



VON DER



GRÜNDER-

.....
IDEE



.....
ZUM

REGIONS-



.....
HELDEN

12 erfolgreiche Unternehmer

teilen ihr Insider-Wissen

Alle Ratschläge in diesem Buch wurden von den Autoren und vom Verlag sorgfältig erwogen und geprüft. Eine Garantie kann dennoch nicht übernommen werden. Eine Haftung der Autoren beziehungsweise des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist daher ausgeschlossen.

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten, so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung, da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.

Texte: © 2026 Autorenkollektiv BNI Deutschland - Österreich

Fotos: © 2026 Autorenkollektiv BNI Deutschland - Österreich, Theresia Kaufmann
(Bild Michael Meyer), Johann Schrauf (Bild André Seifert)

Grafiken Umschlag: © SMUX – AdobeStock

Umschlaggestaltung: Täubert-Design

Satz & Layout: Täubert-Design

Verlag: Täubert-Concept UG (haftungsbeschränkt)

Greizer Straße 23 · 07987 Mohlsdorf-Teichwolframsdorf

Telefon: +49 3661 453509 · E-Mail: info@taeubert-concept.de

www.taeubert-concept.de

Auflage: Originalausgabe Juli 2026

Gedruckt in Deutschland

ISBN: 978-3-910844-04-9

Urheberrechtlich geschütztes Material

VORWORT

Der Weg in die Selbstständigkeit ist voller Chancen, aber auch voller Herausforderungen. Gerade in den ersten Jahren stehen Gründer oft vor der Frage: Wie finde ich Kunden? Wie finanziere ich mein Geschäft? Wie baue ich Strukturen auf? Antworten darauf findet man selten allein – aber in einem starken Netzwerk.



MICHAEL MAYER

Nationaldirektor BNI
Deutschland & Österreich

Foto: Theresia Kaufmann

BNI bietet jungen Unternehmern genau diese Unterstützung: wertvolle Kontakte, echtes Praxiswissen und den Rückhalt von erfahrenen Kollegen. Aus eigener Erfahrung weiß ich, wie unbezahlbar es ist, von anderen zu lernen – sei es bei Fragen zur Finanzierung, zur Einstellung von Mitarbeitern oder zur Weiterentwicklung des eigenen Unternehmens.

Empfehlungsmarketing ist dabei die nachhaltigste Form des Marketings. Menschen vertrauen Empfehlungen ihrer Freunde, Familie und Geschäftspartner weitaus mehr als jeder Werbung. Genau darauf baut BNI seit Jahrzehnten auf – und es funktioniert heute so gut wie früher.

Für Gründer sind vor allem zwei Prinzipien entscheidend: Verantwortung übernehmen und eine positive Einstellung bewahren. Wer bereit ist, die volle Verantwortung für sein Handeln zu tragen und trotz Stolpersteinen optimistisch zu bleiben, hat die besten Chancen auf Erfolg.

Mich persönlich motiviert der Gedanke, eine Welt zu schaffen, in der Zusammenarbeit Vorrang vor Konkurrenz hat. BNI ist für mich ein Katalysator, der Unternehmer schneller wachsen lässt und Menschen miteinander verbindet.

Natürlich gilt: Ohne Umsatz kein Unternehmen. Viele junge Gründer verlieren sich in Nebensächlichkeiten – aber Umsatz ist der Treibstoff, ohne den kein Motor läuft. Netzwerke helfen, diesen Treibstoff zu gewinnen, indem sie Türen öffnen und echte Geschäftsmöglichkeiten schaffen.

Dieses Buch bündelt die Erfahrungen vieler BNI-Mitglieder. Es zeigt, wie unterschiedlich die Wege zum Erfolg sein können – und dass jeder Gründer daraus lernen kann. Erfolgsgeschichten geben Orientierung und Sicherheit, weil sie beweisen: Andere haben es geschafft, und du kannst es auch.

Wenn ich Gründern nur einen einzigen Rat mitgeben dürfte, wäre es dieser: Steh immer einmal öfter auf, als du hinfällst. Unternehmertum bedeutet, auszuprobieren, zu lernen und konsequent umzusetzen. Wer dranbleibt, Verantwortung übernimmt und den Mut hat, weiterzugehen, wird am Ende erfolgreich sein.

Zur Gerinnung die Fragen dazu:

- 1.** Welche Rolle spielen Netzwerke wie BNI deiner Meinung nach für junge Selbstständige und Gründer in den ersten Jahren ihrer Unternehmertätigkeit?
- 2.** Warum ist Empfehlungsmarketing aus deiner Sicht nachhaltiger als klassische Werbung oder Kaltakquise?
- 3.** Welche Werte oder Prinzipien von BNI sind besonders hilfreich für Gründer, die noch am Anfang stehen?
- 4.** Was motiviert dich persönlich immer wieder, Unternehmern eine Plattform für gegenseitige Unterstützung zu bieten?
- 5.** Welche typischen Fehler beobachtest du bei jungen Selbstständigen – und wie können Netzwerke helfen, diese zu vermeiden?
- 6.** Wie kann ein Buch mit den Erfahrungen und dem Wissen vieler BNI-Mitglieder dazu beitragen, Gründern mehr Sicherheit und Orientierung zu geben?
- 7.** Wenn du einem Existenzgründer nur einen einzigen Rat mit auf den Weg geben dürftest – welcher wäre das?

NOTIZEN

This image shows a full page of white paper with horizontal dashed lines, typical of primary-ruled notebook paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings present.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

INHALT

Rechtsformwahl bei der Existenzgründung 15

Was ist eine Rechtsform?	16
Wie finde ich die richtige Rechtsform?	17
Unternehmensbenennung mit Verstand und Weitblick	19

Gründung, Nachfolge, Fördermittel, Businessplan 23

Worauf du achten solltest, wenn du gründest	24
Der Businessplan – dein wichtigstes Tool?	26
Welche Förderungen stehen für Gründer zur Verfügung?	30

Das Unternehmer-Mindset: Du bist der Grund, warum dein Business wächst – oder stehen bleibt 35

Was ist ein Mindset – und warum bestimmt es dein Ergebnis?	36
Definiere klar dein Ziel	38
Dein Raketentreibstoff: Dein WARUM	39
Werde heute zu dem, der du sein willst	39
Konkrete Schritte zum Unternehmer-Ich	41

Die eigene Marke – modernes Marketing & Co 45

Die eigene Marke	46
Der rechtssichere Auftritt im Netz	48

Die Macht der Bilder 53

Warum sind professionelle Fotos für Existenzgründer unverzichtbar?	54
Der Prozess der Gestaltung deines Marketings	55
Dein Fotograf	58
Die Macht der Bilder	59
Die Synergie von Fotografie und Videografie	59
Die Bedeutung der Wiedererkennbarkeit	60
Investiere in deine Sichtbarkeit	60

Website responsive und barrierefrei 63

Wie sollte eine Website aufgebaut sein?	64
Warum ist eine responsive und barrierefreie Website entscheidend?	66
Die Vorteile einer barrierefreien Website	67
Schritte zur Erstellung einer responsiven und barrierefreien Website	68

Empfehlungsmarketing & Netzwerke 73

Einführung ins Netzwerken	74
Was ist ein Netzwerk?	74
Businessnetzwerken: Meine Geschichte	75
Herausforderungen beim Start als Vermögensberater	75

Die Bedeutung persönlicher Beziehungen	76
Überwindung von Rückschlägen	77
Wiederaufbau und die Rolle von Businessnetzwerken	78
Der Wert echter Geschäftsbeziehungen	79
Erfolgreiches Netzwerken durch Kooperationen	79
Schlusswort + Fazit	80

Mit den richtigen Prozessen zu mehr Erfolg 83

Mache aus dem Unternehmen einen Franchise-Prototypen	84
---	----

Mit KI & SEO auf Platz 1 93

Was ist Suchmaschinenoptimierung (SEO)?	94
Was kannst du mit SEO erreichen?	95
Benötigst du wirklich SEO?	96
Wie setzt du SEO erfolgreich um?	96
War das schon alles?	98

Performance Marketing 101

Worum geht's hier?	102
Ist das wirklich dein Ding?	102
Zwei Regeln für entspannten Erfolg	103

Digitale Geschäftsprozesse 109

E-Mail-Marketing: Der direkte Weg zu starken Kundenbeziehungen 117

Warum E-Mail-Marketing heute wichtiger ist denn je	118
Die Grundlage: Eine starke E-Mail-Liste	119
Relevanz durch Segmentierung und Personalisierung	120
Was einen erfolgreichen Newsletter ausmacht	121
Automatisierung als Katalysator	122
Kontinuität und Auswertung	124
Praxisimpuls: Dein Newsletter-Check	125

A + B = V² 127

5 Phasen für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge 137

Existenzgründung aus der Unternehmensnachfolge 145

Vorteile und Herausforderungen einer Unternehmensnachfolge	148
Fördermöglichkeiten für Unternehmensnachfolger	149
Tipps für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge	151

Branche:

Rechtsberatung

Expertise:

Arbeitsrecht, Medienrecht
und Existenzgründung

Kontakt:

ULLMANN.LAW
Wiesenweg 22
08064 Zwickau
+49 375 87903890
WhatsApp: +49 152 27706000
anfrage@ullmann-law.de
www.ullmann-law.de



- *Lars hat zunächst eine kaufmännische Ausbildung durchlaufen*
- *und danach Rechtswissenschaften mit Wahlfach Wirtschaftsver-*
- *waltungsrecht studiert. Bereits vor dem Studium und studien-*
- *begleitend konnte er 10 Jahre Erfahrungen als selbstständiger*
- *Kaufmann sammeln.*
- *Seit mittlerweile 19 Jahren ist er als Rechtsanwalt tätig, davon*
- *17 Jahre als Fachanwalt für Verkehrsrecht. Lars ist ferner aus-*
- *gemachter Spezialist für Arbeitsrecht – zudem aufgrund seiner*

RECHTSFORMWAHL BEI DER EXISTENZGRÜNDUNG

.....

Erfahrung im Consulting für Existenzgründer aktiv. Er berät und betreut Mandanten aus ganz Deutschland.

Lars ist neben anderen Netzwerken auch seit 7 Jahren im BNI-Netzwerk organisiert. Ferner ist er Mitglied der ARGE Verkehrsrecht und fungiert als externer Berater für die DEKRA Automobil GmbH in Zwickau sowie diverse Steuerkanzleien, unter anderem der Steuerkanzlei Wolff in Zwickau und Kirchberg.

RECHTSFORMWAHL BEI DER EXISTENZGRÜNDUNG

.....

Du hast eine Idee und willst diese in die Tat umsetzen? Raus aus der abhängigen Beschäftigung und rein in die grenzenlose Freiheit der Selbstständigkeit. Doch wie fängt man das an?

Eine Selbstständigkeit beginnt, wenn man keine bestehende Firma kauft/übernimmt, regelmäßig mit der Gründung eines neuen Unternehmens. Wie die Firma zu gründen ist, hängt unter anderem maßgeblich davon ab, in welcher Rechtsform die Firma gegründet werden soll.

WAS IST EINE RECHTSFORM?

Durch die Rechtsform wird der rechtliche Rahmen für die unternehmerische Tätigkeit bestimmt. Die Wahl der Rechtsform beeinflusst beispielsweise die Steuer- und Buchführungspflichten, die Haftung oder den Außenauftritt. Die Wahl der Rechtsform entscheidet auch über die Formalitäten der Gründung sowie die Art und Weise, wie Investoren und Banken das Unternehmen einschätzen. Die Vorschriften für die einzelnen Rechtsformen von Unternehmen ergeben sich aus dem BGB, dem HGB oder dem GmbHG.

Willst du dein Gewerbe allein betreiben, so kommen Personengesellschaften wie beispielsweise die GbR nicht in Betracht, da hierfür eine Personenmehrheit von wenigstens zwei Personen erforderlich ist.

Insgesamt stehen für die Neugründung eines Unternehmens eine Vielzahl von Rechtsformen zur Auswahl. Namentlich handelt es sich hierbei und differenziert nach Einzel- oder Mehrpersonengründungen um:

Für Einzelgründungen

- Einzelunternehmen
- Kaufmann e. K.
- 1-Personen-UG
- 1-Personen-GmbH
- 1-Personen-AG
- Freiberuflich Selbstständige

Für Mehrpersonengründungen

- UG (haftungsbeschränkt)
- GmbH
- oHG
- KG
- GmbH & Co. KG
- AG
- KGaA
- GbR sowie für Freiberufler
- PartG
- PartG mbB

WIE FINDE ICH DIE RICHTIGE RECHTSFORM?

Man kann sagen, dass jede der genannten Rechtsformen Vorteile, aber auch Nachteile haben. Und: Kein Vorteil ohne Nachteil. Der Vorteil einer begrenzten Haftung wie bspw. bei einer GmbH wird erkaufte durch einen erhöhten Gründungsaufwand, die Pflicht zur Veröffentlichung von Geschäftszahlen und komplizierte juristische

Regeln bei der Gestaltung des Gesellschaftsvertrages. Eine GbR ist indes juristisch recht einfach „gestrickt“. Die Gesellschafter haften aber auch für Gesellschaftsschulden gesamtschuldnerisch und mit dem vollen Privatvermögen.

Die Frage, welche Rechtsform die richtige ist, kann pauschal also nicht beantwortet werden. Die Beantwortung hängt vielmehr stets von der individuellen Situation des Unternehmens ab. Start-ups beispielsweise sind häufig auf Wachstum ausgerichtet. Sie benötigen daher die Möglichkeit, einfach Kapital von Investoren zu erhalten. Daher empfiehlt sich für wachstumsorientierte Start-ups häufig, ihr Unternehmen als Kapitalgesellschaft, vorzugsweise einer GmbH zu gründen.

Es gibt auch keine branchenspezifischen Rechtsformen. So ist bspw. ein Gastronom nicht verpflichtet, sich in der Form des e. K. als Kaufmann in das Handelsregister eintragen zu lassen.

Unterschieden werden kann aber gewiss nach Unternehmensgröße und Geschäftszweck. Während ein Freiberufler wie zum Beispiel ein Rechtsanwalt oder ein Steuerberater, wenn Sie allein tätig werden wollen, deren Tätigkeitsaufnahme lediglich beim Finanzamt anzeigen brauchen, benötigen gewerbliche Rechtsformen zwingend eine Anmeldung beim Gewerbeamt (sog. Gewerbeanzeige). Die Größe des Unternehmens und die Höhe des Umsatzes entscheiden darüber, ob das gewerbliche Unternehmen als kleingewerblich oder als Vollkaufmann eingestuft wird.

Zu den kleingewerblichen Rechtsformen zählen:

- Kleingewerbetreibende als Einzelgründer bzw. Einzelunternehmer
- GbR für Teamgründungen

Vollkaufleute unterliegen den Regeln des Handelsgesetzbuches (HGB). Zu den vollgewerblichen Rechtsformen zählen:

- Kaufmann (Kauffrau) e. K. als Einzelunternehmer
- Personengesellschaften oHG, KG sowie GmbH & Co. KG
- Alle Kapitalgesellschaften

Was im Ergebnis für dich die richtige Rechtsform ist, solltest du gemeinsam mit erfahrenen Juristen erörtern und herausfinden.

UNTERNEHMENS BENENNUNG MIT VERSTAND UND WEITBLICK

Bereits der Unternehmensname als Markenname kann wichtiger Bestandteil der Marketingstrategie eines Unternehmens sein. Ist dies der Fall, muss der Unternehmer eine Unternehmensform wählen, die freie Namenswahl zulässt. Das sind alle Vollkaufleute nach HGB, sprich die Unternehmensformen Kaufmann e.K., oHG, KG, GmbH, UG (haftungsbeschränkt) und AG.

Aber aufgepasst: Das Handelsregister prüft, ob der Name einerseits geschützt und auch im Übrigen eintragungsfähig ist. Andernfalls erhältst du über deinen Notar eine Aufforderung, den Namen nachzubessern.

Der Name ADVOTAX beispielsweise weist darauf hin, dass das Unternehmen sowohl im Bereich Recht (advo), als auch im Bereich der Steuern (tax) unterwegs ist. Kommt noch ein entsprechendes aussagekräftiges Logo oder gar Corporate Design hinzu, ist das Unternehmensmarketing schon einmal in Grundpfeilern aufgestellt.

NOTIZEN

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....