



Gründen im Einzelhandel

**Denkanstöße und Tipps
für einen erfolgreichen Start**



„Der Einzelhandel befindet sich seit Jahren im Umbruch. Der Wettbewerb wird dank zunehmender Digitalisierung immer dynamischer.“

Träumen Sie von Ihrem eigenen Geschäft? Viele erfüllen sich diesen Traum – nicht wenige aber haben ihn leider schnell ausgeträumt. „Gründen im Einzelhandel“ möchte Ihnen helfen, aus dem Traum erfolgreich Wirklichkeit zu machen. Diese Wirklichkeit sieht zwar oft anders aus als der ursprüngliche Traum, kann aber – schlau und marktorientiert umgesetzt – gleichwohl spannend und erfüllend sein. Planen Sie das Planbare, rechnen Sie aber auch mit Unvorhersehbarem. Die Broschüre zeigt die notwendigen Schritte zur erfolgreichen Gründung auf. Sie gibt praktische Tipps und listet kostenlose Beratungsstellen auf.

Sie, liebe Leserin, lieber Leser, sollen dazu angeregt werden, sich selbst viele Fragen zu stellen und Antworten zu finden, über sich selbst, Ihre Situation und Ihr Gründungsvorhaben – damit Sie sich Ihren Traum ähnlich gut erfüllen wie die Einzelhändlerinnen und Einzelhändler, die hier zu Wort kommen.

Kostenlose Gründungsberatung

Vereinbaren Sie einen Termin bei der IHK Siegen – Startercenter NRW:

Sabine Bechheim,

Telefon: 0271 33 02-305,

E-Mail: sabine.bechheim@siegen.ihk.de

Sibylle Haßler,

Telefon: 0271 33 02-134,

E-Mail: sibylle.hassler@siegen.ihk.de

Pia Lorsbach,

Telefon: 0271 33 02-135,

E-Mail: pia.lorsbach@siegen.ihk.de

Gina Schröder,

Telefon: 0271 33 02-135,

E-Mail: gina.schroeder@siegen.ihk.de

Industrie- und Handelskammer Siegen
Koblenzer Straße 121, 57072 Siegen,
www.ihk-siegen.de

Veröffentlicht durch die
Industrie- und Handelskammer Siegen
Gründung, Sicherung und Nachfolge
Koblenzer Straße 121
57072 Siegen
www.ihk-siegen.de

Verfasserin: Julia Montanus
Redaktion: Sabine Bechheim,
Sibylle Haßler
Fotos: Carsten Schmale

Heft Nr. 134 der Schriftenreihe
der IHK Siegen, März 2019

- I. Sie, Ihre Situation, Ihr Vorhaben
- II. Informieren Sie sich und lassen Sie sich beraten
- III. Unternehmenskonzept
- IV. Kapitalbedarf und Finanzierung
- V. Der Weg zur Eröffnung

I. Sie, Ihre Situation, Ihr Vorhaben

Egal, wie und womit Sie sich selbstständig machen: Der wichtigste Erfolgsfaktor sind Sie selbst. Sie müssen aus Überzeugung und Leidenschaft handeln. Sie sollten gesund und belastbar sein, Durchhaltevermögen besitzen und viele der folgenden Fragen mit einem entschiedenen „Ja“ beantworten können: Haben Sie ausreichend kaufmännische und betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Erfahrung? Wie gut kennen Sie Ihre Branche, Ihre Produkte und den Markt, auf dem Sie bestehen wollen? Sind Sie in der Lage, Lücken im Wissen und Können zu schließen, wo es nötig ist? Sind Sie bereit, viel und ausdauernd zu arbeiten? Wissen Sie, wie viel Arbeit auf Sie zukommt, die nichts mit dem direkten Kundenkontakt zu tun hat? Können Sie besonnen mit Geld umgehen? Besitzen Sie Eigenkapital? Sind Sie entscheidungsfreudig, risikobereit und entschlossen? Stehen Sie mit beiden Beinen auf dem Boden der Tatsachen, und handeln Sie vorausschauend? Handel ist Wandel – sind Sie flexibel genug, um auf sich änderndes oder falsch eingeschätztes Kundenverhalten zu reagieren? Schließlich sollte Ihr privates Umfeld hinter Ihnen und Ihrem Vorhaben stehen. Denn bedenken Sie: Mit der Selbstständigkeit wird sich nicht nur Ihr Berufsleben stark verändern.

Machen Sie sich klar, warum Sie selbstständig sein möchten. Wollen Sie selbstbestimmter arbeiten? Mehr Geld verdienen? Haben Sie eine zündende Idee? Bietet sich Ihnen eine gut erscheinende Gelegenheit: ein interessanter Leerstand oder ein attraktiv erscheinendes Angebot zum Einstieg



„Du darfst keine Angst, solltest aber Respekt haben. Du musst voll und ganz dabei sein, auch Dein Bauchgefühl muss stimmen, und Du brauchst Durchhaltevermögen.“

– Tina Laarmann,
DU & ICH, Olpe

oder zur Übernahme? Das alles können gute Gründe sein. Ihr Erfolg hängt aber maßgeblich davon ab, ob Ihr Konzept marktfähig ist, ob Sie es finanzieren können und ob Ihre kaufmännische Planung stimmt. Sie sollten Ihr Vorhaben – und unbedingt auch einige Zahlen – auf Herz und Nieren prüfen.

Wie standortabhängig sind Ihre Produkte? Verkaufen Sie stationär, online oder beides? Kennen Sie Ihre Wettbewerber – auch im Internet? Wie heben Sie sich von ihnen ab? Wie sieht Ihre Zielgruppe aus? Wie viel sind Ihre Kunden bereit zu zahlen? Sind Sie auf Laufkundschaft angewiesen? Auch davon sollte die sehr wichtige Wahl Ihres Standorts abhängen. Elementar ist auch, was Sie wo zu welchen Konditionen einkaufen. Denn: Der Gewinn wird im Einkauf gemacht. Kostenminimierung ist gerade am Anfang das Gebot der Stunde: Wie viel können und wollen Sie investieren? Wie (teuer) richten

Sie Ihr Geschäft ein? Benötigen Sie eine Internetseite? Wie und auf welchen Plattformen werben Sie und kommunizieren Sie mit Ihren Kunden? Kommt Franchising in Frage? Wie viel Personal und welches benötigen Sie? Wie viel Service über Beratung und Information hinaus bieten Sie Ihrer Kundschaft, z. B. Transporthilfe, Montage, Einweisung, Reparatur?

All das sollte ein stimmiges Konzept ergeben, das zu Ihnen und Ihrem Standort passt. Dieses zu entwickeln, ist ebenso schwierig wie entscheidend. Es legt den Grundstein für Ihren Erfolg.

Die Erfüllung des Traums kostet viel Zeit und Kraft: DU & ICH, seit 2015 in Olpe

„Ich habe schon immer von meinem eigenen Laden geträumt“, sagt Tina Laarmann. Als sie einen attraktiven Leerstand in 1A-Lage in der Olper Innenstadt entdeckte, erfüllte sie sich ihren Traum. „DU & ICH“ ist inzwischen ein etabliertes Geschäft für Mode und Accessoires. Hier findet die Kundschaft in persönlicher Atmosphäre immer wieder Neues: Kleidung, Accessoires, Schuhe, Life-

style-Produkte für Kinder und Erwachsene – der schnelle Warenumsatz ist Konzept. Tina Laarmann beobachtet permanent den Markt, setzt auf außergewöhnliche Marken, kauft häufig und gezielt in kleiner Stückzahl ein – mit Erfolg. Das schnelle Wachstum ist eine große Herausforderung. Tina Laarmann hat an der Kölner Straße ein Mal erweitert und dadurch den Kinderbereich vergrößert.

Dazu kam 2018 die Neueröffnung ihres zweiten Geschäfts, ebenfalls in Olpe, mit dem Fokus auf Accessoires fürs Wohnen, Kleinmöbel und Feinkost. Damit ihr Traum Wirklichkeit bleibt, investiert sie dauerhaft enorm viel Zeit und Kraft in ihr Geschäft. Die zweifache Mutter sagt: „Man sollte Respekt vor dem großen Aufwand haben. Aber es hat sich gelohnt, ich habe meinen Traum erfüllt.“

II. Informieren Sie sich und lassen Sie sich beraten



„Ich empfehle jedem das Basisseminar der IHK Siegen. Dort gibt es zahlreiche und wichtige Tipps zu vielen verschiedenen Aspekten der Gründung.“

– Ulrike Dornhöfer,
Der Wäscheladen, Erndtebrück

Eine Gründung im Einzelhandel ist eine große Herausforderung. Gehen Sie besonnen vor, lassen Sie sich Zeit, machen Sie eine Ausbildung, sammeln Sie Erfahrung in der Branche, bilden Sie sich weiter, auch betriebswirtschaftlich. Informieren Sie sich umfassend, sprechen Sie mit Erfahrenen, lassen Sie sich von Experten beraten – auch, wenn Sie Berufserfahrung oder betriebswirtschaftliche Kenntnisse in Ihrem Bereich besitzen. Sie sollten Branchenkenntzahlen zu Rate ziehen und den Markt sondieren, beispielsweise potenzielle Kunden und andere

Händler befragen, ähnliche Anbieter beobachten und Ihre Wettbewerbssituation analysieren. Als Gründer ohne Gründungserfahrung können Sie nicht alles wissen und alleine schaffen. Vernetzen Sie sich in Ihrer Branche und mit anderen Jungunter-

Verschiedene Experten zu Rate gezogen: Der Wäscheladen, seit Mai 2013 in Erndtebrück

Gute Beratung, hohe Qualität, persönliches Ambiente, moderate Preise – „Der Wäscheladen“ von Ulrike Dornhöfer im Zentrum von Erndtebrück läuft. Just an dem Standort, an dem ihre Eltern einst ein Wäsche- und Kurzwarengeschäft betrieben und sie selbst ihre Ausbildung gemacht hatte, hat sie Jahrzehnte später ihr eigenes Geschäft für Unterwäsche und Nachtwäsche eröffnet. Nach viel erwor-

bener Erfahrung im Erndtebrücker Einzelhandel kannte sie sowohl die Branche als auch ihre Zielgruppe, und sie erkannte die Marktlücke. Dennoch war die Eröffnung kein Selbstläufer. Ulrike Dornhöfer ließ sich umfassend beraten und informierte sich eingehend. „Am Anfang war das Schwierigste der Einkauf“, sagt sie. Dabei half ihr einer ihrer früheren Chefs. Sie fuhr auch zu Lieferanten und besuchte

Messen, um Sortimente kennenzulernen und Konditionen zu vergleichen. Eine Einzelhändlerin empfahl ihr ein Warenwirtschafts- und Kassensystem. Bei ihrem Schwiegersohn absolvierte sie einen „privaten EDV-Kurs“. Und Ulrike Dornhöfer betont: „Mein Steuerberater hat mir ganz, ganz viel geholfen“ – unter anderem beim Finanzierungsplan, beim Bankgespräch und bei Behördengängen.

nehmern. Die Informationen, Empfehlungen und Erfahrungen anderer, die in einer ähnlichen Situation sind oder waren wie Sie, können Sie in vielerlei Hinsicht weiterbringen.

Einer Ihrer ersten Wege sollte zum Referat Gründung, Sicherung und Nachfolge der IHK Siegen führen. Die Beraterinnen können Ihnen helfen einzuschätzen, ob Ihr Vorhaben zum Erfolg führen kann, ob Ihnen noch Voraussetzungen fehlen und wie Sie die Rentabilität feststellen. Die Gegenüberstellung Ihrer zu erwartenden Einnahmen auf der einen und Ihrer Ausgaben und Kosten auf der anderen Seite ist notwendig, um gut zu planen. Bei der IHK wird Ihr Projekt aus einer fachlichen und neutralen Perspektive konstruktiv analysiert, sodass Sie auf mögliche Schwachstellen stoßen, aber auch auf Ihrem Weg bestärkt werden.

Auch Ihr Bankberater kann Ihnen hilfreiche Hinweise zu Ihrem Vorhaben geben. Von Beginn an ist ein guter Steuerberater emp-

fehlenswert. Er berät zu finanziellen und steuerrechtlichen Fragen. Ob Sie als Einzelunternehmer tätig sein sollten oder eine GmbH, UG (haftungsbeschränkt), OHG oder eine andere Gesellschaft das Richtige für Sie ist, hängt unter anderem von der Haftung, der Organisationsform und dem Steuerrecht ab. Auch die Unterstützung durch einen Rechtsanwalt ist ratsam, z. B. bei der Erstellung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB).

Die IHK Siegen berät Sie kostenlos, nicht nur branchen- und standortspezifisch, sondern rund um die Existenzgründung. Die Beraterinnen leisten Hilfe zur Selbsthilfe, informieren Sie darüber, was Sie wissen und können sollten und welche weitere Expertise für Sie sinnvoll ist. Die IHK Siegen bietet regelmäßig ein kompaktes Basisseminar für Existenzgründer und -gründerinnen an, bei dem Sie Hinweise erhalten, wie Sie Ihren Businessplan erstellen. Auch diverse Merkblätter zu wichtigen Themen unterstützen Sie dabei, die Anforderungen zu erfüllen.

Oder Sie besuchen einen der Workshops für Händler, die sich mit dem Online-Marketing befassen.

Nicht vergessen!

Seit dem 1. Januar 2019 gilt das neue Verpackungsgesetz. Es definiert die Pflichten von Herstellern und Händlern von Verpackungen. Das Verpackungsgesetz gilt für alle, die ein verpacktes Produkt, gleich welcher Größe, vor Ort am Ladentisch oder online an private Endverbraucher als Erste verkaufen. Es gilt unabhängig von der Menge, also bereits ab dem ersten gewerbsmäßig vertriebenen verpackten Produkt.



III. Unternehmenskonzept



„Man braucht Zeit und einen guten Steuerberater. Wir haben ein halbes Jahr an meinem Businessplan gearbeitet. Dann hat es sich noch einmal lange hingezogen, bis ich den Gründungskredit bekommen habe.“

– Stefanie Berg,
Berg Juwel GmbH, Siegen

In Ihrem Businessplan fassen Sie Ihr gesamtes Vorhaben zusammen – er ist Ihr Konzept und Leitfaden für Ihr Geschäft, mit ihm strukturieren Sie Ihre Idee und verschaffen sich selbst einen Überblick. Sie benötigen ihn also in erster Linie für sich selbst. Er soll aber auch andere überzeugen: beispielsweise Ihre Bank, sofern Sie einen Kredit benötigen.

Wichtig ist, dass Sie ihn gut kennen und verstehen – es reicht nicht, ein fertiges Konzept zu übernehmen. Die IHK Siegen berät Sie kostenlos zum Thema Businessplan. RENEX, das Regionale Netzwerk für Existenzgründung in den Kreisen Siegen-Wittgenstein und Olpe, hat einen praxisnahen Leitfaden für die Erstellung Ihres Unternehmenskonzepts herausgegeben, an dem Sie sich orientieren können. Muster für den Zahlenteil fin-

den Sie z. B. in der Broschüre „Starthilfe“ des Bundeswirtschaftsministeriums oder unter www.gruendungswerkstatt-nrw.de. Nutzen Sie das Beispiel „Susi Sorglos“, das Sie ebenfalls bei der IHK Siegen oder RENEX finden.

Ein elementares Kapitel Ihres Businessplans ist das zum Kapitalbedarf und zur Finanzierung. Ohne sollten Sie nicht gründen. Alle wichtigen Informationen dazu bekommen Sie im kostenlosen „Starterpaket“ der IHK Siegen.

Wichtige Links:

www.ihk-siegen.de

www.renex.org

www.startpunkt57.de

www.existenzgruender.de

www.startercenter.nrw.de

www.gruendungswerkstatt-nrw.de

Konzept



Fundierte Planung überzeugte den Kreditgeber: Berg Juwel, seit Mai 2015 in Siegen

Als ein großer Juwelier in der Stadt schloss, sah Stefanie Berg ihre Zeit gekommen. Die Juwelierin fand direkt am Kölner Tor in Siegen den passenden Leerstand und stieg in die Planung der Berg Juwel GmbH ein. „Ich habe Messen besucht, mir dort alles angeschaut, was ich für mein Geschäft brauchte und Probeeinkäufe getätigt, einen Inneneinrichter zu Rate gezogen und mir Kassen- und Warenwirtschaftssysteme angeschaut.“ So konnte Stefanie Berg auch

gleich konkret kalkulieren. Die genaue Planung war wichtig, denn für einen Kredit der KfW (öffentliche Förderbank) musste sie ein tragfähiges Gründungskonzept vorlegen. „Ich musste ständig erklären, dass meine Idee Sinn hat und mit Zahlen überzeugen. Mein Steuerberater hat mir dabei sehr geholfen.“ Und nicht nur dabei: Ohne ihn hätte sie den finanziellen Spielraum nicht einkalkuliert, den sie schon bald nach der Eröffnung brauchte, weil eine ungeplante

Baustelle direkt vor ihrem Geschäft die Kundenschaft fernhielt. Nach einigen Monaten lief es besser – aber anders als erwartet. Sehr teuren Schmuck hat Stefanie Berg inzwischen schweren Herzens fast vollständig aus dem Sortiment genommen, denn außer Trauringen fragen ihre Kunden vor allem Modeschmuck nach. Handel ist eben Wandel. Seit November ist das Geschäftslokal des Juwelier Berg in der Kölner Straße zu finden.

IV. Kapitalbedarf und Finanzierung



„Man muss sich umfassend informieren und über alles rund um die eigene Selbstständigkeit Bescheid wissen. Man hat hier permanent eine Holschuld, es gibt keine Bringschuld.“

– Gerd Grothe,
Feuer & Feines, Siegen

Sie sollten sich vor der Gründung klar machen, wie hoch Ihr finanzielles Risiko sein kann und darf. Sie müssen Ihren Kapitalbedarf ermitteln. Dazu zählen zum einen die Gründungskosten, die erforderlichen Investitionen und die laufenden Ausgaben für Ihren Betrieb. Denken Sie daran, dass Sie für die Gründungsphase erst im Nachhinein real besteuert werden – und dass Sie zum Zeitpunkt dieser rückwirkenden Besteuerung auch gleich Vorauszahlungen ans Finanzamt leisten müssen. Vergessen Sie auch nicht Zinszahlungen für Kredite und Tilgungen öffentlicher Förderdarlehen. Planen Sie zum anderen Ihre privaten Ausgaben und die Ihrer Familie (Unternehmerlohn) inklusive Ihrer sozialen Absicherung und einer Notfallreserve mit ein. Außerdem sollten Sie regelmäßig Geld zurücklegen, um die Einkommensteuer zu bezahlen. Kalkulieren Sie die Preise nicht zu scharf. Kostendeckend zu wirtschaften, reicht nicht. Sie müssen von und mit Ihrer Selbstständigkeit gut leben können. Sie brauchen für sich selbst einen Lohn Ihrer vielen Arbeit. Es muss sich rechnen, quantitativ und qualitativ. Und, nicht zu vergessen, im Handel gilt es häufig auch, den Warenbestand vorzufinanzieren.

Die Finanzierung sollten Sie, zumindest zum Teil, aus Eigenmitteln leisten. Eine Faustregel besagt: Im Handel sollte man mit mindestens 20 Prozent Eigenkapital in die Selbstständigkeit starten und Sicherheiten vorweisen können. Wer sich alles leihen muss, findet nur schwer eine Bank, die ihm ihr Vertrauen schenkt. Wie viel Eigenkapital können Sie einbringen? Wie viel Fremdkapital benötigen Sie? Können und wollen Sie sich im privaten Umfeld etwas Geld leihen? Kommen öffentliche Förderprogramme für Sie in Frage? Öffentlich geförderte Darlehen, Kredite und Zuschüsse erleichtern den Start in die Selbstständigkeit. Erkundigen Sie sich frühzeitig, denn Fördermittel und geförderte Darlehen werden nicht im Nachhinein bewilligt. Nutzen Sie den kostenlosen IHK-Fördersprechtag, um sich bei den Förderberatern der NRW.BANK und Bürgschaftsbank NRW persönlich zu informieren.



Sofern Sie einen Bankkredit benötigen, ist einer der wichtigsten Termine in der Gründungsphase das Gespräch mit Ihrer Bank. Entsprechend intensiv und akribisch sollten Sie es vorbereiten. Sie müssen überzeugen, sonst wird die Bank Ihnen nichts leihen. Mit welcher Idee, mit welchem Konzept können Sie Ihren Betrieb an seinem Standort so erfolgreich führen, dass Sie das Geliehene zurückzahlen können? Warum eignen Sie sich für Ihr Vorhaben? Wie werden Sie sich gegen Ihre Konkurrenz behaupten? Wenn Sie Sicherheiten einbringen können und

wollen, sollten Sie sich eingehend damit befassen, was das bedeutet. Sprechen Sie mit mehreren Banken. Fragen Sie im Fall einer Ablehnung nach den Gründen – vielleicht erfahren Sie konstruktive Kritik an Ihrem Vorhaben.

Im laufenden Betrieb ist natürlich der Gewinn, der von Ihrem Umsatz übrig bleibt, entscheidend für Ihren unternehmerischen Erfolg. Ihren Umsatz können Sie zunächst nur schätzen, und Sie müssen immer auch Umsatzschwankungen einkalkulieren. Ins-

gesamt sollten Sie dafür sorgen, dass Sie bei den Zahlen die Übersicht behalten: Rentabilität und Liquidität sollten keine Fremdwörter bleiben, sondern Ihnen Aufschluss über den aktuellen Stand Ihres Unternehmens geben.

Nutzen Sie Ihre Planungen, um immer wieder zu schauen, ob Sie auf Kurs sind und Ihre realen Umsätze und Kosten den Erwartungen entsprechen. So können Sie bei Abweichungen frühzeitig nachsteuern.

Handel ist Wandel, online und stationär: Feuer & Feines, seit 2006 in Siegen

Mit Bio-Ethanol-Öfen Marke Eigenbau und seiner über die Jahre gewachsenen Expertise als IT-Spezialist gründete Gerd Grothe 2006 „Feuer & Feines“. Das nötige Wissen über den Einzelhandel eignete er sich in kurzer Zeit an, er nutzte auch das IHK-Gründerseminar. Mit seinem selbst entwickelten Online-Shop, über andere Internet-Vertriebskanäle, mit Bio-Öfen und Feuerobjekten auch anderer Hersteller startete Gerd Grothe, wie er sagt, „von null

auf hundert“. So eröffnete er „Feuer & Feines“ auch stationär an der Löhrrstraße in Siegen, wo er die mit Bio-Ethanol betriebenen Öfen und Feuerobjekte in das passende Wohninterieur einbettete. „Der Vertrieb online und stationär sind zwei separate Geschäfte. Beides zu betreiben ist sehr aufwendig“, sagt der Einzelhändler. Er spürt auch immer wieder: Handel ist Wandel. Darauf ist er permanent eingestellt. Nach zwei Umzügen in Siegens Ober-

stadt und dem Wachstum des Online-Angebots auf rund 10.000 Produkte hat sich der Schwerpunkt von „Feuer & Feines“ zu Wohninterieur und Geschenkartikeln verschoben. Das können die Kunden am heutigen Standort am Markt in der Oberstadt entspannt auf sich wirken lassen: Ins Geschäft integriert ist ein Café Feines – vom Stuhl über die Kaffeetasse bis zum Wein kann man dort auch gleich alles erwerben.

V. Der Weg zur Eröffnung

Sie haben sich nach reiflicher Überlegung für die Selbstständigkeit entschieden? Businessplan geschrieben? Finanzierung und Tilgung gesichert? Dann müssen jetzt nur noch Taten folgen. Nur noch? Der Weg zur Eröffnung kann steinig sein. Unterwegs benötigen Sie Planungs- und Organisationstalent, einen langen Atem und einen umfassenden Überblick. Sie sollten alle Verpflichtungen, die Sie eingehen, kennen und davon überzeugt sein, dass Sie das Richtige tun.

Sie müssen sich für eine Gesellschaftsform entscheiden und Ihr Gewerbe anmelden. Abhängig von Branche und Standort sind weitere Behördengänge oder Genehmigungen erforderlich und Auflagen zu erfüllen. Eventuell müssen Sie Stellplätze vorhalten. Wenn Sie umbauen oder ausbauen, müssen Sie baurechtliche Auflagen erfüllen und eventuell eine Nutzungsänderung beantragen. Es gibt wesentliche rechtliche und formelle Unterschiede, wenn Sie als Unternehmer/-in und nicht mehr als Privatperson handeln. Mietvertrag, Leasingvertrag, Kaufverträge, Arbeitsverträge, Versicherungsverträge – wichtige Verträge sollten Sie vor Abschluss von einem Rechtsanwalt prüfen lassen. Sie können nicht alle juristischen und formellen Aspekte allein überblicken.

Viele rechtliche Kenntnisse müssen Sie sich aber aneignen, beispielsweise die für Sie relevanten Aspekte der Verpackungsverordnung, zur CE-Kennzeichnung Ihrer Produkte, zur Auszeichnung Ihrer Preise und

zum Umgang mit Kundendaten. Machen Sie sich mit den Datenschutzbestimmungen vertraut, die für Ihr Geschäft wichtig sind, vor allem, wenn Sie online verkaufen. Dann müssen Sie sich auch darüber klar werden, welches Onlineshop-System für Sie passt, welche anderen – vielleicht auch regionalen – Vertriebskanäle im Internet Sie nutzen und ob Sie auch per Dropshipping verkaufen möchten. Davon sollte es auch abhängen, für welches Warenwirtschafts- und Kassensystem Sie sich entscheiden. Diese müssen bestimmte Anforderungen der Finanzverwaltung erfüllen, wie beispielsweise die Pflicht, die Kassenvorgänge zu dokumentieren und für die Kassennachschau vorzuhalten.

Fast jeder Händler braucht früher oder später Personal. Es zu finden, kann schwierig werden, vor allem, wenn es gut ausgebildet und verlässlich sein soll. Die Personalverwaltung ist mit einiger Bürokratie und entsprechendem Zeitaufwand verbunden: Für die Anmeldung von Beschäftigten bei der Berufsgenossenschaft (gesetzliche Unfallversicherung), Krankenkasse, Sozialversicherung und ggf. dem Gesundheitsamt benötigen Sie eine Betriebsnummer, die Sie bei der Agentur für Arbeit erhalten. Arbeitsverträge, Personalplanung, Dokumentation der Arbeitszeit, Kompensation kurzfristiger Ausfälle – Sie müssen viel wissen und sich auf dem Laufenden halten, beispielsweise über die Sozialversicherung, den Arbeitsschutz, Mitarbeiterschulungen, den Mindestlohn und Tarifverträge.

Voller Einsatz für die eigene Marke – MOANET, seit Januar 2017 in Siegen

Modeaffin und heimatliebend, hat Dennis Henkel schon im Designstudium sein eigenes Label entworfen: „MOANET“ entwickelt sich gerade zur angesagten Streetwear-Marke. In der Siegener City und übers Internet verkauft sich der Life Style des Dorflebens, das Coole an der Heimat- und Naturverbundenheit. Dennis Henkel startete ökonomisch bescheiden, aber reich an

Ideen, mit Konzept und Authentizität, mit einem Netzwerk an Dienstleistern, etwa für die Homepage und das Warenwirtschaftssystem, kunden- und kostenorientiert. Pullis, T-Shirts und Hosen hängen an Birkenästen, die wiederum an Metallketten. Eine Sitzecke mit alter Couch und Schultisch macht den stringenten und stilechten Szeneladen an der Sandstraße zum Ort der Kommuni-

kation. Kundenbindung schafft MOANET auch mit den Release-Partys im Laden und professionellen Werbespots im Internet, mit denen neue Kollektionen an den Start gehen. Abgehoben? Dennis Henkel klingt eher dem Boden verhaftet: „Ich wachse langsam, extrem gesund und permanent. Das ist sehr angenehm“. Es erfordert aber auch vollen Einsatz: „Mein Kopf arbeitet rund um die Uhr.“



Auch um die Außendarstellung Ihres Geschäfts müssen Sie sich kümmern. Wie und wo(mit) werben Sie: in den Sozialen Medien, mit Flyern, Print- oder Online-Anzeigen? Wie werden Sie im Internet gefunden? Gibt es Werbegemeinschaften vor Ort? Darüber hinaus ist es oft hilfreich, sich an lokalen Aktivi-

täten - z. B. an der Aktion „Heimat shoppen“ der IHK Siegen - zu beteiligen. Der Weg zur Eröffnung kann hier nur gestreift werden. Es gibt nicht den einen, jeder verläuft individuell, unterschiedlich schwer und lang. Was alle, die ihn gehen, haben sollten, sind ein langer Atem, ein fester Schritt und hilfreiche Wegbegleiter.



Weiterführende Informationen:

- Startercenter Siegen der IHK Siegen und Startercenter Olpe der Handwerkskammer Südwestfalen www.ihk-siegen.de, www.hwk-swf.de
- Gründerbüro der Universität Siegen www.gruenden.uni-siegen.de
- Gründungswerkstatt NRW www.gruendungswerkstatt-nrw.de
- Handelsverband Deutschland HDE www.einzelhandel.de
- Startpunkt57 e.V. Die Initiative für Gründer - von Unternehmen und Institutionen aus Siegen-Wittgenstein zur Förderung von Existenzgründern www.startpunkt57.de
- RENEX Regionales Netzwerk für Existenzgründung www.renex.org
- Behördenwegweiser www.bmwi-wegweiser.de
- Gewerbeamt
- Bauamt
- je nach Zweig Gesundheitsamt
- Finanzamt
- Agentur für Arbeit (bei Personal)
- Berufsgenossenschaft
- Minijobzentrale, Rentenversicherung, Krankenkassen
- Werbegemeinschaften

Die To-Do-Liste dient der Orientierung. Nicht jeder braucht alles, nicht alles, was alle brauchen, kann hier stehen. Allgemein-gültig aber ist: Nicht nur für die Planung, auch für die Umsetzung sollten Sie einiges an Zeit einplanen und besonnen vorgehen. Die Stichworte und Links unter den Checkpunkten zeigen Ihnen, wo Sie weitere Informationen oder Hilfe bekommen und mit wem Sie sprechen sollten.

Checkliste

Eröffnung:

1. Beraten lassen, informieren und qualifizieren

- Bank
- Steuerberater, Rechtsanwalt
- Verbände
- Behörden
- Versicherungen, privat und geschäftlich
- Krankenkassen
- Rentenversicherung
- Agentur für Arbeit / Jobcenter
- Berufsgenossenschaft
- IHK Siegen

2. Unternehmenskonzept verfassen

- RENEX
- „Starthilfe“-Broschüre
- www.existenzgruender.de
- www.gruendungswerkstatt-nrw.de
- www.gruenderplattform.de
- IHK Siegen

3. Standort festlegen

- Vermieter / Verkäufer
- Baubehörden
- IHK Siegen

4. Finanzierung planen

- Bank
- Steuerberater
- ggf. weitere externe Berater
- IHK Siegen

5. Gewerbe anmelden

- Gewerbeamt
- Bauamt
- je nach Zweig Gesundheitsamt
- Finanzamt
- Agentur für Arbeit (bei Personal)
- Berufsgenossenschaft
- Minijobzentrale, Rentenversicherung, Krankenkassen
- Werbegemeinschaften

» „Das erste halbe Jahr lief super. Dann ließ der Umsatz vorübergehend nach. Das war nicht leicht, ist aber normal. Man darf keine Panik kriegen, wenn man mal rote Zahlen schreibt.“

– Ulrike Dornhöfer, *Der Wäscheladen, Erndtebrück*

» „Dass der Aufwand so groß sein würde und ich jenseits von Verkauf und direktem Kundenkontakt so viel zu tun haben würde, war mir vorher nicht klar. Aber ich bereue es nicht.“

– Tina Laarmann, *Du & Ich, Olpe*

» „Man muss zu hundertzehn Prozent motiviert sein. Ich arbeite sieben Tage die Woche. Ich hätte nicht gedacht, dass es so viel sein würde.“

– Dennis Henkel, *MOANET, Siegen*

» „Die Branche ist im Wandel. Ich muss mich auf die schnell drehenden Waren konzentrieren und das heißt: Modeschmuck.“

– Stefanie Berg, *Berg Juwel, Siegen*

» Der Online-Vertrieb ist ein separates Geschäft, sehr aufwendig. Im Internet gefunden werden geht nur mit Anzeigen.“

– Gerd Grothe, *Feuer & Feines, Siegen*

» „Ich kenne die Branche seit langem gut. Ich wusste, was ich brauchte und was ich wollte.“

– Stefanie Berg, *Berg Juwel, Siegen*

» „Man sollte nicht zu schnell wachsen. Ganz wichtig sind die Einkaufskonditionen und das Team – damit steht und fällt alles.“

– Dennis Henkel, *MOANET, Siegen*

IHK Siegen

Industrie- und Handelskammer Siegen

Hauptgeschäftsstelle · 57069 Siegen
Koblenzer Straße 121 · 57072 Siegen
Telefon: 0271 3302-0
Telefax: 0271 3302-400
E-Mail: si@siegen.ihk.de
Internet: www.ihk-siegen.de

Geschäftsstelle Olpe
Postfach 1446 · 57444 Olpe
In der Trift 11 · 57462 Olpe
Telefon: 02761 9445-0
Telefax: 02761 9445-40
E-Mail: oe@siegen.ihk.de