**Gründungsarten**



|  |  |
| --- | --- |
| **Einzelgründung** | |
| alleinige, schnelle und freie Entscheidungsmöglichkeiten   * Flexibilität | Voraussetzung: Eigenkapital - muss selbst aufgebracht werden  nur geringer Kreditrahmen möglich |
| „eigener Chef“ – eigene Verantwortung | volle Verantwortung – keine Arbeitsteilung 🡪 Allrounder |
| alleiniger Anspruch auf Gewinn – keine Gewinnaufteilung | Risiko: unbeschränkte Haftung mit Betriebs- und Privatvermögen |



|  |  |
| --- | --- |
| **Teamgründung** | |
| **Vorteile** | **Nachteile** |
| freie Rechtsformwahl  (z.B. GmbH, GbR, OHG, KG) | Gewinnaufteilung |
| geteilte Verantwortung | geteiltes Stimmrecht |
| höheres Know-How  Arbeitsteilung und Spezialisierung | Abstimmungsbedarf bei Entscheidungen |
| mehr Eigenkapital steht zur Verfügung – bessere Kreditwürdigkeit | möglicherweise Interessens-konflikte untereinander |



|  |  |
| --- | --- |
| **Unternehmensnachfolge** | |
| Aufschwung für das Unternehmen „frischer Wind“ von außen | Nachfolger kennt einzelne Probleme nicht – Altlasten-Risiko |
| Aufstiegschancen der Mitarbeiter | Umstrukturierungen und Entlassung |
| Familienunternehmen: Kenntnis über Zahlen und Abläufe – eingespielte Mitarbeiter und Prozesse | höherer Kapitalbedarf bei Unternehmenskauf als bei Neugründung |
| keine aufwendige Gründungsphase | aus Krise: „aufräumen“ |
| Produkte sind bereits am Markt etabliert | persönliche Beziehung zum Alt-Unternehmer – Kunden wandern ab; Vorgänger kann nicht loslassen |



|  |  |
| --- | --- |
| **Ausgründung** | |
| **Vorteile** | **Nachteile** |
| Verfolgung und Durchsetzung eigener Ziele | keine Unterstützung vom Mutterunternehmen |
| eigenes Netzwerk aufbauen  Netzwerk der „Mutter“ nutzen | mögliche Geldknappheit |
| keine Abhängigkeit mehr vom Mutterunternehmen | fehlende Erfahrung innerhalb Selbständigkeit |
| Eigenständigkeit - Freiheit | Risiko, da keine Erfahrung am Markt |



|  |  |
| --- | --- |
| **Franchising** | |
| große Sicherheit  keine Gründungsfehler | eigene Entscheidungsfreiheit wird durch Franchise-Zentrale eingeschränkt |
| schneller Markteinstieg  Produkte sind bereits bekannt standardisierte Produkte | geringer Einfluss auf die Geschäftspolitik in der Zentrale |
| Know-How des Franchise-Gebers | laufende Franchise-Gebühren |
| Unterstützung durch Schulungen und Materialien | volles unternehmerisches Risiko |



|  |  |
| --- | --- |
| **Selbständiger Handelsvertreter** | |
| Einkommen für sich allein – leistungsorientiert 🡪 Erfolg: hoher Verdienst möglich | keinen festen Standort – eigener Pkw, um mobil zu sein und Kunden aufzusuchen |
| keine besondere Ausbildung nötig  aber Verhandlungsgeschick | provisionsabhängiges Einkommen |
| freie Einteilung der Arbeitszeit | kein fester Kundenstamm zu Beginn  häufige Ablehnung der Kunden |
| keine eigene Geschäftsidee nötig | Durchsetzungs- und Durchhaltevermögen |