



GründerZeiten 01

Existenzgründungen in Deutschland



06/2019 Gute Chancen, besondere Bedeutung

Der Schritt in die berufliche Selbständigkeit bedeutet für Gründerinnen und Gründer* vor allem Unabhängigkeit: die Freiheit, ihre unternehmerischen Ideen in die Tat umzusetzen. Und sie verfolgen damit das Ziel, beruflich besonders erfolgreich zu sein. Die Chancen dafür sind gut hierzulande: Zu diesem Ergebnis kommt auch der aktuelle Länderbericht Deutschland des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2017/18. Besonders positiv bewertet dieser die Infrastruktur, die Einstellung von Konsumenten und Unternehmen gegenüber Innovationen, der Schutz geistigen Eigentums und die öffentlichen Förderprogramme. Neue Unternehmen in Deutschland profitieren außerdem, so der GEM-Bericht, von einem breiten Spektrum an Beratern und Dienstleistern.

Neue Ideen für den Mittelstand

Gründungen sind für die gesamte Volkswirtschaft von besonderer Bedeutung: Sie sorgen dafür, dass junge Unternehmen mit neuen Ideen auf den Markt kommen und etablierte Unternehmen durch Nachfolger fortgeführt werden.

Die Vielzahl kleiner und mittlerer Unternehmen bedeutet: Arbeitsplätze. Jeder Gründer schafft zumindest einen neuen Arbeitsplatz: den eigenen.

Wettbewerb und Strukturwandel. Ein neues Unternehmen fordert die bestehenden Unternehmen mit neuen Produkten und Verfahren heraus und treibt damit den Wettbewerb an.

Innovation. Viele Gründer verwirklichen innovative Ideen. Diese sind für Fortschritt, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit entscheidend.

Freiheit und Stabilität. Unternehmen tragen zur Stabilität unserer demokratischen Gesellschaftsordnung bei. Wirtschaftliche Verantwortung wird auf viele Schultern verteilt.

Gesellschaftliche Bedeutung. Wie wichtig Existenzgründungen sind, lässt sich an der Leistung mittelständischer Unternehmen insgesamt ablesen. Auf sie entfallen

- 99,5 % aller umsatzsteuerpflichtigen Unternehmen,
- 58,3 % aller sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze,
- 82 % aller Ausbildungsplätze,
- 53,5 % der Nettowertschöpfung aller Unternehmen (Wert aller produzierten Waren und erbrachten Leistungen).

(Quelle: IfM Bonn 2019)

* Hinweis der Redaktion: Aus Platzgründen verwenden wir bei zweigeschlechtlichen Substantiven in der Regel nur die männliche Form.

In 10 Schritten zur Gründung

Eine Existenzgründung will gut vorbereitet sein. Wer vor dieser Herausforderung steht, sollte wissen: Einen Berg zu erklimmen, fällt oft schwer. Leichter ist es, aus dem Berg viele kleine Hügel zu machen und diese Schritt für Schritt zu bewältigen.

1. Selbständigkeit ja oder nein?

Für die meisten Gründer geht ein Traum in Erfüllung: ein eigenes Unternehmen, die eigenen Ideen verwirklichen, den eigenen Erfolg erleben. Dieser Erfolg kommt allerdings nicht von allein. Und dafür, dass der Erfolg kommt, gibt es keine Garantie.

- **Zu tun:** Darum sollten Sie in sich gehen und sich die Frage beantworten, ob Sie wirklich die oder der Richtige sind, um ein eigenes Unternehmen zu gründen und zu führen. Versuchen Sie, sich ein Bild über den Alltag eines Unternehmers zu machen. Sprechen Sie mit Selbständigen. Lesen Sie Interviews mit oder auch Biographien von Unternehmern. Sprechen Sie vor allem auch mit Ihrer Familie. Sie muss Ihr Vorhaben unterstützen.

Wägen Sie Pro und Kontra einer Selbständigkeit ab.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN:
 BMWi-Existenzgründerportal
www.existenzgruender.de
 Gründer- und Unternehmertests

2. Prüfen: Funktioniert die Geschäftsidee?

Was genau haben Sie vor? Jede unternehmerische Karriere beginnt mit einer guten Geschäftsidee.

- **Zu tun:** Finden Sie heraus, ob Sie genügend Kunden für Ihre Idee finden werden. Wer sind Ihre Kunden? Stellen Sie fest, was genau diese zukünftigen Kunden von Ihnen erwarten. Können Sie alle Erwartungen erfüllen oder müssen Sie Ihre Idee „nachbessern“? Recherchieren Sie, wer Ihre Wettbewerber sind. Wer bietet bereits Ähnliches an? Vor allem: Was unterscheidet Ihr Angebot von dem Ihrer Wettbewerber? Sie müssen das Rad übrigens nicht unbedingt neu erfinden: Erkundigen Sie sich, ob eventuell ein Franchise-Unternehmen in Frage kommt, das eine ähnliche Idee „verkauft“ und das Sie als Lizenz-Unternehmer führen können. Möglicherweise können Sie auch ein bestehendes Unternehmen übernehmen, weil der Besitzer aufhört und einen Nachfolger sucht.

Besondere Herausforderung: Nicht Sie entscheiden, ob Ihre Idee gut ist. Das entscheidet der Markt.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN:
 BMWi-Existenzgründerportal
www.existenzgruender.de
 Geschäftsidee

3. Vor dem Start: Informieren und beraten lassen

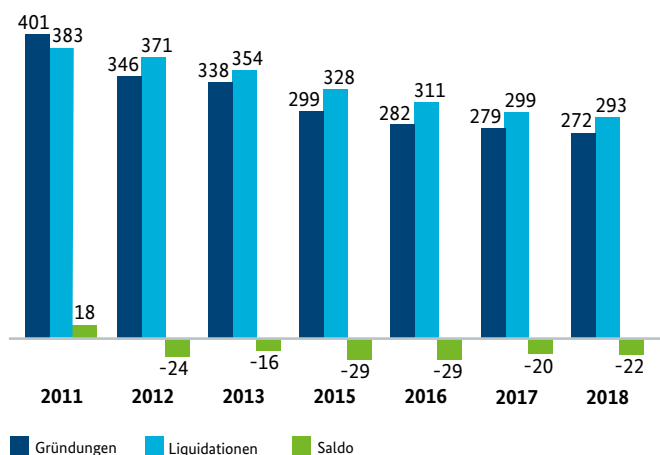
Je mehr Sie wissen, desto besser wird Ihre Gründung funktionieren. Es gibt eine ganze Reihe von Experten, die Ihnen eine Menge über das Thema Gründung vermitteln können.

- **Zu tun:** In einer ersten Beratung sollten Sie klären:
 - Ist Ihre Geschäftsidee Erfolg versprechend?
 - Stimmen Ihre Markteinschätzungen?
 - Sind Ihre finanziellen Überlegungen realistisch?
 - Lohnt es sich für Sie, das Risiko der Selbständigkeit einzugehen?
 - Reichen Ihre persönlichen und fachlichen Kenntnisse aus?

Besondere Herausforderung: Immer daran denken: Informationsdefizite sind maßgeblich dafür verantwortlich, dass Gründungen schiefgehen.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN:
 Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer, Wirtschaftsförderung oder Gründungsinitiative vor Ort
 GründerZeiten 02 „Information und Beratung“
www.existenzgruender.de

Gründungen, Liquidationen und Saldo in Deutschland in 1.000



Quelle: IfM Bonn, 2019

4. Business planen

Wenn Sie nun Ihre Geschäftsidee in die Tat umsetzen, sollten Sie nichts dem Zufall überlassen. Machen Sie aus Ihrer Idee einen detaillierten Plan. Einen Businessplan müssen Sie Ihren Geldgebern ohnehin vorlegen.

- **Zu tun:** Schreiben Sie einen Businessplan. So ordnen Sie Ihre Gedanken und gewinnen Sicherheit. Stellen Sie erst einmal fest, welche fachlichen und kaufmännischen Kenntnisse Sie besitzen. Reichen diese aus? Wo sollten Sie nachbessern? Beschreiben Sie dann Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung. Gehen Sie auf Ihre zukünftigen Kunden und Konkurrenten ein. Erläutern Sie ggf. Ihre Personalplanung. Kalkulieren Sie, zu welchem Preis Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung verkaufen wollen. Entscheiden Sie, welche Rechtsform Ihr Unternehmen haben soll, welche Vertriebspartner Sie nutzen und welche Kommunikations- und Werbemaßnahmen Sie ergreifen werden. Ganz wichtig: Rechnen Sie aus, ob Ihr Plan aufgehen kann und rentabel ist. Schätzen Sie dafür – so genau wie möglich – ein, ob Ihre voraussichtlichen Umsätze alle betrieblichen und privaten Kosten decken und auch einen Gewinn abwerfen werden.

Besondere Herausforderung: Ihr Businessplan sollte alle Faktoren berücksichtigen, die für den Erfolg Ihrer Gründung entscheidend sein können.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN:

GründerZeiten 07 „Businessplan“

www.existenzgruender.de

GründerZeiten 20 „Marketing“

www.existenzgruender.de

Gründerplattform

<https://gruenderplattform.de>

5. Startkapital berechnen

Die meisten Gründungen kosten erst einmal Geld: für Büroausstattung, Material, Warenlager, Mietkaution, Umbauten usw.

- **Zu tun:** Rechnen Sie aus, wie viel Kapital Sie für den Start benötigen. Denken Sie auch daran, dass Sie unter Umständen eine mehrmonatige Anlaufphase finanziell überbrücken müssen. Wie hoch sind die laufenden Kosten in dieser Zeit? Vergessen Sie dabei nicht Ihre privaten Lebenshaltungskosten.

Besondere Herausforderung: Kalkulieren Sie Ihren Kapitalbedarf nicht zu knapp. Es ist immer gut, ein finanzielles Polster für Unvorhergesehenes zu haben.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN:

Kapitalbedarfsplan

www.existenzgruender.de

6. Startkapital beschaffen

Stellen Sie fest, wie viel Geld Sie zur Verfügung haben.

- **Zu tun:** Überlegen Sie, wenn das Eigenkapital nicht ausreicht: Wer könnte Ihnen privat Geld leihen? Eventuell könnte sich ein Gesellschafter an Ihrem Unternehmen beteiligen. Informieren Sie sich bei Banken und Sparkassen nach deren Kreditkonditionen. Berücksichtigen Sie in jedem Fall auch die Förderprogramme für Existenzgründungen, die vom Bund und den Bundesländern zur Verfügung gestellt werden. Alle genutzten Geldquellen ergeben zusammen Ihren Finanzierungsplan.

Besondere Herausforderung: Beim Kreditgespräch bei der Bank wollen Ihre Verhandlungspartner von Ihnen den Eindruck bekommen, dass Sie den Kredit auf jeden Fall zurückzahlen können. Bereiten Sie das Gespräch daher gut vor.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN:

GründerZeiten 06 „Existenzgründungsfinanzierung“

www.existenzgruender.de

Förderdatenbank: Förderprogramme des Bundes, der Länder und der EU

www.foerderdatenbank.de

7. Selbständigkeit anmelden, ggf. Erlaubnisse einholen

Die meisten Gründer können ihre selbständige Tätigkeit ohne Weiteres beginnen. Sie benötigen dafür keine Erlaubnis oder Zulassung. Vor der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit ist diese lediglich bekannt zu machen, unabhängig davon, ob sie haupt- oder nebenberuflich ausgeübt wird. Es gibt allerdings Gewerbe, für die man auch eine besondere Erlaubnis braucht.

- **Zu tun:** Klären Sie im Zweifelsfall, ob Sie zu den Gewerbetreibenden oder freien Berufen gehören: entweder bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) oder beim Institut für Freie Berufe. Fragen Sie wegen einer Erlaubnis bei der IHK oder Handwerkskammer (HWK) vor Ort nach. Bei der HWK erfahren Sie auch, ob Sie Ihr Handwerk ohne einen Meisterabschluss ausüben dürfen. Freiberufler können sich beim Institut für Freie Berufe erkundigen, ob sie eine Zulassung ihrer Kammer benötigen. Da die meisten Gründer ein Gewerbe ausüben wollen, müssen sie sich beim zuständigen Gewerbeamt anmelden. Freiberufler erledigen das beim Finanzamt. Dazu kommen für beide ein paar weitere Behörden und Institutionen, mit denen man Kontakt aufnehmen muss, wenn man ein Unternehmen startet.

Besondere Herausforderung: Viele Formalitäten vor der Gründung bauen aufeinander auf und können nicht parallel bearbeitet werden. Also: rechtzeitig beginnen.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN:

GründerZeiten 26 „Erlaubnisse und Anmeldungen“

www.existenzgruender.de



8. Steuern einplanen

Sobald Sie Ihre Steuernummer erhalten haben, können Sie Rechnungen ausstellen und „Geld verdienen“. Schon kurz nach Ihrer Gründung wird sich das Finanzamt bei Ihnen melden, und zwar mit dem „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“. Es wird entweder „automatisch“ vom Gewerbeamt über Ihre Gewerbebeanmeldung informiert. Oder Sie haben sich als Freiberufler dort angemeldet. Aus Ihren Fragebogen-Angaben zur Rechtsform und Ihren voraussichtlichen künftigen Umsätzen und Gewinnen errechnet das Finanzamt seine ersten Steuerforderungen.

- **Zu tun:** Bei jeder Gründungsvorbereitung müssen Sie darum zwei Fragen klären (am besten mit Hilfe eines Steuerberaters):
 - Welche Steuerarten fallen für Ihr Unternehmen an?
 - Wann sind diese Steuern fällig? Dabei geht es vor allem um Steuervorauszahlungen (z. B. für die Einkommensteuer).

Besondere Herausforderung: Halten Sie die Vorauszahlungstermine ein. Und: Bei zu niedrigen Vorauszahlungen kann es eng werden, wenn Nachzahlungen fällig werden. Setzen Sie Ihre Vorauszahlung lieber freiwillig ein wenig höher an.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN:
GründerZeiten 09 „Steuern“
www.existenzgruender.de

9. Betrieb versichern, Vorsorge betreiben

Das unternehmerische Risiko kann niemand versichern. Man kann es aber weitgehend begrenzen. Erstens durch einen gut durchdachten Unternehmensplan. Und zweitens durch Versicherungen. Die gibt es für betriebliche Risiken wie beispielsweise Einbruch, Feuer, einen Maschinenschaden, der einen Produktionsstillstand zur Folge hat, oder Fahrlässigkeiten, die zu Haftungsansprüchen führen. Bei der Vorsorge geht es um alle möglichen Lebenslagen: beispielsweise Arbeitslosigkeit, Alter, Krankheit oder Unfall.

- **Zu tun:** Bevor Sie betriebliche Versicherungen abschließen, sollten Sie wissen, wo die Hauptrisiken für Ihr Unternehmen liegen. Was die Vorsorge betrifft: Sie sollten sich unbedingt gegen Ereignisse versichern, die so hohe finanzielle Belastungen zur Folge haben können, dass Sie keine Chance haben, diese mit eigenen Mitteln aufzufangen: wenn Sie z. B. durch Krankheit oder Unfall nicht mehr arbeiten können.

Besondere Herausforderung: Versicherungen sind unterschiedlich bei Leistungen, Preisen und Bedingungen. Holen Sie darum zu jeder Versicherung verschiedene Angebote ein.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN:
GründerZeiten 05 „Versicherungen“
www.existenzgruender.de

10. Nach dem Start: Beraten und begleiten lassen

Als jungem Unternehmer wird Ihnen im Alltag einiges abverlangt: Unternehmensplanung, Kreditverhandlungen, Mitarbeiterführung usw.

Sie können aber unmöglich für jedes Thema Experte sein. Dennoch gibt es immer noch Unternehmer, die eine Beratung mit dem Argument ablehnen: Brauche ich nicht, schaffe ich schon allein.

- **Zu tun:** Nutzen Sie weiterhin Beratungen und Coachings. Sie können viel Lehrgeld sparen, wenn Sie sich die Erfahrungen von Experten zunutze machen und aus den Fehlern anderer lernen.

Besondere Herausforderung: Eine individuelle und ausführliche Beratung ist selten kostenlos. Aber erstens machen sich die Kosten meist schnell bezahlt. Und zweitens können Beratungen öffentlich gefördert werden.

i WEITERFÜHRENDE INFORMATIONEN:
GründerZeiten 02 „Information und Beratung“
www.existenzgruender.de

Starthelfer

Die gute Infrastruktur hierzulande ist ein im internationalen Vergleich besonderer Standortvorteil für Existenzgründungen, verkündet Jahr für Jahr der Länderbericht Deutschland des Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Das bedeutet: Deutschland verfügt über ein einzigartiges Netzwerk von Starthelfern und finanziellen Förderangeboten.

Industrie- und Handelskammern (IHKs) und Handwerkskammern (HWKs)

Die IHKs und HWKs gehören zu den ersten Anlaufstellen für Gründer und Unternehmer in Industrie, Handel und Dienstleistung oder im Handwerk, die eine betriebswirtschaftliche oder rechtliche Beratung suchen (in einigen Bundesländern oder Regionen heißen diese Erstanlaufstellen „Startercenter“). Die Kammern begutachten Unternehmenskonzepte (z. B. zur Vorlage bei Kreditgesprächen oder zur Beantragung des Gründungszuschusses) und bieten Seminare für Gründer und Unternehmer an.

Adressen aller Industrie- und Handelskammern: www.dihk.de

Adressen aller Handwerkskammern: www.zdh.de

Wirtschaftsförderung

Die kommunalen und regionalen Ämter oder Gesellschaften für Wirtschaftsförderung bieten Gründern Orientierungsberatungen, Lotsendienste durch die Verwaltung oder besondere Hilfen bei Bauvorhaben oder der Standortsuche an. Eine ganze Reihe von Wirtschaftsförderern ist zudem in der Lage, Gründungen durch Kleinkredite zu unterstützen.

Innovations-, Technologie- und Gründerzentren

Innovations-, Technologie- und Gründerzentren sollen Gründern sowie jungen und ggf. technologieorientierten Unternehmen einen günstigen Unternehmensstandort zur Verfügung stellen. Außerdem bieten sie ihnen eine organisatorische und technische Infrastruktur (z. B. für Verwaltung und Büro), Dienstleistungen rund um das Unternehmen (z. B. Sekretariatsservice), Finanzierungshilfen (z. B. günstige Mieten) sowie Managementberatung. Sie werden in der Regel vor Ort von der jeweiligen Kommunalverwaltung eingerichtet. Übersicht der Standorte von Innovations-, Technologie- und Gründerzentren unter www.innovationszentren.de

Agenturen für Arbeit

Aufgabe der Agenturen für Arbeit ist u. a., Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zu fördern, vor allem durch den Gründungszuschuss (in einigen Fällen sind die Agenturen für Arbeit auch dafür zuständig, das Einstiegs geld für Gründungen an ALG-II-Empfänger auszureichen). Liste aller Agenturen unter www.arbeitsagentur.de

Gründerlehrstühle/Gründungsnetzwerke

In der Hochschullandschaft sind Gründungsinitiativen, Seminare und Vorlesungen zum Thema „Existenzgründung“ immer häufiger zu finden. Die Zahl der Entrepreneurship-Professuren an öffentlichen und privaten Hochschulen in Deutschland wächst ständig (derzeit über 140). Rund um die Hochschulen, die durch das Förderprogramm EXIST des BMWi unterstützt wurden, ist eine Vielzahl regionaler Gründungsnetze für Studierende, Absolventen und Wissenschaftler entstanden. Liste der Lehrstuhlinhaber beim Förderkreis Gründungs-Forschung e. V. (FGF) unter www.fgf-ev.de; www.exist.de

Gründermessen

Jahr für Jahr finden in Deutschland überregionale und regionale Gründermessen statt. Besucher erhalten hier Informationen, Weiterbildungen und individuelle Beratung rund um das Thema „Existenzgründung“.

Gründerinitiativen

Landesweite, regionale oder lokale Gründerinitiativen helfen Gründern in aller Regel kostenlos bei der Ideenfindung für das eigene Unternehmen, der Ausarbeitung von Businessplänen und der Unternehmensführung. Sie sind häufig als Netzwerke konzipiert, die Gründungsteams über einen längeren Zeitraum begleiten. Für potenzielle Gründer gibt es eine Art „Baukastensystem“ von Beratungen, die sie – je nach Zeit und Bedarf – auswählen können.

Initiativen: www.existenzgruender.de

Businessplan-Wettbewerbe

Businessplan-Wettbewerbe unterstützen Teilnehmer mit Informationen, Weiterbildung und individueller Beratung bei der Erarbeitung eines Businessplans. Sie haben in der Regel drei Stufen: Ideenfindung, Entwurf eines Grob-Konzeptes und Erarbeitung eines Businessplans. Am Ende jeder Stufe reichen die Teilnehmer ihre dazugehörigen Arbeiten ein. Eine Jury der Trägerorganisation bewertet die eingereichten Beiträge. Die besten kommen in die nächste Runde. Die Gewinner der letzten Runde sind die Gesamtsieger des jeweiligen Businessplan-Wettbewerbs.

Wettbewerbe: www.existenzgruender.de

Einheitliche Ansprechpartner

Sie können beim Thema „Erlaubnisse und Anmeldungen“ durch die Möglichkeit der elektronischen Verfahrensabwicklung dabei helfen, viele einzelne Behördengänge zu ersparen. Über die Einheitlichen Ansprechpartner lassen sich alle relevanten Verfahren und Formalitäten abwickeln. Über sie erhalten Dienstleistungserbringer und -empfänger zudem alle für die Aufnahme und Ausübung von Dienstleistungstätigkeiten notwendigen Informationen.

www.bmwi.de

Förderangebote



Beratung, Schulung, Coaching

Bei Förderung von Beratung, Schulung und Coaching teilen sich Bund und Länder die Zuständigkeiten.

Beratung vor der Gründung

Eine Reihe von Bundesländern bietet Zuschüsse zu Beratungskosten an: für kostenpflichtige Beratungen durch Unternehmens- bzw. Existenzgründungsberater zur Vorbereitung einer Gründung. Andere (z. B. Brandenburg) haben Beratungseinrichtungen geschaffen (Lotsendienste), die Gründungsinteressierte kostenfrei beraten. Kontaktadressen:

www.existenzgruender.de

Beratung nach der Gründung

Das Förderprogramm „Die Förderung unternehmerischen Know-hows“ gewährt Zuschüsse zu Beratungsleistungen. Sie richtet sich an:

- junge Unternehmen, die nicht länger als zwei Jahre am Markt sind (Jungunternehmen)
- Unternehmen ab dem dritten Jahr nach der Gründung (Bestandsunternehmen)
- Unternehmen, die sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden – unabhängig vom Unternehmensalter (Unternehmen in Schwierigkeiten)

www.bafa.de

Finanzielle Förderung

Es gibt eine ganze Reihe von finanziellen Förderhilfen für Gründer. Sie speisen sich weitgehend aus ERP-Mitteln.

Übersicht: www.existenzgruender.de

Sicherung des Lebensunterhalts/soziale Absicherung

Beim Übergang aus der Arbeitslosigkeit in die Selbständigkeit können Leistungen der Bundesagentur für Arbeit zum Lebensunterhalt sowie zur sozialen Absicherung in der Gründungsphase beitragen.

Besserer Zugang zu Krediten

Das KfW-Förderprogramm „ERP-Kapital für Gründung“ bietet an, Lücken beim sogenannten Haftkapital des Unternehmens zu schließen. Effekte: eine größere Kreditwürdigkeit, größere wirtschaftliche Handlungsfähigkeit.

Investitions- und Betriebsmittelfinanzierung

Förderkredite – zuweilen mit tilgungsfreien Anlaufjahren wie der ERP-Gründerkredit-Universell – können für die Investitions- und Betriebsmittelfinanzierung genutzt werden.

Wagniskapital

Innovative, technologieorientierte Gründungen benötigen meist Wagniskapital, das z. B. auch das BMWi durch den High-Tech Gründerfonds bereitstellt. Darüber hinaus bieten die Mittelständischen Beteiligungsgesellschaften der Bundesländer Beteiligungen an.

Sicherheiten

Viele Kreditnehmer können keine oder nur zu geringe Sicherheiten anbieten. Einige Förderprogramme können auch ohne bankübliche Sicherheiten in Anspruch genommen werden: z. B. ERP-Gründerkredit-StartGeld; Kleinkredite aus „Mein Mikrokredit“.

Bürgschaften

Mangelt es beim Kreditnehmer an ausreichenden Sicherheiten, können Bürgschaften der Bürgschaftsbanken in den Bundesländern weiterhelfen.

Finanzierungshotline des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie

Die telefonische Förderberatung des BMWi informiert Gründer und Inhaber kleiner und mittlerer Unternehmen zu den Förderprogrammen des Bundes, der Länder und der EU: Tel.: 030 18 615-8000, foerderberatung@bmwi.bund.de

Die Förderdatenbank des Bundes

Die Förderdatenbank des Bundes verschafft einen Überblick über die Förderprogramme des Bundes, der Länder und der Europäischen Union. www.foerderdatenbank.de

Deutscher Gründerpreis

Der Deutsche Gründerpreis wird für vorbildhafte Leistungen bei der Entwicklung von innovativen und tragfähigen Geschäftsideen und beim Aufbau neuer Unternehmen ausgelobt. Er wird jährlich in den Kategorien Schüler, StartUp, Aufsteiger und Lebenswerk vergeben. Verliehen wird der Deutsche Gründerpreis von den Partnern stern, Sparkassen, ZDF und Porsche. Als Kooperationspartner unterstützt das BMWi die Initiative. www.deutscher-gruenderpreis.de

Starthilfen für besondere Zielgruppen

Initiative „Unternehmergeist in die Schulen“

Ziel der Initiative ist es, bei Schülern den Unternehmergeist zu wecken: durch Schülerfirmen, Planspiele, Wettbewerbe usw. An den Projekten von JUNIOR, business@school oder Schulbanker und weiterer Partner der Initiative beteiligen sich jährlich Tausende von Schülern. www.unternehmergeist-macht-schule.de

Deutscher Gründerpreis für Schüler

Der Deutsche Gründerpreis für Schüler ist das bundesweit größte Existenzgründungs-Planspiel für Jugendliche, die im Rahmen einer fiktiven Unternehmensgründung ein Geschäftskonzept entwickeln. Ausgelobt wird der Deutsche Gründerpreis für Schüler von den Partnern stern, Sparkassen, ZDF und Porsche. Das BMWi unterstützt die Initiative als Kooperationspartner. www.dgp-schueler.de

EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft

Das Förderprogramm „EXIST – Existenzgründungen aus der Wissenschaft“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie unterstützt Studierende, Absolventen sowie Wissenschaftler bei der Vorbereitung ihrer innovativen technologieorientierten und wissensbasierten Gründungsvorhaben. Darüber hinaus trägt es dazu bei, an Hochschulen eine hochschulweite Gründungskultur zu etablieren. EXIST ist Bestandteil der „Hightech-Strategie für Deutschland“ der Bundesregierung und wird mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) kofinanziert. www.exist.de

German Accelerator

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt junge deutsche Unternehmen damit beim Netzwerkaufbau, der Entwicklung von Vertriebs- und Marketingstrategien in ausländischen Märkten und bei der Suche nach Investoren. Die Teilnahme ist für ausgewählte Unternehmen kostenfrei. Sparten: German Accelerator – Tech im Silicon Valley und New York German Accelerator – Life Sciences in Boston/Cambridge, German Accelerator – Southeast Asia in Singapur zum Eintritt in südostasiatische Märkte. www.germanaccelerator.com

Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen

Mit dem „Gründerwettbewerb – Digitale Innovationen“ prämiiert das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie Unternehmensgründungen, bei denen innovative Informations- und Kommunikationstechnik zentraler Bestandteil des Produkts oder der Dienstleistung ist. Alle Preisträger erhalten neben dem Preisgeld ein auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmtes umfangreiches Coaching.

www.gruenderwettbewerb.de

Gründerinnenportal

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie bietet hier in Zusammenarbeit mit der bundesweiten gründerinnenagentur (bga) Gründungsinformationen, Arbeitshilfen, Veranstaltungshinweise, Beratungsrecherche sowie eine Hotline (0711 123-2532) speziell für Gründerinnen an.

www.existenzgruenderinnen.de

Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft

Der Kultur- und Kreativwirtschaft gehören sowohl freiberuflich arbeitende Künstler und Kulturschaffende als auch Kleinstunternehmer wie Kunsthändler, Agenten und Galeristen an. Um die Wettbewerbsfähigkeit der Branche zu steigern, hat die Bundesregierung im Jahr 2007 die Initiative Kultur- und Kreativwirtschaft gestartet. Koordiniert wird die Initiative vom BMWi und der Beauftragten der Bundesregierung für Kultur und Medien. Operatives Zentrum ist das Kompetenzzentrum Kultur- und Kreativwirtschaft. www.kultur-kreativ-wirtschaft.de

„nexas-change“ Unternehmensnachfolgebörse

Um nachfolgeinteressierte Unternehmer und Existenzgründer zusammenzubringen, haben das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und die KfW in Kooperation mit dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag, dem Zentralverband des Deutschen Handwerks, dem Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken und dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband die nexas-change Unternehmensnachfolgebörse ins Leben gerufen. Interessenten können in den Inseraten der Börse recherchieren oder selbst Inserate einstellen. www.nexas.org

Wir gründen in Deutschland

Das Portal der Fachstelle Migrantenökonomie bietet Informationen zum Aufenthaltsrecht und zur Gründung in Deutschland in 13 Sprachen.

www.wir-gruenden-in-deutschland.de

In einigen Bundesländern und Kommunen gibt es spezielle Beratungsangebote für Migranten, die sich selbständig machen möchten. Darüber hinaus enthält das BMWi-Existenzgründungsportal u. a. Informationen in englischer, französischer, italienischer, russischer und türkischer Sprache.

www.existenzgruender.de



Freie Berufe in Deutschland

Die Zahl der Selbständigen in den freien Berufen hat – anders als Gründungen insgesamt – in der Vergangenheit deutlich zugenommen: in den vergangenen zehn Jahren um mehr als ein Drittel, auf etwa 1,4 Millionen, so das Institut für Freie Berufe, IFB.

Den größten Anteil an diesem Wachstum haben die rechts-, wirtschafts- und steuerberatenden Freiberufler. Grund dafür ist nach Einschätzung des IFB, dass gerade Freiberufler, die Beratung und Hilfe anbieten, mehr denn je gebraucht werden. Sie können den Menschen in einer Welt, die immer komplexer wird, dabei helfen, sich zurechtzufinden und ihre privaten und beruflichen Probleme zu lösen. Von einer Erfolgsgeschichte im Consulting spricht gar der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU): bei durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten von über sieben Prozent seit neun Jahren. Ein noch stärkeres Wachstum sei zurzeit nur durch den Mangel an qualifizierten Beratertalenten begrenzt, so der BDU.

Wer ist Freiberufler?

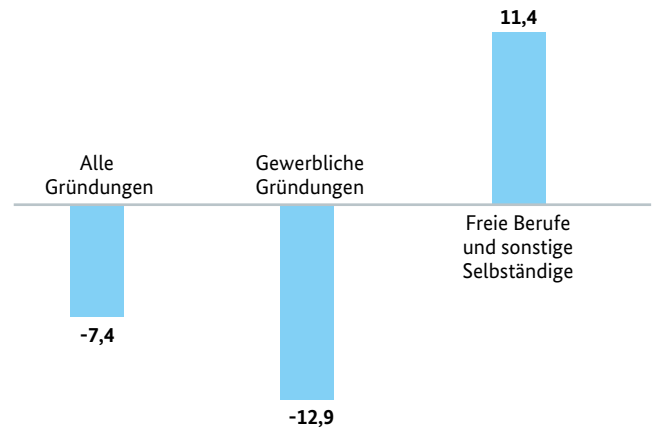
Die Abgrenzung zum Gewerbe ist nicht immer ganz einfach. Zusammengefasst kann man sagen: Freiberufler benötigen für ihre Arbeit besondere berufliche Kenntnisse. Diese Kenntnisse müssen wissenschaftlich so fundiert wie durch ein Hochschulstudium erworben sein. Sie dürfen aber auch durch ein Selbststudium oder im Laufe der Berufstätigkeit zustande gekommen sein. Außerdem haben sie bei ihrer Arbeit die volle fachliche Entscheidungsfreiheit und sind für die Qualität ihrer Leistung selbst verantwortlich. Dabei sind nicht nur die fachliche Kompetenz, sondern auch die enge Vertrauensbeziehung zum Kunden charakteristische Merkmale der freiberuflichen Tätigkeit.

Bei der Einschätzung, ob eine Tätigkeit nun tatsächlich zu den freien Berufen gehört, helfen die Zusammenstellungen von typischen freiberuflichen Berufsgruppen: Katalogberufe, ähnliche Berufe und Tätigkeitsberufe. Letztendlich entscheidet aber immer das zuständige Finanzamt, ob es eine Tätigkeit als freiberuflich oder gewerblich einstuft.

Berufszulassung

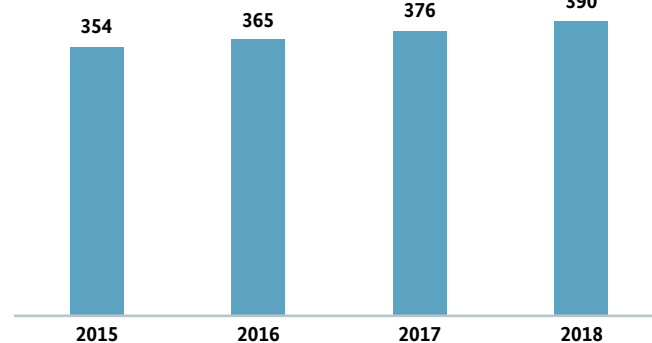
Eine ganze Reihe von freiberuflichen Tätigkeiten verlangt besondere fachliche Kenntnisse und eine entsprechende Ausbildung. Diese müssen in den freien Berufen, bei denen die Berufszulassung fest geregelt ist (geregelt freie Berufe), nachgewiesen werden.

Gründungen in den freien Berufen 2014 – 2018 in %



Quelle: IfM Bonn 2019

Zahl der rechts-, wirtschafts- und steuerberatenden Freiberufler in 1.000



Quelle: Institut für Freie Berufe

Beispiele

- Freiberufler, die Mitglied bei einer Kammer sind: bei der Kammer
- Nichtärztliche Heilberufe (z. B. Heilpraktiker: beim Gesundheitsamt)
- Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige: bei einer Bestimmungskörperschaft (z. B. Industrie- und Handelskammer)
- Journalisten oder Künstler: können ihre Arbeit ohne Erlaubnis aufnehmen

Beratung

Das Institut für Freie Berufe an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg bietet Beratung zu allen Fragen der Gründung in den freien Berufen an.
Tel.: 0911 23565-0, www.ifb.uni-erlangen.de

Start-ups in Deutschland

Im Jahr 2017 gab es 108.000 Start-up-Gründer mit 60.000 Start-ups in Deutschland, so der KfW-Start-up-Report 2018. Das sind mehr als im Jahr zuvor, während gleichzeitig die Zahl der Gründungen insgesamt seit Jahren zurückgeht, vor allem in Zeiten guter Konjunktur. Die Erfolgchancen von Start-ups beurteilt der Startup Monitor 2018 des Bundesverbands Deutsche Startups e.V. (DSM) als durchweg positiv, analog zu den guten Prognosen für sogenannte Chancengründer, die der KfW-Gründungsmonitor belegt.

Was sind Start-ups?

Darüber, was mit Start-up gemeint ist, gehen die Meinungen auseinander. Experten verstehen darunter ausschließlich eine besondere Art von Gründungen:

- Sie wurden vor höchstens 5 Jahren (KfW) bzw. 10 Jahren gegründet (DSM).
- Sie sind mit ihrer Technologie und/oder ihrem Geschäftsmodell (hoch) innovativ.
- Sie haben ein signifikantes Mitarbeiter- und/oder Umsatzwachstum (oder streben es an).

Start-ups als Vorreiter der technologischen Entwicklung

Für viele Start-ups ist das Thema Internationalisierung zentraler Bestandteil ihres Geschäftsmodells. Kein Wunder, denn das Internet – und nicht zuletzt die mobile Internetnutzung – ist bei Start-ups häufig der Dreh- und Angelpunkt der innovativen Geschäftsidee. Gerade für Start-ups in den Informations- und Kommunikationstechnologien oder dem Hightech-Bereich ist der Blick über den nationalen Tellerrand fast selbstverständlich. Start-ups nehmen daher bei der Entwicklung und dem Einsatz von Zukunftstechnologien eine Führungsrolle ein. Fast 60 Prozent derer, die der DSM befragt hat, sehen bereits heute einen spürbaren Einfluss von Künstlicher Intelligenz auf ihr Geschäftsmodell.

Start-ups als Jobmotoren

Auf weltweiten Märkten können Start-ups schneller wachsen als andere Unternehmen, da potenzielle Kunden nur einen Klick entfernt sind. So werden sie zu außergewöhnlichen Jobmotoren. Laut DSM 2018 hat sich die durchschnittliche Mitarbeiterzahl im Vergleich zum letzten Jahr merklich erhöht: Im Mittel beschäftigen Start-ups ca. 12 Personen. Die befragten Start-ups planen, innerhalb der nächsten 12 Monate ca. 9 neue Mitarbeiter einzustellen. Im Durchschnitt sollen demnach pro Start-up 6,5 neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Dagegen ist der „Beschäftigungseffekt“ von Neugründern insgesamt nach KfW-Gründungsmonitor 2018 seit 2015 rückläufig.

Start-up-Gründer sind häufig Vielfachgründer in % der Befragten



Quelle: Deutscher Startup Monitor 2018

Start-ups: Top-10-Branchen in % der Befragten



Quelle: Deutscher Startup Monitor 2018

Neuer Gründergeist

Die Fülle der unternehmerischen Chancen, die Start-up-Gründer erkennen, führt dabei augenscheinlich auch zu einem neuen Gründergeist bzw. einer neuen Kultur des Scheiterns. Laut DSM entstehen nicht wenige Start-ups durch Gründer, die ein Scheitern miterlebt haben. Weit über die Hälfte der Befragten würde im Falle eines Scheiterns erneut ein Start-up gründen. Der Grund dafür liegt laut Bundesverband Deutsche Startups e.V. auf der Hand: Die meisten Start-ups sind in einem derart dynamischen Bereich unterwegs, dass es unglaublich viele Gründe dafür geben kann, warum eine Idee nicht funktioniert. Grundsätzlich sei das kein Problem für die klassischen Start-up-Gründer, die sich ohnehin eher über Versuch und Irrtum an ihren Markt herantasten.

Existenzgründung light: Nebenerwerbsgründungen

Nebenerwerbsgründungen haben seit Jahren Hochkonjunktur. Sie machten allein im ersten Halbjahr 2018 fast die Hälfte aller gewerblichen Gründungen aus, so das Institut für Mittelstandsforschung Bonn. Mit Nebenerwerbsselbständigkeit ist in der Regel eine selbständige Tätigkeit gemeint, die neben einer weiteren Erwerbstätigkeit als Angestellter oder Beamter ausgeübt wird. Nebenerwerbsgründer können auch Erziehende, denen eine Teilzeit-Selbständigkeit Zeit für die Familie lässt, Studierende, Arbeitslose oder Rentner sein. Für die Beliebtheit von Nebenerwerbsgründungen gibt es eine Reihe guter Gründe:

Testphase

Gründer im Nebenerwerb testen auf diesem Weg neue Geschäftsideen. Viele gehen dabei zunächst auch davon aus, dass ihr Einkommen aus der Unternehmertätigkeit zu gering ist, um den eigenen Lebensunterhalt (und den der Familie) damit zukünftig allein zu sichern.

Geringer Finanzierungsbedarf

Über die Hälfte aller Nebenerwerbsgründungen kommt mit weniger als 5.000 Euro Startkapital aus, belegt der KfW-Gründungsmonitor 2018. Das Startkapital konnten die meisten der betreffenden Gründer selbst aufbringen, unabhängig von Banken und Sicherheiten für Kredite.

Zeitbedarf

Nicht jeder Gründer hat die Zeit, um ein „Full-Time-Unternehmen“ zu führen. Dies betrifft nicht zuletzt Gründer, die für ihre Kinder sorgen müssen. Für Nebenerwerbsgründungen reicht die Zeit womöglich schon. In der Praxis liegt der Zeitaufwand für die Nebenerwerbsselbständigkeit bei durchschnittlich 18 Wochenstunden. Das berichtet das Institut für Mittelstands-

ökonomie an der Universität Trier e.V. (Inmit) in seiner Studie „Beweggründe und Erfolgsfaktoren bei Gründungen im Nebenerwerb“. Mehr Zeit bleibt auch dann, wenn ein Unternehmen mit anderen Gründern gemeinsam betrieben wird.

Risikominderung

Nebenerwerbsgründungen sind in der Regel Einzelgründungen. Wer (zunächst) allein in die Selbständigkeit startet, kann mit einer Klein Gründung ohne besondere Kostenbelastungen und zusätzliche Verantwortung für angestellte Mitarbeiter herausfinden, ob seine Geschäftsidee wirklich „trägt“ und der Markt dafür vorhanden ist.

Zusatzeinkommen

Eine Nebenerwerbsgründung kann auch dazu genutzt werden, ein festes Einkommen aus einer Angestellentätigkeit „aufzubessern“. Nebenerwerbsselbständigkeit steuert laut Inmit-Studie im Durchschnitt rund ein Viertel zum Gesamteinkommen bei.

Typische Tätigkeiten für Nebenerwerbsgründungen

Viele Nebenerwerbsgründer bieten Dienstleistungen an: überwiegend im Bereich der Unternehmensberatung sowie der Werbung. Weitere typische Branchen sind Lehangebote sowie kulturelle und kreative Leistungen. Auch der Medienbereich sowie IT-Dienstleistungen zählen zu den bevorzugten Tätigkeitsfeldern: Erstellung und Pflege von Internetauftritten, Software-Beratung und -Entwicklung oder Social-Media-Anwendungen. Im Vergleich zum Gründungsgeschehen insgesamt sind freiberufliche Tätigkeiten bei Nebenerwerbsgründungen überdurchschnittlich häufig vertreten, so die Inmit-Studie.

Erfolgsfaktoren für Nebenerwerbsselbständigkeit

Die in der Inmit-Studie befragten Nebenerwerbsgründer nennen drei wichtige Voraussetzungen für das Gelingen einer Nebenerwerbsselbständigkeit: Organisationsfähigkeit, gutes Zeitmanagement und flexible Arbeitszeiten. Kein Wunder, wenn man weiß, dass es in einer Nebenerwerbsselbständigkeit gelingen muss, mehrere (Erwerbs-) Tätigkeiten und Pflichten unter einen Hut zu bringen.

Voraussetzungen für Nebenerwerbsselbständigkeit

- Der Arbeits- oder Dienstvertrag darf keine direkten arbeits- oder wettbewerbsrechtlichen Hindernisse enthalten (z.B. Verbot einer Nebentätigkeit).
- Die berufliche Selbständigkeit darf nicht gegen berechnete Interessen des Arbeitgebers verstoßen (z.B. keine Konkurrenz zum Unternehmen des Arbeitgebers).
- Die Leistungsfähigkeit sowie der persönliche Einsatz für die abhängige Beschäftigung dürfen nicht beeinträchtigt werden.



BMWi-Existenzgründungsportal

Das BMWi-Existenzgründungsportal ist die zentrale Anlaufstelle für Gründer und junge Unternehmen im Internet. Inhalte:



Gründung vorbereiten

- **Gründung im Überblick:** Übersicht über die wichtigsten Stationen auf dem Weg zum eigenen Unternehmen
- **Entscheidung:** Orientierung für den Start in die berufliche Selbständigkeit, Geschäftsidee, Qualifikationen, Informationen für bestimmte Branchen und Zielgruppen, Gründungsarten, Beratung, Initiativen und Wettbewerbe
- **Businessplan:** Informationen zum Aufbau und zur Gestaltung eines Businessplans, seiner Inhalte, Gliederung und seiner Erarbeitung
- **Gründungswissen:** Know-how zu allen wichtigen Fragen der Gründungsvorbereitung
- **Rechtsformen:** Übersicht über verfügbare und passende Rechtsformen
- **Finanzierung:** Finanzierungswissen, Förderprogramme, Förderdatenbank des Bundes

Unternehmen führen

- **Unternehmenssteuerung:** Unternehmensplanung, Rechnungswesen, Controlling
- **Recht & Verträge:** Verfahrensweisen, Pflichten, Formalia
- **Wachstumsfinanzierung:** Bankbeziehung, Wachstumsförderung, Rating
- **Märkte:** Absatzplanung, Export, Import, Messerförderung
- **Personal:** finden, einstellen, führen, entwickeln, Arbeitnehmer mit Behinderung, Migrationshintergrund, Arbeitsrecht, Mitarbeiterkapitalbeteiligung
- **Herausforderungen meistern:** Krisenmanagement, Sanierung, Insolvenz, Pfändungsschutz, Notfall-Handbuch
- **Erfolgsfaktoren:** Innovationen, Kooperationen, E-Business und Digitalisierung, Unternehmensorganisation
- **Nachhaltigkeit:** Unternehmensleitbild, soziales Engagement, Umweltschutz, Energieeffizienz
- **Unternehmensnachfolge:** Planung und Umsetzung, Unternehmen bzw. Nachfolger finden

Planer & Hilfen

- **Checklisten und Übersichten:** vielfältige PDF-Dokumente zu (fast) allen Gründungsthemen als Download
- **Gründerplattform:** Online-Tools zur Erarbeitung eines Businessplans
- **Interaktiver Ämter-Finder:** Hilfestellung zum Umgang mit Behörden, Ämtern, Institutionen, Anmeldungen, Formularen usw.
- **Online-Training zur Unternehmensgründung und Unternehmensführung:** „Vorbereitung auf das Bankgespräch“, „Gründungs- und Wachstumsfinanzierung“, „Marketing für Gründerinnen und Gründer“, „Gemeinsam stark: Kooperationen“, „Gründerinnen“, „Rechtsformen“, „Existenzgründungen in den freien Berufen“, BMWi-Lernprogramm „Existenzgründung“
- **Gründer- und Unternehmenslexikon:** Begriffe rund um die Existenzgründung und Unternehmensführung

Expertenforum

Experten des BMWi, der KfW Bankengruppe, des RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrums der Deutschen Wirtschaft e. V., des Deutschen Notarvereins e. V., des Bundesverbandes Deutscher Unternehmensberater, der Sozialversicherungsverbände und weiterer Institutionen stehen online für Fragen zur Verfügung.

Mediathek

- **Publikationen:** PDF-Downloads der Starthilfe, GründerZeiten und anderer BMWi-Broschüren
- **Videos:** zu Themen der Gründung und Unternehmensführung
- **Aktuelle Meldungen**
- **Veranstaltungen und Termine, Beratung und Adressen**

Gründer-Unterstützung



Gründungsoffensive

Die Gründungsoffensive des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie unterstützt den Schritt in die Selbständigkeit. Für einen neuen Gründergeist. Für mehr Gründungen. Die 10 Ziele der Offensive sind:

1. Gründergeist stärken, unternehmerische Kompetenzen vermitteln, Mut für eine zweite Chance machen
2. Gründungsumfeld verbessern
3. Unternehmensnachfolgen erleichtern
4. mehr Frauen für die unternehmerische Selbständigkeit gewinnen
5. passgenaue Finanzierungsinstrumente anbieten
6. mehr Wagniskapital für Start-ups bereitstellen
7. Start-ups und Mittelstand enger vernetzen
8. internationale Kooperationen von Start-ups fördern
9. unternehmerische Kompetenzen von Migranten stärken
10. soziales Unternehmertum stärker fördern

www.existenzgruender.de



Gründerwoche Deutschland

Während der bundesweiten Aktionswoche bieten die Partner der Gründerwoche Workshops, Seminare, Planspiele, Wettbewerbe und viele weitere Veranstaltungen rund um das Thema berufliche Selbständigkeit an. Die Gründerwoche Deutschland findet jedes Jahr in enger Kooperation mit der Global Entrepreneurship Week (GEW) statt. Über 1.600 Partner haben sich allein an der bundesweiten Aktionswoche 2018 beteiligt. Mit ihren vielfältigen Veranstaltungen haben vor allem regionale Gründungsinitiativen, Hochschulen, kommunale Wirtschaftsförderungen, Partner aus dem Finanzsektor, aus Technologie- und Gründerzentren, Industrie- und Handelskammern, Rechtsanwälte, Steuerberater sowie Unternehmensberater zum Erfolg der Gründerwoche Deutschland beigetragen. www.gruenderwoche.de

Internet

www.bmwi.de
www.existenzgruender.de
www.existenzgruenderinnen.de
www.kultur-kreativ-wirtschaft.de
www.unternehmergeist-macht-schule.de
gruenderplattform.de

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin

Stand

Juni 2019

Druck

Druck- und Verlagshaus
Zarbock GmbH & Co. KG, 60386 Frankfurt

Gestaltung und Produktion

PRpetuum GmbH, 80801 München

Bildnachweis

iStock
gpointstudio / Titel, S. 4
PeopleImages / S. 7
StockFinland / S. 6
fotolia
Rawpixel.com / S. 10

Bestellmöglichkeit

Publikationsversand der Bundesregierung
Postfach 48 10 09, 18132 Rostock
Servicetelefon: 030 18 272 2721
Servicefax: 030 1810 272 2721
E-Mail: publikationen@bundesregierung.de
Bestellung über das Gebärdentelefon:
gebaerdentelefon@sip.bundesregierung.de
Online-Bestellung: www.bundesregierung.de/breg-de/service/publikationen

Diese Publikation wird von der Bundesregierung im Rahmen ihrer Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Die Publikation wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbenden oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zwecke der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bundestags-, Landtags- und Kommunalwahlen sowie für Wahlen zum Europäischen Parlament.

www.bmwi.de

