktuelle BWA (Betriebswirtschaftliche Auswertung)
	x	gegebenenfalls Begründung der letzten Geschäftsaufgabe

Der Starter-Shop ist Ihr Kontakt zur Existenzgründungsberatung der Handwerkskammer. Bitte rufen Sie uns an, um einen Termin zu vereinbaren oder für Fragen zur Existenzgründung. Im Starter-Shop können Sie darüber hinaus alle Gründungsformalitäten in einem Zug am PC erledigen.

### Weitere Informationen dazu erhalten Sie in den Starter-Shops für Existenzgründer

#### Starter-Shop Braunschweig

Burgplatz 2 + 2a  
38100 Braunschweig

Heike Vetter  
Telefon 0531 1201-213  
Fax 0531 1201-444  
heike.vetter@hwk-bls.de

#### Starter-Shop Lüneburg

Johannisstraße 13  
21335 Lüneburg

Elke Spott  
Telefon 04131 712-160  
Fax 04131 712-279  
spott@hwk-bls.de

#### Starter-Shop Stade

Rudolf-Diesel-Straße 9  
21684 Stade

Emilie Linder  
Telefon 04141 6062-11  
Fax 04141 6062-90  
linder@hwk-bls.de

# Existenzgründungskonzept

Die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in  
die Selbstständigkeit

## Wozu dient Ihr Existenzgründungskonzept?

Ein sorgfältig ausgearbeitetes Existenzgründungskonzept (der Businessplan) ist die Grundlage für Ihren erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit.

- Zum einen ist es für Sie eine Hilfe, die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten Ihres Vorhabens richtig einzuschätzen, indem es Ihr Vorhaben strukturiert auf Realisierbarkeit und Tragfähigkeit überprüft, Risiken abschätzt und Alternativen aufzeigt. Gleichzeitig entwickeln Sie mit Ihrem Konzept und den darin enthaltenen Planzahlen Ihr erstes Controllinginstrument.
- Zum anderen benötigen Sie Ihr detailliertes Konzept dringend für das Gespräch mit Ihrer Hausbank, bei der Sie öffentliche Fördermittel beantragen wollen. Auch andere Stellen, die Handwerkskammer und das Arbeitsamt benötigen Ihr Existenzgründungskonzept, um die Realisierbarkeit Ihres Vorhabens zu prüfen.

## Welche Form und Inhalte muss das Existenzgründungskonzept haben?

Das Existenzgründungskonzept sollte in Form einer Mappe, idealer Weise mit PC, erstellt werden. Im Konzept wird Ihre Geschäftsidee präzise dargestellt. Es beinhaltet:

- eine genaue Beschreibung Ihres Vorhabens
- eine genaue Beschreibung Ihrer Qualifikation (Lebenslauf, beruflicher Werdegang, Branchenerfahrung)
- Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan
- Umsatz- und Rentabilitätsvorschau
- Marktanalyse/ Marketingstrategie

und sofern erforderlich:

- Liquiditätsplanung
- Mietvertrag, Gesellschaftsvertrag
- Kaufvertrag, Bilanzen, Jahresabschlüsse, betriebswirtschaftliche Auswertungen
- Kooperationsvertrag (z.B. Franchise)

## Weitere Informationen dazu erhalten Sie in den Starter-Shops für Existenzgründer

### Starter-Shop Braunschweig

Burgplatz 2 + 2a  
38100 Braunschweig

Heike Vetter  
Telefon 0531 1201-213  
Fax 0531 1201-444  
heike.vetter@hwk-bls.de

### Starter-Shop Lüneburg

Johannisstraße 13  
21335 Lüneburg

Elke Spott  
Telefon 04131 712-160  
Fax 04131 712-279  
spott@hwk-bls.de

### Starter-Shop Stade

Rudolf-Diesel-Straße 9  
21684 Stade

Emilie Linder  
Telefon 04141 6062-11  
Fax 04141 6062-90  
linder@hwk-bls.de

## Die Vorhabensbeschreibung

Eine präzise Beschreibung des Vorhabens bildet den Kern jedes Gründungskonzeptes. Darin sollten Sie so kurz wie möglich, aber auch so ausführlich wie nötig die wesentlichen Elemente Ihrer Geschäftsidee in verständlicher Form zusammenfassen. Je nach Art Ihrer künftigen Tätigkeit werden die Schwerpunkte in der Beschreibung variieren. Machen Sie deutlich, welche besondere Zielsetzung Sie haben und inwieweit Sie sich von der Konkurrenz abheben.

## Geschäftsidee

Stellen Sie zunächst kurz und knapp Ihre Geschäftsidee dar und erläutern Sie Ihre Beweggründe, sich mit diesem Vorhaben selbstständig zu machen.

- Wer ist/sind die Gründungspersonen?
- Welche Produkte und Dienstleistungen bieten Sie an?
- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot?
- Wie bekannt ist Ihr Produkt?
- Welchen Service bieten Sie an?
- Wann ist der Unternehmensstart geplant?

## Persönliche Voraussetzungen

Erstellen Sie für jeden Gründer einen tabellarischen Lebenslauf, der Ihre persönlichen Daten und Qualifikationen für Ihr Vorhaben enthält:

- Welche schulische und berufliche Ausbildung haben Sie?
- Welche Fähigkeiten haben Sie (nicht), um ein Unternehmen zu führen?
- Für welche Aufgabenbereiche waren Sie bei Ihren bisherigen Arbeitgebern zuständig?
- Welche Branchen- und Berufserfahrung bringen Sie mit?
- Über welche kaufmännischen Kenntnisse und Fähigkeiten ein Unternehmen zu führen verfügen Sie?
- Ist Ihre berufliche Qualifikation für eine Selbstständigkeit ausreichend?
- Welche finanziellen Verpflichtungen haben Sie?
- Welche Weiterbildungsseminare haben Sie besucht?
- Wie ist es um Ihre Gesundheit bestellt?
- Ihr Partner Ihr Geschäftsvorhaben?

## Rechtsform, Gesellschafter, Management, Mitarbeiter

- Warum haben Sie sich für die jeweilige Rechtsform entschieden?
- Wurden die steuerlichen und rechtlichen Folgen berücksichtigt?
- Wie viele Mitarbeiter wollen Sie einstellen?
- Wie ist die Aufgabenverteilung?

## Markt und Branche, Wettbewerb

Konkrete Aussagen zum Markt sind eine unabdingbare Voraussetzung für die Einschätzung der Erfolgchancen. Hierfür ist eine umfassende auf Zahlen und Fakten basierende Branchen-, Standort-, Kunden- und Konkurrenzanalyse notwendig. Für die Recherche der erforderlichen Daten sollten Sie alle Ihnen zur Verfügung stehenden Informationsquellen wie Kammern, Verbände, Marktforschungsinstitute, statistische Landesämter, Fachjournale, Datenbanken, Internet etc. nutzen, aber auch eigene Umfragen machen.

### Branchenanalyse

- Wie stellt sich die aktuelle Situation in der Branche dar und welche zukünftige Entwicklung und Trends sind zu erwarten?
- Wie stark ist diese Branche von konjunkturellen und saisonalen Einflüssen geprägt?

### Standortanalyse

- Welchen Standort haben Sie aus welchen Gründen gewählt?
- Welche Bedingungen muss der Standort erfüllen?
- Wie weit erstreckt sich Ihr Absatzgebiet?
- Welche Alternativen haben Sie geprüft?

### Kundenanalyse

- Wer sind Ihre Zielkunden?

### Wettbewerbsanalyse

- Wie stark ist der Wettbewerb, wer sind die wichtigsten Konkurrenten und wie groß ist ihr Marktanteil (Schätzung)?
- Welche Strategien / Maßnahmen sind von den Konkurrenten wahrscheinlich zu erwarten?
- Was sind Ihre Stärken und Schwächen im Vergleich mit den Wettbewerbern?

## Marketing und Vertrieb

Stellen Sie dar, wie Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen an den Kunden bringen und erarbeiten Sie ein speziell auf Ihre Zielkunden ausgerichtetes Marketing- und Vertriebskonzept.

- Wie wollen Sie Ihr Angebot einführen?
- Wie teuer muss / darf Ihr Produkt bzw. Dienstleistung sein?
- Welche Vertriebswege nutzen Sie?
- Mit welchen Maßnahmen wollen Sie auf Ihr Produkt aufmerksam machen?
- Welche Werbemittel setzen Sie ein.

# Investitionsplan

## So ermitteln Sie Ihren Kapitalbedarf

Bevor Sie den umseitig abgedruckten Investitions- und Finanzierungsplan ausfüllen, ermitteln Sie Ihren Kapitalbedarf genau: Wie viel Geld benötigen Sie für was? Vergessen Sie dabei auch nicht, sich über Ihren notwendigen „Unternehmerlohn“ Gedanken zu machen. Wie viel Eigenkapital können Sie einsetzen? Wie viel Fremdkapital benötigen Sie?

### Allgemeine Bedingungen für die Vergabe öffentlicher Gelder

#### Antragstellung

Mit dem Investitionsvorhaben darf vor Antragstellung nicht begonnen worden sein. Die Antragstellung erfolgt über eine Geschäftsbank, die die Antragsunterlagen an die Refinanzierungsinstitute weiterleitet. Als Anlagen zum Antrag sind der Lebenslauf des Antragstellers, ein Unternehmenskonzept, eine Beschreibung des Investitionsvorhabens, die letzten Bilanzen und eine Rentabilitätsvorausschau beizufügen. Die zuständige Kammer muss bei einigen öffentlichen Geldern eine Stellungnahme abgeben.

#### Absicherung der Finanzierungsmittel

Die öffentlichen Gelder sind banküblich abzusichern (wenige Ausnahmen, zum Beispiel EKH).

Bei schlüssigen Unternehmenskonzepten können Ausfallbürgschaften von der Bürgschaftsbank bzw. vom Land übernommen werden. Die Bürgschaftsbank verbürgt maximal 80% der Darlehenssumme. An Kosten fallen einmalig Bearbeitungsgebühren und laufend Bürgschaftsprovisionen an.

#### Allgemeines

Ein Rechtsanspruch auf Gewährung öffentlicher Gelder besteht nicht. Die Konditionen werden verbindlich für die gesamte Laufzeit zum Zeitpunkt der jeweiligen Kreditzusage durch die Refinanzierungsinstitute festgelegt.

Alle Informationen über Förderprogramme finden Sie im Internet: [www.kfw.de](http://www.kfw.de) [www.nbank.de](http://www.nbank.de)

## Investitionsplan (Kapitalbedarfsplan)

Tragen Sie hier die Werte aller Güter ein, die Sie zur Durchführung der geplanten Tätigkeit benötigen. Dazu gehören sowohl Sachwerte die Sie bereits besitzen, als auch Neuanschaffungen.

	TEUR
Betriebsgrundstück inkl. Nebenkosten	
Betriebsgebäude inkl. Nebenkosten	
Umbau, Renovierung	
Fahrzeuge	
Maschinen	
Werkzeuge	
Ladeneinrichtung	
Büroausstattung	
Grundbestand Material, Ware	
<b>Investitionssumme</b>	
<b>Betriebsmittel / Kontokorrent</b>	

## Finanzierungsplan

Tragen Sie hier ein, wie Sie den oben angegebenen Bedarf finanzieren wollen.

	TEUR
Eigenkapital in Geld	
Sacheinlagen (Maschinen, Geräte)	
Bankdarlehen	
Verwandtendarlehen	
<b>Finanzierungssumme</b>	
<b>Sicherheiten:</b>	
Grundstück/Haus	
Sicherungsübereignung (Kfz, Maschinen)	
Abtretungen (Versicherungen)	
Bürgschaften	

### Weitere Informationen dazu erhalten Sie in den Starter-Shops für Existenzgründer

#### Starter-Shop Braunschweig

Burgplatz 2 + 2a  
38100 Braunschweig

Heike Vetter  
Telefon 0531 1201-213  
Fax 0531 1201-444  
heike.vetter@hwk-bls.de

#### Starter-Shop Lüneburg

Johannisstraße 13  
21335 Lüneburg

Elke Spott  
Telefon 04131 712-160  
Fax 04131 712-279  
spott@hwk-bls.de

#### Starter-Shop Stade

Rudolf-Diesel-Straße 9  
21684 Stade

Emilie Linder  
Telefon 04141 6062-11  
Fax 04141 6062-90  
linder@hwk-bls.de

# Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

So schätzen Sie Ihre Erfolgchancen realistisch ein

## Hinweise zur Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

Zu den wichtigsten, wohl aber auch zu den schwierigsten Berechnungen im Rahmen des Geschäftsplanes zählt die Rentabilitätsvorschau. Wenn auch eine derartige Prognose naturgemäß mit Unwägbarkeiten behaftet ist, so sollten Sie doch in der Lage sein, die Erfolgchancen Ihres Leistungsangebotes möglichst realistisch einzuschätzen. Daraus beantwortet sich die zentrale Frage, ob Sie mit Ihrem Vorhaben eine tragfähige Vollexistenz erreichen und Ihren künftigen finanziellen Verpflichtungen nachkommen können.

Beachten Sie, dass Ihre geschäftlichen Erwartungen mit Ihren individuellen betrieblichen Kapazitäten übereinstimmen. Erläutern Sie Ihre Umsatzprognose (Menge, Preis der Produkte/ Dienstleistungen). Da der Geschäftserfolg in der Aufbauphase meist geringer und später als geplant eintritt, sollten Sie eine zu optimistische Darstellung vermeiden. Lassen sich die Absatzchancen für Ihre Produkte / Dienstleistungen nur schwer abschätzen, bietet eine zunächst auf Kostendeckung angelegte Planung eine grobe Orientierung. Berücksichtigen Sie für die Erstellung Ihrer Rentabilitätsvorschau bitte folgende Hinweise:

- Umsätze (bzw. Erlöse, Provisionen), Waren- und Materialeinsatz ohne Mehrwertsteuer ansetzen
- Für Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftszweigen (z.B. Handel und Dienstleistungen) sollten die Umsätze / Erlöse separat ausgewiesen werden
- Alle Kosten beziehen sich auf den Gewerbebetrieb, nicht auf den privaten Sektor
- Die Personalkosten sollten nicht nur die Bruttogehälter und -löhne enthalten, sondern auch die Arbeitgeberanteile zur Sozialversicherung und freiwillige soziale Aufwendungen
- Berücksichtigen Sie in der Rentabilitätsvorschau die Kreditzinsen; die Tilgungsbeträge sind von den Gewinnen aufzubringen
- Abschreibungen sind der Begriff für die Absetzung kalkulatorischer Beträge für die Abnutzung der Sachanlagen; sie umfassen auch die Abschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter.

## Tipp

Für die Prognose Ihrer Umsätze, Kosten und Gewinne sollten Sie möglichst eigene Erfahrungen einbringen oder auch erfahrene Fachleute (Unternehmensberater, Steuerberater, Bekannte mit Branchenkenntnis usw.) hinzuziehen. Über bestimmte Branchen, zum Beispiel im Handwerk / Einzelhandel, liegen Betriebsvergleichsergebnisse vor, die Ihnen Anhaltspunkte für die eigene Planung bieten können. Diese Informationsquellen sind bei den Kammern oder Fachverbänden zu erfragen.

## Rentabilitätsvorschau - Ermittlung des Umsatzes

In den Handwerksbetrieben setzt sich der Gesamtumsatz aus folgenden Bestandteilen zusammen:

1. Produktive Stunden, die zum Stundenverrechnungssatz verkauft werden
2. Verkaufspreis des eingesetzten Materials
3. Umsatz an Handelswaren
4. Fremdleistungen

Während der Umsatz an Handelswaren (3.) und Fremdleistungen (4.) in der Regel geschätzt wird, kann der Umsatz aus produktiven Stunden und Material berechnet werden:

Bei einem Stundenverrechnungssatz von 40 EUR netto und 1.400 produktiven Stunden pro Geselle ergibt sich daraus:  $40 \times 1.400 = 56.000$  EUR Stundenumsatz (1.)

Um den Umsatz aus Stunden und Material (1. + 2.) berechnen zu können, müssen noch folgende Daten geschätzt werden:

Gewinnaufschlag auf das Material: zum Beispiel 20 %  
Materialeinsatz vom Umsatz: zum Beispiel 35 %

Jetzt kann eine Formel angewandt werden:

$$\text{Umsatz} = \frac{\text{Stundenumsatz}}{(1 - (1 + \text{Aufschlag}) \times \text{Materialeinsatz})}$$

Beispiel =  $\frac{56.000}{(1 - (1,2 \times 0,35))} = 96.551$  Umsatz (1. + 2.) pro Geselle

Kontrollrechnung	=	96.551 TEUR	Umsatz (1. + 2.) pro Geselle
		- 33.793 TEUR	Materialeinsatz (35% vom Umsatz)
		- 6.758 TEUR	Aufschlag (20% vom Materialeinsatz)
		- 56.000 TEUR	Stundenumsatz
		<hr/>	
		0 TEUR	Gesamt

## Weitere Informationen dazu erhalten Sie in den Starter-Shops für Existenzgründer

### Starter-Shop Braunschweig

Burgplatz 2 + 2a  
38100 Braunschweig

Heike Vetter  
Telefon 0531 1201-213  
Fax 0531 1201-444  
heike.vetter@hwk-bls.de

### Starter-Shop Lüneburg

Johannisstraße 13  
21335 Lüneburg

Elke Spott  
Telefon 04131 712-160  
Fax 04131 712-279  
spott@hwk-bls.de

### Starter-Shop Stade

Rudolf-Diesel-Straße 9  
21684 Stade

Emilie Linder  
Telefon 04141 6062-11  
Fax 04141 6062-90  
linder@hwk-bls.de



## Umsatz- und Rentabilitätsvorschau

Geben Sie alle Beträge netto - ohne Umsatzsteuer - an. Die Privatentnahmen eines Einzelunternehmers sind keine Personalkosten.

	TEUR
Umsatz Handwerk	
Umsatz Handel	
<b>= Gesamtumsatz</b>	
- Fremdleistungen	
- Materialeinsatz	
- Wareneinsatz	
<b>= Rohgewinn I</b>	
- Personalkosten (davon Geschäftsführergehalt)	
<b>= Rohgewinn II</b>	
- Miete inklusive Nebenkosten	
- Energiekosten	
- Grundstücksaufwand	
- Entsorgungskosten	
- Betriebliche Versicherungen	
- Gebühren und Beiträge	
- Instandhaltung Maschinen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	
- Fahrzeugkosten ohne AfA	
- Werbung	
- Reisekosten	
- Porto, Telekommunikation, Büromaterial	
- Steuerberatung, Buchführung	
- Leasing	
- Werkzeuge und Kleingeräte	
- Sonstiger Aufwand	
- Abschreibung	
- Kurzfristige Zinsen, Nebenkosten	
- Langfristige Zinsen	
- Betriebliche Steuern	
<b>= Gewinn</b>	
- Gewerbesteuer	
+ Abschreibungen	
<b>= Cashflow</b>	

# Ermittlung der privaten Lebenshaltungskosten

Das Leben als Selbstständiger bedeutet eine Erhöhung der privaten Lebenshaltungskosten. Die Beiträge zu Kranken- und Rentenversicherung müssen ganz übernommen werden. Die Absicherung bei Unfällen und Berufsunfähigkeit privat geregelt, und Rücklagen für die Einkommensteuer gebildet werden. Erkundigen Sie sich vorab genau, welche Kosten auf Sie zukommen.

	Euro pro Monat	Euro pro Jahr
Lebensunterhalt		
Miete und Nebenkosten		
Baufinanzierung		
Ratenzahlungen, Sparverträge		
Sonstige regelmäßige Kosten		
Kfz-Kosten		
Krankenversicherung		
Lebensversicherung		
Rentenversicherung		
Unfallversicherung		
Berufsunfähigkeitsversicherung		
Sonstige Versicherungen		
Unterhaltszahlungen		
Einkommensteuer		
Reservebetrag		
<b>Gesamtausgaben/Unternehmergehalt</b>		

## Weitere Informationen dazu erhalten Sie in den Starter-Shops für Existenzgründer

### Starter-Shop Braunschweig

Burgplatz 2 + 2a  
38100 Braunschweig

Heike Vetter  
Telefon 0531 1201-213  
Fax 0531 1201-444  
heike.vetter@hwk-bls.de

### Starter-Shop Lüneburg

Johannisstraße 13  
21335 Lüneburg

Elke Spott  
Telefon 04131 712-160  
Fax 04131 712-279  
spott@hwk-bls.de

### Starter-Shop Stade

Rudolf-Diesel-Straße 9  
21684 Stade

Emilie Linder  
Telefon 04141 6062-11  
Fax 04141 6062-90  
linder@hwk-bls.de

# Ihr Versicherungsschutz

## Empfehlenswerte Versicherungen für Sie privat und für Ihren Betrieb

Vor dem Abschluss von Versicherungsverträgen sollte eine Risiko- und Bedarfsanalyse durchgeführt werden, weil eine 100%ige Absicherung aller denkbaren Risiken nicht möglich ist und finanziell auch nicht tragbar wäre. Mit Ausnahme der gesetzlichen Renten- und Unfallversicherung sind Sie bei der Auswahl der Versicherungsgesellschaften frei. Da die Leistungen, Versicherungsbeiträge und -bedingungen in der Regel unterschiedlich sind, sollten Sie die Angebote verschiedener Gesellschaften prüfen.

### Privater Versicherungsschutz

#### Gesetzliche Rentenversicherung

In der Handwerksrolle eingetragene selbständige Handwerker sind rentenversicherungspflichtig, solange sie weniger als 216 Kalendermonate Pflichtbeiträge entrichtet haben. Einzelheiten erfahren Sie bei einer Auskunft- und Beratungsstelle der Deutschen Rentenversicherung.

#### Krankenversicherung

Es besteht die Möglichkeit, freiwilliges Mitglied einer gesetzlichen Krankenkasse (AOK, IKK, diverse Ersatz und Betriebskrankenkassen) oder privaten Krankenversicherung (PKV) zu werden. Bevor Sie Mitglied einer PKV werden, sollten Sie sich gründlich informieren, weil ein späterer Wechsel/Austritt schwierig bzw. unmöglich ist. Im Unterschied zu Arbeitnehmern muss ein Unternehmer den Einkommensausfall im Krankheitsfall evtl. extra durch eine Krankentagegeldversicherung versichern. Der Abschluss einer Pflegeversicherung ist auch für freiwillige Mitglieder einer gesetzlichen Krankenkasse und privat Versicherte gesetzlich vorgeschrieben und kann über die jeweilige Versicherung erfolgen.

#### Gesetzliche Unfallversicherung

Auch Unternehmer können sich bei der jeweiligen Berufsgenossenschaft freiwillig versichern, sofern sie nicht versicherungspflichtig sind. Die gesetzliche Unfallversicherung wird über die jeweilige Berufsgenossenschaft abgedeckt. Weitere Auskünfte hierzu erhalten Sie im Starter-Shop der Handwerkskammer.

### Private Unfallversicherung

Die private Unfallversicherung gewährt auch außerhalb der Berufstätigkeit Versicherungsschutz.

### Private Berufsunfähigkeitsversicherung

Als Ergänzung bzw. Ersatz für die Berufsunfähigkeitsrente im Rahmen der gesetzlichen Rentenversicherung wird diese Versicherung angeboten und ist in Kombination mit einer Risikolebensversicherung günstig abzuschließen.

### Lebensversicherung

Zu unterscheiden ist die Kapitalbildende Lebensversicherung zur Alters- und Hinterbliebenenversorgung bzw. zur Kreditversicherung von der Risikolebensversicherung, die nur beim Todesfall die Versicherungssumme an die Hinterbliebenen bzw. Gläubiger zahlt.

## Betrieblicher Versicherungsschutz

### Betriebshaftpflichtversicherung

Jedes Unternehmen benötigt diese Versicherung. Umweltrisiken und vertragliche Haftpflicht müssen ggf. extra versichert werden und es besteht gegenüber der Versicherungsgesellschaft eine Anzeigepflicht, wenn sich die Risiken ändern.

### Gebäudeversicherung

### Geschäftsinhaltversicherung

### Betriebsunterbrechungsversicherung

### Rechtsschutzversicherung

### Forderungsausfallversicherung

## Weitere Informationen dazu erhalten Sie in den Starter-Shops für Existenzgründer

### Starter-Shop Braunschweig

Burgplatz 2 + 2a  
38100 Braunschweig

Axel Drexhage  
Telefon 0531 1201-251  
Fax 0531 1201-444  
drexhage@hwk-bls.de

### Starter-Shop Lüneburg

Johannisstraße 13  
21335 Lüneburg

Dietmar Priess  
Telefon 04131 712-113  
Fax 04131 712-279  
priess@hwk-bls.de

### Starter-Shop Stade

Rudolf-Diesel-Straße 9  
21684 Stade

Daniel Topp  
Telefon 04141 6062-30  
Fax 04141 6062-90  
topp@hwk-bls.de



## Zulassungspflichtige Handwerke gem. Anlage A (mit Qualifikation)

01	Maurer und Betonbauer	14	Chirurgiemechaniker	28	Boots- und Schiffbauer
02	Ofen- und Luftheizungsbauer	15	Karosserie- und Fahrzeugbauer	29	Seiler
03	Zimmerer	16	Feinwerkmechaniker	30	Bäcker
04	Dachdecker	17	Zweiradmechaniker	31	Konditoren
05	Straßenbauer	18	Kälteanlagenbauer	32	Fleischer
06	Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer	19	Informationstechniker	33	Augenoptiker
07	Brunnenbauer	20	Kraftfahrzeugtechniker	34	Hörgeräteakustiker
08	Steinmetzen und Steinbildhauer	21	Landmaschinenmechaniker	35	Orthopädietechniker
09	Stukkateure	22	Büchsenmacher	36	Orthopädienschuhmacher
10	Maler und Lackierer	23	Klempner	37	Zahntechniker
11	Gerüstbauer	24	Installateur und Heizungsbauer	38	Friseure
12	Schornsteinfeger	25	Elektrotechniker	39	Glaser
13	Metallbauer	26	Elektromaschinenbau	40	Glasbläser und Glasapparatebauer
		27	Tischler	41	Vulkaniseure und Reifenmechaniker

## Zulassungsfreie Handwerke gem. Anlage B.1 (ohne Qualifikation)

01	Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	19	Damen- und Herrenschneider	38	Fotografen
02	Betonstein- und Terrazzohersteller	20	Sticker	39	Buchbinder
03	Estrichleger	21	Modisten	40	Buchdrucker, Schriftsetzer, Drucker
04	Behälter- und Apparatebauer	22	Weber	41	Siebdrucker
05	Uhrmacher	23	Segelmacher	42	Flexografen
06	Graveure	24	Kürschner	43	Keramiker
07	Metallbildner	25	Schuhmacher	44	Orgel- und Harmoniumbauer
08	Galvaniseure	26	Sattler und Feintäschner	45	Klavier- und Cembalobauer
09	Metall- und Glockengießer	27	Raumausstatter	46	Handzuginstrumentenmacher
10	Schneidwerkzeugmechaniker	28	Müller	47	Geigenbauer
11	Gold- und Silberschmiede	29	Brauer und Mälzer	48	Bogenmacher
12	Parkettleger	30	Weinküfer	49	Metallblasinstrumentenmacher
13	Rollladen- und Jalousiebauer	31	Textilreiniger	50	Holzblasinstrumentenmacher
14	Modellbauer	32	Wachstzieher	51	Zupfinstrumentenmacher
15	Drechsler, (Elfenbeinschnitzer) und Holzspielzeugmacher	33	Gebäudereiniger	52	Vergolder
16	Holzbildhauer	34	Glasveredler	53	Schilder- und Lichtreklamehersteller
17	Böttcher	35	Feinoptiker		
18	Korbmacher	36	Glas- und Porzellanmaler		
		37	Edelsteinschleifer und -graveure		

## Handwerksähnliche Gewerbe gem. Anlage B.2 (ohne Qualifikation)

01	Eisenflechter	21	Muldenhauer	39	Ausführung einfacher Schuhreparaturen
02	Bautrocknungsgewerbe	22	Holzreifenmacher	40	Gerber
03	Bodenleger	23	Holzschindelmacher	41	Innerei-Fleischer
04	Asphaltierer (ohne Straßenbau)	24	Einbau von genormten Baufertigteilen (z. B. Fenster, Türen, Zargen, Regale)	42	Speiseeishersteller
05	Fuger (im Hochbau)	25	Bürsten- und Pinselmacher	43	Fleischzerleger, Ausbeiner
06	Holz- und Bautenschutzgewerbe	26	Bügelanstalten für Herren-Oberbekleidung	44	Appreteure, Dekateure
07	Rammgewerbe	27	Dekorationsnäher (ohne Schaufensterdekoration)	45	Schnellreiniger
08	Betonbohrer und -schneider	28	Fleckteppichhersteller	46	Teppichreiniger
09	Theater- und Ausstattungsmaler	29	Klöppler	47	Getränkeleitungsreiniger
10	Herstellung von Drahtgestellen für Dekorationszwecke in Sonderanfertigung	30	Theaterkostümnäher	48	Kosmetiker
11	Metallschleifer und Metallpolierer	31	Plisseebrenner	49	Maskenbildner
12	Metallsägenschräfer	32	Posamentierer	50	Bestattungsgewerbe
13	Tankschutzbetriebe	33	Stoffmaler	51	Lampenschirmhersteller (Sonderanfertigung)
14	Fahrzeugverwerter	34	Stricker	52	Klavierstimmer
15	Rohr- und Kanalreiniger	35	Textil-Handdrucker	53	Theaterplastiker
16	Kabelverleger im Hochbau	36	Kunststopfer	54	Requisiteure
17	Holzschuhmacher	37	Änderungsschneider	55	Schirmmacher
18	Holzblockmacher	38	Handschuhmacher	56	Steindrucker
19	Daubenhauer			57	Schlagzeugmacher
20	Holz-Leitermacher				