

Rückblick: wie sich unser Geschäft entwickelte

Wir, mein Kompagnon und ich, hatten die Idee für unsere Gründung während der eigentlich besinnlichen Adventszeit des Jahres 2002. Vor allem für die Berufe, die mit Adventsschmuck und Deko zu tun haben, beginnt diese Phase bereits Mitte Oktober. Für meinen Geschäftspartner waren die Adventswochen immer die schlimmste, aber auch die schönste Zeit des Jahres, denn er ist Florist und Designer mit Herzblut. Er kann die schönsten Dekorationen und Adventskränze gestalten, die ich je gesehen habe. Allerdings arbeitete er auch mehr als 18 Stunden am Tag, und das von Oktober bis Heiligabend. Damals war er noch angestellt, und irgendwann sagte ich zu ihm: „Wenn du mit der gleichen Energie deinen eigenen Laden gründest, dann wirst du reich und berühmt.“

Dieser Gedanke – einmal ausgesprochen – ließ uns beide nicht mehr los. Für mich als Journalist sahen die Zeiten auch nicht so rosig aus, und ich dachte, die neue Geschäftsidee, mit einem genialen Kompagnon umgesetzt, könnte eine Perspektive sein. In meiner Vergangenheit hatte ich eine Ausbildung zum Werbekaufmann absolviert und war studierter Kommunikationswirt. Die ideale Kombination also: auf der einen Seite der geniale Kreative, auf der anderen Seite ich, der kaufmännische Part, der auch das Marketing übernimmt. Was sollte also schiefgehen?

Unsere Idee verfestigte sich, sodass wir schon bald mit der Planung begannen. Wir besuchten im Februar 2003 ein Existenzgründerseminar, erstellten Businesspläne, Marketingpläne, kalkulierten die Kosten der Einrichtung und die Grundausstattung mit Waren. Uns war klar, dass wir nicht einfach einen neuen Blumenladen in Berlin eröffnen wollten – zusätzlich zu den schon vorhandenen rund 2.000. Nein, wir wollten ein Gesamtkonzept entwickeln. Dazu gehörten Blumen, aber auch Möbel, Accessoires und Veranstaltungen. Eine Rundum-Betreuung wollten wir anbieten, in einem Lifestyle-Store für die Sinne.

Im April war unser Konzept fertig, und wir verschickten es an verschiedene Berliner Banken. Eine davon meldete sich, und der Sachbearbeiter teilte im breiten Berliner Dialekt mit: „Blumen und Möbel,

det gloob ick nich.“ Und sagte damit ab. Doch wie unterschiedlich ein Businessplan bei anderen ankommen kann, erfuhren wir beim ersten Kontakt mit unserer späteren Hausbank. Gegen 11.00 Uhr hatten wir dort das Konzept abgegeben, um 14.00 Uhr rief uns eine Mitarbeiterin an. Sie wollte uns gerne kennenlernen. Drei Tage später saßen wir bei ihr, und sechs Wochen später hatten wir bereits das Geld auf unserem neu eingerichteten Konto. Das war Wahnsinn! Unsere Freunde und Familien hatten uns abgeraten; keiner hatte geglaubt, dass wir überhaupt eine Bank finden, die unsere Idee annimmt. Dann ging alles ganz schnell. Im Juni hatten wir das Geld, im September 2003 eröffneten wir unser Geschäft im schönen Charlottenburg.

Unser Laden wurde zum Geheimtipp. Unser erster Kunde war ein Juwelier auf dem noblen Kurfürstendamm. Der zuständige Geschäftsführer wollte unbedingt, dass wir die Blumendekoration liefern. Dank dieses exklusiven Namens kamen auch andere Geschäfte und Kunden der feinen Berliner Society. Wir boten anscheinend ein tolles Produkt, das in Berlin gefehlt hatte.

Die Presse berichtete über uns, immer mehr Menschen wurden auf uns aufmerksam. TV-Sender produzierten komplette Sendungen in unseren Geschäftsräumen, Modeshootings fanden bei uns statt, und bald wurden wir gefragt, ob wir uns nicht für die Ausschreibung des Deutschen Bundestags bewerben wollten, mit der nach dem passenden Lieferanten für Blumenschmuck gesucht wurde. Wir waren überwältigt und konnten unser Glück kaum fassen. Tatsächlich bekamen wir den Zuschlag und konnten auch die beiden folgenden Ausschreibungen für uns entscheiden. Bis zur Schließung unseres Geschäfts blieb der Bundestag unser wichtigster und sicherster Kunde.

Nach einem halben Jahr Geschäftstätigkeit fragte uns ein Makler, der die Läden der Liegenschaft vermieten sollte, ob wir uns vorstellen könnten, am Potsdamer Platz einen weiteren Laden zu eröffnen. Ich war dafür, denn ich glaubte, dass ein Standort auf Dauer nicht ausreichen würde. Dafür waren der Gewinn zu niedrig und die Kosten zu hoch. Nicht Größenwahn führte zu diesem Entschluss, sondern die Hoffnung. Auch sollten die Hotels in direkter Nachbarschaft als potenzielle Kunden infrage kommen, so das Versprechen des Maklers. Also

begann ich zu kalkulieren und stellte fest, dass sich das Ganze rechnen würde. Die Einrichtung und Anfangskosten wollte ich durch einen gerade eingegangenen Großauftrag mit einem Volumen von rund 150.000 Euro finanzieren. Wir sollten ein komplettes Restaurant gestalten und ausstatten, inklusive Möbeln, Lampen, Farbgestaltung und Accessoires. So war es geplant.

Doch leider kam es anders. Unsere Bank war gegen die zweite Filiale; sie meinte, die Erweiterung käme zu früh und sei zu teuer. Dass wir den Laden dennoch aufgemacht haben, wurde uns später, als unsere finanzielle Situation immer schlimmer wurde, vorgeworfen. Von mangelndem kaufmännischem Verständnis war die Rede, vielleicht sogar zu Recht.

Ein Jahr nach der Firmengründung eröffneten wir kurz vor Weihnachten unsere zweite Dependance. Pech nur, dass der Inhaber des Restaurants, für das wir den Großauftrag abgewickelt hatten, Insolvenz anmeldete. Wir waren also plötzlich mit einem Forderungsausfall von 70.000 Euro belastet, die übrigen rund 80.000 waren bereits bezahlt. So fehlte uns das Geld, um die neue Ladeneinrichtung zu bezahlen. Die Bank wollte uns nicht helfen, sie war ja gegen das Projekt gewesen. Also hatten wir ein großes Problem, das sicher ganz entscheidend mit zu den folgenden finanziellen Krisen beigetragen hat.

Der Hoffnungsschimmer ein halbes Jahr später: Ein großes Autohaus wünschte, dass wir in seinem Berliner Standort einen Blumenstand aufmachten. Wir sollten für jeden Autokäufer einen Strauß liefern und die komplette Blumendekoration für das Haus gestalten. Zusätzlich ging es um rund 220 Veranstaltungen im Jahr, die wir ausrichten sollten. Dort habe ich zum ersten Mal den Begriff „Win-win“ gehört. Es sollte sich ein Gewinn für beide Seiten ergeben.

Wir ließen auf unsere Kosten für 15.000 Euro einen Stand bauen, der übrigens noch heute steht. Doch wieder trog die Hoffnung: Die Versprechungen wurden nicht eingehalten. Angeblich hatte eine wichtige Mitarbeiterin des Unternehmens ein Verhältnis mit dem ehemaligen Blumenhändler und war deshalb uns gegenüber negativ eingestellt. Hinzu kam: Im Jahr 2005, in dem wir vor Ort waren, fanden statt 220 nur zehn Veranstaltungen statt – und wir durften dann doch nicht

alle ausrichten. Nach einem Jahr gaben wir den Standort mit Verlust an Nerven und Geld wieder auf.

Im März 2006 erhielten wir erneut einen Großauftrag. Wir sollten an drei Tagen für die besten Kunden einer Kreditkartenfirma deutsche und Berliner Produkte präsentieren und damit die Entwicklung von der Tradition zur Moderne zeigen. Daraus entstand die Idee zu „Good old Germany“. Wir konnten unsere Vermieter überzeugen, uns an unserem Standort am Potsdamer Platz weitere 400 Quadratmeter leerstehende Ladenfläche zur Verfügung zu stellen. Und statt nur an drei Tagen wollten wir die Produkte drei Monate lang präsentieren. Innerhalb von sechs Wochen gewannen wir 40 Firmen, die uns ihre Ware in Kommission gaben. Wir stellten Mitarbeiter ein und ließen die Ladendekoration bauen. Finanziert wurde das Projekt durch die Firmen, die für die Ausstellungsfläche Miete zahlten. Zusätzlich behielten wir vom Umsatz 35 Prozent ein. Damit, dachten wir, hätten wir unser Risiko minimiert. Tatsächlich: „Good old Germany“ wurde ein voller Erfolg. In der ganzen Welt wurde über uns berichtet, und es wurde auch viel gekauft.

Im Oktober beendeten wir das Projekt und schickten die Kommissionsware zurück. Leider hatte ich mich – wie so oft – verkalkuliert. Wir konnten zwar einen großen Erfolg verbuchen, was unsere Idee anging, aber finanziell war die Angelegenheit wieder einmal ein Desaster. Wir konnten die Umsatzsteuer nicht komplett abführen und auch nicht alle Beteiligten auszahlen. Nun begann das Dilemma erst richtig, denn 40 Firmen wollten von uns Geld, das wir nicht hatten. Selbst bei der Schließung zweieinhalb Jahre später waren immer noch etliche Forderungen offen.

Ebenfalls im Sommer 2006 verhandelten wir weiterhin mit den schon erwähnten Hotels in der Nähe wegen der Dekorationsaufträge. Nach langem Hinhalten bekamen wir dann im Herbst 2006 die endgültige Absage. Damit war klar, dass wir unseren Laden in der Mitte Berlins nicht länger halten konnten und wollten. Wir entschlossen uns, diesen Standort aufzugeben.

2007 war das schlimmste Jahr: Mahnverfahren, Gerichtsvollzieher, Kontopfändungen und persönliche Drohungen bestimmten unseren beruflichen Alltag. Dennoch blieb unser Laden nach außen hin einer

der schönsten und erfolgreichsten Berlins – zumindest für diejenigen, die kein Geld von uns bekamen. Während ich versuchte, das finanzielle Unheil zu beseitigen, schuftete mein Kompagnon fast Tag und Nacht, um die Aufträge abzuarbeiten. Unsere Reputation wurde immer besser, und es kamen immer mehr Kunden.

Unsere finanziellen Probleme schienen lösbar zu sein. Vier Großaufträge, und wir hätten alle unsere Schulden begleichen können. Doch sie kamen leider nicht, zumindest nicht gleichzeitig. Dennoch beruhigte sich 2008 die Situation langsam, wir hatten Ratenzahlungen vereinbart und konnten einen Teil unserer Schulden abtragen. Im Herbst setzten mein Geschäftspartner und ich uns zusammen und überlegten, wie es weitergehen sollte. Denn die Finanzkrise bahnte sich an, und niemand wusste, welche Auswirkungen sie haben würde.

Unsere Situation damals sah so aus: Wären unser Umsatz und vor allem unser Gewinn gleich geblieben, hätten wir noch zwei Jahre gebraucht, um unsere Schulden abzuführen. Natürlich nicht den Bankkredit, der wäre bis zum Jahr 2011 gelaufen. Zwei lange Jahre fast täglich 14 bis 16 Stunden zu arbeiten, um dann bei null anzukommen, das war wahrlich keine rosige Perspektive.

Überhaupt hatten wir bis dahin nur durchhalten können, weil wir großzügige Verwandte und Freunde hatten, die uns mit Darlehen immer wieder aus dem Größten heraushalfen. Wir selbst zahlten uns im Monat zwischen null und 1.250 Euro aus, also weniger, als unsere Angestellten verdienten.

So beschlossen wir schweren Herzens, unser Geschäft für immer zu schließen. Im Februar 2009 beendeten wir unser Projekt. Mit vielen Schulden, reich nur an Erfahrungen, aber berühmt für unsere schönen Läden, Ideen und Projekte.

1. Machen Sie von Anfang an alles richtig

Sie denken, Sie sind gut informiert und bestens auf die Selbstständigkeit vorbereitet? Glauben Sie mir, das dachten wir auch. Doch viele entscheidende Dinge sind vor der Gründung gar nicht zur Sprache oder mir überhaupt in den Sinn gekommen. Oder, und auch das kann Ihnen passieren, ich habe manches gewusst, aber nicht begriffen. Und ich habe die Tragweite vieler Details nicht realisiert. Lernen Sie aus unseren Fehlern, wenn Sie möchten, und machen Sie von Anfang an möglichst viel richtig.

Den passenden Geschäftspartner wählen

Ich habe schon mit vielen Menschen zusammengearbeitet, als Kollege, Vorgesetzter, Mitarbeiter oder eben als gleichberechtigter Geschäftspartner. Als Angestellter kann man sich Kollegen oder Chefs nicht aussuchen, doch Selbständige haben die Möglichkeit, sich ihre Mitarbeiter oder Geschäftspartner auszuwählen. Erstere dürfen sie innerhalb der Probezeit wieder entlassen, bei einem Geschäftspartner ist das nicht der Fall. Aus meinem Bekanntenkreis und aus eigener Erfahrung weiß ich, dass viele Geschäftspartnerschaften scheitern. Ich hatte Glück mit meinem Kompagnon, denn wir haben uns ergänzt. Wir hatten verschiedene Stärken und konnten unsere jeweiligen Schwächen gegenseitig ausgleichen. Wir haben uns immer um die Sache gestritten, sind dabei aber nie persönlich geworden.

Mit anderen Geschäftspartnern war es nicht immer so leicht. Deshalb erscheint es durchaus sinnvoll, schon bei der Gründung an eine eventuelle Trennung zu denken. Einen ehemaligen Geschäftspartner kannte ich vorab schon zwei Jahre. Wir verstanden uns gut und dachten, wir hätten dasselbe Ziel und die gleichen Vorstellungen über den Weg dorthin. Doch es ist ein Unterschied, ob Sie jemanden gut kennen oder mit ihm zusammenarbeiten müssen. Sie wissen nicht, wie teamfähig, konfliktfähig oder kritikfähig er ist. Es ist wie in einer Beziehung: Zwei Menschen ergeben vielleicht ein Traumpaar, doch wenn sie zusammenziehen, stören die Macken des anderen auf einmal. So war es auch bei dem gerade erwähnten Geschäftspartner. Es zeigte sich bereits nach vier Monaten, dass wir derart unterschiedliche Standpunkte vertraten, dass eine Zusammenarbeit keinen Sinn mehr hatte. Er behielt die Firma und ich meine Nerven.

Die Erfahrungen mit meinen verschiedenen Geschäftspartnern haben mir gezeigt, dass man sich sorgfältig prüfen sollte, bevor zusammen ein Unternehmen gegründet wird. Ebenso wichtig ist es, im Gesellschaftervertrag alle möglichen Eventualitäten zu berücksichtigen. Geben Sie sich und Ihrem Partner zudem eine Probezeit von einem Jahr, damit jeder aussteigen kann, wenn die Verbindung nicht funktioniert.

Vielleicht meinen Sie, dass unter Freunden keine schriftliche Vereinbarung nötig ist. Bedenken Sie aber: Ein Vertrag regelt die Situation,

wenn eine Beziehung zerstört ist. Wer sich friedlich und einvernehmlich trennt, braucht vielleicht keinen Vertrag, aber das ist der wohl seltenere Fall. Vergessen Sie auch nicht, dass sich Menschen verändern können, wenn sich in ihrem Umfeld etwas verändert. Auch so etwas habe ich in meinem Umfeld selbst gesehen: Eine Bekannte hatte einen netten, charismatischen Geschäftspartner. Als er sich verliebte, übernahm seine neue Freundin das Regime – und er ließ sich alles gefallen, auch als seine Karriere darunter litt. Das Leben ist nicht berechenbar, deshalb sorgen Sie zumindest mit einem guten Vertrag vor.

Zeit und Geduld, um von anderen zu lernen

Unsere Gründung kam sehr schnell zustande. Von der Abgabe unseres Kreditantrags bis zur Auszahlung des Darlehens vergingen gerade mal sechs Wochen. Allerdings löste dieses Tempo auch eine Euphorie aus. Sie verleitete mich gerade am Anfang zu vielen Fehlern, für die ich später im wahrsten Sinne des Wortes teuer bezahlen musste. Ich hätte mich gründlicher über die Gründungsformalitäten informieren müssen. Vor allem hätte ich mir mehr Zeit nehmen und andere um Rat fragen sollen – unter Umständen können zwei sehr intensive Tage in einem Seminar oder mit einem Gründungsberater ausreichen, um sich zu informieren.

Experten-Statement

Diplom-Betriebswirt Karsten Wilde rät

Die Erfahrung zeigt, dass Existenzgründer erfolgreicher sind, wenn sie es schaffen, verschiedene Sichtweisen und Meinungen in einem in sich stimmigen Plan zu verbinden. Bedenken Sie, dass die Gründung eines Unternehmens weit über Ihre eigentliche Geschäftsidee hinausgeht. Kreativität und wirtschaftliches Denken müssen logisch verzahnt und sinnvoll umgesetzt werden. Scheuen Sie sich nicht, die eigenen fachlichen Lücken mithilfe der Kompetenzen anderer – Freunde, Bekannte, berufliche Kontakte – zu füllen.



Rechtsanwalt Markus von Laufenberg ergänzt

Auch die Gänge zum Steuerberater und zum Rechtsanwalt sollten erfolgen, bevor das Kind in den Brunnen gefallen ist. Lassen Sie sich beraten, bevor zum Beispiel Verträge unterzeichnet und Kreditanträge eingereicht werden. Denn in dieser Phase können Sie die Weichen richtig stellen und entscheidende Fehler oder Fehlentwicklungen vermeiden. Noch ein Tipp: Gerade wenn Sie als Unternehmer in der Gründungsphase sind, wird ein Berater durchaus bereit sein, Ihnen beim Honorar entgegenzukommen. Vereinbaren Sie die Höhe aber immer zu Beginn der Beratung.

Geld für die Gründung von Bank und Staat

Die meisten Gründer haben zu Beginn nicht genug eigene finanzielle Mittel, um ihre Idee umzusetzen. So ging es uns ebenfalls. Wir beantragten ein Darlehen bei der Bank. Dass mir auch der Gründungszuschuss zugestanden hätte, habe ich leider erst zu spät erfahren. Auch wenn es ums Geld geht, gilt: Umfassende Information zahlt sich aus.

Unser Gründungsdarlehen

Was waren wir glücklich, als wir das Darlehen genehmigt bekamen. Übrigens wäre unser Unternehmen fast an meiner Eignung als Kaufmann gescheitert; die Bank schien mit meiner Qualifikation nicht recht zufrieden zu sein. Wie recht sie hatte: Mir hätte natürlich sofort auffallen müssen, dass unser Gründungsdarlehen nur bis zur Eröffnung reichte. „Ja, wussten Sie das nicht?“, fragte mich unsere Sachbearbeiterin später einmal.

Sicher, in den Businessplan hatte ich Entnahmen eingetragen. Allerdings unter der Voraussetzung, dass wir einen bestimmten Umsatz erwirtschaften. Ich habe überhaupt nicht darüber nachgedacht, was wir machen, wenn die Einnahmen ausbleiben. Das galt übrigens nicht nur für die Privatentnahmen, sondern auch für den Wareneinkauf. Für unseren Blumeneinkauf mussten wir mindestens dreimal in der Woche liquide sein, also 3.000 Euro pro Woche in der Kasse haben, um überhaupt weiter Umsatz machen zu können. Das war mir bekannt, aber ich habe es mir nicht wirklich bewusstgemacht.



Rechtsanwalt Markus von Laufenberg informiert

Was gilt für Privatentnahmen?

Die Lücke im Finanzierungskonzept hätte der Bank auffallen müssen. Und wäre Herr Suden rechtzeitig zu einem Steuerberater gegangen, hätte dieser sicher die Frage nach den Lebenshaltungskosten in den ersten Monaten nach der Gründung gestellt. Die Fehlkalkulation hätte vermieden werden können. Bedenken Sie bei Ihrer Planung auch, dass die jeweiligen Tageseinnahmen nicht als Privatentnahmen ausgezahlt werden dürfen. Privatentnahmen zulasten eines überzogenen Kontos führen zu Nachteilen, denn das Finanzamt wird die dadurch entstehenden Sollzinsen nicht als Betriebsausgaben anerkennen. Gründungsdarlehen sind nur für die Gründung bestimmt. Sie sind nicht dazu da, die Lebenshaltungskosten des Unternehmers zu decken.

Mit dieser Gedankenlosigkeit begann unsere Krise eigentlich schon. Selbst wenn jemand noch so gut in seinem Beruf ist, sollte er in der Lage sein, sich mindestens ein halbes Jahr zu finanzieren, ohne Geld aus seinem Geschäft zu entnehmen. Idealerweise sollte für diese Zeit auch der Wareneinkauf abgedeckt sein. Wäre mir damals die Tragweite bewusst gewesen, so hätte ich dies bei unserem Gründungsdarlehen berücksichtigt.

Experten-Statement

Diplom-Betriebswirt Karsten Wilde informiert

Grundsätzlich ist die Bank Geschäftspartner. Sie verhält sich so, wie es jede Privatperson tun würde. Das bedeutet, dass ein Gründungsdarlehen nur dann ausgegeben wird, wenn die Bank überzeugt ist, dass sie das Geld inklusive Zinsen zurückerhält. Dabei ist es meist zweitrangig, welchen Titel Sie vorweisen können. Vielmehr kommt es auf das persönliche Vertrauen und Ihre Referenzen an. Leider ist es durchaus gängige Praxis, dass Banken Existenzgründer nur bis zum Tag der Unternehmenseröffnung unterstützen. Achten Sie daher genau auf die Rahmenbedingungen eines Kreditangebots.

Haben Sie nicht gerade das Rad neu erfunden und ist Ihnen keine neue Methode zum Goldschürfen eingefallen, gehen Sie bitte davon aus, dass sich Ihre Umsätze – folglich auch die Gewinne – langsam, manchmal sehr langsam aufbauen. Viele Gründer geben sich Illusionen hin, weil sie (glücklicherweise) von ihrer Idee total überzeugt sind. Sie können sich gar nicht vorstellen, dass die Welt nicht auf ihre Leistungen oder Produkte gewartet hat. Unterschätzen Sie nicht, wie lange es dauert, bis Ihre potenziellen Kunden auf Sie aufmerksam werden. Neben den Kosten- sowie Umsatz- und Rentabilitätsplänen sollten Sie unbedingt einen Liquiditätspläne erstellen und diesen regelmäßig aktualisieren. Häufig ist die langfristige Geschäftsidee tragfähig, die Planung der Umsätze und Kosten korrekt, aber die Gründer scheitern an mangelnder Liquidität. Gehen Sie also in Kreditverhandlungen auch immer mit dem Gedanken, dass Sie Ihre Lebenshaltungskosten decken müssen (Miete, Verpflegung, Reisen, Unterhalt) und dass Sie im Rahmen der Beschaffung von Arbeitsmaterial häufig in Vorleistung gehen müssen.

Zu spät dran fürs Überbrückungsgeld

Ich habe in meinem Leben auch eine Zeitlang als Angestellter gearbeitet und in die Arbeitslosenversicherung eingezahlt. Dass ich zum Zeitpunkt der Gründung Anspruch auf Arbeitslosengeld hatte, war mir nicht klar. So erfuhr ich erst im Existenzgründungsseminar, dass mir sogar Gründungszuschuss (damals hieß die Förderung noch „Überbrückungsgeld“) zugestanden hätte. Ein Jahr lang hätte mich die Arbeitsagentur unterstützt, so hätte ich die Gründung viel entspannter angehen können. Als ich meinen Antrag abgab, war es zu spät. Ich hatte die Frist um acht Wochen versäumt. Daher kann ich Ihnen nur empfehlen, sich sofort zu erkundigen, welche Gelder Ihnen zustehen.



Diplom-Betriebswirt Karsten Wilde rät

Verschaffen Sie sich im Internet einen Überblick

Im Internet existieren zahlreiche Foren zum Thema Finanzierung der Gründung. Ein Nachmittag reicht meist aus, um sich zumindest einen groben Überblick über relevante Themenbereiche wie Gründungszuschuss oder Einstiegsgeld zu verschaffen.

Wissen Sie eigentlich, dass es auch eine freiwillige Arbeitslosenversicherung für Selbständige gibt? Das könnte Ihnen den direkten Übergang zu Hartz IV ersparen, wie ich ihn erlebt habe, nachdem wir unser Unternehmen aufgegeben haben. Das ist nicht nur aus finanzieller Sicht wichtig, sondern auch aus psychologischer. Direkt aus der Selbständigkeit zum Hartz-IV-Empfänger zu werden, war mit das Schrecklichste in dieser Zeit.

**Experten-
Statement**

**Rechtsanwalt Markus von Laufenberg
informiert**

Die Voraussetzung, um als Selbständiger freiwillig in die Arbeitslosenversicherung einzahlen zu können: Sie müssen vor Aufnahme Ihrer Tätigkeit innerhalb der letzten 24 Monate mindestens zwölf Monate in einem Versicherungspflichtverhältnis nach dem SGB III gestanden haben, zum Beispiel in einem Beschäftigungsverhältnis. Es ist völlig egal, ob es sich um ein durchgehendes versicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis handelt oder ob einzelne Beschäftigungen zusammen gerechnet werden. Kann diese versicherungspflichtige Zeit nicht oder nicht ausreichend nachgewiesen werden, wird auch der Bezug einer Entgeltersatzleistung (nach SGB III oder einer Vorgängerregelung des SGB III), zum Beispiel Arbeitslosengeld, als Voraussetzung akzeptiert. An die freiwillige Versicherung sind weitere Bedingungen geknüpft: In den letzten fünf Jahren muss man mindestens 24 Monate pflichtversichert gewesen sein, und die angestrebte selbständige Tätigkeit muss mindestens 15 Stunden wöchentlich betragen.

Euphorie kann blind machen

Wir hatten unser Unternehmen gestartet, und ich war glücklich, ja geradezu euphorisch. Sie werden es nicht glauben, aber die Firmengründung wirkte auf mich wie im privaten Leben das Verliebtsein. Ich ging fröhlich durchs Leben, freute mich, dass wir es geschafft hatten – und glaubte nicht, dass mir irgendjemand Böses wollte. Ja, ich trug die rosarote Brille.

Doch wie so oft gab es auch zu dieser Zeit andere, die meinen glückseligen Zustand ausnutzen wollten. Sie sahen in mir ein williges Opfer. Ich bekam viele Komplimente für unseren Laden und unsere Idee. Mir wurde gesagt, dass ich sowieso ein toller, sympathischer Mensch sei, mit dem jeder bestimmt gerne Geschäfte mache und der bald ganz erfolgreich sein würde. Und so mancher hatte wie zufällig den ultimativen Vertrag bei sich: für Krankenversicherungen, Telefonverträge, Anzeigenschaltungen, Stromversorgung. Diese Angebote sollten dazu beitragen, Kosten zu sparen und noch erfolgreicher zu werden.



Diplom-Betriebswirt Karsten Wilde erklärt

Als Gründer sind Sie verletzlich

Sie sind als frischer Unternehmer auf neuem, meist fremdem Terrain unterwegs. Sie haben eine Geschäftsidee, aber oft noch keinen Blick für die Dinge, die sich um Ihre Geschäftsidee herum entwickeln. Das wissen auch andere, deshalb sind Sie verletzlich!

Im Nachhinein kann ich nur sagen: Seien Sie vorsichtig und laufen Sie nicht in jede Falle. Überlegen Sie, was Sie wirklich benötigen, vergleichen Sie die Angebote und lassen Sie sich Zeit mit Ihren Entscheidungen. Wenn die erste Euphorie verfliegen ist, können Sie sich immer noch in Ruhe mit solchen Dingen beschäftigen. Sie werden später lesen, wie ich auf diverse Vertreter hereingefallen bin. Machen Sie es anders: Bewahren Sie einen kühlen Kopf. Schließen Sie auf keinen Fall Verträge an der Haustür ab, sondern lassen Sie sich Zeit und versuchen Sie das zu behalten, was in dieser Zeit für Sie am wichtigsten ist: Ihr Geld!

Die Kosten immer im Blick

Niemand will mehr Geld ausgeben, als unbedingt nötig ist. Trotzdem passiert es, zum Beispiel habe ich zwischendurch Unmengen an Büromaterial bestellt, weil ich dachte, das wird ja nicht schlecht. Oder

wir haben unseren Mitarbeitern erlaubt, den Firmenwagen für private Zwecke zu nutzen, haben aber das Benzin selbst bezahlt. Als ich diese Kosten ausrechnete, zeigte sich, dass sich ein ganz schöner Betrag angehäuft hatte. Solche scheinbar kleinen Beträge summieren sich schnell. Ich weiß, dass ich nicht immer alles überprüft, blind auf jemanden vertraut oder einfach gedacht habe, der andere wird es schon richtig machen. Schließlich hat er ja viel Erfahrung. Im Rückblick sehe ich, dass ich viel Geld hätte sparen können, wenn ich aufmerksamer gewesen wäre oder mich besser auch über vermeintlich kleine Anschaffungen informiert hätte.



Diplom-Betriebswirt Karsten Wilde erklärt

Kosten sind nicht nur negativ

Aufwendungen beziehungsweise Kosten sollten nicht nur negativ betrachtet werden. Denken Sie grundsätzlich daran, dass Sie ohne betriebsbedingte Aufwendungen niemals einen Ertrag erwirtschaften werden. Sie brauchen beispielsweise Büroräume, einen Internetauftritt, müssen in Vorleistung gehen oder wollen Mitarbeiter einstellen. Kosten sind notwendig! Finden Sie also einen guten Mittelweg zwischen Kostenvermeidung und sinnvoller Geldausgabe.

Der Umgang mit Verträgen

Auch im Zusammenhang mit Vertragsabschlüssen haben wir viel Lehrgeld bezahlt. Ich war voreilig, habe anderen vertraut, wo es nicht angebracht war, und manchmal hätte ich einfach nur meinen gesunden Menschenverstand benutzen sollen. Hier die wichtigsten und prägendsten Erfahrungen, die ich gerne an Sie weitergebe.

Unser Mietvertrag

Wir hatten unseren Traumladen gefunden, der für unser Unternehmen ideal war. Da der Vermieter unsere Geschäftsidee gut fand, überließ er uns seinen Laden; obwohl wir weder Erfahrungen noch Sicherheiten (von der Kautionsmal abgesehen) mitbrachten. Er vertraute uns. Und

weil er uns so viel Vertrauen entgegenbrachte, waren wir vermutlich auch zu vertrauensselig.

Wir hatten die Konditionen ausgehandelt und den Vermieter davon überzeugen können, nicht auf einem langfristigen Mietvertrag zu bestehen, denn wir wussten ja nicht, ob unser Angebot von den Berlinern angenommen werden würde. Schließlich ließ er sich darauf ein. Genauso schlossen wir in den mündlichen Verhandlungen eine jährliche Mietsteigerung aus. Stattdessen schlugen wir vor, nach einem Jahr aufs Neue zu verhandeln. Wir schienen uns einig zu sein. Ich war stolz, dass ich so gut verhandelt hatte und dass wir solche schönen Räume hatten anmieten können.



Diplom-Betriebswirt Karsten Wilde rät

Verträge immer schriftlich abschließen

Mietverträge können mündlich oder schriftlich abgeschlossen werden. Auf mündliche Verträge sollten Mieter und Vermieter aus Beweisgründen jedoch verzichten. Befristete Verträge über Wohnraum mit einer längeren Laufzeit als einem Jahr müssen sogar schriftlich abgeschlossen werden. Im Grunde war der Mietvertrag im vorliegenden Fall also schon mündlich zustande gekommen. Aber wer soll das beweisen? Denken Sie immer an die alte Weisheit: Recht haben und recht bekommen sind zwei verschiedene Dinge!

Der Mietvertrag kam, und wir unterschrieben ihn – allerdings ohne ihn noch einmal zu lesen. Ich schaute zwar nach, ob die vereinbarte Miete stimmte, das war es dann aber auch. Der Mietvertrag wurde ordentlich weggeheftet und die Miete pünktlich überwiesen.

Erst nach einem Jahr wurde mir mein Fehler bewusst, denn es kam eine Mahnung über die „restliche Miete“. Ich war irritiert, kramte den Vertrag heraus und tatsächlich: Darin stand eine jährliche Mieterhöhung von vier Prozent. Dieser Fehler kostete uns am Ende jeden Monat rund 600 Euro mehr, unsere Kosten waren damit regelmäßig gestiegen. Lesen Sie also auf jeden Fall die letzte Fassung eines Vertrags, bevor Sie

ihn unterschreiben. Sonst kann es passieren, dass etwas drinsteht, das nicht vereinbart wurde.



Rechtsanwalt Markus von Laufenberg rät

Lesen Sie Verträge vor der Unterschrift durch

Eine Problematik wie die geschilderte ergibt sich bei jeder Neugründung. Viele Vermieter lassen sich nicht auf einen kurz laufenden Mietvertrag ein. Versuchen Sie, ein einseitiges einmaliges Sonderkündigungsrecht, zum Beispiel nach Ablauf eines Jahres, für sich zu vereinbaren. Und ich kann nur bestätigen, dass Verträge tatsächlich nicht immer am Ende noch einmal gelesen werden. Das ist ein Phänomen, dem Anwälte einen nicht unbeträchtlichen Teil ihrer Einkünfte verdanken. Nehmen Sie sich die Zeit und lesen Sie Verträge durch. Wenn Sie etwas nicht verstehen, fragen Sie Ihren Anwalt.

Unsere Haftpflichtversicherung

Eigentlich kann ich mich über unseren Versicherungsvertreter nicht beklagen. Er hat uns immer nett betreut und schnell geholfen, in einem Versicherungsfall wurde sehr unkompliziert ein Scheck ausgestellt. Sollten wir wenigstens diesmal Glück gehabt haben?

Leider nein, denn hinter dem persönlichen Vertreter stand ein großer Versicherungskonzern. Unser Vertreter kannte unser Geschäft sehr genau. Er wusste, dass wir mit Blumen und Möbeln handelten, wertvolle Accessoires verkauften und große Events ausstatteten. Kurz: Er kannte unsere Geschäftsfelder. Nach fünf Jahren trat dann ein Versicherungsfall ein. Uns wurden drei Porzellanfiguren gestohlen. Es ging um 12.000 Euro, die die Versicherung zahlen sollte. Die Gutachterin der Versicherung stimmte jedoch nicht zu. Die Begründung war im ersten Moment wie ein Schlag ins Gesicht: Die Ware im Laden sei nicht mitversichert gewesen, wir seien schließlich ein Blumenladen. Ein Blumenladen? Aber es hieß doch immer „Florales Interieur Events“; leider nicht im Versicherungsvertrag, denn dort stand tatsächlich nur „Blumenladen“. Für das teure Porzellan kam die Versicherung nicht auf.



Diplom-Betriebswirt Karsten Wilde rät

Achten Sie auf die Deckungssumme

Einer der wichtigsten Tipps für jemanden, der eine Versicherung abschließen möchte: Die Deckungssumme sollte ideal auf Ihren tatsächlichen Bedarf abgestimmt sein. Nur so lässt sich vermeiden, dass Sie unterversichert sind und nicht den tatsächlichen Schaden in voller Höhe reguliert bekommen – oder aber überversichert und daher zu hohe Beiträge zahlen müssen. Prüfen Sie regelmäßig, ob die Deckungssumme ausreicht, dann sind Sie auf der sicheren Seite.

Wieder einmal hatte ich den Vertrag nicht ordentlich gelesen. Oder beim Abschluss gedacht, dass der Vertreter unser Geschäft kannte und daher schon alles seine Richtigkeit hatte. Pech gehabt, wir haben keinen Cent bekommen. Lesen Sie also nicht nur jeden Vertrag ordentlich, sondern fragen Sie auch nach, wenn Ihnen etwas seltsam vorkommt. Lassen Sie ihn gegebenenfalls ändern, bis er so ist, wie Sie ihn brauchen.



Rechtsanwalt Markus von Laufenberg klärt auf

Auch Versicherungsvertreter haften

Das war kein Pech, Herr Suden, sondern zu früh mit dem Glück gehadert: Ein Anruf beim Fachanwalt für Versicherungsrecht hätte unter Umständen geholfen. Denn auch ein Versicherungsvertreter muss ordentlich beraten, und der Versicherer haftet für einen Beratungsfehler.

Meine Krankenversicherung

Im Jahr der Gründung, also 2003, trat ich nach über 30 Jahren aus der gesetzlichen Krankenkasse aus, da sie mich als selbständiges Mitglied über 800 Euro pro Monat gekostet hätte – trotz der geringen Privatentnahme. Das konnte ich mir nicht leisten, und so wechselte ich kurzer-

hand zu einer privaten Krankenversicherung. Von da an zahlte ich rund 400 Euro im Monat. Etwa 18 Monate danach kam ein Vertreter in den Laden, der mir sagte, dass ich durch seine Beratung viel Geld sparen könne. Ich hörte ihm zu, glaubte ihm und wechselte erneut den Versicherer. Es ist nicht so, dass mich der Vertreter übers Ohr gehauen hat. Die neue Versicherung war wirklich billiger, und ich freute mich, weil ich 50 Euro im Monat weniger ausgeben musste und somit ein bisschen Geld sparte.

Erst drei Jahre später, als ich beim Jobcenter war, kam für mich der große Schock. Ich konnte als Selbständiger nicht mehr zurück in die gesetzliche Krankenversicherung, und die Agentur übernahm nur den gesetzlich festgelegten Betrag von rund 150 Euro inklusive Pflegeversicherung. Erst jetzt erkundigte ich mich selbst. Ich recherchierte im Internet und fand tatsächlich eine Krankenversicherung, die mich für 150 Euro im Monat grundversicherte. Ich war wieder einmal sauer auf mich selbst. Vor allem, nachdem ich ausgerechnet hatte, was ich in den drei Jahren zuvor gespart hätte, wenn ich mich selbst auf die Suche gemacht hätte: rund 7.500 Euro. Das war in meiner damaligen finanziellen Situation sehr viel Geld. Jeden Monat 200 Euro weniger feste Kosten, das hätte geholfen.



Rechtsanwalt Markus von Laufenberg erklärt

Ein Wechsel der Krankenversicherung kann sich rächen

Der Wechsel in die private Krankenversicherung kann sicher sinnvoll sein, um Geld zu sparen. Doch unterschätzen Sie nicht die Nachteile, die Sie sich gegebenenfalls einhandeln, besonders in der Gründungsphase eines Unternehmens bei erstmaliger Selbständigkeit. Sollte die Gründung wider Erwarten in die Hose gehen, können Sie nur noch in die gesetzliche Versicherung zurück, wenn Sie nicht über 55 Jahre alt sind und in den letzten fünf Jahren mindestens drei Jahre pflichtversichert waren. Also: Sparen am Anfang kann später höhere Ausgaben bedeuten.