



(M)eine Unternehmensgründung

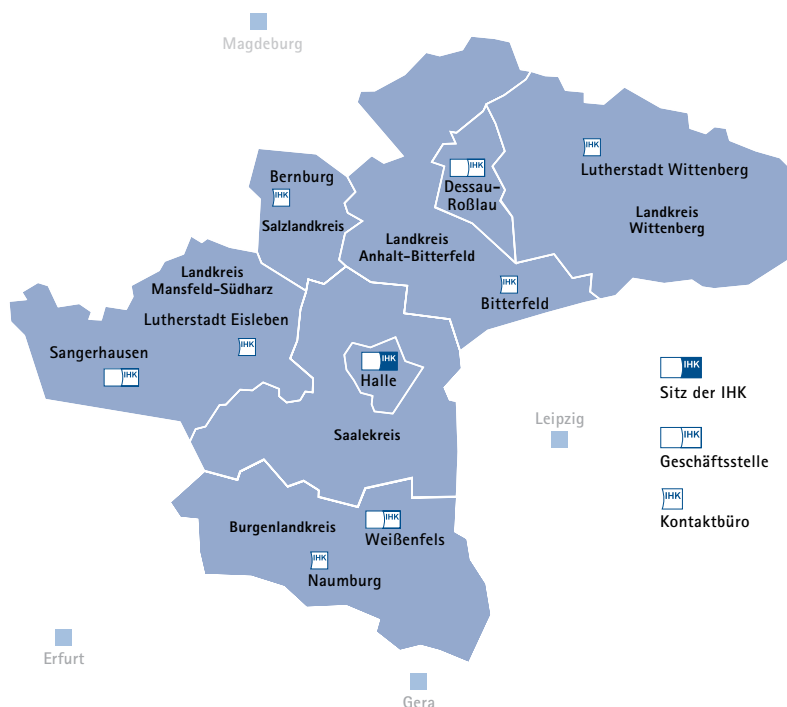
Das kommt auf mich zu

Starthilfe
und Unter-
nehmens-
förderung



Industrie- und Handelskammer
Halle-Dessau

Nutzen Sie die Gründungsberatung und Konzeptbewertung der IHK!



IHK vor Ort	Kontakt	Öffnungszeiten
Sitz der IHK Halle (Saale), ServiceCenter	Jörg Prochner Telefon: 0345 2126-433 E-Mail: jprochner@halle.ihk.de Jana Bieräugel/ Anne Wasilewski-Brumme Telefon: 0345 2126-432 / -216 E-Mail: jbieraeuge@halle.ihk.de awasilewsk@halle.ihk.de	Mo, Mi, Fr 8.00 bis 16.00 Uhr Di, Do 8.00 bis 18.00 Uhr
Geschäftsstelle Dessau	Manfred Piotrowsky Telefon: 0340 26011-0 E-Mail: mpiotrowsk@halle.ihk.de	Mo, Mi, Do 9.00 bis 16.00 Uhr Di 9.00 bis 18.00 Uhr Fr 9.00 bis 15.00 Uhr
Kontaktbüro Bitterfeld	Birgit Enkerts Telefon: 03493 3757-0 E-Mail: benkerts@halle.ihk.de	Mo, Mi, Do 9.00 bis 16.00 Uhr Di 9.00 bis 18.00 Uhr Fr 9.00 bis 15.00 Uhr
Kontaktbüro Wittenberg	Ilona Wolter Telefon: 03491 670121 E-Mail: iwolter@halle.ihk.de	Do 12.00 bis 16.00 Uhr
Kontaktbüro Bernburg	Sibylle Lohmann Telefon: 03471 659505 E-Mail: slohmann@halle.ihk.de	Mo, Mi 12.00 bis 16.00 Uhr
Geschäftsstelle Sangerhausen	Michael Axt Telefon: 03464 260959-11 E-Mail: mact@halle.ihk.de	Mo, Mi, Do 9.00 bis 16.00 Uhr Di 9.00 bis 18.00 Uhr Fr 9.00 bis 15.00 Uhr
Kontaktbüro Eisleben	Frank Lehmann Telefon: 03475 6678186 E-Mail: flehmann@halle.ihk.de	Mi 9.00 bis 16.00 Uhr
Geschäftsstelle Weißenfels	Hans-Jürgen Stößer Telefon: 03443 4325-0 E-Mail: hstoesser@halle.ihk.de	Mo, Mi, Do 9.00 bis 16.00 Uhr Di 9.00 bis 18.00 Uhr Fr 9.00 bis 15.00 Uhr
Kontaktstelle Naumburg	Matthias Walther Telefon: 03443 4325-0 E-Mail: mwalther@halle.ihk.de	Mi 9.00 bis 16.00 Uhr

INHALTSVERZEICHNIS

1. Wer bin ich und was kann ich?	3
Die Gründerpersönlichkeit	3
2. Welche Voraussetzungen und Erlaubnisse brauche ich?	7
Gewerberecht	7
Erlaubnispflichtige Gewerbe	8
Handwerksrecht	9
Sonderfall Reisegewerbe	12
Scheinselbstständigkeit	13
3. Ist meine Idee realisierbar?	15
Die Geschäftsidee	15
Markt und Wettbewerb	16
Marktpositionierung	18
Standortsuche.....	20
Katalog relevanter Standortfaktoren.....	20
Personal.....	26
4. Wie gründe ich?	29
Die Unternehmensgründung	29
Neben- oder Haupterwerb?.....	31
Die optimale Rechtsform.....	31
Unternehmens- und Geschäftsbezeichnung.....	32
5. Was kommt auf mich zu?	35
Steuern und Abgaben.....	35
Kammern und Verbände	39
Gebühren, Abgaben und Pflichtversicherungen.....	40
Verträge und Pflichtangaben	42
6. Welche Absicherung möchte und brauche ich?	45
Private Absicherung	45
Krankenversicherung	46
Rentenversicherung	48
Arbeitslosenversicherung	49
Betriebliche Versicherungen	50
7. Wie plane ich?	53
Das Unternehmenskonzept.....	53
Planungsrechnungen	54
Finanzierung.....	55
8. Start – welche Schritte sind notwendig?	63
Die Gewerbeanzeige	63
Weitere Formalitäten.....	66
9. Was passiert, wenn was passiert?	67
Controlling	67

EINLEITUNG

Grundlage für den erfolgreichen Aufbau einer selbstständigen Existenz sind umfassende Informationen, sorgfältige Planung und fachkundige Beratung. Die Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau (IHK) möchte mit diesem Wegweiser angehende Existenz- und Unternehmensgründer über die persönlichen und sachlichen Voraussetzungen einer Unternehmensgründung informieren und eine erste Orientierung bzw. einen Überblick zu Themen geben, mit denen sich potenzielle Gründer befassen müssen. Ziel ist es, das Risiko, welches mit jeder Gründung verbunden ist, durch eine sorgfältige Planung entscheidend zu verringern und zu begrenzen. Diese Broschüre richtet sich hauptsächlich an Gründer eines Kleingewerbes, die in der Rechtsform eines Einzelunternehmens oder einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) eine Unternehmensgründung planen. Dennoch sind auch Gründer anderer Rechtsformen herzlich eingeladen, sich mit diesen existenziellen Grundlagen zu beschäftigen. Wichtig ist jedoch, dass bei den anderen Rechtsformen noch die eine oder andere Besonderheit zu berücksichtigen ist. Außerdem bietet die IHK Halle-Dessau ein umfangreiches Service- und Beratungsangebot, um Gründern auf dem Weg in die Selbstständigkeit Hilfestellung zu geben.

HINWEIS: Einer durchgängigen Umsetzung geschlechtergerechter Formulierungen in dieser Publikation stand das Bemühen um eine leichte Lesbarkeit der Texte entgegen. Deshalb wird zumeist nur auf die männliche Form zurückgegriffen.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS: Die Publikation dient nur als erste Orientierungshilfe und zur allgemeinen Information. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Trotz großer Sorgfalt bei der Erstellung der Publikation ist eine Haftung für den Inhalt der Informationen ausgeschlossen, soweit es sich nicht um vorsätzliche oder grob fahrlässige Falschinformation handelt.

1. Wer bin ich und was kann ich?



DIE GRÜNDERPERSÖNLICHKEIT

Der Existenzgründer selbst steht mit seiner gesamten Persönlichkeit im Mittelpunkt der Unternehmung. Von seinen Fähigkeiten hängt der Erfolg des Unternehmens ab: Er selbst ist sein bedeutendster Erfolgs- oder aber auch Risikofaktor. Daher sollte sich jeder Existenzgründer nicht nur mit den allgemeinen Anforderungen auseinandersetzen – hohe Belastbarkeit, Eigenverantwortlichkeit, Risikobereitschaft, Verkaufstalent, etc. – sondern sich auch fragen, was für eine Unternehmerpersönlichkeit er ist.

Stärken-Schwächen-Profil erstellen: Für einen Unternehmer ist es wichtig, kontaktfreudig zu sein, Kunden neugierig zu machen, zu begeistern und vor allem mit fachlicher Kompetenz zu überzeugen. Erfahrungen im Umgang mit Partnern und Mitarbeitern sind genauso wichtig, wie die Fähigkeit, Chancen zu erkennen, der Mut zum Risiko bzw. die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen. Wer in der Öffentlichkeit selbstsicher auftritt und Freude an seiner Tätigkeit demonstriert, der kann sich durchsetzen und ist belastbar. Eine Selbstanalyse sowie das Befragen von Freunden und Bekannten können bei der Beurteilung der persönlichen Unternehmereigenschaften sehr hilfreich sein. Eigen- und Fremdbild sollte dabei abgeglichen werden.

Lebenssituation analysieren: Wichtig für eine erfolgreiche Gründung ist auch eine ehrliche Einschätzung der individuellen Lebenssituation des Gründers. Eine Selbstständigkeit führt zu Veränderungen und möglichen Einschränkungen, auch in dem näheren Umfeld der Familie. Die Gestaltung der Lebensverhältnisse, die Einkommenserwartungen, die betriebliche und private Aufgabenverteilung bis zum gemeinsamen Haftungsrisiko sollten in der Familie besprochen und geregelt werden. Für den unternehmerischen Erfolg sind sie von enormer Wichtigkeit.

Motive, Ziele, Strategien festlegen: Maßgebend für die Entscheidung, eine selbstständige Existenz aufzubauen, sind Überlegungen zu Motiven, persönlicher Motivation und auch der Wille, sein eigener Herr zu werden. Wer genau weiß, wohin der Weg gehen soll und was auf die Person des Unternehmers zukommt, hat gute Chancen. Auch wer bisher schon innovativ und kreativ im Beruf tätig war und seinen persönlichen Stärken vertraut, sollte ohne Zeitdruck seine unternehmerische Zukunft planen und nicht übereilt handeln.

Fachliche Voraussetzungen prüfen: Eine wichtige Grundlage für eine erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit ist die fachliche Eignung des Gründers. Oftmals sind branchenbezogene und allgemeine rechtliche Vorschriften zu beachten. Der Gründer sollte daher auch die fachliche Qualifikation zur Umsetzung seiner Geschäftsidee mitbringen. Jeder Existenzgründer sollte daher genau prüfen, ob er im Besitz der fachlichen Voraussetzungen ist.

Kaufmännische Kenntnisse erlangen: Wesentlich häufiger als die fachlichen Voraussetzungen fehlen Gründern die Kenntnisse im kaufmännischen Bereich. Ein Unternehmer muss jedoch die grundlegenden kaufmännischen Fachbegriffe verstehen und notwendige Handlungen aus den Veränderungen der Kennzahlen für sein Unternehmen ableiten können. Es ist daher nicht ausreichend, die Buchführung einem Steuerberater zu übergeben und sich dann mit der Thematik nicht weiter zu befassen. Nicht der Steuerberater sondern der Unternehmer muss kalkulieren, seinen Geschäftsbetrieb überblicken und auf Veränderungen und Abweichungen von seinen Planzahlen kurzfristig reagieren können.

⇒ www.existenzgruender.de

⇒ www.gruenderspiegel.de (Online-Persönlichkeitstest)

CHECKLISTE

Stärken und Schwächen

- Was sind Ihre hervorstechenden Charaktereigenschaften?
- Was schätzt man an Ihnen besonders?
- Was sind Ihre Schwächen?

- Wie gehen Sie mit Problemen um?
- Gehen Sie teamorientiert an Lösungen heran oder eher allein?
- Begreifen Sie Probleme als eine Herausforderung und Chance?

- Gibt es persönliche Erfahrungen, die Sie bei Ihrem Vorhaben voranbringen oder behindern könnten?

- Wie ist Ihr Verhältnis zu anderen Menschen? Gehen Sie auf diese zu oder warten Sie lieber ab?
- Sind Sie kommunikativ? Schätzen Sie bestimmte Personengruppen besonders?

- Was machen Sie besonders gern, was besonders ungern?
- Was können Sie erwiesenermaßen besonders gut, was nicht?

Lebenserfahrung und Lebenssituation

- Aus welcher Lebenssituation heraus planen Sie die Unternehmensgründung?
- Wie viel Zeit können Sie für die unternehmerische Tätigkeit aufwenden? Haben Sie ggf. weitere Verpflichtungen?
- Wie sind Ihre finanziellen Bedingungen? Können Sie sich größere Gründungsaufwendungen erlauben?
- Haben Sie ggf. Kooperationspartner, mit denen Sie gemeinsam gründen könnten?

Motive, Ziele, Strategien

- Wo möchten Sie in 10 Jahren stehen? Was möchten Sie dann machen oder gemacht haben?
- Wie stark sind Sie regional gebunden? Würden Sie auch woanders hinziehen?
- Wie ist die Planung in Ihrer Lebenspartnerschaft? Was bedeutet dies gegebenenfalls für Ihr Gründungsvorhaben?
- Ist für Sie eher erstrebenswert, als Spezialist ein Geschäftsfeld dauerhaft zu beackern, oder würden Sie es bevorzugen, in Ihrem Unternehmerleben immer wieder neue Geschäftsfelder zu erschließen?

Fachliche Voraussetzungen

- Welche fachlichen Qualifikationen und praktischen Erfahrungen bringen Sie mit?
- Bringen Sie durch Ihre Berufsausbildung Kenntnisse der Branche mit? Ist Ihre Berufserfahrung in dieser Branche ausreichend?
- Erfüllen Sie die gesetzlichen Voraussetzungen, um diese selbständige Tätigkeit auszuüben?
- Kennen Sie sich aus mit den Branchengepflogenheiten und der Marktentwicklung?
- Sind Ihnen Wettbewerbssituation und Marktanteile bekannt? Sind Sie mit den Vertriebsstrukturen vertraut?

Kaufmännische Kenntnisse

- Sind Sie über Preisgestaltung, Rabattgewährung, Handelsspanne, Kostenhöhe, Kennzahlen der Branche informiert?
- Haben Sie ausreichende Kenntnisse über die Personalsituation, die Gestaltung von Tarifverträgen und Vergütungssystemen?
- Haben Sie eine kaufmännische Aus- oder Weiterbildung? Können Sie mit Zahlen umgehen?

2. Welche Voraussetzungen und Erlaubnisse brauche ich?



GEWERBERECHT

Grundsätzlich besteht in Deutschland Gewerbefreiheit. Danach ist auf der Grundlage der Gewerbeordnung (GewO) jeder berechtigt, ein Gewerbe auszuüben. Dennoch sind die Normen der Gewerbeordnung und anderer gesetzlicher Bestimmungen einzuhalten.

Gewerbetreibende unterliegen der Gewerbeordnung (GewO) und müssen deshalb bei der zuständigen Behörde eine Gewerbebeanmeldung tätigen. Sie sind damit zur Zahlung der Gewerbesteuer und gegebenenfalls zur aufwendigen kaufmännischen Buchführung verpflichtet.

Gewerbetreibende können sowohl natürliche Personen (jede Einzelperson und die persönlich haftenden, vertretungsberechtigten Gesellschafter von Personengesellschaften) als auch juristische Personen (z. B. GmbH, Genossenschaft) sein. Eine gewerbliche Tätigkeit kann sowohl als hauptberufliche, aber auch als nebenberufliche Tätigkeit ausgeübt werden.

Nicht zum Gewerbe zählen grundsätzlich „Freiberufler“ und die so genannte „Urproduktion“, die steuerrechtliche Einordnung kann aufgrund der Rechtsform jedoch abweichen.

Ausschlaggebendes Kriterium für die Einstufung als Gewerbetreibender sind jene wirtschaftlichen Tätigkeiten, die mit einer Gewinnerzielungsabsicht betrieben werden. Dabei genügt die Absicht, da es auf die tatsächliche Gewinnerzielung nicht ankommt. Außerdem erfordert eine gewerbliche Tätigkeit ein auf Dauer angelegtes Handeln (Dauerhaftigkeit).



Das Recht auf unbeschränkte Gewerbefreiheit besteht grundsätzlich auch für Angehörige der Mitgliedsstaaten der EU oder des Europäischen Wirtschaftsraums (Island, Lichtenstein, Norwegen). Besondere Aufenthaltstitel sind für diese Personengruppen nicht zu erbringen, sie genießen volle EU-Freizügigkeit. Alle in Deutschland geltenden gewerbe- und steuerrechtlichen Vorschriften gelten entsprechend.

ERLAUBNISPFLICHTIGES GEWERBE

Bei rund 70 Prozent aller gewerblichen Tätigkeiten ist für deren Ausübung in Deutschland keine besondere Erlaubnis erforderlich, sie sind **erlaubnisfrei**.

Es gibt jedoch einige Tätigkeitsbereiche oder Branchen, für die die Erlangung einer Erlaubnis bereits vor Aufnahme der gewerblichen Tätigkeit notwendig ist (**erlaubnispflichtiges Gewerbe**). Dabei sind verschiedene Unterlagen bei der zuständigen Behörde vorzulegen. Art und Umfang der erforderlichen Nachweise können im Einzelfall abweichen, so dass eine Anfrage bei der Erlaubnisbehörde im Vorfeld einer Gewerbebeanmeldung anzuraten ist. Dort werden meist auch die entsprechenden Antragsformulare vorgehalten. Die zuständige Behörde ist je nach ausübender Tätigkeit die jeweilige Bundes-, Landes- und untere Verwaltungsbehörde (z. B. Landesverwaltungsamt, Straßenverkehrsamt, Ordnungs- bzw. Gewerbeamt).

ÜBERSICHT

Gewerbliche Tätigkeiten, die nach speziellen Gesetzen erlaubnispflichtig sind:

- Arbeitnehmerüberlassung
- Banken/Bankgeschäfte
- Handel mit Waffen und Munition sowie deren Herstellung
- Fahrschule
- Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln
- Handel mit Tieren
- Handel mit Sprengstoffen, pyrotechnischen Gegenständen
- Hundeausbildung zu Schutzzwecken
- Güterkraftverkehr ab 3,5 t zulässiges Gesamtgewicht
- Inkassobüro
- Personenbeförderung (Taxen-/Mietwagen-/Omnibusverkehr)
- Postdienstleistungen
- Schädlingsbekämpfung

Zwischen erlaubnisfreien und erlaubnispflichtigen Gewerben sind die sogenannten **überwachungsbedürftigen Gewerbe** einzuordnen. Eine Gewerbeerlaubnis ist insoweit nicht vorgesehen, jedoch prüft die zuständige Behörde unverzüglich nach Erstattung der Gewerbean- oder -ummeldung die persönliche Zuverlässigkeit des Gewerbetreibenden.

HANDWERKSRECHT

Handwerkliche Tätigkeiten: Grundsätzlich wird bei einer Ausübung eines Gewerbes zwischen einer gewerblichen oder handwerklichen Tätigkeit unterschieden. Dabei können die gewerblichen Tätigkeiten entweder an einem festen Unternehmensstandort (stehendes Gewerbe) oder im Reisegewerbe ausgeübt werden. Die handwerklichen Tätigkeiten werden in zwei verschiedenen Bereichen geführt:

- Anlage A der Handwerksordnung:

Hier sind alle zulassungspflichtigen Handwerke bestimmt, bei denen der Meistertitel für die Gewerbeausübung notwendig ist. Die zulassungspflichtigen Handwerke werden in die von der Handwerkskammer geführte Handwerksrolle eingetragen. Die Ablegung der Meisterprüfung gilt als Voraussetzung für die Eintragung in die Handwerksrolle. Darüber hinaus können Personen eine Ausübungsberechtigung für ein zulassungspflichtiges Handwerk erhalten, die eine Gesellenprüfung oder eine entsprechende Abschlussprüfung in einem anerkannten Ausbildungsberuf (Facharbeiter) bestanden haben und mindestens sechs Jahre in dem Beruf tätig waren, davon vier Jahre in leitender Stellung. Auch für Ingenieure, Techniker und Industriemeister gibt es Ausnahmen.

- Anlage B der Handwerksordnung:

Sie ist unterteilt in Abschnitt 1 – zulassungsfreie Handwerke und Abschnitt 2 – handwerksähnliche Gewerbe, für die kein Meistertitel erforderlich ist. Es erfolgt eine Eintragung in das Verzeichnis der zulassungsfreien Handwerke bzw. der handwerksähnlichen Gewerbe bei der Handwerkskammer.

Ob bei der geplanten Unternehmensgründung handwerksrechtliche Voraussetzungen zu beachten sind, erfährt der Gründer bei der Industrie- und Handelskammer oder der Handwerkskammer. Die Abgrenzung ist mitunter schwierig.

⇒ www.halle.ihk.de

⇒ www.hwkhalle.de

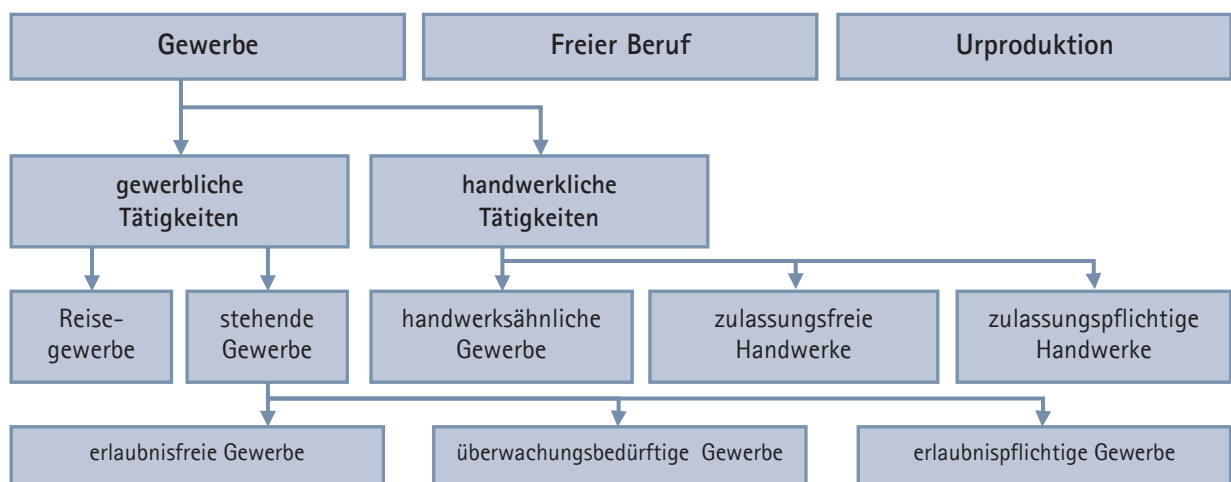


Abbildung 1: Gewerbearten



Die Vorsätzliche oder fahrlässige Berufsausübung ohne eine Erlaubnis kann als Ordnungswidrigkeit mit einer Geldbuße bis 50.000 Euro geahndet werden (§ 144 Abs. 4 GewO). Die Verletzung der Anzeigepflicht (§ 14 GewO) kann als Ordnungswidrigkeit mit einer Geldbuße bis 1.000 Euro geahndet werden (§ 146 Abs. 2 GewO). Beharrliche Verstöße gegen die Gewerbevorschriften können nach § 148 Nr. 1 GewO sogar strafbar sein.

EXKURS

Wesensmerkmale Freiberufler: Als freiberuflich werden in Deutschland die Tätigkeiten bezeichnet, die wissenschaftlich, künstlerisch, schriftstellerisch, unterrichtend, erzieherisch oder sehr ähnlich gelagerte Tätigkeiten sind.

Dabei besitzen die Freiberufler verschiedene Privilegien. Sie können ihre Einkommensteuererklärung immer auf der Basis einer Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR - § 4 Abs. 3 EStG) erstellen. Sie benötigen keine Gewerbeanmeldung, müssen keine Gewerbesteuer zahlen, sind in der Regel Pflichtmitglied in ihrer Berufskammer (z. B. Rechtsanwaltskammer, Steuerberaterkammer) und müssen ihre Tätigkeit nur beim Finanzamt anzeigen.

Etwas anderes gilt, wenn diese Unternehmen freiwillig im Handelsregister eingetragen sind (Gewerbeanmeldepflicht, Gewerbesteuerpflicht, IHK-Mitgliedschaft, kaufmännische Buchführung). Fast immer qualifiziert ein bestimmter Studiengang zu einer freiberuflichen Tätigkeit, im Einzelfall genügt auch eine Ausbildung oder autodidaktisches Aneignen von Wissen.

Oft arbeiten Freiberufler als Einzelunternehmer („Ein-Personen-Unternehmen“). Verbreitet ist darüber hinaus die Freiberufler-Partnerschaftsgesellschaft (PartG), die durch den Zusammenschluss von mindestens zwei Freiberuflern entsteht. Freiberufler sind z. B. Ärzte, Architekten, Dolmetscher, Grafikdesigner, Hebammen, Journalisten, Steuerberater und Rechtsanwälte.

Außerdem haben selbstständige Künstler und Publizisten die Möglichkeit, unter bestimmten Voraussetzungen, freiwillig der Künstlersozialkasse (KSK) beizutreten. Diese übernimmt dann 50 Prozent aller anfallenden Sozialversicherungskosten. In diesem Fall besteht allerdings auch eine gesetzliche Rentenversicherungspflicht.

Wesensmerkmale Urproduzent: Wenige Gründungen finden im Bereich der so genannten Urproduktion statt. Dieser umfasst z. B. die Land- und Forstwirtschaft, Gärtnereien, Tierzucht, Fischereien und Bergbau. Gründer in diesen Branchen benötigen keine Gewerbeanmeldung, müssen keine Gewerbesteuer zahlen und sind nicht Pflichtmitglied in einer Kammer, müssen aber ihre Tätigkeit beim Finanzamt anzeigen.

Die steuerliche Abrechnung erfolgt mit der Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR). Dies ist jedoch nicht mehr relevant, wenn diese Unternehmen im Handelsregister eingetragen sind (Gewerbeanmeldepflicht, Gewerbesteuerpflicht, IHK-Mitgliedschaft, kaufmännische Buchführung).

⇒ www.llg-lsa.de (Landesanstalt für Landwirtschaft, Forsten und Gartenbau des Landes Sachsen-Anhalt)



Die Abgrenzung zwischen freiberuflicher und gewerblicher Tätigkeit als auch zwischen gewerblicher und land- und forstwirtschaftlicher Tätigkeit ist nicht immer eindeutig. Die letztendliche Einstufung übernimmt das zuständige Finanzamt. Im Vorfeld sollte daher dringend eine Beratung von der IHK oder dem Finanzamt genutzt werden.

ÜBERSICHT

Nachweise für zulassungspflichtige Gewerbe

Nachweis der persönlichen Zuverlässigkeit:

- polizeiliches Führungszeugnis für die Vorlage bei Behörden (kostenpflichtig),
⇒ Einwohnermeldeamt oder www.bundesjustizamt.de
- Auszug aus dem Gewerbezentralregister für die Vorlage bei Behörden (kostenpflichtig)
⇒ Einwohnermeldeamt, Gewerbeamt oder www.bundesjustizamt.de
- Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes (kostenfrei)

Nachweis der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit:

- Auszüge aus dem Insolvenzregister/ Schuldnerverzeichnis (kostenfrei), ⇒ Amtsgericht

Nachweis der fachlichen Kompetenz:

- diverse Sach- und Fachkundenachweise (ggf. kostenpflichtig)
⇒ Nachweise von Bestätigungen/ Zertifikaten/ Zeugnissen über die Teilnahme an Weiterbildungen mit/ohne Prüfung oder über Ausbildung bzw. Studium – je nach Erfordernis

Nachweis einer ggf. gesetzlich vorgeschriebenen Berufshaftpflichtversicherung:

- Deckungszusage des Versicherers (kostenpflichtig)

Nachweis der Existenz und Vertretungsberechtigung bei juristischen Personen:

- Auszug aus dem Handels- oder Genossenschaftsregister (kostenpflichtig),
⇒ www.handelsregister.de

ÜBERSICHT

Ausgewählte Beispiele unterschiedlicher Gewerbearten

erlaubnisfrei	überwachungsbedürftig	erlaubnispflichtig
<ul style="list-style-type: none"> • Akustik- und Trockenbau • Betreuungsservice für Jung und Alt • Büroservice • Fingernagelstudio • Garten- und Landschaftsbau • Handel mit Blumen, Büchern, Lebensmitteln (verpackt), Spielwaren, Tabakwaren, Textilien, Zeitschriften • Handelsvertreter (ohne Versicherungsvermittlung oder -beratung bestimmte Finanzdienstleistungen) • Hausmeistertätigkeiten (ohne Tätigkeiten, die der Handwerksordnung unterliegen) • KFZ-Pflege bzw. Smart-Repair • Kleintransporte bis 3,5 t • PC-Service • Piercing und Tätowierung • Verlag • Werbeagentur 	<ul style="list-style-type: none"> • An- und Verkauf von hochwertigen Konsumgütern (Unterhaltungselektronik, Computer, optische Erzeugnisse, Fotoapparate, Videokameras, Teppiche, Pelz- und Lederbekleidung); Kraftfahrzeugen und Fahrräder; Edelmetallen und edelmetallhaltigen Legierungen sowie Waren aus Edelmetall oder edelmetallhaltigen Legierungen; Edelsteinen, Perlen und Schmuck; Altmetallen und Gebrauchsgüter • Auskunftserteilung über Vermögensverhältnisse und persönliche Angelegenheiten (Auskunfteien, Detekteien) • Vermittlung von Eheschließungen, Partnerschaften und Bekanntschaften • Reisebüros und Vermittlung von Unterkünften 	<ul style="list-style-type: none"> • Anlageberater/-vermittler • Auktionator (Versteigerer) • Baubetreuer und Bauträger • Bewachung • Darlehens- und Finanzierungsvermittler • Geld- und Werttransporte • Maklertätigkeiten • Schaustellen von Personen • Spielhallen und Spielgeräte mit Gewinnmöglichkeit • Vermögensberatung/-verwaltung • Versicherungsberater und -vermittler (IHK ist zuständige Behörde für Erlaubnis und Registrierung) • Pfandleiher • Privatkrankenanstalten • Podologen • Taxiverkehr

SONDERFALL REISEGEWERBE

Ein Reisegewerbe nach § 55 GewO betreibt, wer gewerbsmäßig ohne vorherige Bestellung außerhalb seiner gewerblichen Niederlassung oder ohne eine solche zu haben,

- Waren feilbietet, ankauft oder Warenbestellungen aufnimmt,
- Leistungen anbietet oder Bestellungen auf Leistungen aufsucht oder
- unterhaltende Tätigkeiten als Schausteller oder nach Schaustellerart ausübt.

Ausnahmen sind in der Gewerbeordnung §§ 55 a und 55 b geregelt. Reisegewerbekartenfreie Tätigkeiten sind hier nach u. a.:

- Feilbieten von Waren auf Messen oder Ausstellungen
- Verkauf von Druckschriften
- Vermittlung von Versicherungs- oder Bausparverträgen
- Verkauf eigener landwirtschaftlicher Erzeugnisse

Der Reisegewerbetreibende spricht also zuerst den Kunden an, niemals umgekehrt. Bei dem von ihm ausgehenden Kontakt kann er auch Bestellungen entgegennehmen und zeitlich versetzt bzw. nacheinander abarbeiten.

Für die Ausübung eines Reisegewerbes ist vom Unternehmer eine besondere Erlaubnis (Reisegewerbekarte - erlaubnispflichtiges Gewerbe) beim Gewerbeamt einzuholen. Zuständig hierfür sind die Verwaltung der Stadt oder der Gemeinde, in der sich der Gewerbetreibende gewöhnlich aufhält (in der Regel also der Wohnsitz). Die Reisegewerbekarte ist vom Unternehmer immer mitzuführen, seine Angestellten benötigen eine Zweitschrift.

Die Erbringung von handwerklichen Dienstleistungen im Reisegewerbe ist – bis auf wenige Ausnahmen – ohne den Eintrag in die Handwerksrolle möglich, da diese grundsätzlich nur für das stehende Gewerbe gilt. Voraussetzung ist aber stets, dass ein Reisegewerbe ausgeübt wird.

Allerdings ist die Abgrenzung, wann ein Reisegewerbe oder wann ein stehendes Gewerbe vorliegt, oftmals in der Praxis nicht einfach. Sofern sich der Kunde seinerseits nach dem ersten Geschäftskontakt erneut an den Anbieter wendet, um ihm weitere Aufträge zu erteilen, ist in der Regel die Schwelle zum stehenden Gewerbe überschritten mit der Folge, dass sämtliche spezielle Genehmigungserfordernisse (auch etwaige Anforderungen nach der Handwerksordnung) zu beachten sind. Entscheidend ist also, dass der Gewerbetreibende die Schwelle zum stehenden Gewerbe nicht überschreiten darf. Im Zweifel wird davon ausgegangen, dass ein stehendes Gewerbe ausgeübt wird. Es ist ratsam, auch an dieser Stelle die fachliche Beratung seitens der Handwerkskammer oder der IHK einzuholen.



Die Kosten für eine Reisegewerbekarte richten sich nach der Satzung der jeweiligen Stadt- bzw. Gemeindeverwaltung und belaufen sich auf ca. 200 Euro.

CHECKLISTE

Einstufung Erwerbstätigkeit und Rechtsform*

	Gewerbetreibende	Freiberufler/Urproduzent
Erwerbstätigkeiten	wirtschaftliche Tätigkeiten mit Gewinnerzielungsabsicht, z. B. Bau, Gastgewerbe, Handel, Handwerk, Industrie, Tourismus, Verkehr, Dienstleistung (u. a. Finanzen, Immobilien, IT-Dienstleistungen)	Freiberufler: wissenschaftlich, künstlerisch, schriftstellerisch, unterrichtend, erzieherisch bzw. sehr ähnliche Tätigkeiten Urproduzent: Land- und Forstwirtschaft, Gärtnerei, Tierzucht, Fischerei, Bergbau
Gewerbeanmeldung	Ja	Nein
Gewerbesteuer	Ja	Nein
Kammermitgliedschaft	Ja, IHK oder HWK	Nein, außer berufsständische Kammern wie z. B. Ingenieur, Arzt, Anwalt, Steuerberater
Künstlersozialkasse (KSK)	Nein	Ja, Nachweis der Künstlersozialkasse beschleunigt das Einstufungsverfahren
Einstufung/Abgrenzung	Finanzamt	Finanzamt
Steuernummern beantragen		
Steuer-ID-Nr.	Ja	Ja
Umsatzsteuer-ID-Nr.	Nur, wenn Produkte aus Mitgliedstaaten der EU importiert/exportiert werden.	
Gewinnermittlung festlegen		
Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR)	Ja, bis 600.000 Euro Umsatz und/oder 60.000 Euro Gewinn	Ja, keine Umsatz- und Gewinn-grenze
Bilanzierung	Ja, ab 600.000 Euro Umsatz und/oder 60.000 Euro Gewinn	Nein
Rechtsformen mit niedrigen Kosten ohne Handelsregistereintrag		
Rechtsformen	Einzelunternehmen, Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR)	
Haftung	Unbeschränkt, Absicherung mit betrieblichen Versicherungen	
Gewinnermittlung	Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR)	
Bezeichnung als Nichtkaufleute	Familiennamen und mindestens einen ausgeschriebenen Vornamen sowie zusätzlich eine Geschäfts- bzw. Etablissementbezeichnung; GbR, die Vor- und Zunamen aller Gesellschafter gegebenenfalls mit Rechtsformzusatz	
Rechtsformen mit hohen Kosten mit Handelsregistereintrag		
Rechtsformen	e. K., OHG, KG, GmbH, UG (haftungsbeschränkt), AG; Achtung: höhere Gründungs- und lfd. Kosten	-
Haftung	Unbeschränkt bis beschränkt	-
Gewinnermittlung	Bilanzierung (höherer Aufwand und Kosten)	-
Bezeichnung als Kaufleute	Rechtsformunabhängig: Personenfirma (Personenname/n des/der Inhaber/s bzw. Gesellschafter), Sachfirma (Tätigkeitsangabe und individualisierender Zusatz) oder Fantasiefirma (Fantasiebegriff, Buchstabenkombination); IHK-Abstimmung, um wettbewerbsrechtliche Konflikte zu vermeiden	-

* Im individuellen Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich. Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de

SCHEINSELBSTSTÄNDIGKEIT

Scheinselbstständigkeit liegt vor, wenn jemand Dienst- oder Werksleistungen zwar formal selbstständig erbringt (Gewerbeanzeige, entsprechende Vertragsgestaltung), es sich tatsächlich aber um nichtselbstständige Tätigkeiten wie in einem Arbeitsverhältnis handelt. Dies hat zur Konsequenz, dass der Auftraggeber eigentlich Arbeitgeber ist und somit Sozialversicherungsbeiträge zu zahlen sowie Lohnsteuerpflichten zu erfüllen hat.

Die Bezeichnung als freier Mitarbeiter, Angestellter etc. ist nicht relevant – entscheidend sind allein die tatsächlichen Gegebenheiten: Als Merkmal für eine selbstständige Tätigkeit steht der Grad der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit im Vordergrund und inwiefern ein unternehmerisches Risiko getragen, unternehmerische Chancen wahrgenommen und hierfür beispielsweise Eigenwerbung betrieben werden kann. Weitere Wesensmerkmale der Scheinselbstständigkeit sind:

- auf Dauer und im Wesentlichen nur ein Auftraggeber
- hoher Grad der persönlichen Abhängigkeit und der Weisungsgebundenheit
- Eingliederung in die Arbeitsorganisation des Auftraggebers (z. B. Arbeitszeiten, Arbeitsort)
- Tätigwerden in ausschließlich eigener Person, ohne versicherungspflichtigen Arbeitnehmer
- keine Möglichkeit einen Auftrag abzulehnen usw.

Grundsätzlich kommt es bei der Bewertung des Themas Scheinselbstständigkeit auf den Gesamteindruck aller Umstände an. Zuständig für die Bewertung, ob Scheinselbstständigkeit vorliegt, ist die Deutsche Rentenversicherung. Im Falle der Feststellung können die Folgen und Konsequenzen erheblich sein:

- rückwirkende Abführungspflicht der gesetzlichen Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteile an die Sozialversicherung und gesetzlichen Krankenkassen
- möglicherweise Steuernachzahlung der Arbeitgeber und Arbeitnehmer als Gesamtschuldner
- Gewerbe muss nach Feststellung der Scheinselbstständigkeit abgemeldet werden
- strafrechtliche Konsequenzen wegen Beitragsvorenthaltung oder ggf. Steuerhinterziehung
- Scheinselbstständiger kann ggf. den festgestellten Arbeitnehmerstatus einklagen – mit entsprechenden Auswirkungen bezüglich z. B. Kündigungsschutz, Urlaubsanspruch, Lohnfortzahlung im Krankheitsfall

Die Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung Bund ist zuständig für das Anfrageverfahren, durch das die Beteiligten eine Klärung der Statusfrage erreichen können. Solch ein Anfrageverfahren ist jedoch nur möglich, wenn die Deutsche Rentenversicherung zum Zeitpunkt der Antragstellung selbst noch kein Verfahren eingeleitet hat.

Arbeitnehmerähnliche Tätigkeit: Arbeitnehmerähnliche Personen sind echte Selbstständige. Sie sind zwar wirtschaftlich von einem Auftraggeber abhängig, sind aber nicht in dessen betriebliche Organisation eingegliedert, bestimmen ihre Zeiteinteilung frei und sind daher – anders als Scheinselbstständige – nicht persönlich abhängig.

Arbeitnehmerähnlich ist, wer keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigt, dessen Arbeitsentgelt aus diesem Beschäftigungsverhältnis regelmäßig 450 Euro übersteigt und wer auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig ist (Faustregel: 5/6 des Umsatzes werden über einen Auftraggeber generiert). **Diese Gruppe der Selbstständigen ist rentenversicherungspflichtig (§ 2 Nr. 9 SGB VI)!**

Der arbeitnehmerähnliche Selbstständige muss sich innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme seiner Tätigkeit beim zuständigen Rentenversicherungsträger melden. Eine Befreiung von der Rentenversicherungspflicht ist jedoch in bestimmten Fällen auf Antrag möglich (z. B. Existenzgründer in den ersten drei Jahren ihrer selbstständigen Tätigkeit).

⇒ Clearingstelle Deutschen Rentenversicherung Bund, Berlin, Telefon: 0800 100048070 (gebührenfrei), www.deutsche-rentenversicherung.de

⇒ Kontaktdaten der Rentenversicherungsträger: Seite 48

⇒ IHK-Merkblatt „Scheinselbstständigkeit“, www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 2811

3. Ist meine Idee realisierbar?



DIE GESCHÄFTSIDE E

Jede Existenzgründung beginnt mit der Suche nach der passenden Geschäftsidee. Gute Geschäftsideen zu finden ist dabei gar nicht so schwierig – oft muss man Dinge gar nicht komplett neu erfinden.

Allerdings: Welche Geschäftsidee gut oder schlecht ist, welche sehr aussichtsreich oder welche chancenlos ist, ist oft nicht unmittelbar erkennbar. Selbst in scheinbar aussichtsreichen Branchen gibt es ein ständiges auf und ab und auch in „Problem“-Branchen gibt es Teilmärkte, die sich erfolgreich erschließen lassen. Es kommt immer und vor allem auf gute Marktkennntnisse und die richtige Positionierung an. Wichtig ist es in diesem Zusammenhang, sich mit Trends und langfristigen Entwicklungen auseinander zu setzen.

Die wichtigsten Ideenquellen findet man im unmittelbarem Umfeld, in dem man sich auskennt: Hobby, Beruf, Familie, Freizeit, Netzwerk etc. Dabei kommen die besten Ideen meist dann, wenn man gar nicht damit rechnet – in der Bahn, im Auto, unter der Dusche oder beim Einkaufen. Leider sind diese spontanen Einfälle oft sehr flüchtig und werden in der Hektik des Alltags rasch wieder vergessen. Deshalb legen sich viele Gründer einen Ordner für ihre Gründungsideen an.

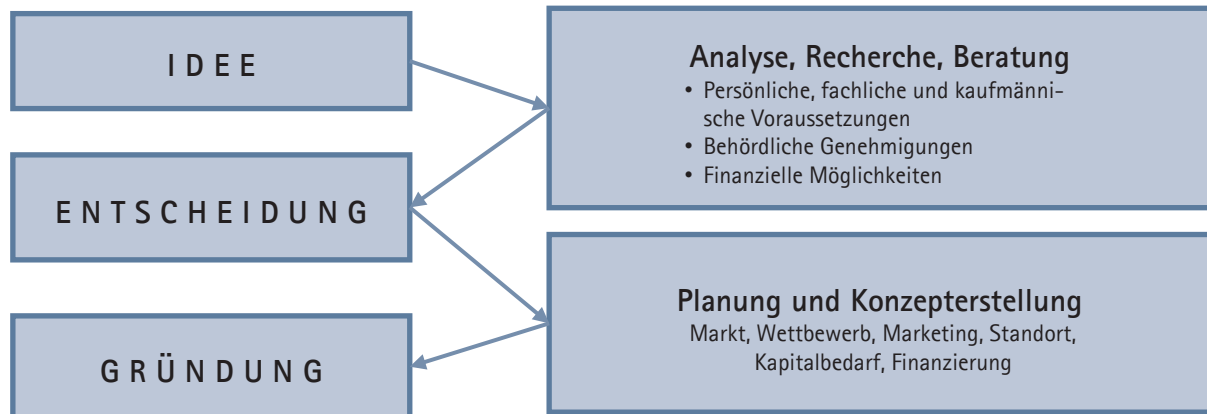


Abbildung 2: Von der Idee zur Gründung

Der Gründer muss genau überlegen, welchen Nutzen die potenziellen Kunden von der ausgearbeiteten Geschäftsidee haben sollten und welche besonderen Vorteile das Angebot enthält; welche Kriterien das Unternehmen auszeichnet und was es bietet, was andere nicht haben (beispielsweise einen speziellen Vorteil, einen besonderen Lieferservice). Je besser die Kunden bekannt sind, desto spezieller können die Angebote auf deren Belange ausgerichtet werden. Vorsicht, wenn der einzige Vorzug der Preis ist, denn einen Preiskrieg mit der Konkurrenz werden Unternehmensgründer nur in den seltensten Fällen gewinnen. Der Gründer sollte überlegen, was der Kunde für sein Angebot bereit ist zu bezahlen. Dazu sind die üblichen Marktpreise zu recherchieren. Es ist weiterhin darüber nachzudenken, wie viele Kunden realistischer Weise tatsächlich bedient werden können und welche monatlichen Umsätze daraus resultieren. Außerdem sind die anfallenden Kosten zu kalkulieren, um einzuschätzen, ob die Geschäftsidee grundsätzlich über genügend Potenzial verfügt. Diese Kalkulation hängt in hohem Maße von den persönlichen Lebensumständen ab.

⇒ www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 292



Einfälle nicht bewerten, einfach alle sammeln. An einem Stichtag Ideensammlung auswerten und überlegen, welche Idee am meisten anspricht. Anhand dieses Kriteriums Ideenrangliste festlegen und nach der Interessensgröße bewerten (nicht nach Geld, Erfolg, Qualifikation). Es gibt auch eine Reihe von Internetportalen und Fachzeitschriften (z. B. StartingUP; FranchiseErfolge), die erste Impulse bei der Ideenfindung geben können. Wichtig ist, dass die Idee zum eigentlichen Gründer, seinen Qualifikationen, seinen Berufserfahrungen (branchenspezifisch, kaufmännisch und unternehmerisch) sowie seinen Wünschen und Bedürfnissen passt.

MARKT UND WETTBEWERB

Originelle oder innovative Geschäftsideen reichen für eine Unternehmensgründung allein nicht aus. Es muss eine Nachfrage nach den angebotenen Produkten oder Dienstleistungen vorhanden sein. Vielfach gehen Gründer von ihren eigenen Bedürfnissen aus oder empfinden selbst einen Mangel im Angebot. Dies eröffnet aber noch keine Marktlücke. Vielmehr muss ein Bedarf für das Produkt oder die Dienstleistung bestehen.

Der „Markt“ umfasst alle potentiellen Nachfrager und Anbieter von Produkten und Dienstleistungen, die gleichartige Bedürfnisse des Kunden befriedigen. Die Analyse des Marktes ist für den Gründer eine wegweisende Aufgabe, da er dadurch in die Lage versetzt wird, sein Unternehmenskonzept gezielt auf bestimmte Märkte abzustimmen.

CHECKLISTE

ABC der Gründungsvorbereitung*

A) Gründungsidee bewerten: Passen Qualifikation, Wünsche und Bedürfnisse zur Gründungsidee und sind branchenspezifische, kaufmännische und unternehmerische Erfahrungen vorhanden/ausreichend?

- Stärken-Schwächen-Profil erstellen: ⇒ www.gruenderspiegel.de (kostenfrei)
- Lebenssituation analysieren: Veränderungen und Einschränkungen bei Familie, Lebensverhältnissen, Einkommen, Aufgabenverteilung und Haftungsrisiko beachten
- Motive, Ziele, Strategien klar formulieren: Was kommt auf mich zu und wo geht es hin?

B) Gründungswissen besorgen

Brancheninformationen

- Branchenbriefe: ⇒ www.volksbankvierteln.de, www.sparkassenverlag.de, www.verlag-interna.de
- Bücher und Fachzeitschriften: ⇒ www.buchhandel.de, www.ddb.de
- Kammern und Verbände: ⇒ www.halle.ihk.de, www.hwkhalle.de, www.verbaende.com

Beratungsangebote

- Kammern und Verbände: ⇒ www.halle.ihk.de, www.hwkhalle.de, www.verbaende.com
- Wirtschaftsförderung der Stadt oder des Landkreises
- Fachberatung: Rechtsanwalt, Notar, Steuerberater, Unternehmensberater

Bildungsangebote

- ego.-WISSEN Existenzgründerseminare: ⇒ www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 1690
- Gründertage von Kammern und Verbänden
- Fachseminare: ⇒ www.wis.ihk.de, www.arbeitsagentur.de (kursnet)
- Gründer- und Fachmessen: ⇒ www.auma.de (Eintrittsbescheinigung über Kammer möglich)

C) Unternehmenskonzept erstellen: Welchen Nutzen hat der Kunde von der ausgearbeiteten Geschäftsidee? Was wird geboten, was andere nicht bieten (Alleinstellungsmerkmal)? Wie viele Kunden können tatsächlich bedient werden und welche monatlichen Umsätze resultieren daraus. Außerdem sind die anfallenden Kosten zu kalkulieren und einzuschätzen. Je besser man seine Kunden kennt, desto spezieller können die Angebote ausgerichtet werden.

Kostenfreie Onlinehilfen

- Checkliste Anforderung und Bewertung von Unternehmenskonzepten
- Onlinehilfe „IHK-Vorlagen Kapital- und Finanzierungsplanung“
⇒ www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 292

* Im individuellen Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich. Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de

Produkt- und Dienstleistungsangebot definieren: Um die Analyse des Marktes optimal und objektiv durchführen zu können, ist es wichtig, das eigene Produkt bzw. die eigene Dienstleistung ausführlich nach kaufrelevanten Eigenschaften wie Nutzen für den Kunden, Preis und Qualität aufzuschlüsseln. Zu überprüfen sind deshalb der Bedarf und der Neuheitswert/Reifegrad des Angebotes. Das Produkt- bzw. Dienstleistungsangebot ist die Basis, um im Wettbewerb erfolgreich zu agieren. Ein zentrales Ziel sollte es sein, sich von den anderen Unternehmen in der Branche positiv abzuheben. Es sollte gelingen, Alleinstellungsmerkmale aus Sicht des Kunden zu gewinnen.

Zielgruppe analysieren: Steht die Angebotspalette fest, werden mit einer Zielgruppenanalyse potenzielle Kunden und Abnehmer ermittelt. Neben dem eigenen Angebot sollte den Kunden ein Zusatznutzen gegenüber den Wettbewerbern offeriert werden (Service- und Kundendienstangebote; entsprechende Aufmachung, wie Design, Verpackung oder Umweltschutz als Marketinginstrument).

Marktpotenzial schätzen: Die Schätzung des Marktpotenzials ist eine punktuelle Darstellung des Marktes. Die Analyse der Marktstruktur und -entwicklung, der Markt- und Einkaufspreise sowie der gängigen Vertriebswege ist grundlegend für die Marktpositionierung. Marktstabilität und Trends lassen sich so erkennen und die Wettbewerber besser einschätzen.

Wettbewerber kennen: Eine Analyse der Wettbewerbssituation des Marktes ist sehr wichtig. Hierbei ergeben sich mitunter Aspekte, die dazu führen können, ein Gründungsvorhaben zu überdenken, das Leistungsangebot umzustellen oder den Standort zu verlagern.

Für die Analyse des Marktes ist die Beschaffung von branchenspezifischen fundierten Fakten und Zahlen über Bedarfsstruktur, Käuferverhalten, Konkurrenz etc. entscheidend. Diese Daten und Fakten können durch persönliche Gespräche, Interviews, Befragungen, Beobachtungen etc. gewonnen werden. Darüber hinaus stehen zahlreiche externe Quellen zur Verfügung (IHK, Wirtschafts- und Fachverbände, Statistische Bundes- und Landesämter, allgemeine Wirtschaftspresse, Adressverlage). Allerdings kann eine gründliche Marktforschung nur Anhaltspunkte liefern, um die Plausibilität des Vorhabens zu untermauern. Eine Planungssicherheit gewährleistet sie nicht.



Besonders für kleine Unternehmen ist es wichtig, die Marktgegebenheiten genau zu kennen. Zum Beispiel ist die Auswahl der richtigen Lieferanten eine wichtige Aufgabe. Hierzu gehört es, neue Einkaufsquellen aufzuspüren. Günstige Einkaufsquellen kann der Gründer sich z. B. durch den Eintritt in einen Einkaufsverband sichern; dieser bietet mitunter auch Beratung zu absatzfördernden Maßnahmen. Weitere Bezugsquellen für den Einkauf sind Fachmessen, Kataloge, Branchenbücher und Lieferantenverzeichnisse. Sagt dem Gründer ein Lieferant zu, sollten bei Einkaufsverhandlungen insbesondere der Preis, die Qualität, die Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie Serviceleistungen angesprochen werden. Günstige Zahlungskonditionen können zu einer Ertragsverbesserung beitragen.

MARKTPositionierung

Die Abgrenzung zum Mitbewerber beginnt u. a. bereits mit der Einrichtung des Geschäftes, der Gestaltung des Internetauftritts oder der Serviceorientierung der Mitarbeiter am Telefon oder im persönlichen Gespräch. Die Qualität der Produkte und Dienstleistungen, in Kombination mit dem angebotenen Service, sind wichtige Felder, in denen sich der Unternehmer von der Konkurrenz abheben kann.

Diese Faktoren stehen auf gleicher Ebene mit der Preisgestaltung. Bei den Preisen ist die Orientierung des Gründers an denen der Wettbewerber unerlässlich. Aber Achtung: Niedrigpreisstrategien sind gefährlich. Preiskämpfe senken die Marge und können auf Dauer die Existenz eines Unternehmens gefährden. Der Gründer sollte bei der Preisgestaltung also sehr genau die Kosten kalkulieren, damit er weiß, ab welchem Preis er nichts mehr verdient. Zusammengefasst zeichnen sich Qualität, Service und der Preis als gleichgewichtige Instrumente im Wettbewerb aus.

CHECKLISTE

Marktanalyse

Produkt- und Dienstleistungsangebot

- Welches Produkt, welche Dienstleistung wird angeboten?
- Welchen Grad der Marktreife besitzt das Produkt bzw. die Dienstleistung?
- Besitzt das Produkt oder die Dienstleistung Vorteile für den Kunden?
- Erkennt der Kunde den Nutzen des Angebots?
- Besteht ein regelmäßiger oder sporadischer Bedarf (Saisonprodukte)?
- Ist ein langfristiger Bedarf nach diesem Produkt bzw. dieser Dienstleistung vorhanden? Wie oft besteht Ersatz- und Neukaufbedarf?
- Kann das Produkt oder die Dienstleistung durch vergleichbare Erzeugnisse ersetzt werden?
- Weshalb haben nicht schon andere Unternehmen diese Idee realisiert?

Zielgruppe

- Welche Zielgruppe wird angesprochen (Merkmale der Zielgruppe wie z. B. Alter, Einkommen usw.)?
- Was ist der Nutzen des Leistungsangebotes für die Zielgruppe?
- Welches Kauf- und Konsumverhalten legt die Zielgruppe an den Tag?
- Wie ist die wirtschaftliche Lage der Zielgruppe (Kaufkraft usw.)?
- Wie groß ist das Einzugsgebiet (z. B. Stadtteil, Stadt, Region)?
- Wie viele Einwohner leben im Einzugsgebiet?
- Wie hoch ist der Anteil der potenziellen Kunden?
- Wie erreiche ich die Zielgruppe?
- Was kauft die Zielgruppe bisher und bei wem, wann und warum?
- Wie groß ist der Bedarf heute und in der Zukunft?
- Gibt es Abhängigkeiten von Großabnehmern?

Marktpotenzial

- Wie ist der Markt grundsätzlich strukturiert? (Marktvolumen, Umsätze)
- Wie entwickelt sich der Markt insgesamt? (wachsen, stagnieren, schrumpfen)
- Wie entwickeln sich der Marktpreis und die Einkaufspreise?
- Welche gängigen Vertriebswege und welche Trends gibt es? (z. B. eCommerce)

Wettbewerb

- Wie viele Mitbewerber an welchen Standorten gibt es?
- Wie ist die Marktstellung und was sind die Stärken und Schwächen der Mitbewerber?
- Wie sind Preise, Angebotspalette, Qualität und Service der Mitbewerber?
- Über welche Faktoren wird der Wettbewerb ausgetragen (bspw. Preis, Qualität)?
- Worin bestehen die Vor- und Nachteile Ihres Leistungsangebotes bzw. Standortes gegenüber den Mitbewerbern?

STANDORTSUCHE

Den perfekten Standort gibt es nicht. Vielmehr muss jeder Existenzgründer für sein Unternehmen die Standortfaktoren herausarbeiten, die für sein Geschäftsziel vorrangig sind. Da nicht nur ein Standortfaktor den Unternehmenserfolg beeinflusst, sondern eine Kombination mehrerer Faktoren zusammenspielt, gilt es sorgfältig zu gewichten und abzuwägen.

Wenn der Standort eher unbewusst und passiv ausgewählt wird oder bei der Wahl des Standortes lediglich private Argumente im Vordergrund stehen (z. B. Nähe zum Wohnort, Kindergarten etc.), wird die eigentliche Qualität des Standortes erst mit der beginnenden Geschäftstätigkeit entdeckt. Resultat einer mangelhaften oder gänzlich fehlenden Standortanalyse bzw. unbewussten Standortentscheidung kann aus finanziellen und vertragsrechtlichen Gründen nur schwer revidiert werden. Ein falscher Standort kann dem Unternehmen unter Umständen die Existenz kosten. Daher ist es ausgesprochen wichtig, sich frühzeitig Gedanken zu den Anforderungen des Unternehmens an den zukünftigen Standort zu machen.

Bei der Standortwahl sind gesetzliche Vorschriften und Auflagen zu beachten. Für jedes Unternehmen ist die Standortsicherheit von existenzieller Bedeutung. Oft ist Unternehmern insbesondere Gründern häufig nicht bewusst, wie kommunale und gesetzliche Regelungen den gewählten Standort auch im Nachhinein beeinflussen können. Wichtig ist daher, sich rechtzeitig bei der für den geplanten Unternehmenssitz zuständigen Gemeinde- oder Stadtverwaltung bzw. beim Landesamt für Verbraucherschutz (Gewerbeaufsicht) zu informieren, ob das Unternehmen an dem ausgewählten Standort und in der vorgesehenen Form errichtet werden darf.

Des Weiteren kann es in der Kommune auch Regelungen für das Herstellen von Stellplätzen beziehungsweise Garagen geben (Stellplatzsatzung, Stellplatzablösesatzung). In Stellplatzsatzungen ist geregelt, wie viele Stellplätze für Kraftfahrzeuge und Fahrräder für ein Gebäude auf dem Grundstück oder in der Nähe nachgewiesen werden müssen. Die Zahl der vorgeschriebenen Stellplätze hängt von der Nutzung des Gebäudes und von der Zahl der Nutzer ab.

Bei der Suche nach passenden Gewerbeflächen und Mietobjekten können Gründer und Unternehmer die IHK-Gewerbeflächenbörse www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 1674 nutzen, die Wirtschaftsförderung der Städte bzw. des Landkreises oder ein Maklerbüro kontaktieren.

Stehen mehrere Standorte zur Auswahl, ist die Qualität des jeweiligen Standortes für das zukünftige Unternehmen kritisch zu hinterfragen. Bevor die Suche nach einem geeigneten Standort beginnt, sollten in einem Anforderungsprofil die Standortfaktoren festgelegt werden. Wichtig ist auch, den möglichen Standort dahingehend zu überprüfen, ob dieser in Einklang mit der Kernzielgruppe steht.

Die nachfolgenden Punkte stellen einen beispielhaften Katalog evtl. relevanter Standortfaktoren dar. Die jeweiligen Faktoren sind mit Fragen, die sich die Gründer selbst stellen sollten, veranschaulicht. Es ist zu empfehlen, diese Punkte mit speziellen, für das zu gründende Unternehmen zutreffenden Faktoren zu ergänzen!

KATALOG RELEVANTER STANDORTFAKTOREN

a. Beschaffungsorientierte Standortfaktoren

Grundstücke/Gebäude (z. B. Größe, Kosten, Nutzungsmöglichkeit, Erweiterungsmöglichkeit)

- Welche Art von Fläche benötige ich?
- Sind die benötigten Flächen bzw. Geschäftsräume in der erforderlichen Qualität zu einem akzeptablen Kauf- oder Mietpreis vorhanden?
- Kann ich die Flächen/Geschäftsräume für meine Zwecke nutzen?
- Stimmen die Genehmigungen noch mit der aktuellen Nutzung des Geländes/der Räumlichkeiten überein?
- Bestehen zu einem späteren Zeitpunkt noch Erweiterungsmöglichkeiten, wenn dies erforderlich ist?

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe (z. B. Preise, Transportkosten, Verfügbarkeit)

- Welche Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe brauche ich für mein Unternehmen und in welcher Qualität bzw. zu welchem Preis sind diese an meinem Standort verfügbar?
- Wie hoch sind die Transportkosten für diese Stoffe bis zu meinem Standort?

EXKURS

Privatwohnung – selbstgenutztes Eigentum

Gerade für Existenzgründer ist der kostensparende Start in die unternehmerische Tätigkeit nicht selten oberstes Gebot. Was liegt da näher, als den Einstieg in die Selbständigkeit in den eigenen vier Wohnwänden zu wagen? Das aber kann riskant sein, weil es baurechtlich unzulässig sein und unter Umständen sogar ein Klagerecht gestörter Nachbarn zur Folge haben kann. Denn es gelten teilweise sehr restriktive baurechtliche Vorschriften für die Zulässigkeit gewerblicher oder freiberuflicher Tätigkeiten in Wohngebieten. Deshalb ist frühzeitige Information über die Möglichkeit zur Nutzung der Wohnung für gewerbliche Zwecke dringend notwendig.

Es empfiehlt sich dringend, vor der Aufnahme einer gewerblichen Tätigkeit in einem Wohngebiet zunächst bei der für Baugenehmigungen und/oder Nutzungsänderungen (hier ggf. von: „Wohnen“ in „Gewerbe“) zuständigen Baugenehmigungsbehörde (Bauamt, Bauordnungsamt, etc.) Auskunft darüber einzuholen, ob und ggf. unter welchen einschränkenden Voraussetzungen an dem betreffenden Wohnstandort bzw. in einem Wohngebäude die Ausübung beruflicher Tätigkeit zulässig ist.

Es ist nicht erlaubt, in der Privatwohnung auch eine gewerbliche Tätigkeit auszuüben. Dazu wird eine Einverständniserklärung des Vermieters benötigt. Der Gründer muss das Einverständnis formlos beim Vermieter beantragen. Allerdings sollte er gleich darauf hinweisen, dass von der unternehmerischen Tätigkeit keine Lärm- und Geruchsbelästigung ausgeht und kein Kundenverkehr stattfindet. Da Gewerbemieten wesentlich teurer als Privatmieten sind, kann der Vermieter eine gewerbliche Tätigkeit auch ohne Angabe von Gründen nicht gestatten bzw. ausschließen. Wird ohne eine vorherige Genehmigung des Vermieters eine selbstständige Tätigkeit ausgeübt, darf der Vermieter das Mietverhältnis kündigen.

Energie (z. B. Verfügbarkeit, Kosten)

- Benötige ich für mein Unternehmen eine besondere Art der Energieversorgung (z. B. Starkstrom)?
- Welche Energieanbieter versorgen meinen Standort?
- Wie hoch sind die Energiepreise am Standort?
- Gibt es bereits Unternehmen am Standort, deren Abwärme ich für meinen Betrieb nutzen könnte?

Liefermöglichkeiten (Zulieferung)

- Wo sitzen meine Zulieferer?
- Wie lang sind die Transportwege der Zulieferer?
- Ist mein Standort verkehrsmäßig derart erschlossen, dass die Zulieferer ungehindert zufahren können?

Agglomerationsvorteile (d. h. Standortvorteil aufgrund einer Ansammlung von Unternehmen am selben Standort – Kontaktvorteil, Beschaffungsvorteile o. ä.)

- Sind an meinem Standort Betriebe ansässig, mit denen ich evtl. kooperieren kann?
- Kann ich dadurch beispielsweise beim gemeinsamen Einkauf von Produktionsstoffen günstigere Preise erzielen?

b. Fertigungs- und umweltorientierte Standortfaktoren

technische Gegebenheiten (z. B. bauliche Voraussetzungen, Nähe zu Kooperationspartnern)

- Weist die Halle beispielsweise die erforderliche Höhe auf?
- Gibt es eine Laderampe mit ausreichender Belastbarkeit?

natürliche Gegebenheiten (z. B. Bodenbeschaffenheit, Klima)

- Ist das Gelände eben oder schränkt mich die Hangneigung in meiner Tätigkeit ein?
- Gibt es Gefährdungszonen durch Naturgefahren auf dem Grundstück?

Umweltschutzauflagen (z. B. gesetzliche Regelungen, behördliche Auflagen)

- Liegt der Standort in einem Schutzgebiet?
- Darf ich am Standort mit bestimmten Stoffen (Öl, Lacke etc.) evtl. nicht arbeiten?
- Bestehen am Standort Umweltauflagen, deren Einhalten für Ihr Unternehmen sehr teuer oder nicht möglich ist?
- Muss ich am Standort bestimmte Lärmschutzauflagen einhalten?
- Ist ein 24 Stunden Betrieb am Standort möglich?

„Unternehmerfreundlichkeit“ und Flexibilität der Verwaltung/Politik

- Ist die Standortgemeinde und der Landkreis als wirtschaftsfreundlich bekannt?
- Was haben die bereits ansässigen Unternehmer für Erfahrungen gemacht?
- Kann ich am Standort langfristig planen?
- Sind die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen am Standort sicher?

öffentliche Meinung (z. B. Ablehnung von Branchen, Existenz von Bürgerinitiativen)

- Besteht am Standort eine starke Ablehnung der Bevölkerung gegenüber der Tätigkeit meines Unternehmens?
- Gibt es am Standort oder in der Umgebung Bürgerinitiativen gegen den Tätigkeitsbereich meines Unternehmens oder artverwandte Tätigkeiten?

Erweiterungsmöglichkeiten

- Momentan sind die Flächen an meinem Standort ausreichend, aber möchte ich später vielleicht expandieren?
- Sind dann noch genügend Erweiterungsmöglichkeiten am Standort vorhanden?
- Kann und sollte ich mir bereits jetzt Erweiterungsmöglichkeiten sichern?

c. Absatzorientierte Standortfaktoren

Absatz- bzw. Ertragspotenzial (z. B. Kaufkraft, Konkurrenzsituation, Laufkundschaft, Frequentierung, Lage, Erreichbarkeit, Image)

- Ist die Zielgruppe meines Produktes am Standort bzw. in dessen Umgebung vorhanden?
- Bin ich für meine Kunden zu Fuß oder mit dem Auto gut erreichbar?
- Sind genügend Parkplätze am Standort vorhanden?
- Verkraftet mein junges Unternehmen die bestehende Konkurrenz am Standort?
- Kann ich mit entsprechenden Werbemaßnahmen auf meinen neuen Standort hinweisen?

Agglomerationsvorteile (d. h. Standortvorteil aufgrund einer Ansammlung von Unternehmen am selben Standort – Kontaktvorteil, bessere Absatzchancen o. ä.)

- Gibt es am Standort ähnliche Unternehmen wie meines, die einen Magneten für Besucher meines Geschäfts/Unternehmens darstellen?
- Kommt ein Kunde nach einem Einkauf im benachbarten Geschäft noch bei mir vorbei, um beispielsweise Zubehör für das im benachbarten Geschäft gekaufte Produkt zu erwerben?

Liefermöglichkeiten (z. B. Verkehrsanbindung, entstehende Transportkosten, Erreichbarkeit)

- Kann ich mein Produkt vom Standort gut ausliefern bzw. können die Kunden das Produkt selbst gut abholen?
- Sind die Transportkosten für die Auslieferung des Produktes im Rahmen oder zu hoch?

Absatzkontakte (z. B. persönliche Beziehungen, Messen, Händler, Werbemöglichkeiten)

- Verfüge ich am neuen Standort über die erforderlichen Kontakte?
- Wie kann ich die erforderlichen Kontakte auf- und ausbauen?
- Gibt es Messen oder Ausstellungen am Standort, auf denen ich mein Unternehmen und meine Produkte präsentieren kann?

d. Infrastrukturelle Standortfaktoren

Verkehrseinrichtungen

- Wie ist mein Standort an das örtliche, regionale und überregionale Verkehrsnetz angebunden?
- Brauche ich eine schnelle Anbindung an die Autobahn?
- Brauche ich einen Gleisanschluss oder einen Anschluss an die Binnenschifffahrt?
- Sollte mein Standort leicht mit den öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen sein?

Kommunikationseinrichtungen, Breitband

- Brauche ich für mein Unternehmen Breitband-Internet?
- Ist am Standort ein solches vorhanden oder geplant?

Ver- und Entsorgung

- Fallen bei meiner Tätigkeit Abfälle an, die aufwendig zu entsorgen sind?
- Ist diese Entsorgung am Standort sichergestellt?
- Sind die Versorgung mit Wasser und Energie sowie die Entsorgung der Abwässer und Abfälle sichergestellt?
- Benötige ich für meine Tätigkeit eine besondere Löschwasserversorgung und ist diese am Standort herstellbar bzw. vorhanden?

EXKURS

Mieten

Die IVD Service GmbH bietet eine Preisdatensammlung mit Büromieten, Ladenmieten sowie Grundstückskaufpreisen in Gewerbegebieten für ca. 340 Städte bundesweit mit Tabellen und Grafiken für 75 Euro an. Der Gewerbe-Preisspiegel enthält die Netto-Kaltmieten von Büroflächen mit einfachem, mittlerem und gutem Nutzungswert sowie Höchstmieten für Spitzenobjekte in Toplagen, Preise für Baugrundstücke im Gewerbegebiet und Ladenmieten für Flächen in 1a- und 1b-Lagen im Geschäftskern und Nebenkern. Neben den Basiszahlen sind auch der Marktbericht als nähere Erläuterung und Vergleich zum Vorjahr sowie anschauliche Grafiken enthalten. Zudem werden die Daten der erfassten Städte durch weitere Informationen, wie zum Beispiel Einwohnerzahl, Einwohnerdichte, Anzahl der Haushalte und Kaufkraft, ergänzt.

⇒ www.ivd-webshop.net, Preisspiegel

⇒ www.brockhoff.de -> Publikationen -> Einzelhandelsmietspiegel [JAHR] (kostenfrei)

Betriebsräume

Die Ausstattung der Betriebsräume ist nicht allein dem Geschmack des Gründers überlassen oder allein abhängig von den konkreten tagtäglichen Arbeitsabläufen. Die Arbeitsstättenverordnung und Arbeitsstättenrichtlinien (www.gesetze-im-internet.de) machen Vorgaben zu:

- Raumabmessung und Raumhöhe
- Raumtemperaturen und Raumlüftung
- Belichtung und Beleuchtung
- Sichtverbindungen
- Verkehrswegen
- Toiletten, Wasch-, Pausen- sowie Umkleieräumen
- Schallpegelwerten

Die Gewerbeordnung, die Unfallverhütungsvorschriften, die Emissionsschutzgrenzwerte der Technischen Anleitung (TA)-Lärm und TA-Luft etc. stellen Anforderungen an die gewerblich genutzten Gebäude und haben Einfluss auf den laufenden Betrieb. Die gültigen Vorschriften sind über die zuständige Berufsgenossenschaft und das Landesamt für Verbraucherschutz zu erhalten.

Arbeits- und Verbraucherschutz

Für den Arbeitsschutz (Gewerbeaufsicht) ist das Landesamt für Verbraucherschutz zuständig. Die Behörde ist unter anderem für den Vollzug folgender Aufgabenbereiche verantwortlich:

- technischer, medizinischer und sozialer Arbeitsschutz
- technischer Verbraucherschutz
- allgemeine Produktsicherheit in Sachsen-Anhalt

Ziele des Aufsichtsamtes sind die Verbesserung von Arbeits-, Gesundheits-, Verbraucherschutz und Drittschutz sowie Geräte- und Produktsicherheit in Sachsen-Anhalt für die Beschäftigten und Verbraucher. Erreicht wird dies durch:

- Kontrollen des Amtes hinsichtlich der Arbeitsschutzsituation in Betrieben
- Beratung von Arbeitgebern bzw. Beschäftigten (z. B. auf Baustellen)
- Beratung von Arbeitgebern, Bauherren und Beschäftigten
- Bescheide und Stellungnahmen zu Genehmigungsverfahren
- Stellungnahmen im Berufskrankheitenverfahren
- Marktüberwachungen im Sinne des Anwender- und Verbraucherschutzes
- Projekte/Schwerpunktaktionen nach Ereignissen und Gefährdungsschwerpunkten
- Tätigkeiten von Messstellen/Labore für Gefahrstoffe



Für Unternehmer gilt, rechtzeitig vor Eröffnung des Betriebes diverse Erkundigungen einzuholen, denn nach Beginn der Tätigkeit ist mit Kontrollen durch das Amt zu rechnen. Auch die Ausstattung der Betriebsräume unterliegt gesetzlichen Vorgaben.

⇒ www.verbraucherschutz.sachsen-anhalt.de

Bildungs- und Gesundheitseinrichtungen

- Sind am Standort oder in der näheren Umgebung die für meine Familie und die Familien meiner Mitarbeiter erforderlichen schulischen Einrichtungen vorhanden?
- Gibt es Fortbildungsmöglichkeiten für mich und meine Mitarbeiter?

e. Arbeitsorientierte Standortfaktoren

Regelmäßiger Aktionsradius des Unternehmens

- Wo liegen meine Partner, Kunden, Zulieferer?
- Kann ich diese Gruppen von meinem neuen Standort gut erreichen?
- Sind diese Gruppen von meinem Standort zu weit entfernt?
- Kann ich die mangelnde Nähe zu diesen Gruppen am neuen Standort z. B. durch den Einsatz von schnellem Internet überbrücken?

Lohn- und Gehaltsniveau, Gehaltsstrukturen

- Wie hoch sind die Löhne und Gehälter an meinem Standort?
- Wie haben sich diese in den letzten Jahren entwickelt?
- Kann ich meinen Mitarbeitern entsprechende Löhne und Gehälter garantieren oder laufe ich Gefahr, diese an die besser zahlende Konkurrenz zu verlieren?

Qualifikationsniveau

- Gibt es am Standort und in der Region die erforderlichen Fachkräfte, auch auf lange Sicht?
- Ist es wahrscheinlich, dass meine Fachkräfte von anderen Unternehmen abgeworben werden?

„Ansehen“ des Standortes (Image)

- Wie ist das Image des Standortes?
- Passt der Standort zu meinem Unternehmen?

Freizeitwert der Region, kulturelle Gegebenheiten

- Bietet die Region um meinen neuen Standort mir und meinen Mitarbeitern neben der beruflichen Tätigkeit ein ausreichendes Freizeit- und Kulturangebot?
- Auf welches Freizeit- und Kulturangebot legen meine Mitarbeiter überhaupt Wert?
- Kann es sein, dass ich Mitarbeiter verliere, weil es Ihnen am neuen Standort nicht gefällt?

f. Abgabenorientierte Standortfaktoren

Gewerbesteuerhebesatz, Hebesatz der Grundsteuer

- Mit welchen steuerlichen Abgaben habe ich am neuen Standort zu rechnen?
- Ist in der Nachbargemeinde der Hebesatz niedriger?
- Gibt es dort evtl. auch einen interessanten Standort?
- Welche Entwicklung haben die Hebesätze in der Gemeinde genommen und wie sieht die Zukunft aus?

g. Personenorientierte Standortfaktoren

mikro-soziales Umfeld (privater und beruflicher Bereich)

- Gefällt es mir am neuen Standort?
- Habe ich dort Freunde, Bekannte, Ansprechpartner, sowohl im Privaten, wie auch im beruflichen Bereich?
- Fühlt sich meine Familie am neuen Standort wohl?

Wohnstandort

- Wie weit ist mein Wohnstandort vom neuen Standort meines Unternehmens entfernt?
- Muss ich pendeln und sind die Kosten dafür akzeptabel?
- Sollte ich meinen Wohnstandort wechseln?

lokale Kenntnisse des Unternehmensgründers (bestehende Beziehung zu relevanten Akteuren (Banken, Behörden), Markt, Geschäftspartner)

- Verfüge ich am neuen Standort über die erforderlichen Kontakte zu wichtigen Institutionen und Personen?
- Wie kann ich diese Kontakte am besten herstellen?
- Kenne ich mich in der Region meines neuen Standortes aus?
- Verfüge ich über ausreichende Kenntnis der Mentalität der Einheimischen?

⇒ Quelle: IHK München und Oberbayern, Merkblatt Standortwahl v. 15.09.2008

ÜBERSICHT

Welcher Arbeitsort ist der Richtige?*

Zuhause: Ein separater Raum ist sinnvoll und schafft die Abgrenzung zwischen Berufs- und Privatleben. Legen Sie feste oder flexible Arbeitszeiten fest und kommunizieren Sie diese gegenüber dem Partner und der Familie. Sagen Sie, was Sie tun und das Sie in dieser Zeit nicht gestört werden dürfen. Die größten Herausforderungen zuhause sind Disziplin, Selbstorganisation, Motivation und der Erfahrungsaustausch. Vernetzen Sie sich im Internet, pflegen Sie berufliche Kontakte zu Kollegen oder sprechen Sie mit Kollegen und im privaten Umfeld über Ihre Projekte.

- Ausstattung: Lampen, Schreibtisch, Bürostuhl, Regale, Schränke, PC, Telekommunikation
- Recht: Einverständniserklärung des Vermieters oder der Baubehörde bei Eigentum einholen
- Steuerabzug: nur bei separaten, abgetrennten Raum der nur beruflich genutzt wird und Mittelpunkt der beruflichen Tätigkeit darstellt
- Vorteile: keine Arbeitswege, freie Zeiteinteilung, niedrige Kosten, eigene Einrichtung
- Nachteile: keine Kommunikationsmöglichkeiten, Strukturlosigkeit, ggf. kein Steuerabzug

Direkt beim Kunden: Hier gibt es drei Möglichkeiten. Den kurzen Service beim Kunden, die regelmäßige Dienstleistung (ein oder zwei Tage pro Woche) oder der längere Einsatz (über Wochen, Monate, Jahre). Bei häufiger Kundentätigkeit vor Ort ist das häusliche Arbeitszimmer meist ausreichend.

- Recht: Prüfung Scheinselbstständigkeit/arbeitnehmerähnliche Tätigkeit über Rententräger
- Steuerabzug: kein häusliches Arbeitszimmer mehr absetzbar bei voller oder teilweiser Tätigkeit beim Kunden, keine Reisekostenabrechnung mehr nur Fahrtkostenabrechnung möglich
- Vorteile: Integration ins Team, geringe Kosten, Kontakte
- Nachteile: Abhängigkeit und Gefahr der Scheinselbstständigkeit, Einnahmeverluste

Büro-Sharing, flexibel und unabhängig: Beim Büro-Sharing (Coworking) werden Gemeinschafts- und Großraumbüros mit flexiblen und festen Arbeitsplätzen vermietet. Diese können einen Tag, eine bestimmte Anzahl von Tagen im Monat oder Vollzeit genutzt werden (ohne Vertragslaufzeit und Grundkosten).

- Recht: Vertragsmodelle: Tages-, Wochen-, Monatsabo; Ausstattung: Telefon, Fax, Internet, Drucker, Kopierer, Konferenzräume, Firmenschild & -adresse, Schlüssel- & Briefkastenservice
- Steuerabzug: als Betriebsausgaben, bei Vollzeitznutzung kein Homeoffice mehr absetzbar
- Vorteile: keine Investitionen, Flexibilität, niedrige Kosten (keiner Dauernutzung), Gesellschaft
- Nachteile: hoher Geräuschpegel, unpersönliche Büros, kaum Lagermöglichkeiten

Bürogemeinschaft: Als Zweckgemeinschaft zur Kosteneinsparung (jeder arbeitet für sich und unabhängig von den anderen), als Kooperation bei gleichen oder ergänzenden Tätigkeiten oder als Teamgründung mit gemeinsamen Auftritt gegenüber dem Kunden. Durch Kooperations- und Teamgründungen entsteht automatisch eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR-Haftung umfasst nur gemeinsame Unternehmung, nicht alle Geschäftstätigkeiten).

- Kostenfaktoren: Größe, Ausstattung, Standortsuche, Fluktuation
- Recht: Mietergemeinschaft (jeder ist Hauptmieter, Innen-GbR, bei Zahlungsausfall müssen die anderen einspringen) oder Untermieterverhältnis mit einem Hauptmieter (Mietvertrag beachten)
- Steuerabzug: Kosten sind als Betriebsausgaben voll absetzbar, bei GbR-Nutzung mit Gewerbetreibenden entsteht auch für Freiberufler eine separate Gewerbesteuerpflicht
- Vorteile: Kostenersparnis, Kooperationsmöglichkeiten, gesellschaftlicher Kontakt
- Nachteile: Haftungsrisiken, Konflikte (z. B. Arbeitszeit, Raumaufteilung), finanzielle Risiken

Eigener Laden, Werkstatt oder Büro: In den eigenen Räumlichkeiten bestimmen Sie die Ausstattung vom Fußboden über die Beleuchtung, die Möbel und die technische Ausrüstung. Beachten Sie auch die branchenspezifischen Auflagen (z. B. hygienischer Art, Lärm- oder Brandschutz). Planen Sie dafür genügend Zeit ein. Führen Sie Bürozeiten ein und kommunizieren Sie diese per E-Mail, auch Freunden/Familie.

- Recht: Gewerbemietvertrag nur mit erforderlicher Betriebserlaubnis abschließen, höhere Nebenkosten z. B. Objektschutz und Instandhaltung (Betriebskostenverordnung gilt nicht), Geschäftszweck weit fassen, Miethöhe Verhandlungssache für Staffel- und Umsatzmiete, Festmiete bei kurzer Vertragslaufzeit möglich, unbefristeter Vertrag (6 Monate Kündigungsfrist), befristete Vertragskündigung (wichtiger Grund, jedoch keine Geschäftsaufgabe)
- Steuerabzug: Kosten sind Betriebsausgaben und voll steuerlich absetzbar
- Vorteile: Abgrenzung zwischen Beruf und Privat, große Funktionalität, Kooperation mit Nachbarn
- Nachteile: hohe Kosten, Arbeitsweg, Beeinträchtigungen durch Nachbarn

* Im individuellen Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich. Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de

PERSONAL

Nach der Gründung kommt oft der Zeitpunkt, wo Mitarbeiter eingestellt werden können. Bei der Mitarbeitersuche und -auswahl geht es darum, ein Team für das Unternehmen zusammenzustellen. Dabei sollten einige wichtige Punkte beachtet werden, denn die Einstellung von Mitarbeitern zieht die Erstellung von Arbeitsverträgen, die Anmeldung der Mitarbeiter sowie die Leistung von Sozialversicherungen nach sich.

15 Schritte zum ersten Mitarbeiter:*

Betriebswirtschaftliche und rechtliche Aspekte klären

1. Mitarbeiter-Bedarf ermitteln (Arbeitsmenge für ein Jahr kalkulieren und auflisten)
2. Anforderungsprofil erstellen (Qualifikation, Berufserfahrung, Kenntnisse und Fähigkeiten)
3. Mitarbeiter-Kosten ermitteln mit erforderlichem Mehrumsatz
4. Beschäftigungsform auswählen (Voll-/Teilzeit, Minijob, freie Mitarbeit, Zeitarbeit etc.)
5. Mitarbeitersuche und Auswahl (Anzeigenschaltung, führen von Bewerbungsgesprächen)
6. Arbeitsort ausstatten (gemäß Betriebs- und Arbeitsstättenverordnung)
7. Arbeitsvertrag vorbereiten (kostenfreie Musterverträge z. B. ⇨ www.frankfurt.ihk.de)

Förderung nutzen

8. Lohnkostenzuschüsse bei der Agentur für Arbeit beantragen ⇨ www.arbeitsagentur.de
9. Weiterbildungsförderung der Agentur für Arbeit oder des Landes beantragen ⇨ www.arbeitsagentur.de, www.ib-sachsen-anhalt.de, Anbieter: www.kurs-net.de, www.wis.ihk.de
10. Bewilligungsbescheid der Fördermittel abwarten, dann Arbeitsvertrag mit dem Mitarbeiter schließen

Sozialversicherungsrechtliche Aspekte bearbeiten

11. Betriebsnummer bei der Agentur für Arbeit beantragen Telefon: 0800 4 5555 20
12. Sozialversicherungsmeldungen mit kostenloser Software elektronisch übermitteln ⇨ www.itsg.de, sv.net/classic (Krankenversicherung bzw. Minijobzentrale), Sozialabgabenermittlung www.gleitzonenrechner.de
13. Berufsgenossenschaft über Einstellung informieren (BG-Telefon: 0800 6050404)
14. Lohnsteuer-Anmeldung beim Finanzamt einreichen (Lohnsteuerermittlung ⇨ www.abgabenrechner.de)
15. ggf. Sozialkasse informieren ⇨ www.soka-bau.de, www.ewgala.de, www.uk-maler.de

Mitarbeitervergütung*

Freie Vergütung: Ist möglich, wenn kein Tariflohn oder gesetzlicher Mindestlohn gilt. Die Höhe des Lohnes ist abhängig von der Qualifikation, der Berufserfahrung, des Standortes und der Nachfrage. Eine Orientierung gibt das Tarifregister Sachsen-Anhalt, Telefon 0391 567-4680 oder das WSI Tarifarchiv www.boeckler.de. (Unzulässig: weniger als die Hälfte des Tariflohns).

Tariflohn: Muss gezahlt werden, wenn eine Tarifbindung des Arbeitgebers durch einen Arbeitgeberverband (freiwillige Mitgliedschaft) besteht, der Mitarbeiter Mitglied in einer Gewerkschaft ist, der Tarifvertrag allgemeinverbindlich für eine Tarifregion gilt oder der Arbeitgeber freiwillig Bezug auf einen Tarifvertrag nimmt (übertarifliche Bezahlung ja, untertarifliche nein).

Gesetzlicher Mindestlohn: i.d.R. 8,50 Euro pro Stunde, mehr Infos (WSI Tarifarchiv www.boeckler.de).

Steuer- & sozialabgabenfreie Gehalts-Extras:

- Kostenlose Getränke bei der Arbeit und Überlassung benötigter Arbeitskleidung
- Aufmerksamkeiten zu persönlichen Anlässen bis max. 40 Euro
- Sachbezüge, max. 44 Euro pro Monat für Benzin-/Lebensmittel-Gutscheine
- Jährliche Erholungsbeihilfen: 156 Euro/Mitarbeiter, 104 Euro/Ehegatten, 52 Euro/Kind
- Betriebsveranstaltungen, 2 mal pro Jahr, 110 Euro pro Mitarbeiter je Veranstaltung
- Gesundheitsleistungen (z. B. Fitness) bis 500 Euro pro Mitarbeiter im Jahr
- Warengutscheine oder Personalrabatt bis 1.080 Euro pro Jahr (eigene Waren)
- Darlehen an Mitarbeiter zu marktüblichen Zinsen oder max. 2.600 Euro zinsfrei
- Kostenübernahme der privater Unfallversicherung, Kindergartenzuschuss

* Im individuellen Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich. Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de

ÜBERSICHT

Sieben Alternativen für Vollzeitmitarbeiter*

1. LEISTUNGSZUKAUF oder 2. ÜBERSTUNDEN

Eigene Dienstleistungen (z. B. Finanzbuchhaltung) können komplett an andere Unternehmen vergeben werden (Tipp: Kostenvergleich). Auch können bei vorhandenen Mitarbeitern (ohne Tarifbindung) im Arbeitsvertrag gleich Überstunden festgelegt werden, die mit dem Gehalt abgegolten sind. Länger als 48 Stunden/Woche darf jedoch kein Mitarbeiter arbeiten § 3 ArbZG. Üblich ist es auch, die Überstunden mit 25 Prozent Lohnaufschlag zu vergüten.

3. MINIJOB: Keine Sozialabgaben bei kurzfristiger Beschäftigung (ungeeignet für qualifizierte Arbeiten)

Ein Minijob ist eine geringfügige Beschäftigung bis zu einem maximalen monatlichen Bruttoverdienst von 450 Euro (inklusive Sonderzahlungen). Der Arbeitgeber zahlt pauschal ca. 30 Prozent des Bruttolohns Steuern und Sozialversicherung, der Mitarbeiter ggf. freiwillig RV-Beitrag. Die Arbeitszeithöhe ist nicht festgelegt. Eine kurzfristige Beschäftigung dagegen (max. 2 Monate bzw. 50 Tage/Jahr) ist Sozialabgabenfrei aber steuerpflichtig. Die zuständige Behörde ist die Minijob-Zentrale

⇒ www.minijob-zentrale.de.

⇒ **HINWEIS!** Sind Minijobber privat krankenversichert, werden nur 18 Prozent Abgaben fällig.

4. TEILZEITSTELLE: Flexible Entlastung, weniger Kosten dafür langfristige Bindung

Eine Teilzeitbeschäftigung kann mit einer täglich reduzierten Stundenzahl oder einer Verteilung der Arbeitszeit auf mehrere Arbeitstage in der Woche angestellt werden. Auch saisonbedingte Arbeit ist möglich. Ein schriftlicher Arbeitsvertrag ist wichtig.

5. BEFRISTETE STELLE: keine langfristige Bindung aber häufiger Personalwechsel

Im Arbeitsvertrag wird eine Zeitbefristung festgelegt. Dies kann ein fester Termin oder ein Zweckbezug (Projektende) sein. Zulässig ist die Befristung nur, wenn außerdem ein sachlicher Grund (z. B. Schwangerschaftsvertretung, Projekt xyz etc.) oder eine Zeitbegrenzung auf maximal 2 Jahre (Existenzgründer 4 Jahre, ohne sachlichen Grund) festgelegt wird, sonst ist der Arbeitsvertrag unbefristet geschlossen. Außerdem dürfen in dieser Zeit nicht mehr als 3 Vertragsverlängerungen (keine Begrenzung für Existenzgründer) aneinander gereiht werden. Auch eine ordentliche Kündigungsfrist ist zu vereinbaren, da sonst der Vertrag erst mit Ablauf der Frist endet.

6. FREIER MITARBEITER: Flexibel, unbürokratisch aber Gefahr Scheinselbstständigkeit, keine ständige Verfügbarkeit

Eine praktische Alternative sind auch selbstständige freie Mitarbeiter. Jedoch überwacht die Deutsche Rentenversicherung sehr genau, ob es sich auch wirklich um eine selbstständige Tätigkeit handelt. Bei Verdacht der Scheinselbstständigkeit, können unter anderem bis zu 4 Jahre (Vorsatz: 30 Jahre) rückwirkend die Sozialversicherungsbeiträge nachgefordert werden.

7. ZEITARBEIT: Schnell, flexibel und unbürokratisch, aber teuer (30 Euro pro Stunde und mehr)

Ein genaues Anforderungsprofil für den Bewerber hilft dem Zeitarbeitsunternehmen bei der Personalsuche. Ein Preisvergleich ist zu empfehlen, sowie eine Ersatzvereinbarung für den Zeitarbeiter bei Unzufriedenheit. Der Stundensatz sollte nicht teurer sein als die Einstellung.

⇒ **Kostenfreie Musterverträge für alle Einstellungsformen:** www.frankfurt.ihk.de

* Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de

4. Wie gründe ich?



DIE UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

Jede Unternehmensgründung kann entweder im Neben- oder im Hauptwerb ausgeübt werden. Dabei gibt es verschiedene Möglichkeiten, die sowohl mit unterschiedlichen Chancen als auch mit Risiken verbunden sind.

Die Art der Unternehmensgründung sollte in jedem Fall zur Persönlichkeit sowie den Fähigkeiten des Gründers passen und im Vorfeld gründlich überprüft werden. Der Klassiker ist natürlich die Neugründung eines Unternehmens, gefolgt von der Unternehmens-Übernahme (Beteiligung) sowie dem erprobten Franchise- bzw. Lizenzgeschäft.

Neugründung

Die Neugründung eines Unternehmens ist die häufigste Form der Unternehmensgründung. Wer allerdings neu gründet, muss sich auf dem Markt erst etablieren, Kunden gewinnen und sich gegen die bestehende Konkurrenz behaupten. In dieser Anlaufphase (drei bis zwölf Monate) können häufig Verluste entstehen, dennoch hat der Gründer alle Möglichkeiten sein Unternehmen zu „formen“. Eine Neugründung erfordert besonders sorgfältige Planung und Vorbereitung, da es weder über einen Kundenstamm noch über ein Lieferantennetz verfügt. Vorteilhaft kann es auch sein, das Unternehmen gemeinsam mit einem Partner zu gründen. Ein gemeinsames Unternehmenskonzept stellt sicher, dass sich die Partner über das Ziel und den Weg dorthin einig sind. ⇨ Seite 53 f.

⇨ www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 292

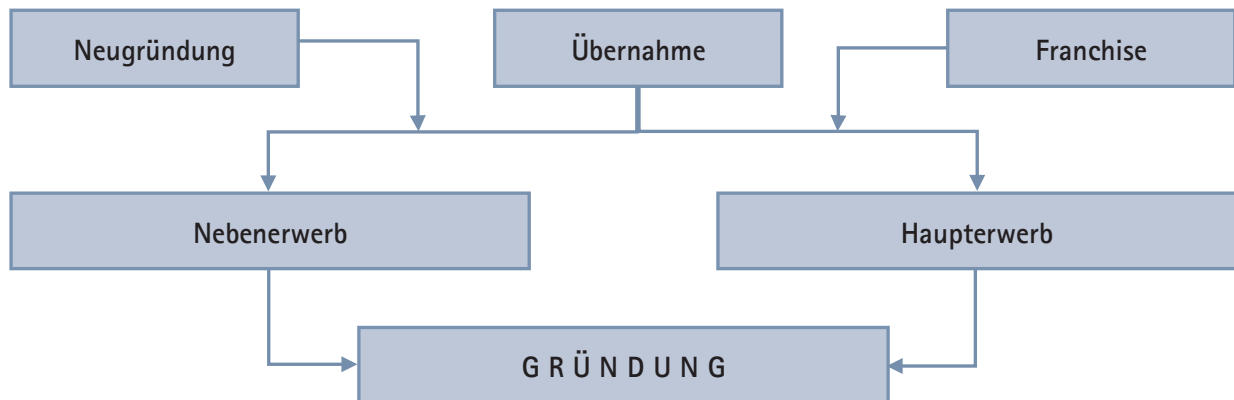


Abbildung 3: Erwerbsformen und Gründungsarten

Unternehmensübernahme

Es muss nicht immer ein völlig neues Unternehmen errichtet werden, um sich selbstständig zu machen. Der Erwerb eines bestehenden Unternehmens oder eine Beteiligung können den Schritt in die Selbstständigkeit erleichtern, da bereits Geschäftsbeziehungen vorhanden sind. Viele Unternehmen wechseln innerhalb der Familie den Besitzer. Ist in der Familie kein geeigneter Nachfolger vorhanden, so kommt der Verkauf an einen externen Nachfolger in Betracht. Für Existenzgründer kann ein Unternehmenskauf von Vorteil sein, schließlich sind Kunden und Lieferanten bereits vorhanden und die Belegschaft ist eingearbeitet. Aber eine Betriebsübernahme birgt auch Risiken. Schließlich will der Alteigentümer mit seinem Unternehmen einen möglichst hohen Preis erzielen. Daher ist die Unternehmensbewertung ein wichtiger Punkt bei der Übernahme – eine rechtlich verbindliche Vorgehensweise gibt es dabei jedoch nicht.

Die IHK unterstützt Unternehmen bei der Suche nach geeigneten Nachfolgern und bietet mit dem Netzwerk Unternehmensnachfolge kompetente Beratung an.

⇨ www.nachfolge-netzwerk.de
⇨ www.nexxt-change.org,
⇨ www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 115

Franchise

Das Franchising (Konzessionsverkauf) ist eine besondere Form der Selbstständigkeit (z. B. McDonald's, Blume 2000, Schülerhilfe). Franchising ist eine enge geschäftliche Kooperation beim Vertrieb von Waren oder Dienstleistungen. Franchisegeber und Franchisenehmer schließen einen Franchisevertrag, der den Franchisenehmer berechtigt, das schon bestehende Konzept zu übernehmen und einen bestimmten Namen bzw. eine Marke zu führen. In der Regel übernimmt der Franchisenehmer beim Einstieg in ein solches System ein erprobtes Konzept und kann damit sein unternehmerisches Risiko reduzieren. Er wird in eigenem Namen und auf eigene Rechnung tätig. Für die Nutzung des Franchisesystems sind in der Regel eine einmalige Einstiegsgebühr und je nach System laufende monatliche Gebühren fällig, die sich nach den erzielten Umsätzen und ggf. auch den Gewinnen des Franchisenehmers richten. Darüber hinaus können auch Sondergebühren für Werbung, Buchhaltung oder Weiterbildung anfallen. Außerdem kann sich der Franchisegeber ein Weisungs- und Kontrollrecht vorbehalten. Bevor eine vertragliche Bindung in ein Franchisesystem erfolgt, sollte das Franchisekonzept sorgfältig von einem im Franchiserecht erfahrenen Anwalt geprüft und hinterfragt werden.

⇨ www.dfv-franchise.de

NEBEN- ODER HAUPTERWERB?

Rund die Hälfte aller Gründer beginnen mit einer nebenerwerblichen Selbstständigkeit. Dabei planen gut ein Drittel davon ihre nebenerwerbliche Gründung zukünftig zu einem Haupterwerb auszubauen.

Nebenerwerbsgründungen sind besonders interessant für Gründer, die

- unsicher sind, ob die Selbstständigkeit das Richtige für sie ist.
- testen wollen, ob die Idee, mit der sie sich selbstständig machen wollen, sich auch verwirklichen lässt und ob sie davon leben können.
- Kinder und Haushalt versorgen und keine Tätigkeit mit einem 12-Stunden-Tag aufnehmen können.

Eine nebenerwerbliche Selbstständigkeit ist ein Test, um erste Erfahrungen zu sammeln. Es ist ein sicherer und langsamer Einstieg mit einem geringeren Risiko und Kapitaleinsatz. Die nebenerwerbliche Selbstständigkeit setzt grundsätzlich eine Haupteinkommensquelle voraus. Diese kann unter anderem eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung, eine Arbeitslosigkeit oder ein Studium sein. Rechtlich gibt es diesbezüglich keinerlei Einschränkungen. Es gelten hier jedoch dieselben gesetzlichen Vorschriften wie für eine hauptberufliche Selbstständigkeit.

⇒ Seite 7 ff.



Sollte bspw. der Zeitaufwand für die selbstständige Tätigkeit maximal 20 Stunden pro Woche betragen, handelt es sich um eine nebenberufliche Selbstständigkeit. Liegt der zeitliche Aufwand darüber, wird von einer hauptberuflichen Selbstständigkeit gesprochen. Gegenüber der Kranken- und Rentenkasse besteht hierüber eine Auskunftspflicht.

Alle entscheidenden Zeit- und Einkommengrenzen für eine nebenberufliche Selbstständigkeit (ob Arbeitnehmer, Arbeitsloser, Rentner, Schüler oder Familienversicherte) sowie die wichtigsten Meldepflichten sind in der IHK-Publikation „Nebenberufliche Selbstständigkeit: Darauf kommt es an“ enthalten.

⇒ www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 19344

DIE OPTIMALE RECHTSFORM

Mit der Gründung eines Unternehmens stellt sich die Frage nach der richtigen Rechtsform. Die ideale Unternehmens- bzw. Rechtsform gibt es nicht. Berücksichtigen Sie bei der Entscheidung

- die Art der Tätigkeit (freiberuflich oder gewerblich)
- die Größe des Unternehmens mit geplanter Umsatz- und Ertragslage (Kleingewerbe/Handelsgewerbe)
- die Anzahl der Personen, die sich an dem Unternehmen beteiligen
- das Eigenkapital der Gründer
- das Haftungsrisiko der unternehmerischen Tätigkeit
- den organisatorischen Aufwand (Gründung, Erhalt)
- die Dauer der Unternehmung
- die Steuerlast

Eine Besonderheit bei der Unternehmensform bildet die Abgrenzung zwischen Kleingewerbe und Handelsgewerbe. Kleingewerbliche Unternehmen können von einer Einzelperson oder von einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR oder BGB-Gesellschaft) betrieben werden.

Kaufmännische Unternehmen (Handelsgewerbe) müssen sich in das Handelsregister (HR) eintragen lassen. Auf sie findet grundsätzlich das Handelsgesetzbuch (HGB) Anwendung. Kaufmännische Personenunternehmen sind der eingetragene Einzelkaufmann/-frau (e. K., e. Kfm., e. Kfr.), die offene Handelsgesellschaft (OHG) und die Kommanditgesellschaft (KG). Demgegenüber gelten Kapitalgesellschaften wie die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), die Unternehmergesellschaft haftungsbeschränkt (UG haftungsbeschränkt) und Aktiengesellschaft (AG) bereits kraft ihrer Rechtsform als Handelsgesellschaften. Das Handelsregister (HR) wird in Sachsen-Anhalt zentral beim Amtsgericht Stendal geführt.

⇒ Die Firma und andere Unternehmenskennzeichen, www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 5764

ÜBERSICHT

Rechtsformen	Personen	Kapital/Einlage	Haftung	HR-Eintragung
Einzelunternehmen	1	nein	unbeschränkt	nein
Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR oder BGB-Gesellschaft)	mind. 2	nein	unbeschränkt	nein
Eingetragener Kaufmann/-frau (e. K., e. Kfr./e. Kfm.)	1	nein	unbeschränkt	ja
Offene Handelsgesellschaft (OHG, einschließlich GmbH & Co. OHG)	mind. 2	nein	unbeschränkt	ja
Kommanditgesellschaft (KG, einschließlich GmbH & Co. KG)	mind. 2	Kapital: nein Einlage: nur Kommanditist beliebige Höhe	Komplementär: unbeschränkt Kommanditist: beschränkt	ja
Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	mind. 1	Kapital: mind. 25.000 EUR	beschränkt*	ja
Unternehmergesellschaft haftungsbeschränkt [UG (haftungsbeschränkt)]	mind. 1	Kapital: mind. 1 EUR	beschränkt*	ja
Aktiengesellschaft (AG)	mind. 1	Kapital: mind. 50.000 EUR	beschränkt*	Ja

* ggf. persönliche Haftung der Vertretungsbevollmächtigten

UNTERNEHMENS- UND GESCHÄFTSBEZEICHNUNG

Für die Bezeichnung eines Unternehmens sind bestimmte gesetzliche Vorschriften zu beachten. Dabei gibt es Unterschiede zwischen den Nichtkaufleuten (Kleingewerbetreibende) und Kaufleuten.

Nichtkaufleute (Einzelunternehmen, Gesellschaft bürgerlichen Rechts) sind nicht berechtigt, eine Firma zu führen. Allerdings können sie eine so genannte Geschäfts- oder Etablissementbezeichnung verwenden (z. B. „Goldenes Lamm“, „PC24“). Diese Bezeichnungen dienen insbesondere dazu, ein Geschäft von anderen zu unterscheiden und haben eine schmückende und werbewirksame Funktion. Sie machen aber den Inhaber nicht kenntlich. Nichtkaufleute müssen daher im Geschäftsverkehr immer ihren Familiennamen und mindestens einen ausgeschriebenen Vornamen angeben. Bei Gesellschaften bürgerlichen Rechts müssen die Vor- und Zunamen aller Gesellschafter angegeben werden. Die Rechtsform kann, muss aber nicht benannt werden.

Bei der Wahl der Geschäftsbezeichnung ist allerdings darauf zu achten, dass durch die Bezeichnung nicht der Anschein eines vollkaufmännischen Gewerbebetriebes, einer Handelsregistereintragung, vorgetäuscht wird (z. B. durch Verwendung des Begriffes „Inhaber“, des Kürzels „Inh.“ oder ein Kürzel, welches an eine Rechtsformbezeichnung wie „GmbH“ angelehnt ist). Darüber hinaus darf die Geschäftsbezeichnung nicht in ein bestehendes Namensrecht eingreifen oder wegen einem irreführenden Inhalt gegen das Wettbewerbsrecht verstoßen.

Nur für Kaufleute gelten die Regeln des Firmenrechts. Laut Handelsgesetzbuch ist die Firma der Name, unter dem Kaufleute ihre Geschäfte betreiben, im Geschäftsverkehr auftreten und ihre Unterschrift abgeben. Die Firma wird in das Handelsregister eingetragen. Zwischen den Rechtsformen der Kaufleute gibt es keine Unterschiede bei der Firmenbildung. Zur Auswahl stehen die Personenfirma (Personenname/n des/der Inhaber/s bzw. Gesellschafter, ggf. auch des Geschäftsführers), Sachfirma (Tätigkeitsangabe und individualisierender Zusatz) und Fantasiefirma (Fantasiebegriff, Buchstabenkombination) sowie Mischformen davon.

Grundsätzliche Anforderungen an die Firma sind:

- Kennzeichnungs- und Unterscheidungskraft
- Irreführungsverbot
- Unterscheidbarkeit zu Firmen am Ort
- Angabe von Rechtsformzusätzen

Wegen der besonderen Problematik des Firmenrechts empfiehlt sich auch eine Abstimmung mit der IHK. Um wettbewerbsrechtliche Konflikte zu vermeiden, die zu einem Unterlassungsanspruch führen können, ist auch eine wettbewerbs- und markenrechtliche Recherche ratsam.

ÜBERSICHT

Klare Produkt- und Namensgebung*

Gute Namen signalisieren das Unternehmens-Credo, ziehen Kunden an und grenzen ab. So kann ein Produkt- oder Unternehmens-Name bereits durch seine Länge oder Umständlichkeit negative Assoziationen signalisieren z. B. einen überzogenen Anspruch, Unklarheit oder Langeweile vermitteln. Deshalb kommen viele Geschäftskontakte schon beim „Erfassen“ des Unternehmens-Namen nicht zustande.

Wirkungsvolle Signalwirkung nach außen: vermittelt Unternehmenscredo, Auftrag, Position, Ziel, Unternehmensidentität; bewirkt eine Vorauswahl bei Interessenten, Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten und gibt damit eine Orientierung für eine bestimmte Zielgruppe und grenzt andere aus (Filterfunktion)

Wirkungsvolle Signalwirkung nach innen: profilierter, sympathischer Auftritt stärkt Identifikation der Mitarbeiter; Zugehörigkeit zu einer starken, beliebten Unternehmerpersönlichkeit hebt das Selbstwertgefühl, die Motivation, senkt die Wechselhäufigkeit der Mitarbeiter; Einfluss auf Effektivität der Arbeitsprozesse.

Ihr Produkt- oder Unternehmensname sollte

- gut einprägsam sein, damit er sich leicht merken lässt. Vermeiden Sie zu lange oder zu umständliche Namen. Kurze Namen lassen sich auch gleich als Logo oder Markenzeichen gestalten. Das spart viel Geld für Werbung.
- für Ihre Zielgruppe aussprechbar sein. Verwenden Sie im deutschsprachigen Raum auch deutsche Namen, um Ausspracheprobleme zu vermeiden.
- sagen um was es geht (Produkt oder Dienstleistung) oder den Kundennutzen. Transportieren Sie mit dem Namen eine Stimmung oder ein Lebensgefühl, wecken Sie Bilder im Kopf Ihrer Kunden.
- nicht abgeschrieben sein. Springen Sie nicht auf Namensideen oder Trends anderer auf. Suchen Sie bei jeder Namensidee bei Google nach Ähnlichkeiten, die es bereits in Ihrer Branche gibt und vermeiden Sie diese.
- schutzfähig sein, um ihn als Marke beim Patent- und Markenamt registrieren und schützen zu können

Namen-Typen-Baukasten von A bis Z

- Artikel-Unternehmen: „Die Beratungsmanufaktur“: gewisse Alleinstellung und auch eine verstärkende Wirkung
- Beschreibende Namen: „Sanitär-Notdienst“ oder „Kuschelweich“: informieren exakter oder vermitteln Kundennutzen
- Bildhafte Namen: „Bettenhaus Frau Holle“: intuitive Ansprache und wecken qualitative Vorstellungen, machen neugierig
- Geografische Namen: „Philadelphia“ oder „Schneekoppe“: gemeinsame Wurzeln in der Namensgebung nach einem geografischen Begriff
- Inhabergeprägte Namen: „Max Mustermann“: vermittelt persönliche Verantwortung, starke Unternehmensidentifikation, Vertrauen, Seriosität
- Namenskürzel (Akronyme): „Computeranwender Training GmbH – kurz CAT“: viele Informationen, gut sprechbar, langfristige Markenzeichenentwicklung möglich
- Phantasienamen: „E-ON.“ – „E“ für Energie und „on“ für an: Einzigartigkeit, es dauert lange, bis sich der Name bei den Kunde eingepägt hat (teuer)
- Standortbezogene Namen: „Mitteldeutsche Zeitung“: räumlicher Bezug spezifiziert die Geschäftstätigkeit (regionale Identifikation)
- Symbolische Namen: „Phoenix“ steht für Neuentstehung oder „Sun“ für Energie: thematische Verknüpfung mit Bedeutungsgehalt symbolischer Begriffe
- Übersetzungen: August Horch heißt lateinisch „Audi“: Einzigartigkeit, es dauert lange, bis sich der Name bei den Kunde eingepägt hat (teuer)
- Zahlenbasierte Namen: „4711“ oder „3 Glocken“: sehr selten, hauptsächlich bei technischen Geräten im Produktnamen enthalten

* Im individuellen Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich. Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de



Nur wenn die Unternehmerpersönlichkeit mit dem Produktimage zusammen passt, entsteht ein schlüssiger Auftritt. Dann gilt es nur noch die Erwartungen und Bedürfnisse der Zielgruppe mit einer klaren Botschaft zu übermitteln (z. B. Sicherheit, Gewinn oder Erlebnis).

5. Was kommt auf mich zu?



STEUERN UND ABGABEN

Die Entscheidung, ob ein Einzelunternehmen oder eine Personengesellschaft (GbR, OHG, KG) bzw. eine Kapitalgesellschaft (UG (haftungsbeschränkt), GmbH, AG) gegründet wird, wirkt sich auf die steuerlichen Rahmenbedingungen für die unternehmerische Tätigkeit aus. Die Abwägung mit Hilfe eines Steuerberaters ist deshalb zu empfehlen.

Nach der Gewerbeanmeldung versendet das Finanzamt automatisch den „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“ an den neuen Unternehmer. Darin ist eine ganze Reihe von Auskünften zu den persönlichen und betrieblichen Verhältnissen zu erteilen. Insbesondere müssen auch Angaben zu den erwarteten künftigen Umsätzen und Gewinnen gemacht werden. Hier sollten Sie ebenso sorgfältig wie realistisch schätzen und sich gegebenenfalls fachmännischen Rat einholen. Die Informationen sind für die steuerliche Einordnung ihrer Tätigkeit wichtig. Anschließend teilt Ihnen das Finanzamt ihre Steuernummer mit.

Bereits vor dem eigentlichen Beginn der gewerblichen Tätigkeit fallen in der Regel Ausgaben an (z. B. Ankauf von Waren und/oder Büroausstattung, Anmietung von Geschäftsräumen). Auch diese zeitnahen Kosten sind bereits verauslagte Betriebsausgaben, die steuerlich geltend gemacht werden können. Es sind also alle Belege hierfür zu sammeln. Außerdem ist auf den Erhalt ordnungsgemäßer Rechnungen zu achten.



Gründer sollten ihre Steuernummer vor Aufnahme der unternehmerischen Tätigkeit beim Finanzamt beantragen und nicht warten, bis das Finanzamt auf sie zukommt. Sonst muss der Gründer einige Wochen warten, bis er den Fragebogen vom Finanzamt zugeschickt bekommt, ihn ausfüllt und anschließend wieder zurückschickt. In dieser Zeit ist keine Rechnungsstellung möglich, da auf jeder Rechnung oder Quittung die Steuernummer enthalten sein muss.

⇒ Seite 42

Einnahmen-Überschuss-Rechnung oder Bilanzierung? Der Gewinn aus der gewerblichen Tätigkeit muss versteuert werden. Für die Gewinnermittlung kommt es auf exakt geführte Unterlagen an. Dabei sieht das Steuerrecht zwei Verfahren vor, deren Anwendung sich nach speziellen Vorschriften richtet. Es handelt sich zum einen um die Bilanzierung (doppelte Buchführung) und zum anderen um die Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR).

Im Handelsregister eingetragene Kaufleute, unabhängig von ihrer Rechtsform, sind nach dem Handelsgesetzbuch buchführungspflichtig. Ausnahme: Einzelkaufleute (eingetragener Kaufmann/eingetragene Kauffrau), die in zwei aufeinander folgenden Geschäftsjahren die Schwellenwerte von 600.000 Euro Umsatz und 60.000 Euro Gewinn nicht überschreiten, sind von der Buchführungspflicht befreit.

⇒ Handelsgesetzbuch (HGB), § 241a Satz 1, § 242 Abs. 4.

Bei der Bilanzierung sind die Grundsätze der ordnungsgemäßen Buchführung nach Handelsrecht zu beachten. Alle Geschäftsvorfälle sind vollständig, richtig und geordnet zu erfassen (Nachvollziehbarkeit ihrer Entstehung und Abwicklung).

Wer nicht zur Bilanzierung verpflichtet ist, ermittelt den steuerpflichtigen Gewinn durch die Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR). Bei der EÜR wird der Gewinn als Differenz zwischen den Betriebseinnahmen (Umsatz) und den Betriebsausgaben ermittelt. Hierfür ist ein amtlich vorgeschriebener Vordruck zu verwenden.

⇒ www.bundesfinanzministerium.de

Auch bei der EÜR müssen aussagefähige Unterlagen geführt werden (z. B. Kassenbuch, Wareneingangsbuch/Warenausgangsbuch, Verzeichnis abnutzbarer und nicht abnutzbarer Wirtschaftsgüter).

Sind die Voraussetzungen der EÜR nicht (mehr) gegeben, muss bilanziert werden. Wenn nicht im Handelsregister eingetragene Unternehmen im Jahr mehr als 600.000 Euro Umsatz oder mehr als 60.000 Euro Gewinn erwirtschaften, werden sie buchführungspflichtig.

⇒ Abgabenordnung (AO), §141 (1).

Umsatzsteuer: Grundsätzlich unterliegen alle Warenlieferungen und sonstigen Leistungen, die ein Unternehmer ausführt, der Umsatzsteuer. Vom Rechnungsbetrag muss die Umsatzsteuer an das Finanzamt abgeführt werden. Andererseits besteht dafür das Recht des Vorsteuerabzuges. Das bedeutet: Wenn für den eigenen Betrieb Produkte gekauft oder Leistungen in Anspruch genommen wurden, kann grundsätzlich die in den dafür ausgestellten Rechnungen ausgewiesene Umsatzsteuer vom Finanzamt zurückgefordert werden. Das setzt aber unbedingt eine ordnungsgemäß gestaltete Rechnung voraus! Die meisten Umsätze unterliegen einem Steuersatz von derzeit 19 Prozent. Für einige Dinge gilt ein ermäßigter Steuersatz von 7 Prozent (z. B. für Lebensmittel, Bücher, Zeitungen). Bestimmte Lieferungen und Leistungen sind nach § 4 UStG unter bestimmten Voraussetzungen von der Umsatzsteuer befreit.

ÜBERSICHT

Steuerarten, -fristen und -grenzen

Umsatzsteuer (Ust)

Steuersatz 19 %	Voller Steuersatz: grundsätzlich für alle Waren und Dienstleistungen (§ 12 UstG)
Steuersatz 7 %	Ermäßigter Steuersatz: z. B. für Lebensmittel, Bücher, Zeitungen (§ 12 Abs. 2 Nr. 1 und 2 UstG)
Steuersatz 0 %	Steuerbefreiungen: z. B. See- und Luftfahrt, Porto (§ 4 UstG)
Ist-Besteuerung <i>Empfehlung!</i>	für vereinnahmte Entgelte, d. h. erst wenn das Geld auf dem Konto ist, muss die Steuer ans Finanzamt gezahlt werden. Grenzwert: 500.000 € Umsatz p.a.
Soll-Besteuerung	für veranlagte Entgelte, d. h. bereits nach Rechnungsversand muss Steuer gezahlt werden, egal ob Kunde bezahlt oder nicht
Ust-Befreiung (ggf. für nebenberufliche Gründer von Vorteil)	Kleinunternehmerregelung: bis 17.500 € Umsatz p. a. im Vorjahr und 50.000 € im laufenden Jahr (§ 19 UstG). Nachteil: keine Rückerstattung der Steuer (z. B. bei größeren Anschaffungen), Vorteil: keine Steuerberechnung beim Verkauf

Beispiel:

A) Einkauf	B) Verkauf
Produkt: 20,00 € netto	50,00 € netto
+ 19 % Ust: <u>3,80 €</u>	<u>9,50 €</u>
Summe: <u>23,80 €</u> brutto	<u>59,50 €</u> brutto
C) Umsatzsteuer-Zahlung	
Umsatzsteuer-Verkauf	9,50 €
- Umsatzsteuer-Einkauf	<u>3,80 €</u>
	5,70 €
D) Umsatzsteuer-Voranmeldung	
Verkauf > Einkauf = Ust-Zahlung	
Verkauf < Einkauf = Ust-Guthaben	
Melde-Frist: Bis 10. des Folge-Monats, ggf. auch quartalsweise bzw. halbjährliche Zahlungsweise möglich	
E) Umsatzsteuer-Jahresmeldung	
Melde-Frist: Bis 31. Mai des Folge-Jahres	

Einkommensteuer (ESt)

Freibeträge	8.652,00 EUR pro Person im Jahr plus Freibeträge für Kinder (§ 32 EStG) und sonstige Freibeträge aus Einkünften nicht-selbstständiger Arbeit (§ 46 EStG)
Steuersatz	14 % bis 45 %, steigt mit der Höhe des Einkommens (progressiv)
Solidaritätszuschlag	5,5 % der Einkommensteuer
Kirchensteuer	9 % in Sachsen-Anhalt der Einkommensteuer
Vorauszahlungen:	Quartalsweise, am 10. März, 10. Juni, 10. September und 10. Dezember
Jahresmeldung	Bis 31. Mai des Folgejahres

Beispiel:

A) Gewinnermittlung:	
Einnahmen (Umsatz):	90.000,00 €
- Ausgaben (Kosten):	<u>49.445,00 €</u>
	40.555,00 €
B) Einkommensermittlung	
Gewinn:	40.555,00 €
- Grundfreibetrag (Single):	8.652,00 €
- Sozialversicherung:	7.200,00 €
- Freibeträge (z. B. Kind, etc.):	0,00 €
= versteuerndes EK:	24.995,00 €
- Einkommensteuer*	4.037,00 €
- Solidaritätszuschlag*	222,03 €
- Kirchensteuer 9%*	<u>363,33 €</u>
= Einkommen netto:	20.372,64 €

*Quelle: IMACC Firmenratgeber: Lohn & Gehalt, Buchhaltung, Steuer & Recht; Einkommenssteuertabelle, Grundtabelle 2015
⇒ www.imacc.de

Gewerbsteuer (GewSt)

Einzelperson & Personengesellschaft	Beispiel:	Kapitalgesellschaft
40.555,00 EUR	Gewinn (Gewerbeertrag)	40.555,00 EUR
40.500,00 EUR	Gewinn-Abrundung	40.500,00 EUR
24.500,00 EUR	Freibetrag	-
16.000,00 EUR	Gewinn-Korrektur	40.500,00 EUR
560,00 EUR	Steuermessbetrag (Gewinn-Korrektur x Steuermesszahl 3,5 %)	1.417,50 EUR
2.352,00 EUR	Gewerbsteuer (Steuermessbetrag x Gewerbesteuerhebesatz; z. B. 420 Prozent (von Kommune abhängig))	5.953,50 EUR
2.128,00 EUR	Einkommenssteuer-Anrechnung (Steuermessbetrag mal 3,8)	-
Vorauszahlung:	Quartalsweise, am 15. Februar, 15. Mai, 15. August, 15. November	
Jahresmeldung:	Bis 31. Mai des Folgejahres.	

*Im individuellen Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich. Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de

Umsatzsteuer-Voranmeldung

Die Umsatzsteuer-Voranmeldung ist bei Unternehmensgründern in den ersten beiden Jahren grundsätzlich bis zum zehnten Tag nach Ablauf jedes Kalendermonats beim Finanzamt einzureichen und die entsprechende Zahlung zu leisten (Zahllast = selbst vereinnahmte/geschuldete Umsatzsteuer abzüglich Vorsteuer aus entsprechenden Rechnungen, die selbst bezahlt werden mussten). Später ist der Voranmeldezeitraum grundsätzlich das Kalendervierteljahr. Wenn allerdings die Steuer für das vorangegangene Jahr mehr als 7.500 Euro beträgt, bleibt es bei der monatlichen Anmeldung. Die Umsatzsteuer-Voranmeldung muss elektronisch eingereicht werden, in bestimmten Härtefällen kann das Finanzamt jedoch Ausnahmen zulassen. Die Umsatzsteuer-Jahresmeldung ist dann bis zum 31.5. des Folgejahres abzugeben. Dringend notwendig ist hierfür die Einhaltung bestimmter Aufzeichnungspflichten, die sich im Einzelnen aus § 22 UStG ergeben.

Die Umsatzsteuer wird grundsätzlich nach vereinbarten Entgelten berechnet (Soll-Besteuerung). Sie müssen die Umsatzsteuer abführen, sobald Sie die Rechnung an den Kunden geschickt haben und nicht erst dann, wenn er sie bezahlt hat. Auf Antrag kann unter bestimmten Umständen jedoch die Ist-Besteuerung zugelassen werden. Hierbei ist die Steuer nach den vereinnahmten Entgelten zu berechnen, also erst abzuführen, wenn die Zahlung des Kunden eingegangen ist. Voraussetzung hierfür ist vor allem, dass der Umsatz im Vorjahr oder im Gründungsjahr 500.000 Euro nicht überschreitet.

Kleinunternehmerregelung gemäß § 19 Umsatzsteuergesetz (UStG)

Diese Regelung gilt, wenn der Gesamtumsatz im Gründungsjahr voraussichtlich 17.500 Euro nicht übersteigt und dies dem Finanzamt mitgeteilt wurde (z. B. Fragebogen zur steuerlichen Erfassung). Es wird in diesem Fall keine Umsatzsteuer erhoben. Damit muss folglich auch keine Umsatzsteuer an das Finanzamt abgeführt werden. Sie darf dann aber auch nicht in den Rechnungen ausgewiesen werden. Es empfiehlt sich jedoch ein Hinweis auf die Kleinunternehmerregelung in der Rechnung. Die Kleinunternehmerregelung kann beibehalten werden, wenn der Gesamtumsatz im Vorjahr nicht größer als 17.500 Euro war und im laufenden Jahr voraussichtlich 50.000 Euro nicht übersteigen wird. Bei Geltung der Kleinunternehmerregelung darf im Gegenzug aber auch nicht die gezahlte Vorsteuer geltend gemacht werden. Der Verlust der Vorsteuerabzugsberechtigung kann ein bedenkenswerter Nachteil sein (z. B. bei größeren Anschaffungen, bei denen man die an den Lieferer gezahlte Umsatzsteuer dann nicht vom Finanzamt zurückerstattet bekommt). Es kann deshalb sinnvoll sein, freiwillig die Regelbesteuerung zu übernehmen. An eine solche Entscheidung ist man dann aber fünf Jahre gebunden.



Erfolgte die Unternehmensgründung im Laufe eines Jahres wird der Umsatz auf ein ganzes Jahr vom Finanzamt hochgerechnet. Die Grenze von 17.500 Euro ist auch maßgeblich, wenn der Umsatz schwankt. Unternehmensgründer können dann in einem Jahr als Kleinunternehmer gelten, im nächsten Jahr wieder nicht. Der Status gilt jeweils für ein komplettes Kalenderjahr.

Gewerbsteuer: Der Gewerbesteuer unterliegt jeder inländische Gewerbebetrieb. Die Gewerbesteuer steht der Kommune zu. Diese bestimmt durch den Gewerbesteuerhebesatz auch die Höhe (regional unterschiedlich). Bemessungsgrundlage ist der Gewerbeertrag, d. h. der nach speziellen Vorgaben korrigierte Gewinn eines Unternehmens. Vom Gewerbeertrag wird für Einzelunternehmen und Personengesellschaften ein Freibetrag in Höhe von 24.500 Euro abgezogen. Für Kapitalgesellschaften gibt es einen solchen Freibetrag nicht; dafür wirken aber die Geschäftsführergehälter gewinnmindernd. Die Gewerbesteuer kann nach einem festgelegten Verfahren zum Teil auf die Einkommensteuer des Einzelunternehmers bzw. (anteilig) der Mitunternehmer einer Personengesellschaft angerechnet werden. Auch dies ist bei den Gesellschaftern einer Kapitalgesellschaft nicht möglich. In beiden Fällen aber gilt, dass die Gewerbesteuer keine Betriebsausgabe ist.

Körperschaftsteuer: Juristische Personen (insbesondere Kapitalgesellschaften wie UG (haftungsbeschränkt), GmbH, AG) sind mit ihrem Gewinn selbst steuerpflichtig und unterliegen der Körperschaftsteuer. Die Gewinnermittlung erfolgt nach den Vorschriften des Körperschaftsteuer- und des Einkommensteuergesetzes. Der Steuersatz liegt bei einheitlich 15 Prozent. Auch hier kommt noch der Solidaritätszuschlag in Höhe von 5,5 Prozent der Körperschaftsteuer und gegebenenfalls die Kirchensteuer hinzu. Der steuerliche Gewinn der Kapitalgesellschaft muss auf jeden Fall durch Erstellung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung ermittelt werden (Einnahme-Überschuss-Rechnung genügt nicht). Neben der Körperschaftsteuer fällt für die Gesellschafter im Ausschüttungsfall vom Gewinn noch die Abgeltungssteuer an. Sie muss vierteljährlich als Körperschaftsteuervorauszahlung an das Finanzamt abgeführt werden.

Lohnsteuer: Der Arbeitgeber hat bei jeder Lohn- und Gehaltszahlung für seine Arbeitnehmer die Lohnsteuer sowie den Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer einzubehalten. Bis zum zehnten Tag des Folgemonats muss die Lohnsteuervoranmeldung elektronisch beim Finanzamt eingereicht und der Betrag abgeführt werden. Arbeitgeber sind verpflichtet, bis zum 28. Februar des Folgejahres Lohnsteuerbescheinigungen für ihre Arbeitnehmer elektronisch an das Finanzamt zu übermitteln. In Härtefällen kann das Finanzamt auf Antrag auf die elektronische Übermittlung verzichten. Dem Arbeitnehmer ist eine solche ebenfalls zur Verfügung zu stellen. Die Höhe der Lohnsteuer ist aus den amtlichen Lohnsteuertabellen ablesbar. Für geringfügige Beschäftigungsverhältnisse gelten besondere Modalitäten.

⇒ Bundesministerium der Finanzen, Wilhelmstraße 97, 10117 Berlin, Telefon: 030 18682-3300,
 ⇒ www.bundesfinanzministerium.de, www.bmf-steuerrechner.de

Einkommenssteuer: Betreiber eines gewerblichen Einzelunternehmens sowie Gesellschafter einer BGB-Gesellschaft bzw. einer Personenhandelsgesellschaft unterliegen auch mit ihren Einkünften aus Gewerbebetrieb der Einkommensteuer. Dafür gilt das Nettoprinzip (mit der Einkunftserzielung verbundene Kosten und sonstige individuelle Mehrbelastungen werden steuermindernd mitberücksichtigt). Die gewerblichen Einkünfte werden mit anderen Einkünften zusammengerechnet und unterliegen nach diversen Hinzurechnungen und Abzugsmöglichkeiten zusammen mit diesen der Einkommensteuer. Gewerbliche Verluste werden somit berücksichtigt. Bei Gesellschaftern (natürliche Personen) von Kapitalgesellschaften unterliegen ausgeschüttete Gewinne der Abgeltungssteuer in Höhe von 25 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls Kirchensteuer.

Die Einkommensteuer ist eine Jahressteuer mit vierteljährlichen Vorauszahlungen. Der Einkommensteuertarif ist progressiv gestaltet. Er steigt mit der Höhe des Einkommens von 14 Prozent bis 42 Prozent (für ganz hohe Einkommen 45 Prozent). Der jährliche Freibetrag liegt 2016 bei 8.652 Euro und wird jährlich neu festgelegt. Zur Einkommensteuer kommen noch der Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent und gegebenenfalls 9 Prozent Kirchensteuer hinzu (Berechnungsgrundlage Einkommensteuer).

⇒ Bundesministerium der Finanzen, Wilhelmstraße 97, 10117 Berlin, Telefon: 030 18682-3300,
 ⇒ www.bundesfinanzministerium.de,

KAMMERN UND VERBÄNDE

Alle selbstständigen Unternehmer, die eine gewerbliche Tätigkeit aufnehmen, werden automatisch Mitglied in der örtlichen Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer. Für freiberufliche Gründer sieht der Gesetzgeber nur in besonderen Berufsgruppen (z. B. Ärzten, Ingenieuren, Anwälten, Apothekern oder Notaren) eine gesetzliche Mitgliedschaft als erforderlich an. Neben den Kammern kann sich der Unternehmer zusätzlich auch fachlichen oder berufsspezifischen Verbänden oder Genossenschaften anschließen. Für die meisten freiberuflichen Berufsgruppen ist dies meist der einzige Weg, die eigenen Interessen vertreten zu wissen.

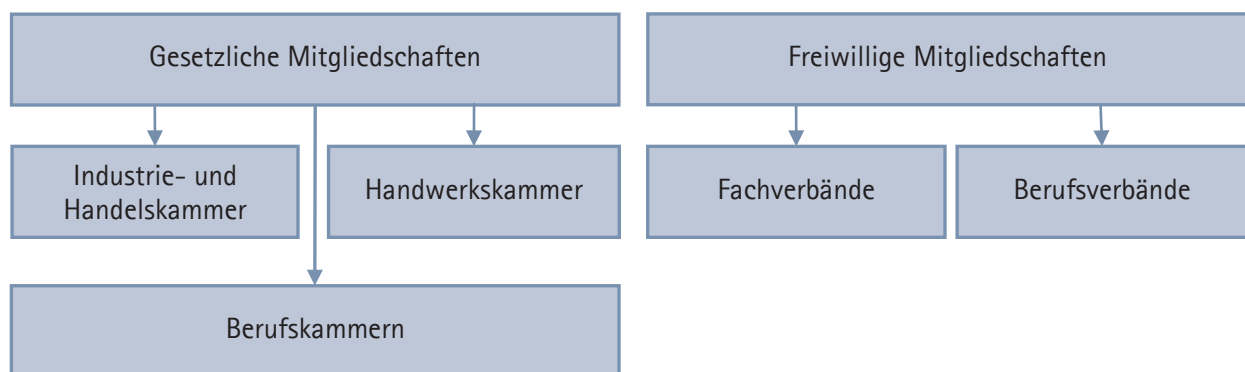


Abbildung 4: Mitgliedschaften in Kammern und Verbänden

Industrie- und Handelskammer (IHK): Die IHK ist Körperschaft des öffentlichen Rechts und branchenübergreifende Selbstverwaltungsorganisation der Wirtschaft. Ihre Aufgaben ergeben sich aus § 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG). Danach sind zu nennen: Vertretung des Gesamtinteresses der ihr zugehörigen Gewerbetreibenden, Förderung der gewerblichen Wirtschaft bei abwägender und aus

gleichender Berücksichtigung der Interessen einzelner Gewerbezweige oder Betriebe, Abgabe von Vorschlägen, Gutachten und Berichten an Behörden und Politik, Wirken für Anstand und Sitte des ehrbaren Kaufmanns.

Eine weitere wichtige Aufgabe der IHK Halle-Dessau ist u. a. die umfassende Beratung von Unternehmen und Existenzgründern. Inhalte der Beratungen sind z. B. die Möglichkeiten von öffentlichen Finanzierungshilfen, Fragen des Gewerberechts, allgemeine Rechtsfragen, Markt- und Wettbewerbschancen oder Standortfragen. Bereits bestehenden Unternehmen bietet die IHK vertiefende Beratungsgespräche an – auch Hilfe in Krisenfällen kann organisiert werden. Außerdem ist ein umfangreiches Informations- und Seminarangebot von der Gründung bis hin zu fachspezifischen Veranstaltungen verfügbar.

⇒ www.halle.ihk.de

Nach § 2 Abs. 1 IHKG gehören zur IHK, sofern sie zur Gewerbesteuer veranlagt sind, natürliche Personen, Handelsgesellschaften, andere Personenmehrheiten und juristische Personen des privaten und des öffentlichen Rechts, welche im Bezirk der IHK eine Betriebsstätte unterhalten (Kammerzugehörige). Die sich aus der gesetzlichen Mitgliedschaft ergebenden Mitgliedsbeiträge werden von der Vollversammlung der IHK jährlich neu festgesetzt.

⇒ § 3 IHKG und aktuelle jährliche Wirtschaftsatzung, www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 3593

Handwerkskammer: Die Handwerkskammer (HWK) ist die Selbstverwaltungseinrichtung des Handwerks in ihrem Bezirk. Sie versteht sich als Interessenvertreter und Dienstleistungspartner ihrer Mitgliedsunternehmen, welche laut Gesetz Pflichtmitglieder sind. Die HWK übt die Rechtsaufsicht über die Innungen und die Kreishandwerkerschaften im Kammerbezirk aus. Zur Handwerkskammer gehören die Inhaber eines Handwerksbetriebes (Unterscheidung in zulassungspflichtige Handwerke und zulassungsfreie Handwerke) und des handwerksähnlichen Gewerbes. In der Handwerksordnung ist festgelegt, welche Voraussetzungen für die selbstständige Handwerksausübung benötigt werden. Für die Eintragung in die Handwerksrolle sind die gesetzlich vorgesehenen Qualifikationen nachzuweisen und ein Antrag zu stellen. Daraufhin stellt die zuständige Handwerkskammer zum einen den Bescheid über die Eintragung und zum anderen die Handwerkskarte aus. Handwerksähnliche Betriebe und zulassungsfreie Handwerke werden in das Gewerbeverzeichnis eingetragen und erhalten eine Gewerbeakte.

⇒ www.hwkhalle.de

Fach- und Berufsverbände: Neben den Kammern können gewerbliche Unternehmen sich noch zusätzlich in fach- bzw. berufsspezifischen Verbänden organisieren. Für Freiberufler ist dies oft die einzige Möglichkeit, die eigenen Interessen zu bündeln und gegenüber der Politik und der Wirtschaft zu vertreten, über die aktuellen rechtlichen Veränderungen auf dem Laufenden zu halten sowie einen gegenseitigen Informations- und Erfahrungsaustausch zu bekommen.

⇒ www.verbaende.com, www.deutsche-wirtschaft.de.

GEBÜHREN, ABGABEN UND PFLICHTVERSICHERUNGEN

Rundfunkbeitrag: Der Beitragsservice von ARD/ZDF Deutschlandradio der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten hat die Aufgabe, den Rundfunkbeitrag einzuziehen. Gesetzliche Grundlage für die Erhebung und den Einzug des Rundfunkbeitrages bildet der Rundfunkgebührenstaatsvertrag.

Die monatlichen Gebühren belaufen sich derzeit auf 5,76 Euro für das Radio, auf 17,98 Euro für das Fernsehen und auf 17,98 Euro für Radio und Fernsehen.

Maßstab für die Höhe der Rundfunkbeiträge für Selbstständige ist im Wesentlichen die Anzahl der Mitarbeiter pro Betriebsstätte und der betrieblich genutzten Kraftfahrzeuge. Aufgrund dieser Berechnungsmethode kommt es nicht mehr darauf an, ob ein Rundfunkempfangsgerät vorhanden ist oder nicht. Es gilt ein geräteunabhängiger Ansatz.

In bestimmten Fällen braucht man den Rundfunkbeitrag nicht zu entrichten oder kann sich auf Antrag befreien lassen. So z. B. wenn Unternehmen saisonbedingt länger als drei Monate hintereinander vollständig geschlossen werden oder wenn in der Betriebsstätte kein Arbeitsplatz eingerichtet ist bzw. dort nur gelegentlich eine Tätigkeit ausgeübt wird (Lager, Trafohäuschen etc.).

⇒ IHK-Merkblätter: „Informationen zur Rundfunkgebührenpflicht und zur neuen Rundfunkgebührenordnung ab 2013“, www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 8329 und „Rundfunkgebühren für internetfähige PC's“, Dok.-Nr. 2808 sowie www.rundfunkbeitrag.de

Lizenzgebühren:

GEMA: Die GEMA ist die Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte. Sie ist ein wirtschaftlicher Verein und unterliegt der Kontrolle des Deutschen Patent- und Markenamtes, des Bundeskartellamtes und ihrer Mitgliederversammlung. Als so genannte Verwertungsgesellschaft (VG) hat sie unter anderem die Aufgabe, für die Musikschaffenden deren Anspruch auf eine angemessene Vergütung durchzusetzen.

Wer in Deutschland Musik der Öffentlichkeit zugänglich macht, ist Kunde der GEMA und muss eine Lizenz erwerben. Kunden sind damit nicht nur Radio- und Fernsehsender, Kinos oder Hersteller von bespielten Ton- und Bildtonträgern, sondern auch alle Veranstalter von öffentlichen Musikdarbietungen. Folgende Arten der öffentlichen Musiknutzung sind zum Beispiel vergütungspflichtig:

- Live- oder Tonträgermusik bei Veranstaltungen
- Hintergrundmusik in Gaststätten, Einzelhandelsgeschäften etc.
- Vorführungen von Filmen
- Musik in der Telefonwarteschleife
- Musik im Internet, z. B. auf der Homepage des Betriebes
- Vermieten oder Verleihen von Ton- oder Bildtonträgern an andere Personen, z. B. in Videotheken
- Herstellung von Ton- und Bildtonträgern, z. B. auf CDs und Kassetten
- Hörfunk- und Fernsehsendungen über Verteileranlagen mit eigener Empfangsstelle, z. B. im Hotelzimmer

Die Höhe der Vergütung richtet sich nach einem bestimmten Tarifsystem. Kommt jemand der Anmeldepflicht nicht oder verspätet nach, ist die GEMA berechtigt, Schadensersatz zu verlangen (das Doppelte des Normalvergütungssatzes). Darüber hinaus setzt er sich zusätzlich der Gefahr der Strafverfolgung aus. ⇒ www.gema.de

VG Media: Die Verwertungsgesellschaft VG Media nimmt die Urheber- und Leistungsschutzrechte privater Medienunternehmen wahr (private Fernseh- und Hörfunksender). Sie fordert von Beherbergungsbetrieben (Gasthöfe, Hotels, Pensionen) eine Vergütung, wenn diese eine Weiterleitung von privaten Radio- oder Fernsehprogrammen in die Gästezimmer vornehmen und in den Zimmern hierfür eine Radio- oder Fernsehempfangsmöglichkeit bereithalten. Die Betriebe sind verpflichtet, eine entsprechende Vergütung von derzeit 6,67 Euro je Gastzimmer pro Jahr an die VG Media zu zahlen (§§ 20, 20 b, 87 Urheberrechtsgesetz).

Künstlersozialabgabe: Jedes Unternehmen, das regelmäßig und nicht nur gelegentlich künstlerische Leistungen in Auftrag gibt und verwertet, muss in der Regel auf die gezahlten Entgelte eine Abgabe in die Künstlersozialversicherung zahlen (Satz wird jährlich neu festgelegt). Das abgabepflichtige Unternehmen ist verpflichtet, sich bei der Künstlersozialkasse zu melden. Neben der eigentlichen Abgabepflicht bestehen weitere Pflichten, wie die Aufzeichnungs- und Meldepflicht. Eine Aufzählung der Tätigkeiten, die im Sinne des Künstlersozialversicherungsgesetzes als künstlerisch oder publizistisch gelten, ist in der Informationsschrift Nummer sechs zur Künstlersozialabgabe zusammengefasst.

⇒ Künstlersozialkasse, Gökerstraße 14, 26384 Wilhelmshaven, Telefon: 01803 575100 (gebührenpflichtig), www.kuenstlersozialkasse.de oder DIHK-Publikation: Die Künstlersozialabgabe: Nicht nur Künstler sind davon betroffen! - www.dihk-verlag.de

Gesetzliche Unfallversicherung in der Berufsgenossenschaft: Die gesetzliche Unfallversicherung ist eine Haftpflichtversicherung der Arbeitgeber. Sie soll Arbeitnehmer, deren Angehörigen und Hinterbliebenen nach Eintritt eines Arbeitsunfalls oder einer Berufskrankheit entschädigen. Entschädigt wird in Form von Sach- und Geldleistungen. Träger der Unfallversicherung im gewerblichen Bereich ist die Gesetzliche Unfallversicherung. Ein Exemplar der Gewerbeanmeldung wird über den Landesverband der Berufsgenossenschaften, der für die Branche zuständigen Berufsgenossenschaft (BG) zugesandt. Durch diese wird dann festgestellt, ob eine Beitrags- und Versicherungspflicht besteht. Ein selbstständiger Unternehmer, der keine Mitarbeiter beschäftigt, ist nicht in jedem Fall versicherungspflichtig. Unabhängig davon ist eine Meldung bei der zuständigen Berufsgenossenschaft allerdings für jeden Unternehmer Pflicht.

⇒ www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 2688850

⇒ Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung e. V., Glinkastraße 40, 10117 Berlin, Telefon: 0800 6050404 (gebührenfrei), www.dguv.de, info@dguv.de

Tarifliche Sozialkassen: Sozialkassen bzw. Zusatzversorgungskassen sind gemeinsame Einrichtungen von Tarifvertragsparteien, die auf allgemeinverbindlichen Tarifverträgen beruhen. Alle Arbeitgeber in bestimmten Wirtschaftszweigen sind verpflichtet, am Sozialkassen-Verfahren teilzunehmen. Die Arbeitgeber haben für die tariflich festgelegten Leistungen einen festgesetzten Beitrag abzuführen.

VERTRÄGE UND PFLICHTANGABEN

Verträge im Geschäftsleben

Vertragsdefinition und Vertragsformen: Ein Vertrag ist ein Rechtsgeschäft, welches ein Schuldverhältnis zwischen den Vertragsparteien begründet, mit Rechten und Pflichten. Ein Vertrag kommt grundsätzlich durch ein Vertragsangebot (Antrag) auf der einen Seite und die vorbehaltlose Vertragsannahme auf der anderen Seite zustande. Zwischen den Vertragsparteien muss es dabei zu einer übereinstimmenden Willenserklärung kommen. Verträge können schriftlich, mündlich oder durch schlüssiges Verhalten abgeschlossen werden (z. B. indem eine bestellte Ware angenommen und bezahlt wird), sofern nicht gesetzlich eine bestimmte Form vorgeschrieben wird (z. B. Grundstücksübergabeverträge bedürfen der notariellen Beurkundung).

Im deutschen Schuldrecht kennt man verschiedene Vertragstypen: z. B. Kaufvertrag, Miet- und Pachtvertrag, Dienstvertrag, Werkvertrag, Darlehensvertrag oder Leihvertrag. Oft findet man auch gemischte Verträge z. B. bei Franchise- oder Leasingverträgen.



kostenfreie Musterverträge unter ⇨ www.frankfurt.ihk.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB): Allgemeine Geschäftsbedingungen sind für eine Vielzahl von Verträgen (mindestens drei, bei Verbraucherverträgen genügt gegebenenfalls auch eine einmalige Verwendung) vorformulierte Vertragsbedingungen, die eine Vertragspartei als Verwender der anderen Vertragspartei bei Abschluss des Vertrages stellt. Mitunter findet man auch die Formulierung „Liefer- und Zahlungsbedingungen“, also das, was man auch als „Kleingedruckte“ bezeichnet. Allgemeine Geschäftsbedingungen sind aus dem heutigen Geschäftsleben nicht mehr wegzudenken. Gerade bei Massenverträgen schaffen sie einheitliche Regelungen für die Rechtsbeziehungen und vereinfachen den Geschäftsverkehr. Inhalt der Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind insbesondere Regelungen zur Art und Weise der Leistung (nicht aber die Leistung selbst, sondern z. B. Leistungsort und -zeit, Eigentumsvorbehalt), Regelungen zur Haftung bei Leistungsstörungen, Fragen der Gewährleistung, Gerichtsstandsklauseln u. a. m.

Der Verwender ist bei den Vorgaben nicht völlig frei. Die zur Kontrolle von Allgemeinen Geschäftsbedingungen geltenden Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB §§ 305 - 310) legen Grenzen für das "Kleingedruckte" fest. Im Bürgerlichen Gesetzbuch sind auch Kataloge von verbotenen Klauseln enthalten. Bei der Anwendung wird noch unterschieden, ob der Vertragspartner ein Verbraucher oder ein Unternehmer ist. Ein Verstoß kann erhebliche rechtliche Konsequenzen für den Verwender nach sich ziehen. Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen unterliegen deshalb einer Inhaltskontrolle durch die Gerichte.

⇨ IHK-Merkblatt: „Verträge im Geschäftsleben“, www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 2816

Pflichtangaben

Geschäftsbriefe: Als Geschäftsbriefe gelten alle schriftlichen Mitteilungen zur Geschäftsanbahnung oder Geschäftsabwicklung. Sie umfassen herkömmliche Kopf- oder Briefbögen aber auch E-Mails, Postkarten und Telefaxe, sowie Quittungen, Bestellscheine und Angebote. Die Pflichtangaben auf Geschäftsbriefen sind abhängig von der jeweiligen Rechtsform des Unternehmens.

Die nicht im Handelsregister eingetragenen Unternehmen (Einzelunternehmen und GbR) müssen auf allen Geschäftsbriefen den Familiennamen mit mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen der beteiligten Gewerbetreibenden und die ladungsfähige Anschrift angeben.

Die im Handelsregister eingetragenen Unternehmen (Kaufleute) müssen grundsätzlich angeben:

- vollständige Firma (lt. Eintragung im Handelsregister)
- Rechtsformzusatz
- Ort der Niederlassung
- Angabe des Registergerichtes und der Handelsregister-Nummer
- bei GmbHs und UGs (haftungsbeschränkt) zusätzlich: ausgeschriebener Vor- und Zuname aller Geschäftsführer
- bei AGs zusätzlich: ausgeschriebener Vor- und Zuname aller Vorstandsmitglieder und deren Stellvertreter (der Vorstandsvorsitzende ist als solcher zu bezeichnen) sowie ausgeschriebener Vor- und Zuname des Aufsichtsratsvorsitzenden

ÜBERSICHT

Anforderung an Verträge*

Für welche Verträge ist die Schriftform vorgeschrieben und welche Verträge können formlos oder in Textform, auch ohne eigenhändige Unterschrift abgeschlossen werden. Die Antwort gibt diese Tabelle.

Vertragsarten	Formlos / Textform ohne Unterschrift	Schriftform mit eigenhändiger Unterschrift	Elektronisch mit Signatur
Arbeitsvertrag mit einem Mitarbeiter oder dessen Kündigung		X	
Bürgschaftsvertrag mit einer natürlichen Person, also keiner Firma		X	
Dienstvertrag z. B. über laufende Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung	X / X	X	X
Kaufvertrag über Waren	X / X	X	X
Verbraucher-Darlehensvertrag über die Ratenzahlung eines Privatkunden		X	
Vertrag über ein Schuldanerkenntnis unter Nichtkaufleuten		X	
Werkvertrag z. B. reine Reparaturverträge vorhandener Sachen, Bauplanerstellung des Architekten oder die individuelle Herstellung unbeweglicher Sachen (z. B. Hausbau, Maßanzug, Möbelstück)	X / X	X	X
Widerrufsrechtsbelehrung eines Privatkunden nach dem Fernabsatzgesetz	- / X	X	X

* Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de

Bei den GmbH & Co. KGs und GmbH & Co. OHGs sind die erforderlichen Angaben sowohl für die KG, die OHG als auch für die Komplementär-GmbH zu machen. In Abhängigkeit von der Rechtsform sind insbesondere weitere Angaben über Vertretungsberechtigte erforderlich.

Rechnungen: Grundsätzlich muss ein Unternehmen, welches für ein anderes Unternehmen oder eine sonstige juristische Person Leistungen erbracht hat, innerhalb von sechs Monaten eine Rechnung ausstellen. Gegenüber privaten Leistungsempfängern ist die Rechnungslegung nur im Zusammenhang mit einem Grundstück (z. B. Bauleistungen, Gartenarbeiten, Instandhaltungsarbeiten etc.) gesetzlich vorgeschrieben. Für den Fall, dass eine Rechnung nicht oder zu spät ausgestellt wird, droht eine Geldbuße bis zu 5.000 Euro.

Auf den Rechnungen sind anzugeben:

- vollständiger Name und Anschrift des leistenden Unternehmens
- Ausstellungsdatum der Rechnung
- Menge und handelsübliche Bezeichnung der gelieferten Gegenstände oder Art und Umfang der sonstigen Leistung
- nach Steuersätzen und -befreiungen aufgeschlüsseltes Entgelt
- Entgelt und hierauf entfallender Steuerbetrag sowie Hinweis auf Steuerbefreiung
- Zeitpunkt der Lieferung bzw. Leistung
- vollständiger Name und Anschrift des Leistungsempfängers
- Steuernummer oder Umsatzsteueridentifikationsnummer
- fortlaufende Rechnungsnummer
- ggf. im Voraus vereinbarte Minderung des Entgeltes
- ggf. Hinweis auf Steuerschuld des Leistungsempfängers

⇒ IHK-Merkblatt: „Neue Pflichtangaben für Rechnungen“, www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 5780



Erst ab einer Rechnung über mehr als 150 Euro brutto müssen alle obigen elf Pflichtangaben enthalten sein. Bei Kleinbetragsrechnungen bis 150 Euro brutto sind die ersten fünf Angaben ausreichend.

Transparenzpflicht bei geschäftlichen E-Mails: Gemäß § 6 des Telemediengesetzes (TMG) ergeben sich besondere Anforderungen bei kommerzieller Kommunikation über Telemedien zu Werbezwecken. Bei kommerziellen E-Mails darf zum Beispiel schon in der Kopf- und Betreffzeile weder der Absender, noch der kommerzielle Charakter der Nachricht verschleiert oder gar verheimlicht werden. Das wäre der Fall, wenn sie absichtlich so gestaltet sind, dass der Empfänger vor Einsicht in den Inhalt der E-Mail keine oder irreführende Informationen über die Identität des Absenders oder den kommerziellen Charakter der Nachricht erhält. Mit den strafbewehrten Informationspflichten des TMG sollen noch wirksamer unerwünschte Spams bekämpft werden können. Ein Verstoß gegen die Vorschrift kann ein Bußgeld bis zu 50.000 Euro nach sich ziehen. Nach § 7 Abs. 2 Nr. 3 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) ist es schon seit Jahren unzulässig, unerwünschte E-Mails zu versenden oder den Absender bzw. werblichen Charakter zu verschleiern. Es ist möglich, einen Verstoß abzumahnen.

Aufbewahrungsfristen von Geschäftsbelegen

Sowohl das Handels- als auch das Steuerrecht schreiben Aufbewahrungsfristen für Geschäftsbücher und Geschäftsbelege vor. Sie ergeben sich aus § 257 HGB sowie § 147 AO (Abgabenordnung). In der Regel gelten folgende Aufbewahrungsfristen:

- **zehn Jahre:** Handelsbücher, Inventare, Eröffnungsbilanzen, Jahresabschlüsse, Einzelabschlüsse, Lageberichte, Konzernabschlüsse, Konzernlageberichte sowie die zu ihrem Verständnis erforderlichen Arbeitsanweisungen und sonstigen Organisationsunterlagen, Belege für Buchungen in den zu führenden Büchern (Buchungsbelege), bestimmte Zollunterlagen
- **sechs Jahre:** die empfangenen Handels- und Geschäftsbriefe, Wiedergaben der abgesandten Handels- und Geschäftsbriefe, sonstige Unterlagen, die für die Besteuerung von Bedeutung sind (z. B. Kassenbelege, Lohn- und Gehaltsabrechnungen, Rechnungen, Spesenbelege)

6. Welche Absicherung möchte und brauche ich?



PRIVATE ABSICHERUNG

Auch Selbstständige unterliegen der Krankenversicherungspflicht. Es besteht die Wahlmöglichkeit zwischen einer gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) und einer privaten Krankenversicherung (PKV). Bei einer hauptgewerblich selbstständigen Tätigkeit (zeitlicher Umfang mehr als 20 Stunden in der Woche) besteht im Gegensatz zur nebenerwerblichen Tätigkeit nicht die Möglichkeit, auch wenn vorerst kein Gewinn erzielt wird, während einer Übergangszeit in der gesetzlichen Krankenkasse des Ehegatten familienversichert zu bleiben bzw. zu werden. Ausführliche Informationen erhält der Gründer bei der jeweiligen Krankenkasse.

K R A N K E N V E R S I C H E R U N G

Gesetzliche Krankenversicherung

Die Beitragsberechnung bei Selbstständigen richtet sich bei freiwillig Versicherten in der gesetzlichen Krankenversicherung nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit. Dabei werden grundsätzlich alle Einkunftsquellen berücksichtigt. Wird kein oder nur ein geringes Einkommen erzielt, wird der Beitrag von einem fiktiven Mindesteinkommen (Mindestbemessungsgrenze 2016: 2.178,75 Euro im Monat) berechnet.

Die Beitragsobergrenze wird durch die sich jährlich anpassende Beitragsbemessungsgrenze von zurzeit monatlich 4.237,50 Euro bundeseinheitlich festgelegt. Liegen die Einnahmen unterhalb dieser Mindestbemessungsgrenze, besteht die Möglichkeit, dass nur ein Einkommen in Höhe von 1.452,50 Euro zu Grunde gelegt wird (besondere Mindestbemessungsgrenze). Hierbei ist die Vermögenssituation der Bedarfsgemeinschaft (z. B. inkl. des Ehepartners, Lebenspartners) zu berücksichtigen. Auch Existenzgründer erhalten die besondere Mindestbemessungsgrenze, wenn sie über die Bundesagentur für Arbeit einen Gründungszuschuss bekommen. Zu den Details beraten die Krankenkassen. Zuschläge, z. B. für Vorerkrankungen, werden nicht erhoben. Hat der Selbstständige mehr verdient als zum Zeitpunkt der Berechnung des Krankenversicherungsbeitrages, fordert die Kasse den höheren Beitrag nach. Zuviel bezahlte Beiträge erstattet die Kasse dagegen nicht.

Krankengeldanspruch: Für hauptberuflich Selbstständige ist der Anspruch auf Krankengeld zunächst gesetzlich ausgeschlossen. Dafür zahlen diese den Krankenversicherungsbeitrag aus dem ermäßigten Beitragssatz. Der hauptberuflich Selbstständige kann aber gegenüber der Krankenkasse erklären (Wahlerklärung), dass die Mitgliedschaft den Anspruch auf Krankengeld ab Beginn der siebenten Woche der Arbeitsunfähigkeit umfassen soll. Dafür ist dann die Beitragszahlung zur Krankenversicherung aus dem allgemeinen Beitragssatz fällig. Ein Krankengeldanspruch vor Beginn der siebenten Woche der Arbeitsunfähigkeit ist als „gesetzliche Variante“ nicht möglich. Die Zahlung des Krankengeldes bei Arbeitsunfähigkeit ist von der Höhe des ausgefallenen Verdienstes abhängig. Wird im Einzelfall kein Einkommen erzielt, ist von der Krankenkasse auch kein Krankengeld zu zahlen. Das gesetzliche Krankengeld ist zudem auf einen Höchstbetrag von kalendertäglich 96,25 Euro beschränkt. Ergänzend zum gesetzlichen Krankengeld bietet die Krankenkasse verschiedene Wahltarife an. Diese können neben der umfassenden Abdeckung des Einkommensausfalls auch den Beginn der Zahlung vor der 7. Woche oder die Zahlung von Krankengeld über den Höchstbetrag hinaus erhalten. Für diese Tarife sind jedoch separate Prämien zu zahlen.

Familienversicherung: Von besonderer Bedeutung ist, dass Familienangehörige in der gesetzlichen Krankenversicherung ohne zusätzlichen Beitrag mitversichert sein können, sofern sie unter anderem über kein eigenes Einkommen von mehr als 405 Euro monatlich (z. B. durch Mieteinnahmen) verfügen; für geringfügig Beschäftigte beträgt das zulässige Gesamteinkommen 450 Euro. Auch darf der zeitliche Umfang der Tätigkeit 20 Stunden in der Woche nicht überschreiten. Für Studenten und Kinder, bei denen ein Elternteil nicht Mitglied der gesetzlichen Krankenversicherung ist, gelten Besonderheiten.

Private Krankenversicherung

Der Leistungsanspruch Versicherter eines privaten Krankenversicherungsunternehmens (PKV) ist individuell im Vertrag bzw. in den Versicherungsbedingungen festgelegt. Einen gesetzlich garantierten oder geregelten Anspruch gibt es somit außerhalb des Basistarifs nicht. Dies sollte man bei der Bewertung von sehr kostengünstigen Tarifen berücksichtigen. Bei der privaten Krankenversicherung tritt der Unternehmer erst einmal in finanzielle Vorleistung gegenüber dem Leistungserbringer (z. B. Ärzten, Krankenhäuser) und beantragt dann die Erstattung der Leistungen bei der jeweiligen Krankenversicherung. Die Beitragsfestsetzung erfolgt nicht nach dem Einkommen sondern ausschließlich unter Berücksichtigung individueller Faktoren wie Alter, Berufsrisiko und Vorerkrankungen. Mit einem Teil des Beitrages werden Altersrückstellungen für den Versicherten gebildet, um den Beitrag im Alter stabil zu halten. Abhängig davon kommt es allerdings aufgrund der Kostenentwicklung im Gesundheitswesen auch bei den privaten Krankenkassen regelmäßig zu Beitragsanpassungen. Eine beitragsfreie Mitversicherung der Familienangehörigen gibt es nicht.

Wechsel von der privaten in die gesetzliche Krankenversicherung: Für Selbstständige (Ausnahme: Künstler und Publizisten) gilt die Versicherungspflicht in der GKV nicht. Sie können frei wählen, in welchem System sie sich krankenversichern. Sind sie aber einmal Mitglied in der PKV, können sie nur zurück in die GKV, wenn sie für mindestens zwölf Monate eine nichtselbstständige Beschäftigung aufnehmen, deren Arbeitsentgelt unterhalb der Jahresarbeitsentgeltgrenze liegt. Wird gar kein Einkommen mehr erzielt, ist unter Umständen auch eine beitragsfreie Mitversicherung in der Familienversicherung über den Ehepartner möglich.

ÜBERSICHT

Pflichtversicherung der Selbstständigen für folgende Personenkreise kraft Gesetz

1. Unternehmer in der Land- und Forstwirtschaft
2. Personen, die der Pflichtmitgliedschaft in einer berufsständigen Kammer der Freien Berufe unterliegen (z. B. Ärzte, Architekten, Rechtsanwälte, Apotheker, Ingenieure, Steuerberater)
3. Künstler und Publizisten nach den Bestimmungen des Künstlersozialversicherungsgesetzes
4. Lehrer und Erzieher, die im Zusammenhang mit ihrer selbstständigen Tätigkeit regelmäßig keine versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen (z. B. Dozenten, Fitnesstrainer, Tanz- und Tennislehrer, Tagesmütter)
5. Pflegepersonen, die in der Kranken-, Wochen-, Säuglings- oder Kinderpflege tätig sind (sofern sie überwiegend aufgrund ärztlicher Verordnung tätig werden) und im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen (z. B. Krankengymnasten)
6. Hebammen und Entbindungspfleger
7. Seelotsen der Reviere im Sinne des Gesetzes über das Seelotsenwesen
8. Küstenschiffer und Küstenfischer, die zur Besatzung ihres Fahrzeuges gehören oder als Küstenfischer ohne Fahrzeug fischen und regelmäßig nicht mehr als vier versicherungspflichtige Arbeitnehmer beschäftigen
9. Handwerker, die ein zulassungspflichtiges Handwerk der Anlage A der Handwerksordnung betreiben und in ihrer Person die für die Eintragung in die Handwerksrolle erforderlichen Voraussetzungen erfüllen. (Keine Pflichtversicherung besteht für die Gesellschafter von Kapitalgesellschaften und Unternehmern, die in dem Bereich des zulassungsfreien Handwerks (Anlage B1) fallen sowie die handwerksähnlichen Gewerbe (Anlage B2) betreiben.)
10. Hausgewerbetreibende, Heimarbeiter und Zwischenmeister
11. Selbstständige Personen, die im Zusammenhang mit ihrer selbstständigen Tätigkeit regelmäßig keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen und die auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind (Selbstständige mit einem Auftraggeber). Diese Regelung trifft auch für so genannte Ein-Mann-Gesellschaften wie die GmbH und die Limited bzw. UG (haftungsbeschränkt) zu. Existenzgründer erhalten auf Antrag unter bestimmten Voraussetzungen für drei Jahre eine Freistellung von der Versicherungspflicht.

Pflegeversicherung

Grundsätzlich sind alle Mitglieder der gesetzlichen Krankenversicherung in der gesetzlichen Pflegeversicherung versicherungspflichtig. Mitglieder der privaten Krankenversicherung müssen die Absicherung über eine private Versicherung sicherstellen. Auch freiwillig Versicherte sowie Rentner und Studenten usw. unterliegen der Versicherungspflicht. Für die freiwillig Versicherten besteht jedoch die Möglichkeit, einen Befreiungsantrag innerhalb von drei Monaten zu stellen, wenn der Nachweis einer entsprechenden privaten Versicherung erbracht werden kann. So können z. B. die freiwillig versicherten Unternehmensgründer zwischen einer privaten und gesetzlichen Pflegeversicherung wählen. Derjenige, der seine gesetzliche Pflegeversicherung verlässt, kann als Selbstständiger dort nicht wieder Mitglied werden. In der gesetzlichen Pflegeversicherung sind Ehepartner und Kinder kostenfrei mitversichert. Die private Versicherung erhebt dagegen für den Ehegatten einen zusätzlichen Beitrag. Kinder sind beitragsfrei pflegeversichert.

Künstlersozialkasse für selbstständige Künstler und Publizisten

Die Künstlersozialkasse (KSK) sorgt dafür, dass hauptberuflich selbstständige Künstler und Publizisten einen ähnlichen Schutz der gesetzlichen Sozialversicherung genießen wie Arbeitnehmer. Dabei müssen Sie jedoch nur die Hälfte des jeweils fälligen Beitrages aus eigener Tasche zahlen. Die KSK entscheidet darüber, ob ein Antragsteller als selbstständiger Künstler oder als Publizist anzuerkennen ist.

⇒ Künstlersozialkasse, Gökerstraße 14, 26384 Wilhelmshaven, Telefon: 04421 9734051500 (gebührenpflichtig), www.kuenstlersozialkasse.de, auskunft@kuenstlersozialkasse.de



Die Krankenkasse muss im Rahmen ihrer Hinweis- und Beratungsverpflichtung ihre Versicherten darauf hinweisen, dass diese möglicherweise einen Anspruch auf Versicherung in der günstigeren Künstlersozialkasse haben. Landessozialgericht Nordrhein-Westfalen, Urteil vom 12. März 2009 (L 16 KR 150/07)

RENTENVERSICHERUNG

Gesetzliche Rentenversicherung

Ein Rentenanspruch aus der gesetzlichen Rentenversicherung besteht nach 5-jähriger Beitragszahlung (Pflicht- oder freiwillige Beiträge). Diejenigen, die in die Rentenversicherung keine 5 Jahre eingezahlt haben, bekommen nach derzeitigem Stand die Beiträge auf Antrag mit dem Erreichen der Regelaltersgrenze (65. Lebensjahr plus 1 Monat, bis Ende 2030 stufenweise Anhebung auf das 67. Lebensjahr) ausgezahlt.

Im Gegensatz zur gesetzlichen Krankenversicherung gibt es keine Beitragsbemessungsgrenze, die beim Überschreiten des Einkommens von der Versicherungspflicht entbindet. Die für die Rentenversicherung geltende Beitragsbemessungsgrenze – zurzeit 5.400 Euro monatliches Bruttoeinkommen – bedeutet lediglich, dass die Beiträge bis zu dieser Einkommensgrenze in Höhe von 18,7 Prozent zu entrichten sind. Das darüber liegende Einkommen wird i. d. R. nicht von dem Beitragserhebungssatz erfasst, und es werden somit für höhere Einkünfte keine Rentenanwartschaften gebildet. Private Ergänzungen sind empfehlenswert.



Sofern mehrere Personen mit einem geringeren Arbeitsentgelt als 450 Euro beschäftigt werden, gelten die Summen in Addition. Beispiel: Zwei Mitarbeiter haben zusammengerechnet 451 Euro, so entspricht dies einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung. Es liegt dann keine Versicherungspflicht vor.

Meldepflicht: Pflichtversicherte Selbstständige müssen sich innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der Selbstständigkeit bei der Rentenversicherung melden, sonst droht ein Bußgeld. Innerhalb der ersten drei Jahre nach Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit gibt es die Möglichkeit, auf Antrag den halben Regelbeitrag von 2016 235,62 Euro zu zahlen.

Mehrfachversicherung: Übt ein pflichtversicherter Selbstständiger noch eine Arbeitnehmerbeschäftigung aus, führt das zu einer Mehrfachversicherung in Höhe bis zur Beitragsbemessungsgrenze. Das heißt, dass die Rentenversicherungspflicht sowohl für die selbstständige als auch für die unselbstständige Tätigkeit besteht. Dies gilt auch bei mehreren versicherungspflichtigen selbstständigen Tätigkeiten.

Befreiung von der Versicherungspflicht: Unter bestimmten Voraussetzungen ist eine Befreiung von der Versicherungspflicht möglich. So können z. B. selbstständig tätige Handwerker, wenn mindestens 18 Jahre lang Pflichtbeiträge gezahlt worden sind, auf Antrag befreit werden. Hierzu zählen auch die Beitragszeiten aus unselbstständiger Tätigkeit. Der Antrag sollte innerhalb von drei Monaten nach Erreichen der anrechenbaren Pflichtbeiträge gestellt werden. Eine spätere Antragstellung erwirkt eine Befreiung erst ab Antragsingang und nicht rückwirkend ab Erreichen der Pflichtbeiträge.

Pflichtversicherung auf Antrag: Der selbstständig Erwerbstätige hat die Möglichkeit, sich auf Antrag pflichtversichern zu lassen. Hierdurch erlangt er denselben Versicherungsschutz wie die pflichtversicherten Selbstständigen. Der Antrag ist innerhalb von fünf Jahren nach Beginn der selbstständigen Tätigkeit zu stellen. Nach Eintritt der Antragspflichtversicherung ist allerdings eine Rücknahme des Antrages nicht mehr möglich, d. h. der Unternehmer bleibt für die Dauer der Selbstständigkeit versicherungspflichtig. Die Höhe des monatlichen Beitrages bemisst sich grundsätzlich nach einem Arbeitseinkommen in Höhe der Bezugsgröße. Die Bezugsgröße ist das durchschnittliche Arbeitsentgelt in der Rentenversicherung und beträgt 2016 2.520,00 Euro. Der Regelbeitrag beträgt somit 471,24 Euro.
⇒ Seite 47 „Pflichtversicherung der Selbstständigen...“

Freiwillige Versicherung: Die freiwillige Versicherung kann jederzeit begonnen und beendet werden. Dabei ist der Einzahlungsbetrag selbst zu bestimmen. Die Mindesthöhe liegt bundeseinheitlich 2016 bei monatlich 84,15 Euro, die Höchstgrenze in den neuen Bundesländern bei 1.009,80 Euro. Die freiwillige Versicherung ist bis zum 31. März des Folgejahres nach der Existenzgründung zu beantragen, wenn Anwartschaften für die Berufsunfähigkeits- und Erwerbsminderungsrente aufrecht erhalten bleiben sollen. Inwieweit eine freiwillige Weiterversicherung für den Gründer angestrebt werden sollte, ist individuell für jede Person festzustellen (nur sinnvoll, wenn vor 1984 fünf Jahre beitragspflichtige Einzahlungen erfolgt sind, sonst kein Anspruch auf Erwerbsminderungsrente).
⇒ Deutsche Rentenversicherung, Telefon: 0800 10004800 (gebührenfrei), www.deutsche-rentenversicherung.de



Über diese Grundlageninformationen hinaus ist grundsätzlich ein individuelles Beratungsgespräch mit dem jeweils zuständigen Rentenversicherungsträger des Gründers zu empfehlen.

ARBEITSLOSENVERSICHERUNG

Selbstständige können bei der Bundesagentur für Arbeit eine freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung beantragen.

Voraussetzungen:

- Die selbstständige Tätigkeit muss mindestens 15 Stunden in der Woche ausgeübt werden.
- Der Antrag ist innerhalb von drei Monaten nach der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit zu stellen.
- Innerhalb der letzten 24 Monate vor Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit muss der Antragsteller mindestens zwölf Monate in einem Versicherungspflichtverhältnis gestanden haben oder eine entsprechende Entgeltersatzleistung (Arbeitslosengeld I) bezogen haben.

Ausgeschlossen sind Empfänger des Arbeitslosengeldes II und Selbstständige, bei denen zweimal die selbstständige Tätigkeit unterbrochen und in dem Unterbrechungszeitraum Arbeitslosengeld I bezogen wurde.

ÜBERSICHT

Höhe des Arbeitslosengeldes

Qualifikationsstufe	Tagessätze 2016
Ungelernte	50,40 Euro
Facharbeiter	67,20 Euro
Techniker bzw. Meister	84,00 Euro
Akademiker	100,80 Euro

Anspruchsdauer auf Arbeitslosengeld

Versicherungsdauer	Anspruch
12 Monate	6 Monate
16 Monate	8 Monate
20 Monate	10 Monate
24 Monate	12 Monate
30 Monate ab dem 50. Lebensjahr	15 Monate
36 Monate ab dem 55. Lebensjahr	18 Monate
48 Monate ab dem 58. Lebensjahr	24 Monate

Vor- und Nachteile: Der Vorteil liegt darin, dass der Gründer im Bedarfsfall abgesichert ist. Wenn man bedenkt, dass die meisten Gründer, die Investitionen und die Anlaufzeit ihres Unternehmens größtenteils aus ihren Ersparnissen bestreiten, kann die freiwillige Arbeitslosenversicherung Selbstständige vor dem finanziellen Ruin bewahren. Der Nachteil besteht darin, dass das Kündigungsrecht frühestens nach Ablauf von fünf Jahren in Anspruch genommen werden kann (dreimonatige Kündigungsfrist).

Kosten: Bei der Berechnung der Beiträge gilt für Selbstständige die Besonderheit, dass im Jahr der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit und dem darauffolgenden Kalenderjahr als beitragspflichtige Einnahme die Bezugsgröße (2016 2.520 Euro) mit 50 % anzusetzen ist. Der Beitragssatz für das Jahr 2016 beträgt 3 Prozent von der Bezugsgröße. So errechnet sich für Selbstständige in der Startphase ein Beitrag in Höhe von 37,80 Euro pro Monat (der Beitrag für „gestandene“ Selbstständige beträgt 75,60 Euro pro Monat).

Höhe des Arbeitslosengeldes und Anspruchsdauer: Die Höhe des Arbeitslosengeldes für Selbstständige wird aufgrund eines fiktiven Bruttoentgeltes berechnet. Dessen Höhe ist abhängig vom Berufsbildungsabschluss. Die Agentur für Arbeit stellt zur Berechnung des individuellen Arbeitslosengeldes anhand des fiktiven Bruttoentgeltes einen Rechner bereit: www.pub.arbeitsagentur.de/alt.html. Ein Anspruch auf den Bezug von Arbeitslosengeld entsteht erstmals nach Zahlung von zwölf Monatsbeiträgen. Die Dauer des Anspruchs hängt von der Länge der Versicherungsdauer ab.

Versicherungsende: Mit dem Antrag bei der Agentur für Arbeit geht der Unternehmer eine so genannte Versicherungspflicht ein. Sie ist nicht ohne weiteres kündbar. Es gelten dieselben Regeln wie für versicherungspflichtige Angestellte. Die Versicherung endet, wenn die selbstständige Tätigkeit aufgegeben oder weniger als 15 Stunden wö-

chentlich ausgeübt wird, man länger als drei Monate mit den Beitragszahlungen im Rückstand ist oder eine Entgeltersatzleistung wie z. B. Arbeitslosengeld I bezogen wird.

⇒ Bundesagentur für Arbeit, Regionale Agentur für Arbeit, www.arbeitsagentur.de

BETRIEBLICHE VERSICHERUNGEN

Mit dem Gründungsvorhaben werden Risiken eingegangen. Daher ist die Entscheidung gegen welche das Unternehmen versichert sein soll oftmals existenziell. Eine umfassende Absicherung ist aus Kostengründen meist nicht möglich. Wie ein optimaler Versicherungsschutz für ein Unternehmen aussieht, hängt von den jeweiligen betrieblichen Bedingungen ab und kann nicht pauschal empfohlen werden. Fachkundiger Rat ist in diesem Bereich unumgänglich, z. B. durch von der IHK zugelassene Versicherungsvermittler und/oder -berater.

Auswahl der wichtigsten betrieblichen Versicherungen: Die Betriebshaftpflichtversicherung ist die wichtigste Versicherung eines Unternehmens. Diese Versicherung bietet Schutz vor finanziellen Folgen von Schäden, die beispielsweise Kunden (Dritten) durch das Unternehmen oder deren Mitarbeitern entstanden sind: Es ist egal, wie groß das Unternehmen ist, sobald es jemand betritt, haftet der Unternehmer für eventuelle Unannehmlichkeiten. Aber auch in den Bereichen Sach- und Vermögensschäden haftet diese Versicherung. Die Betriebshaftpflicht bietet nur dann Schutz, wenn alle Tätigkeiten, Funktionen und Rechtsverhältnisse des Unternehmens bei Vertragsabschluss angegeben wurden. Aufgrund des auf das Unternehmen zugeschnittenen speziellen Versicherungsschutzes muss dieser bei Änderungen der Tätigkeiten, Funktionen und Rechtsverhältnisse in regelmäßigen Abständen überprüft werden. Die Kosten dieser Versicherung sind aus diesem Grund immer unterschiedlich.

- **Die Betriebsunterbrechungsversicherung** springt ein, wenn z. B. durch einen Feuerschaden die Geschäftstätigkeiten unterbrochen sind. Eine Betriebsunterbrechung liegt bereits vor, wenn der Betrieb nicht in der vorherigen Weise fortgesetzt werden kann. Die Betriebsunterbrechungsversicherung haftet u. a. für die anfallenden laufenden Kosten (wie etwa Löhne, Miete, Zinsen usw.) und den entgangenen Gewinn, den das Unternehmen ohne Unterbrechung erwirtschaftet hätte (Frist z. B. ab siebenten Tag in der Regel bis zwölf Monate).
- **Die Feuerversicherung** haftet für Schäden an Gebäuden, Betriebseinrichtungen und Warenbestand des Unternehmens, die durch Brand, Blitzschlag oder Explosion entstehen inklusive der Aufräumungs-, Abbruch- und Feuerlöschkosten.
- **Die Einbruchdiebstahlversicherung** leistet Ersatz, wenn Dinge entwendet, beschädigt oder zerstört werden.
- **Die Transportversicherung** ist wichtig, wenn ein Unternehmen Güter auf eigene Gefahr transportiert. Sollte das Fahrzeug einen Unfall haben oder es mit der Ladung gestohlen werden, kommt die Versicherung für die entstandenen Schäden auf.

CHECKLISTE

Betriebliche Versicherungs-Risiko-Prüfung*

Art der Versicherung	Risiko			Schutz		Kosten pro Jahr			Bedingungen	
	Hoch	Mittel	Gering	Ja	Nein	Anbieter A	Anbieter B	Anbieter C	Selbstbeteiligung	Deckungssumme
Dienstleistungen Waren										
Auslandrisiken										
Bearbeitungsschäden										
Beraubung, Sabotage, Unterschlagung										
Berufshaftpflicht (Vermögensschadenshaftpflicht)										
Betriebshaftpflicht (Personen- und Sachschäden) ggf. mit Energieausfall bzw. PC- und Elektronikschutz										
Bürgschaften nach VOB										
Einbruchdiebstahl										
Firmenrechtsschutz										
Forderungsausfall										
Produkthaftpflicht										
Umwelthaftpflicht										
Verseuchung										
Warentransporte										
Einrichtung Betriebsinhalt										
Betriebsunterbrechung										
Elementarschäden										
Feuer, Sturm, Leitungswasser										
Maschinenbruch, Maschinenschaden										
Fuhrpark										
Kfz-Teilkasko										
Kfz-Vollkasko										
Mobile Maschinen										
Eigene Kraftfahrzeugschäden										
Immobilien										
Betriebsunterbrechung										
Gebäudeschutz										
Glas										
Feuer, Explosion (ggf. auch Schäden auf benachbarte Grundstücke einbinden), Sturm, Leitungswasser										
Versicherungsanzahl und -höhe:										

* Im individuellen Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich. Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de

7. Wie plane ich?



DAS UNTERNEHMENSKONZEPT

Wenn die Gründung Schritt für Schritt vorbereitet worden ist, sollten Planungen, Analysen und Erkenntnisse dokumentiert und in einem Unternehmenskonzept zusammengeführt werden. Das Unternehmenskonzept ist ein notwendiges Strategiepapier, mit dem der Weg zum Aufbau einer tragfähigen selbstständigen Existenz beschrieben wird.

Das Unternehmenskonzept macht eine Idee erst zur Geschäftsidee als eine wettbewerbsfähige und markttaugliche Unternehmung. Ob ein Unternehmenskonzept Aufmerksamkeit und Interesse beim Leser erweckt, hängt von seiner Präsentation ab.

Grundsätzlich sollte das Konzept zweckmäßig und logisch gegliedert sein sowie inhaltliche Mindestanforderungen erfüllen. Dabei gibt es für ein Unternehmenskonzept keine Formvorschriften. Es sollte immer sehr konkrete und individuelle Aussagen und Inhalte enthalten. Damit ist das Übertragen einer Unternehmenskonzeption auf einen anderen Gründer oder ein anderes Vorhaben ausgeschlossen.

Das Unternehmenskonzept konkretisiert Schritt für Schritt die Geschäftsidee und beschreibt zielorientiert einen Weg zur Umsetzung Ihrer unternehmerischen Vision. Es dient gleichzeitig als Werkzeug, die Geschäftsplanung kritisch und genau zu durchdenken. Daher wird das Unternehmenskonzept nicht nur bei der Gründung benötigt. Es lohnt sich, das Konzept regelmäßig zu ergänzen und an die aktuelle Situation anzupassen, weil man dabei immer wieder auf Stärken, Schwächen, Wissenslücken, Finanz- und evtl. Handlungsbedarf stößt.



Auch Geldinstitute verlangen für Kredite oder Fördermittel aktuelle Unterlagen. Gut aufgestellten Selbstständigen werden i. d. R. bessere Konditionen gewährt

Deshalb sollte ein Unternehmenskonzept:

a) gut strukturiert sein

- damit der Leser schnellstmöglich Antworten auf seine Fragen findet

b) sachlich und verständlich formuliert sein

- Begeisterung über die Geschäftsidee vermitteln
- kritische Punkte stets mit Lösungsansätzen versehen
- Fachbegriffe stets erläutern und technische Details durch klare Darstellung ersetzen

c) stimmig aufbereitet sein

- die Bausteine des Unternehmenskonzeptes haben schlüssig eine Einheit zu bilden (z. B. sollte die geplante Anmietung von Geschäftsräumen sich auch in den Kosten wiederfinden)
- optisch einheitliches Layout (Schrift, Formate, Bezug zwischen Text, Grafik und Zahlen),
- eine sachliche, verständliche und realistische Darstellung (sonst wirkt Ihr Konzept nicht glaubhaft).

d) Kompetenz ausstrahlen

- individuellen Rat bei Fachleuten einholen (z. B. Kammern, Verbände, Rechtsanwälte, Unternehmens- und Steuerberater), ohne alles in Auftrag zu geben
- unternehmerische Fachkenntnisse aneignen und fortentwickeln

⇒ IHK-Broschüre „Mein Unternehmenskonzept – Einfach und sicher erstellt“.

www.halle.ihk.de –DOKUMENT-NR. 292

PLANUNGSRECHNUNGEN

Ein wichtiger Bestandteil des Unternehmenskonzepts ist die betriebswirtschaftliche Gesamtplanung. Sie wird immer vor der Unternehmensgründung durchgeführt, um zu errechnen, ob die den Zahlen zugrundeliegenden Annahmen und Rahmenbedingungen eine tragfähige Existenz ermöglicht.

Die betriebswirtschaftliche Gesamtplanung setzt sich mindestens aus dem Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan, der Umsatz- und Ertragserwartung (Rentabilität) sowie der Liquiditätsvorschau zusammen. Auf der Basis von Branchenzahlen, Marktpreisen und individuellen Unternehmenskosten wird der kurz-, mittel- oder langfristige Erfolg der Unternehmung geplant.



Die „IHK-Vorlagen Finanzplanung“ wurden für die Gründungsvorbereitung kleiner Unternehmen erarbeitet und können die Grundlage für Ihre betriebswirtschaftliche Planung bilden. Die IHK bietet Ihnen ein einfaches und übersichtliches Modell, welches Sie auch ohne Vorkenntnisse oder betriebswirtschaftliches Wissen erarbeiten können und mit dem es Ihnen gelingen wird

- Ihren Finanzbedarf für die Gründungsphase zu ermitteln,
- die Finanzierungsmöglichkeiten für Ihr Unternehmen zu konzipieren,
- die voraussichtliche Umsatzentwicklung darzustellen,
- die betrieblichen Kosten nach Einzelpositionen einzuschätzen,
- Ihre persönliche wirtschaftliche Zielstellung klar herauszuarbeiten und
- die Geldbewegungen in Ihrem Unternehmen in der schwierigen Anfangsphase abzubilden.

Zusätzlich bietet später ein Soll-Ist-Vergleich für Ihren anlaufenden Geschäftsbetrieb ein einfaches Instrument zur Ergebniskontrolle, zur Analyse der betrieblichen Ergebnisse sowie zur Entwicklungsplanung.

⇒ www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 292 - IHK-Vorlagen Finanzplanung

FINANZIERUNG

Nach der Ermittlung des Kapitalbedarfs taucht die Frage nach der Finanzierung auf: Woher kommt das Geld? Zunächst einmal aus der eigenen Tasche, denn **ohne Eigenkapital sollte der Sprung in die Selbstständigkeit auf keinen Fall erfolgen**. Verwandte und Freunde können auch beim Aufbau der unternehmerischen Tätigkeit helfen. Wenn die eigenen Mittel zur Finanzierung nicht ausreichen, kann auch mit Fremdkapital von der Bank oder Sparkasse (Kreditinstituten) aufgestockt werden. Der Einsatz eines möglichst hohen Eigenkapitalanteils ist jedoch ein wichtiger Faktor, der eine Kreditentscheidung bei der Bank häufig vereinfacht.

Zur Vermeidung von Finanzierungsfehlern sollten folgende Grundsätze beachtet werden:

- Das Anlagevermögen (z. B. Betriebs- und Geschäftsausstattung, Fuhrpark, Maschinen, Werkzeuge, Geräte) sowie das dauernd gebundene Umlaufvermögen (eiserner Bestand) sollten durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital gedeckt werden.
- Das restliche Umlaufvermögen kann mit kurzfristigem Fremdkapital finanziert werden.

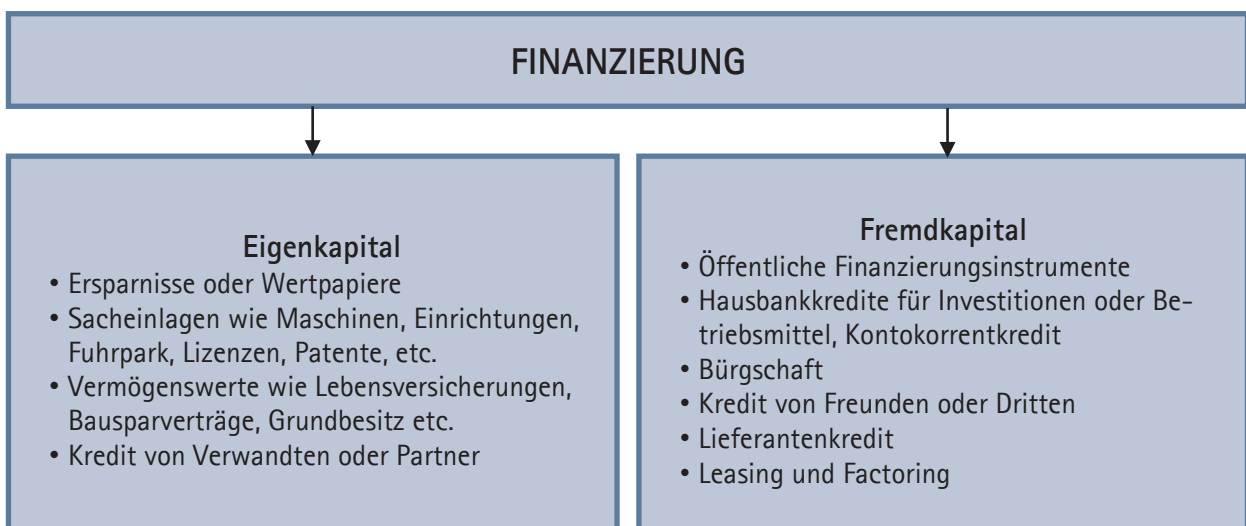


Abbildung 5: Finanzierungsformen

Ausgewählte Finanzierungsformen

Förderkredite: Geförderte Kredite werden i. d. R. durch Förderbanken des Bundes und der Länder herausgegeben. Die Kredite sind programmatisch angelegt, d. h. die Konditionen der Kredite sind an die Besonderheiten einer bestimmten Zielgruppe angepasst oder sollen die Erreichung bestimmter wirtschaftspolitischer Zielstellungen unterstützen. So gibt es auch besondere Kreditprogramme für Existenzgründer.

Die Förderbank des Bundes ist die KfW-Bankengruppe. Sie bietet für Existenzgründer eine Reihe von Programmen an (Kredite, Beteiligungen). Allerdings arbeitet die KfW strikt nach dem Regionalpartnerprinzip, d. h. die Kredite der KfW werden nie direkt bei der KfW beantragt, sondern nur über eine mitfinanzierende Hausbank (z. B. Sparkasse, Volks- und Raiffeisenbank, Privat- oder Großbanken).

⇒ www.kfw.de/inlandsfoerderung/Unternehmen/Gründen-Erweitern

Sollte keine Hausbank das Gründungskonzept unterstützen, gibt es in Sachsen-Anhalt eine zweite Chance: die Investitionsbank Sachsen-Anhalt (IB). Sollte eine Hausbank die Kreditvergabe ablehnen, so ermöglicht eine schriftliche Bestätigung der Ablehnung eine erneute Antragsstellung bei der Investitionsbank. Auch bei der IB wird der Kreditantrag gründlich geprüft, jedoch ermöglicht eine großzügigere (weil geförderte) Risikoabschätzung eine Finanzierung oft auch dann, wenn die Ratingvorgaben der Hausbank dies nicht mehr ermöglichen.

⇒ www.ib-sachsen-anhalt.de/firmenkunden/gruenden



Andere Bundesländer haben ebenfalls Förderbanken. Für deren Geschäftsmodelle sind jedoch die jeweiligen Länder verantwortlich. Sie sind deshalb nicht einheitlich, so dass die Fördermöglichkeiten nicht von einem Bundesland zum anderen übertragbar sind. Des Weiteren erstreckt sich die Tätigkeit der Landesförderinstitute immer nur auf das Territorium des jeweiligen Bundeslandes.

Mikrokredit (aus dem Mikrokreditfonds Deutschland): Alternativ ist bei kleineren Krediten auch die Nutzung eines sog. Mikrokredits möglich. Dies ist ein Kleinstkredit mit Kreditbeträgen von 1.000 Euro bis maximal 20.000 Euro für Existenzgründer, Selbstständige und Kleinunternehmen, die über die Hausbank keine Kredite erhalten. Als Sicherheiten dienen kleine Bürgschaften aus dem persönlichen und geschäftlichen Umfeld des Gründers. Die Antragstellung erfolgt über die regionalen Mikrofinanzinstitute.

Beteiligungen: Beteiligungen öffentlicher Förderinstitute sind immer stille Beteiligungen, d. h. es wird seitens des Kapitalgebers nicht in die Geschäftstätigkeit Einfluss genommen. Beteiligungen zählen als Eigenkapital und ermöglichen so ein gutes Rating bei der Kreditvergabe von Banken. Die Beteiligung wird nach einem vereinbarten Zeitraum meist in Form eines Kredits wieder zurückbezahlt. Auch hier gibt es verschiedene Anbieter, sowohl aus dem Privatbereich als auch geförderte Beteiligungen der KfW oder der Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt.

⇒ www.bb-mbg.de

⇒ www.halle.ihk.de Dok.-Nr. 13918

Kontokorrentkredit (Dispositionskredit): Der Kontokorrentkredit dient der Finanzierung des laufenden Zahlungsverkehrs und des Betriebsmittelbedarfs. Er ist in der Regel unverzichtbar und sollte ausreichend bemessen sein. Bis zur vereinbarten Höhe kann über das Kontokorrent frei verfügt werden (Kontokorrentlinie). Er sollte jedoch nur als kurzfristiges Finanzierungsinstrument (max. sechs Monate) dienen, da er verhältnismäßig teuer ist. Existenzgründer erhalten jedoch in der Regel erst nach drei Geschäftsjahren diesen Kredit.

Lieferantenkredit: Für die Warenfinanzierung kann ein Lieferantenkredit in Anspruch genommen werden. Er entsteht dadurch, dass die Ware nicht bei Erhalt, sondern erst später bezahlt wird. Der Lieferant räumt dem Unternehmer ein Zahlungsziel ein (z. B. 30 Tage). Auch hier ist zu beachten, dass der Lieferantenkredit möglichst nur so lange in Anspruch genommen wird, wie Skonti oder Boni gewährt wird. Auf das Jahr gesehen kann die Ausnutzung von Boni und Skonti – je nach Branche – eine beträchtliche Einsparung ermöglichen.

Leasing: Leasing ist eine häufig genutzte Finanzierungsalternative, die es ermöglicht, Investitionsgüter zu mieten und nach einer gewissen Dauer zum Restkaufpreis zu übernehmen. Unterschieden wird in Leasing von beweglichen Investitionsgütern (z. B. Büromaschinen, Einrichtungen von Läden und Büros) und Leasing von Immobilien. Vorteile der Leasingfinanzierung sind Schonung des Eigenkapitals, Liquiditätsentlastung und nutzungskonforme Laufzeit. Leasing sollte nur als Ergänzung zur Bankfinanzierung gesehen werden. Auch Leasinggesellschaften stellen in der Regel die gleichen Bonitätsanforderungen an ihre Kunden wie Kreditinstitute.

EXKURS

Kredite von Familie und Freunden

Familie oder Freunde greifen sich in finanziellen Engpässen oft gegenseitig unter die Arme. Egal, ob der eine oder andere Tausender erforderlich ist, weil die Kunden ihre Rechnungen nicht bezahlen oder die teure Technik den Geist aufgibt. Der Privatkredit ist bei vielen Gründern die beliebteste, einfachste und unkomplizierteste Finanzierungsform. Kein Geld sollte sich der Gründer von den Angehörigen leihen, die selbst auf die Mittel angewiesen sind. Allerdings sind Streitigkeiten und Probleme schon vorprogrammiert, wenn keine klaren bzw. unzureichenden Bedingungen bezüglich der Rückzahlung bei der Darlehensvergabe vereinbart worden sind. Deshalb sollte auch ein Privatkredit grundsätzlich nur schriftlich vereinbart werden. Werden keine Regelungen getroffen, läuft der Kredit auf unbestimmte Zeit. Verliert der Geldgeber dann die Geduld, muss er den Kredit ausdrücklich mit einer Frist von drei Monaten kündigen (§ 488 BGB). Jedoch wird dadurch der gesamte Kredit fällig. Allein dieser Schritt kann ein junges Unternehmen schon ruinieren. Bei einer festen Vertragslaufzeit kann der Kreditgeber sein Geld nicht vorzeitig zurückfordern und beide Vertragspartner haben von Anfang an Planungssicherheit. Eine Ausnahme besteht darin, dass der Schuldner seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt (z. B. Rückstände, unpünktlicher Rückzahlung etc.). In diesem Fall kann die Fortsetzung des Vertrages als unzumutbar ausgelegt werden und eine fristlose oder außerordentliche Kündigung rechtfertigen. Private Differenzen unter den Vertragspartner berechtigen jedoch nicht zu diesem Schritt.

Kein Zinsanspruch: Einen automatischen Anspruch auf die Zahlung von Zinsen hat der Kreditgeber nur dann, wenn die Höhe der Zinsen ausdrücklich vereinbart worden ist. Dagegen kann die Fälligkeit der Zinsen vereinbart werden. Allerdings ist dies für die steuerliche Geltendmachung beim Finanzamt wichtig. Sollte dazu keine Regelung getroffen werden, sind die Zinsen alle zwölf Monate nach Auszahlung des Kredits fällig.

Sicherheiten sinnvoll: Grundsätzlich ist der Käufer der alleinige Eigentümer der gekauften Gegenstände. Das bezahlte Auto darf also nicht vom Kreditgeber einfach vom Hof gefahren werden. Dazu muss eine Eigentumssicherungsabtretung von Wirtschaftsgütern (§ 929 BGB) vereinbart werden, indem die finanzierten Dinge bis zur vollständigen Rückzahlung dem Geldgeber gehören. Eine Hypothek (§ 1.113 BGB), eine Grundschuld (§ 1.191 BGB), eine Bankbürgschaft (§§ 765 ff BGB) oder eine Abtretung von Forderung (§§ 398 ff BGB) sind weitere sinnvolle Sicherheiten für den Kreditgeber.

Unregelmäßigkeiten dokumentieren: Können die Zinsen oder Tilgungen bzw. einzelne Raten nicht wie vereinbart gezahlt werden, weil der Kreditnehmer damit einverstanden ist, dass er den Betrag „irgendwann“ bekommt, ist eine Vereinbarung über eine Stundung als Ergänzung zum Kreditvertrag schriftlich festzuhalten.

Verträge mit Minderjährigen: Eltern sind die gesetzlichen Vertreter ihres minderjährigen Kindes und dürfen es bei Verträgen mit einem Elternteil nicht vertreten. Ein solches „In-sich-Geschäft“ ist verboten (§ 181 BGB). Ausnahme: Wenn das minderjährige Kind aus seinem eigenen Vermögen (z. B. Erbschaft von der Patentante) ein Darlehen gibt, muss es durch einen Ergänzungspfleger vertreten werden (§ 1.629 Abs. 2, § 181, § 1.795, § 1.909 BGB). Dieser wird vom zuständigen Familiengericht auf Antrag hin bestimmt. Außerdem muss der Kreditvertrag vom Familiengericht genehmigt werden, wenn es sich beim Kreditbetrag um das überwiegende Vermögen des Kindes handelt.

Factoring: Factoring ist der laufende Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an eine Factoringgesellschaft. Das Unternehmen verlagert dabei seinen Aufwand für das Forderungsmanagement und das Risiko des Forderungsausfalls auf Dritte, erhält dafür aber nur 80 Prozent bis 90 Prozent der Rechnungssumme. Der Rest wandert auf ein Sperrkonto, von dem Skonto- oder Boni-Abzüge beglichen werden. Sobald die Forderung bezahlt ist, erhält der Factoringkunde den verbleibenden Betrag. Wesentlicher Vorteil ist die Erhöhung der Liquidität durch den Verkauf der Außenstände und deren sofortige Bezahlung durch die Factoringgesellschaft. Damit steigt die finanzielle Flexibilität. Die aus dem Forderungskauf resultierende Liquidität kann zum Abbau von Verbindlichkeiten genutzt werden. ⇒ www.factoring.de

⇒ DIHK-Publikation: Finanzierungsalternativen, www.dihk-verlag.de

Sicherheiten und Bürgschaften: Bei der Kreditvergabe spielen neben einem guten Rating auch Sicherheiten wie Lebensversicherungen, Immobilien oder Aktienfonds eine wichtige Rolle. Sollte der Gründer den Kredit nicht zurückzahlen können, verkauft die Bank die Sicherheiten und holt sich das Geld auf diesem Weg zurück. Genügen der Bank die Sicherheiten nicht, kann auch eine Bürgschaft als Sicherheit dienen. Der Bürge kommt für die Schulden bei der Bank auf, wenn der Kreditnehmer dazu nicht mehr in der Lage sein sollte. Eine Bürgschaft kann z. B. der Ehepartner übernehmen oder ein fremder Dritter, wie beispielsweise die Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt.

Auch öffentliche Ausfallbürgschaften übernehmen die Bürgschaftsbanken für Unternehmen, wenn das Vorhaben betriebswirtschaftlich sinnvoll und die Zahlen des Unternehmens solide sind.

⇒ www.bb-mbg.de

Finanzierungsgespräche

Ein wesentlicher Partner bei der Kreditaufnahme ist in der Regel die Bank. Allerdings kann der Unternehmer zunächst davon ausgehen, dass die Bank die Gründung nicht ohne weiteres finanzieren wird, sondern dass er die Gründungs-idee entsprechend präsentieren muss. Folgende Punkte sollten bei den Gesprächen mit den Kreditinstituten beachtet werden:

- Frühzeitig bei Bank bzw. Sparkasse vorsprechen.
- Vertrauen durch offene Gespräche aufbauen.
- Kritische Punkte ansprechen. Die Bank stellt die Fragen früher oder später sowieso, dann könnte das Vertrauensverhältnis schon beeinträchtigt sein.

Gut vorbereitete und aussagefähige Unterlagen bringen dem Gründer bei den Verhandlungen Pluspunkte und verkürzen die Bearbeitungszeit vom Kreditantrag bis zur Kreditbewilligung. Für Kreditverhandlungen wird ein fundiertes Unternehmenskonzept benötigt.

⇒ www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 292

Kreditkosten: Die Kosten eines Kredites werden von mehreren Größen beeinflusst. Vor Abschluss eines Kreditvertrags sind deshalb die Kreditnebenkosten zu überprüfen. Hierzu müssen notwendige Informationen über Zins- und Auszahlungssatz, die Laufzeit und die Anzahl der Raten vorliegen. Die Höhe von Bereitstellungszinsen und Kreditprovisionen, Bearbeitungsgebühren sowie Kontoführungskosten sind ebenfalls zu berücksichtigen.

Kreditprüfung: Die Bank bzw. Sparkasse, bei der ein Kredit beantragt wird, prüft den Kreditwunsch unter folgenden Aspekten:

- persönliche Verhältnisse, Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers
- Produkte/Vertrieb des Unternehmens
- Realisierbarkeit der Umsatz- und Ertragserwartung
- Höhe des Eigenkapitals
- bisherige Kontoführung (Geldbewegungen, Zahlungsweise etc.)

Sicherheiten: Kredite werden grundsätzlich nur gegen ausreichende Sicherheiten zur Verfügung gestellt. Hausbankdarlehen und öffentliche Fördermittel sind in der Regel banküblich abzusichern. Üblicherweise ist das gesamte Privatvermögen als eigene Sicherungsmöglichkeit einzusetzen. Unternehmensgründer haben mitunter die Auffassung, durch eine GmbH-Gründung könnte eine Reduzierung des Risikos erreicht werden, da sich die persönliche Haftung gegenüber der Bank nur auf die Höhe der Einlage beschränkt. Solche Haftungsbeschränkungen erkennen Kreditinstitute allerdings nicht an. Sie verlangen in der Regel die vollständige Durchgriffsmöglichkeit auf das private Vermögen. Folgende Sicherheiten sind möglich:

- Hypotheken, Grundstücke, Wertpapiere, Lebensversicherungen (mit entsprechendem Rückkaufwert)
- Sicherungsübereignung der angeschafften Gegenstände (Maschinen, Einrichtungen und Warenbestände werden aber nur zu einem Teil ihres tatsächlichen Wertes als Sicherheit anerkannt)

Reichen die vorhandenen Sicherheiten nicht aus, wird die Mitverpflichtung eines Dritten – also eines Bürgen – erforderlich. Hierbei wird unterschieden zwischen der Ausfallbürgschaft und der selbstschuldnerischen Bürgschaft. Bei der ersten Bürgschaftsart muss der Bürge erst dann zahlen, wenn die Bank den Ausfall nachweist; bei der zweiten Bürgschaftsart verzichtet der Bürge auf das Recht der Einrede der Vorausklage. Bürgen werden wie Kreditnehmer gestellt und müssen nach der ersten Aufforderung der Bank zahlen.

CHECKLISTE

Bürgschaftsarten, -verpflichtungen und -risiko

Art	Verpflichtung des Bürgen	Risiko
Bürgschaft auf erstes Anfordern	Verpflichtung zur Zahlung, sobald die Bank dies verlangt. Bank hat Wahlrecht, ob sie die Zahlungsaufforderung zuerst an den Kreditnehmer oder den Bürgen richtet.	sehr hoch
Globalbürgschaft	Übernahme der Bürgschaft für einen bestimmten Kredit und für alle gegenwärtigen und künftigen Zahlungspflichten gegenüber der Bank.	sehr hoch
Selbstschuldnerische Bürgschaft	Bürge verzichtet auf die so genannte Einrede der Vorausklage, d. h. Bank kann das Geld vom Bürgen verlangen, ohne vorher eine Zwangsvollstreckung gegen den Kreditnehmer durchgeführt zu haben.	hoch
Mitbürgschaft	Mehrere Bürgen haften für den Kredit gemeinsam und jeder in voller Höhe. Bank kann sich aussuchen, welcher Bürge in Anspruch genommen wird (Alternative: Teilbürgschaft).	hoch
Ausfallbürgschaft	Bürge darf erst dann in Anspruch genommen werden, wenn die Bank erfolglos versucht hat, ihre Forderung mithilfe einer Zwangsvollstreckung zu kassieren.	mittel
Höchstbetragsbürgschaft	Festlegung, bis zu welchem Teilbetrag der Bürge haftet. Neben festgelegten Kreditbetrag sollten auch Zinsen und Kosten einbezogen werden	begrenzt
Teilbürgschaft	Es gibt mehrere Bürgen und jeder haftet für einen vertraglich konkret festgelegten Teil des Bankkredits	begrenzt
Zeitbürgschaft	Bürgschaft gilt nur für einen begrenzten Zeitraum. Nur während der Vertragslaufzeit haftet der Bürge	begrenzt

Bonitätsbeurteilung von Betrieben (Rating): Ratings sind Zeugnisse, in denen die Kreditwürdigkeit von Schuldern benotet wird. Bei guter Kreditwürdigkeit ist die Wahrscheinlichkeit gering, dass es bei der Rückzahlung der Verbindlichkeit zu Schwierigkeiten kommt. Der Zins ist dann niedrig. Schuldner mit einer schlechten Bonität müssen dagegen einen höheren Zins zahlen – eben weil das Risiko eines Kreditausfalls für die Bank höher ist.

FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Viele Gründer denken, dass Fördermittel wie Schätze vergraben sind und sie einen Schatzjäger benötigen, der diese aufspürt und ausgräbt. Das Bild vom Fördermittelberater als Schatzjäger hat sich in den Köpfen vieler Gründer festgesetzt: Jagen, schaufeln, wühlen, finden. Tatsächlich liegt diese Vorstellung in der Undurchsichtigkeit der Förderlandschaft begründet. Allein in Deutschland gibt es rund 1.000 Fördermöglichkeiten, wobei das Land Sachsen-Anhalt etwa 50 Subventionen bereitstellt.

Mit Plan zum Ziel: Unternehmer investieren in der Regel in ihr Vorhaben. Somit werden Fördermittel immer da vergeben, wo der Effekt am größten scheint. Deshalb stellt sich an dieser Stelle die Frage: Wie groß ist der Effekt, den der Unternehmer mit seinem Unternehmen erzielt? Mit einer sorgfältigen Vorbereitung und Planung eines Vorhabens entscheidet der Unternehmer mit, ob sein Vorhaben gefördert wird oder nicht. Denn der Schlüssel liegt letztendlich bei der Beantragung der Fördermittel. Und der Erfolg stellt sich dann ein, wenn bei der Beantragung die Wege zur Erreichung des Vorhabenszieles ausgearbeitet sind.

Fördermittel allein sinnlos: Der Staat vergibt öffentliche Fördermittel, um bestimmte politische und wirtschaftliche Ziele zu erreichen. Dies könnten bspw. die Erhaltung und Schaffung von Arbeitsplätzen, die Unterstützung bestimmter Regionen oder der Erhalt von Unternehmen bei einem Inhaberwechsel sein. Somit bekommt der Empfänger keine „Geschenke“, sondern hat vorgegebene Kriterien gemäß einer Fördermittelrichtlinie zu erfüllen. Allein der Zweck eines Vorhabens wird mit Fördermitteln gepolstert. Somit kann auch ein Vorhaben nie allein durch Fördermittel erfolgreich sein, denn eine Rendite wird damit nicht erwirtschaftet. Dies schafft nur der Unternehmer mit seinem Vorhaben allein.

Fördermöglichkeiten und -bereiche: Neben den Grundlageninformationen gibt es viele Möglichkeiten öffentliche Fördermittel zu nutzen, die dann in zwei Förderbereiche Personen- und Unternehmensförderung untergliedert werden. Von der öffentlichen Beteiligung oder Bürgerschaft über das Darlehen, den Eigenkapitalersatz bis hin zum Zuschuss. Die beliebteste Förderart ist die Zuschussförderung. Sie wird für Investitionen als auch für Kosten gewährt und ist als nicht rückzahlbare Zuwendung ohne direkte Gegenleistung zu bewerten. Beim Eigenkapitalersatz besteht dagegen eine Rückzahlungsverpflichtung, allerdings muss diese Förderart nicht besichert werden. Der Eigenkapitalersatz wird den Gesellschaftern/Inhabern als langfristiges Kapital zur Verfügung gestellt, wenn das verfügbare Eigenkapital im Unternehmen nicht mehr ausreicht.

Fördermittelrecherche durchführen: Mit einer Fördermittelrecherche bekommt der Unternehmer einen Überblick in die Hand aus der er genau entnehmen kann, welche Fördermittel für sein Vorhaben in Frage kommen und wo er diese beantragen muss. Der Rechercheservice wird kostenfrei vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) angeboten.

⇒ www.foerderdatenbank.de

Fördermittel zum Start in die Selbstständigkeit

Der Start in die Selbstständigkeit ist für die meisten Gründer ein finanzieller Kraftakt. Oft entsteht eine erhebliche zeitliche Lücke zwischen der Vorfinanzierung von Betriebsmitteln, Zwischenprodukten bzw. Handelswaren und den ersten Einnahmen aus der Geschäftstätigkeit. Insbesondere können oft Erwerbslose in Ermangelung von größeren Ersparnissen diese Zeit nicht oder nur schwer überbrücken. Daher unterstützt z. B. die Arbeitsverwaltung die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus mit Hilfen zur Sicherung des Lebensunterhalts. Aber auch die Investitionsbank Sachsen-Anhalt unterstützt die Gründerperson mit Zuschüssen zum Lebensunterhalt, zum Markteintritt sowie für Qualifizierung, Beratung und Coaching.

Schwerpunkt von unternehmensbezogenen Förderungen ist demgegenüber die Finanzierung von Investitionskosten oder Betriebsmitteln. Der nachstehende Überblick enthält eine Zusammenstellung von Fördermöglichkeiten sowohl für die Gründungs- als auch für die Wachstumsphase nach dem Start. Die aktuellen Förderinstrumente mit den entsprechenden Voraussetzungen und Konditionen sind auf den jeweiligen Internetseiten zu finden.

Gründungszuschuss von der Agentur für Arbeit: Auf der Grundlage der § 93 und 94 SGB III können hauptberufliche Gründungen aus der Arbeitslosigkeit (Arbeitslosengeld I) mit dem Gründungszuschuss gefördert werden.

Voraussetzungen:

- tatsächliche Arbeitslosigkeit mit einem Restanspruch auf Arbeitslosengeld I von mindestens 150 Tagen bei Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit
- Nachweis der Tragfähigkeit der Existenzgründung durch Vorlage der Stellungnahme einer fachkundigen Stelle (z. B. IHK)
- Gründer hat der Agentur für Arbeit seine Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung der selbstständigen Tätigkeit darzulegen

Förderhöhe:

- erste Förderphase: 6 Monate in Höhe des zuletzt bezogenen individuellen Arbeitslosengeldes I plus 300 Euro monatlich für soziale Absicherung (Ermessensleistung, kein Rechtsanspruch)
- zweite Förderphase: weitere 9 Monate in Höhe von 300 Euro (Ermessensleistung, kein Rechtsanspruch), wenn die Geschäftstätigkeit an Hand geeigneter Unterlagen dargelegt wird; bei begründeten Zweifeln an der Geschäftstätigkeit kann erneut Stellungnahme einer fachkundigen Stelle abverlangt werden

⇒ Bundesagentur für Arbeit, Regionale Agentur für Arbeit, www.arbeitsagentur.de

Einstiegsgeld vom Jobcenter: Auf der Grundlage des § 16 b SGB II können Gründer aus dem Bereich des Arbeitslosengeldes II zur Überwindung der Hilfebedürftigkeit mit einem Einstiegsgeld gefördert werden. Der Antrag ist vor Aufnahme der unternehmerischen Tätigkeit zu stellen.

- Das Einstiegsgeld kann als Zuschuss zum Arbeitslosengeld II für einen Zeitraum von höchstens 24 Monaten erbracht werden (kein Rechtsanspruch).
- Seine Höhe ist von der Dauer der Arbeitslosigkeit und der Größe der Bedarfsgemeinschaft abhängig.
- Es kann auch erbracht werden, wenn die Hilfebedürftigkeit durch oder nach Aufnahme der selbstständigen Erwerbstätigkeit entfällt.

⇒ Bundesagentur für Arbeit, Regionale Jobcenter, www.arbeitsagentur.de

EXKURS

Geld aus dem Netz, statt von der Bank

Kredite übers Internet

Die Online-Kreditvergabe ist inzwischen bei vielen Online-Banken möglich. Allerdings vergeben nicht alle Online-Institute Geschäftskredite. Dabei gibt es einige Banken, die ohne Filialsystem ausschließlich über das Internet agieren (z. B. Fidor, Consorsbank, Netbank etc.). Andere Direktbanken sind Tochterunternehmen von traditionellen Geschäftsbanken. Des Weiteren gibt es inzwischen Online-Geldinstitute, die als Vergleichsportal und gleichzeitig als Vermittler auftreten (z. B. smava.de).

Eine besondere Form ist die Crowd-Finanzierung (z. B. auxmoney.de) bei der private Anleger über einen Online-Marktplatz direkt in die Kreditnehmer investieren. Auf Internetplattformen können Gründer und Unternehmer ihre Kreditgesuche einstellen und darauf hoffen, dass sich Geldgeber melden. Angabe gemäß fallen dabei die hohen Kosten traditioneller Banken weg, Kreditsuchende profitieren von deutlich besseren Kreditchancen, Anleger von hohen Renditen. Allerdings ist auch hier bei einem negativen Schufa-Eintrag die Kreditablehnung möglich.

Beteiligungen übers Internet

Seit einiger Zeit gibt es auch in Deutschland die Möglichkeit, sich in Form einer stillen Beteiligung über das Internet in einem jungen Unternehmen zu integrieren. Wie bei der Crowd-Finanzierung erfolgt beim Crowdfunding bzw. Crowd-Investing eine Beteiligung durch eine Vielzahl von Investoren über eine Online-Plattform. Meist handelt es sich dabei um Privatpersonen, die sich mit geringen Beiträgen ab etwa 250 Euro an der Finanzierung eines Unternehmens beteiligen. Der Vorteil für den Gründer; er erhält Geld, ohne Sicherheiten stellen zu müssen. Denn beim Schwarmgeld handelt es sich um Beteiligungskapital und somit echtes Eigenkapital, das auch die Chancen auf eine Anschlussfinanzierung bei der Bank steigert.

Das A und O bei dieser Finanzierungsform ist und bleibt allerdings die Geschäftsidee, um potenzielle Investoren zu begeistern. Ein ansprechendes Präsentationsvideo sowie ein Unternehmenskonzept sind Voraussetzungen für eine meist projektbezogene Finanzierung.

Derzeit können Unternehmen maximal 100.000 Euro mittels Crowdfunding „einsammeln“ bei einer Laufzeit zwischen fünf und sieben Jahren. Die Pflichten für die Unternehmer gegenüber den Investoren sind regelmäßige Quartalsberichte und unregelmäßige persönliche Aktualisierungen auf der Plattform über die Entwicklung des Unternehmens. Die Kosten für den Gründer betragen fünf bis zehn Prozent der eingesammelten Summe als Erfolgshonorar für die Portalbetreiber sowie die Transaktionskosten für die Überweisungen.

⇒ www.seedmatch.de, www.mashup-finance.de, www.innvestment.de, www.mysherpas.com

Darlehen und Zuschüsse vom Jobcenter: Auf der Grundlage des § 16 c SGB II können Leistungsberechtigte aus dem Bereich des Arbeitslosengeldes II, die eine selbstständige hauptberufliche Tätigkeit aufnehmen oder ausüben, Darlehen und Zuschüsse (maximal 5.000 Euro) für die Beschaffung von Sachgütern erhalten, die für die Ausübung der selbstständigen Tätigkeit notwendig und angemessen sind (kein Rechtsanspruch). Zum Nachweis der Tragfähigkeit ist die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle (z. B. IHK) notwendig.

Voraussetzung:

- dass die selbstständige Tätigkeit wirtschaftlich tragfähig ist und
- die Hilfebedürftigkeit innerhalb eines angemessenen Zeitraumes dauerhaft überwunden oder verringert wird.

⇒ Bundesagentur für Arbeit, Regionale Jobcenter, www.arbeitsagentur.de

Beratungsförderung durch Jobcenter: Die regionalen Jobcenter können eine Förderung von Beratungs- und Kenntnisvermittlungen durch Dritte anbieten. Diese werden vom Unternehmensberatern oder Steuerberatern durchgeführt, beispielsweise in Form von Coaching-Leistungen (§ 16 c Abs. 2 SGB II). Jedes regionale Jobcenter entscheidet selbstständig über das im konkreten Fall zu gewährende Förderinstrument und dessen Höhe (kein Rechtsanspruch).

⇒ Bundesagentur für Arbeit, Regionale Jobcenter, www.arbeitsagentur.de

ego.-START-Programm der Investitionsbank Sachsen-Anhalt: Existenzgründer und junge Unternehmen, die nicht älter als fünf Jahre sind, können über die Existenzgründungsoffensive Sachsen-Anhalt (ego) Hilfen zur Sicherung des Lebensunterhaltes und individueller Qualifizierung in Anspruch nehmen. Egal, ob es sich dabei um eine gewerbliche oder freiberufliche Unternehmensgründung oder eine Unternehmensnachfolge handelt. Die Förderleistungen im Detail:

- Coachingleistungen für wirtschaftliche, finanzielle und organisatorische Fragen,
- Machbarkeits- und Markteinführungsstudien,
- Besuch von Messen (Kosten für Reise, Übernachtung und Eintritt),
- ego.-Gründerstipendium bei innovativer Gründung

⇒ Investitionsbank Sachsen-Anhalt, Telefon: 0800 5600757 (gebührenfrei), www.ib-sachsen-anhalt.de

ego.-WISSEN: Auf der Grundlage der „Richtlinien über die Gewährung von Zuwendungen zur Förderung von Unternehmensgründungen“ werden in Sachsen-Anhalt Existenzgründerlehrgänge bezuschusst. Die Qualifizierung kann bereits bis 12 Monate vor der Gründung gestartet werden, damit sich Existenzgründer bereits im Vorfeld grundlegendes Wissen aneignen können. Im Mittelpunkt stehen sowohl die Qualifizierung als auch die Stärkung unternehmerischer Kompetenzen. Zur Unterstützung des Lebensunterhalts wird nach der Gründung je acht absolvierter Qualifizierungsstunden ein Zuschuss von 100 Euro gewährt. Die Gründungsqualifizierung selbst ist kostenfrei.

⇒ Investitionsbank Sachsen-Anhalt, Telefon: 0800 5600757 (gebührenfrei), www.ib-sachsen-anhalt.de

Weiterbildung über Prämiengutscheine: Mit dem Prämiengutschein, der eine Komponente aus dem Programm „Bildungsprämie“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung ist, wird die Finanzierung der individuellen beruflichen Weiterbildung unterstützt.

- Antragstellung durch Selbstständige und Angestellte mit 15 Stunden wöchentlicher Mindestarbeitszeit und zu versteuerndem jährlichem Einkommen maximal 20.000 Euro (40.000 Euro),
- Keine Antragstellung durch Empfänger von Arbeitslosengeld I und II,
- Voraussetzung: Besuch Beratungsstelle, Erhalt des persönlichen Prämiegutscheines, der beim
- Weiterbildungsanbieter eingelöst werden kann,
- Bis zu 50 Prozent der Kosten für Fortbildungskurse und Prüfungen bis maximal 500 Euro

⇒ Bundesministerium für Bildung und Forschung, Telefon: 0800 2623000 (gebührenfrei) www.bildungspraemie.info

Kredite und Bürgschaften: Mit Krediten und Bürgschaften können Investitionen, Betriebsmittel, Forschung und Entwicklung sowie die Erschließung von Absatzmärkten bei der Unternehmensgründung finanziert werden. Die wichtigsten Finanzinstitute sind:

- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) ⇒ www.kfw.de
- Investitionsbank Sachsen-Anhalt (IB) ⇒ www.ib-sachsen-anhalt.de
- Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt (BB) ⇒ www.bb-sachsen-anhalt.de
- GLS Bank (Mikrofinanzierungen) ⇒ www.gls.de

Beratungsförderung des Bundes und des Landes: Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) betreut im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) die Förderung unternehmerischen Know-hows für kleine und mittlere Unternehmen sowie für Freie Berufe durch Unternehmensberatungen. Mit dieser Beratungsförderung können sowohl Existenzgründer als auch Bestandsunternehmen einen Zuschuss zu den Kosten erhalten, die ihnen durch die Inanspruchnahme einer Beratung entstehen.

Dabei gibt es spezifische Förderkonditionen je nach Beratungsziel. Neu gegründete Unternehmen können im Fördergebiet Sachsen-Anhalt bis zwei Jahre nach Gründung bei einem Beraterhonorar von maximal 4.000 Euro (netto) einen Zuschuss von 80 Prozent in Anspruch nehmen. Aber auch für „ältere“ Unternehmen kann die Inanspruchnahme von Unternehmensberatungen bezuschusst werden. Des Weiteren bietet auch das Land Sachsen-Anhalt Beratungshilfe für bestehende Unternehmen nach erfolgreichem Gründungsstart an.

⇒ www.beratungsfoerderung.info

⇒ www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 13918

⇒ www.ib-sachsen-anhalt.de

8. Start – welche Schritte sind notwendig?



DIE GEWERBEANZEIGE

Die Gewerbeordnung regelt, was ein Gewerbetreibender bei Aufnahme, Ausübung, Änderung und Beendigung seiner gewerblichen Tätigkeit beachten muss. Jede Aufnahme einer selbstständigen gewerblichen Tätigkeit ist bei der zuständigen Gewerbebehörde anzeigepflichtig.

Den Angaben über die Art der gewerblichen Tätigkeit kommt besondere Bedeutung für die Beurteilung der Frage zu, ob die gesetzlichen Anforderungen für die Ausübung des betreffenden Gewerbes erfüllt sind. Der Gegenstand der angemeldeten Tätigkeit muss daher genau bezeichnet werden.

Die Gewerbeanzeige ist bei der Gewerbebehörde (Gemeinde/ Verwaltungsgemeinschaft/ Stadt) vorzunehmen, in deren Bereich sich der Sitz des Unternehmens befinden soll. Werden weitere Zweigniederlassungen/ Zweigstellen eröffnet, sind auch diese an deren Sitz anzuzeigen. Bei einer nebenberuflichen Selbstständigkeit, die von zu Hause aus begonnen wird, ist die Gewerbebehörde am Wohnsitz zuständig. Für die Gewerbeanzeige ist eine Gebühr zu entrichten, i. d. R. zwischen 15 und 60 Euro für eine Gewerbebeanmeldung; Gewerbeum- und -abmeldung sind ebenfalls kostenpflichtig. Hinzu kommen gegebenenfalls zusätzliche Gebühren für Genehmigungen.

Erforderliche Unterlagen zur Gewerbebeanmeldung:

- gültiger Personalausweis oder Reisepass, evtl. Vollmacht des Gewerbetreibenden
- i. d. R. Aufenthaltserlaubnis bei Nichtbesitz der deutschen Staatsangehörigkeit (außer EU-Bürger)

Wird der Beginn eines in das Handelsregister eingetragenen Unternehmens angezeigt, so ist der entsprechende Handelsregisterauszug bzw. bei einem Unternehmen in Gründung der notariell beglaubigte Gesellschaftsvertrag vorzulegen.

Gewerbeanzeigepflicht: Die Verpflichtung zur Anzeige betrifft den Gewerbetreibenden, d. h. die das Gewerbe ausübende(n) natürliche(n) oder juristische Person(en).

- Betreibt eine natürliche Person ein Gewerbe, so ist diese anzeigepflichtig.
- Bei einer Personengesellschaft sind alle persönlich haftenden, vertretungsberechtigten Gesellschafter zur Anzeige verpflichtet. Bei einer BGB-Gesellschaft (GbR) und einer offenen Handelsgesellschaft (OHG) sind dies in der Regel alle Gesellschafter, bei einer Kommanditgesellschaft (KG) alle Komplementäre. Bei einer GmbH & Co. KG ist die GmbH, vertreten durch ihren Geschäftsführer, anzeigepflichtig.
- Bei einer Kapitalgesellschaft (GmbH, AG) ist diese selbst anzeigepflichtig. Die Anzeige wird aber vorgenommen durch den bzw. die GmbH-Geschäftsführer bzw. durch den Vorstand bei einer AG.

Bei Ortswechsel muss innerhalb der Gemeinde eine Gewerbeummeldung erfolgen, außerhalb der Gemeinde muss eine Gewerbeabmeldung und eine Gewerbebeanmeldung vorgenommen werden.



Die Gewerbebeanmeldung berechtigt nicht zur Aufnahme der gewerblichen Tätigkeit, wenn noch eine besondere Erlaubnis oder die Eintragung in die Handwerksrolle notwendig sind. Mögliche Erlaubnispflichten können im Vorfeld mit der jeweils zuständigen Gewerbebehörde (Gewerbeamt oder IHK) geklärt werden.

⇒ Seite 7 ff.

Weiterleitung der Gewerbebeanmeldung: Nach erfolgter An-/Um-/Abmeldung erhält der Unternehmensgründer eine Gewerbebescheinigung. Von Amtswegen (gesetzlicher Auftrag) schickt das Gewerbeamt diese Meldung insbesondere an folgende Behörden zur Information:

- Amtsgericht Stendal (Handelsregistergericht): bei kaufmännisch zu führenden Unternehmen, ⇒ www.justiz.sachsen-anhalt.de/ag-sdl
- Ausländerbehörde: keine deutsche Staatsbürgerschaft oder doppelte Staatsbürgerschaft des Gründers
- Gesetzliche Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft): Unfallversicherung für Beschäftigte und ggf. auch für den Unternehmer ⇒ Seite 41
- Finanzamt: Erhebung der Unternehmensdaten und Zuteilung einer Steuernummer
- Hauptzollamt: Verfolgung und Bekämpfung von Schwarzarbeit, ⇒ www.zoll.de
- Industrie- und Handelskammer/Handwerkskammer: Aufnahme als gesetzliches Pflichtmitglied, ⇒ www.halle.ihk.de, www.hwkhalle.de
- Landesamt für Verbraucherschutz (Gewerbeaufsichtsamt): Arbeits- und Gesundheitsschutz für Angestellte und Kunden, ⇒ www.verbraucherschutz.sachsen-anhalt.de
- Statistisches Landesamt: statistische Erfassung der gewerblichen Tätigkeit, ⇒ www.statistik.sachsen-anhalt.de

CHECKLISTE

20-Punkte-Plan für eine erfolgreiche Gründung*

Formale, rechtliche und steuerliche Aspekte klären

1. Erwerbsform (Neben-/Haupterwerb) | Gründungsart (Neugründung, Nachfolge, Franchise)
2. Erwerbstätigkeitsarten (Freiberufler, Gewerbetreibender oder Urproduzent)
3. Tätigkeit nach der Handwerksordnung (zulassungspflichtige, -freie oder handwerksähnliche Gewerbe)
4. Rechtliche Voraussetzungen (erlaubnisfreie, überwachungsbedürftige oder erlaubnispflichtige Tätigkeiten)
5. Scheinselbstständigkeit oder Arbeitnehmerähnlichkeit (zutreffend), Auswirkungen Punkt 14
6. Mitgliedschaften: IHK, Handwerkskammer, Berufsverbände (ggf. Kosten und Leistungen)
7. Standortplanung: Gewerberaum oder Privatwohnung (Voraussetzungen, Auflagen, Kosten)
8. Recht (Verträge, Rechtsformwahl, Bezeichnung, Pflichtangaben Geschäftsbriefe, Rechnung, E-Mail)
9. Gebühren: GEZ, GEMA und VG-Media (ggf. weitere Verwertungsgesellschaften)
10. Steuern (Steuer-Nr., Einnahmen-Überschuss-Rechnung, Umsatz-, Einkommen- und Gewerbesteuer)
11. Mitarbeiter (Betriebsnummer der Agentur für Arbeit, Verträge, Minijobzentrale, ggf. Förderung)

Versicherungen besorgen

12. Betriebliche Versicherungen (Betriebs- u./o. Berufshaftpflicht, Betriebsinhaltsversicherungen etc.)
13. Kranken- und Pflegeversicherung (gesetzlich oder privat – Kosten und Fristen)
14. Rentenversicherung (gesetzlich oder privat – Kosten und Fristen), Statusfeststellung zu Punkt 5
15. Gesetzliche Unfallversicherung in der Berufsgenossenschaft (Pflicht/Wahl, Kosten, Fristen)
16. Arbeitslosenversicherung (Antragsberechtigung, Kosten, Fristen)
17. Sozialkassen (z. B. Bau, Maler-Lackierer, Künstlersozialkasse etc., Kosten und Fristen)

Unternehmenskonzept schreiben, Förderung nutzen, Gewerbe anmelden

18. Unternehmenskonzept schreiben (Aufbau, Inhalt, ggf. Muster für Planungsrechnungen verwenden)
19. Fördermittelinformationen besorgen und Förderung beantragen ⇒ www.foerderdatenbank.de
20. Gewerbeanmeldung tätigen (ggf. Was?, Wie?, Wo?, Kosten)

* Neben den Hinweisen in Klammern bitte auch die Vor- und Nachteile, Alternativen, Voraussetzungen, Kosten und Fristen abfragen! Im individuellen Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich. Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de

Je nach Branche und ob mit der gewerblichen Tätigkeit besondere Erlaubnispflichten seitens des Gründers erforderlich sind, leitet das Gewerbeamt die Gewerbebescheinigung zusätzlich noch an folgende Stellen weiter:

- Bauamt
- Gesundheitsamt
- Landeseichamt, ⇒ www.landeseichamt.de
- Regionaldirektion Sachsen-Anhalt-Thüringen der Bundesagentur für Arbeit, ⇒ www.arbeitsagentur.de
- Straßenverkehrsamt, ⇒ www.strassenverkehrsamt.de
- Umweltamt
- Wirtschaftsförderung

Es empfiehlt sich, in derartigen Fällen mit den genannten Behörden persönlich in Kontakt zu treten, um die Anmeldeformalitäten zu beschleunigen und evtl. Fragen direkt zu klären.

WEITERE FORMALITÄTEN

Für nachfolgend aufgeführte Hinweise sollten Sie genügend zeitlichen Vorlauf einplanen

- Bei Gründung einer Unternehmung im Sinne des Handelsgesetzbuches ist die Eintragung in das Handelsregister nur beim zuständigen Amtsgericht in öffentlich beglaubigter Form möglich. Dazu ist die Mitwirkung eines Notars erforderlich.
- Wenn die Beschäftigung von Angestellten geplant ist, wäre die Erteilung einer Betriebsnummer durch die Agentur für Arbeit notwendig. Diese melden Sie dann an den zuständigen Sozialversicherungsträger der Arbeitnehmer.
- Informieren Sie rechtzeitig die zuständigen Versorgungsunternehmen (Strom, Gas, Wasser, Heizung, Müllentsorgung). Dabei sind eventuell bestehende Auflagen zu berücksichtigen.
- Schaffen Sie die notwendigen Kommunikationsvoraussetzungen.
- Telefon- und Fax- Anschlussverbindungen
- Internetverbindung
- Einrichtung eines Postfaches
- Kontoverbindungen/Bankvollmachten
- Steuernummer Finanzamt
- Meldepflichten
- Versicherungen abschließen
- Angestellte anmelden
- Geschäftskonto eröffnen

Geschäftskonto: Der Unternehmer kann seinen gesamten geschäftlichen Zahlungsverkehr über sein bestehendes Privatkonto abwickeln. Allerdings behandelt das Finanzamt das bisherige Privatkonto dann wie ein Geschäftskonto. Die Folgen: zehnjährige Aufbewahrungsfrist für Kontoauszüge und im Fall einer Steuerprüfung bekommt das Finanzamt Einblicke in die privaten Lebens- und Vermögensverhältnisse.

Trennung zwischen Privat- und Geschäftskonto: Damit die finanzielle Situation zwischen privaten und beruflichen Ausgaben transparenter wird, ist grundsätzlich eine Kontentrennung zu empfehlen. Somit erkennt der Unternehmer sofort, wo er finanziell steht. Die Leistungen zwischen einem Privat- und Geschäftskonto unterscheiden sich nicht (gleiche Kontoauszüge, Karten und Überweisungsdauer). Geschäftskonten haben in der Regel höhere monatliche Grundkosten und für die Anzahl der laufenden Buchungen fallen extra Gebühren an. Von Vorteil kann es sein, für das Geschäftskonto eine andere Bank zu nutzen als für das Privatkonto. Denn die Bank bewertet die Bonität des Kunden besser, wenn sie das private Zahlungsverhalten des Kunden nicht kennt. Außerdem ist bei einer Kreditfälligkeit kein Ausgleich über das Privatkonto möglich. Geschäftskontogebühren sind mit der Bank frei verhandelbar.

Original Kontoauszüge abfordern: Die Kontoauszüge für das Geschäftskonto sollten nicht nur als PDF-Datei, sondern vor allem als Original per Post oder am Kontoauszugsdrucker in der Bankfiliale abgeholt werden, denn der Ausdruck eines elektronischen Kontoauszuges auf Papier genügt nicht den Aufbewahrungspflichten nach § 147 Abgabenordnung (AO).

9. Was passiert, wenn was passiert?



CONTROLLING

Ist ihr Unternehmen einmal gegründet, ist eine permanente Überwachung der geplanten Unternehmensziele und -kennzahlen von enormer Bedeutung. Ohne Kenntnis hierüber kann die Selbstständigkeit in Schieflage geraten. Dies bedeutet immer, offene Augen für mögliche Warnzeichen innerhalb und außerhalb des Unternehmens zu haben.

Wichtige Warnsignale für eine beginnende Liquiditätskrise sind:

- sinkende Umsätze und Gewinne
- zunehmende Kundenbeschwerden
- zunehmende Konflikte mit Lieferanten
- steigende Kosten
- abnehmende Liquidität
- geringe oder keine Kreditspielräume bei der Hausbank

Erkennen Sie solche Signale, empfiehlt es sich frühzeitig Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Diese sollten sich in ihrem Unternehmenskonzept wiederfinden.

⇒ Checkliste Unternehmen in Schwierigen Zeiten, www.halle-ihk.de, Dok.-Nr. 2571

Wenn Sie dennoch ihre Selbstständigkeit wieder aufgeben wollen oder müssen, gilt generell: Jede gesetzliche Versicherung, die in der Zeit der Selbstständigkeit freiwillig weitergeführt worden war, bleibt erhalten. Änderungen ergeben sich nur bei privaten Versicherungen.

Beachten müssen Sie weiterhin u. a. Folgendes:

- Die Förderung durch den Gründungszuschuss müssen Sie nicht zurückbezahlen.
- Melden Sie ihr Gewerbe beim Gewerbeamt und ggf. beim Handelsregister wieder ab. Planen Sie dabei die entstehenden Kosten ein und denken an die möglicherweise einzuhaltenden Fristen (z. B. Sperrjahr für HR-Unternehmen).
- Kündigen Sie Ihren Pacht- oder Mietvertrag sowie betriebliche Versicherungs-, Leasing- und Wartungsverträge fristgerecht.
- Klären Sie, ob auch nach Ihrer Betriebsaufgabe betriebliche Schäden auftreten können (z. B. Produkthaftung, Gewährleistungsfristen), und vereinbaren Sie für Ihre Betriebshaftpflichtversicherung ggf. eine Nachversicherung für einen bestimmten Zeitraum.
- Melden Sie auch Ihrer Krankenkasse und der Berufsgenossenschaft die Aufgabe ihrer beruflichen Selbstständigkeit. Die Krankenkasse leitet die Meldung automatisch an die gesetzliche Rentenversicherung weiter.
- Melden Sie Ihren Betrieb ggf. bei der Kammer ab.
- Wenn Sie ein Darlehen in Anspruch genommen haben, können Sie dies durch eine Sondertilgung „auf einen Schlag“ tilgen, allerdings müssen Sie hier möglicherweise eine Vorfälligkeitsentschädigung zahlen.
- Melden Sie sich im Falle der Arbeitslosigkeit bei der Agentur für Arbeit bzw. dem Jobcenter.

ÜBERSICHT

Drei Geheimnisse für einen sicheren Start*

Erstes Geheimnis: ZEIT ..., ZEIT ..., ZEIT

Es klingt banal, aber für eine sichere und erfolgreiche Unternehmensgründung werden im Durchschnitt sechs bis neun Monate Vorbereitungszeit benötigt. Viele Gründer unterschätzen diesen Punkt und lassen sich von der Familie, Freunden oder gar potenziellen Kunden unter Druck setzen. Das Ergebnis: Übereilte Gründungen, die bereits nach wenigen Monaten wieder vom Markt verschwunden sind. Um dem vorzubeugen, sollte sich jeder Gründer mit folgenden existenziellen Grundlagen auseinandersetzen.

- Marktforschung
- Recht
- Werbung
- Verkauf
- Fachwissen
- Kaufmännisches Wissen
- Buchhaltung
- Controlling
- Betriebswirtschaft
- Steuern

Zweites Geheimnis: KONKURRENZANALYSE

Eine Auflistung aller potenziellen Konkurrenten im direkten und indirekten Umfeld hilft bei der eigenen Marktausrichtung und der Ausarbeitung des individuellen Alleinstellungsmerkmals. Dabei sollten das Tätigkeitsprofil, die Preise, das Marktauftreten und der Service der Konkurrenz beurteilt werden.

Drittes Geheimnis: KALKULATION

Gründer orientieren sich bei ihrer Preisfindung oft an der Konkurrenz und vergessen dabei ihre tatsächlichen privaten und betrieblichen Kosten für den Zeitraum zu ermitteln, wenn die Förderung wegfällt. Die folgende Tabelle zeigt ein Kalkulationsbeispiel für die Ermittlung des erforderlichen Mindest-Stunden-Satzes eines Einzelunternehmers.

	Ihre Zahlen	Beispiel	Beschreibung
		1.029 €	Schuldrechtliches Existenzminimum (Single ohne unterhaltspflichtige Personen)
+		655 €	Sozialversicherungsbeiträge (348 € gesetzliche Krankenversicherung, 215 € gesetzliche Rentenversicherung, 25 € gesetzliche Unfallversicherung, 67 € Arbeitslosenversicherung)
+		85 €	Einkommensteuer ohne Kirchensteuer
=		1.769 €	Privater Kapitalbedarf pro Monat
=		21.228 €	Privater Kapitalbedarf im Jahr
+		10.000 €	Betriebliche Kosten im Jahr (Selbstkosten)
=		31.228 €	Summe privater und betrieblicher Kosten im Jahr
/		1.320 h	365 Arbeitstage minus 104 Wochenenden, 11 Feiertage, 20 Urlaubstage, 10 Krankheitstage = 220 Arbeitstage im Jahr x 6 h produktiver Arbeitszeit pro Tag
=		23,66 €	Vorläufiger Mindest-Stundensatz ohne Unternehmerrisiko und Gewinnaufschlag
+		3,55 €	15 % Unternehmerrisiko mit Verzinsungs- und Inflationsausgleich
=		27,21 €	Vorläufiger Mindest-Stundensatz ohne Gewinnaufschlag
+		2,72 €	10 % Gewinn- und Auslastungsaufschlag
=		29,93 €	Mindest-Stundensatz (netto)
+		5,69 €	19 % Umsatzsteuer
=		35,62 €	Mindest-Stundensatz (brutto)

* Im individuellen Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich. Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de

Fachpublikationen und Verbände

- Branchenbriefe der Volks- und Raiffeisenbanken (kostenfrei):
⇒ www.vr-bankmodul.de/site/vrgk/index_v2b.php?typ=webcenter, Firmenkunden, Gründung, VR-Gründungskonzept
- Branchenreports vom Sparkassenverlag (kostenpflichtig):
⇒ www.sparkassenverlag.de, Shop
- Branchenratgeber von interna (kostenpflichtig):
⇒ www.verlag-interna.de, Existenzgründung
- Bücher und Fachzeitschriften (kostenpflichtig/kostenfrei): Verzeichnis lieferbarer Bücher (VLB) sowie das Verzeichnis lieferbarer Zeitschriften (VLZ),
⇒ www.buchhandel.de, www.ddb.de
- Verbandsrecherche (kostenfrei):
⇒ www.verbaende.com - aktuelle Adressen von über 12.000 Verbänden und Organisationen in Deutschland zu finden.
⇒ www.deutsche-wirtschaft.de.

Statistische Informationen

- IHK - statistische Informationen, Konjunktur- und Strukturberichte sowie Regionalanalysen
⇒ www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 158 und 2081
- Statistische Jahrbücher der Städte und Landkreise
⇒ Bürgerservice der Stadt bzw. des Landkreises
- Statistisches Landesamt Sachsen-Anhalt
⇒ www.stala.sachsen-anhalt.de
- Statistisches Bundesamt
⇒ www.destatis.de
- Agentur für Arbeit
⇒ www.arbeitsagentur.de
- Arbeitskreis volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen
⇒ www.vgrdl.de

Ausgewählte Quellen für Konjunkturbeobachtung:

- IHK Halle-Dessau,
⇒ www.halle.ihk.de, Dok.-Nr. 152 und 156
- Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH),
⇒ www.iwh-halle.de
- ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München e. V.,
⇒ www.ifo.de
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung,
⇒ www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de

DIHK- Publikationen:

- Gründer- Publikationen von A bis Z zu bestellen (kostenpflichtig)
⇒ www.dihk-verlag.de?afid=157

IHK-Meinungsspiegel

ServiceCenter
IHK Halle-Dessau | Franckestraße 5
06110 Halle (Saale)

Telefon: 0345 2126-0
Telefax: 0345 212644-101
E-Mail: info@halle.ihk.de

Wir sind ständig bemüht, unser Leistungsangebot noch besser nach Ihren Bedürfnissen auszurichten. Dabei helfen uns vor allem Ihre Vorschläge, Ihre Hinweise und Ihre Kritik. Vor diesem Hintergrund bitten wir Sie, mit diesem Fragebogen Ihre Anmerkungen/Hinweise zu dieser Publikation vorzunehmen.

Wie sind Sie auf diese IHK-Publikation aufmerksam geworden?

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> IHK-Internetseite | <input type="checkbox"/> Beratungsgespräch | <input type="checkbox"/> Veranstaltung |
| <input type="checkbox"/> Empfehlung (z. B. Familie) | <input type="checkbox"/> Presse (Freie Presse u. a.) | <input type="checkbox"/> Ämter/Behörden |
| <input type="checkbox"/> Sonstiges: _____ | | |

In welcher Branche möchten Sie ein Unternehmen aufbauen?

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Gastronomie, Hotellerie, Tourismus | <input type="checkbox"/> Handel | <input type="checkbox"/> Umwelt/Energie |
| <input type="checkbox"/> Verkehr | <input type="checkbox"/> Bauwirtschaft | <input type="checkbox"/> Dienstleistungen |
| | | <input type="checkbox"/> Industrie |

Hat Ihnen diese Publikation Hilfestellungen auf dem Weg in die Selbstständigkeit gegeben?

- ja nein

Sind Sie weiterhin ermutigt, eine eigene Existenz aufzubauen?

- ja nein, weil _____

Wie beurteilen Sie das Dienstleistungsangebot der IHK Halle-Dessau?

- sehr gut gut befriedigend mangelhaft

Erachten Sie die vorliegende Publikation für Ihr Vorhaben als

- umfassend ausreichend lückenhaft

Welche sonstigen Anregungen und Wünsche sollten wir künftig berücksichtigen?

Ich würde diese Publikation

- weiterempfehlen nicht weiterempfehlen

Wir danken für Ihre Mühe!



IHK

Industrie- und Handelskammer
Halle-Dessau

ALLES ENTSCHEIDENDE zur
Selbstständigkeit in 90 Minuten!



Jetzt informieren
www.halle.ihk.de | 📄 14863

Immer alle Förderprogramme im Blick!



Jetzt informieren
www.halle.ihk.de | 📄 13918

Impressum:

© 2016 bei der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau (IHK)

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau
Geschäftsfeld Starthilfe und Unternehmensförderung
Franckestraße 5 | 06110 Halle (Saale)
www.halle.ihk.de | start@halle.ihk.de

Redaktion

Achim Schaarschmidt (verantwortlich), Telefon: 0345 2126-272
Michael Axt, Telefon: 03464 260959-11
Sibylle Lohmann, Telefon: 0340 26011-24
Jörg Prochner, Telefon: 0345 2126-433
Matthias Walther, Telefon: 03443 4325-23
Clemens Winkel, Telefon: 0345 2126-273

Quellennachweise

Seite 13, 17, 25, 26, 27, 33, 37, 43, 51, 65, 67
Marek Schwiesau, Die Beratungsmanufaktur Halle (Saale),
Unterberg 9, 06108 Halle (Saale),
www.dieberatungsmanufaktur.de

Auflage und Stand

9. Auflage Januar 2016

Kosten und Haftungsausschluss

Diese Broschüre wird kostenfrei abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Die Verteilung durch kommerzielle Einrichtungen sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben von Informationen oder Werbemitteln ist nicht gestattet.

Die Publikation dient nur als erste Orientierungshilfe und zur allgemeinen Information. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Trotz großer Sorgfalt bei der Erstellung der Publikation ist eine Haftung für den Inhalt der Informationen ausgeschlossen, soweit es sich nicht um vorsätzliche oder grob fahrlässige Falschinformation handelt.

Geschlechtergerechte Formulierung

Die Redaktion der IHK ist sich der Bedeutung der Sprache in Bezug auf die Gleichberechtigung von Männern und Frauen bewusst. Einer durchgängigen Umsetzung geschlechtergerechter Formulierungen in dieser Publikation stand aber das Bemühen um eine leichte Lesbarkeit der Texte entgegen. Deshalb wird zumeist auf die männliche Form zurückgegriffen.