



Kreis
Recklinghausen

Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit

mit ALG I-Bezug

Das Startercenter des Kreises Recklinghausen ist bestrebt, dass alle Informationen und Daten dieser Präsentation zutreffend und aktuell sind. Eine Haftung oder Garantie für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der zur Verfügung gestellten Informationen und Daten ist jedoch ausgeschlossen.

Eine Beratung im Einzelfall kann nur durch die jeweils zuständigen Behörden und Aufgabenträger durchgeführt werden.

Zielsetzung des heutigen Nachmittags

- Informationen zu der beruflichen Alternative unternehmerische Selbstständigkeit
- Entscheidungsgrundlage verbessern
- Fördermöglichkeiten der AA und
- Beratungsangebot der Region vorstellen



Ablauf des heutigen Nachmittags

Beginn 13:30 Uhr

- Förderinstrumente der Agentur für Arbeit
- Sozialversicherung

Pause

- Grundlagen eines Geschäftsplans
- Vorstellung Unterstützungsangebote und Förderinstrumente

Ende: ca. 15:30 oder 16:00 Uhr



STARTERCENTER

- aktuelle Informationen
- zertifizierte Beratungsstelle
- Start- und Begleitberatung rund um das Thema Existenzgründung
- Seminare, Workshops und Sonderveranstaltungen
- Anlaufstelle für Förderprogramme
- Kooperationspartner der Sparkassen im Kreis Recklinghausen bei der Umsetzung des ERP-StartGeldes der KfW-Förderbank
- Kooperationspartner der NRW Bank bei der Umsetzung des NRW Mikrodarlehens
- fachkundige Stelle



Sozialversicherung

Grundsätzlich gilt für Selbständige:

- Sie sind nicht rentenversicherungspflichtig.
- Ausnahmen für bestimmte Berufsgruppen.
- Seit 1.1.2009 Krankenversicherungspflicht für alle.

**3.955 € / Monat
Bezugsgröße in der
Sozialversicherung 2026**



Rentenversicherungspflicht nach § 2 SGB VI

Versicherungspflichtige Berufsgruppen (m/w/d)

- Lehrer, Dozenten, Erzieher
- Pflegepersonen (Krankenpfleger, Masseure, Logopäden, Physiotherapeuten)
- Hebammen und Entbindungspfleger
- Künstler und Publizisten (KSV),
- Handwerker
- Selbstständige mit einem Auftraggeber
 - ➔ Freistellung von max. drei Jahren möglich! Antrag innerhalb von drei Monaten erforderlich.

Rentenversicherung - freiwillig -

Versicherungspflicht auf Antrag

innerhalb 5 Jahre nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit, gesetzlicher Anspruch auf Erwerbsminderungsrente bleibt erhalten, keine Kündigung möglich

Freiwillige Versicherung

innerhalb 5 Jahre nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit, gesetzlicher Anspruch auf Erwerbsminderungsrente bleibt erhalten, keine Kündigung möglich

Keine

Achtung – evtl. drohende Altersarmut



Rentenversicherung - gesetzlich -

Beitragsberechnung nach § 165 SGB VI

Monatlicher

- Regelbeitrag 2026: $3.955 \text{ €} \times 18,6\% = 735,63 \text{ €}$
- 1/2 Regelbeitrag: $1.872,5 \text{ €} \times 18,6\% = 367,82 \text{ €}$
(für die ersten drei Jahre möglich)
- Einkommensgerechter Beitrag (Einkommenssteuerbescheid)

- Mindestbeitrag: $603 \text{ €} \times 18,6\% = 112,16 \text{ €}$
- Höchstbetrag 2026: $8.450 \text{ €} \times 18,6\% = 1.571,70 \text{ €}$



Renten- und Berufsunfähigkeitsversicherung

Weitere Informationen

- www.bmas.bund.de
- www.deutsche-rentenversicherung.de
- www.klipp-und-klar.de
- www.freie-berufe.de
(„Verkammerte“ freie Berufe sind Pflichtmitglieder in den jeweiligen Versorgungswerken.)
- www.hvbg.de
(Hauptverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften)



Krankenversicherung - freiwillig gesetzlich -

- Falls keine andere (private) Krankenversicherung vorliegt:
Versicherungspflicht in der gesetzlichen Krankenversicherung für alle ehemals gesetzlich Versicherten
- Die Pflicht gilt vom **ersten Tag** der Selbstständigkeit ohne anderweitige Absicherung



Krankenversicherung - freiwillig gesetzlich -

14,0 % ermäßigter Beitragssatz ohne Krankengeld ab der 7. Woche
oder

14,6 % regulärer Beitragssatz mit Krankengeld ab der 7. Woche

Einkommensabhängiger Zusatzbeitrag

- Höhe wird durch die Krankenkassen bestimmt
- Durchschnittlicher Zusatzbeitrag 2026: 2,9%

Beitragssatz (**mit Krankengeld**)
 $14,6 \% + 2,9\% = 17,5\%$

Krankenversicherung - freiwillig gesetzlich -

2025 gilt für hauptberuflich Selbstständige ein

Mindesteinkommen monatlich von (1/3 der Bezugsgröße 2026)	1.318,33 €
--	------------

<i>Beispiel mit durchschn. Zusatzbeitrag</i>	x 17,5 %
--	----------

Monatlicher Beitrag 2026 mind.	230,71 €
--------------------------------	----------



Krankenversicherung - freiwillig gesetzlich -

Hauptberuflich tätige Selbstständige

Regelbeitrag monatlich maximal

Beitragsbemessungsgrenze 2026 5.812,50 €

Beispiel mit durchschn. Zusatzbeitrag x 17,5%

Max. monatlicher Beitrag 2026: = 1.017,19 €



Krankenversicherung - freiwillig gesetzlich -

Anrechnungsbeträge

- Arbeitseinkommen aus selbstständiger Tätigkeit
- Gründungszuschuss (ohne Sozialversicherungspauschale)
- Ggf. sonstige Einnahmen lt. Einkommensteuerbescheid
- Ggf. das Einkommen eines nicht gesetzlich versicherten Ehepartners oder einer Ehepartnerin



Beitragsübersicht 2025 Kranken- und Pflegeversicherung

Wer gesetzlich krankenversichert (KV) ist, ist in der Regel auch Mitglied in der Pflegeversicherung (PV).

	Beitrags- bemessung monatlich	KV-Beitrag mit Krankengeld monatlich (z.B. 17,1%)	PV-Beitrag für Eltern mit 1 Kind (lebenslang) mtl. 3,6%*	PV-Beitrag für Kinderlose mtl. 4,2%
Max.	5.812,50 €	1.017,19 €	209,25 €	244,13 €
Min.	1.318,33 €	230,71 €	47,46 €	55,37 €

*Staffelung nach
Kinderzahlzahl

Krankenversicherung - privat -

- Seit 1.1.2009 besteht eine gesetzliche Verpflichtung zum Abschluss eines Vertrages für die private Krankenversicherung, wenn keine Versicherungspflicht in der gesetzlichen Krankenversicherung vorliegt.
- Es muss ein Basistarif angeboten werden. Dieser Beitrag darf den durchschnittlichen Höchstbeitrag in der Gesetzlichen Krankenversicherung nicht überschreiten.



Zweck eines Unternehmenskonzeptes

- Entscheidungsgrundlage
- Formulierung der Unternehmensziele
- Vorgabe von Zielen
- Controlling-Instrument (Soll-Ist-Vergleich)
- Grundlage für die Beschaffung von zusätzlichem Eigen- oder Fremdkapital oder Förderung (u. a. auch Gründungszuschuss)



Unternehmenskonzept

Die 5 entscheidenden „W-Fragen“

- **Was** (sind meine Produkte und Dienstleistungen) kann ich
- **Wem** (wer sind meine Kunden)
- **Wie** (ist mein Vertriebsweg) und
- **Wo** (ist mein Standort) zu
- **Welchem Preis** (Kostenkalkulation / Marktpreis) verkaufen?



Unternehmenskonzept

A. Darstellung von Gründungsperson und Vorhaben

- Eigenes Profil und Lebenslauf
- Geschäftsidee
- Einschätzung von Markt, Standort und Wettbewerb
- Marketingstrategie
- Planung der Räumlichkeiten und der notwendigen Ausstattung
- Organisations- und Personalplanung
- Zukunftsaussichten



Unternehmenskonzept

B. Planrechnungen

- Notwendige und angestrebte Privatentnahmen
- Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplanung



Gründerinnenprofil / Gründerprofil

- Welche berufliche und fachliche **Qualifikation** können Sie aufweisen?
- Erfüllen Sie die gegebenenfalls bestehenden **Zulassungsvoraussetzungen**?
- Über welche **kaufmännischen Kenntnisse** verfügen Sie?
- Welche **Branchenkenntnisse** haben Sie?
- Welche **Fähigkeiten** haben Sie, um ein Unternehmen zu führen?
 - Mitarbeiterführung?
 - Verhandlungsführung?
- Welche **Ziele und Motive** verknüpfen Sie mit der Selbständigkeit?
- Welche besonderen **Stärken** haben Sie?
- Welche **Defizite** haben Sie in Bezug auf die Selbstständigkeit und wie können Sie diese ausgleichen?



Geschäftsidee

Produkt / Dienstleistung:

- Was wollen Sie anbieten (Produkt, Dienstleistung, Service)?
- Wo sehen Sie eine Marktlücke oder Nische?
- Was ist das Besondere bzw. Neue an Ihrem Angebot?

Anmeldungen und Genehmigungen

- Welche rechtlichen Voraussetzungen müssen erfüllt sein?
- Welchen Namen und welche Rechtsform wird das Unternehmen haben?
- Wann und wo werden Sie Ihre Tätigkeit beginnen?



Geschäftsidee

Kundenzielgruppe

- Welche Kunden/Kundengruppen sprechen Sie an?
 - Private, gewerbliche, öffentliche Auftraggeber
 - Alter, Geschlecht, Familienstand
 - Einkommen, Beruf
 - Wohnlage, Kaufgewohnheiten, Kaufkraft
- Was ist der besondere Nutzen Ihrer Leistung für die Kunden?



Markt, Standort, Wettbewerb

Markt- und Wettbewerbssituation

- Welche Chancen und Risiken sind in Ihrer Branche zu erkennen?
- In welchem Umkreis möchten Sie tätig werden?
- Wie vielen Wettbewerbern müssen Sie sich am geplanten Standort stellen?
- Welchen Preis können die Wettbewerber im Schnitt durchsetzen?
- Was wissen Sie über Stärken und Schwächen der Wettbewerber?
- Bestehen Kooperationsmöglichkeiten mit anderen Anbietern?



Marketingstrategie

Alleinstellungsmerkmale

- Was machen Sie anders bzw. besser als andere Anbieterinnen oder Anbieter?
- Worin besteht der besondere Nutzen für Ihre Kundinnen und Kunden?

Preis

- Zu welchem Preis wollen Sie Ihre Produkte anbieten?
- Ist der Preis am Markt durchsetzbar?
- Wie sieht die Preiskalkulation aus?



Marketingstrategie

Auftragsakquise, Werbung

- Welche Werbemaßnahmen sind geplant?
- Wie wird der Kontakt zu Kundinnen und Kunden hergestellt?
- Bestehen bereits Branchenkontakte?
- Welches Erscheinungsbild hat das Unternehmen?
- Welcher Etat steht zur Verfügung?



Planung der Räumlichkeiten und der Ausstattung

Standort, Lage

- Wo ist der Betriebssitz?
- Gibt es baurechtliche Vorschriften, die berücksichtigt werden sollten?
- Ist die Erreichbarkeit gewährleistet?
- Sind ausreichend Parkplätze vorhanden?



Planung der Räumlichkeiten und der Ausstattung

Räumlichkeiten

- Welche Räumlichkeiten sind notwendig? Ist der Zustand angemessen?
- Werden die Räume gemietet? Kautionshöhe? Miethöhe? Dauer des Mietvertrages?

Ausstattung

- Welche Ausstattung ist erforderlich?
- Was muss vor Betriebsbeginn vorhanden sein?
- Sind bereits Sacheinlagen vorhanden?



Organisations- und Personalplanung

Aufgaben und Verantwortungsbereiche

- Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen?
- Wie sind die Arbeitsabläufe organisiert?
- Welche Aufgaben delegieren Sie an Ihr Personal oder andere Unternehmen, z.B. Buchhaltung

Personal

- Wie viele Mitarbeitende brauchen Sie?
- Ab wann, zu welchen Arbeitszeiten, mit welcher Vergütung?
- Wie bewältigen Sie eventuell saisonale Spitzen, Urlaubs- und Krankheitszeiten?



Zukunftsaussichten

Ziele

- Wo möchten sie in fünf Jahren stehen?
- Was möchten Sie langfristig erreichen?

Chancen und Risiken

- Welche Chancen sehen Sie?
- Auf welche Risiken lassen Sie sich ein? Wie können Sie diese Risiken weitestgehend vermeiden?



Planrechnungen

- Notwendige und angestrebte Privatentnahmen
- Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplanung



Notwendige Privatentnahmen

- Ob Ihr Unternehmen tragfähig ist, hängt davon ab, ob der Umsatz ausreicht, Ihre betrieblichen Kosten und ggf. die Tilgung eines Gründungskredites zu decken.
- Überlegen Sie, wie hoch Ihre privaten Ausgaben und Einnahmen sind.
- Das Ergebnis aus Einnahmen minus Ausgaben zeigt den Minimalbetrag, der zu Beginn Ihrer selbstständigen Tätigkeit entnommen werden muss.
- Neben den notwendigen Privatentnahmen errechnen Sie bitte auch Ihre angestrebten Privatentnahmen



Notwendige Privatentnahmen

Privatausgaben	notwendig (1. Jahr) mtl.	notwendig (1. Jahr) gesamt	angestrebt mtl.	angestrebt jährlich
Miete inkl. Nebenkosten und Strom		0		0
Gebäudeaufwendungen inkl. Nebenkosten		0		0
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung)		0		0
Freizeit		0		0
Telefon, Fernsehen, Radio (Privat)		0		0
Private KfZ-Kosten (Steuern, Versicherungen, Verbrauch, Reparaturen)		0		0
Kosten für öff. Verkehrsmittel		0		0
Sachversicherungen (Haftpflicht-, Hausrat-, Unfall-, Rechtschutzversicherung etc.)		0		0
Altersvorsorge (Rentenversicherung, Lebensversicherung, BU)		0		0
Kranken- und Pflegeversicherung		0		0
Arbeitslosenversicherung		0		0
Kosten für Kinderbetreuung		0		0
Unterhaltszahlungen an andere		0		0
Zins- und Tilgungsverpflichtungen für Privatkredite		0		0
Rücklagen für Urlaub, Neuanschaffungen, Ausbildung der Kinder		0		0
Rücklage Einkommensteuer (30% vom angestrebten Gewinn)		0		0
Sonstiges		0		0
Summe	0	0	0	0



Notwendige Privatentnahmen

2. Privateinnahmen		monatlich	jährlich
	Nettogehalt Lebenspartner/in		0
	Kindergeld, Erziehungsgeld		0
	Unterhalt		0
	sonstige Einkünfte		0
	Summe	0	0
	Privatausgaben insgesamt	0	0
	Privateinnahmen insgesamt	0	0
	= notwendige Privatentnahmen	0	0

Gründungszuschuss (ALG-I) bzw. Einstiegsgeld (ALG-II) in Höhe von Euro soll beantragt werden.

Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung

- Listen Sie Ihre Investitionen, Ihren Betriebsmittelbedarf und Ihre Gründungskosten auf. Demgegenüber stellen Sie dar, wie die Gründung finanziert werden soll.
- Kalkulieren Sie Ihren Betriebsmittelbedarf für die Anlaufphase nicht zu knapp
- Beachten Sie bitte, dass die Summen von Kapitalbedarf und Kapitalherkunft (Finanzierung) identisch sein müssen.



Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplanung

Kapitalbedarf				Finanzierung			
Investitionen				Eigenkapital			
Grundstücke, Gebäude (Kauf)				Barvermögen			
Maschinen, Geräte, Werkzeuge				Sacheinlagen			
EDV (Hard- und Software)				Summe Eigenkapital			
Bürokommunikation (Telefon, Fax, Kopierer ...)							
Einrichtung (Büro, Laden, Lager ...)							
Fahrzeuge							
Kaufpreis bei Unternehmensübernahmen							
Summe Investitionen							
Betriebsmittelbedarf				Fremdkapital			
Renovierungskosten, Umbaukosten				öff. Kreditprogramme			
Warenerstausstattung				Hausbankdarlehen			
Beratungskosten				Verwandtendarlehen			
Anlaufkosten (lfd. Betriebskosten für die ersten 3 - 6 Monate)				Summe Fremdkapital			
Vorfinanzierung von Aufträgen							
Reserve für ungeplante Ausgaben/Verzögerungen, Liquiditätsreserve							
Summe Betriebsmittelbedarf							
Gründungskosten							
Kaution, Makler-Courtage							
Anmeldung, Genehmigung							
Werbe- und Marketingkosten							
Weiterbildungs- und Seminarkosten							
Summe Gründungskosten							
Summe Kapitalbedarf				0 Summe Kapitalherkunft			



Rentabilitätsvorschau

- Planung für die ersten drei Geschäftsjahre
- Erläutern Sie wichtige Positionen der Rentabilitätsvorschau, insbesondere die Umsatzzahlen
- Für Unternehmen mit unterschiedlichen Geschäftszweigen (z.B. Handel und Dienstleistungen) sollten die Umsätze separat in unterschiedlichen Umsatzbereichen ausgewiesen werden
- Alle Kosten beziehen sich auf den Gewerbebetrieb, nicht auf den privaten Bereich



Rentabilitätsvorschau

1. Umsatz	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatzbereich 1													0		
Umsatzbereich 2													0		
Umsatzbereich 3													0		
Summe Umsatz	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

2. Material- und Wareneinsatz	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Umsatzbereich 1													0		
Umsatzbereich 2													0		
Umsatzbereich 3													0		
Summe Material- und Wareneinsatz	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

3. Kosten	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Personalkosten													0		
Sozialabgaben für Personal													0		
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom													0		
KfZ-Kosten (Kraftstoff, Vers., Steuern)													0		
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften)													0		
Werbung													0		
Reisekosten													0		
Versicherungen, Beiträge													0		
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung													0		
Zinsen													0		
Abschreibungen													0		
Leasing													0		
Fortbildungskosten, Gründungskosten													0		
sonst. Kosten (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)													0		
Summe Kosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

= Gewinn/Verlust	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------	----------



Liquiditätsplan

- Bei der Liquiditätsplanung prüfen Sie, zu welchem Zeitpunkt es voraussichtlich zu einer Einzahlung bzw. Auszahlung kommt.
- Damit erklären Sie, wie lange es dauern wird, bis Sie tatsächlich „schwarze Zahlen“ schreiben werden, und wie Sie diesen Zeitraum finanziell überstehen können.
- Anhand der Liquiditätsplanung können Sie erkennen, ob Sie Ihren Zahlungsverpflichtungen pünktlich nachkommen können.



Liquiditätsplan

1. Einzahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr
Umsatzbereich 1													0
Umsatzbereich 2													0
Umsatzbereich 3													0
Umsatzsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kreditaufnahme/Eigenkapital													0
sonstige Einzahlungen													0
Summe Einzahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Auszahlungen	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 4	Monat 5	Monat 6	Monat 7	Monat 8	Monat 9	Monat 10	Monat 11	Monat 12	1. Jahr
Materialeinsatz Umsatzbereich 1													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 2													0
Materialeinsatz Umsatzbereich 3													0
Raumkosten incl. Nebenkosten und Strom													0
Kfz-Kosten (Kraftstoff, Vers., Steuern)													0
Büro (Telefon, Büromaterial, Zeitschriften)													0
Werbung													0
Reisekosten													0
Steuerberatung, Rechts- und Unternehmensberatung													0
Leasing													0
Fortbildungskosten, Gründungskosten													0
Investitionen													0
sonst. Auszahlungen (Reparatur, Unvorhersehbares etc.)													0
Vorsteuer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Versicherungen, Beiträge													0
Personalkosten													0
Sozialabgaben für Personal													0
Kaution, Genehmigung u. ä.													0
Zinsen													0
Gewerbesteuer													0
Tilgung													0
Privatentnahmen													0
Umsatzsteuerzahllast		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Summe Auszahlungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Saldo vortrag aus Vormonat		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Liquiditätssaldo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liquiditätssaldo kumuliert	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	



Das Fazit

Was sind Ihre Hauptchancen für den Erfolg?

Was sind Ihre Hauptrisiken für einen Misserfolg?



Konzepterstellung, aber wie?

- selber erstellen
- in einer Starterwerkstatt
(2 Nachmittage innerhalb von 2 Wochen)
- in einem Gründungszirkel
(in der Regel 4 Nachmittage über einen Zeitraum von 4 Wochen)
- gemeinsam mit einer Unternehmensberaterin oder einem Unternehmensberater (Förderung eines Teils der Kosten möglich)



Hilfestellungen zur Konzepterstellung

- www.gruenderplattform.de
(u.a. Bundeswirtschaftsministerium)
- www.uwd.de
(Unternehmenswerkstatt Deutschland der IHK)
- www.startercenter.com
(Service – Planungshilfen)



Hilfestellungen zur Konzepterstellung

Seminare, Workshops, Starterwerkstatt

- **STARTERCENTER Kreis Recklinghausen**
 - www.startercenter.com (Veranstaltungskalender)
- **STARTERCENTER Gelsenkirchen**
 - www.ihk-nw.de (Veranstaltungen)
- **STARTERCENTER Bottrop**
 - www.bottrop.de/startercenter (Aktuelles)
- **STARTERCENTER bei der Handwerkskammer**
 - <https://www.hwk-muenster.de/de/existenzgruendung/beratung-startercenter>
- Beratungsgespräche: Erstellung eines individuellen Gründungsfahrplanes



Übersicht der STARTERCENTER NRW Emscher-Lippe

STARTERCENTER Kreis Recklinghausen

Kurt-Schumacher-Allee 1
45657 Recklinghausen

- **Henrike Hartz**
Tel.: 0 23 61 53-43 30
- **Heike Rommler**
Tel.: 0 23 61 53-46 11
- **Silke Tappe**
Tel.: 0 23 61 53-38 09
- **Eva-Maria Wobbe**
Tel.: 0 23 61 53-47 11

▪ Startercenter Stadt Bottrop

Gleiwitzer Patz 3, 46236 Bottrop
Tel.: 0 20 41 70 74-82

▪ IHK Nordwestfalen Gelsenkirchen

Rathausplatz 7, 45894 Gelsenkirchen
Tel.: 02 09 3 88-0

▪ Handwerkskammer Münster Gelsenkirchen

Vom-Stein-Straße 34, 45894 Gelsenkirchen
Tel.: 02 09 3 80-7 70



Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW)

- Zuschuss für Beratungen zu
 - Gründungsvorhaben und
 - Betriebsübernahmen sowie beim
 - Wechsel von Nebenerwerbsgründungen in den Haupterwerb
- Beratungen zu wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen
- Beratungen aus speziellen Themenfeldern, z.B.
 - von Migranten/Migrantinnen der 1. Generation
(Personen, die selbst im Ausland geboren sind)
 - Personen mit anerkannter Behinderung
 - zur Gleichstellung und zur besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- Vor der Gründung beantragen!

Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW)

- Beratungen im Anschluss an die Gründung eines neuen Unternehmens. Auch vor der Gründung beantragen!
- Individuelle persönliche Beratung oder Zirkelberatung.
- Zirkelberatung:
 - Kombination aus Gruppen- und Individualberatung
 - für 3 bis 6 Personen
 - besteht je zur Hälfte aus Gruppen- und Individualberatung.
- Vor der Antragstellung ein Kontaktgespräch mit einer zugelassenen Anlaufstelle (Startercenter) führen.
- Weiterführende Informationen [Beratungsprogramm Wirtschaft NRW](#)

BPW: Art, Umfang und Höhe der Zuwendung

Beratungsart	Umfang	Pauschale Höhe der Zuwendung	1.020 €
Neugründung/ Beteiligung*	Max. 6 Tagewerke	Regelfall 50% Förderquote (auch Zirkelberatung)	510 €
Betriebsübernahme*	Max. 8 Tagewerke		
Nebenerwerb zum Haupterwerb	Max. 4 Tagewerke	80% Bürgergeld-Empfänger:in	816 €
Spezielle Beratungen	Zus. max. 2 Tagewerke	90% Zirkelberatung, Bürgergeld-Empfänger:in	918 €
Zirkelberatung	Max. 1 Tagewerk		

* Von den max. 6 bzw. 8 Tagewerken können nach erfolgter Gründung max. noch 2 Tagewerke in Anspruch genommen werden.

Förderung von Unternehmensberatungen für KMU

durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (bmwk)
Förderrichtlinie vom 01.01.2023 – 31.12.2026

- Beratung für kleine und mittlere Unternehmen (KMU)
- Förderung für individuell durchgeführte Beratungen zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung
 - Heilberufe: Inhalt der Beratung ist Qualitätsmanagement

Vor Antragstellung müssen Unternehmen im ersten Jahr nach der Gründung ein kostenloses Informationsgespräch mit einem regionalen Ansprechpartner (z.B. Startercenter) führen.

Max. förderfähige Beratungskosten
3.500 €

Förderhöhe 50% der Beratungskosten

Hilfe bei den Formalitäten

Wirtschaftsservice - Portal NRW (Voll elektronisch, medienbruchfrei, KI-unterstützt)

www.wsp.nrw

- Gewerbeanmeldungen, Gewerbeummeldungen, Gewerbeabmeldungen
- Eintragung in die Handwerksrolle
- Erlaubnis nach § 34c GewO (Makler)
- Erlaubnis nach § 34 GewO (Pfandleihgewerbe)
- Erlaubnis nach § 34a GewO (Bewacher)
- Erlaubnis nach § 34d GewO (Versicherungsvermittler, Versicherungsberater)
- Gaststättenerlaubnis
- Fragebogen zur steuerlichen Erfassung
- Weitere Verfahren werden laufend ergänzt



Kreis
Recklinghausen

VIEL ERFOLG