

Starte in die Selbständigkeit

Gründer-Guide



Inhaltsverzeichnis

Einleitung	<u>3</u>	Rechtssicher gründen: Wichtige Gesetze für den Start	<u>13</u>
Erste Schritte	<u>4</u>	Die wichtigsten Versicherungen und Verträge	<u>14</u>
Deine Geschäftsidee entwickeln und schärfen	<u>5</u>	Finanzen im Griff	<u>15</u>
Marktanalyse	<u>6</u>	Dein Unternehmen geht online	<u>16</u>
Rechtsformen	<u>7</u>	Erstelle Deine eigene Website	<u>18</u>
Rechtsformen im Vergleich: So entscheidest Du richtig	<u>8</u>	Erfolgreich vermarkten mit kleinem Budget	<u>20</u>
Test: Welche Rechtsform passt am besten zu Dir?	<u>9</u>	Checkliste: Bist Du bereit für die Gründung?	21
Genehmigungen, Gesetze und Versicherungen	<u>11</u>	Nützliche Ressourcen und Links	<u>22</u>
Anmeldung und notwendige Genehmigungen	<u>12</u>		

Einleitung

Deutschland ist das Land des Mittelstands – und das aus gutem Grund. Viele der weltweit bekanntesten Marken aus Deutschland, etwa SAP oder Otto Bock, haben einmal als kleine Ideen angefangen und sind als anfängliche Familienbetriebe gewachsen. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) machen heute über 99 Prozent aller Unternehmen in Deutschland aus und beschäftigen mehr als die Hälfte aller Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Der Mittelstand ist und bleibt das Rückgrat der deutschen Wirtschaft.

Und die Lust am Gründen wächst: Im Jahr 2024 haben 585.000 Menschen in Deutschland den Schritt in die Selbständigkeit gewagt – drei Prozent mehr als im Vorjahr. Besonders ermutigend: 36 Prozent der 18- bis 29-Jährigen geben an, dass sie lieber selbstständig als angestellt wären. Die nächste Generation Unternehmerinnen und Unternehmer steht also bereits in den Startlöchern.

Der Weg von der Idee zur Realität ist aber nicht immer einfach. Deshalb hat STRATO diesen Kleinunternehmer-Guide entwickelt – ein praktisches Werkzeug, das Dir den Einstieg erleichtert. Hier findest Du viele Tipps, nützliche Checklisten und hilfreiche Tools, die Dich Schritt für Schritt auf dem Weg zur Verwirklichung Deiner Geschäftsidee unterstützen.

Mit der richtigen Herangehensweise kann Deine Idee zu einem erfolgreichen Unternehmen werden. Alles, was Du brauchst, ist den Mut anzufangen!

Wir hoffen, dass Dir dieser Guide dabei hilft, Deinen Gründungstraum zu verwirklichen!

585.000

Menschen haben sich
2024 in Deutschland
selbstständig gemacht.

Quelle: [KfW-Gründungsmonitor 2025](#)



Erste Schritte

Deine Geschäftsidee entwickeln und schärfen

Die beste Idee entsteht oft dort, wo drei Dinge zusammenkommen: das, was Du kannst, das, wofür Du brennst, und das, was Menschen wirklich brauchen. Wenn Du Deine Geschäftsidee formulierst, versuche sie so einfach und klar zu fassen, dass jeder sie versteht – auch jemand, der noch nie einen Fuß in Deine Ziel-Branche gesetzt hat.

Um den Kern Deiner Idee zu verfassen, beantworte diese Fragen:

- **Was bietest Du an?**
Produkt, Dienstleistung oder Lösung
- **Wen willst Du erreichen?**
Deine Zielgruppe oder Kundentyp
- **Welches Problem löst Du – oder welchen Mehrwert schaffst Du?**
- **Was macht genau Dich einzigartig?**
Preis, Qualität, Service, Nachhaltigkeit, Schnelligkeit, Kreativität etc.

Lass Dich von Deinem Umfeld inspirieren. Entdecke Trends über Google Trends, tausche Dich als Sparingpartner mit KI-Tools wie ChatGPT oder Google Gemini aus, oder eruiere, worüber Menschen in sozialen Medien und Foren reden.

Oft gibt es die Keimzelle Deiner besten Idee schon irgendwo da draußen – Du musst sie nur aufgreifen und mit Leben füllen.

Zwei Drittel

der Gründerinnen und Gründer präferieren die Selbstständigkeit gegenüber einer Anstellung.

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2025



Marktanalyse

Wenn Du Deine Idee klar gezogen hast, beginnt die spannende Arbeit an der Frage: Wird sie der Realität standhalten? Eine Idee wird erst stark, wenn sie auf echte Menschen, deren Bedürfnisse und ihren Alltag trifft. Genau darum geht es bei einer Marktanalyse – herauszufinden, ob es Kundinnen oder Kunden für Dein Angebot gibt, wie sie denken und welche Alternativen sie bereits haben.

Und das muss gar nicht kompliziert sein. Fang einfach an: Recherchiere in Deiner Region Unternehmen, die Deinem ähneln. Sprich direkt mit Menschen, die Deine Kundinnen oder Kunden werden könnten, oder starte eine kurze Umfrage in sozialen Medien. Schon ein paar Gespräche oder Antworten können Dir unbezahlbare Erkenntnisse geben.



Tipp!

Eine Kombination aus Google Maps (schnelle Marktübersicht), Gelbe Seiten (Vollständigkeit), Destatis (statistische Einordnung der Branchengröße) und Berufs(fach)verbänden (Spezialwissen) deckt für die meisten Geschäftsideen den Anfang einer Recherche gut ab.

Rechtsformen

Rechtsformen im Vergleich: So entscheidest Du richtig

Die Wahl der Rechtsform beeinflusst Haftung, Steuern und Verwaltungsaufwand. Hier sind die gängigsten Formen in Deutschland:

Einzelunternehmen

Die einfachste und häufigste Form. Du meldest Dich beim Gewerbeamt oder Finanzamt an und los geht's. Kein Mindestkapital nötig, aber Du haftest persönlich mit Deinem Privatvermögen.

GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)

Erfordert ein Stammkapital von 25.000 Euro. Dein Privatvermögen bleibt in der Regel geschützt. Wirkt professionell und erleichtert die Einbindung von Investoren.

UG (haftungsbeschränkt)

Die „Mini-GmbH“ – ab nur 1 Euro Stammkapital gründbar. Ideal, wenn Du die Haftungsbeschränkung einer GmbH willst, aber noch kein großes Startkapital hast.

GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts)

Wenn Du mit einer oder mehreren Personen gemeinsam gründen willst. Unkompliziert, aber alle Gesellschafter haften persönlich und gesamtschuldnerisch.

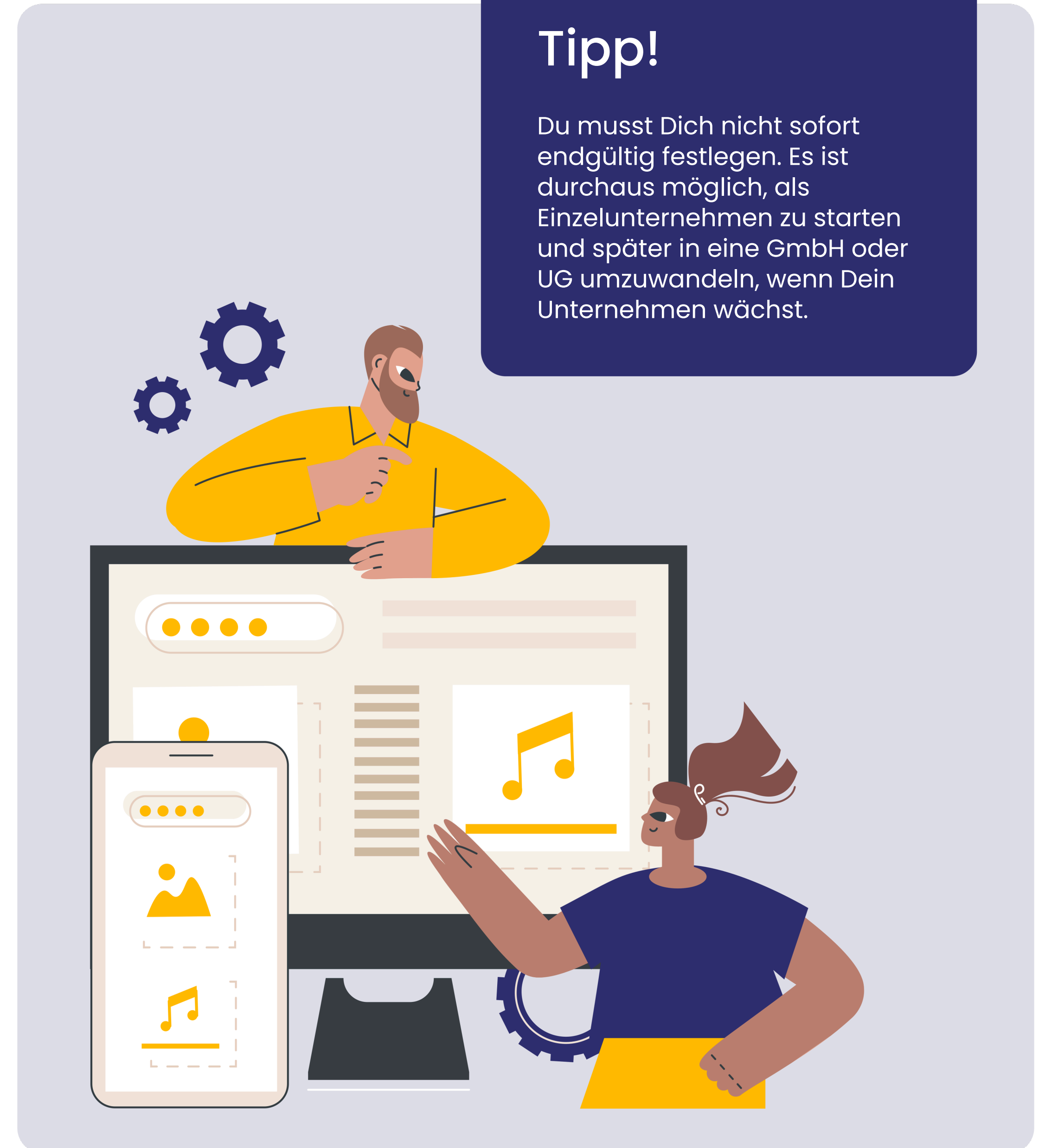
eG (eingetragene Genossenschaft)

Passt, wenn mehrere Personen gemeinsam etwas betreiben und alle am Überschuss beteiligt werden sollen. Die Genossenschaft haftet mit ihrem eigenen Vermögen – als Mitglied riskierst Du in der Regel nur Deine eingezahlten Geschäftsanteile.

Welche Form am besten passt, hängt von Deinen Zielen ab. Viele, die klein und allein starten, beginnen mit einem Einzelunternehmen, während diejenigen, die wachsen und Mitarbeitende einstellen wollen, oft zur GmbH oder UG greifen.

Tipp!

Du musst Dich nicht sofort endgültig festlegen. Es ist durchaus möglich, als Einzelunternehmen zu starten und später in eine GmbH oder UG umzuwandeln, wenn Dein Unternehmen wächst.



Test: Welche Rechtsform passt am besten zu Dir?

Kreuze das Alternativ an, das am besten auf Dich zutrifft. Zähle anschließend zusammen, welchen Buchstaben Du am häufigsten gewählt hast.

Wie willst Du loslegen?

- A. Ich möchte einfach und günstig starten, ohne großes Startkapital.
- B. Ich kann mir vorstellen, Geld zu investieren und möchte eine professionellere Struktur.
- C. Ich gründe zusammen mit anderen und wir wollen die Verantwortung teilen.

Wie möchtest Du von Kunden und Partnern wahrgenommen werden?

- A. Als Einzelperson, die Dienstleistungen oder Produkte anbietet.
- B. Als professionelles Unternehmen mit Gewicht und Stabilität.
- C. Als gemeinschaftliches Unternehmen oder kooperatives Projekt.

Wie siehst Du Wachstum und Zukunft?

- A. Ich plane vor allem ein kleines Unternehmen – nebenberuflich oder als Einzelperson.
- B. Ich möchte wachsen, Investoren gewinnen und vielleicht Mitarbeitende einstellen.
- C. Wir sehen das Unternehmen als gemeinsames Projekt, mit dem wir zusammen wachsen.

Wie stehst Du zu Verwaltung und Formalitäten?

- A. Ich möchte so wenig Bürokratie wie möglich.
- B. Ich kann etwas mehr Verwaltungsaufwand akzeptieren, wenn es langfristig Vorteile bringt.
- C. Ich rechne mit mehr Verwaltung, da wir mehrere Gesellschafter sind.

Wie denkst Du über Risiko und Haftung?

- A. Ich kann persönlich haften – das ist für mich in Ordnung.
- B. Ich möchte mein persönliches Risiko begrenzen und das Unternehmen klar von meinen Privatfinanzen trennen.
- C. Wir sind mehrere und können Verantwortung und Risiken aufteilen.

Überwiegend A: Ein **Einzelunternehmen** passt wahrscheinlich am besten zu Dir – einfach, günstig und schnell zu starten.

Überwiegend B: Eine **GmbH** oder **UG (haftungsbeschränkt)** ist vermutlich der richtige Weg – Haftungsschutz, Professionalität und Wachstumsmöglichkeiten.

Überwiegend C: Eine **GbR** oder **Genossenschaft** könnte am besten passen – besonders wenn ihr das Unternehmen gemeinsam führt.



Tipp!

Auf dem [Existenzgründungsportal des BMWK](#) und auf der [Gründerplattform](#) findest Du ausführliche Informationen zu allen Rechtsformen, ihren Vor- und Nachteilen und zur Gründung.

Genehmigungen, Gesetze und Versicherungen

Anmeldung und notwendige Genehmigungen

Damit Dein Unternehmen offiziell wird, musst Du es anmelden – das ist sozusagen Deine Unterschrift unter Deine Idee. So gehst Du vor:

Gewerbeanmeldung

Bei Deinem zuständigen Gewerbeamt. Mit der Gewerbeanmeldung wirst Du automatisch beim Finanzamt, der IHK oder ggf. HWK, dem statistischen Landesamt und der Gewerbeaufsicht registriert.

Finanzamt

Der Fragebogen zur steuerlichen Erfassung muss innerhalb eines Monats nach Gründung übermittelt werden.

Handelsregister

Für GmbH, UG, OHG und andere Kapitalgesellschaften ist die Eintragung ins Handelsregister Pflicht. Das erfolgt über einen Notar.

Umsatzsteuer-ID

Beantragst Du beim Bundeszentralamt für Steuern, wenn Du auch innerhalb der EU Geschäfte machst.

Vergiss nicht, dass bestimmte Branchen besondere Genehmigungen erfordern – von der Gaststättenerlaubnis über das Personenbeförderungsgesetz bis hin zu Zulassungen im Gesundheitswesen.

Tipp!

Auf existenzgruender.de findest Du Informationen darüber, welche Genehmigungen und Erlaubnisse Du für Deine Branche brauchst.



Rechtssicher gründen: Wichtige Gesetze für den Start

Als Unternehmerin oder Unternehmer wirst Du von verschiedenen Gesetzen beeinflusst. Hier sind die wichtigsten:

Handelsgesetzbuch (HGB)

Regelt unter anderem die Buchführungspflicht, die Bilanzierung und die Pflichten von Kaufleuten.

Einkommensteuergesetz (EStG)

Bestimmt, wie Dein Unternehmensgewinn besteuert wird.

Umsatzsteuergesetz (UStG)

Enthält die Regeln für die Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) – inklusive der Kleinunternehmerregelung nach § 19 UStG.

Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG)

Legt die Arbeitsschutzpflichten fest, wenn Du Mitarbeitende beschäftigst.

Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)

Bestimmt, wie personenbezogene Daten erhoben, verarbeitet und gespeichert werden dürfen.

Telemediengesetz (TMG) / Digitale-Dienste-Gesetz (DDG)

Regelt unter anderem die Impressumspflicht für Websites.

Tipp!

Die IHK oder HWK und der BVMW (Bundesverband mittelständische Wirtschaft) bieten umfangreiche Ratgeber und Antworten auf häufige Rechtsfragen von Gründerinnen und Gründern.



Die wichtigsten Versicherungen und Verträge

Anders als Angestellte bist Du als Selbstständige oder Selbstständiger nicht automatisch in das gleiche Sicherheitsnetz eingebunden. Deshalb sind Versicherungen und Verträge die besten Sicherheitsnetze beim Aufbau Deines Unternehmens.

Wichtige Versicherungen im Überblick:

Betriebshaftpflichtversicherung

Schützt Dich, wenn Dein Unternehmen Dritten einen Schaden zufügt.

Berufshaftpflichtversicherung

Für bestimmte Branchen (z. B. Berater, IT-Dienstleister) besonders wichtig.

Inhaltsversicherung

Schützt Geschäftsausstattung, Waren und Einrichtung.

Krankenversicherung

Als Selbstständiger musst Du Dich im Unterschied zu Angestellten selbst versichern – gesetzlich oder privat.

Altersvorsorge

Da Du nicht automatisch in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlst (Ausnahme: bestimmte Berufsgruppen), solltest Du privat vorsorgen.

Berufsunfähigkeitsversicherung

Sichert Dein Einkommen, falls Du aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr arbeiten kannst.

Vergiss Dienstleistungs-Verträge nicht

Klare, schriftliche Verträge mit Kunden, Lieferanten und Geschäftspartnern reduzieren das Risiko für Missverständnisse. Auf [fuergruender.de](https://www.fuergruender.de) findest Du Musterverträge, die Dir den Einstieg erleichtern.

Willst Du Deine Ideen schützen? Kontaktiere das Deutsche Patent- und Markenamt (DPMA), um Patente, Marken oder Designschutz anzumelden. So stellst Du sicher, dass Deine Idee, Dein Name oder Deine Gestaltung wirklich Dir gehören.



Finanzen im Griff

Wenn Du ein Unternehmen gründest, ist die Finanzierung einer der wichtigsten Bausteine – sowohl das Startkapital, das Dir den Anfang ermöglicht, als auch die laufende Finanzplanung, die Dein Unternehmen am Leben hält.

Quellen für das Startkapital:

- **Eigene Ersparnisse**
- **Bankkredit**
- **KfW-Förderkredite:** Speziell für Gründer (z. B. ERP-Gründerkredit StartGeld)
- **Gründungszuschuss** über die Agentur für Arbeit
- **EXIST-Gründerstipendium** für innovative, technologieorientierte Projekte
- **Mikrokredite** über akkreditierte Mikrofinanzinstitute (MFI)

Buchführung ist gesetzlich Pflicht. Zum Glück gibt es praktische Programme wie **Lexoffice**, **sevdesk**, **DATEV** oder auch rechtssichere E-Mail-Archivierung, die Dir den Aufwand erleichtern.

Umsatzsteuer und Einkommensteuer

- Die reguläre Umsatzsteuer liegt bei **19 %**, für Lebensmittel, Bücher und viele weitere Güter des täglichen Bedarfs gilt der ermäßigte Satz von **7 %**.
- Die **Einkommensteuer** richtet sich nach Deinem Gewinn und wird über eine jährliche Steuererklärung festgesetzt.
- Die **Kleinunternehmerregelung (§ 19 UStG)**: Wenn Dein Umsatz bestimmte Grenzen nicht überschreitet, musst Du keine Umsatzsteuer ausweisen – weniger Bürokratie, aber auch kein Vorsteuerabzug.

Eine **goldene Regel**: Richte Dir ein separates Geschäftskonto ein. Wenn Du Geschäfts- und Privatfinanzen trennst, wird alles übersichtlicher und sicherer.

Tipp!

Die IHK oder HWK und der BVMW (Bundesverband mittelständische Wirtschaft) bieten umfangreiche Ratgeber und Antworten auf häufige Rechtsfragen von Gründerinnen und Gründern.

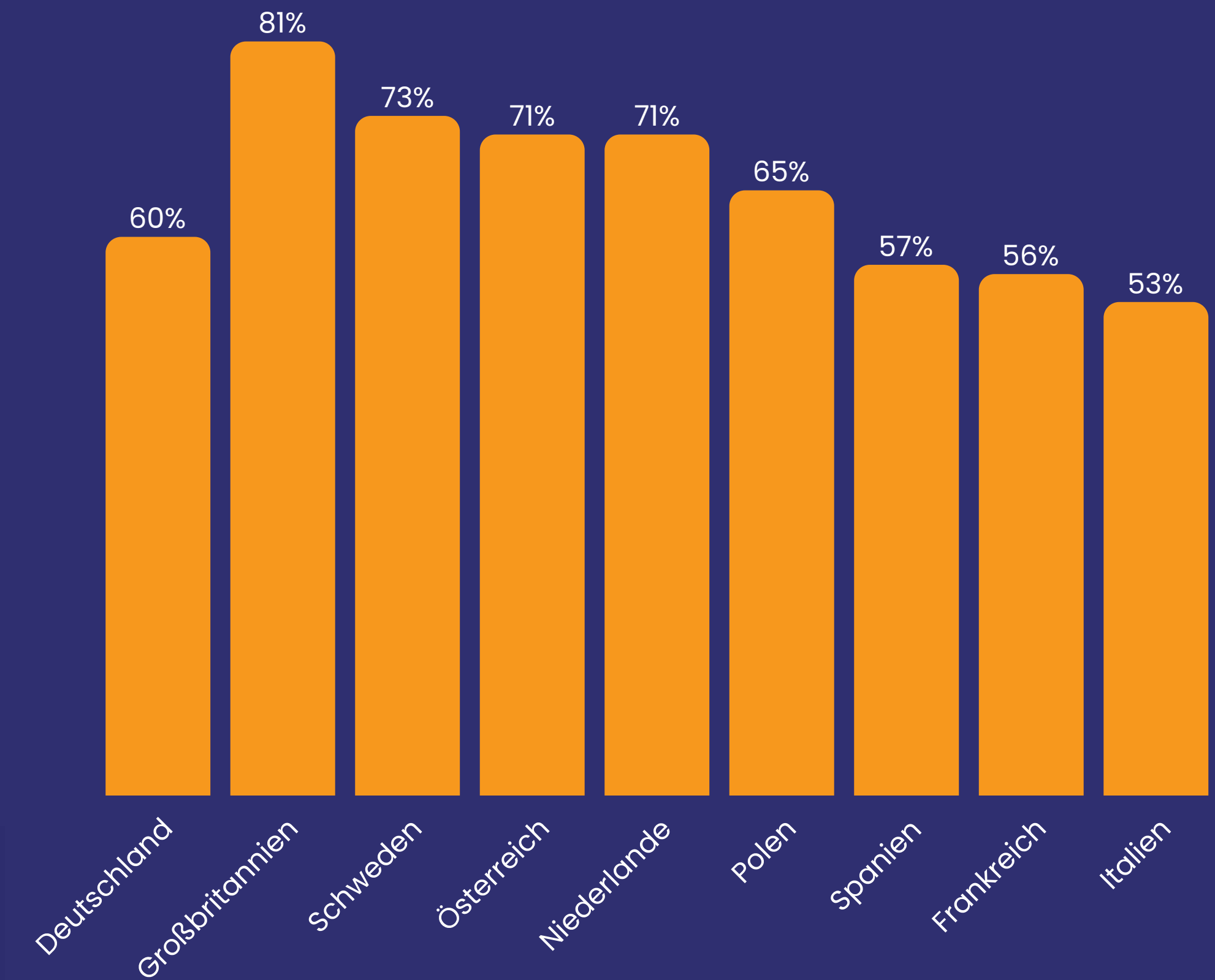


Dein Unternehmen geht online

Deine Website ist Deine stärkste
Visitenkarte – hier gewinnen Kundinnen
und Kunden ihren ersten Eindruck.



Anteil der KMU mit eigener Website



Laut einer YouGov-Studie zur Digitalisierung von KMU im Auftrag von IONOS hat rund 40 Prozent der Unternehmen in Deutschland noch keine eigene Website.

Erstelle Deine eigene Website

Eine Website ist oft die erste Anlaufstelle für potenzielle Kundinnen und Kunden. Auch wenn Du hauptsächlich lokal arbeitest, wollen sie dort Öffnungszeiten, Kontaktdaten finden und sich einen Eindruck über Deine Seriösität verschaffen. Eine Website schafft Vertrauen und macht Dich in den Augen Deiner Kundinnen und Kunden verlässlicher.

Für viele Kleinunternehmen ist eine Website außerdem der günstigste und effektivste Marketingkanal. Sie ist rund um die Uhr erreichbar, bringt neue Kundschaft über Suchmaschinen wie Google und kann zum Ausgangspunkt für Buchungen und Bestellungen werden.

So legst Du los:

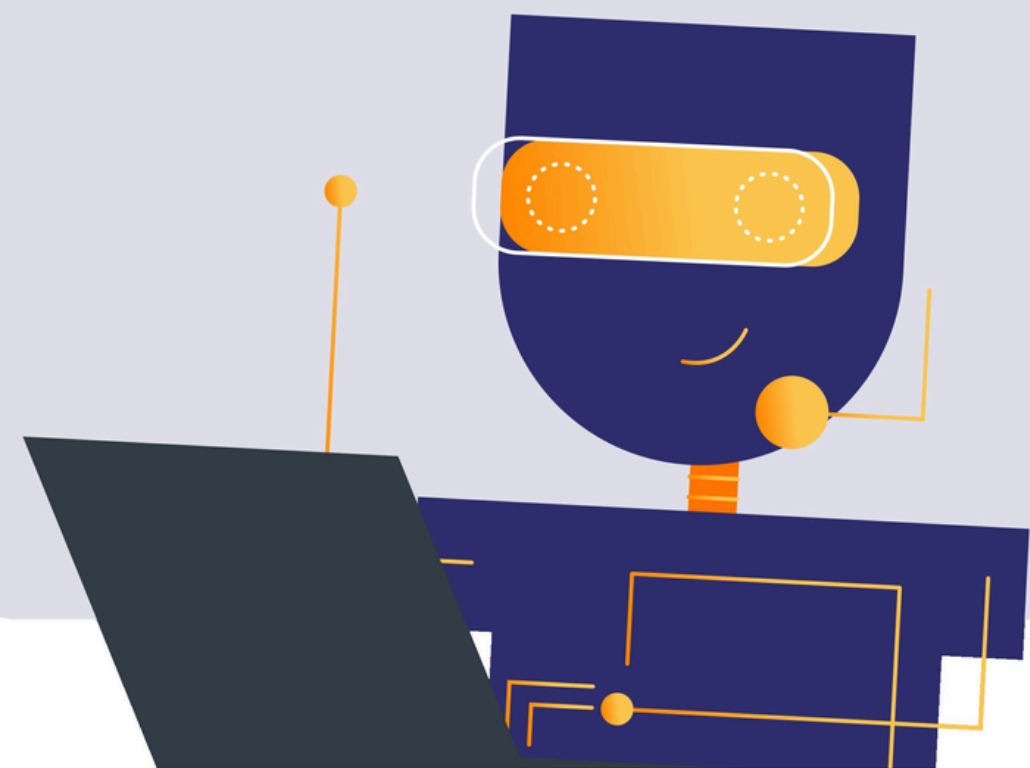
Homepage-Baukasten: Webhoster wie STRATO bieten einfache Tools mit fertigen Designvorlagen und KI-Unterstützung. Du gibst ein paar Stichworte, wählst ein Layout, fügst Texte und Bilder ein – fertig! Keine technischen Vorkenntnisse nötig.

WordPress: Das weltweit am meisten genutzte Content-Management-System. Bringt ein Hoster mit, ist flexibel und leistungsstark, erfordert aber etwas mehr Einarbeitungszeit.

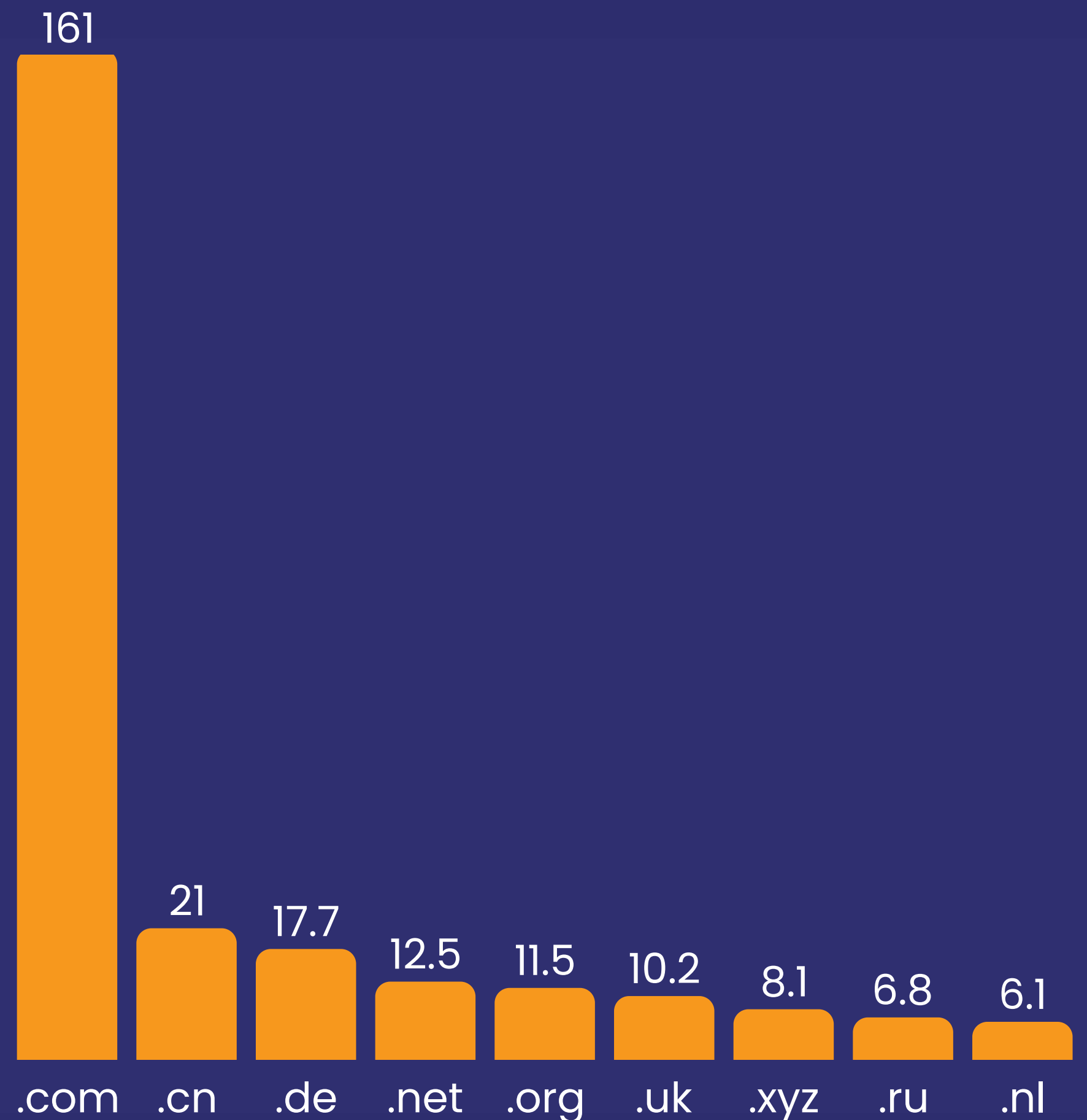
Professionelle Hilfe: Keine Lust, Dich selbst darum zu kümmern? Beauftrage einen Freelancer, den Design-Service Deines Hosters oder eine Agentur.

Tipp!

Brainstorme mit KI-Chatbots wie ChatGPT oder Gemini und sammle Ideen für Deine Website.



Die weltweit beliebtesten Domainendungen in Millionen Registrierungen



Quelle: InterNetX & Sedo [Global Domain Report 2026](#)



Vergiss die DSGVO nicht!

Ein wichtiges, aber oft vernachlässigtes Thema ist der Speicherort von Daten. Wenn personenbezogene Daten in Länder außerhalb der EU/des EWR übertragen werden, gelten strenge Regeln – das kann sowohl rechtlich kompliziert als auch riskant werden. Hier bietet **digitale Souveränität** einen großen Vorteil: Wenn Du einen Anbieter wählst, der alle Daten in sicheren, EU-basierten Rechenzentren speichert, sind die Daten Deiner Kundinnen und Kunden durch die starken Datenschutzgesetze der EU geschützt – und Du musst Dir keine Sorgen über rechtliche Fallstricke machen. Wie bei STRATO!

Erfolgreich vermarkten mit kleinem Budget

Du brauchst kein großes Budget, um Dein Unternehmen bekannt zu machen. Mit etwas Kreativität, Engagement und den richtigen Tools kannst Du Dir Sichtbarkeit und Vertrauen Schritt für Schritt aufbauen.

Nutze Social Media aktiv

Wähle ein oder zwei Plattformen, auf denen Deine Kundinnen und Kunden tatsächlich unterwegs sind – vielleicht Instagram, Facebook oder LinkedIn. Teile Bilder, Kundenstimmen, Tipps oder Einblicke hinter die Kulissen. Das macht Dich authentisch und baut Beziehungen auf, die mit der Zeit an Kraft gewinnen.

Setze auf SEO und werde gefunden

Verwende die Begriffe und Formulierungen, die Deine Kundinnen und Kunden bei Suchmaschinen bei der Suche eingeben. Sorge für klare Überschriften und Strukturen auf Deiner Website und achte auf schnelle

Ladezeiten. Gutes SEO ist wie ein digitales Hinweisschild an der richtigen Kreuzung.

Hab eine eigene Website

Social Media ist großartig – aber Deine Website ist Deine digitale Heimat. Dort bestimmst Du, wie Dein Unternehmen präsentiert wird, und dort finden Kundinnen und Kunden immer Kontaktdaten, Leistungen und Angebote.

Erzähle es Deinem Netzwerk

Dein Netzwerk kann Dein erster Marketingturbo sein. Sprich mit Freunden, Familie und alten Kontakten über Dein Unternehmen. Nutze kostenlose Kanäle wie E-Mail-Signaturen, LinkedIn, lokale Foren und Facebook-Gruppen. Bitte um Bewertungen und Empfehlungen – sie tragen Dich oft weiter, als Du denkst.

Vermarkte Dich mit einfachen Tools

Viele Webhoster bieten praktische Marketing-Tools: fertige Newsletter-Vorlagen, Hilfe bei Google Ads und Social-Media-Werbung sowie Statistiken zu Deinen Website-Besuchern. Sie können Dir sogar Tipps für bessere Sichtbarkeit geben – ohne dass Du Experte sein oder viel Geld ausgeben musst.

Baue Beziehungen durch aktives Netzwerken und Kooperationen

Eine der wirksamsten (und kostenlosen!) Methoden ist Netzwerken. Engagiere Dich in lokalen Unternehmergruppen, digitalen Foren oder kooperiere mit anderen Kleinunternehmern. Ihr könnt einander empfehlen, gemeinsame Aktionen starten oder Inhalte teilen. Zusammen erreicht man mehr.

Checkliste: Bist Du bereit für die Gründung?

Ausdrucken und aufheben!
Hake die Punkte nach und nach ab, sobald Du sie erledigt hast.

Geschäftsidee und Vorbereitung

- Ich habe eine **klare Geschäftsidee** formuliert (was ich anbiete, an wen und welches Problem ich löse).
- Ich habe **eine Marktanalyse** durchgeführt (mit potenziellen Kundinnen und Kunden gesprochen, Wettbewerber geprüft, etc.).

Rechtsform und Anmeldung

- Ich habe **eine Rechtsform** gewählt (Einzelunternehmen, GmbH, UG, GbR oder Genossenschaft).
- Ich habe mein Unternehmen **beim Gewerbeamt angemeldet** und den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung beim Finanzamt eingereicht.
- Ich habe geprüft, ob meine Branche besondere **Genehmigungen oder Registrierungen** erfordert (z. B. Gaststättenerlaubnis, Handwerksrolle, Gesundheitswesen).

Finanzen und Verwaltung

- Ich habe einen Plan für **Startkapital und Finanzierung** (Eigenkapital, Kredit, Fördermittel).
- Ich habe ein separates **Geschäftskonto** eingerichtet.
- Ich habe ein **Buchhaltungsprogramm** gewählt oder mich für Unterstützung durch einen Steuerberater entschieden.
- Ich weiß, welche **Umsatz- und Einkommensteuer-Regelungen** für mich gelten.

Sichtbarkeit und Marketing

- Ich habe eine **Website** oder einen konkreten Plan, wie ich online sichtbar werde.
- Ich habe ein oder zwei **Social-Media-Kanäle** gewählt, auf denen sich meine Kundinnen und Kunden bewegen.
- Ich habe **SEO-Grundlagen** integriert, um bei Google gefunden zu werden.

- Ich habe mein Unternehmen in meinem **Netzwerk** und über kostenlose Kanäle bekannt gemacht.
- Ich **vernetze** mich oder **kooperiere mit anderen**, um mehr Kundinnen und Kunden zu erreichen.

Recht und Absicherung

- Ich habe die nötigen **Versicherungen** abgeschlossen.
- Ich habe **schriftliche Verträge** mit Kunden und Lieferanten.
- Ich kenne die Anforderungen der **DSGVO**, wenn ich Kundendaten verarbeite.
- Meine Website hat ein rechtssicheres **Impressum** und eine **Datenschutzerklärung**.

Wenn Du die meisten Punkte abhaken kannst, hast Du eine solide Grundlage für Dein Unternehmen geschaffen – und bist bereit für den nächsten Schritt!

Dein Werkzeugkasten: Nützliche Ressourcen und Links

Behörden und offizielle Portale

Existenzgründungsportal des BMWK

Umfassender Ratgeber für
Gründerinnen und Gründer

Gründerplattform

Interaktive Tools für Geschäftsidee,
Businessplan und Finanzierung

Finanzamt / ELSTER

Steuerliche Erfassung,
Steuererklärungen und Umsatzsteuer

Gewerbeamt

Gewerbeanmeldung (vor Ort oder
zunehmend auch online)

IHK

Industrie- und Handelskammer:
Beratung, Genehmigungen und
Netzwerk

HWK

Handwerkskammer (Übersicht): Für
Gründungen im Handwerk

Handelsregister

Eintragung von Kapitalgesellschaften

BfDI / Datenschutzaufsichtsbehörden

DSGVO-Informationen und
Datenschutz

Finanzierung und Förderung

KfW-Bank

Förderkredite, Gründerfinanzierung
und Beratungszuschüsse

Agentur für Arbeit

Gründungszuschuss und Beratung

EXIST

Gründerstipendien für innovative
Projekte

Förderdatenbank

Übersicht mit Finanzierungs-
programmen des Bundes, der
Länder und der EU

Mikrokreditfonds Deutschland

Kleinkredite bis 25.000 Euro

Regionale Bürgschaftsbanken

Bürgschaften für Gründerinnen und
Gründer ohne ausreichende
Sicherheiten

Organisationen und Netzwerke

BVMW

Bundesverband mittelständische
Wirtschaft: Beratung, Netzwerk,
Rechtstipps

DIHK

Deutscher Industrie- und
Handelskammertag

ZDH

Zentralverband des Deutschen
Handwerks

Gründerinnenzentrale

Beratung speziell für Gründerinnen

Startup-Verband

Netzwerk und Interessenvertretung für
Startups

Tools und Ressourcen

Unternehmensregister

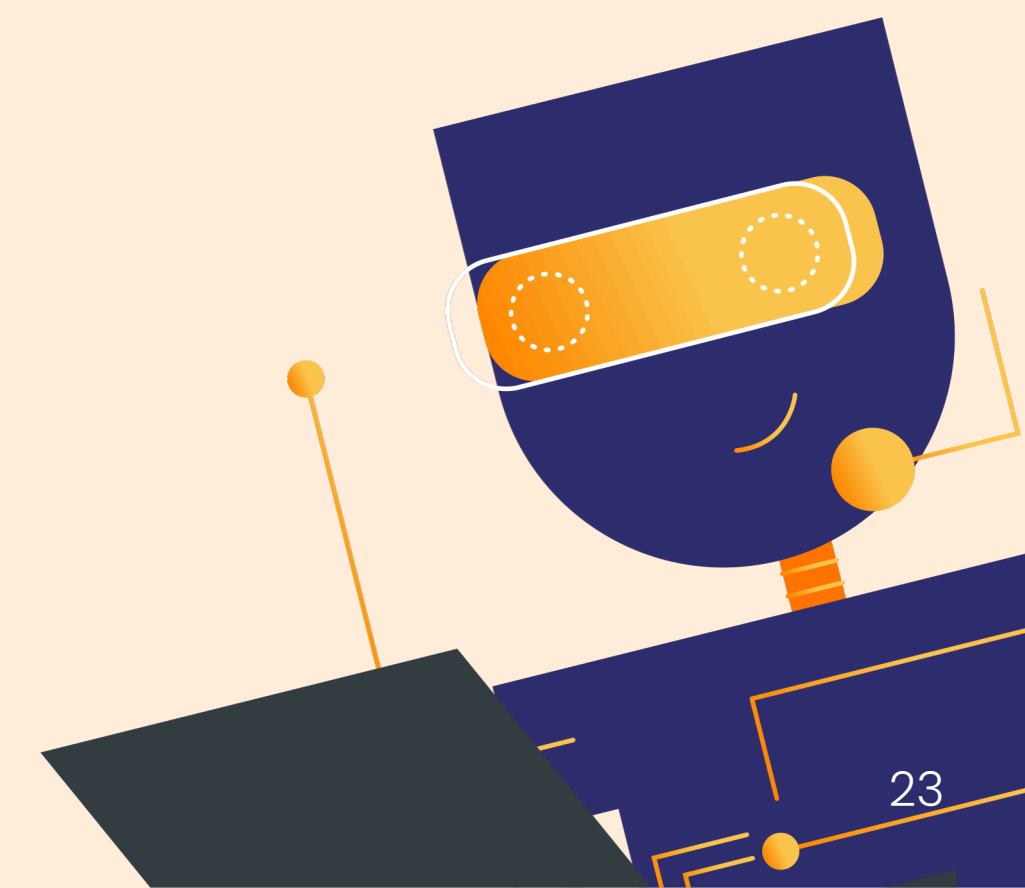
Recherche zu bestehenden
Unternehmen

DPMA

Deutsches Patent- und Markenamt:
Patente, Marken und Designschutz

Statistisches Bundesamt (Destatis)

Branchenstatistiken,
Unternehmensanzahl nach
Wirtschaftszweigen





Dieser Guide wurde im Mai 2026 veröffentlicht. Bitte überprüfe stets die aktuellen Informationen bei den zuständigen Behörden. Der Guide bietet einen Überblick über die Grundlagen der Unternehmensgründung in Deutschland. Die Informationen sind allgemeiner Natur und stellen keine rechtliche, wirtschaftliche oder steuerliche Beratung dar. Bei Fragen, die Deine individuelle Situation betreffen, empfehlen wir, Dich an einen Experten zu wenden – beispielsweise einen Steuerberater, Rechtsanwalt oder die für Dich zuständige Kammer.

Statistiken und Daten basieren auf dem KfW-Gründungsmonitor 2025, dem Statistischen Bundesamt sowie weiteren öffentlichen Quellen.

