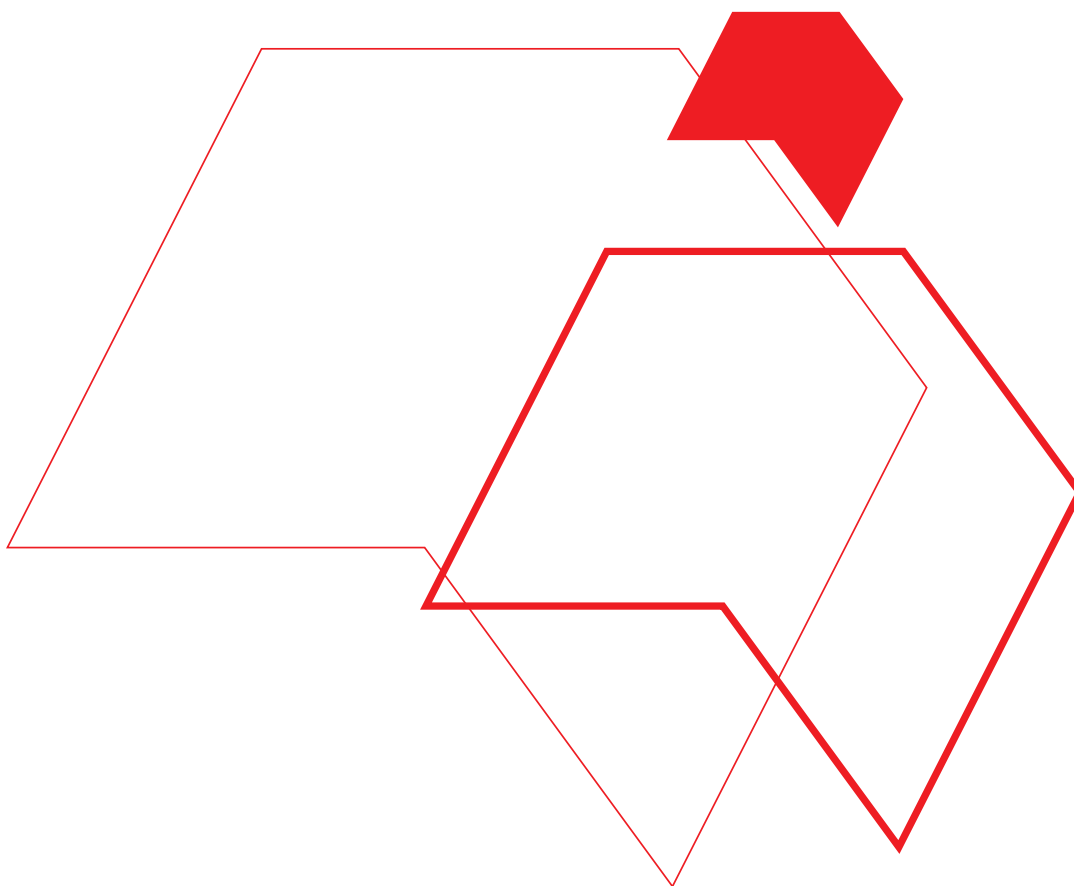


Eine Publikation des Ausschusses für den Sortimentsbuchhandel

Existenzgründung im Buchhandel: Erste Schritte in die Selbstständigkeit

A. Kleine



Existenzgründung im Buchhandel

Erste Schritte in die Selbstständigkeit

Eine Publikation des Ausschusses für den Sortimentsbuchhandel

An alles gedacht? Checkliste für Existenzgründer – eine Kurzübersicht

Selbstständig sein bedeutet, Eigenverantwortung zu übernehmen, die Vielfalt individueller wirtschaftlicher Gestaltungsmöglichkeiten zu nutzen, neue Märkte zu erkunden, risikobewusst Chancen zu suchen. Haben Sie sich für die Gründung einer Buchhandlung entschieden, gibt es vieles zu beachten.

Können Sie andere von Ihren Ideen und Ihrem Produkt überzeugen? Sind Sie fachlich qualifiziert? Verfügen Sie über ausreichendes kaufmännisches Wissen? Kennen Sie sich gut in der Branche aus, in der Sie gründen wollen? Können Sie mit Risiko umgehen? Können Sie in Stresssituationen die notwendigen Prioritäten setzen und die Problemlösungen angehen. Sind Sie gewohnt, sich selbst Ziele zu setzen und diese zu verfolgen. Können Sie Verantwortung übernehmen für Produkte, Umsätze, Mitarbeiter, Kunden, Zahlungen usw.? Sind Sie diszipliniert genug, Tagesabläufe zu gestalten, Arbeiten zügig abzuwickeln? Bringen Sie genügend Freude an Ihrem Beruf mit, um auch mehr als 40 Stunden pro Woche zu arbeiten? Ist Ihre Familie mit Ihrer unternehmerischen Tätigkeit einverstanden und erfahren Sie aus dem privaten Bereich Unterstützung?

Wenn Sie dies alles mit ja beantworten können, sollten folgende Entscheidungen getroffen, folgende Aufgaben gelöst werden. Hier eine umfassende Checkliste für Ihre ganz persönliche Prüfung:

I. Gründung planen

- Klärung der persönlichen, familiären, fachlichen, finanziellen, rechtlichen Voraussetzungen:
 - Persönlich: Bin ich eine „Unternehmerpersönlichkeit“? Selbsttests unter: <https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Entscheidung/Ihre-Qualifikation/Gruendertests/inhalt.html>
 - Familiär: Kann meine Familie das Gründungsvorhaben mit tragen bzw. steht meine familiäre Situation einem Gründungsvorhaben entgegen? (in familiär „unsicheren“ Zeiten – etwa bei hohem Betreuungsaufwand kleiner Kinder oder pflegebedürftiger Familienangehöriger – will eine Existenzgründung wohl überlegt sein).
 - Fachlich: Bin ich ausreichend ausgebildet für meine Unternehmertätigkeit? (Fachliches Know-How, betriebswirtschaftliches Know-How, Führungskompetenz). Ggf. prüfen, ob eine zusätzliche fachliche Qualifikation notwendig ist und nachgeholt werden kann. Im Buchhandel etwa über en Mediacampus: Frankfurt: <https://www.mediacampus-frankfurt.de/>
 - Finanziell: Wie groß sind meine finanziellen Ressourcen? Wieviel Eigenkapital kann ich einbringen? Wie viel Fremdkapital benötige ich voraussichtlich?
 - Rechtlich: Kann ich überhaupt unternehmerisch tätig werden (bspw. nach persönlicher Beteiligung an einem Insolvenzverfahren)? Welche Rechtsform will ich wählen? (wg. Mitsprache, Haftung, Steuern s.u.)

- Klären Sie Ihre Geschäftsidee und erstellen Sie Ihr Konzept und Ihren Businessplan:
 - Erklären Sie Ihre Geschäftsidee bzw. Ihr Vorhaben (Unternehmensprofil).
 - Stellen Sie sich persönlich (Gründerperson/-en) dar. Ausbildung, Werdegang, Qualifikation.
 - Beschreiben Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung. Was wollen Sie verkaufen?
 - Beschreiben Sie Ihre Kunden (Zielgruppe).
 - Beschreiben Sie Ihre Konkurrenz (vor Ort, regional, im Internet usw.).
 - Beschreiben Sie den Standort (Einzugsgebiet, Lage, Einwohnerstruktur, Nachbarn, Kaufkraft).
 - Welche Lieferanten wollen Sie (in welchem Umfang) voraussichtlich nutzen?
 - Erläutern Sie die Personalplanung.
 - Erläutern Sie die Preisgestaltung Ihrer Produkte (im Buchhandel sollte wg. der Preisbindung auf Bezugsbedingungen (Rabatte) sowie Preise bei Non-Books eingegangen werden).
 - Welche Vertriebspartner wollen Sie nutzen?
 - Welche Vertriebskanäle wollen Sie nutzen? (Standort, Internet, Versand, Messen etc.)
 - Welche Kommunikations- und Werbemaßnahmen wollen Sie ergreifen?
 - Welche Rechtsform haben Sie gewählt?
 - Welche Chancen und Risiken hat Ihr Vorhaben?
 - Wie hoch ist der Kapitalbedarf? Wie können Sie diesen Kapitalbedarf decken?

- Wahl der Rechtsform (wichtige Fragen):
 - Wollen Sie Ihr Unternehmen allein oder mit Partner/n führen?
 - Wollen Sie möglichst wenig Formalitäten bei der Gründung haben?
 - Wie umfangreich soll Ihre Haftung sein?
 - Wie kreditwürdig ist welche Rechtsform?
 - Mit welchen Steuern ist bei welcher Rechtsform zu rechnen?
 - Passt die Rechtsform zu meiner Branche?
 - Welchen Aufwand kann und will ich für meine Buchführung betreiben?
 - Bin ich bereit, Unternehmensdaten zu veröffentlichen?
 - Wie viel darf die Rechtsform kosten?
 - Wer stellt Startkapital zur Verfügung? (Mitspracherechte klären)
 - Soll oder muss das Unternehmen ins Handelsregister eingetragen werden?

Klären Sie mit Ihrem Unternehmensberater, Rechtsanwalt und/oder Steuerberater, welche Kriterien Ihnen besonders wichtig sind und wählen Sie nach diesen Kriterien die geeignete Rechtsform aus. Im Buchhandel sehr häufig sind das Einzelunternehmen (volle Kontrolle aber auch volle Haftung; nur bei kleinen Unternehmen) und die GmbH (Kapitalgesellschaft; beschränkte Haftung aber aufwändige Gründungs-formalitäten; Mindeststammkapital bei Gründung 25.000 €). Prinzipiell sind Rechtsformen mit voller persönlicher Haftung der Gesellschafter (v.a. Einzelunternehmen, aber auch Personengesellschaften) für Banken und Investoren kreditwürdiger, als Kapitalgesellschaften (GmbH, AG). Ein Merkblatt zur Orientierung:

<https://www.existenzgruender.de/SharedDocs/Downloads/DE/GruenderZeiten/GruenderZeiten-11.html>

- Wahl des Standorts (Ladenlokal). Prüfen Sie, wie wichtig Ihnen die folgenden Faktoren sind, und ob diese Faktoren durch das besichtete bzw. bereits gewählte Objekt erfüllt sind. In den allermeisten Fällen ist der Standort das mit Abstand wichtigste Profilierungsmerkmal im Einzelhandel. Lassen Sie sich ggf. von Expert*innen beraten und/oder nutzen Sie Daten von Geo-Marketing-Analysen, um Überblick etwa über Kundenfrequenzen, Wohn- und Wettbewerbsumfeld oder auch die Einzelhandels- bzw. Zentralitätskennziffern vor Ort zu erhalten. Eine professionelle Standortanalyse mag teuer erscheinen – wirkt sich aber in aller Regel positiv auf den langfristigen wirtschaftlichen Erfolg aus.

Fernwirkung:

- Sichtbarkeit des Objektes
- Einsatz weithin sichtbarer Werbemittel
- Rückschluss auf Sortiment aus der Ferne möglich

Äußeres Erscheinungsbild:

- Benachbartes Umfeld

- Zustand der Fassade
- Außenanlagen (Parken, Gehwege, Warenträger)
- Außenreklame, Schriftzug, Markisen
- Schaufensteranlage, –attraktivität, –gestaltungsmöglichkeiten
- Eingang (einladend, barrierefrei)
- Einsehbarkeit und Transparenz

Qualität der Immobilie:

- Bausubstanz
- Aufteilung, Raumzuschnitt, –höhe
- Anbindung der Stockwerke (Fahrstuhl, Treppen, Rolltreppen)

Ladengestaltung:

- Bodenbelag, Wände, Decken, Beleuchtung
- Zugänglichkeit, Ordnung, Sauberkeit
- Ladenbau, Attraktivität der Warenträger, zeitgemäß
- Klimatische Verhältnisse, Geruch
- Übersichtlichkeit

Zusätzlich (falls notwendig):

- Sanitäre Anlagen (für Kunden und Mitarbeiter)
- Aufenthaltsbereich für Mitarbeiter
- Büro- und Verwaltungsbereich
- Lager
- Zugänglichkeit für Anlieferung (insb. Bücherwagendienste)

- Wer kann mir bei meinem Gründungsvorhaben helfen?

z.T. kostenlose Hilfe erhalten Sie bei:

- Industrie- und Handelskammern (www.dihk.de)
- Bundes- und Länderministerien für Wirtschaft (www.bmwi.de; www.existengruender.de)
- Börsenverein des Deutschen Buchhandels (www.boersenverein.de)
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (www.kfw.de)
- Kommunalen Einrichtungen zur Wirtschaftsförderung

Wer darüber hinaus weiterhelfen kann:

- Unternehmensberater (<https://www.boersenverein.de/beratung-service/branchenpartner/>)
- Steuerberater, Rechtsanwalt
- Innenarchitekt / Ladenbauer

II. Finanzierung

- Klärung des Kapitalbedarfs / Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung:

Kapitalbedarf:

- Gründungskosten (Beratung, Anmeldungen, Notar, Stammkapital etc.)
- Kosten für die Anlaufphase (Personalkosten, lfd. Kosten der ersten Monate, Reserve für Folgeinvestitionen und Unvorhergesehenes)
- Unternehmerlohn
- Anlagevermögen (Grundstücke/Immobilien, Fahrzeuge, Betriebs- und Geschäftsausstattung)
- Umlaufvermögen (Wareneinsatz)
- Zins und Tilgung

Durchschnittliche Kostenstruktur im Buchhandel (Stand 2018):

- | | |
|--|--------|
| • Waren- und Warenbezugskosten | 66,7 % |
| • Personalkosten inkl. Unternehmerlohn | 20,4 % |
| • Miete / Mietwert (bei Eigentum) | 4,1 % |
| • Sachkosten für Geschäftsräume | 1,2 % |

- Kosten für Werbung 1,1 %
 - Abschreibungen 0,5 %
 - Fremdkapitalzinsen und Kosten des Kapitalverkehrs 0,5 %
 - Sonstiges 4,0 %
- Checkliste Eigenkapital:
 - Wie hoch sind die Ersparnisse?
 - Können Sie bis zur geplanten Gründung noch weitere Beträge ansparen?
 - Welche Kapitalanlagen sind kurzfristig verfügbar?
 - Können Verwandte, Bekannte, Freunde Geld zu günstigen Konditionen zur Verfügung stellen?
 - Welche Sachmittel (Mobiliar, Fahrzeuge etc.) können Sie in Ihren Betrieb einbringen?
 - Möchten Sie eine/n Partner/in bzw. eine/n Teilhaber/in aufnehmen, der/die weitere Eigenmittel zur Verfügung stellt?
 - Welche Förderprogramme eignen sich als Eigenkapitalquellen?

Sicherung der Finanzierung, Bankengespräche auf der Grundlage von Basel II/III.

Zur Vorbereitung auf die Bankgespräche folgendes klären:

- Information einholen, welche Unterlagen im Bankgespräch benötigt werden.
- Unterlagen zusammenstellen sowie gut und verständlich aufbereiten.
- Evtl. externe Beratung einholen und prüfen, ob der Berater zum Kreditgespräch hinzugebeten werden sollte.
- Prüfen Sie vorab mögliche Kreditsicherheiten (evtl. Bürgschaft einholen).

Prinzipiell ist im Bankgespräch ein sicheres, selbstbewusstes und kompetentes Auftreten, ein seriöses Erscheinungsbild, Glaubwürdigkeit und Aufgeschlossenheit gegenüber dem Gesprächspartner von großer Wichtigkeit. Lassen Sie sich nicht entmutigen, denn nicht jede Bank wird Sie bei Ihrem Gründungsvorhaben unterstützen wollen und können.

- Förderprogramme bei Unternehmens- und Beteiligungsfinanzierung beachten:
 - Welche Förderprogramme kommen für mich in Frage?
 - Wie und wo werden die Programme beantragt? (in der Regel über die Hausbank) Einen Überblick finden Sie hier: <https://www.existenzgruender.de/DE/Gruendung-vorbereiten/Finanzierung/Foerderprogramme/inhalt.html>.
- bei Gründung Kontoeröffnung (Bank, Sparkasse, Postbank)

IV. Formalitäten, anmelden bei:

- Börsenverein des Deutschen Buchhandels, Landesverband und Bundesverband, ILN (Internationale Lokationsnummer – für buchhändlerische Mitglieder kostenlos über den Börsenverein zu beziehen)
- Gewerbeamt; ggf. Handelsregister
- Finanzamt
- Berufsgenossenschaft
- Industrie- und Handelskammer (IHK)
- Einzelhandelsverband / örtlicher Gewerbeverein (Mitgliedschaft freiwillig)
- Arbeitsamt (Betriebsnummer)
- Krankenkassen (Beschäftigte)
- Versicherungen (besondere Vergünstigungen über das Vorteilsprogramm Seitenreich für Mitglieder des Börsenvereins: <https://www.boersenverein.de/beratung-service/seitenreich/>)
- BAG Buchhändler-Abrechnungs-Gesellschaft
- Ggf. weitere Genossenschaften (LG Buch, eBuch etc.); Erfa-Gruppen (Erfahrungsaustauschgruppen im Buchhandel)

V. Beschaffung von Know-how:

- Seminar „Gründung und Aufbau einer Buchhandlung“ am mediacampus frankfurt“ (www.mediacampus-frankfurt.de)
- Falls ohne buchhändlerische Ausbildung: Besuch eines Wiedereingliederungs- bzw. Crash-Kurses auf dem mediacampus frankfurt
- Fort- und Weiterbildungsseminare beim jeweiligen Landesverband, mediacampus frankfurt, Akademie des Deutschen Buchhandels
- Fachliteratur besorgen
- Erfahrungsgruppen (Erfahrungsaustauschgruppen im Buchhandel)
- Existenzgründungskurse bei den örtlichen IHKn

VI. Versicherungen:

Grundsätzliche Fragen:

- Wo liegen meine Risiken?
- Durch welche Versicherungen lassen sich meine Risiken absichern?

Sinnvolle Versicherungen für Buchhändlerinnen und Buchhändler können sein:

- Betriebs-Haftpflichtversicherung (versichert Schäden gegenüber Dritten)
- Sachversicherung (Absicherung von Warenlager und Vermögenswerten im Fall von Brand, Einbruchdiebstahl, Wasserschäden etc.)
- Kfz-Haftpflichtversicherung (sofern ein Firmenwagen vorhanden ist)
- Betriebs-Unterbrechungsversicherung (BU, übernimmt laufende Kosten, wenn der Betrieb etwa durch Feuer oder EDV-Ausfall lahm liegt)
- Elementar-BU für Geschäfte und Gewerbetreibende (versichert die Folgen von Naturereignissen wie Überschwemmung, Erdbeben oder Lawinen)
- private Unfallversicherung für Mitarbeiter
- Elektronik-Versicherung

Private Versicherungen bzw. Absicherung als Selbständige/r:

- Krankenversicherung (privat oder freiwillig gesetzlich)
- Krankentagegeld-Versicherung (zum Ausgleich von Einkommenseinbußen im Krankheitsfall)
- Pflegeversicherung (privat oder freiwillig gesetzlich über die gesetzliche Krankenversicherung)
- Altersvorsorge (private Renten- oder Kapitallebensversicherung, da Sie als Selbstständiger keine gesetzlichen Rentenansprüche erwerben)

Auf den Bedarf des Buchhandels abgestimmte Komplettpakete erhalten Mitglieder des Börsenvereins kostengünstiger über das Vorteilsprogramm „Seitenreich“ (<https://www.boersenverein.de/beratung-service/seitenreich/>)

VII. Vor der Eröffnung zu klären:

Technische Ausstattung:

- Telefon, Fax, Internet (Anschlüsse)
- Web-Domain
- E-Mail-Adresse
- IT-Ausstattung (Computer, Drucker etc.)
- Kassensystem (Kasse, Scanner etc.)
- Software (Bestellsysteme, Bibliographie, Warenwirtschaft etc.)

Einkauf; Auswahl eines oder mehrerer Barsortimente:

- Zeitfracht (vormals KNV) – <https://zeitfracht.de/>
- Libri – <http://home.libri.de/>
- Umbreit – www.umbreit.de
- Könnemann – <https://www.koenemann-bs.de/>

XI. Adressenauswahl:

Akademie des Deutschen Buchhandels

Salvatorplatz 1, 80333 München

Tel.: 0 89 / 2 91 95 30, www.buchakademie.de

Buchwert GmbH & Co. KG

Hanauer Landstr. 126-128, 60314 Frankfurt

Tel.: 0 69 / 9 20 28-0, <https://www.buchwert-service.de/leistungen/bag-abrechnung/>

Börsenverein des Deutschen Buchhandels

Braubachstr. 16, 60311 Frankfurt

Tel.: 0 69 / 13 06-0, www.boersenverein.de

– **MitgliederService**

Tel.: 0 69 / 13 06-253, mitgliederservice@boev.de

– **Fachausschüsse**

Tel.: 0 69 / 13 06-318, fachausschuesse@boev.de

– **Vorteilsprogramm Seitenreich**

Tel.: 0 69 / 13 06-419, seitenreich@boev.de

MVB Marketing- und Verlagsservice des Buchhandels GmbH

Braubachstr. 16, 60311 Frankfurt

Tel.: 0 69 / 13 06-550, serviceline@mvb-online.de

www.mvb-online.de

mediacampus frankfurt | die schulen des deutschen buchhandels

Wilhelmshöher Str. 283, 60389 Frankfurt

Tel.: 0 69 / 94 74 00-0

www.mediacampus-frankfurt.de

www.fortbildung-buchhandel.com

Internetadressen rund um die Gründung:

<https://www.boersenverein.de/beratung-service/gruendung-und-nachfolge/>

www.existenzgruender.de

<https://www.foerderdatenbank.de/FDB/DE/Home/home.html>

www.kompassfrankfurt.de

Impressum

Stand: 02/2021

Herausgeber:

© Börsenverein des Deutschen Buchhandels e.V.

Ausschuss für den Sortimentsbuchhandel

Braubachstraße 16

60311 Frankfurt am Main

Tel.: 069 1306-318

Fax: 069 1306-392

E-Mail: soa@boev.de

Internet: www.boersenverein.de

Das Werk einschließlich seiner Einzelbeiträge und Abbildungen ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Disclaimer

Dieses Dokument wurde gewissenhaft und sorgfältig zusammengestellt, trotzdem können Autoren und Herausgeber keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder sonstige Qualität der Angaben übernehmen.