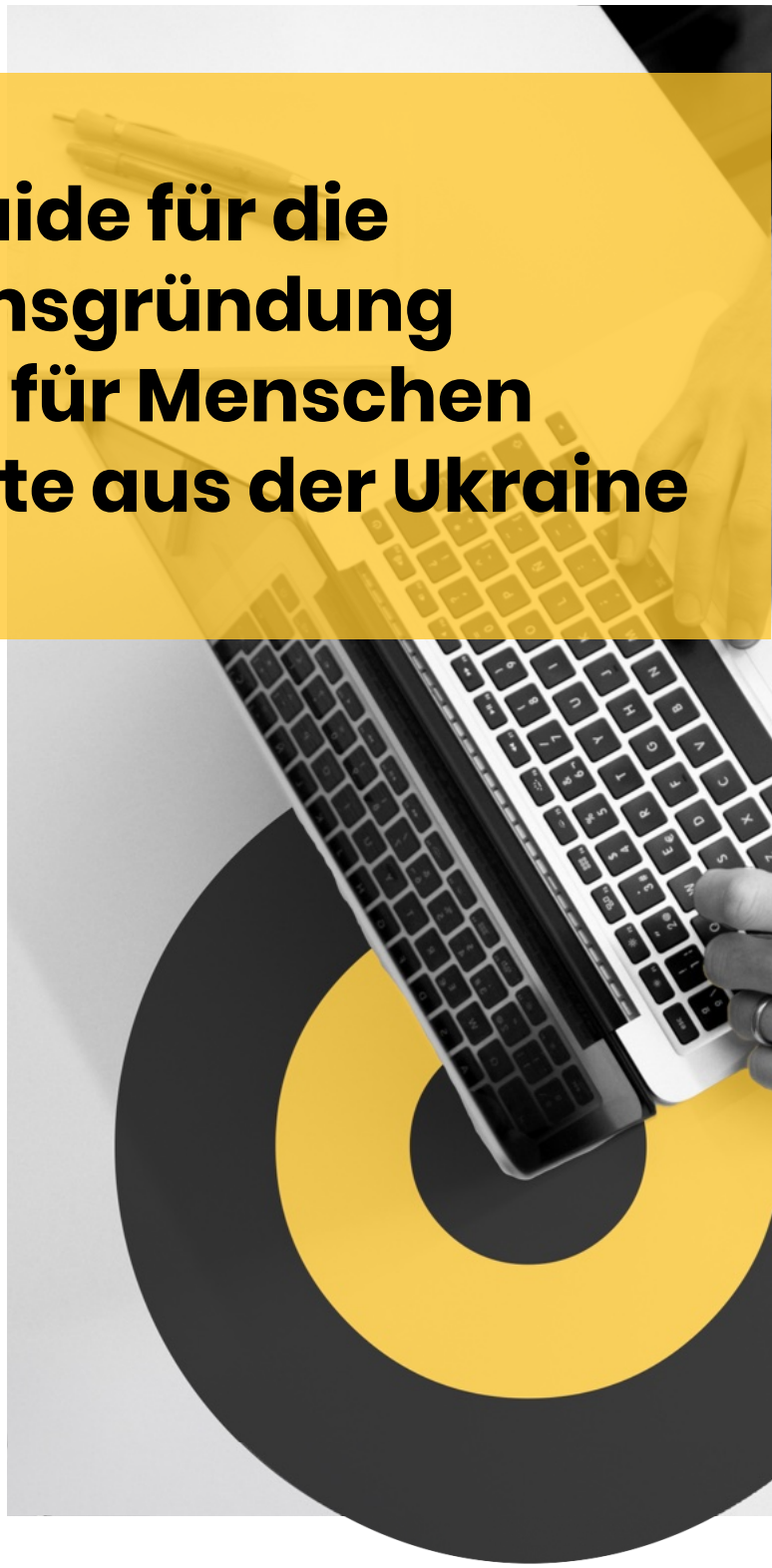
Opportunity

Start-up Guide für die Unternehmensgründung in Deutschland für Menschen mit Fluchtgeschichte aus der Ukraine



Entwickelt im Rahmen des Projekts „Soziale Innovationsinitiative“ des Europäischen Sozialfonds Plus:

„Förderung des wirtschaftlichen und sozialen Wohlergehens ukrainischer Flüchtlinge in Polen und Deutschland durch das SIM-Modell für chancenorientierte Selbstständigkeit und soziale Innovation“ (OPPORTUNITY)

Projektnummer: ESF-SI-2024-UA-01-0071

Verfasst von:
Aleksandra Ośko, Marta Zawiślińska,
Agata Zioło, Anita Gołębiewska,
Aneta Górska, Olena Pedai, Julia Plotz

*Diese Veröffentlichung wird von der Europäischen Union kofinanziert. Die hierin geäußerten Ansichten und Meinungen sind jedoch ausschließlich die der Autor*innen und spiegeln nicht notwendigerweise die Ansichten der Europäischen Union oder der Europäischen Sozialfondsbehörde wider. Weder die Europäische Union noch die Bewilligungsbehörde können hierfür haftbar gemacht werden.*

International Rescue Committee · Social Innovation Initiative · Microfinance Centre · Perspektive neuStart · EHU European Humanities University · Co-funded by the European Union

Opportunity

Impressum

© 2026 International Rescue Committee IRC Deutschland gGmbH

Wattstraße 11
13355 Berlin

Handelsregister:
Amtsgericht Berlin-Charlottenburg

Eintragungsnummer: 181447 B I Steuernr.: 27/614/04217 I USt-Ident-Nr: DE310181076

Geschäftsführung:
Madlin Sadler

Aufsichtsrat:
Kathrin Jungehülsing (Vorsitz)
Dr. Kara Preedy (stv. Vorsitz)

Website: www.de.rescue.org
E-Mail: irc.deutschland@rescue.org

Gestaltung: Martyna Wigłasz
martynawig@gmail.com

Bildnachweise: Dieser Start-up Guide enthält Fotos von externen Urheber*innen sowie eigene Grafiken. Die jeweiligen Quellen und Rechteinhaber*innen sind nachfolgend aufgeführt.
Unsplash.com: Tyler Franta · Fallon Michael

Inhaltsverzeichnis

Liste der Abkürzungen 4
Einleitung 5
So verwenden Sie diesen Leitfaden 6
Abschnitt 1 Einführung: Verstehen der unternehmerischen Landschaft 7
1.1 Fakten und Zahlen: Wirtschaftlicher Überblick, Schlüsselbranchen, Markttrends und Verbraucherverhalten in Deutschland 7
1.2 Unternehmertum als Karriereweg: Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit 9
1.2.1 Neuanfang 9
1.2.2 Umgang mit Unsicherheit und Burnout 9
1.2.3 Wo Sie Unterstützung erhalten 10
1.3 Kulturelle Aspekte der Geschäftswelt: Kommunikationsstile und Standards für die Zusammenarbeit mit Kund*innen und Partnern 12
Praktische Hilfsmittel I 14
Hilfsmittel 1. Instrument zur Selbstreflexion „Meine persönliche Bereitschaft zur Selbstständigkeit“ 14
Hilfsmittel 2. Effektive Kommunikation mit Kund*innen 16
Hilfsmittel 3. Selbsteinschätzung und Aktionsplan (SWOT-Tabelle) 16
Hilfsmittel 4. Weitere praktische Hilfsmittel für das Selbststudium: Checkliste zur Selbstdiagnose („Ist das Unternehmertum das Richtige für mich?“) und Übungen zur Marktbeobachtung 17
Hilfsmittel 5. Kompetenzkarte für Unternehmer*innen 18
Hilfsmittel 6. Kultur-Check 19
Abschnitt 2 Wege zur Gründung eines Unternehmens 20
2.1 Rechtliche und verwaltungstechnische Grundlagen in Deutschland 20
2.2 Anerkennung von Qualifikationen: Stellen und Institutionen, die für die Anerkennung von Abschlüssen oder Berufszulassungen zuständig sind 23
2.3 Rechtliche Wege für Unternehmer*innen in Deutschland 26
Praktische Hilfsmittel II 28
Hilfsmittel 1. Offizielles Verfahren zur Anerkennung in Deutschland in ukraininsch 28
Hilfsmittel 2. Hotline „Arbeiten und Leben in Deutschland“ 28
Abschnitt 3 Planung Ihres Unternehmens 29
3.1 Geschäftsplanung für Unternehmer*innen 29
3.2 Finanzplanung und Finanzierung 32
Praktische Hilfsmittel III 36
Hilfsmittel 1. Vorlage für einen deutschen Geschäftsplan und Finanzplanungstabelle 36
Hilfsmittel 2. Strategische Planung: Von der Idee zur Marktrealität 36
Hilfsmittel 3. Strategische Planung: Beispiele (Bau & Beauty) 38
Hilfsmittel 4. Vereinfachte Finanzplanungstabelle 39
Abschnitt 4 Gründung und Führung Ihres Unternehmens 40
4.1 Anmeldung und formale Schritte in Deutschland 40
4.2 Steuern, Buchführung und finanzielle Verpflichtungen 45
4.3 Arbeitsrecht und täglicher Geschäftsbetrieb in Deutschland 48
Praktische Hilfsmittel IV 54
Hilfsmittel 1. Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Unternehmensgründung in Deutschland (Fahrplan 2026) 54
Hilfsmittel 2. Wichtige Fristen für Selbstständige in Deutschland 54
Hilfsmittel 3. Offizielle Portale und Anmeldeseiten von Behörden in Deutschland 55
Hilfsmittel 4. Checkliste für die Rechnungsstellung in Deutschland (Pflichtangaben) 56
Abschnitt 5 Ausbau Ihres Unternehmens 57
5.1 Marketing und digitale Präsenz: Eine Website und Social-Media-Strategie entwickeln. Grundlagen für Branding (Markenbildung) und Kundenbeziehungen 57
5.2 Unternehmenswachstum und Innovation: Skalierung, Partnerschaften und Diversifizierung 62
5.3 Digitale Dienste für Unternehmer*innen 65
Praktische Hilfsmittel V 66
Hilfsmittel 1. Strategischer Netzwerkplan für Unternehmer*innen 66
Hilfsmittel 2. Netzwerkplan in Deutschland 66
Abschnitt 6 Technologische und interkulturelle Kompetenzen und Unternehmensunterstützung 69
6.1 Interkulturelle Kompetenzen: Verhandlungen, Netzwerken, Kundenservice und Teamarbeit in einem vielfältigen Umfeld 69
6.2 Digitale Kompetenz: Der Einsatz von Technologie in der täglichen Unternehmensführung 70
6.3 Lokales und EU-weites Unterstützungsnetzwerk 72
6.4 Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung 74
Praktische Hilfsmittel VI 76
Hilfsmittel 1. Leitfaden: So beantragen Sie lokale Fördermittel in Deutschland 76
Zusätzliches Lernmaterial 79

Liste der Abkürzungen

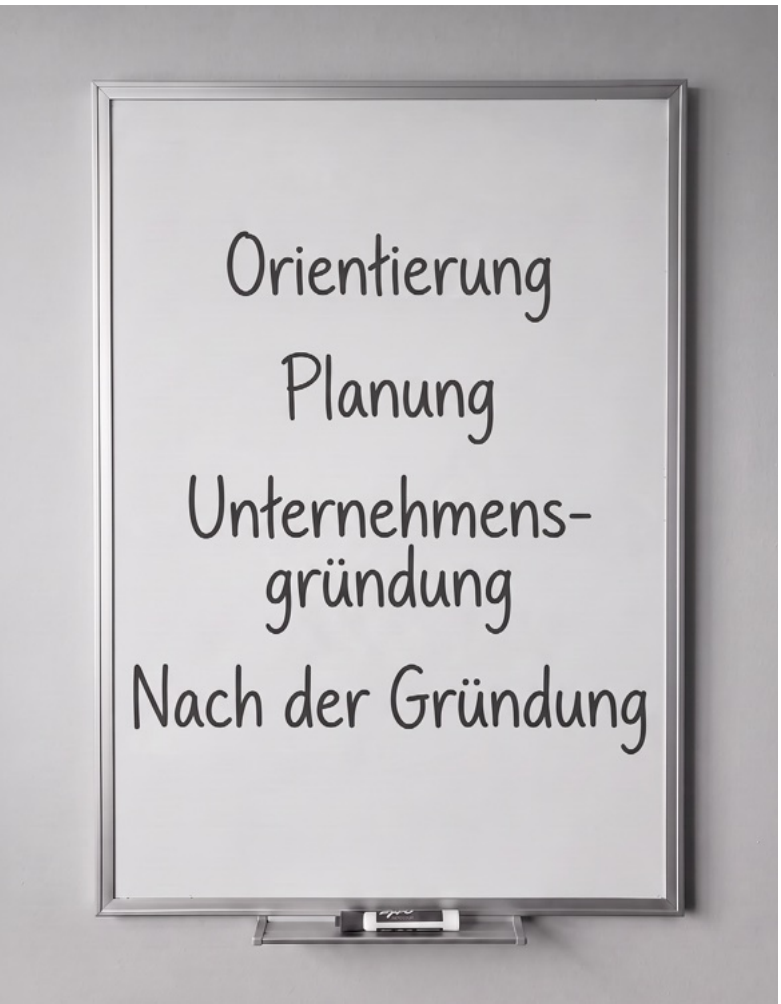
AG – Aktiengesellschaft
ALG – Arbeitslosengeld
BAFA – Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle
BAMF – Bundesamt für Migration und Flüchtlinge
BMWE – Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
DSGVO – Datenschutz-Grundverordnung
eG – eingetragene Genossenschaft
eGbR - eingetragene Gesellschaft bürgerlichen Rechts
eIDAS – elektronische Identifizierung, Authentifizierung und Vertrauensdienste
EKS – Erklärung zum Einkommen aus selbständiger Tätigkeit
EÜR – Einnahmen-Überschuss-Rechnung
B2B – Business-to-Business
B2C – Business-to-Client
BDS – Dienstleistungen zur Geschäftsentwicklung
BMC – Business Model Canvas
CEQTOR – Zentrum für Qualifizierung, Ausbildung und Orientierung
CRM – Kundenbeziehungsmanagement
CV – Curicullum Vitae/Lebenslauf
ESF+ – Europäischer Sozialfonds Plus
ESG – Umwelt, Soziales, Unternehmensführung
EU – Europäische Union
GbR – Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GKV – Gesetzliche Krankenversicherung
GmbH – Gesellschaft mit beschränkter Haftung
HGB – Handelsgesetzbuch
HRB – Handelsregister Abteilung B
HTGF – High-Tech Gründerfonds
HWK – Handwerkskammer
IBB – Investitionsbank Berlin
IHK – Industrie- und Handelskammer
ILB – Investitionsbank des Landes Brandenburg
BIP – Bruttoinlandsprodukt
DSGVO – Datenschutz-Grundverordnung
KfW – Kreditanstalt für Wiederaufbau/Deutsche Entwicklungsbank mit Sitz in Frankfurt am Main
KG – Kommanditgesellschaft
LfA – Landesanstalt für Aufbaufinanzierung Förderbank Bayern
NRW –Nordrhein-Westfalen
OHG – Offene Handelsgesellschaft
PKV – Private Krankenversicherung
ROI – Return on Investment – Ertrag aus dem investierten Kapital
SGB – Grundsicherung für Arbeitssuchende
UG – Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)
UStG – Umsatzsteuergesetz
VDI – Verein Deutscher Ingenieure
VDU – Verband der Unternehmerinnen in Deutschland
WISO – Wirtschaft + Soziales / Praktische Ratschläge zu wirtschaftlichen und sozialen Themen
ZSBA – Zentrale Servicestelle Berufsanerkennung
ZUGFeRD – Zentraler User Guide des Forums elektronische Rechnung Deutschland
NGO – Nichtregierungsorganisation
OECD – Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
KMU – Kleine und mittelständische Unternehmen
UNHCR – Hoher Flüchtlingskommissar der Vereinten Nationen

Einleitung

Dieser Leitfaden wurde im Rahmen eines Projekts erstellt, das von der sozialen Innovationsinitiative des Europäischen Sozialfonds Plus finanziert wurde. Das Projekt fördert das wirtschaftliche und soziale Wohlergehen ukrainischer Menschen mit Fluchterfahrung in Polen und Deutschland, indem die berufliche Selbstständigkeit gefördert wird. Der Leitfaden basiert auf Forschungen zum System der Unternehmensförderungsmaßnahmen (Business Development Support, BDS) sowie zu den Bedürfnissen von ukrainischen Unternehmer*innen mit Schutzstatus in beiden Ländern.

Nach dem groß angelegten Einmarsch in die Ukraine im Jahr 2022 haben viele Ukrainer*innen sichere Zufluchtsorte gefunden und damit begonnen, ihre Leben wieder aufzubauen. Dieser Leitfaden wurde erstellt, um Sie Schritt für Schritt bei Ihrer Auseinandersetzung mit dem Thema Selbstständigkeit und beim Aufbau Ihres Unternehmens in Deutschland zu begleiten. Er richtet sich an ukrainische Flüchtlinge und Selbstständige, die ein Unternehmen gründen, neu aufbauen oder umstellen möchten. Egal, ob Sie gerade erst in die Selbstständigkeit einsteigen oder bereits Erfahrung aus dem Ausland mitbringen: Dieser Leitfaden gibt Ihnen die Hilfsmittel an die Hand, die Sie benötigen, um voranzukommen.

Viele ukrainische Fachkräfte, die in die EU einwandern, bringen wertvolle Qualifikationen mit und sind hoch motiviert. Allerdings werden sie oft mit neuen Gesetzen, Verwaltungssystemen und Marktbedingungen konfrontiert. Dieser Leitfaden erklärt die wichtigsten Aspekte des Unternehmertums in klaren und einfachen Worten.



Der inhaltliche Aufbau folgt den **wichtigsten Phasen der unternehmerischen Reise:**

- **Orientierung:** Die Grundlagen der Selbstständigkeit verstehen und Ihre Geschäftsidee bewerten.
- **Planung:** Aufenthaltsrechte, gesetzliche Anforderungen, Anerkennung von Qualifikationen und Unternehmensplanung.
- **Unternehmensgründung:** Rechtsformen, Anmeldung, Netzwerken und Sozialversicherung.
- **Nach der Gründung:** Steuern, Buchhaltung, Arbeitsrecht und langfristige Verpflichtungen.

Der Leitfaden stellt zudem Einrichtungen vor, die Ihr Unternehmen unterstützen können, zum Beispiel Gründerzentren und Wirtschaftsstandorte. Sie können Betreuung, Beratung und Kontakte anbieten.

So verwenden Sie diesen Leitfaden

Dieser Leitfaden ist nicht nur ein Lehrbuch – er ist ein interaktiver Strategieplan für Unternehmen. So profitieren Sie am meisten von diesem Leitfaden:

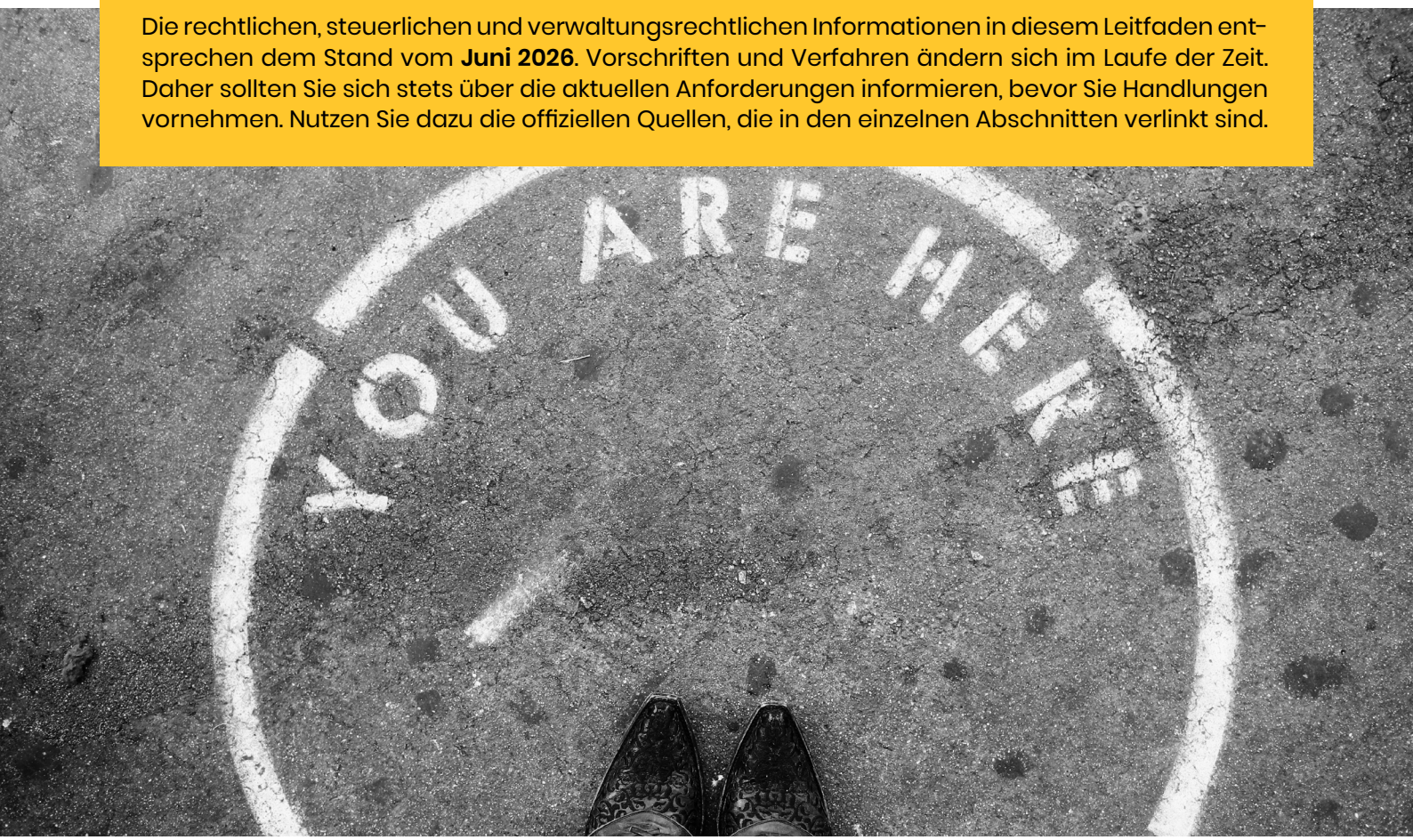
- **Folgen Sie dem logischen Ablauf:** Arbeiten Sie die Abschnitte der Reihe nach durch. Fangen Sie mit dem Abschnitt „Vorbereitung“ an und hören Sie mit dem Abschnitt „Marketing und Wachstum“ auf.
- **Nutzen Sie die Toolboxen:** Bearbeiten Sie die Arbeitsblätter am Ende eines jeden Kapitels, um das Gelernte in die Praxis umzusetzen.
- **Beachten Sie die Abkürzungsliste**, um die juristische und verwaltungstechnische Terminologie besser zu verstehen.

In der digitalen Version dieses Leitfadens sind Abkürzungen und Institute mit Websites verlinkt. So können Sie gleichzeitig lernen und die formalen Schritte erledigen.

Sie können die Abschnitte auswählen, die für Sie am relevantesten sind, oder den gesamten Text lesen, um sich einen umfassenderen Überblick zu verschaffen. Wir hoffen, dass dieser Leitfaden Ihnen dabei unterstützt, Stabilität, Unabhängigkeit und berufliche Weiterentwicklung zu erlangen, und Ihnen dabei hilft, Ihre Erfahrungen selbstbewusst einzusetzen.

Bitte beachten Sie:

Die rechtlichen, steuerlichen und verwaltungsrechtlichen Informationen in diesem Leitfaden entsprechen dem Stand vom **Juni 2026**. Vorschriften und Verfahren ändern sich im Laufe der Zeit. Daher sollten Sie sich stets über die aktuellen Anforderungen informieren, bevor Sie Handlungen vornehmen. Nutzen Sie dazu die offiziellen Quellen, die in den einzelnen Abschnitten verlinkt sind.



Abschnitt 1
Einführung: Verstehen der unternehmerischen Landschaft

Dieser Abschnitt bietet eine Einführung in das Unternehmertum in Deutschland. Er präsentiert wichtige Fakten zur lokalen Wirtschaft, erklärt die Selbstständigkeit als einen möglichen Karriereweg und beleuchtet wichtige kulturelle Aspekte der Geschäftstätigkeit. Außerdem enthält er praktische Hilfsmittel, die Ihnen dabei helfen, den Markt zu verstehen, Ihre eigene Situation zu analysieren und zu entscheiden, ob und wie Sie ein Unternehmen gründen möchten.

1.1

Fakten und Zahlen: Wirtschaftlicher Überblick, Schlüsselbranchen, Markttrends und Verbraucherverhalten in Deutschland

Die wirtschaftliche Lage in Deutschland zu verstehen, ist bei der Planung oder Gründung eines Unternehmens hilfreich. Wer lokale Trends und Verhaltensweisen kennt, kann Risiken verringern, z. B. Probleme mit gesetzlichen Vorschriften oder Schwierigkeiten bei der Anpassung an die Unternehmenskultur. Außerdem helfen diese Kenntnisse Ihnen dabei, informierte Entscheidungen über eine Tätigkeit als Selbstständige*r zu treffen.

Deutschland ist die größte Volkswirtschaft in Europa und eine der größten Volkswirtschaften weltweit. Die Region steht immer noch strukturellen und konjunkturbedingten Herausforderungen gegenüber, bleibt aber ein wichtiger Wirtschaftsstandort, der zahlreiche Chancen für Unternehmer*innen bietet. Hier liegen die wichtigsten Chancen für den Zeitraum 2026–2027:

- **BIP-Wachstum und Konjunktur:** Das BIP Deutschlands stieg im 1. Quartal 2026 um 0,3 % gegenüber dem 4. Quartal 2025, nachdem es Ende 2025 bereits einen Anstieg verzeichnet hatte. Die Gesamtzahl der rechtlich aktiven Unternehmen (Rechtseinheiten) beträgt etwa 3,5 Millionen (DESTATIS, 29.06.2026).

- **Unternehmensstruktur:** In Deutschland ist der Anteil an eingetragenen Unternehmen relativ hoch. Von den rund 3,5 Millionen aktiven Unternehmen sind etwa 58 % Einzelunternehmen, rund 25 % sind Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH/UG) oder Aktiengesellschaften und 12 % sind Personengesellschaften (GbR, KG, OHG). Die verbleibenden 5 % sind sonstige Unternehmen (DESTATIS-Unternehmensregister 29.06.2026).

- **Die Rolle von Migrant*innen:** Ausländische Arbeitskräfte tragen mit ca. 700 Milliarden Euro zum deutschen BIP bei (rund 17 % der gesamten Wirtschaftsleistung) (IW Köln). Heute werden etwa 26 % aller neuen Unternehmen in Deutschland von Gründer*innen mit Flucht- und Migrationsgeschichte gegründet, die häufig eine höhere Tendenz zum Unternehmertum zeigen als die einheimische Bevölkerung (KfW-Gründungsmonitor 2024)

Was das für Sie bedeutet:

- Der hohe Anteil an Selbstständigen lässt darauf schließen, dass relativ geringe Markteintrittsbarrieren vorhanden sind.
- Die Beliebtheit der GmbH zeigt jedoch, dass Sie für die Zusammenarbeit mit deutschen Großkund*innen früher oder später eine solidere Rechtsform benötigen, um die Haftung zu begrenzen und Vertrauen aufzubauen.

Schlüsselbranchen und Markttrends

- **Der Einzelhandel und der Dienstleistungssektor** sind nach wie vor die Branchen, in denen am häufigsten Unternehmen gegründet werden.
- Wissensintensive Branchen wie **IT, Softwareentwicklung und digitale Dienstleistungen** sind besonders dynamisch.
- Viele neue Unternehmen konzentrieren sich auf **technologiebasierte, skalierbare und dienstleistungsorientierte Geschäftsmodelle.**
- Die meisten Start-ups in Deutschland sind im Einzelhandel tätig, gefolgt vom Dienstleistungssektor und wissensintensiven Bereichen.

Wichtigste wirtschaftliche Trends für die Jahre 2026–2027:

- **Technologietrends:** In Deutschland nehmen die Investitionen in künstliche Intelligenz (KI), Automatisierung und Digitalisierung weiterhin stetig zu, insbesondere in Sektoren wie der Industrie, dem Dienstleistungssektor und dem öffentlichen Sektor.
- **Marktchancen:** Es besteht ein großes Potenzial für Unternehmen, die praktische Technologielösungen anbieten, die auf die Bedürfnisse von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) zugeschnitten sind.

Wo finden Unternehmer*innen zuverlässige Informationen?

Zu den offiziellen Stellen und Berichten, die Ihnen bei der Einschätzung des Marktes und des Geschäftsumfelds helfen können, gehören:

- **BMWE / Existenzgründungsportal:** Das offizielle Portal für Unternehmensgründungen, das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE) betrieben wird. Es ist eine der wichtigsten Informationsquellen zu Unternehmensstrukturen, Rechtsformen, Steuern, Sozialversicherung und Finanzierungsmöglichkeiten.
- **Statistisches Bundesamt:** Stellt amtliche statistische Daten zur deutschen Wirtschaft, zu Unternehmen, zu Branchen, zum Arbeitsmarkt und zur regionalen Entwicklung bereit.
- **KfW-Bankengruppe:** Deutschlands öffentliche Förderbank, die Wirtschaftsberichte und Studien veröffentlicht.
- **Deutsche Industrie- und Handelskammer:** Vertritt die Handelskammern in ganz Deutschland und berichtet über die Stimmung in der Wirtschaft, die regionale Wirtschaftsentwicklung und die Herausforderungen, mit denen Unternehmen konfrontiert sind.
- **EY Deutschland:** Veröffentlicht regelmäßig Analysen, darunter das *Start-up-Barometer* sowie Studien zu Unternehmertum, Innovation und Investitionstrends.

Nützliche Quellen (offizielle Berichte und Daten)

- OECD - Wirtschaftsberichte – Deutschland 2025 – Ein makroökonomischer Überblick mit Analysen und Prognosen.
- Deutschland.de – Liefert Einblicke in die Rolle der Migration in der deutschen Wirtschaft.
- Bundesverband Deutsche Startups – Eine Interessenvertretung, die das Startup-Ökosystem vertritt und Einblicke in Trends im Bereich des Unternehmertums veröffentlicht.

1.2

Unternehmertum als Karriereweg: Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit

Die Gründung eines eigenen Unternehmens ist mehr als nur eine Möglichkeit, Geld zu verdienen – sie bedeutet eine tiefgreifende Veränderung in Ihrem Leben. Eine selbstständige Tätigkeit kann Ihnen dabei helfen, finanzielle Unabhängigkeit zu erreichen und die beruflichen Fähigkeiten, die Sie in Ihrem Heimatland erworben haben, sinnvoll einzusetzen.

Die Gründung eines Unternehmens kann Ihnen auch dabei helfen, wieder Stabilität und Selbstvertrauen zu gewinnen. In diesem Abschnitt geht es um diesen Wandel: Den Übergang vom Einleben in ein neues Land hin zur Führung eines eigenen Unternehmens. Zudem erhalten Sie Hilfsmittel, mit denen Sie die Herausforderungen bewältigen können, die dieser Prozess mit sich bringen kann.

1.2.1 Neuanfang

Ein Unternehmen von Grund auf aufzubauen, ist an sich schon schwierig. Noch schwieriger wird es, wenn Sie außerdem mit einschneidenden Veränderungen in Ihrem Leben konfrontiert sind, z. B. mit dem Verlust Ihres Zuhauses, Ihrer Ersparnisse oder des beruflichen Netzwerks, das Sie über Jahre hinweg aufgebaut haben. Wenn sich vieles verändert hat, neigt man leicht dazu, immer wieder über das nachzudenken, was man verloren hat, oder sich Sorgen darüber zu machen, was als Nächstes kommt. Es ist hilfreich, sich auf die Gegenwart zu konzentrieren: Indem Sie entscheiden, was Sie heute tun können, gewinnen Sie Schritt für Schritt ein Gefühl der Kontrolle zurück.

Der Wiederaufbau Ihrer beruflichen Identität ist ein wichtiger Teil der Reise. Er bedeutet, dass Sie Ihre bisherigen Erfahrungen (z. B. „Ich war leitende Buchhalterin in Kiew“) und Ihre aktuelle Situation (z. B. „Ich gründe mein eigenes Unternehmen in Berlin“) miteinander in Verbindung bringen. Das hilft Ihnen dabei, Ihre Erfahrungen in Ihrem neuen Umfeld als relevant zu betrachten. Oft ist es einfacher, wenn Sie Kontakte zu anderen ukrainischen Unternehmer*innen oder Unternehmer*innen mit Flucht- und Migrationsgeschichte knüpfen, die Ihre Sprache, Ihre kulturelle Prägung und Ihre Erfahrungen teilen. Diese Beziehungen können Ihr Selbstvertrauen stärken und Ihren Fortschritt im Laufe der Zeit fördern.

1.2.2 Umgang mit Unsicherheit und Burnout

Unsicherheiten im Zusammenhang mit Krieg, Aufenthaltsgenehmigungen und Geschäftseinkünften können anhaltenden Stress erzeugen, der wiederum zu einem Burnout führen kann – und zwar schneller als in der früheren Geschäftsumgebungen.

Um das Risiko eines Burnouts zu verringern, sollten Sie die folgenden Strategien in Betracht ziehen:

1

Der „Gut genug"--Maßstab

Sie brauchen im Moment keine Perfektion. Konzentrieren Sie sich auf das, was funktional und gut genug ist, um Zeit und Energie zu sparen.

2

Kennen Sie Ihre Warnsignale

Achten Sie auf Anzeichen, die zeigen, dass es Ihnen nicht gut geht (z. B. wenn Sie sich taub oder überfordert fühlen). Legen Sie eine Pause von der Arbeit ein, wenn dieser Fall eintritt.

3

Die doppelte Belastung

Sie haben zwei Vollzeitjobs: Sie bauen ein Unternehmen auf und gewöhnen sich an ein neues Land.

1.2.3 Wo Sie Unterstützung erhalten

Sich überfordert zu fühlen, ist kein Zeichen des Scheiterns – es ist eine normale Reaktion auf eine Vertreibung. Ein paar einfache Maßnahmen können Ihnen dabei helfen, ausgeglichen zu bleiben.

Erste Maßnahmen

- **Selbstfürsorge-Check:** Stellen Sie sich einmal pro Woche die Frage: „Treffe ich Entscheidungen aus Angst oder aus strategischen Gründen?"
- **Stabilisierende tägliche Rituale:** Einfache Gewohnheiten (z. B. Tee trinken, spazieren gehen, Tagebuch schreiben) können Ihnen dabei helfen, in sich schnell verändernden Situationen konzentriert zu bleiben und mit Stress umzugehen.
- **Unterstützung durch die Gemeinschaft:** Halten Sie Ausschau nach regionalen Anlaufstellen (Hubs). Oft bieten sie kostenlose Coworking-Möglichkeiten, Kinderbetreuung und die Gelegenheit, mit Menschen in einer ähnlichen Situation in Kontakt zu treten.

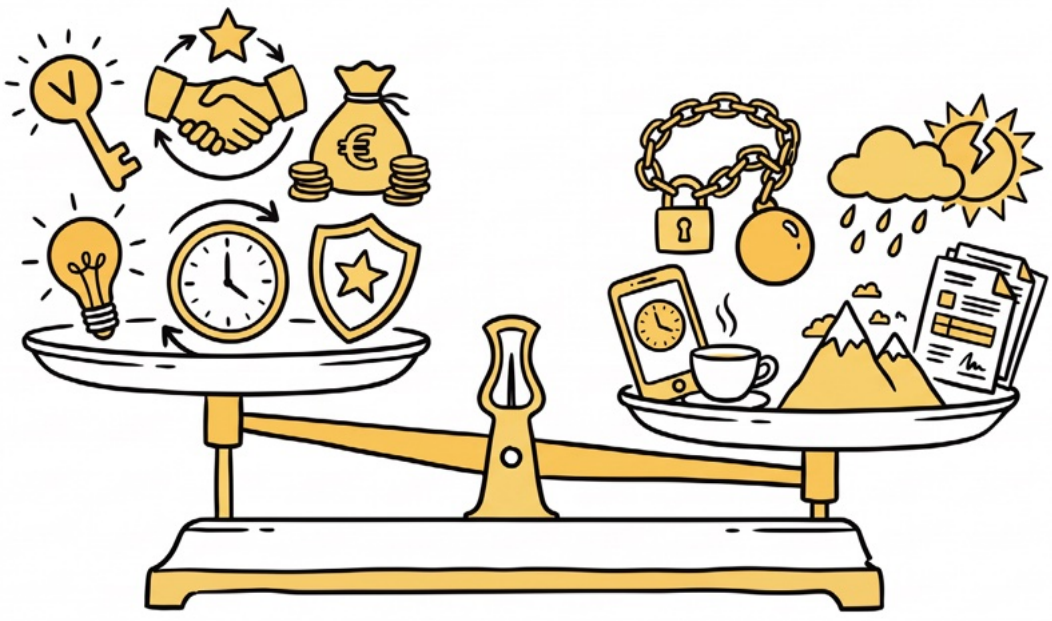


Tabelle 1. *Hilfsangebote in Deutschland*

Art der Unterstützung	Anbieter / Link	Warum sollten Sie es nutzen?
Deutschland		
Psychologisches Netzwerk	BAfF-Netzwerk	Ein bundesweiter Verband, der 52 psychosoziale Zentren in ganz Deutschland vereint. Das BafF-Netzwerk ist auf die Behandlung von Opfern von Krieg, Folter und Zwangsvertreibung spezialisiert.
Gemeinnützige Organisationen	**Malteser / Ipso**	Eine der größten gemeinnützigen Organisationen Deutschlands. Die Malteser bieten in Zusammenarbeit mit Ipso psychosoziale Unterstützung an, sowohl digital als auch persönlich.
PSZ-Netzwerk	**Deutsches Rotes Kreuz**	Ein umfangreiches Netzwerk der Psychosozialen Zentren für Flüchtlinge und Folteropfer (PSZ), das psychosoziale Unterstützung speziell für ukrainische Flüchtlinge anbietet.
Portal	**Germany4Ukraine**	Dieses Portal bietet ein bundesweites Verzeichnis medizinischer Hilfsangebote, das ukrainisch- und russischsprachige Psychotherapeuten sowie Videoberatungsdienste beinhaltet (z. B. über die Charité Berlin, die in ganz Deutschland zugänglich ist).



Bitte denken Sie daran, dass Sie nicht sofort ein vollwertiges Unternehmen gründen müssen. In Deutschland gibt es einfachere und risikoärmere Wege für den Berufseinstieg. Dazu gehören Optionen wie die Anmeldung als Freiberufler, die Möglichkeiten der Kleinselbstständigkeit oder befristete Genehmigungen für beschränkte Geschäftstätigkeiten. Diese Optionen ermöglichen es Ihnen, Ihre Ideen Schritt für Schritt zu testen und gleichzeitig für die Sicherheit und Stabilität Ihrer Familie zu sorgen. Erkundigen Sie sich stets, welche Möglichkeiten an Ihrem Wohnort verfügbar sind, da die Vorschriften und Anforderungen abweichen können. Klein anzufangen hilft Ihnen dabei, stetig voranzukommen und Ihr Wohlbefinden zu steigern, während Sie nach und nach Selbstständigkeit und Selbstvertrauen aufbauen.

1.3

Kulturelle Aspekte der Geschäftswelt: Kommunikationsstile und Standards für die Zusammenarbeit mit Kund*innen und Partnern

Für Neueinsteiger*innen aus der Ukraine ist es wichtig, die Unternehmenskultur in einem neuen Land zu verstehen. Dies trägt dazu bei, Vertrauen aufzubauen und Missverständnisse bei der Gründung eines Unternehmens zu vermeiden. Die Geschäftskommunikation ist von Land zu Land unterschiedlich. In manchen Kulturen steht der Aufbau von Beziehungen im Vordergrund, bevor konkrete Geschäftsangelegenheiten besprochen werden. In der deutschen Geschäftskultur hingegen wird Wert auf Pünktlichkeit, Genauigkeit und die Achtung von formellen Hierarchien gelegt. Treffen verschiedene Ansätze aufeinander, kann es aufgrund ihrer starken Unterschiedlichkeit dazu kommen, dass Verwirrungen entstehen oder Glaubwürdigkeit verloren geht. Das Erlernen dieser Kommunikationsstile kann die Zusammenarbeit mit Kund*innen, Verhandlungspartner*innen und Netzwerken erleichtern. Kulturelles Bewusstsein kann zu einem echten Vorteil werden, der Ihnen dabei hilft, Ihr Unternehmen selbstbewusst auszubauen.

Unternehmenskultur in Deutschland

Die deutsche Unternehmenskultur ist stark von Regeln, Struktur und Zuverlässigkeit geprägt. Die Zusammenarbeit basiert auf Klarheit, Kompetenz und der Einhaltung von festgelegten Verfahren und nicht auf persönlichem Charme. Das Verständnis dieser kulturellen Grundlagen ist für eine effektive Kommunikation und langfristige Partnerschaften in Deutschland von entscheidender Bedeutung.

Wesentliche kulturelle Merkmale

- **Reihenfolge und Struktur *(Ordnung):*** Deutsche Unternehmen arbeiten nach klar definierten Regeln, Abläufen und Hierarchien. Planung, Dokumentation und Vorhersehbarkeit werden sehr geschätzt.
- **Direkte und sachliche Kommunikation:** Die Kommunikation ist klar, präzise und sachlich. Ehrlichkeit und Klarheit gelten als Zeichen von Professionalität, nicht als Unhöflichkeit.
- **Kultur mit geringem Kontext:** Botschaften werden wörtlich aufgefasst. Deutsche erwarten, dass man genau das sagt, was man meint, und direkt um das bittet, was man braucht.
- **Förmliche Umgangsformen und Anreden:** Zu Beginn einer Zusammenarbeit ist die förmliche Anrede („*Sie*“) üblich. Berufsbezeichnungen und akademische Titel sind wichtig und sollten korrekt verwendet werden.
- **Trennung von Beruf und Privatleben:** Geschäftsbeziehungen sind aufgabenorientiert. Über Privates wird in der Regel abseits des Arbeitsplatzes gesprochen.
- **Langfristige Ausrichtung:** Die Deutschen schätzen Stabilität, Qualität und Nachhaltigkeit mehr als schnelle Erfolge oder kurzfristige Gewinne.

Zusammenarbeit mit deutschen Kund*innen und Partnern

Vertrauen aufbauen

Vertrauen wird in Deutschland in erster Linie durch **Zuverlässigkeit und Kompetenz** aufgebaut, nicht durch soziale Bindungen. Die Einhaltung von Fristen, die genaue Erfüllung von Zusagen und die Aufrechterhaltung von gleichbleibender Qualität sind von entscheidender Bedeutung. Bereits die Nichteinhaltung von kleineren Verpflichtungen kann dazu führen, dass die Glaubwürdigkeit erheblich beeinträchtigt wird. Zuzugeben, dass man etwas nicht weiß, und sich dazu zu verpflichten, später genaue Informationen nachzureichen, gilt als professionell und ehrlich.

Kommunikation

Die Geschäftskommunikation ist förmlich, strukturiert und detailorientiert. E-Mails entsprechen dem Stil förmlicher Briefe, und geschäftliche Messaging-Apps werden nur verwendet, wenn dies ausdrücklich vereinbart wurde. Der Ablauf von Meetings richtet sich nach der Tagesordnung, Pünktlichkeit ist unerlässlich, und Entscheidungen basieren auf Daten, Unterlagen und fachlichen Überlegungen. Feedback ist in der Regel direkt und eher auf inhaltliche Schwerpunkte als auf Emotionen ausgerichtet.

Grundsätze der Zusammenarbeit

Pünktlichkeit und eine gute Vorbereitung sind unverzichtbar. Meetings beginnen und enden pünktlich. Die Tagesordnung wird strikt eingehalten, von Abweichungen wird abgeraten. Entscheidungsprozesse verlaufen oft hierarchisch, doch Autorität und Fachkompetenz sind eng miteinander verbunden. Fachexpert*innen verfügen unabhängig von ihrem Rang über erheblichen Einfluss. Die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben (Work-Life-Balance) wird respektiert. Es wird grundsätzlich vermieden, Kolleg*innen außerhalb der Arbeitszeit zu kontaktieren (Feierabend).

Tipps und Ratschläge

- Kommunizieren Sie **präzise, sachlich und gut vorbereitet.**
- Beachten Sie **Formalitäten, Hierarchien und Titel,** insbesondere zu Beginn.
- Schaffen Sie Vertrauen durch **Zuverlässigkeit, Genauigkeit und Beständigkeit** und nicht allein durch Networking.
- **Halten Sie Fristen ein** und halten Sie Vereinbarungen schriftlich fest.
- Vermeiden Sie übertriebene Behauptungen oder Werbesprache – konzentrieren Sie sich auf **Daten, den ROI und Standards.**
- Halten Sie berufliche und private Themen **voneinander getrennt.**
- Halten Sie sich an die Arbeitszeiten und **erwarten Sie keine Antworten außerhalb der Geschäftszeiten.**

Weitere Informationsquellen

- Einblick in die Geschäftskultur und die Kommunikationsgepflogenheiten in Deutschland
- Verhaltensregeln bei Geschäftstreffen in Deutschland
- Deutsch – Unternehmenskultur – Kulturatlas
- Global Business Culture-Germany

Praktische Hilfsmittel I

Die praktischen Hilfsmittel in diesem Abschnitt helfen Ihnen dabei, Informationen in konkrete Maßnahmen umzusetzen. Mit einfachen Selbsteinschätzungen und Aufgaben zur Marktbeobachtung können Sie Ihre Situation, Ihre Fähigkeiten und Ihre Beweggründe reflektieren. Außerdem werden Sie die geschäftlichen Möglichkeiten in Deutschland erkunden und entscheiden, ob eine Selbstständigkeit derzeit der richtige Schritt für Sie ist. Diese Hilfsmittel unterstützen Sie dabei, fundierte Entscheidungen zu treffen, und helfen Ihnen dabei, in Ihrem eigenen Tempo voranzukommen.

Hilfsmittel 1. Instrument zur Selbstreflexion „Meine persönliche Bereitschaft zur Selbstständigkeit“

Diese Übung hilft Ihnen dabei, Ihre aktuelle Situation realistisch einzuschätzen und zu überlegen, welche Auswirkungen sie auf Ihren Plan, ein Unternehmen zu gründen, haben könnte. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten. Ihre Situation kann sich im Laufe der Zeit ändern – und das ist völlig normal.

1. Meine Arbeitszeit und meine Aufgaben

- Wie viel Zeit kann ich realistisch gesehen jede Woche für die Arbeit aufwenden?
  - Weniger als 10 Stunden
  - 10–20 Stunden
  - 20–30 Stunden
  - Über 30 Stunden
- Habe ich Betreuungspflichten (Kinder, ältere Menschen, andere)?
  - Ja, täglich
  - Ja, manchmal
  - Nein

2. Meine finanzielle Situation

- Was beschreibt meine derzeitige Situation am besten?
  - Ich bin auf Sozialleistungen angewiesen
  - Ich habe einige Ersparnisse
  - Ich verfüge über eine weitere Einkommensquelle
- Wie lange könnte ich mit einem unregelmäßigen oder geringen Einkommen auskommen?
  - Weniger als 3 Monate
  - 3–6 Monate
  - Mehr als 6 Monate

3. Mein Unterstützungsnetzwerk

Unterstützung kann von vielen Seiten kommen, nicht nur von der Familie.

- Auf wen kann ich mich derzeit verlassen, wenn ich Unterstützung benötige?
  - Freunde oder Gemeinschaft
  - Andere Unternehmer*innen
  - Nichtregierungsorganisationen oder Beratungseinrichtungen
  - Lokale Einrichtungen
  - Das weiß ich noch nicht
- Wo könnte ich bei Bedarf Unterstützung erhalten?
  - Hilfsorganisationen oder Nichtregierungsorganisationen
  - Programme für Unternehmen oder Start-ups
  - Online-Communitys
  - Kommunale Dienstleistungen

4. Umgang mit Unsicherheit

- Wenn ich mit Rückschlägen konfrontiert werde, verhalte ich mich in der Regel wie folgt:
  - Ich fühle mich für eine lange Zeit entmutigt
  - Ich brauche Zeit, werde mich aber wieder erholen
  - Ich suche nach Lösungen
- Was hilft mir, in schwierigen Zeiten ausgeglichen zu bleiben?
  - Routine
  - Gespräche mit anderen
  - Erlernen neuer Fähigkeiten
  - Professionelle Unterstützung

5. Mein nächster realistischer Schritt

Ausgehend von meiner aktuellen Situation könnte mein nächster Schritt folgendermaßen aussehen:

- Lernen und Vorbereitung
- Ausprobieren einer kleinen Idee
- Selbstständigkeit in Teilzeit
- Abwarten und sich zunächst auf Stabilität konzentrieren

Hilfsmittel 2. Effektive Kommunikation mit Kund*innen

Diese Übung hilft Ihnen dabei, über Ihre Kommunikationsweise nachzudenken und praktische Wege zu finden, um Ihre Interaktionen zu verbessern und Vertrauen zu deutschen Kund*innen aufzubauen. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten, sondern nur Gelegenheiten, Ihre Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern.

Schreiben Sie fünf Maßnahmen auf, die Ihnen dabei helfen werden, effektiv zu kommunizieren und enge Beziehungen zu deutschen Kund*innen aufzubauen:

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....
5. .....

Beispiele:

- „Ich praktiziere aktives Zuhören, indem ich die Aussagen meiner Kund*innen zusammenfasse, bevor ich antworte. So kann ich mir sicher sein, dass ich sie richtig verstanden habe."
- „Ich berücksichtige kulturelle Unterschiede in Kommunikationsstilen und passe meinen Tonfall sowie den Grad der Förmlichkeit entsprechend an."
- „Ich bitte meine Kund*innen um Feedback dazu, ob meine Erklärungen klar und leicht verständlich sind."
- „Wenn ich Meinungsverschiedenheiten oder Bedenken bespreche, drücke ich mich dabei direkt, aber respektvoll aus."

Hilfsmittel 3. Selbsteinschätzung und Aktionsplan (SWOT-Tabelle)

Dieses Instrument hilft Ihnen dabei, Ihre Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken im Hinblick auf Ihre beruflichen Ziele zu betrachten (Tabelle 2). Nutzen Sie Ihre Erkenntnisse, um einen Aktionsplan mit kleinen, konkreten Schritten zu erstellen, die Sie Ihren Zielen näherbringen. Dies ist ein flexibles Instrument – Ihre Antworten können sich ändern, wenn Sie mehr Erfahrung und Wissen sammeln.

Tabelle 2. *SWOT-Analyse*

Stärken (Strengths)	Aspekte Ihres Kommunikationsstils, die in Ihrem Aufnahmeland von Vorteil sein könnten.	
Schwächen (Weaknesses)	Aspekte Ihres Kommunikationsstils, die Sie in der Kultur des Aufnahmelandes vor Herausforderungen stellen oder einschränken könnten.	

Chancen (Opportunities)	Externe Chancen, um Ihre Kommunikationsfähigkeiten im Umgang mit Personen aus dem Aufnahmelandes zu verbessern.	
Bedrohungen (Threats)	Externe Herausforderungen, die Sie in Ihrer Fähigkeit beeinträchtigen könnten, in der lokalen Kultur erfolgreich zu kommunizieren.	

Beispiele:

- **Stärke:** Gute Beherrschung der deutschen Sprache.
- **Schwäche:** Es fällt mir schwer, direkt anzusprechen, dass mir etwas nicht gefällt.
- **Chance:** Ich habe mich für einen von einer NGO organisierten Kurs „Wirtschaftsdeutsch" angemeldet.
- **Bedrohung:** Meine Geschäftspartner*innen könnten meine Verwendung förmlicher Anreden („Herr/Frau") als zu steif oder förmlich empfinden, was sie davon abhalten könnte, mit mir zusammenzuarbeiten.
- **Tipp:** Achten Sie auf den Kommunikationsstil unter den Mitarbeitenden des Geschäftspartners.

Hilfsmittel 4. Weitere praktische Hilfsmittel für das Selbststudium: Checkliste zur Selbstdiagnose („Ist das Unternehmertum das Richtige für mich?") und Übungen zur Marktbeobachtung

1. Checkliste zur Selbsteinschätzung

Dieses Tool hilft Ihnen bei der Einschätzung Ihrer Bereitschaft, Risiken einzugehen und ein Unternehmen zu führen. Beantworten Sie die folgenden Fragen ehrlich (Tabelle 3):

Tabelle 3. *Checkliste zur Selbsteinschätzung*

Bereich	Kontrollfrage	Meine Antwort (Ja/Nein)
Motivation	Habe ich ein klares Ziel vor Augen, warum ich ein Unternehmen gründen möchte (z. B. Unabhängigkeit, höheres Einkommen)?	
Zeitmanagement	Kann ich meinen Tag selbstständig planen und ohne externe Aufsicht arbeiten?	

Belastbarkeit	Kann ich mit Situationen umgehen, in denen ich kein garantiertes Monatseinkommen habe?	
Fähigkeiten	Habe ich bestimmte fachliche oder soziale Fähigkeiten (Hard Skills oder Soft Skills), für die Kunden bereit wären, zu zahlen?	
Unterstützung	Erlaubt es mir meine familiäre bzw. persönliche Situation, genügend Zeit für die Geschäftsentwicklung aufzuwenden?	

Zusammenfassung: Wenn Sie auf die meisten dieser Fragen mit **„Ja"** geantwortet haben, verfügen Sie wahrscheinlich über eine solide Grundlage für den Einstieg. Haben Sie häufiger mit **„Nein"** geantwortet, sollten Sie darüber nachdenken, ob die Arbeit in einem freiberuflichen Modell (das mit einem geringeren Risiko verbunden ist) ein besserer erster Schritt wäre, als sofort ein vollwertiges Kleinstunternehmen zu gründen.

Hilfsmittel 5. Kompetenzkarte für Unternehmer*innen

Der Erfolg im Geschäftsleben hängt davon ab, dass Sie Ihre fachlichen Fähigkeiten (Hard Skills) mit Ihrer Fähigkeit zur Zusammenarbeit mit anderen und zur Organisation Ihrer Arbeit (Soft Skills) verbinden.

Um welche Fähigkeiten handelt es sich dabei?

- **Hard Skills:** Spezifische fachliche Fähigkeiten, die gemessen oder zertifiziert werden können (z. B. Bedienung von Maschinen, Programmierung, Buchhaltung, professionelles Haarstyling, Fremdsprachenkenntnisse).
- **Soft Skills:** Ihre Persönlichkeitsmerkmale und Gewohnheiten, die Ihnen dabei helfen, effektiv zu arbeiten (z. B. Stressresistenz, Zeitmanagement, Verhandlungsgeschick, Einfühlungsvermögen im Umgang mit Kunden).

Füllen Sie die nachstehende Tabelle (Tabelle 4) aus und finden Sie Ihre größten Stärken heraus. Fügen Sie in jeder Kategorie mindestens drei Beispiele hinzu:

Tabelle 4. *Kompetenzkarte für Unternehmer*innen*

Kategorie	Ihre Kompetenzen und Erfahrungen	Wie werden Sie dies in Ihrem Unternehmen einsetzen?
Hard Skills: (Was kann ich?)	1. ..... 2. ..... 3.	(z. B. „Ich werde Grafikdesign-Dienstleistungen für Unternehmen vor Ort anbieten.")

Soft Skills (Wie arbeite ich?)	1. ..... 2. ..... 3.	(z. B. „Dank meiner Geduld werde ich bei älteren Kunden Vertrauen aufbauen.“)
Erfahrung (Was habe ich bisher gemacht?)	1. ..... 2. ..... 3.	(z. B. „Ich habe früher ein Geschäft geführt, daher weiß ich, wie man Bestellungen verwaltet.“)

Hilfsmittel 6. Kultur-Check

Sehen Sie sich die in diesem Abschnitt beschriebenen kulturellen Merkmale an. Um Ihre eigenen kulturellen Präferenzen besser zu verstehen, können Sie Online-Tools nutzen, zum Beispiel:

- Das von Erin Meyer entwickelte Tool **„The Culture Map“** (auf Englisch verfügbar): The Country Mapping Tool - Erin Meyer. Dieses Tool hilft Ihnen dabei, Ihr eigenes Kulturprofil zu erstellen und es mit Deutschland oder anderen Ländern, mit denen Sie zusammenarbeiten, zu vergleichen.

Sie können auch eigenständig über Ihre Präferenzen nachdenken. Denken Sie darüber nach, wie Sie kommunizieren, Beziehungen aufbauen und mit anderen zusammenarbeiten.

Abschnitt 2
Wege zur Gründung eines Unternehmens

Bevor Sie beginnen, sollten Sie prüfen, ob eine selbstständige Tätigkeit in Ihrer Situation realistisch ist. Das heißt, dass Sie Ihren rechtlichen Status, die Anerkennung Ihrer Qualifikationen sowie die wichtigsten behördlichen Schritte betrachten müssen. In diesem Abschnitt wird erklärt, ob eine selbstständige Tätigkeit möglich ist, ob nun durch vorübergehenden Schutz, Arbeitserlaubnisse oder Unternehmervisa. Außerdem trägt der Abschnitt dazu bei, Unsicherheiten im Umgang mit dem deutschen System abzubauen.

Die Rechtsformen (z. B. GmbH) zu verstehen und zu wissen, wie man Registrierungsmöglichkeiten nutzt, hilft dabei, sichere und praktische Wege zu wählen – von der Prüfung der Voraussetzungen bis hin zur Gründung eines Unternehmens. Für Personen mit ausländischen Qualifikationen kann eine schnelle Beratung zur Anerkennung dazu beitragen, Verzögerungen zu vermeiden und die weiteren Schritte selbstbewusst anzugehen.

2.1

Rechtliche und verwaltungstechnische Grundlagen in Deutschland

Wenn Sie sich unter vorübergehendem Schutz in Deutschland aufhalten, haben Sie mehr Möglichkeiten, als Sie vielleicht denken. In diesem Abschnitt wird erklärt, was Sie tun dürfen. Außerdem erfahren Sie, welche Einschränkungen Sie beachten müssen, z. B. die Verlängerung von Aufenthaltsgenehmigungen oder Sektorbeschränkungen. Das hilft Ihnen dabei, Entscheidungen gut informiert zu treffen.

Das Verständnis dieser Vorschriften trägt dazu bei, Risiken zu verringern, und kann den Zugang zu Fördermitteln (z. B. Unternehmenszuschüssen) verbessern. Rechtliche Klarheit wird zu einer Grundlage für den Aufbau von nachhaltigen Unternehmen.

Rechte im Rahmen des vorübergehenden Schutzes sowie von Arbeits- oder Gewerbeerlaubnissen

Vorübergehender Schutz (§ 24 Aufenthaltsgesetz):

- **Gültigkeit**: Aufenthaltsgenehmigungen, die seit dem 1. Februar 2025 gemäß § 24 erteilt wurden, sind inzwischen bis zum 4. März 2027 gültig. Auf EU-Ebne sind sie inzwischen bis zum 4. März 2028 verlängert. Eine Entscheidung des Deutschen Bundestages steht noch aus.
- **Arbeit und Selbstständigkeit:** Sie dürfen als Arbeitnehmer*in oder Selbständige tätig sein oder ein Unternehmen gründen, **ohne dass hierfür eine zusätzliche Genehmigung der Ausländerbehörde erforderlich ist.** Voraussetzung dafür ist, dass in Ihren verschiedenen Aufenthaltstiteln oder in Ihrer Fiktionsbescheinigung der Vermerk ***„Erwerbstätigkeit erlaubt“*** enthalten ist.

✓ **Einschränkungen:**

- Aufenthaltsgenehmigungen gemäß § 24 sind befristet. Eine langfristige selbstständige Tätigkeit erfordert einen **Wechsel des Aufenthaltsstatus (*Spurwechsel*).**
- Der Zugang zu Bankkrediten und Finanzierungen ist im Rahmen von befristeten Genehmigungen in der Regel eingeschränkt.

Offizielle Informationen:

- Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (BAMF) – Aufenthalt - Zuwanderung aus Drittstaaten
- Make it in Germany – Arbeiten und Unternehmensgründung

Zukünftige Möglichkeiten

Umstellung auf eine Selbstständigkeitsgenehmigung (§ 21 Aufenthaltsgesetz)

Ukrainer*innen können gemäß § 24 eine Aufenthaltserlaubnis für Selbstständige beantragen, sofern sie die folgenden Kriterien erfüllen:

- Sie können sich und ihre Familie selbst versorgen, **ohne auf Sozialhilfe angewiesen zu sein.**
- Sie zahlen in die **Rentenversicherung** ein und haben eine **Krankenversicherung**.
- Sie verfügen über **Deutschkenntnisse auf** mindestens **Niveau B1.**
- Sie sind **nicht vorbestraft.**

Anwendung: Wenden Sie sich an Ihre lokale **Ausländerbehörde**, um eine Änderung Ihres Aufenthaltsstatus zu beantragen.

Offizielle Informationen:

- Bundesinnenministerium – Aufenthaltsgenehmigungen

Möglichkeiten für einen langfristigen Aufenthalt

- **Niederlassungserlaubnis:** Eine unbefristete Arbeitserlaubnis, die eine uneingeschränkte Erwerbstätigkeit ermöglicht.
- **EU-Daueraufenthaltsgenehmigung:** Eine unbefristete Aufenthaltserlaubnis mit zusätzlichen Rechten zum Aufenthalt und zur Erwerbstätigkeit in anderen EU-Mitgliedstaaten.

Wesentliche Unterschiede:

- Aufenthaltsgenehmigungen können je nach Art der Genehmigung **eingeschränkte Arbeitsrechte** beinhalten.
- Eine Arbeitserlaubnis ist nur gültig, wenn sie auf der elektronischen Aufenthaltserlaubnis oder dem Aufkleber **ausdrücklich vermerkt** ist.

Tabelle 5. *Übersicht über die Arten von Aufenthaltsstatus*

Status	Selbständigkeit erlaubt (genannt wird: Erwerbstätigkeit erlaubt, dies schließt Selbständigkeit mit ein.)	Dauer	Zugang zu Finanzierung / Bankdienstleistungen	Langfristige Lösung
§ 24	Ja, sofern *Erwerbstätigkeit* erlaubt vermerkt ist	Befristet	Begrenzt	Statusänderung (*Spurwechsel*) erforderlich
Fiktionsbescheinigung	Ja, sofern *Erwerbstätigkeit erlaubt* vermerkt ist	Befristet	Begrenzt	Statusänderung erforderlich
Niederlassungserlaubnis	Ja, uneingeschränkt	Unbefristet	Uneingeschränkter Zugriff	Langfristige Stabilität
Daueraufenthaltsrecht in der EU	Ja, uneingeschränkt + Mobilität innerhalb der EU	Unbefristet	Uneingeschränkter Zugriff	Uneingeschränkte EU-Rechte

Um über die neuesten Entwicklungen zu den Aufenthaltsbestimmungen und den Voraussetzungen für eine selbstständige Tätigkeit auf dem Laufenden zu bleiben, besuchen Sie bitte regelmäßig **die folgenden offiziellen Portale:**

- Bundesamt für Migration und Flüchtlinge (BAMF) – Aufenthalt - Zuwanderung aus Drittstaaten
- Make it in Germany – Arbeiten und Unternehmensgründung
- Make it in Germany – Make it in Germany - Kontakt und Fragen



2.2

Anerkennung von Qualifikationen: Stellen und Institutionen, die für die Anerkennung von Abschlüssen oder Berufszulassungen zuständig sind

Die Anerkennung von Qualifikationen ist wichtig, wenn Sie Ihre Ausbildung oder Ihre beruflichen Fähigkeiten in Deutschland nutzen möchten, insbesondere in reglementierten Sektoren wie dem Gesundheitswesen oder in handwerklich/technischen Bereichen. Das hilft Ihnen dabei, Zugang zu beruflichen und geschäftlichen Möglichkeiten zu erhalten und Verzögerungen zu vermeiden.

Im Ausland erworbene Qualifikationen und Abschlüsse, die für eine Tätigkeit in Deutschland erforderlich sind, müssen unter Umständen offiziell anerkannt werden. Das gilt insbesondere für reglementierte Berufe oder bei der Gründung eines Unternehmens.

Reglementierte vs. nicht reglementierte Berufe

Reglementierte Berufe

sind Berufe, für deren Ausübung Sie über eine offiziell anerkannte Qualifikation oder Zulassung verfügen müssen. Beispiele hierfür sind Berufe im Gesundheitswesen (z. B. Ärzte und Pflegekräfte), der Lehrberuf sowie bestimmte technische Berufe. Sie benötigen zwingend eine Anerkennung, damit Sie in diesen Berufen in Deutschland legal arbeiten oder Dienstleistungen erbringen dürfen.

Meisterpflicht: Handwerk

Ein Meistertitel ist besonders wichtig für Personen, die eine Selbständigkeit im Baugewerbe, im Reparaturgewerbe, in der Automobilindustrie oder in der Lebensmittelproduktion anstreben. Nach deutschem Recht (Handwerksordnung – Handelsgesetzbuch) werden Berufe in zwei Kategorien unterteilt: Kategorie A und Kategorie B.

Kategorie A: Zulassungspflichtige Handwerke

In diesen Berufsfeldern können Sie nur dann ein Unternehmen gründen, wenn Sie über einen deutschen Meisterbrief oder einen vollständig anerkannten gleichwertigen Abschluss aus dem Ausland verfügen. Diese Berufe gelten als sicherheitskritisch, wenn sie nicht ordnungsgemäß ausgeübt werden.

Beispiele:

- Elektrotechnische Arbeiten *(Elektrotechniker [m/w/d])*
- Sanitär- und Heizungsbau *(Installateur und Heizungsbauer [m/w/d])*
- Kfz-Reparatur / Kfz-Mechanik *(Kraftfahrzeugmechatroniker [m/w/d])*
- *Dachdecker [m/w/d])*
- Maurer- und Betonarbeiten *(Maurer [m/w/d])*
- Tischlerei *(Tischler/Schreiner [m/w/d])*
- *Friseur (m/w/d)*

Kategorie B: Zulassungsfreie Berufe

Sie benötigen keinen Meisterbrief. Eine Anmeldung reicht aus.

Beispiele:

- *Fliesenleger (m/w/d)*
- Bodenverlegung *(Parkettleger [m/w/d])*
- Gebäudereinigung *(Gebäudereiniger [m/w/d])*
- Fotografie
- Uhrmacherkunst
- Kosmetik / Visagisten *(oft handwerksähnlich)*

Wichtig: Die offiziellen Anerkennungsverfahren finden Sie im Abschnitt „Praktische Hilfsmittel".

Nicht reglementierte Berufe

z. B. viele Tätigkeiten in den Bereichen IT, Verwaltung, Wirtschaft oder Vertrieb) **erfordern rechtlich keine formelle Anerkennung,** damit sie in Deutschland ausgeübt werden dürfen. Eine offizielle Anerkennung Ihrer Qualifikationen kann Arbeitgebern und Kunden aber dennoch dabei helfen, Ihre Fähigkeiten besser einzuschätzen, und Ihre berufliche Glaubwürdigkeit stärken.

Wenn Sie **ein Unternehmen in einem reglementierten Beruf gründen möchten** (z. B. als Therapeut*in, Ingenieur*in oder Fachtechniker*in), benötigen Sie in den meisten Fällen eine offizielle Anerkennung Ihrer Qualifikation und möglicherweise auch eine Berufszulassung.

1. Prüfen Sie, ob Ihr Beruf reglementiert ist

Nutzen Sie das offizielle **Portal „Anerkennung-in-Deutschland",** um zu prüfen, ob Ihr Beruf in Deutschland reglementiert ist. Dieses Tool zeigt Ihnen auch, **welche Behörde** für Ihr Anerkennungsverfahren zuständig ist.

2. Ermitteln Sie die zuständige Behörde

In Deutschland gibt es **keine einzelne Zentralbehörde.** Je nach Ihrem Beruf und Ihrem Arbeitsort können die folgenden Behörden für Sie zuständig sein:

- **Industrie- und Handelskammer FOSA** (IHK FOSA für IHK-Berufe)
- **Behörden der Bundesländer** (z. B. für Gesundheitsberufe und Lehrer*innen)
- **Berufsverbände, Kammern oder Aufsichtsbehörden** (z. B. für Architekt*innen)

3. Reichen Sie Ihren Antrag ein

Bitte halten Sie mindestens folgende Unterlagen bereit und prüfen Sie, welche spezifischen Unterlagen noch benötigt werden:

- Gültiger Ausweis (Reisepass)
- Abschlüsse/Zertifikate
- Nachweis über Ausbildung und Berufserfahrung
- Lebenslauf (Curriculum Vitae)
- Übersetzungen Ihrer Dokumente durch einen öffentlich bestellten Übersetzer (oftmals sind beglaubigte Übersetzungen erforderlich).

Reichen Sie Ihren Antrag nach Fertigstellung bei der zuständigen Behörde ein.

> **Expertentipp:** Auch wenn Sie sich noch nicht in Deutschland befinden, können Sie das Verfahren vom Ausland aus über die offiziellen Kanäle einleiten.

Zentrale Servicestelle Berufsanerkennung (ZSBA) – Zuständig für Personen, die noch im Ausland leben.

Die ZSBA ist eine staatliche Unterstützungsstelle, die:

- kostenlose und unparteiische Beratung anbietet
- Ihnen dabei hilft festzustellen, ob Ihr ausländischer Abschluss mit einem deutschen Abschluss vergleichbar ist
- Sie Schritt für Schritt durch den Anerkennungsprozess führt

> **Wichtig:** Die ZSBA trifft keine endgültige Entscheidung über die Anerkennung. Sie unterstützt Sie lediglich bis zur Abgabe der Unterlagen.

Integration durch Qualifizierung IQ-Netzwerk

Das IQ-Programm unterstützt Neuankömmlinge mit folgenden Diensten:

- Beratung zu Anerkennungsverfahren
- Informationen und Unterstützung bei der Integration in den Arbeitsmarkt (Nachqualifizierung und Finanzierung)
- Unterstützung bei der Vorbereitung von Unterlagen

Die IQ-Beratung ist für jeden offen. Die örtliche Arbeitsagentur oder Ihr Jobcenter kann Ihnen den Kontakt zu den IQ-Dienstleistungen geben.

Was passiert nach der Anerkennung?

Nach der Prüfung erhalten Sie einen offiziellen Bescheid, aus dem hervorgeht, ob Ihre Qualifikation:

- vollkommen gleichwertig ist
- eine teilweise Anpassung erfordert (zusätzliche Aus-/Weiterbildung oder praktische Erfahrung)
- nicht anerkannt wird (mit Begründung)

Sollten zusätzliche Aus-/Weiterbildungen erforderlich sein, nutzen Sie die IQ-Beratung um Anpassungsmaßnahmen zu finden, z. B. Praktika oder Weiterbildungskurse.

2.3

Rechtliche Wege für Unternehmer*innen in Deutschland

Unternehmer*innen in Deutschland können zwischen verschiedenen Rechtsformen wählen, darunter Einzelunternehmen, Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH) und Stiftungen für soziale Projekte. Die Wahl der richtigen Rechtsform kann Ihnen die Gründung eines Unternehmens erleichtern, die Einhaltung der Vorschriften vereinfachen und den Zugang zu Finanzmitteln ermöglichen.

Die Wahl Ihrer Unternehmensform hängt davon ab, wie umfangreich Ihre Geschäftstätigkeit ist und wie viel Risiko **Sie bereit sind einzugehen.** Die Wahl der falschen Option kann zu unnötigen Steuerbelastungen und Verwaltungsaufwand führen.

Tabelle 6. *Vergleich der deutschen Rechtsformen*

Besonderheit	Einzelunternehmen	GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts)	UG (haftungsbeschränkt) („Mini-GmbH“)	GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)
Ideal für	Einzelunternehmer*innen, Freiberufler*innen, kleine Handwerksbetriebe.	Kleine Teams/Projekte (ab 2 Personen).	Start-ups mit geringem Startkapital.	Der Standard für KMU und seriöse Start-ups.
Mindestkapital	0 €	0 €	1 €	25.000 € (mindestens 12.500 € zu Beginn)
Haftung	Unbegrenzt (Einsatz privater Vermögenswerte).	Unbegrenzt (alle Gesellschafter*innen haften mit ihrem Privatvermögen).	Auf das Unternehmensvermögen begrenzt.	Auf das Unternehmensvermögen begrenzt.
Gründer*innen	Genau 1	Mindestens 2	Mindestens 1	Mindestens 1
Gründungskosten	Sehr gering (~20 bis 60 €)	Niedrig	Moderat (~300 bis 600 €)	Hoch (~800 bis +2.000 €)
Rechnungslegung	Einfache Buchführung (EÜR) bis zu bestimmten Obergrenzen.	Einfache Buchführung (EÜR) bis zu bestimmten Obergrenzen.	Doppelte Buchführung (HGB) und Bilanz.	Doppelte Buchführung (HGB) und Bilanz.
Registrierung	Nein (es sei denn, e. K.)	Nein (es sei denn, eGbR)	Ja *(Handelsregister)*	Ja *(Handelsregister)*
Notarielle Beglaubigung erforderlich?	Nein	Nein	Ja	Ja

Zusammenfassung der wichtigsten Wege:

- **Freiberufliche Tätigkeit:** Ideal für die Erbringung von katalogmäßigen oder ähnlichen professionellen Dienstleistungen. Einfacher Einstieg, geringe Kosten, keine Gewerbeanmeldung erforderlich. Es gilt die uneingeschränkte persönliche Haftung mit dem Privatvermögen; der Status wird vom Finanzamt festgelegt.
- **Einzelunternehmen/Gewerbe:** Für den lokalen Handel oder für Dienstleistungsunternehmen geeignet. Einfache Einrichtung über das Gewerbeamt. Es gilt die uneingeschränkte persönliche Haftung; Sie können ohne Handelsregistereintragung als Kleingewerbe klein anfangen.
- **Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH/UG):** Für wachstumsorientierte oder risikoreichere Unternehmen geeignet. Die Haftung ist grundsätzlich auf das Unternehmensvermögen beschränkt. Für eine GmbH ist ein Stammkapital von 25.000 € erforderlich; eine UG (Sonderform der GmbH) kann bereits ab 1 € gegründet werden.
- **Gesellschaft bürgerlichen Rechts (*GbR*):** Eine einfache Struktur für zwei oder mehr Partner. Geringe formale Anforderungen; die Gesellschafter*innen haften für Verbindlichkeiten unbeschränkt, persönlich und gesamtschuldnerisch mit ihrem Privatvermögen.
- **Sonstige Rechtsformen (*OHG, KG, AG, eG*):** Für größere, spezialisiertere oder kapitalintensive Unternehmen bestimmt, die komplexeren organisatorischen, gesellschaftsrechtlichen und regulatorischen Anforderungen unterliegen.

Praktische Hilfsmittel II

Die praktischen Hilfsmittel in diesem Abschnitt helfen Ihnen dabei, Ihre Geschäftsidee in einem klaren und realistischen Plan umzusetzen. Sie werden eine Businessplan-Vorlage, eine Finanzplanungstabelle sowie reale Beispiele aus Sektoren wie dem Baugewerbe und der Kosmetikbranche verwenden. Diese Hilfsmittel helfen Ihnen dabei, Ihren Mehrwert zu bestimmen, Kosten und Einnahmen abzuschätzen und Ihre Idee bis zur Marktreife weiterzuentwickeln. Sie sind flexibel und können für verschiedene Arten von Unternehmen und unterschiedliche Erfahrungsstufen eingesetzt werden.

Hilfsmittel 1. Offizielles Verfahren zur Anerkennung in Deutschland in ukraininsch

Link

Hilfsmittel 2. Hotline „Arbeiten und Leben in Deutschland“

Eine bundesweite Hotline (betrieben vom BAMF und seinen Partnern), bei der Sie allgemeine Fragen zur Anerkennung von Qualifikationen und zur Arbeit in Deutschland stellen können: **+49 30 1815 1111** (es fallen die üblichen Festnetzgebühren an).

Besondere Hilfsmittel und Ressourcen

Anabin-Datenbank: Die offizielle deutsche Informationsquelle für die Bewertung von ausländischen Hochschulabschlüssen und Qualifikationen. Sie stellt dar, wie internationale Abschlüsse im Vergleich mit deutschen Bildungsabschlüssen einzustufen sind. Für eine offizielle Bestätigung der Qualifikation ist ein Gutachten der ZAB erforderlich.

Zeugnisbewertung für ausländische Hochschulabschlüsse: Dieses Dokument bestätigt, dass Ihr ausländischer Hochschulabschluss einem deutschen akademischen Niveau entspricht (z. B. Bachelor, Master oder Doktortitel). Es wird häufig für Stellenbewerbungen, Anträge auf ein Visum oder eine EU-Blue-Card sowie für die Fortsetzung eines Studiums in Deutschland benötigt.

Abschnitt 3
Planung Ihres Unternehmens

Der Abschnitt „Planung Ihres Unternehmens“ unterstützt Sie dabei, Ihre Ideen in echte Unternehmen in Deutschland umzusetzen. Er leitet Sie bei jedem Schritt an: Vom Verständnis der Marktbedürfnisse bis hin zur Erstellung eines Geschäftsplans (Businessplans) und zu den grundlegenden Finanzprognosen. Dieser Abschnitt enthält außerdem praktische Hilfsmittel, die Sie auf Ihrem Weg unterstützen sollen.

Der Abschnitt „Planung Ihres Unternehmens“ unterstützt Sie dabei, Ihre Ideen in echte Unternehmen in Eine kurze Einführung in die Ideenfindung hilft Ihnen dabei, verschiedene Möglichkeiten auszuloten und Ihre Fähigkeiten mit den Chancen auf dem lokalen Markt in Einklang zu bringen, damit Sie ein nachhaltiges Unternehmen aufbauen können.

3.1

Geschäftsplanung für Unternehmer*innen

Nachdem Sie sich mit den formalen Voraussetzungen für die Gründung Ihres Unternehmens vertraut gemacht haben, besteht der nächste Schritt darin, einen Businessplan zu erstellen. Ein guter Businessplan ist unerlässlich. Er hilft Ihnen dabei:

- Ihre Idee und Strategie klar zu definieren
- Ihr Unternehmen gegenüber Investor*innen, Banken und Partnern zu präsentieren
- Kredite und Fördermittel zu beantragen
- bessere Entscheidungen zu treffen
- Probleme frühzeitig zu erkennen und Schwachstellen aufzudecken
- Ihr Unternehmen Schritt für Schritt zu führen und auszubauen

Ein Businessplan ist nicht nur ein formelles Dokument – er ist ein praktisches Instrument, das Ihnen dabei hilft, Ihr Unternehmen zum Erfolg zu führen.

Expertentipp: In Deutschland ist ein Businessplan eine wesentliche Voraussetzung für Personen, die beabsichtigen, den Zweck ihrer Aufenthaltserlaubnis zu ändern und einen Antrag gemäß § 21 Aufenthaltsgesetz zu stellen. Ein Businessplan umfasst in der Regel 10 bis 50 Seiten und folgt einem strukturierten, allgemein anerkannten Format (siehe Abbildung 1).



Abbildung 1. Schritte zur Erstellung eines Businessplans (Quelle: GründerZeiten 07, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie)

Schritte zur Erstellung eines Businessplans

1. Kurze Zusammenfassung: Ihre Geschäftsidee auf einer Seite

Die kurze Zusammenfassung sollte stets an erster Stelle stehen und darf nicht länger als eine Seite sein. Sie präsentiert die wichtigsten Informationen zu Ihrem Unternehmen und sollte die Tragfähigkeit deutlich machen. Sollte diese nicht klar und überzeugend sein, werden einige Investoren oder Banken möglicherweise nicht weiterlesen.

2. Gründer*in

Der erste Teil eines Businessplans befasst sich in der Regel mit dem*der Gründer*in. Dieser Abschnitt zeigt, dass das Unternehmen von der richtigen Person geleitet wird, und trägt dazu bei, Vertrauen bei Investoren und Banken aufzubauen.

Fügen Sie Informationen bei, aus denen Folgendes hervorgeht:

- **Berufliche Qualifikationen:** Ihre Ausbildung, Zertifizierungen oder Fortbildungen im Zusammenhang mit Ihrem Unternehmen.
- **Branchenkenntnisse:** Ihre Erfahrung im Sektor oder Ihr Verständnis des Sektors.
- **Unternehmerische Kompetenzen:** Fähigkeiten, die Ihnen dabei helfen, ein Unternehmen zu führen und auszubauen.
- **Persönliche Motivation:** Der Grund, aus dem Sie dieses Unternehmen gründen möchten.
- **Einschlägige Erfahrungen aus Ihrem Heimatland:** Frühere Tätigkeiten oder Erfolge, die Ihre Zuverlässigkeit und Ihre Entschlossenheit belegen.

Um diese Angaben zu untermauern, fügen Sie Ihren Lebenslauf (CV) dem Anhang zu Ihrem Businessplan bei.

3. Geschäftsidee

Grundlage Ihres Businessplans ist ein solides Geschäftsmodell. Darin wird erklärt, **wer Ihre Kund*innen sind, was Sie anbieten, warum Kund*innen es kaufen werden und wo Sie Kund*innen erreichen werden.** Beginnen Sie damit, ein klares Problem zu identifizieren, das durch Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung gelöst wird.

Wichtige Schritte bei der Entwicklung Ihrer Geschäftsidee:

- **Den Bedarf prüfen:** Stellen Sie sicher, dass Ihre Kund*innen einen echten Mehrwert in Ihrer Lösung erkennen.
- **Prototypen erstellen:** Entwickeln Sie einfache erste Versionen Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung.
- **Feedback sammeln:** Befragen Sie Ihre Kund*innen zu Funktionen, Preis und Präsentation und nutzen Sie ihre Anregungen, um Ihr Angebot zu verbessern.
- **Den Plan umsetzen:** Legen Sie fest, wie und wo Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung herstellen bzw. verkaufen werden, einschließlich Standort, Menge, Personal, Räumlichkeiten, Online-Kanäle und Partnerschaften.
- **Rollenverteilung klären:** Legen Sie fest, welche Aufgaben Sie selbst übernehmen, gemeinsam mit Ihrem Team bearbeiten oder auslagern werden.

Expertentipp: Die Entwicklung eines Geschäftsmodells in Deutschland kann sich als schwieriger erweisen, wenn Sie nur über begrenzte Kenntnisse des lokalen Marktes verfügen. Nehmen Sie sich Zeit, um die Bedürfnisse Ihrer Kund*innen und die Geschäftsabläufe in Deutschland zu verstehen.

Wer gerne visuell arbeitet, kann eine bewährte Strukturierungsmethode anwenden: Business Model Canvas (BMC) (BMC – GRÜNDER-Plattform 29.06.2026). Ausführliche Informationen finden Sie im **Abschnitt „Praktische Hilfsmittel".**

4. Zielgruppe

Nehmen Sie sich Zeit, um Ihre Zielkund*innen besser kennenzulernen. Viele Unternehmen scheitern nicht aufgrund einer schlechten Idee, sondern aufgrund falscher Annahmen über ihre Kund*innen. Wenn Sie klar definieren, wer Ihre Kund*innen sind, können Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung besser gestalten und bereitstellen.

Ein nützliches Hilfsmittel hierfür sind die **Buyer Personas** (Buyer-Persona-Plattform „GRÜNDER" 29.06.2026).

Buyer Personas helfen Ihnen dabei, Ihre idealen Kunden detailliert zu beschreiben: Wer sie sind, was sie benötigen, mit welchen Problemen sie konfrontiert ist und wie sie Entscheidungen treffen. Nutzen Sie Informationen aus Gesprächen, Beobachtungen oder Recherchen, um eine Buyer Persona zu erstellen. Erstellen Sie dann ein einfaches Kundenprofil. So können Sie in Ihrem Unternehmen deutlich zeigen, an wen sich Ihr Angebot richtet und welches Problem es löst.

5. Marktpotenzial und Wettbewerb

Eine gründliche Marktforschung ist ebenso wichtig wie die Ermittlung Ihrer Zielgruppe und das Verständnis dafür, welchen Mehrwert Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung für diese Gruppe bietet.

Um den Markt richtig einzuschätzen, sollten Sie mehr als nur die Bevölkerungszahl betrachten. Berücksichtigen Sie auch die Kaufkraft, die Altersstruktur, die Pendlergewohnheiten und die Anzahl der ansässigen Unternehmen. Legen Sie Ihren Zielbereich realistisch fest.

Wenn Sie **Produkte oder Dienstleistungen online** anbieten, sollten Sie zudem Suchtrends analysieren (z. B. Wettbewerber und deren Preise mithilfe von Google Trends sowie Kundenmeinungen aus Bewertungen, Foren und sozialen Medien).

Expertentipp: Verwenden Sie bei der Informationssuche spezifische Stichwörter aus Ihrer Branche. Sie können auch nach PDF-Berichten suchen (z. B. „Marktanalyse Gastgewerbe Dateityp"), um detaillierte Branchendaten zu finden. Die Analyse großer Datensätze kann zeitaufwendig sein; daher empfiehlt sich der Einsatz von Tools wie Perplexity, um Informationen schneller zu erfassen. Wichtig ist, dass Sie Daten nicht nur finden, sondern auch verstehen und auf Ihr Unternehmen anwenden.

Expertentipp: Nutzen Sie zuverlässige Datenquellen wie Statistikämter, lokale Wirtschaftsförderungsagenturen und die Industrie- und Handelskammern.

3.2

Finanzplanung und Finanzierung

Finanzplanung: Schätzen der Gründungskosten und Prognostizieren des Cashflows

Die Erstellung eines Finanzplans ist der letzte Schritt. Damit können Sie überprüfen, ob Ihr im Business Model Canvas (BMC) beschriebenes Geschäftsmodell rentabel und finanziell tragfähig ist.

Finanzplanung: Von der Kostenstruktur zum Gewinn

Finanzplanung bedeutet, die Kostenstruktur und die Einnahmequellen aus Ihrem Business Model Canvas (BMC) in konkrete Zahlen umzuwandeln.

1. Schätzen der Einstiegskosten (Investitionen)

Hierbei handelt es sich um die Ausgaben, die Sie tätigen müssen, bevor Ihr Unternehmen Einnahmen erzielt.

- **Ausstattung:** Werkzeuge, Maschinen, Möbel oder Computerausrüstung, die für den Betrieb Ihres Unternehmens erforderlich sind.
- **Anpassung der Räumlichkeiten:** Kaution, Renovierung, Einrichtung und Beschilderung (z. B. Ladenschilder).
- **Formalitäten und Rechtskosten:** Beglaubigte Übersetzungen von Abschlusszeugnissen, Gebühren für die Eintragung von Unternehmen oder Rechtsberatung.
- **Lagerbestand:** Der Erstbestand an Waren oder Rohstoffen, der erforderlich ist, um mit der Erbringung von Dienstleistungen zu beginnen.

2. Fixe und variable Kosten (Kostenstruktur im BMC)

Sie müssen wissen, wie viel der Betrieb Ihres Unternehmens jeden Monat kostet.

- **Fixkosten:** Ausgaben, die unabhängig von der Kundenanzahl gleich bleiben (z. B. Miete, Abonnements, Buchhaltung, Sozialversicherungsbeiträge).
- **Variable Kosten:** Ausgaben, die bei steigendem Umsatz zunehmen (z. B. Materialkosten, Provisionen, Versandkosten).

3. Umsatzprognose (Einnahmequellen im BMC)

Schätzen Sie, wie viel Sie verkaufen müssen, damit Ihr Unternehmen rentabel wird.

- **Gewinnschwelle:** Der Zeitpunkt, an dem Ihre Einnahmen alle Kosten decken. Zu wissen, wie viele Dienstleistungen oder Produkte Sie verkaufen müssen, um diesen Punkt zu erreichen, ist für Ihre finanzielle Sicherheit von entscheidender Bedeutung.

- **Saisonalität:** Berücksichtigen Sie, dass Ihr Einkommen in bestimmten Monaten (z. B. in den Sommerferien oder zur Weihnachtszeit) je nach Nachfrage höher oder niedriger ausfallen kann.

Expertentipp: In Deutschland bildet die Finanzplanung den Kern Ihres Businessplans und wird in der Regel für drei Geschäftsjahre erstellt. Sie besteht aus vier miteinander verbundenen Komponenten, die aufzeigen, ob Ihr Geschäftsmodell tragfähig ist und wie Sie die Anlaufphase finanzieren wollen.

Überblick über die vier Finanzpläne:

Kapitalbedarfsplan: Wie viel Geld benötigen Sie für die Gründung Ihres Unternehmens (Investitionen, Anschaffungen, Gründungskosten)?

Finanzierungsplan: Woher beziehen Sie das Geld für die Gründung und den Ausbau Ihres Unternehmens?

- Eigenkapital – Ihr eigenes Geld, das Sie in das Unternehmen investiert haben, beispielsweise Ersparnisse, in das Unternehmen eingebrachte Sachwerte (z. B. ein Auto oder ein Laptop) oder Mittel von Partnern.
- Kredite (*Fremdkapital*) – Geliehenes Geld, das mit Zinsen zurückgezahlt werden muss. Hinweis: Für Personen aus Drittstaaten, die gerade erst nach Deutschland gekommen sind, kann es anfangs schwierig sein, einen Bankkredit zu erhalten.
- Zuschüsse (*Fördermittel oder Zuschüsse*) – Geldmittel des Staates oder von Stiftungen, die in der Regel nicht zurückgezahlt werden müssen oder zu sehr günstigen Konditionen zurückgezahlt werden.

Rentabilitätsplan: Wird Ihr Unternehmen einen Gewinn erzielen? (Umsatz abzüglich Kosten = Gewinn oder Verlust).

Berücksichtigen Sie alle Kosten, die mit Ihrem Unternehmen verbunden sind: z. B. Räumlichkeiten (Miete und Nebenkosten wie Strom, Gas, Telefon, Reinigung), Mitarbeiter*innen, Maschinen oder Fahrzeuge sowie technische Ausrüstung usw. Ermitteln Sie sowohl Ihre Anlaufkosten als auch Ihre monatlichen Fixkosten. Verwenden Sie gegebenenfalls Schätzwerte, um diese zu berechnen.

Außerdem sollten Sie das Wachstum in den nächsten Jahren einkalkulieren. Überlegen Sie, wie sich dies auf Ihren Umsatz sowie auf Ihren Personal- und Platzbedarf auswirken wird. Tragen Sie alle diese Informationen zusammen und nehmen Sie sie in Ihre Finanztabellen auf. Das wird Ihnen dabei helfen, Prognosen für die nächsten fünf Jahre zu erstellen.

Liquiditätsplan: Können Sie Ihre Rechnungen pünktlich bezahlen? (Cashflow im Zeitverlauf.)

Unabhängig davon, für welche Rechtsform Sie sich entscheiden, müssen Sie am Ende eines jeden Geschäftsjahres eine jährliche Gewinn- und Verlustrechnung erstellen. Die einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen finden sich im Einkommensteuergesetz für Einzelunternehmer (Einnahmenüberschussrechnung) sowie im Handelsgesetzbuch für Kapitalgesellschaften und Personengesellschaften (Gewinn- und Verlustrechnung).

Vorgehensweise:

Schritt 1: Ihre persönlichen Lebenshaltungskosten

Beginnen Sie mit der wichtigsten Frage: Wie viel Geld benötigen Sie zum Leben? Listen Sie alle Ihre persönlichen Ausgaben auf, z. B. Miete, Lebensmittel, Krankenversicherung und Rentenbeiträge. Wichtig: Falls Sie derzeit von Ihrem Jobcenter oder der Bundesagentur für Arbeit unterstützt werden, berücksichtigen Sie bitte die Kosten für die Kranken- und Pflegeversicherung (ca. 200–400 € pro Monat), da Sie diese Ausgaben als Selbstständiger selbst tragen müssen. Dieser Mindestbetrag entspricht dem Betrag, den Ihr Unternehmen jeden Monat erwirtschaften muss, damit Sie Ihren Lebensunterhalt eigenständig bestreiten können.

Schritt 2: Kapitalbedarfsplan

Wie hoch sind Ihre Anlaufkosten? Berücksichtigen Sie alle einmaligen und laufenden Ausgaben für die ersten Monate (z. B. Monate 1–3), darunter Ausstattung, Material, Miete, Marketing, Versicherungen und Eintragungskosten. Es ist außerdem empfehlenswert, einen finanziellen Puffer (etwa 15–20 %) einzuplanen, um unerwartete Ausgaben oder Phasen, in denen die Einnahmen geringer ausfallen als geplant, abzudecken. Sie können gerne Vorlagen verwenden, z. B. von der Brandenburger Investitionsbank.

Kapitalbedarfsplan	
Investitionen in das Anlagevermögen (Möbel, Maschinen)	10.000
Anlaufkosten (Registrierungen, Schulungen)	200
Anfangsbestand an Waren	800
Betriebskosten in der Anlaufphase	1.000
Liquiditätsreserve	2.000
Gesamt	14.000

Kapitalbedarfsplan – Zusammenfassendes Beispiel

Schritt 3: Finanzierungsplan

Woher soll das Geld kommen? Geben Sie die Gesamtkosten aus Schritt 2 an und erklären Sie, wie Sie diese finanzieren werden – zum Beispiel mit Ihren eigenen Ersparnissen, einem Startzuschuss, einem Mikrokredit, einem Bankkredit oder mit Unterstützung durch Familie oder Freunde. Hinweis: Stellen Sie sicher, dass Ihr Finanzierung alle Ihre Anlaufkosten abdeckt.

Finanzierungsplan			
Eigenkapital		Fremdkapital	
Barmittel	1.000	Bankkredit	10.000
Sachleistung: Laptop	800	Kredit von Freund*in	2.000
Sonstige Sachleistungen	200	Lieferantenkredit	0
Gesamt	2.000	Hausbankkredit	0
		Gesamt	12.000

Beispiel für einen Finanzierungsplan

Schritt 4: Rentabilitätsplan

Wird Ihr Unternehmen Gewinne erzielen?
Schätzen Sie Ihren Umsatz (Preis × Anzahl der verkauften Produkte/Dienstleistungen) und ziehen Sie alle Betriebskosten davon ab. Das Ergebnis ist Ihr Gewinn. Stellen Sie sich selbst die Frage: Reicht das aus, um Ihre Lebenshaltungskosten zu decken? Seien Sie realistisch und zurückhaltend, insbesondere in den ersten Monaten. Es ist ratsam, zu Beginn mit einem geringeren Einkommen zu planen.

Schritt 5: Liquiditätsplan

Das richtige Timing ist entscheidend. Gewinn bedeutet nicht immer, dass Ihnen Bargeld zur Verfügung steht. Der Liquiditätsplan zeigt Monat für Monat, wann Geld eingeht und wann Sie Ausgaben begleichen müssen. So können Sie Liquiditätsengpässe vermeiden, selbst wenn Ihr Unternehmen auf dem Papier profitabel ist.

Expertentipp: Wenn Sie einen Kredit oder einen Zuschuss beantragen, verwenden Sie bitte die Vorlagen des Kreditgebers (z. B. ILB, KfW, Sparkasse). Dies kommt dem Begutachtungsprozess zugute und zeigt, dass Sie die Anforderungen verstanden haben.

Praktische Hilfsmittel III

Weitere Ressourcen:

- Nielsen Micro Regionen bieten detaillierte lokale Einblicke in Verbrauchergruppen und Markttrends.
- Handelsverbände veröffentlichen einschlägige Analysen und Trendberichte
- Eine ausführlichere Gliederung des Geschäftsplans (mit zusätzlichen Fragen auf Deutsch und Ukrainisch) können Sie hier herunterladen.
- Das **Business Model Canvas** ist ein nützliches Hilfsmittel, um Ihre Geschäftsidee auf einer Seite zu präsentieren (z. B. Kundensegmente, Wertversprechen). Unter Gründerplattform Canvas Business Modell können Sie eine solche Seite sogar mithilfe von künstlicher Intelligenz (KI) erstellen.
- Weitere Informationen, Beispiele und Vorlagen zum Erstellen einer Buyer Persona finden Sie **Gründerplattform - Kunden.**

Hilfsmittel 1. Vorlage für einen deutschen Geschäftsplan und Finanzplanungstabelle

Gründerplattform Businessplan-vorlage

Hilfsmittel 2. Strategische Planung: Von der Idee zur Marktrealität

Verwenden Sie anstelle eines langen Dokuments das **Business Model Canvas (BMC),** um Ihre Idee mit dem deutschen Markt zu verknüpfen. Bei diesem Ansatz steht das Handeln im Vordergrund, nicht die Theorie.

Schritt 1 Aktive Marktforschung (Marktlücke ermitteln)

Führen Sie vor dem Ausfüllen Ihres Geschäftsmodells einen kurzen „Praxistest“ durch, um Ihre Nische zu finden:

1	**Beobachten**	Sehen Sie sich lokale Unternehmen oder Facebook-Gruppen an. Was fehlt? Worüber beschweren sich die Leute?
2	**Befragen**	Befragen Sie 3–5 potenzielle Kund*innen: „Was frustriert Sie am meisten an [der Branche]?“ und „Was würde Sie dazu bewegen, zu einem neuen Anbieter zu wechseln?“.
3	**Die Lücke finden**	Halten Sie Ausschau nach Bedürfnissen, die von Wettbewerbern vernachlässigt werden (z. B. kein Service auf Ukrainisch/Englisch oder starre Arbeitszeiten).

Schritt 2 Definieren Sie Ihren Mehrwert (das Value Proposition Canvas)

Vervollständigen Sie diesen Satz basierend auf Ihren Recherchen, um Ihr Kerngeschäft zu definieren:

"Mein Unternehmen unterstützt [Zielgruppe] bei der Lösung von [Problem], indem es [konkreten Vorteil] bietet, den Wettbewerber derzeit nicht bereitstellen."

Schritt 3 Entwickeln Sie Ihr Geschäftsmodell (die BMC-Tabelle)

Nutzen Sie diese einfache Tabelle, um Ihre Strategie auf den Markt abzustimmen:

Tabelle 7. *Geschäftsmodell-Tabelle*

BMC-Element	Wichtige Fragen, die es zu beantworten gilt	Ihre Strategie
Wertversprechen	Warum werden sich Kund*innen für Sie entscheiden? (z. B. Qualität, Sprache, Schnelligkeit)	
Kundensegmente	Welche Kundengruppen zahlen Geld für das Angebot? (z. B. ukrainische Migrant*innen, deutsche B2B-Unternehmen)	
Marketingkanäle	Wo verbringen Kund*innen ihre Zeit? (z. B. Instagram, LinkedIn, lokale Flyer)	
Umsatz und Preisgestaltung	Wie viel werden Kund*innen zahlen? (Marktpreis vs. Qualitätsaufschlag)	
Wichtige Partner	Wer unterstützt Sie? (z. B. Steuerberatungskanzleien, Nichtregierungsorganisationen [NGOs], Lieferanten)	
Kostenstruktur	Wie hoch sind Ihre Fixkosten? (Miete, Sozialversicherungsbeiträge, Steuern)	

Hilfsmittel 3. Strategische Planung: Beispiele (Bau & Beauty)

Dieses Hilfsmittel zeigt Ihnen, wie Sie eine Geschäftsidee in einen klaren und umsetzbaren Plan umsetzen können. Es hilft Ihnen dabei, Ihren Markt, Ihr Wertversprechen, Ihre Zielkunden, Ihre Preisgestaltung und Ihre Partner zu definieren. Anhand von Beispielen aus der Bau & Beauty-Branche lernen Sie, wie man:

- eine **Marktlücke** und ein Kundenproblem ermittelt
- ein **Wertversprechen** formuliert, das diesem Bedarf gerecht wird
- die **Zielgruppe** und die Preisstrategie festlegt
- **Marketingkanäle** und die wichtigsten Partner plant
- verschiedene Branchen mithilfe eines vereinfachten **Business Model Canvas** vergleicht

Nutzen Sie dieses Hilfsmittel, um **die Beispiele an Ihr eigenes Unternehmen anzupassen,** Ihre Ideen zu testen und einen realistischen Plan auf der Grundlage der Kundenbedürfnisse zu erstellen.

Beispiel 1 Bau und Renovierung (B2B/B2C)

- **Marktlücke:** Mangel an zuverlässigen, „schlüsselfertigen" Renovierungsteams mit klarer und digitaler Kommunikation.
- **Wertversprechen:** „Wir helfen Hausbesitzer*innen, den Stress unvorhersehbarer Renovierungsarbeiten zu vermeiden, indem wir garantierte Fertigstellungstermine und tägliche Foto-Updates anbieten – Dienstleistungen, die viele lokale Bauunternehmer nicht anbieten."
- **Zielgruppe:** Junge Berufstätige, die ihre erste Wohnung kaufen; Bauträger, die zuverlässige Subunternehmer suchen.
- **Preisgestaltung**: Wertorientiert (höherer Preis im Gegenzug für Zuverlässigkeit und Sicherheit).

Beispiel 2 Beauty und Wellness (Business-to-Customer [B2C])

- **Marktlücke:** Begrenzte Verfügbarkeit von spezialisierten Behandlungen (z. B. östliche Techniken) am Abend für berufstätige Kund*innen.
- **Wertversprechen:** „Wir helfen vielbeschäftigten Frauen dabei, Zeit für die Selbstfürsorge zu finden, indem wir hochmoderne osteuropäische Schönheitsbehandlungen anbieten – mit Terminen bis 22 Uhr."
- **Zielgruppe:** Anwohner in Großstädten; ukrainische Kund*innen, die nach bestimmten Stilen oder Techniken suchen.
- **Preisgestaltung:** Marktübliche Preise für Standardleistungen, höhere Preise für Spezialbehandlungen.

Tabelle 8. *Vereinfachtes Business Model Canvas (Vergleich)*

BMC-Element	Baubranche	Schönheitsbranche
Wertversprechen	Zuverlässigkeit, tägliche digitale Fortschrittsberichte und ein umfassender „schlüsselfertiger" Service.	Spezialisierte Techniken, lange Öffnungszeiten, qualitativ hochwertige Ästhetik.
Kundensegmente	Neue Wohnungseigentümer*innen, Immobilieninvestor*innen.	Berufstätige, Anwohnende in der Umgebung.
Marketingkanäle	Empfehlungen (Mundpropaganda), LinkedIn und Google Maps.	Instagram, TikTok und lokale Social-Media-Gruppen.
Umsatz und Preisgestaltung	Festpreis pro Projekt oder pro Quadratmeter (m^2).	Festpreis pro Behandlung sowie zusätzliche Einnahmen aus dem Verkauf von After-Care-Produkten.
Wichtige Partner	Baustofflieferanten, Architekten, Wirtschaftsprüfer.	Professionelle Kosmetikmarken, Influencer und lokale Vermieter*innen.

Hilfsmittel 4. Vereinfachte Finanzplanungstabelle

Mit diesem Hilfsmittel können Sie überprüfen, ob Ihre Geschäftsidee aus finanzieller Sicht realistisch ist. Es bietet Ihnen einen einfachen Überblick über Ihr voraussichtliches Einkommen, Ihre Ausgaben und Ihren Cashflow, ohne dass Sie dafür fortgeschrittene Buchhaltungskenntnisse benötigen.

Verwenden Sie diese Tabelle, um Ihre **Anlaufkosten**, Ihre monatlichen Ausgaben und Ihr erwartetes **Einkommen** zu schätzen. **So können Sie besser einschätzen,** wie viel Sie verdienen müssen, um **die Gewinnschwelle zu erreichen,** und mögliche finanzielle Risiken frühzeitig erkennen.

Tabelle 9. *Vereinfachte Finanzplanungstabelle*

Kategorie	Ausgabenbeschreibung	Betrag
Anlaufinvestitionen	Ausstattung, Kaution, Logo, Lizenzen	
Monatliche Fixkosten	Sozialversicherung, Miete, Telefon, Buchhaltung	
Monatlich variable Kosten	Materialien, Waren, Transport	
Finanzieller Sicherheitspuffer	Rücklage für drei Monate Lebenshaltungskosten und Geschäftsbetrieb	
	Anlauf insgesamt	

Abschnitt 4
Gründung und Führung Ihres Unternehmens

Um ein Unternehmen zu gründen, müssen Sie **die wichtigsten rechtlichen und administrativen Schritte** kennen. In diesem Abschnitt erfahren Sie, was Sie tun müssen – von der Wahl der **richtigen Rechtsform** über die Eintragung Ihres Unternehmens bis hin zur **Erfüllung der grundlegenden gesetzlichen Anforderungen**. Der Abschnitt enthält praktische Anleitungen, die Ihnen dabei helfen sollen, diese Schritte korrekt auszuführen und häufige Fehler zu vermeiden.

Wichtiger Hinweis: Rechtliche, steuerliche und administrative Vorschriften können sich oft ändern. Die Informationen in diesem Handbuch basieren auf den Vorschriften, die zum Zeitpunkt seiner Erstellung gelten, und können obsolet werden. Bevor Sie ein Unternehmen gründen, sollten Sie sich stets bei offiziellen Quellen wie Regierungswebsites, lokalen Behörden oder qualifizierten Rechts- und Steuerberater*innen über die aktuellen Anforderungen informieren. Das wird Ihnen dabei helfen, die Vorschriften einzuhalten und Fehler oder Strafen zu vermeiden.

4.1
Anmeldung und formale Schritte in Deutschland

Dieser Abschnitt enthält klare, schrittweise Anleitungen zu den erforderlichen Unterlagen, Online-Systemen (z. B. Gewerbeanmeldung) und Fristen. Das trägt dazu bei, administrative Schwierigkeiten zu verringern, und fördert einen reibungslosen Start. Wenn Sie diese Schritte verstehen, können Sie schneller in den Markt eintreten, die gesetzlichen Vorschriften einhalten und vor Ort Unterstützung in Anspruch nehmen.

Bevor Sie Ihr Unternehmen offiziell anmelden, sollten Sie sichergehen, dass folgende Punkte geklärt sind:

1. Aufenthalts- und Arbeitsrecht

- ✓ **Eine gültige Aufenthaltserlaubnis** in Deutschland
- ✓ **Genehmigung** zur Ausübung einer gewerblichen Tätigkeit (prüfen Sie, ob Ihr Aufenthaltsstatus eine selbstständige Tätigkeit zulässt)

2. Rechtsform und Geschäftstätigkeit

- ✓ Die von Ihnen gewählte **Rechtsform** (z. B. Einzelunternehmen, Gesellschaft)
- ✓ Eine klare Definition Ihrer **Geschäftstätigkeit** (was Sie anbieten und wer Ihre Kund*innen sind)
- ✓ Prüfen Sie, ob für Ihr Unternehmen besondere Lizenzen oder eine berufliche Anerkennung erforderlich sind (z. B. für zulassungspflichtige Berufe)

3. Anmelde- und Ausweisdokumente

- ✓ Ein gültiger **Reisepass oder Personalausweis**
- ✓ **Eine eingetragene Anschrift** (Privat- oder Geschäftsadresse)
- ✓ **Anmeldung bei der** örtlichen **Behörde**, falls erforderlich

4. Steuern und Verwaltung

- ✓ **Eine Steuernummer** (oder die Bereitschaft, diese nach der Anmeldung zu beantragen)
- ✓ Eine Entscheidung über den **Umsatzsteuerstatus** (Regelung für Kleinunternehmen oder reguläre Umsatzsteuer)
- ✓ Grundlegende Kenntnisse über Einkommensteuer- und Sozialversicherungsbeiträge

5. Geschäftsadresse und Kontaktdaten

- ✓ **Eine offizielle Geschäftsadresse** (Privatadresse oder Coworking-Space)
- ✓ Ein lokales **Bankkonto** (Privat- oder Geschäftskonto, je nach Rechtsform)
- ✓ Berufliche Kontaktdaten (E-Mail-Adresse und Telefonnummer)

6. Finanzielle Vorbereitung

- ✓ Geschätzte **Anlaufkosten** und Ausgaben für die ersten Monate
- ✓ Ein grundlegender **Finanzplan** oder ein grundlegendes Budget
- ✓ Nachweis der verfügbaren Mittel, sofern dieser von Behörden oder Banken verlangt wird

7. Unterstützung und Beratung

- ✓ Kontaktaufnahme mit einem **Unternehmensberater**, einer Handelskammer oder einer NGO
- ✓ Bewusstsein über **Hilfsprogramme** für Migrant*innen oder Geflüchtete Menschen
- ✓ Informationen darüber, wo Sie nach der Anmeldung Unterstützung erhalten können (z. B. Steuerberater, Wirtschaftsprüfer)

Ausführliche Anweisungen finden Sie in den nachfolgenden Abschnitten.

In Deutschland hängt das Anmeldeverfahren davon ab, für welche Art von Unternehmen oder Beschäftigungsverhältnis Sie sich entscheiden. Im Folgenden sehen Sie eine kurze Übersicht.

Freiberufler*innen

Sie gehen nicht zum Gewerbeamt. Sie melden sich direkt beim Finanzamt an, indem Sie den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung ausfüllen. Die endgültige Entscheidung trifft das Finanzamt, das feststellt, ob Ihre Tätigkeit als freiberufliche Tätigkeit gilt oder als Gewerbe angemeldet werden muss.

Handwerker*innen

Teil 1: Standardanmeldung (für alle)

Schritt 1: Gewerbeanmeldung

Wo: Lokales Gewerbeamt oder online über das Serviceportal Ihrer Stadt.
Kosten: 20–60 €.
Ergebnis: Sie erhalten einen Gewerbeschein.

Schritt 2: Steuerliche Erfassung

Wo: Online über das Onlineportal ELSTER
Maßnahme: Füllen Sie den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung aus.
Ergebnis: Sie erhalten Ihre Steuernummer auf dem Postweg (ca. 2–3 Wochen).

Teil 2: Falls Sie Sozialleistungen beziehen (Grundsicherung/Jobcenter)

Wichtig: Melden Sie Ihr Unternehmen nicht an (Schritt 1), bevor Sie mit Ihre Ansprechperson beim Arbeitsamt gesprochen haben. Andernfalls könnten Sie Ihren Anspruch auf Sozialleistungen verlieren.

Fünf-Schritte-Verfahren für Kunden des Jobcenters:

1	**Mitteilung und Hinweis**	Informieren Sie Ihre Ansprechperson beim Jobcenter/Arbeitsamt, bevor Sie beginnen. Sie sind gesetzlich dazu verpflichtet.
2	**Beantragen Sie Einstiegsgeld**	Sie müssen einen Geschäftsplan und eine Ertragsprognose einreichen. Im Falle einer Bewilligung erhalten Sie zusätzlich zu Ihren Sozialleistungen bis zu 24 Monate lang finanzielle Unterstützung.

3	**EKS-Formular** *(Ertragsprognose)*	Füllen Sie das EKS-Formular aus (Anlage EKS – *Einkommenserklärung aus selbständiger Tätigkeit*). Sie schätzen Ihr Einkommen für die nächsten 6 Monate. Das Jobcenter wird Ihre monatlichen Zahlungen auf der Grundlage dieser Schätzung anpassen.
4	**Anmeldung**	Sobald das Jobcenter Ihren Plan genehmigt hat, wenden Sie sich bitte an das örtliche Gewerbeamt (siehe Schritt 1 oben).
5	**Steueranmeldung**	Schließen Sie Ihre Steueranmeldung ab (siehe Schritt 2 oben).

Bonus: **Freibeträge *(Grundfreibetrag bei Einkommen im Rahmen der Grundsicherung):*** Bei der Berechnung der Grundsicherung werden die ersten 100 € Ihres monatlichen Einkommens nicht berücksichtigt (zu 100 % freigestellt).

Bei einem Einkommen von über 100 € werden zudem weitere 20–30 % nicht angerechnet. Das bedeutet, dass Sie zu Ihren Leistungen aus der Grundsicherung einen Teil Ihres Einkommens behalten können. Bitte beachten Sie, dass Obergrenzen gelten.

Sie können außerdem beantragen, dass das Jobcenter als Teil Ihrer anfänglichen Anlaufkosten die Anmeldegebühr in Höhe von 36–60 € übernimmt.

GbR

Vor Kurzem wurde ein neues Partnerschaftsregister eingeführt, das eine freiwillige Eintragung von GbRs ermöglicht. Dies ist beispielsweise bei Immobilientransaktionen erforderlich.

UG, GmbH

Sowohl für eine UG als auch für eine GmbH benötigen Sie einen Gesellschaftsvertrag.

- Teurere Variante: Ein Rechtsanwalt entwirft eine Satzung. Kosten: 500 bis +2.000 €.
- Günstigere Variante: Verwenden Sie das Musterprotokoll.

Voraussetzungen: Maximal 3 Gesellschafter*innen und 1 Geschäftsführer*in.
Vorteil: Die Notargebühren sind deutlich niedriger (insgesamt ca. 300–400 €).

Anmeldeverfahren in sieben Schritten

1	**Unterlagen vorbereiten**	Erstellen Sie ein Musterprotokoll oder eine Satzung. Prüfen Sie, ob Ihr Firmenname verfügbar ist (durchsuchen Sie das Handelsregister oder wenden Sie sich an die IHK).
2	**Beurkundung** *(Notar)*	Alle Gesellschafter*innen müssen die Satzung vor einem deutschen Notar unterzeichnen. Das Unternehmen befindet sich dann in Gründung. Kosten: Von ca. 300 € (UG) bis ca. +800 € (GmbH).

3	**Bankkonto eröffnen**	Bringen Sie die notariell beglaubigte Urkunde zu einer Bank (z. B. Qonto, Finom, Deutsche Bank, Sparkasse). Eröffnen Sie ein Geschäftskonto. Überweisen Sie das Stammkapital (mindestens 12.500€ für eine GmbH / mindestens 1 € für eine UG).
4	**Zahlungsnachweis**	Bitte senden Sie die Einzahlungsbestätigung der Bank an den Notar zurück. Der Notar reicht Ihre Unterlagen anschließend beim Amtsgericht ein.
5	**Eintragung in das *Handelsregister***	Das Gericht prüft den Antrag (dies dauert 1–4 Wochen). Sie erhalten vom Gericht eine Rechnung (ca. 150 €). Nach der Eintragung wird Ihr Unternehmen zu einer juristischen Person (HRB – Handelsregister Abteilung B).
6	**Gewerbeanmeldung** *(Gewerbeamt)*	Melden Sie Ihr Unternehmen bei Ihrem örtlichen Gewerbeamt an (siehe Abschnitt 3.2).
7	**Transparenzregister**	Sie müssen die wirtschaftlichen Eigentümer*innen (d. h. diejenigen, die mehr als 25 % des Unternehmens besitzen) unter folgender Adresse registrieren: www.transparenzregister.de. **Frist**: Innerhalb von zwei Wochen nach Schritt 5.

Expertentipp!

Wichtige administrative Grundlagen:

- **Businessplan**: Ein guter Businessplan enthält eine Finanzprognose für drei Jahre. Dies wird Ihnen dabei helfen, Startzuschüsse über das Jobcenter (Einstiegsgeld) oder andere Fördermittel zu erhalten.
- **Haftung**: Als Einzelunternehmer haften Sie persönlich für alle geschäftlichen Verbindlichkeiten, wenn Sie sich als Einzelunternehmer registrieren lassen. Sie können die Haftung begrenzen, indem Sie sich für eine UG (Mini-GmbH) oder eine GmbH entscheiden. Für beide sind Notargebühren sowie ein Mindestkapital erforderlich (1 € für die UG, 25.000 € für die GmbH).
- **Kleinunternehmerregelung**: Liegt Ihr Jahresumsatz im ersten Jahr unter 25.000 € netto, können Sie die Kleinunternehmerregelung (§ 19 UStG) in Anspruch nehmen. In diesem Fall weisen Sie auf Ihren Rechnungen keine USt. aus.

Die Mini-GmbH (UG)-Falle

Eine **UG** lässt sich bereits mit nur 1 € gründen, ist aber mit einer Ansparpflicht verbunden. Sie müssen **25 % Ihres Jahresgewinns** in Rücklagen einbehalten, bis Sie einen Betrag von 25.000 € erreicht haben. Zu diesem Zeitpunkt kann sie in eine vollwertige GmbH umgewandelt werden.

4.2

Steuern, Buchführung und finanzielle Verpflichtungen

Das deutsche Steuersystem mag kompliziert erscheinen, weist jedoch eine klare Struktur auf. Bevor wir auf die Einzelheiten eingehen, müssen Sie wissen, zu welcher Kategorie Sie gehören, da dies darüber entscheidet, welche Steuern Sie zahlen müssen *(Tabelle 14)*.

Tabelle 10. *Wer zahlt in Deutschland welche Steuern?*

Art der Steuer	Freiberufler*in	Handwerker*in (*Gewerbe*, z. B. GbR, OHG)	Gesellschaft (GmbH / UG)
Einkommensteuer	JA (persönlich)	JA (persönlich)	NEIN (das Unternehmen zahlt stattdessen Körperschaftsteuer)
USt. *(Umsatzsteuer)*	JA (es sei denn, es handelt sich um ein Kleinunternehmen)	JA (es sei denn, es handelt sich um ein Kleinunternehmen)	JA (immer)
Gewerbesteuer	KEINE Befreiung – Freibetrag	JA, sofern der Gewinn > 24.500 € beträgt.	JA (ab dem ersten Euro)
Körperschaftsteuer	NEIN	NEIN	JA (15 % Pauschalsatz auf den Gewinn)

Die drei wichtigsten Steuern im Überblick

1. Einkommensteuer

Was es ist: Eine Steuer auf Ihr persönliches Einkommen. Der Steuersatz ist progressiv, das heißt: Je mehr Sie verdienen, desto höher ist der Steuersatz.

Steuerfreibetrag: Im Jahr 2026 sind die ersten 12.348 € Ihres Einkommens steuerbefreit (*Grundfreibetrag*). Die Einkommensteuer wird nur auf Beträge gezahlt, die über diesem Betrag liegen.

Steuersätze: Von 14 % (Einstiegssatz) bis 45 % (Höchstsatz). Die meisten Gründer*innen zahlen durchschnittlich 25–30 %.

2. Gewerbesteuer

Wer zahlt? Ausschließlich Gewerbetreibende (*Gewerbe*). Freiberufler sind vollständig davon befreit. Sie müssen erst dann Gewerbesteuer entrichten, wenn Ihr Jahresgewinn 24.500 € übersteigt. Die Steuer gilt nur für den Betrag, der über diesen Schwellenwert hinausgeht.

Hinweis: In den meisten Fällen wird die Gewerbesteuer teilweise mit Ihrer Einkommensteuer verrechnet, sodass Sie diese nicht doppelt zahlen.

3. Umsatzsteuer (USt.)

Steuersätze: 19 % (Regelsatz für die meisten Waren und Dienstleistungen) sowie 7 % (ermäßigter Satz für Waren wie Lebensmittel, Bücher und kulturelle Dienstleistungen).

So funktioniert es: Sie fügen die USt. zu Ihrer Rechnung hinzu –> der Kunde bezahlt Sie –> Sie leiten diesen Betrag an das Finanzamt weiter. Dieses Geld stellt kein Einkommen für Sie dar.

Siehe *Tabelle 15* für einen Steuervergleich und *Tabelle 16* für die internationalen USt.-Regelungen.

Kleinunternehmerregelung

Am besten für Gründer*innen geeignet, die in Teilzeit arbeiten oder deren Startkosten gering sind. Sie können die USt.-Abgabe vermeiden, wenn Ihr Nettoumsatz im Vorjahr ≤ 25.000 € betrug (neue Obergrenze für 2025) und im laufenden Jahr voraussichtlich ≤ 100.000 € betragen wird. Sie müssen diesen Status aktiv beantragen.

Anforderung: Ihre Rechnung muss folgenden Vermerk enthalten: Umsatzsteuerfreie Leistungen gemäß §19 UStG.

Tabelle 11. *Steuern im Vergleich*

Bezeichnung der Steuer	Wer zahlt?	Steuersatz	Was ist das?
Einkommensteuer	Alle (Freiberufler*innen, Händler*innen, Partner)	14–45 % (progressiv)	Steuer auf Ihren persönlichen Gewinn. Ähnlich wie die Steuer, die vom Gehalt der Mitarbeiter*innen einbehalten wird.
USt. *(Umsatzsteuer)*	Jeder (außer „Kleinunternehmen“)	19 % (Standard) oder 7 % (ermäßigt)	Eine Verbrauchssteuer, die Sie von Ihren Kunden einziehen und an den Staat abführen. Es ist nicht Ihr Geld.
Gewerbesteuer	Nur Gewerbetreibende (*Gewerbe*)	~7–5 % (je nach Stadt unterschiedlich)	Eine lokale Steuer, die an Ihre Stadt gezahlt wird. Freiberufler (Ärzt*innen, Lehrer*innen usw.) sind zu 100 % steuerbefreit.

Tabelle 12. *Internationale Umsatzsteuerregelung*

Szenario	Regel	Rechnungsvermerk
Verkauf an Unternehmen in der EU (B2B)	Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers (0 % Umsatzsteuer). Die Kund*innen zahlen die Umsatzsteuer in ihren Ländern.	Steuerschuldnerschaft des Leistungsempfängers + Beide USt.-IDs.
Verkauf an Verbraucher in der EU (B2C)	Ausländische Umsatzsteuer. Sie berechnen Kund*innen den in ihrem Land geltenden Umsatzsteuersatz (z. B. 20 % für Frankreich).	Registrieren Sie sich bei OSS (One-Stop-Shop), um diese Steuer zentral in Deutschland zu zahlen.
Verkauf außerhalb der EU (Drittland)	Von der Umsatzsteuer befreit. Es wird keine deutsche Umsatzsteuer berechnet.	Export – Steuerbefreit. Bewahren Sie einen Nachweis der Geschäftsadresse auf (z. B. USA).

Rechnungslegung: EÜR vs. doppelte Buchführung

Genau an dieser Stelle entsteht bei vielen Gründer*innen Unsicherheit: Wie erfasst man seine Finanzen?

EÜR (Einnahmen-Überschuss-Rechnung / einfache Kassenbuchführung): Den Gewinn berechnen Sie, indem Sie die eingenommenen Beträge von den ausgegebenen Beträgen abziehen.

Beispiel
Sie verkaufen einen Entwurf für 1.000 € und kaufen Software für 100 €. Ihr Gewinn beträgt 900 €.

Zeitplan
Geld wird erst dann verbucht, wenn es auf Ihrem Bankkonto eingegangen ist (Zuflussprinzip).

Wer nutzt die EÜR?
Alle Freiberufler (einkommensunabhängig) und Kleinunternehmen (Gewinn < 80.000 € oder Umsatz < 800.000 €).

Buchführungspflicht: Doppelte Buchführung (*Bilanzierung*)

Diese Methode ist komplexer. Sie müssen Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Abgrenzungsposten erfassen. Der Gewinn wird auf der Grundlage der ausgestellten Rechnungen berechnet, nicht nur auf der Grundlage der eingegangenen Zahlungen.

Wer muss die doppelte Buchführung verwenden? Kapitalgesellschaften (GmbH, UG) – Zwingend ab Tag 1.

Schwellenwerte: Ebenfalls erforderlich, wenn Ihr Umsatz 800.000 € oder Ihr Gewinn 80.000 € übersteigt.

Maßnahme: Sollten Sie in diese Kategorie fallen, benötigen Sie eine Steuerberatung. Es ist sehr schwierig, dies alleine zu bewältigen.

Häufige Fehler, die es zu vermeiden gilt

Diese Methode ist komplexer. Sie müssen Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Abgrenzungsposten erfassen. Der Gewinn wird auf der Grundlage der ausgestellten Rechnungen berechnet, nicht nur auf der Grundlage der eingegangenen Zahlungen.

Liquiditätsfalle: Ausgabe der USt.-Einnahmen. Bitte beachten Sie, dass die 19 % auf Ihrem Konto dem Staat gehören und nicht Ihnen.

Verwechslung von Einkünften und Gewinn: Die Einkommensteuer richtet sich nach dem Gewinn, während der Status als Kleinunternehmen auf dem Umsatz basiert.

Ignorieren von Vorauszahlungen bietet Gefahren: In Jahr 2 verlangt das Finanzamt die Zahlung für Jahr 1 sowie vierteljährliche Vorauszahlungen für Jahr 2. Sparen Sie ab dem 1. Tag 30 % von jeder Rechnung, um dies abzudecken.

Für Steuerberater*innen und bei größerem Bedarf:

DATEV: Deutschlands führender Anbieter von digitalen Lösungen (z. B. DATEV Unternehmen online), der von über 40.000 Steuerberater*innen genutzt wird.

4.3

Arbeitsrecht und täglicher Geschäftsbetrieb in Deutschland

Arten von Arbeitsverträgen in Deutschland – bei Einstellung von Mitarbeiter*innen

Unbefristet
Standardvertrag für ein unbefristetes Arbeitsverhältnis. Die Tätigkeit kann in Vollzeit oder Teilzeit ausgeübt werden.

Befristet
Zeitlich begrenzte oder projektbezogene Stellen. Die Tätigkeit kann ebenfalls in Vollzeit oder Teilzeit ausgeübt werden.

Minijob / Geringfügige Beschäftigung
Teilzeitarbeit mit reduzierten Steuer- und Sozialversicherungsbeiträgen. Mindestlohn: 13,90 € pro Stunde, entspricht etwa 603 € pro Monat (2026). Eventuelle Änderungen in 2026 nachprüfen!

Midijob
Teilzeitbeschäftigung mit einem Einkommen zwischen 603,01 € und 2.000 € pro Monat (Stand: 2026). Einkommen in dieser Größenordnung profitieren von ermäßigten Sozialversicherungsbeiträgen, die mit steigendem Einkommen schrittweise ansteigen. Bietet mehr Vorteile als ein Minijob.

Das deutsche Sozialversicherungssystem (Sozialversicherung)

Das deutsche Sozialversicherungssystem gehört zu den umfassendsten Sozialversicherungssystemen der Welt. Es dient dazu, Menschen vor den größten Risiken im Leben zu schützen. Wenn Sie Mitarbeiter*innen beschäftigen, sind Sie gesetzlich verpflichtet, zu diesem Versicherungssystem beizutragen.

Das System basiert auf fünf Säulen:

1	**Krankenversicherung**	Deckt medizinische Versorgung, Arztbesuche und Krankenhausbehandlungen ab.
2	**Pflegeversicherung**	Deckt den Pflegebedarf im Alter oder aufgrund einer Erkrankung ab.
3	**Rentenversicherung**	Sorgt für ein Einkommen im Ruhestand.
4	**Arbeitslosenversicherung**	Ersetzt das Einkommen im Falle eines Arbeitsplatzverlusts, sofern die Anspruchsvoraussetzungen erfüllt sind. Die Agentur für Arbeit verwaltet die Leistungen für Arbeitnehmer*innen. Selbstständige können anspruchsberechtigt sein, wenn sie freiwillige Beiträge zahlen.
5	**Unfallversicherung**	Deckt Arbeitsunfälle und berufsbedingte Gesundheitsrisiken ab.

Hinweis: Die ersten vier Säulen werden gemeinsam vom Arbeitgeber und von den Arbeitnehmer*innen finanziert. Sie werden auf der Gehaltsabrechnung ausgewiesen und vom Arbeitgeber an die zuständigen Sozialversicherungsträger überwiesen. Das Bruttogehalt ist das Gehalt vor Abzug der Sozialversicherungsbeiträge und der Einkommensteuer. Das Nettogehalt ist der Betrag, der nach Abzug aller Abzüge verbleibt, und der Betrag, den die Arbeitnehmer*innen erhalten.

Die Unfallversicherung (die fünfte Säule) wird vollständig vom Arbeitgeber bezahlt.
Siehe unten für weitere Informationen.

Versicherung für Gründer*innen

Als Selbstständige*r sind Sie für Ihren eigenen Versicherungsschutz verantwortlich. In Deutschland sind einige Arten von Versicherungen obligatorisch, andere wiederum freiwillig.

1. Krankenversicherung und Pflegeversicherung *(Pflichtversicherung) (§ 193 VVG)*

Sie können zwischen zwei öffentlichen Systemen wählen:

1.1. Gesetzliche Krankenversicherung (GKV)

Kosten: ca. 14,6 % des Einkommens + Zusatzbeitrag (~2,5 %) + Pflegeversicherung (~3,4 %–4 %).
Die Versicherung deckt auch nicht erwerbstätige Familienangehörige (Ehepartner/Kinder) kostenlos ab, sofern diese über kein Einkommen verfügen. (Gesetzesänderungen sind geplant).

1.2. Private Krankenversicherung (PKV)

Die Kosten sind eher vom Alter und dem Gesundheitsrisiko als vom Einkommen abhängig. Die PKV bietet zwar ein breiteres Leistungsspektrum, kann jedoch im Alter sehr kostspielig werden. Ein späterer Wiedereintritt in die GKV kann sich als schwierig erweisen.

Frist: Sie müssen sich unmittelbar nach der Gründung Ihres Unternehmens bei einer Krankenkasse anmelden.

2. Rentenversicherung (*in der Regel freiwillig*)

Die Rentenversicherung ist für Selbstständige in der Regel freiwillig. Es gibt jedoch Ausnahmen (Pflichtversicherung): Für bestimmte Berufsgruppen besteht eine gesetzliche Pflicht zur Beitragszahlung an die staatliche Rentenversicherung (*Rentenversicherungspflicht*, § 2 SGB VI). Dazu zählen Handwerker*innen, freiberufliche Lehrkräfte und Ausbilder ohne Mitarbeiter*innen, Hebammen, Künstler*innen und Publizist*innen.

3. Unfallversicherung (*freiwillig*)

Sie können sich freiwillig bei der zuständigen Berufsgenossenschaft anmelden. Sie bietet Versicherungsschutz bei Unfällen am Arbeitsplatz oder auf dem Weg zur Arbeit und zu Kund*innen.

4. Arbeitslosenversicherung (*freiwillig*)

Sie können sich dafür entscheiden, in die staatliche Arbeitslosenversicherung einzuzahlen (*Freiwillige Weiterversicherung*). Sie müssen Ihren Antrag innerhalb von drei Monaten nach der Unternehmensgründung stellen und zuvor mindestens 12 Monate lang als Arbeitnehmer*in in das System eingezahlt haben. Kosten: Fester monatlicher Beitrag (ca. 80–90 €).

Versicherung für Mitarbeiter*innen

Wenn Sie Personal beschäftigen (einschließlich Minijobber*innen), gelten Sie als Arbeitgeber. Sie sind gesetzlich verpflichtet, die Steuern und Sozialversicherungsbeiträge Ihrer Mitarbeitenden einzubehalten und an die zuständigen Behörden abzuführen.

1. Arbeitgeberbeiträge

In Deutschland werden die Sozialversicherungskosten (~40 % des Bruttogehalts) in der Regel grob im Verhältnis 50/50 zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer*in aufgeteilt (*Tabelle 13*).

- **Ihre Kosten:** Sie zahlen etwa 20–21 % zusätzlich zu Ihrem Bruttogehalt.
- **Kosten des*der Mitarbeiter*in:** Die übrigen ca. 20 % werden vom Gehalt der Mitarbeiter*innen abgezogen.

Tabelle 13. *Verteilung der Beiträge (Schätzungen für das Jahr 2026)*

Versicherungsart	Gesamtsatz (ca.)	Beitrag des Arbeitgebers	Beitrag des*der Arbeitnehmer*in
Rente *(Rentenversicherung)*	18,6 %	9,3 %	9,3 %
Gesundheit *(Krankenversicherung)* **Hinweis:**	17,5 %–17,8 % (14,6 % Grundbetrag + ca. 2,9–3,2 % Zuschlag im Durchschnitt)	~8,75 %–8,9 %	~8,75 %–8,9 %
Arbeitslosigkeit *(Arbeitslosenversicherung)*	2,6 %	1,3 %	1,3 %
Langzeitpflege *(Pflegeversicherung)*	3,6 % (Standard) Kinderlose Arbeitnehmer*innen zahlen mehr (insgesamt 4,2 %)	1,8 % (festgesetzt auf 1,8 %)	1,8 % (zahlt einen Aufschlag von +0,6 %)
Unfall *(Unfallversicherung)*	~1,3 % (je nach Risiko unterschiedlich)	100 %	0 %
BELASTUNG INSGESAMT	~43,6 % des Bruttolohns	~22,5 % zusätzlich	~21,1 % abgezogen

2. Wichtige Fristen:

Anmeldung: Sie müssen alle neuen Mitarbeiter*innen innerhalb von 6 Wochen nach Arbeitsantritt bei der Krankenkasse anmelden (mittels *Meldeschein*).

Zahlung: Die Sozialversicherungsbeiträge müssen bis zum vorletzten Bankarbeitstag eines jeden Monats an die Krankenkasse überwiesen werden. Verspätete Zahlungen können zu Bußgeldern führen.

3. Unfallversicherung:

Sie müssen Ihr Unternehmen bei der Berufsgenossenschaft (BG) anmelden (innerhalb einer Woche nach Aufnahme Ihrer Geschäftstätigkeit, auch wenn Sie noch keine Mitarbeiter*innen beschäftigen).

Kosten: Diese Versicherung wird für Arbeitnehmer*innen vollständig vom Arbeitgeber übernommen. Der Satz hängt vom Risikoniveau in der Branche ab (z. B. ist das Risiko im Baugewerbe höher als im Bürobereich).

Hinweis: Es gibt zwei verschiedene Arten von Haftpflichtversicherung. Wenn Sie sich für die falsche entscheiden, sind Sie möglicherweise ungeschützt (*Tabelle 14*).

Tabelle 14. *Vergleich der zwei Hauptarten der Haftpflichtversicherung*

Besonderheit	Betriebshaftpflicht	Berufshaftpflicht
Am besten geeignet für	Handwerker*innen und Einzelhändler*innen (Handwerksbetriebe, Geschäfte, Restaurants, Reinigungsdienste, Bauunternehmen).	Freiberufler*innen und Berater*innen (Ärzt*innen, Rechtsanwält*innen, Architekt*innen, IT-Berater*innen, Dolmetscher*innen).
Was ist abgedeckt?	Sachschäden und Personenschäden. Beispiel: Kund*in rutscht auf nassem Boden aus; Ihnen fällt ein Hammer auf das Auto einer Kund*in; Ihre Kaffeemaschine löst einen Brand aus.	Finanzieller Verlust (Fehler). Beispiel: Sie erteilen falsche Steuerberatung; Ihr Programm löscht die Datenbank eines Mandanten; Sie verletzen ein Urheberrecht.
Ist es eine Pflichtversicherung?	Nein, aber ohne sie tätig zu sein, ist mit hohen Risiken verbunden.	Ja, für bestimmte Kammerberufe (Rechtsanwält*innen, Architekt*innen, Ärzt*innen, Steuerberater*innen).
Kosten (geschätzt)	Günstig, ca. 100 bis 300 € pro Jahr.	Variabel, ca. 150 bis +1.000 € pro Jahr, je nach Risiko.

Neu für das Jahr 2026: Elektronische Rechnungsstellung (E-Invoicing)

Neu für das Jahr 2026: Elektronische Rechnungsstellung (E-Invoicing). Seit Januar 2025 müssen B2B-Unternehmen in der Lage sein, elektronische Rechnungen (im XML-Format, z. B. ZUGFeRD oder XRechnung) zu empfangen. Einfache PDF-Dateien werden für alle Unternehmen, unabhängig von deren Umsatz und Struktur, bis zum 01.01.2028 für B2B-Transaktionen schrittweise abgeschafft.

Die bestbewertete deutsche und auf den deutschen Markt ausgerichtete Rechnungsstellungssoftware

- **Sorted**: Sehr gute Bewertung (Durchschnitt: 4,6/5 auf TrustPilot) für Freiberufler. Vereinfacht die deutsche Steuerabwicklung sowie die Erfassung von Einnahmen und Ausgaben, allerdings kann es sein, dass der Kundensupport in Spitzenzeiten der Steuerperiode etwas langsamer reagiert.
- **Sevdesk:** Eine beliebte Rechnungsstellungs- und Buchhaltungssoftware, die in Deutschland weit verbreitet ist.
- **GetMyInvoices.com:** Von OMR Reviews als führende Rechnungsstellungslösung vorgestellt.
- **Accountable:** Für englischsprachige Freiberufler*innen in Deutschland entwickelt. Unterstützt die Registrierung, Rechnungsstellung und Steuerverwaltung.

Hoch bewertete internationale Rechnungsstellungssoftware, die in Deutschland eingesetzt wird:

- **Zoho Invoice:** Hervorragende Bewertungen (ca. 4,6/5 auf SaaS-Bewertungsplattformen); bietet einen kostenlosen Tarif, Unterstützung für mehrere Währungen und Erinnerungsfunktionen.
- **FreshBooks:** Beliebt bei kleinen Unternehmen; bekannt für seine Benutzerfreundlichkeit, die Zeiterfassung und die Vereinfachung von Buchhaltungsaufgaben.
- **QuickBooks Online:** Eine flexible und weit verbreitete Lösung für Unternehmer in der EU, einschließlich in Deutschland.

Die besten Optionen für Freiberufler und kleine Unternehmen:

- **Accountable**: Eine hervorragende Option für Freiberufler; ist auf Englisch und Deutsch verfügbar, umfasst einen KI-Steuerassistenten und übernimmt die Rechnungsstellung sowie die Umsatzsteuer.
- **Sevdesk**: Eine Online-Software für Rechnungsstellung und Buchhaltung, die sich besonders für Freiberufler eignet. Sie verfügt über eine englische Benutzeroberfläche, wobei die meisten Hilfestellungen auf Deutsch verfügbar sind.
- **Sorted**: Benutzerfreundlich für Freiberufler; bietet integrierten Zugang zu Steuerberatern und ist hilfreich bei der Organisation von Dokumenten.
- **Lexware Office / WISO MeinBÜRO:** Funktionsreiche Lösungen für wachsende Unternehmen; ausschließlich auf Deutsch verfügbar.
- **QuickBooks / Xero / Zoho Books:** Internationale Tools, die auch in Deutschland einsetzbar sind. Werden häufig für ein fortgeschrittenes Finanzmanagement und die Skalierung von Unternehmen genutzt.

Praktische Hilfsmittel IV

Dieser Abschnitt enthält eine Schritt-für-Schritt-Anleitung sowie Links zu offiziellen Quellen. Er wird Ihnen dabei helfen, Ihre Pflichten zu verstehen, die deutschen Rechtsvorschriften einzuhalten und Ihre Unternehmensverwaltung von Anfang an effizient zu gestalten.

Hilfsmittel 1. Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Unternehmensgründung in Deutschland (Fahrplan 2026)

Die nachstehende Tabelle enthält einen Schritt-für-Schritt-Leitfaden für die Gründung eines Unternehmens in Deutschland.

Tabelle 15. *Unternehmensgründung in Deutschland*

Schritt	Maßnahme	Behörde
1. Wohnsitzüberprüfung	Vergewissern Sie sich, dass in Ihrer Aufenthaltsgenehmigung „Erwerbstätigkeit erlaubt“ vermerkt ist.	Ausländerbehörde
2. Prüfung der Qualifikationsvoraussetzungen	Prüfen Sie, ob Ihr Beruf zulassungspflichtig ist (z. B. Marketing, Rechtswesen).	Anerkennung in Deutschland
3. Gewerbeanmeldung	Nur für Gewerbetreibende. Beantragen Sie Ihren Gewerbeschein.	Gewerbeamt
4. Steuerliche Erfassung	Füllen Sie den Steuerfragebogen aus, um eine Steuernummer zu beantragen.	Finanzamt
5. Krankenversicherung	Wechseln Sie zu einer Versicherung für Selbstständige (private oder freiwillige gesetzliche Versicherung).	Versicherungsanbieter
6. Geschäftskonto	Eröffnen Sie ein separates Bankkonto für Ihr Unternehmen.	Jede Bank

Hilfsmittel 2. Wichtige Fristen für Selbstständige in Deutschland

Die Einhaltung von behördlichen Fristen ist in Deutschland von entscheidender Bedeutung. Die Tabelle enthält die wichtigsten Fristen, die Selbstständige beachten müssen.

Tabelle 16. *Fristen für Selbstständige in Deutschland*

Frist	Verpflichtung
Monatlich/vierteljährlich (am 10.)	Handwerker*innen und Einzelhändler*innen (Handwerksbetriebe, Geschäfte, Restaurants, Reinigungsdienste, Bauunternehmen).
Vierteljährlich (10.)	Einkommensteuer-Vorauszahlung
Vierteljährlich (10.)	Solidaritätszuschlag (falls zutreffend)
Monatlich	Krankenversicherungsbeiträge (Selbstständige)
Jährlich (31. Juli) *	Jährliche Einkommensteuererklärung
Jährlich (31. Juli) *	Jährliche Umsatzsteuererklärung

**HINWEIS! Die Frist kann verlängert werden, wenn Sie mit Steuerberater*innen zusammenarbeiten.*

Offizielle Start-up- und Förderplattformen in Deutschland:

Gründerplattform: Eine staatlich (vom BMWE und von der KfW) geförderte digitale Plattform, die Unternehmer*innen bei der Entwicklung von Geschäftsideen hilft. Sie enthält Tools zur Erstellung von Geschäftsmodellen sowie Informationen über Finanzierung, Fördermittel und Gewerbeanmeldung.

Hilfsmittel 3. Offizielle Portale und Anmeldeseiten von Behörden in Deutschland

1. Existenzgründungsportal

Das offizielle Portal für Unternehmensgründungen in Deutschland, das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE) betrieben wird.

Es bietet:

- Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Unternehmensgründung
- Informationen zur Anmeldung bei den örtlichen Behörden
- Überblick über Rechtsformen und deren Unterschiede
- Links zu wichtigen Institutionen (z. B. IHK, Finanzamt) (*Existenzgründungsportal*)

2. ELSTER

Die offizielle Online-Plattform der deutschen Finanzbehörden. Es wird verwendet für:

- Einreichung von Formularen zur steuerlichen Registrierung
- Beantragung einer Steuernummer
- Die Online-Einreichung von USt.- und anderen Steuererklärungen.

Die Plattform steht allen Unternehmen und Selbstständigen in Deutschland kostenlos zur Verfügung. Darüber hinaus stellt Sie amtliche Formulare und Hilfsmittel für die Umsatzsteuerberechnung und die Umsatzsteuervoranmeldung zur Verfügung.

3. Bundesportal: Unternehmensdienstleistungen der Bundesregierung

Bietet einen offiziellen Überblick über die Verwaltungsverfahren zur Gründung eines Unternehmens oder zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit, einschließlich Gewerbeanmeldung, Steueranmeldung, erforderlicher Formulare und Ansprechpartner bei den Behörden.

4. Make It in Germany: Offizieller Leitfaden der Regierung

Eine bundesweite Plattform für das Leben und Arbeiten in Deutschland. Es enthält Informationen zur Unternehmensgründung, zu Aufenthaltsgenehmigungen und zu Visa für Selbstständige. Dies ist insbesondere für Unternehmer*innen aus Nicht-EU-Ländern hilfreich, die sich vor der Gründung eines Unternehmens über die rechtlichen Anforderungen informieren möchten.

5. Handelsregister

Das amtliche Zentralregister für Unternehmen (z. B. UG, GmbH, AG). GmbHs müssen hier eingetragen werden, um rechtsgültig zu sein. Sie können nach eingetragenen Unternehmen suchen und Informationen zu den Eintragungsvoraussetzungen abrufen (über das Portal „House of Companies“).

Hilfsmittel 4. Checkliste für die Rechnungsstellung in Deutschland (Pflichtangaben)

Eine gültige deutsche Rechnung muss die folgenden Angaben enthalten, andernfalls kann das Finanzamt sie ablehnen:

- Ihr vollständiger Name, Ihre Anschrift und Ihre Steuernummer.
- Vollständiger Name und Anschrift des*der Kund*in.
- Rechnungsdatum und Datum der Leistungserbringung (Lieferdatum).
- Eindeutige Rechnungsnummer (fortlaufend/seriell).
- Beschreibung der Dienstleistung oder des Produkts.
- Nettobetrag + Umsatzsteuersatz (19 % oder 7 %) + Umsatzsteuerbetrag + Bruttobetrag (inklusive Umsatzsteuer).

Wenn Sie Kleinunternehmer sind (Kleinunternehmen gemäß § 19 UstG), berechnen Sie keine Umsatzsteuer. In diesem Fall darf die Rechnung nur den Nettobetrag ausweisen und muss folgenden Vermerk enthalten: „Umsatzsteuerfreie Leistungen gemäß §19 UStG.“

Abschnitt 5
Ausbau Ihres Unternehmens

Dieser Abschnitt unterstützt Sie dabei, Ihr Unternehmen in Deutschland über die Anlaufphase hinaus weiterzuentwickeln. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Marketing, Innovation und dem Einsatz digitaler Tools.

In diesem Abschnitt wird erläutert, wie Sie **eine Online-Präsenz aufbauen, Kunden erreichen und anziehen sowie digitale Lösungen nutzen können, um wettbewerbsfähig zu bleiben.** Ziel ist es, dazu beizutragen, dass sich die anfängliche Selbstständigkeit zu einem stabilen und wachsenden Unternehmen entwickelt, das in der Lage ist, sich an die lokalen Marktbedingungen anzupassen.

5.1

Marketing und digitale Präsenz: Eine Website und Social-Media-Strategie entwickeln. Grundlagen für Branding (Markenbildung) und Kundenbeziehungen

Kenntnisse zu Marketing und digitaler Präsenz sind wichtig für Personen mit Fluchtgeschichte, die in Deutschland ein Unternehmen gründen möchten. Online-Sichtbarkeit macht etwa 70 % der Kundenakquise aus.

Sie sollten eine Website und eine gut durchdachte Social-Media-Strategie mit Plattformen wie Facebook, Instagram und Xing/LinkedIn für den deutschen B2B-Bereich (Geschäfte zwischen Unternehmen) entwickeln, die auf den deutschen Markt zugeschnitten ist. So können sie Glaubwürdigkeit aufbauen, lokale Zielgruppen erreichen und durch ein einheitliches Branding das Vertrauen stärken. Es ist wichtig, dass neue Unternehmen grundlegende Prinzipien von Kundenbeziehungen anwenden, beispielsweise eine reaktionsschnelle Kommunikation und personalisierte Angebote. Dadurch erlangen sie die Treue ihrer Kund*innen, heben sich von der Konkurrenz ab und können in einem wettbewerbsintensiven Umfeld schneller wachsen.

Beim Marketing geht es nicht nur darum, Beiträge auf Instagram zu veröffentlichen. Es ist der Motor Ihres Unternehmens. In Deutschland folgt das Marketing einem zentralen Grundsatz: Vertrauen vor Verkauf. Wenn Kund*innen Sie für unorganisiert, unprofessionell oder übermäßig aufdringlich halten, werden sie wahrscheinlich nichts bei Ihnen kaufen. Ihr Ziel ist es, sich als zuverlässig und vertrauenswürdig zu präsentieren.

Schritt 1 Strategie – An wen verkaufen Sie?

Bevor Sie eine Website erstellen oder Ihr Unternehmen vermarkten, müssen Sie drei wichtige Fragen beantworten. Wenn Sie diesen Schritt überspringen, geben Sie möglicherweise Geld für die falsche Zielgruppe aus.

1.1. Legen Sie Ihre Zielgruppe fest

Sie können nicht an alle Menschen verkaufen. Wenn Sie versuchen, alle anzusprechen, wird sich niemand angesprochen fühlen. Erstellen Sie stattdessen ein klares Profil Ihrer idealen Kund*innen.

B2C-Beispiel (Privatkunde):
Anna ist 35 und wohnt in Berlin-Mitte. Sie legt Wert auf Nachhaltigkeit und ist bereit, für hochwertige Bioprodukte mehr zu bezahlen.

B2B-Beispiel (Unternehmenskunde):
Personalverantwortliche in Fertigungsunternehmen mit 50 bis 200 Mitarbeitern, die Schwierigkeiten haben, qualifiziertes IT-Personal zu finden.

1.2. Ihr Wertversprechen

Deutschland ist ein wettbewerbsintensiver Markt.

Die Frage lautet: Warum sollten sich Kund*innen für Sie entscheiden und nicht für einen bekannten deutschen Wettbewerber?

Verfolgen Sie einen problemorientierten Ansatz: Verkaufen Sie keine Funktionen – verkaufen Sie Lösungen

Schlechtes Beispiel:
Ich verkaufe Reinigungsdienstleistungen.

Gutes Beispiel:
Ich unterstütze vielbeschäftigte Büros dabei, die Hygienestandards einzuhalten, damit sie sich ohne Unterbrechung auf ihre Hauptarbeit konzentrieren können.

1.3. Preisstrategie: Ein Zeichen für Qualität

In vielen Märkten wirkt ein niedriger Preis attraktiv für Kund*innen. In Deutschland kann ein ungewöhnlich niedriger Preis jedoch auf geringe Qualität hindeuten. Zum Beispiel wenn Sie 30 € pro Stunde berechnen, während der Marktpreis bei 60 € pro Stunde liegt. Potenzielle Kund*innen könnten annehmen, dass es Ihnen an Erfahrung mangelt oder dass Sie informell (auf dem Schwarzmarkt) tätig sind. Das wichtigste Prinzip lautet: den Marktpreis ermitteln und sich eher im mittleren Preissegment als im unteren Preissegment positionieren.

Schritt 2 Vertrauen aufbauen

2.1. Branding-Grundlagen in Deutschland: Vertrauen aufbauen

In den USA geht es beim Branding häufig um Ehrgeiz und emotionale Ansprache, in Deutschland dagegen vor allem um Seriosität (Zuverlässigkeit, Ernsthaftigkeit, Professionalität).

Deutsche Kund*innen entscheiden sich nicht aufgrund eines kreativen Logos für ein Unternehmen. Die Marke soll signalisieren, dass die Dienstleistung genau wie versprochen, pünktlich und unter Einhaltung der Vorschriften erbracht wird.

Die drei Säulen des deutschen Brandings:

1	**Sachliche Kommunikation** (ohne Übertreibung)	Konzentrieren Sie sich auf konkrete, überprüfbare Aussagen. Beispiel: „Zertifizierte Reparaturen innerhalb von 24 Stunden."
2	**Ordnung**	Die visuelle Identität (Website, Flyer, Rechnungen, Dokumente) sollte strukturiert, einheitlich und leicht verständlich sein.
3	**Vertrauenssiegel** (ein starkes Signal in Deutschland)	Zertifikate sind ein wichtiger Bestandteil Ihrer Marke. Diplome, Meisterbriefe, ISO-Zertifizierungen oder „Trusted Shop"-Siegel sollten gut sichtbar präsentiert werden.

In Deutschland reicht eine optisch ansprechende Website nicht aus. Sie muss auch den gesetzlichen Vorschriften entsprechen. Die Einhaltung von Vorschriften ist selbst ein wichtiges Marketinginstrument.

2.2. **Website:** Ihre digitale Visitenkarte

Manche Kund*innen haben vielleicht schon von Ihnen gehört. Trotzdem werden sie wahrscheinlich selbst online prüfen, ob Ihr Unternehmen seriös ist:

Impressum:
Jede Unternehmenswebsite und jedes professionelle Social-Media-Profil muss ein Impressum enthalten, das Sie mit zwei Klicks erreichen. Es muss den vollständigen Namen, die Anschrift (Postfächer sind nicht zulässig), die Kontaktdaten (E-Mail-Adresse und/oder Telefonnummer) und die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (falls zutreffend) enthalten. Wenn ein ordnungsgemäßes Impressum fehlt, können Sie Abmahnungen durch Rechtsanwälte erhalten. Darauf folgen häufig Geldstrafen in Höhe von etwa 500 bis 1.000 €.

Datenschutz (DSGVO):
Sie müssen über ein ordnungsgemäßes Cookie-Banner und eine Datenschutzerklärung verfügen. Es zeigt deutschen Kund*innen, dass Sie den Datenschutz ernst nehmen.

2.3. **Google-Unternehmensprofil** (lokale Suchmaschinenoptimierung)

Rund 80 % der Kund*innen suchen über Google Maps nach Dienstleistungen wie „Friseur in meiner Nähe" oder „Anwalt in München". Sie sollten daher ein kostenloses Google-Unternehmensprofil einrichten, damit Sie lokal sichtbar sind. Geben Sie Ihre Öffnungszeiten ein. Laden Sie Fotos von Ihrer Arbeit oder Ihren Räumen hoch. Bitten Sie zufriedene Kund*innen um Bewertungen. Ein Profil mit zehn 5-Sterne-Bewertungen ist oft wertvoller als eine Website für 5.000 €.

Schritt 3 Marketingkanäle (wo Sie Kund*innen finden)

3.1. Die Realität von Omnichannel

„Omnichannel“ bedeutet, dass Sie sich nicht auf eine einzige Plattform verlassen (z. B. nur Instagram). Sie bauen ein vernetztes System, in dem potenzielle Kund*innen an verschiedenen Orten mit Ihrem Unternehmen in Kontakt kommen. Das geht beispielsweise in den sozialen Medien, auf Ihrer Website, per E-Mail und über Google Maps.

„Die „Regel der 7 Kontakte“ im Marketing besagt, dass Kund*innen vor einem Kauf mehrere Kontakte mit einer Marke benötigen. Weil Kund*innen in Deutschland stärker auf Vertrauen, geringes Risiko und Forschung achten, sind es häufig eher 10 bis 20 Kontakte. Warum stärkt Omnichannel die Glaubwürdigkeit? Eine Präsenz in mehreren Kanälen vermittelt Stabilität, Professionalität und Seriosität.

So geht es auch ohne großes Budget: Sie müssen nicht überall sein. Sie müssen auf den Kanälen präsent sein, die Ihre Zielgruppe am meisten nutzt.

Dreieck-Strategie für Vertrauen: Wählen Sie drei Kanäle aus, die zu Ihrer Zielgruppe passen und sich gegenseitig ergänzen:

- Kanal für Entdeckung: Der Kanal, wo Kund*innen Sie finden (z. B. Instagram oder SEO).
- Kanal für Vertrauen: Hier wird Ihre Identität bestätigt (z. B. eine Website mit transparenten Informationen, Daten und Erfahrungsberichten).
- Kanal für Nachweise: Hier sprechen andere über Sie (z. B. Google-Bewertungen).

3.2. Digitale Kanäle

LinkedIn (B2B):
am besten geeignet für: Berater*innen, IT-Fachkräfte und Freiberufler*innen, die ihre Dienstleistungen an Unternehmen verkaufen. Vermeiden Sie reine Werbung. Veröffentlichen Sie stattdessen nützliche Inhalte, die Ihre Fachkompetenz und Erfahrung unter Beweis stellen.

Instagram/TikTok (B2C):
am besten geeignet für: visuell orientierte Branchen wie Gastronomie, Kosmetik, Kunsthandwerk und Design.

Trend 2026:
Kurze Videos erreichen deutlich mehr Nutzer*innen als Fotos und sorgen häufig für 10 Mal höhere Reichweite.

Tipp: Verwenden Sie deutsche Stichwörter in Ihren Bildunterschriften (z. B. #FriseurBerlin). So können Nutzer*innen Sie über die lokale Suche leichter finden.

3.3. „Traditionelle“ Kanäle (in Deutschland nach wie vor sehr effektiv!)

Gedrucktes Material/Flyer:
Bei lokalen Dienstleistungen (z. B. Reinigung, Renovierungsarbeiten, Bäckerei) können hochwertige Flyer, die in der Nachbarschaft verteilt werden, sehr wirksam sein.

Netzwerken und Stammtisch:
Das Geschäftsleben in Deutschland basiert oft auf Beziehungen. Der persönliche Kontakt ist wichtig, und durch den direkten Austausch entsteht schneller Vertrauen. Nehmen Sie an lokalen Veranstaltungen oder Branchentreffen teil und nutzen Sie gedruckte Visitenkarten.

Partnerschaften (Vertrauen übertragen):
Empfehlungen von vertrauenswürdigen Fachkräften steigern die Zahl neuer Kund*innen erheblich.

Kundenbeziehungen

In Deutschland bedeutet Kundenservice, Probleme zu lösen. Kund*innen erwarten nicht, dass Sie mit ihnen befreundet sind. Aber Sie sollen ein kompetente*r Partner*in sein, und ihre Zeit und ihre Intelligenz respektiert.

CRM

Es ist fünfmal günstiger, bestehende Kund*innen zu binden, als neue zu gewinnen. So nutzen Sie CRM zur Umsatzsteigerung:

1. **E-Mail-Marketing:**
In Deutschland haben E-Mails oft mehr Erfolg als soziale Medien. Die Menschen lesen regelmäßig E-Mails. Senden Sie nützliche Inhalte, damit die Kund*innen Vertrauen in Ihre Fachkompetenz haben.

2. **Automatisieren:**
Die Deutschen mögen Ordnung und Zuverlässigkeit. Mit CRM-Systemen können Sie die Kommunikation automatisieren.

   Bespiel:
   Zur Erinnerung: Ihr letzter Besuch beim Zahnarzt bzw. in der Autowerkstatt ist ein Jahr her. Ist es Zeit für eine Untersuchung?

   Geburtstagsgruß: Eine automatische E-Mail zum Geburtstag mit einem Rabatt von 5%. Kleine Details stärken die Kundenbindung.

3. **Zurückgewinnen:**
Wenn ein Kunde/eine Kundin seit 6 Monaten nichts gekauft hat, kann das CRM automatisch eine E-Mail senden. Beispiel: „Wir haben Sie schon lange nicht mehr gesehen. Hier ist ein Gutschein im Wert von 10 € für Ihre nächste Bestellung."

Deutschlands goldene Regel: DSGVO

Sie können nicht einfach die Visitenkarte einer Person nehmen und diese Person in Ihrem Newsletter erwähnen. Das ist rechtswidrig und kann zu Geldstrafen führen. Nutzer*innen müssen ihre Einwilligung in zwei Schritten bestätigen (Double Opt-In, DOI). Wenn sich jemand für Ihren Newsletter anmeldet, erhält die Person eine Bestätigungs-E-Mail: „Möchten Sie sich wirklich anmelden? Klicken Sie auf JA". Erst nach der Bestätigung können Sie Marketing-E-Mails versenden.

Recht auf Vergessenwerden: Jede E-Mail muss einen Link zum Abmelden enthalten. Wenn ein Kunde/eine Kundin die Löschung von Daten beantragt, muss das CRM dies mit einem Klick ermöglichen.

Beliebte Hilfsmittel in Deutschland:

- Brevo: (ehemals Sendinblue): in Europa weit verbreitet; DSGVO-konform mit Servern in Frankreich und Deutschland; bietet einen kostenlosen Tarif an.
- HubSpot: weltweiter Standard, sehr leistungsstark im Bereich der Automatisierung, jedoch relativ teuer.
- Pipedrive: ideal für B2B-Vertriebsprozesse, insbesondere für die Verwaltung von Geschäftsphasen und Kundenpipelines.

5.2

Unternehmenswachstum und Innovation: Skalierung, Partnerschaften und Diversifizierung

In Deutschland geht es bei der Skalierung nicht nur darum, den Umsatz zu steigern. Es geht auch um den Umgang mit den rechtlichen und finanziellen Risiken, die bei Wachstum entstehen. Deshalb konzentriert sich der deutsche Ansatz zur Skalierung auf ein schrittweises Risikomanagement.

Phase 1: Prozesse automatisieren

Bevor Sie eine Person einstellen, sollten Sie eine Maschine einsetzen. Arbeitskräfte sind in Deutschland teuer (Gehalt + ca. 21 % Sozialversicherungsbeiträge), doch Software ist relativ günstig. Wenn sich eine Aufgabe wiederholt, kann sie automatisiert werden. Nutzen Sie Hilfsmittel wie Lexoffice oder SevDesk für die Buchhaltung, Calendly oder Doctolib für die Terminplanung und Chatbots oder FAQ-Vorlagen, bevor Sie Support-Mitarbeiter*innen einstellen.

Phase 2: Flexible Belegschaft (Leitfaden zur Personalbeschaffung)

Wenn Automatisierung nicht mehr ausreicht, benötigen Sie Mitarbeiter*innen – geben Sie Personen aber nicht sofort einen Vollzeit-Arbeitsvertrag. Für Projekte, spezielle Fachkenntnisse (Design, IT) oder saisonale Spitzenzeiten sollten Sie zunächst auf Freiberufler*innen zurückgreifen. Achten Sie auf die Gefahr einer Scheinselbstständigkeit. Wenn Freiberufler*innen über längere Zeit hauptsächlich für Sie arbeiten und Ihre Anweisungen wie Mitarbeiter*innen befolgen, können die Behörden das Arbeitsverhältnis möglicherweise neu einstufen. Folge: Sowohl Sie als auch die freiberufliche Person müssen möglicherweise für den gesamten Zeitraum Sozialversicherungsbeiträge zahlen (~40 % der Honorare).

Minijob

Für Tätigkeiten wie Reinigung, einfache Verwaltungsaufgaben, Auslieferung oder Service ist es oft sinnvoll, zunächst mit einem Minijob zu beginnen. Es handelt sich um einen Vertrag mit einer Obergrenze von 556 € pro Monat (Schwellenwert für 2026). Der/Die Mitarbeiter*in zahlt keine Einkommensteuer, während Sie (als Arbeitgeber) einen festen Satz (~30 %) an die Minijob-Zentrale abführen. Der Verwaltungsaufwand ist relativ gering.

Mitarbeiter*innen einstellen und Unternehmen ausbauen

Wenn Sie mindestens sechs Monate lang über ein stabiles Einkommen verfügen, das Ihre Gehaltskosten decken kann, ist es möglicherweise an der Zeit, Mitarbeiter*innen einzustellen und Ihr Unternehmen auszubauen. Achten Sie dabei auf systematische Prozesse und den Aufbau einer Struktur, die das Wachstum fördert.

Skalierbares Geschäftsmodell und Expansion

Sobald Sie ein bewährtes lokales Modell haben, können Sie zu einem besser skalierbaren – häufig digitalen – Geschäftsmodell wechseln. Starke regionale Wirtschaftszentren wie Berlin, München oder Hamburg können die Expansion fördern. Für den Erfolg müssen Sie sich mit Vorschriften auseinandersetzen, Partnerschaften mit anderen Unternehmen aufbauen und öffentliche Fördermittel für Wachstum nutzen.

Einige wesentliche Faktoren für die Skalierung in Deutschland:

1. Partnerschaften und Vertrauen. Die Kraft der Partnerschaft („Vitamin B“)

In Deutschland **werden Kontakte als „Vitamin B“ (Beziehungen) bezeichnet**. Bei der Vergabe von Aufträgen sind Beziehungen oft wichtiger als niedrige Preise. Aus diesem Grund ist es wichtig, Beziehungen zu lokalen Partnern aufzubauen. Der deutsche Markt gilt als zurückhaltend, deshalb muss Vertrauen im Laufe der Zeit aufgebaut werden.

Bietergemeinschaften

Kleine Unternehmen schließen sich zusammen, um große öffentliche Ausschreibungen zu gewinnen. Beispielsweise können ein freiberuflicher Webdesigner, ein Texter und ein SEO-Experte für einen kompletten Service als Team zusammenarbeiten. Beachten Sie jedoch das rechtliche Risiko (GbR-Falle): Wenn Sie regelmäßig zusammenarbeiten, werden Sie möglicherweise als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) behandelt. Um dies zu vermeiden, sollten Sie einen Kooperationsvertrag unterzeichnen. Dort ist eindeutig festgelegt, dass Sie unabhängige Auftragnehmer und keine Partner sind.

Netzwerken

Online und offline. Im digitalen Bereich ist LinkedIn für den B2B-Bereich unverzichtbar. Schließen Sie sich vor Ort lokalen Gruppen wie der IHK oder den Wirtschaftsjunioren an. Persönliche Begegnungen schaffen viel schneller Vertrauen als E-Mails. Auch Vereinigungen von Unternehmer*innen spielen eine wichtige Rolle beim Ausbau Ihres Netzwerks.

Einige der erfolgreichsten Vereinigungen:

- BNI (Business Network International): ein stark vertriebsorientiertes Netzwerk, in dem pro Berufsgruppe nur eine Person zugelassen ist (z. B. ein Architekt, ein Maler).
- Bitkom: der führende Verband der Digital- und Technologiebranche – von großer Bedeutung für junge Software-Unternehmen und Interessenvertretung.
- VDI (Verband Deutscher Ingenieure): wichtig für den Ingenieur- und Fertigungsbereich.
- VDU (Verband deutscher Unternehmerinnen): ein starkes Unterstützungsnetzwerk für Gründerinnen.

Internationale Vereinigungen für ukrainische Unternehmer*innen

- UITC (Ukrainischer IT-Cluster in Deutschland): aktiv in Berlin, Frankfurt und München.
- SUP (Verband ukrainischer Unternehmer*innen) – Europäisches Büro
- YBC (Young Business Club)

2. Staatliche und finanzielle Förderung von Innovationen

Innovation in Deutschland wird derzeit von zwei Bereichen vorangetrieben: grüne Energie und Digitalisierung.

Nachhaltigkeit als Verkaufsargument

Selbst kleine Unternehmen werden mittlerweile von größeren Kund*innen nach ihrem CO₂-Fußabdruck gefragt (aufgrund der EU-Vorschriften zur Lieferkette). „Umweltbewusst" zu handeln, kann ein Wettbewerbsvorteil sein.

Staatliche Fördermittel

Deutschland bietet Fördermittel zur Unterstützung von Unternehmenswachstum an. Zu den wichtigsten Programmen zählen das BAFA (für Fördermittel im Bereich Unternehmensberatung) und die KfW (für zinsgünstige Darlehen, insbesondere zur Digitalisierung).

Profi-Tipp: In den meisten Fällen müssen Sie einen Antrag stellen, bevor Sie mit dem Projekt beginnen.

3. Marktanpassung

Regulatorische und digitale Integration

Die Einhaltung regulatorischer Anforderungen und der Einsatz digitaler Hilfsmittel in Ihren Betriebsabläufen sind für eine landesweite Skalierung entscheidend.

Talentgewinnung

Durch den Einsatz von Remote-Arbeit (Remote-Stellen in Deutschland) können Sie auf einen breiteren und vielfältigeren Talentpool zugreifen, der über die lokale Region hinausgeht.

5.3

Digitale Dienste für Unternehmer*innen

E-Rechnung

Hierbei handelt es sich um eine Rechnung in einem strukturierten digitalen Format (XML), die von Computersystemen automatisch gelesen und verarbeitet werden kann.

Seit dem 1. Januar 2025 ist die E-Rechnung für B2B-Transaktionen in Deutschland verpflichtend. Deutschland fördert nachdrücklich die digitale Rechnungsstellung, insbesondere bei Rechnungen, die an Behörden gesendet werden (z. B. in den Formaten ZUGFeRD oder XRechnung).

Empfangspflicht: Seit dem 1. Januar 2025 müssen alle Unternehmen in Deutschland (einschließlich kleiner GbRs und Freiberufler*innen) in der Lage sein, elektronische Rechnungen zu empfangen. Wenn Ihnen ein Lieferant eine elektronische Rechnung übermittelt, können Sie die Rechnung nicht ablehnen.

Ausstellungspflicht: schrittweise eingeführt.

Hilfsmittel für Buchhaltung und Dokumentenablauf

- **Mit einem/einer Steuerberater*in:** Steuerberatungskanzleien stellen in der Regel sichere Portale zum Hochladen und Austauschen von Dokumenten zur Verfügung.
- **Eigene Buchhaltung:** Wenn Sie Ihre Buchhaltung selbst führen, benötigen Sie eine Buchhaltungssoftware (z. B. Lexware, DATEV, SevDesk).

Staatliche Verwaltungssysteme

Zu den wichtigsten öffentlichen Plattformen in Deutschland zählen:

- **ELSTER:** das offizielle Online-Portal für die Einreichung von Einkommensteuer-, Umsatzsteuer- und Lohnsteuererklärungen.
- **Bundesanzeiger:** für vorgeschriebene Unternehmensbekanntmachungen und Offenlegungen (sofern zutreffend).
- **IHK-/HWK-Portale:** für die Kommunikation mit der Industrie- und Handelskammer bzw. der Handwerkskammer.
- **Finanzamt-Portal:** für Steuerangelegenheiten und den Schriftverkehr mit Behörden.
- **Digitale Signatur (ELSTER-Zertifikat / Authentifizierungsmittel):** dient dazu, Dokumente online sicher zu signieren und auf Behördenportale zuzugreifen.

Wichtig: In Deutschland erfolgen die meisten Steuer- und Sozialversicherungsmeldungen digital. Die Nutzung der offiziellen Portale ist zur Einhaltung der Vorschriften verpflichtend.

Praktische Hilfsmittel V

Hilfsmittel 1. Strategischer Netzwerkplan für Unternehmer*innen

Führen Sie diese Übung durch, um Ihren Einstieg in ein neues Geschäftsumfeld zu planen.

Tabelle 17. *Vorlage für einen Netzwerkplan*

Aktion	Mein Engagement	Beispiel für eine Aktion
Veranstaltungen	Ich werde in drei Monaten an … Netzwerkveranstaltungen teilnehmen.	Geschäftsfrühstück in einem lokalen Gründerzentrum.
Empfehlungen	Ich werde meinen Kunden/Partner nach … fragen.	„Kennen Sie jemanden, der meine Dienste benötigt?“
LinkedIn	Ich werde Kontakte zu … Personen aus meiner Branche knüpfen.	Eine direkte, personalisierte Einladung auf LinkedIn senden.
Echte Beziehungen	Ich werde diesen Monat … persönliche Treffen vereinbaren.	Kaffee mit einem potenziellen Lieferanten oder Partner.

Hilfsmittel 2. Netzwerkplan in Deutschland

Bei einem Netzwerkplan in Deutschland müssen Sie nicht, „so viele Visitenkarten wie möglich verteilen“. Es geht vielmehr um ***Fachkompetenz*** und ***Zuverlässigkeit***.

Deutsche bevorzugen in der Regel strukturierte Netzwerkumgebungen (Verbände, Messen). Unten finden Sie eine Vorlage für eine Strategie speziell zu Deutschland.

Vorlage für einen strategischen Netzwerkplan

1. Der „Eisbrecher“ (berufliche Identität)

> In Deutschland möchten die Menschen erst Ihren Titel und Ihre konkrete Funktion erfahren, bevor sie sich mit Ihnen unterhalten.
>
> - **Meine Kernkompetenz:** (z. B. „Experte für digitale Logistik für KMU“)
> - **Das Problem, das ich löse:** (z. B. „Ich helfe lokalen Herstellern dabei, ihre Versandkosten um 15 % zu senken.“)
> - **Mein Nachweis:** (z. B. „Ich habe kürzlich ein Projekt für [Name/Art des Referenzprojekts] abgeschlossen.“)

2. Kanäle mit hoher Priorität (dort müssen Sie sein)

Konzentrieren Sie Ihre Energie auf diese „großen Drei“ auf dem deutschen Markt:

Tabelle 18. *Kanaltypen*

Kanaltyp	Zielnamen (tragen Sie Ihre lokalen Namen ein)	Häufigkeit
Wirtschafts-kammern	IHK (lokale Veranstaltungen) oder HWK	1 Mal pro Monat
Digitale Plattfor-men	XING (stark im DACH-Raum) und LinkedIn	3 Mal pro Woche
Messen	(z. B. Messe Frankfurt, Hannover Messe)	zweimal pro Jahr
Stammtisch	(lokale informelle Treffen für Unterneh-mer*innen)	1 Mal pro Monat

3. Skript für die Kaltakquise (nach deutscher Art)

Die deutsche Geschäftskommunikation ist direkt und formell. Siezen Sie, bis Ihnen etwas anderes mitgeteilt wird.

Betreff: *Anfrage zur Vernetzung: [Ihr Thema] / berufliche Anfrage*

Sehr geehrte/r Herr/Frau [Name],
ich verfolge Ihre Arbeit im Bereich [Ihr Gebiet] mit großem Interesse. Da ich derzeit in [Standort/Branche] tätig bin und mich auf [spezifisches Thema] spezialisiert habe, würde ich mich gerne mit Ihnen vernetzen, um wertvolle Branchenimpulse auszutauschen.
Ich würde mich über die Annahme meiner Kontaktanfrage freuen.

Mit freundlichen Grüßen, [Ihr Name]

4. Checkliste „Beziehungspflege“

Netzwerken in Deutschland ist ein langfristiger Prozess. Nutzen Sie diese Checkliste, um im Gedächtnis zu bleiben, ohne zu sehr den Verkauf zu fokussieren.

- ✓ **Nachfassen:** Senden Sie innerhalb von 24 Stunden nach dem Treffen eine Dankesnachricht über LinkedIn oder per E-Mail. Fügen Sie ein konkretes Detail aus Ihrem Gespräch ein.
- ✓ **Mehrwert:** Teilen Sie einmal pro Quartal einen relevanten Artikel oder eine Nachricht zur deutschen Wirtschaft aus Quellen wie dem Handelsblatt oder der Wirtschaftswoche mit einem Kontakt.
- ✓ **Empfehlungen:** Machen Sie aktiv zwei Personen aus Ihrem Netzwerk bekannt, die voneinander profitieren könnten. In Deutschland schafft die Rolle als „Vermittler“ großes Vertrauen.

5. Lokale Netzwerkressourcen (spezifisch für Deutschland)

- **Die Visitenkarte:** Gedruckte Visitenkarten sind in Deutschland immer noch weit verbreitet. Ihre Karte sollte Ihre offizielle Berufsbezeichnung und Ihren LinkedIn-/XING-QR-Code enthalten.
- **Die Vereinskultur:** Erwägen Sie den Beitritt zu einem Berufsverband. In Deutschland werden Mitglieder etablierter Verbände oft als vertrauenswürdiger angesehen.

Sie können sich auch eigene Ziele und Vorgaben setzen. Verwenden Sie dazu die Vorlage in der Tabelle unten.

Tabelle 19. *Ziele und Vorgaben*

Ziel	Vorgabe	Fortschritt im laufenden Monat
Neue LinkedIn-/XING-Kontakte	10	
Einzelgespräche bei einer Tasse Kaffee (virtuell/persönlich)	2	
Teilnahme an Branchenveranstaltungen	1	
Aktives Nachfassen	5	

Abschnitt 6
Technologische und interkulturelle Kompetenzen und Unternehmens-unterstützung

In diesem Abschnitt erklären wir, wie Sie in einem vielfältigen Umfeld effektiv arbeiten können. Er behandelt praktische Fähigkeiten wie Verhandlungsführung, Netzwerken, Kundenservice und interkulturelle Teamarbeit. Außerdem vermittelt er Grundlagen digitaler Kompetenzen und zeigt, wie Technologie die täglichen Geschäftsabläufe unterstützen kann. Dieser Abschnitt bietet auch einen Überblick über die Unternehmensförderung in Deutschland, darunter Netzwerkgruppen, Hilfsorganisationen und verfügbare Fördermöglichkeiten.

6.1

Interkulturelle Kompetenzen: Verhandlungen, Netzwerken, Kundenservice und Teamarbeit in einem vielfältigen Umfeld

Wenn Sie in einem neuen Land geschäftlich tätig sind, müssen Sie die kulturellen Werte und Normen des Landes verstehen. Die moderne Geschäftswelt geht jedoch darüber hinaus, da Kund*innen, Teammitglieder und Geschäftspartner häufig aus vielen verschiedenen Kulturen stammen. In vielfältigen Umfeldern sind interkulturelle Kompetenzen wichtig, die bei Verhandlungen, beim Netzwerken, im Kundenservice, im Management und in der Teamarbeit zum Einsatz kommen. Sie helfen, Unterschiede zu überbrücken, die Inklusion zu fördern und die Ergebnisse zu verbessern, indem sie unterschiedliche Perspektiven für Innovationen nutzen. Zudem sorgen sie dafür, dass alle Stimmen Gehör finden, und tragen dazu bei, bessere Lösungen für den internationalen Kontext zu entwickeln.

Folgendes ist wichtig, um interkulturell erfolgreich arbeiten zu können:

- ✓ Machen Sie sich Ihre eigenen kulturellen Prägungen bewusst.
- ✓ Informieren Sie sich über die kulturellen Merkmale der Menschen und Kulturen, mit denen Sie zusammenarbeiten.

Es gibt verschiedene Hilfsmittel, mit denen Sie Ihr eigenes kulturelles Profil und das Profil eines Landes überprüfen können, beispielsweise *„The Cultural Map“* von Erin Meyer (kostenpflichtige Version). Oder vergleichen Sie Kulturen mithilfe des Ländervergleich von Geert Hofstede

Es ist nicht nötig, sich Listen mit „Geboten und Verboten“ für jede Kultur einzuprägen. Viel wichtiger ist, die wesentlichen Bereiche zu verstehen, in denen sich Länder unterscheiden können:

- Unterschiedliche Kommunikationsstile (direkte vs. indirekte Kommunikation)
- Konzentration auf Aufgaben oder den Aufbau von Beziehungen
- Umgang mit Macht und Hierarchie (hierarchische oder egalitäre Kulturen)
- Umgang mit Zeit (strikte oder flexible Einstellung zur Zeit)
- Gruppenorientierung vs. individuelle Ausrichtung

6.2

Digitale Kompetenz: Der Einsatz von Technologie in der täglichen Unternehmensführung

Indem Sie moderne Technologien einsetzen, können Sie Zeit sparen und Sprachbarrieren überwinden. Digitale Kompetenzen helfen Ihnen dabei, Dienstleistungen professionell zu präsentieren und effizient mit Behörden zu kommunizieren.

Für den uneingeschränkten Zugang zur elektronischen Verwaltung benötigen Sie Hilfsmittel, mit denen Ihre Identität digital überprüft werden kann. Diese Hilfsmittel werden im Kapitel zur Gewerbeanmeldung beschrieben. Wenn Sie diese Hilfsmittel haben, können Sie Dokumente unterzeichnen, ohne eine Geschäftsstelle aufzusuchen.

Künstliche Intelligenz (KI) und digitale Hilfsmittel in der Wirtschaft

Technologische Unterstützung kann die Markteintrittskosten erheblich senken und die Professionalität eines Geschäftsangebots steigern.

- **Sprachbarrieren überwinden:** KI-basierte Tools (z. B. ChatGPT, DeepL) helfen bei der Übersetzung offizieller Dokumente und Mitteilungen und unterstützen die Überprüfung der sprachlichen Qualität von Geschäftsdokumenten und kommerziellen Angeboten.
- **Marketingautomatisierung:** Moderne Hilfsmittel ermöglichen das schnelle Entwickeln von Website-Inhalten und Werbegrafiken und das Planen von Beiträgen in sozialen Medien. Das hilft Unternehmen dabei, online präsent zu bleiben und Vertrauen bei deutschen Kund*innen aufzubauen.
- **Beziehungen und Netzwerken:** Eine digitale Präsenz auf Plattformen wie LinkedIn hilft dabei, eine professionelle persönliche Marke aufzubauen und B2B-Beziehungen zu knüpfen. Dadurch kommt es zu einer schnelleren Integration in das lokale Geschäftsumfeld.

Elektronischer Dokumentenablauf und elektronische Signaturen: Hilfsmittel wie „Autenti“ ermöglichen die sichere Online-Unterzeichnung von Verträgen mit Partnern und Kund*innen, ohne dass Dokumente ausgedruckt oder per Post versendet werden müssen. Ein digital unterzeichnetes Dokument ist rechtswirksam und verkürzt den Zeitaufwand für den Abschluss von Vereinbarungen.

Tabelle 20. *Übersicht der Technologieeinführung*

Geschäftsbereich	Hilfsmittel und Anwendung	Vorteile
Verwaltung	Existenzgründungsportal – das offizielle staatliche Portal für Start-ups mit ausführlichen Anleitungen und Links zu regionalen Informationszentren für Unternehmer*innen, darunter Unterstützungsangebote für Migranten und Ausländer: Existenzgruendungsportal	Erledigen Sie behördliche Angelegenheiten online, ohne Warteschlange.
Übersetzung	DeepL/KI-Plattformen – Übersetzung von Korrespondenz, Angeboten und Verträgen.	Gewissheit, dass Ihre Kommunikation auf Deutsch professionell und korrekt ist.
Netzwerken	LinkedIn – Aufbau eines Netzwerks beruflicher Kontakte.	Zugang zu Geschäftspartnern, Handelskammern und lokalen Unterstützungsgruppen.
Marketing	Canva/KI-Plattformen – Erstellung von Grafiken und Werbebeiträgen.	Ein professionelles Erscheinungsbild für Ihre Angebote, ohne dass Sie eine Agentur beauftragen müssen.
E-Commerce-Finanzierung	SEPA-Echtzeitüberweisung in **Deutschland**	Der Zahlungsverkehr in Euro ermöglicht nahezu sofortige Überweisungen zwischen teilnehmenden Banken. Das ist nützlich für schnelle Zahlungen.
Dokumentation	Autenti – Plattform für elektronische Signaturen und Dokumentenabläufe.	Sofortige Online-Vertragsunterzeichnung und Einsparungen bei Versandkosten.

Praktische Tipps:

- Verwenden Sie offizielle Quellen: Wenn Sie Informationen zu gesetzlichen Änderungen oder zum Aufenthaltsstatus suchen.
- KI als Assistent, nicht als Orakel: Überprüfen Sie stets wichtige Informationen, die von einer KI generiert wurden, insbesondere wenn es sich um gesetzliche Vorschriften handelt.
- Individuelle Betreuung und Modernität: Kund*innen legen Wert auf Komfort. Daher können mobile Zahlungsmöglichkeiten und digitale Kontaktoptionen die Attraktivität eines Angebots erheblich steigern.
- Führen Sie elektronische Signaturen ein: Plattformen wie Autenti oder QES im Rahmen von eIDAS (Bundesnotarkammer / Vertrauensdiensteanbieter) ermöglicht die Fernunterzeichnung von Verträgen mit Geschäftspartnern, wodurch geografische Hindernisse beseitigt werden und die Projektumsetzung beschleunigt wird. Diese Lösung ist absolut sicher und rechtsgültig.

6.3

Lokales und EU-weites Unterstützungsnetzwerk

Das deutsche Förderungssystem ist dezentral aufgebaut; die „Anlaufstellen" für ukrainische Gründer*innen sind landesweit bemerkenswert einheitlich, auch wenn sich bestimmte Banken oder Ämter je nach Region unterscheiden.

Nachstehend finden Sie ein umfassendes Verzeichnis der wichtigsten Förderprogramme, die in allen Regionen Deutschlands zur Verfügung stehen.

Nationale Programme (in ganz Deutschland verfügbar):

Gründungszuschuss

- Für Gründer*innen, die **ALG I** (Agentur für Arbeit) beziehen
- **Vorteil**: Arbeitslosengeld + 300 € pro Monat für die Sozialversicherung (6–15 Monate)

Einstiegsgeld

- Für Gründer*innen, die ***Grundsicherung*** **(Jobcenter)** beziehen
- **Vorteil:** Monatliche Beihilfe während des Übergangs in die Selbstständigkeit

KfW-ERP-Gründerkredit „Startgeld"

- Für: alle Gründer*innen mit einem tragfähigen Geschäftsplan (auch Nicht-EU-Bürger*innen)
- **Vorteil:** Kredite bis zu **125.000 €**, leichterer Zugang durch Bankbürgschaften

EU-weite und internationale Fördermittel:

- **Aufbau inklusiver Volkswirtschaften (EU)**
  Mikrokredite und Mentoring für Gründer*innen ohne deutsche Bonitätshistorie (SCHUFA)
- **UNHCR-Innovationsfonds**
  für Organisationen, die von Menschen mit Fluchterfahrung geleitet werden. Fördermittel für innovative oder Pilotprojekte (IT, Digitalisierung, umweltfreundliche Lösungen)

Gründerzentren, Förderprogramme und Technologieparks

Social Impact Labs (Berlin, Hamburg, Frankfurt, Stuttgart, weitere Standorte)

- **Schwerpunkt**: Soziale Innovation, Inklusion, Start-ups auch unter der Leitung von Menschen mit Fluchterfahrung
- **Angebot:** Schulungen, Mentoring, Arbeitsräume, Stipendien

Handelskammern (IHK/HWK)

- **Angebot:** Kostenlose Start-up-Checklisten, Vorlagen für Geschäftspläne, Beratungsgespräche
- Viele stellen Materialien auf Ukrainisch zur Verfügung

Gründerplattform und Förderdatenbank

Nationale Online-Portale für folgende Zwecke:

- Förderprogramme suchen
- Geschäftspläne erstellen
- Darlehen, Zuschüsse und Beratungsangebote finden

Spezielle Programme für Menschen mit Flucht- und Migrationserfahrung

IQ-Netzwerk – Integration durch Qualifizierung
Bundesweite Beratung für Migrant*innen

- **Schwerpunkt**: Gesetzliche Anforderungen, Selbstständigkeit mit **Aufenthaltserlaubnis nach § 24**
- An vielen Standorten wird Unterstützung auf Ukrainisch oder Russisch angeboten

Wir gründen in Deutschland!
Schritt-für-Schritt-Leitfaden zur Unternehmensgründung für Ausländer*innen

- Verfügbar auf **Ukrainisch**

Partnering in Business with Germany (BMWE)
Bringt ukrainische Gründer*innen und Führungskräfte mit deutschen Unternehmen zusammen

- **Schwerpunkt**: B2B-Kooperationen und Geschäfte im Zusammenhang mit dem Wiederaufbau

Spezielle Programme für Unternehmerinnen

Nationale und EU-Programme:

- **WEgate (EU)** – Schulungen, Mentoring, Netzwerken
- **Frauen Unternehmen (BMWE)** – Mentoring durch erfolgreiche Unternehmerinnen
- **European Prize for Women Innovators (2026)** – Preisgelder von bis zu 100.000 €

Schwerpunkt auf Innovation und Technologie:

- **Women TechEU** – Fördermittel in Höhe von 75.000 € + Unternehmensunterstützung
- **EIT Women Entrepreneurship** – Schulungen und Mentoring
- **WE-RISE / Open Horizons** – Fördermittel für Start-ups in den Bereichen GreenTech, AgriTech und DeepTech

Profi-Tipp: Die meisten Förderprogramme verbinden **finanzielle Unterstützung, Mentoring und rechtliche Beratung.** Beginnen Sie auf lokaler Ebene (IQ-Netzwerk, IHK) und wenden Sie sich dann an **nationale oder EU-Förderprogramme,** wenn Ihr Businessplan fertig ist.

6.4

Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung

Nachhaltigkeit ist nicht mehr nur ein Trend für große Unternehmen. Mittlerweile ist sie ein entscheidender wirtschaftlicher Faktor. Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung entwickeln sich zu wesentlichen Merkmalen eines stabilen und zukunftsorientierten Unternehmens. Für viele Unternehmer*innen, insbesondere für Menschen mit Flucht- und Migrationsgeschichte, die sich ein neues Leben aufbauen, kann Nachhaltigkeit positive Auswirkungen haben. Sie kann dabei helfen, Vertrauen zu schaffen, sich von der Konkurrenz abzuheben und einen positiven Beitrag für die lokale Gemeinschaft zu leisten. Außerdem ist sie ein wichtiger Faktor bei der Beantragung von Bankkrediten oder bei der Zusammenarbeit mit Großkund*innen.

Ein umweltbewusstes Unternehmen sein – Was bedeutet das eigentlich?

Umweltbewusstes Handeln beginnt mit praktischen Entscheidungen im Alltag. Dazu gehören die Senkung des Energie- und Ressourcenverbrauchs, die Auswahl umweltfreundlicher Lieferanten, die Minimierung von Abfall und der Einsatz digitaler Hilfsmittel statt Papier. Schon kleine Maßnahmen wie energieeffiziente Geräte, umweltfreundliche Verpackungen oder eine gemeinsame Logistik können sowohl die Kosten als auch die Umweltbelastung senken. In Deutschland werden umweltbewusste Praktiken von Kund*innen, Partnern und Behörden zunehmend geschätzt und können Ihre Glaubwürdigkeit auf dem Markt stärken.

Für kleine Unternehmen geht es beim Thema Umweltfreundlichkeit vor allem darum, Kosten zu sparen und gesetzliche Vorschriften einzuhalten.

Der „Durchsickern"-Effekt:

- Vielleicht denken Sie, dass Gesetze wie das *Lieferkettengesetz* nur für große Unternehmen gelten.
- Tatsächlich sind große Unternehmen (Ihre potenziellen B2B-Kund*innen) gesetzlich verpflichtet, ihre Lieferanten zu überprüfen. Möglicherweise werden Sie gebeten, einen „Verhaltenskodex" zu unterzeichnen oder Angaben zu Ihrem CO2 - Fußabdruck zu machen. Wenn Sie diese Angaben nicht vorlegen können, könnten Sie den Auftrag verlieren.

Energie und Mobilität:

- **Solarpflicht-Prüfung**: In vielen deutschen Bundesländern gilt eine *Solarpflicht* für neue gewerbliche Gebäude oder Dachsanierungen. Informieren Sie sich stets über die örtlichen Vorschriften, bevor Sie Änderungen am Dach vornehmen.
- **Das Job-Ticket:** *Das Deutschlandticket* (stark subventioniert und steuerfrei) ist im Jahr 2026 die gängige „umweltfreundliche" Leistung, die Mitarbeiter*innen angeboten wird. Für viele jüngere Berufstätige hat es den traditionellen Dienstwagen als Statussymbol weitgehend abgelöst.

Soziale Auswirkungen: Ihre Mitarbeiter*innen sind Ihr wichtigstes Kapital

Diese Einstellung ist nicht nur ein Image-Trend, sondern eine praktische Voraussetzung für das Überleben. Auf einem angespannten Arbeitsmarkt hängt der Erfolg eines Unternehmens maßgeblich davon ab, wie es mit seinen Mitarbeiter*innen umgeht. Eine faire Bezahlung, transparente Bedingungen

und ethische Geschäftspraktiken sind entscheidende Wettbewerbsvorteile, um Mitarbeiter*innen und Kund*innen für sich zu gewinnen.

Für ukrainische Unternehmer*innen ergeben sich dadurch zusätzliche Chancen. Sie haben bereits einen natürlichen Vorteil: Indem Sie Arbeitsplätze für Ihre ukrainischen Landsleute schaffen, die Integration fördern oder Dienstleistungen anbieten, die kulturelle Besonderheiten berücksichtigen, erfüllen Sie eine wichtige gesellschaftliche Rolle. Heben Sie dies in Ihrem Geschäftsplan besonders hervor: Ihr Unternehmen erwirtschaftet nicht nur Gewinn, sondern bietet auch Lösungen für wichtige gesellschaftliche Herausforderungen.

Das Geschäftsszenario (Warum sollten Sie selbstständig werden?)

- **Bankbewertung (ESG-Score):** Bei der Beantragung eines Kredits bewerten Banken mittlerweile Ihr ESG-Risiko (Umwelt, Soziales, Unternehmensführung). Ein „braunes" Unternehmen (das die Umwelt belastet oder ein höheres soziales Risiko aufweist) muss möglicherweise höhere Zinssätze zahlen als ein „grünes" Unternehmen.
- **Marketing:** Deutsche Verbraucher*innen sind skeptisch gegenüber Unternehmen, die sich umweltfreundlich präsentieren, obwohl sie nicht entsprechend handeln (sog. „Greenwashing"). Behaupten Sie also nicht nur, dass Sie umweltfreundlich sind. Beweisen Sie es auch (z. B. „Wir nutzen zu 100 % umweltfreundliche Server" oder „Wir unterstützen den örtlichen Verein X").

Es ist wichtig, Nachhaltigkeit von Anfang an in das Geschäftsmodell zu integrieren. Das vermittelt Banken und Kund*innen ein Gefühl der Zuverlässigkeit. Nachträglich integrierte Nachhaltigkeit (z. B. Wohltätigkeitsaktionen oder Nebenprojekte) können den Anschein von Greenwashing erwecken. Von Anfang an integrierte Verantwortung (wie papierlose Prozesse, energieeffiziente Geräte oder die Beschäftigung sozial benachteiligter Gruppen) senkt dagegen Kosten und verbessert den Zugang zu Krediten und Fördermitteln. Dazu sollten ökologische oder soziale Ziele bereits in der Planungsphase in das Geschäftsmodell integriert werden (z. B. Ressourceneinsparungen oder Mitarbeiterbindung). Die örtlichen Industrie- und Handelskammern (IHK/HWK) oder spezialisierte Nachhaltigkeitsberatungen können Unterstützung für diese Strategie leisten, wie auch Unterstützung bei der Suche nach Fördermöglichkeiten.

Praktische Hilfsmittel VI

In diesem Abschnitt finden Sie praktische Hilfsmittel, die Ihnen den Zugang zu finanzieller Unterstützung und Geschäftsmöglichkeiten in Deutschland erleichtern sollen. Er enthält eine übersichtliche Anleitung zur Beantragung lokaler Fördermittel mit Schritt-für-Schritt-Anweisungen und Tipps, wie Sie den Antragsprozess effizient bewältigen können.

Hilfsmittel 1. Leitfaden: So beantragen Sie lokale Fördermittel in Deutschland

Die Beantragung lokaler *Fördermittel* in Deutschland unterliegt dem ***Hausbank-Prinzip*** (für Kredite) sowie strengen **„Pre-Start"-Regeln** (für Fördermittel). „Pre-Start" bedeutet, dass die Geschäftstätigkeit erst beginnen darf, wenn die Beantragung abgeschlossen ist. In Deutschland haben Sie oft keinen Anspruch mehr auf Fördermittel für das jeweilige Projekt, sobald Sie den ersten Euro ausgegeben oder einen Vertrag unterzeichnet haben.

Hier finden Sie Ihre Schritt-für-Schritt-Anleitung für das Jahr 2026 zum Erwerb lokaler und regionaler Fördermittel.

Schritt 1 Die goldene Regel – Kein früher Start

In Deutschland müssen Sie den Antrag stellen, bevor Sie mit Ihrem Projekt beginnen (vor Vorhabensbeginn).

- **Was gilt als Start?** Der Abschluss eines Mietvertrags, der Kauf von Ausrüstung oder die Beauftragung eines Auftragnehmers.
- **Die Ausnahme:** Marktforschung und die Erstellung eines Geschäftsplans sind in der Regel bereits vor der Antragstellung zulässig.

Schritt 2 Ermitteln Sie Ihre Finanzierungsquelle

Fördermittel werden in der Regel auf drei Ebenen vergeben (Tabelle 26). Bei lokalen Fördermitteln sollten Sie sich speziell auf Ihr **Bundesland** konzentrieren.

Tabelle 21. *Finanzierungsquellen*

Stufe	Primärquelle	Beispiele für Fördermittel
Bundesebene	Förderdatenbank.de	EXIST (für den Technologiebereich), ZIM (für F&E).
Ebene des Bundeslands	Regionale Entwicklungsbanken	GründungsBONUS (Berlin), BayTOU (Bayern)
Kommunale Ebene	Wirtschaftsförderung der Stadt	Mietzuschüsse, Fördermittel für lokale Läden.

Schritt 3 Wählen Sie Ihre Finanzierungsart

In Deutschland gibt es in der Regel vier Arten der Finanzierung:

1	**Zuschuss**	nicht rückzahlbare Geldmittel. In der Regel müssen Sie 20–50 % der Kosten selbst tragen.
2	**Förderkredit**	zinsgünstige Darlehen der KfW oder der Landesbanken (z. B. IBB, LfA).
3	**Bürgschaft**	wenn Ihnen Sicherheiten (z. B. ein Haus) fehlen, bürgt der Staat gegenüber der Bank für Ihren Kredit.
4	**Beteiligung**	Risikokapital aus staatlich geförderten Fonds wie dem **High-Tech Gründerfonds (HTGF).**

Schritt 4 Antragsablauf

A Bei Krediten (das „Hausbank-Prinzip“)

Sie reichen Ihren Antrag nicht direkt bei (der KfW) ein.

- Wenden Sie sich an Ihre übliche Geschäftsbank (z. B. Sparkasse, Deutsche Bank).
- Stellen Sie Ihren Geschäftsplan vor.
- Im Falle einer Genehmigung stellt die Bank in Ihrem Namen einen Antrag bei der KfW.

B Bei Direktzuschüssen

- **Wenden Sie sich an die IHK/HWK:** Sie bieten eine kostenlose Förderberatung an, bei der Ihre Förderfähigkeit geprüft wird.
- **Reichen Sie eine „Projektskizze“ ein:** Bei vielen Förderprogrammen wird ein zweistufiges Verfahren angewandt. Zunächst reichen Sie eine kurze Zusammenfassung (etwa fünf Seiten) ein. Im Falle einer Genehmigung reichen Sie einen vollständigen Antrag ein.
- **Digitale Portale:** Easy-Online oder regionale Portale wie IBB/LfA.

Schritt 5 Checkliste für erforderliche Unterlagen

Bereiten Sie Ihre Unterlagen im Voraus vor. In den meisten Fällen benötigen Sie:

- **Businessplan**: ein detailliertes Dokument mit 20 bis 40 Seiten.
- **Finanzplan**: 3-Jahres-Prognose für Cashflow, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Investitionen.
- **Handelsregisterauszug:** Nachweis der Eintragung des Unternehmens (sofern es bereits gegründet wurde).
- **De-minimis-Erklärung:** ein Formular, mit dem Sie bestätigen, dass Sie in den letzten drei Jahren nicht mehr als 300.000 € an staatlichen Beihilfen erhalten haben.
- **Unbedenklichkeitsbescheinigung:** eine Bescheinigung des Finanzamts und der Krankenkasse, aus der hervorgeht, dass keine ausstehenden Verbindlichkeiten vorliegen.

Profi-Tipp: *Wirtschaftsförderung*. Jede mittelgroße bis große deutsche Stadt verfügt über eine ***Wirtschaftsförderung***. Suchen Sie nach Wirtschaftsförderung in ihrer Stadt oder Region. Diese Behörden verwalten häufig lokale Förderprogramme für Stadtteilentwicklung, Innovation oder grüne Energie, die möglicherweise nicht in nationalen Datenbanken aufgeführt sind.

Zusätzliches Lernmaterial

E-Learning-Plattform für Gründer*innen mit Migrationsgeschichte

Link zur E-Learning-Plattform „Wichtiges Start-up-Wissen für Gründer*innen mit Migrationsgeschichte“ von AAU e.V.:

Lernplattform für Gründer*innen mit Migrationsgeschichte – AAU e.V.	LINK

oder Selbstgesteuerte Kurse zum Thema Unternehmensgründung

Gründen lernen – Entrepreneurship und Selbstständigkeit	LINK

Erklärvideos zu neun relevanten Themen in der deutschen Unternehmensgründung.

Die Plattform bietet Schulungen zur Unternehmensgründung an, um nachhaltig Start-ups zu fördern und die wirtschaftliche Integration zu stärken.

Webseite von Wir-gruenden-in-Deutschland

Informationsplattform zu allen Themen rund um Gründung und Selbständigkeit.

Wir-gruenden-in-Deutschland	LINK

Schritt-für-Schritt-Anleitung: Beispiele für Unternehmensgründungen

Start-up-Prozesse auf der IRC-Plattform	LINK

Literaturverzeichnis

Statistische Daten und wirtschaftliche Analysen

Statistisches Bundesamt (Destatis)	LINK
Statistisches Bundesamt (Destatis). 29.06.2026 Statistisches Unternehmensregister	LINK
KfW Bankengruppe, Dr. Georg Metzger, (2024) KfW-Gründungsmonitor 2024	LINK
Reuters. (21. Januar 2026). *Germany could grow 1% in 2026 but industry remains fragile, says BDI lobby*	LINK
Industrial Production. (2025). *Deutsche Wirtschaft 2026 weiter in der Krise? Jeder dritte Betrieb plant Stellenabbau*	LINK

Statistische Daten und wirtschaftliche Analysen

Anerkennung in Deutschland. (o. J.). *Anerkennung ausländischer Berufsqualifikationen* LINK

Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main. (o. J.). *Bürgerliche Gesellschaft (GbR / BGB-Gesellschaft)*

Unternehmenskultur und interkulturelle Kommunikation

Expatrio. (2025). *German Business Culture* LINK

Superior – Business-Englisch & Übersetzungen. (2024). *Doing business in Germany: cross-cultural considerations.* LINK

Buckley, P. (2024). *A guide to German business etiquette. CIBTvisas* LINK

Meyer, E. (2016). *The Culture Map* LINK

Hofstede Insights. (o. J.). *Country comparison graphs* LINK