



## Gründen im Nebenerwerb

### Gründen Im Nebenerwerb: Der smarte Einstieg in die Selbständigkeit?

Jahr für Jahr werden mehr als 250.000 Unternehmen im Nebenerwerb gegründet. Viele Gründungswillige aber machen hier gravierende und oft teure Fehler, weil sie die bürokratischen Hürden oder die Voraussetzungen gar nicht oder nicht ausreichend genug kennen. Welche typischen Fehler werden gemacht? Warum scheitern viele start up Unternehmen auch im Nebenerwerb? Harald Hof, Inhaber der HOCON Unternehmensberatung und ideller Unterstützer von [www.gruenden-im-nebenerwerb.de](http://www.gruenden-im-nebenerwerb.de) (GiN) gibt Antwort.

**GiN:** Was unterscheidet eine Nebenerwerbsgründung von einer Gründung im Vollerwerb?

**Harald Hof:** Weniger, als die meisten denken. Im Nebenerwerb sind die gleichen rechtlichen und steuerlichen Voraussetzungen zu erfüllen wie im Vollerwerb. Ich brauche also auch eine Gewerbeanmeldung, ich muss mich mit Versicherungen und dem Finanzamt auseinandersetzen, Mietverträge prüfen und vieles mehr.

**GiN:** Was sind die Gründe, die für eine Nebenerwerbsgründung sprechen?

**Harald Hof:** In meinen Gesprächen höre ich sehr häufig Begriffe wie „Vereinbarkeit von Familie und Beruf“, aber auch ganz einfach den Wunsch nach einem Zusatzverdienst. Oft spielt auch die Risikominimierung eine Rolle oder der Wunsch nach Flexibilität – räumlich und zeitlich.

**GiN:** Sie kennen aus Ihrer langen Praxis auch die zahlreichen Fehler, die in einer Nebenerwerbsgründung gemacht werden, oder?

**Harald Hof:** Auch wenn es ein Nebenerwerb ist, spielt das Geld, also die Finanzierung, immer eine gewisse Rolle. Man braucht Mittel für die Werbung, die Geschäftsausstattung, aber auch für das Büro und eventuell den Wareneinkauf. Was ich sehr bedauere, weil es unnötig ist: Vie-

le Gründer im Nebenerwerb holen sich keine oder zu wenig Informationen.

**GiN:** Gibt es weitere Gründe für ein Scheitern?

**Harald Hof:** Neben den genannten fehlt es nicht selten an einem Mindestmaß an Qualifikation. Der Begriff „Nebenerwerb“ führt manchmal dazu, alles ein wenig lockerer zu sehen und zu bewerten. Wer keine fachlichen oder kaufmännischen Kenntnisse mitbringt, tut sich schwer. Und in einem Drittel der Fälle fehlt es an der eigenen Persönlichkeit und der Unterstützung durch die Familie und Partner.

**GiN:** Was muss ein Nebenerwerbsgründer Ihrer Meinung nach außer der Qualifikation und einer ausreichenden Finanzierung mitbringen?

**Harald Hof:** Es ist wie in einer „richtigen“ Gründung auch. Zum einen muss sich die passende Gelegenheit ergeben, zum anderen muss eine gewisse Stress-Stabilität vorhanden sein, weil man ja neben dieser Gründung nicht selten noch einen weiteren Job hat. Zielstrebigkeit gehört dann auch dazu und eine gehörige Portion Selbstvertrauen.

**GiN:** Was ist in den ersten Monaten besonders zu beachten?

**Harald Hof:** Nach der Ideenfindung ist es der Gang zu fachkundigen Beratungsstellen, wie GiN. Dort gibt es eine Vielzahl von Hilfen, Workshops, Informationen. Anschließend sollten die Kontakte geknüpft und der Standort analysiert werden. Der Steuerberater muss ins Boot geholt und eventuell auch eine finanzierende Bank gefunden werden.

**GiN:** Gibt es branchenspezifische Unterschiede, die zu beachten sind?

**Harald Hof:** Jede Menge. So gilt es, erst mal zu unterscheiden, ob Freier Beruf oder Gewerbebetrieb. Man muss sich die Frage stellen, ob es sich um ein überwachungsbedürftiges oder erlaubnispflichtiges Gewerbe handelt, wie zum Beispiel beim Gebrauchtwagenhandel oder einer Versicherungsagentur. Zudem sind in verschiedene Branchen weitere Erfordernisse zu erfüllen, beispielsweise in der Gastronomie die Gesundheitsbelehrung, Gastwirteunterrichtung, etc.

**GiN:** Brauche ich im Nebenerwerb auch einen Businessplan?

**Harald Hof:** Selbstverständlich. Auch hier kämpfe ich gegen das Vorurteil an, dass eine Nebenerwerbsgründung ohne Geschäftsplan auskommt. Auch wenn man keine Bank braucht und das nötige Geld selbst aufbringt, hilft der Businessplan, alle Fragen gewissenhaft auszuleuchten, sich mit dem Markt, dem Wettbewerb und der Kalkulation bzw. der Rentabilität zu beschäftigen.

**GiN:** Können Sie einen zusammenfassenden Rat geben, den Nebenerwerbsgründer beachten sollten?

**Harald Hof:** Es sind vier Ratschläge, die ich jedem Gründer mitgebe, und von denen ich hoffe, dass er sie befolgt. Zum einen ist es der Rat, sich nicht darauf zu verlassen, was Andere sagen oder tun. Dann ist es der Zeitfaktor. Nichts überstürzen, keine Schnellschüsse. Beim Geld gilt der Rat, auch Unvorhergesehenes einzuplanen und lieber ein bisschen mehr finanziellen Spielraum einzuplanen. Und am Ende gilt dann ein ganz wichtiger Rat: Individuelle Beratung nutzen, Informationen einholen, Recherche betreiben.

**GiN:** Sie sprechen die Beratung hier nochmal deutlich an. Warum ist sie für eine Gründung so wichtig?

**Harald Hof:** Wer sich nicht beraten lässt, ist zu 50 bis 70 Prozent nach fünf Jahren nicht mehr am Markt. Dies sind leider keine Schätzwerte, sondern statistisch belegbare Fakten.

**GiN:** Vielen Dank für das Interview.

## **6 Praxis-Tipps des Experten:**

1. Überlegen Sie sich, ob Sie die Zeit und den finanziellen Aufwand für eine Nebenerwerbsgründung investieren wollen und können.
2. Machen Sie sich mit dem Markt vertraut. Studieren Sie Statistiken, Verbraucher-Portale und fragen Sie auch potentielle Kunden, ob diese Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zum Preis X kaufen würden.
3. Studieren Sie Ihre Wettbewerber. Was machen die besser oder schlechter als Sie? Können Sie aus den Ergebnissen eine Alleinstellung ableiten?
4. Holen Sie sich fachkundige Beratung ein.
5. Binden Sie Ihre Familie in alle Entscheidungen ein. Denn Sie werden nach der Gründung vielleicht auf den einen oder anderen privaten Termin mit Freunden verzichten müssen und verbringen stattdessen Zeit mit Ihrem Unternehmen.
6. Lassen Sie sich Zeit mit dem Gründungsvorhaben. Nichts überstürzen, keine unüberlegten Handlungen, gerade dann, wenn Vertragsabschlüsse oder Bestellungen anstehen.