

Existenzgründung

Tipps für den erfolgreichen Unternehmensaufbau



Impressum

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer zu Köln
Unter Sachsenhausen 10 – 26
50667 Köln
Internet: www.ihk-koeln.de

Verantwortlich:

Dipl.-Kffr. (FH) Tanja Kinstle
Tel. +49 221 1640-1570
Fax +49 221 1640-1579
E-Mail: tanja.kinstle@koeln.ihk.de

Redaktion:

Petra Göbbels, M.Sc.
Tel. +49 221 1640-1572
Fax +49 221 1640-1579
E-Mail: petra.goebbels@koeln.ihk.de

Bildnachweis: Stauke/Fotolia.com

Köln, Februar 2018

Mit unserer Broschüre möchten wir Ihnen einen knappen und verständlichen Überblick über alle wichtigen Belange und Fragen geben, die Sie auf dem Weg in die Selbstständigkeit unbedingt berücksichtigen sollten.

Aber eines ist sicher: Eine gründliche Beratung kann und will dieser Ratgeber natürlich nicht ersetzen: Ihre Ansprechpartner finden Sie im Kapitel 14. Im Internet erreichen Sie uns unter <https://www.ihk-koeln.de/1269>

Obwohl aus Gründen der Lesbarkeit im Text die männliche Form gewählt wurde beziehen sich die Angaben auf Angehörige beider Geschlechter.

Inhaltsverzeichnis

1. Wann lohnt sich eine selbstständige Tätigkeit?	7
2. Wer ist ein Unternehmertyp?	8
2.1 Persönliche Eignung	8
2.2 Fachliche Voraussetzungen und Branchenkenntnisse	8
2.3 Kaufmännische Qualifikation	8
3. Ist Ihre Existenzgründung gut vorbereitet? - Der Businessplan	10
3.1 Unterstützung bei der Erstellung eines Businessplans	10
3.2 Struktur Ihres Businessplans	11
3.3 Alternative zum Businessplan: Business Model Canvas	15
4. Wichtige Kennzahlen der Finanzplanung	16
4.1 Schlüsselgröße: Der Gewinn	16
4.2 Schwierig in den Griff zu bekommen: Die Kosten	18
4.3 Quelle des Erfolgs: Der Umsatz	19
4.4 Stellt sich später ein: Der Erfolg	20
4.5 Zu jedem Zeitpunkt wichtig: Ausreichende Liquidität	20
5. Finanzierung des Gründungsvorhabens	22
5.1 Kapitalbedarfsermittlung	23
5.2 Wie können Sie das notwendige Startkapital beschaffen?	23
5.3 Nutzen Sie öffentliche Finanzierungshilfen	25
5.4 Vorbereitung auf das Gespräch mit der Bank	28
6. So melden Sie Ihr Gewerbe an	29
6.1 Gewerberechtliche Voraussetzungen	29
6.2 Gewerbeanmeldung	29
6.3 Ausländische Existenzgründer	30
6.4 Freiberufler	30
6.5 Handwerk	31
7. Welche Rechtsform ist die zweckmäßigste?	32
7.1 Wahl der Rechtsform	32
7.2 Eintragung in das Handelsregister und das Handelsgewerbe	34
7.3 Pflichten und Rechte des Kaufmanns	34
7.4 Nichtkaufleute	35
7.5 Firmenbezeichnung	35
8. Ein Kapitel für sich: Steuern	36
8.1 Hilfe vom Steuerfachmann	36

8.2	Buchführung	36
8.3	Umsatzsteuer	36
8.4	Lohnsteuer	38
8.5	Einkommensteuer	38
8.6	Körperschaftsteuer	38
8.7	Gewerbesteuer	39
8.8	Sozialversicherung	40
8.9	Überlegungen zur steuerlichen Optimierung	41
9.	Welche Versicherungen brauchen Sie?	42
9.1	Persönliche Versicherungen	42
9.2	Betrieblicher Versicherungsschutz	43
10.	Wollen Sie Mitarbeiter einstellen?	44
10.1	Inhalt eines Arbeitsvertrags	44
10.2	Arbeitspapiere und Anmeldung	44
10.3	Teilzeit- und geringfügige Beschäftigung	45
10.4	Befristete Arbeitsverhältnisse	45
10.5	Leih- beziehungsweise Zeitarbeitsverhältnisse	46
11.	Betreiben Sie Im- oder Export?	47
11.1	Import	47
11.2	Export	47
12.	Wollen Sie einen Betrieb übernehmen oder als tätiger Gesellschafter eintreten? ..	48
13.	Wie können Sie Krisen frühzeitig erkennen?	49
14.	Ihre Ansprechpartner(innen) bei der IHK Köln	51
	Anhang: Vorlagen zur Finanzplanung (Gründungstool)	52

Existenzgründung

Tipps für den erfolgreichen Unternehmensaufbau

1. Wann lohnt sich eine selbstständige Tätigkeit?

Der Schritt in die Selbstständigkeit bringt Ihnen Chancen. Ihre Ideen und Ziele können Sie zu Ihrem eigenen Vorteil in die Tat umsetzen. Sie bestimmen Ihre Arbeitszeit selbst und sind Ihr eigener Chef.

Dieser Schritt birgt aber auch Risiken und bringt für Sie persönliche Belastungen. Sie müssen die anfängliche Durststrecke durchstehen. Sie verzichten auf geregelte Arbeitszeit und manche Freizeit. Eine 35-Stunden-Woche ist für Sie kein Thema mehr. Prüfen Sie sehr genau, ob Sie hierzu bereit sind. Auf jeden Fall muss die selbstständige Tätigkeit aber ein ausreichendes Einkommen abwerfen.

Angenommen, Sie verdienen bislang als Angestellter im Einzelhandel monatlich brutto 2.000 Euro. Wenn Sie als Selbstständiger mindestens so viel Geld verdienen wollen wie bisher, müssen Sie im Monat einen Gewinn von etwa 2.800 Euro erwirtschaften, weil Sie Ihre Alters-, Kranken- und Unfallversicherung in Zukunft allein zu tragen haben. Im Jahr wären das rund 35.000 Euro Gewinn. Wie hoch müsste nun der Umsatz sein, um diesen Gewinn zu erzielen? In kleineren Einzelhandelsgeschäften beträgt der Gewinn im Durchschnitt etwa zehn Prozent vom Umsatz. Sie müssten also etwa 350.000 Euro im Jahr umsetzen. Sie sollten generell aber noch einen Zuschlag einkalkulieren, weil Sie aus dem Gewinn zusätzlich Eigenkapital ansammeln und Tilgungen der Existenzgründungsdarlehen aufbringen müssen.

Prüfen Sie daher anhand Ihrer Rentabilitätsvorschau gewissenhaft, ob Sie den erforderlichen Umsatz und Gewinn auch wirklich erreichen können. Planen Sie Ihre Existenzgründung sorgfältig!

Stellen Sie sich vor, Sie seien Ihr eigener Geldgeber! Riskierten Sie von den Marktchancen her Ihr gutes Geld für dieses Unternehmen? Wie viel Eigenkapital steht Ihnen zur Verfügung? Wie finanzieren Sie das Ihnen fehlende Kapital?

2. Wer ist ein Unternehmertyp?

Grundsätzlich sind zur Gründung und Führung eines Unternehmens keine bestimmten Qualifikationen vorgeschrieben. Förderrichtlinien verlangen dagegen für die Gewährung öffentlicher Existenzgründungsmittel kaufmännische Kenntnisse. Zudem benötigen Sie neben kaufmännischem Wissen, fachlichen Kenntnissen und Branchenerfahrungen auch persönliche Stärken.

Ein wichtiger Punkt auf dem Weg in die Selbstständigkeit ist daher die Selbstprüfung. Nachfolgende Auflistung soll Ihnen bei Ihrer kritischen Prüfung behilflich sein:

2.1 Persönliche Eignung

Der Unternehmer muss etwas haben!

- Sind Sie – unter dem Gesichtspunkt der kaufmännischen Vorsicht – risikobereit?
- Sind Sie aufgeschlossen gegenüber neuen Ideen?
- Verfügen Sie über ausreichende Energie und Leistungskraft (körperlich und geistig)?
- Sind Sie mutig und entscheidungsfähig? Können Sie Rückschläge verkraften?
- Wie ist Ihr Verhalten gegenüber anderen Menschen (Kontaktfreudigkeit und -fähigkeit, Überzeugungskraft)?
- Können Sie Mitarbeiter und Partner motivieren; Kritik (zum Beispiel von Kunden) hinnehmen?
- Steht Ihre Familie hinter der Geschäftsidee; trägt sie Rückschläge und Nachteile, gegebenenfalls auch finanzielle Einbußen mit?
- Wie können Sie Privatvermögen einbringen oder schützen? Ist ein Ehevertrag erforderlich? Haben Sie eine Erbregelung getroffen?
- Sind Sie in der Lage, bei Ihrer späteren Unternehmensführung fachübergreifend zu Denken?

2.2 Fachliche Voraussetzungen und Branchenkenntnisse

Überlegen Sie zu folgenden Stichworten, ob Ihre Kenntnisse ausreichen:

- Marktentwicklung, Branchengepflogenheiten
- Preisgestaltung, Rabattgewährung, Handelsspanne, Kostenhöhe, Kennzahlen
- Einkaufsquellen, Messen, Einkaufsgemeinschaften, Fachzeitschriften
- Wettbewerbssituation, Standortanalyse, Marktanteile
- Vertriebsarten
- Personalsituation, Tarifverträge, Vergütungssysteme
- Zielgruppenverhalten, Zusammenstellung des Sortimentes
- Sind die handwerksrechtlichen Voraussetzungen erfüllt /zum Beispiel Meister?

2.3 Kaufmännische Qualifikation

Bedenken Sie, dass Sie mit folgenden betriebswirtschaftlichen Bereichen konfrontiert werden:

- Beschaffungsmarkt: Betriebsmittel, Waren und Werkstoffe
- Lagerhaltung: Wareneingang, Lagerung
- Leistungserstellung (produzierendes Gewerbe): Arbeitsbedingungen, Arbeitsentgelt, Kapazität und Ausnutzung, Werkstoffe, Ablauforganisation

- Absatz/Marketing: Produkt-, Preis-, Vertriebs- und Werbepolitik; sind Sie ein Verkaufstalent?
- Finanzierung: Planung, Kapitalbeschaffung, Eigenfinanzierung, Außenfinanzierung, Fremdfinanzierung, Kapitaldienstermittlung
- Personal: Personalplanung, Mitarbeiterführung, Entlohnung, betriebliche Sozialpolitik
- Transportwesen: Frachtvertrag, Arten des Versandes
- Forderungsmanagement: Zahlungsart, Zahlungsfristen, Mahnwesen
- Rechtliche Grundlagen des wirtschaftlichen Handelns: Kaufvertrag, Störung bei der Erfüllung des Kaufvertrages, gerichtliches Mahnverfahren, unlauterer Wettbewerb, Rechtsformen
- Steuern: Steuerarten, Umsatzsteuerzahlungsmodalitäten, Veranlagungsverfahren, Abzugsverfahren
- Rechnungswesen/Buchführung: Einrichten der Buchführung, laufende Buchführung, vorbereitende Abschlussarbeiten, Bilanzierungsgrundsätze
- Versicherungen: betriebliche und persönliche Versicherungsmöglichkeiten

Fehlendes Wissen in diesen Bereichen kann durch Lehrgänge und Beratungen teilweise kompensiert werden!

3. Ist Ihre Existenzgründung gut vorbereitet? - Der Businessplan

Gut vorbereitete Existenzgründungen sind erfolgreicher als andere. Daher gehört zu jeder erfolgreichen Existenzgründung ein Geschäftskonzept/Businessplan. Er dient dazu die eigenen Gedanken zu strukturieren, die Fülle an Informationen zu verarbeiten und die Geschäftsidee vorab "durchzurechnen". Weiterhin ist Ihr Businessplan die Grundlage für Gespräche mit Banken und anderen Institutionen im Rahmen Ihrer Existenzgründung.

Inhaltlich sollte der Businessplan individuell für Ihr Vorhaben ausgearbeitet sein. Für seinen formalen Aufbau hat sich in der Praxis eine weitgehend einheitliche Struktur herausgebildet. Dieser besteht aus einem Text- und einem Zahlenteil, wobei beide durch einen inhaltlichen, roten Faden verbunden sind.

Die nachfolgende Übersicht soll Ihnen helfen, Ihr Unternehmenskonzept zu erarbeiten.

Grundsätzlich sollten alle aufgelisteten Eckpunkte in Ihrem Konzept behandelt werden. Wichtig ist jedoch die individuelle Anpassung auf Ihr Vorhaben.

Bitte beachten Sie bei Ihren Ausführungen, dass ein gut ausgearbeiteter Businessplan aktuell, aussagekräftig, klar gegliedert und prägnant formuliert und für den Leser optisch ansprechend gestaltet sein sollte. Achten Sie dabei auf eine sachliche Darstellung Ihres Vorhabens, es geht hierbei weniger um Eigenwerbung als um eine neutrale Sichtweise. Er sollte für jeden Leser verständlich geschrieben sein. Achten Sie daher auf Ihre Sprachwahl. Fachausdrücke und eine zu technische Sprache erschweren das Lesen. Der Umfang Ihres Businessplanes sollte zwischen zehn und 40 Seiten liegen. Planen Sie daher ein entsprechendes Zeitfenster für die Erstellung des Businessplanes in Ihre Gründungsvorbereitungen ein.

3.1 Unterstützung bei der Erstellung eines Businessplans

3.1.1 Schritt für Schritt zum Businessplan: Gründungswerkstatt-NRW

Die Gründungswerkstatt Nordrhein-Westfalen unterstützt bei der Planung und Umsetzung Ihrer Geschäftsidee. Sie verbindet die Vorteile von Web-Portal, E-Learning und persönlicher Beratung. Sie können als registrierter Nutzer Ihren Businessplan Schritt für Schritt entwickeln und Ihre Ergebnisse im geschützten Bereich speichern.

Unser Tipp: Erstellen Sie Ihren Businessplan mit der Gründungswerkstatt-NRW, einer Online-Plattform mit vielen Extras (www.gruendungswerkstatt-nrw.de)

Wenn Sie nach Erstellung Ihres Businessplans Fragen zu Finanzierungsmöglichkeiten oder Fördermitteln haben oder ein Feedback zu Ihrem Businessplan haben möchten, sprechen Sie uns gerne an.

3.1.2 Für Ihre Finanzplanung – das Gründungstool der IHK Köln

In Ihren bisherigen Darstellungen haben Sie die wichtigsten Eckpunkte Ihres Vorhabens textlich dargestellt und erklärt, welche Annahmen und Schätzungen Ihren Ausführungen zu Grunde liegen. Im Folgenden sollten Sie nun diese Überlegungen in das entsprechende Zahlenmaterial überführen. Erstellen Sie eine Umsatz- und Ertragsplanung für die kommenden drei bis fünf Jahre. Mindestens das erste Jahr sollte dabei monatlich dargestellt werden. Wesentlich ist die Planung der Liquidität Ihres Unternehmens. Wann fließen welche Einnahmen und welche Ausgaben stehen

dem gegenüber? Sollten Sie zur Umsetzung Ihres Vorhabens Kapital benötigen, erstellen Sie einen Investitionsplan, aus dem sich der Kapitalbedarf ergibt und einen Finanzierungsplan, aus dem hervorgeht, aus welchen Quellen die Gelder zur Realisierung Ihres Vorhabens kommen. Planen Sie Personal einzustellen, so ergänzen Sie Ihre Unterlagen um eine Personalplanung.



Um Ihnen die Planung Ihrer Existenzgründung zu erleichtern, haben wir ein einfach zu bedienendes Gründungstool auf Excel-Basis entwickelt, das Ihnen auf unserer Homepage (Dok.-Nr. 1269) zum [Download](#) zur Verfügung steht.

Im Anhang der Broschüre finden Sie die einzelnen Bestandteile des Gründungstools beispielhaft dargestellt.

In dem Gründungstool können Sie bis zu vier Jahre im Voraus planen; wir empfehlen mindestens zwei volle Kalenderjahre.

Außerdem können Sie wählen

- in welchem Monat Sie beginnen möchten,
- ob Sie gegen Vorkasse/Barzahlung oder gegen Rechnung liefern oder leisten werden,
- ob Sie Umsatzsteuer (=Mehrwertsteuer) berechnen werden und
- ob Sie eine Kapitalgesellschaft gründen werden.

Das Gründungstool stellen wir Ihnen unentgeltlich als passwortgeschützte Datei in Excel zum Download zur Verfügung. Alle Änderungen daran, insbesondere Passwortaufhebung, Seiteneinrichtung und Konvertierungen in andere Formate erfolgen auf eigenes Risiko. Für alle daraus resultierenden Folgen, wie Ungenauigkeiten und Fehler in der Anwendung, übernehmen wir keine Haftung.

3.2 Struktur Ihres Businessplans

1. Zusammenfassung / Executive Summary
2. Geschäftsidee
3. Produkt / Dienstleistung
4. Markt und Zielgruppe
5. Branche und Wettbewerb
6. Marketing und Vertrieb
7. Unternehmensführung / Management und Schlüsselpositionen
8. Chancen und Risiken
9. Planzahlen

3.2.1 Zusammenfassung / Executive Summary

Formulieren Sie hier kurz und übersichtlich die wesentlichen Erfolgsfaktoren Ihres Vorhabens. Mit dieser Zusammenfassung begeistern Sie den Leser/Kapitalgeber. Sie ist daher wichtiger Bestandteil Ihres Businessplans. Alle wesentlichen Kernaussagen der späteren Kapitel sollten hier auf einer oder max. zwei Seiten zusammenfassend dargestellt werden. Bereits hier sollte ein Satz zum Kapitalbedarf und zu den erwarteten Umsätzen formuliert werden, da diese Aussage insbesondere für Kapitalgeber von hohem Stellenwert ist.

3.2.2 Geschäftsidee

Beantworten Sie klar und einfach die Frage: Was möchten Sie tun? Beschreiben Sie die voraussichtlichen Erfolgsfaktoren und Unternehmensziele. Sie sollten darstellen, was Sie von Wettbewerbern unterscheidet und wie Ihr Unternehmen organisiert werden soll.

Leitfragen:

- Was ist Ihre Geschäftsidee und welche Besonderheiten gibt es?
- Wie möchten Sie gründen (neue Geschäftsidee, Unternehmensnachfolge, Franchise, tätige Beteiligung)?
- Welchen Standort und welche Rechtsform haben Sie vorgesehen?

3.2.3 Produkt / Dienstleistung

Beschreiben Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung und - wichtig - dessen Kundennutzen. Benutzen Sie z.B. bei komplexen technischen Vorhaben lieber einfache Worte, sodass auch Nicht-Fachleute Ihre Ausführungen verstehen und interessant finden. Fotos, Zeichnungen oder Diagramme können zum Verständnis helfen und gehören in den Anhang. Bei neuen Produkten oder Dienstleistungen sollten Sie die Überlegenheit zu Bestehendem darlegen, bei bereits am Markt eingeführten Produkten / Dienstleistungen den Grund, warum Kunden gerade Ihr Angebot nutzen werden.

Leitfragen:

- Welches Produkt / Dienstleistung wollen Sie präzise herstellen oder verkaufen?
- Was ist das besondere an Ihrem Angebot?
- Welche Bedürfnisse erfüllen Sie mit Ihrem Angebot? Welchen Nutzen bietet es?
- Wie ist der Entwicklungsstand Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung? Welche Zulassungen, gesetzlichen Vorschriften sind zu beachten?

3.2.4 Kundenzielgruppe und Markt

Beschreiben Sie möglichst genau den Markt (Ihre Kundenstruktur/ Zielgruppe), dem Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung anbieten wollen. Nutzen Sie repräsentative Quellen um Ihre Aussagen mit Zahlen zu untermauern. Externes Datenmaterial für Analysen finden Sie zum Beispiel in Marktstudien, Branchenverzeichnissen, Branchenberichten von Banken, Datenbanken, im Internet oder bei der zuständigen IHK.

Die Wahl des richtigen Standorts kann für einen Betrieb lebenswichtig sein und ist eine langfristige Entscheidung, da sie zum Beispiel während der Laufzeit eines Mietvertrags nur schwer revidiert werden kann.

Bei einem Produktionsbetrieb sind für den Standort vielfach ausschlaggebend:

- die Möglichkeit, geeignete Facharbeitskräfte in ausreichender Zahl zu finden,
- günstige Verkehrsanbindungen,
- die Entfernungen zu Ihren Lieferanten und Abnehmern (Frachtkosten),
- die Entfernung zu notwendigen Versorgungseinrichtungen,
- die örtliche Flächennutzungs- und Bebauungsplanung,
- die Ausweisung als öffentliches Förderungsgebiet im Rahmen von Finanzierungshilfen,

- die Inanspruchnahme von steuerlichen Standortvorteilen.

Handels- und Dienstleistungsbetriebe wählen ihren Standort meist absatzorientiert. Sie benötigen die Kundennähe. Der Standort ist abhängig von dem Kaufkraftpotenzial des Einzugsgebiets. Attraktive Standorte innerhalb des Einzugsgebiets verursachen regelmäßig hohe Mietkosten. In Randlagen sind die Mietkosten zwar geringer, jedoch ist mit hohen Werbekosten zu rechnen. Im Einzelnen sind unter anderem sorgfältig abzuwägen:

- Größe und Reichweite des Einzugsgebietes
- Kaufkraftvolumen im Einzugsgebiet und erreichbares Umsatzpotenzial,
- Zahl, Größe, Entfernung und Attraktivität vergleichbarer Mitbewerber,
- Qualität Ihres Standorts gegenüber denen Ihrer Mitbewerber hinsichtlich Laufstraßenlage, Verkehrsanbindung, Parkplätze und Auffälligkeit des Geschäfts,
- Möglichkeit, geeignetes Personal zu finden.

Wegen seiner langfristigen Bindung ist eine eingehende Analyse des Standorts unumgänglich. Die Industrie- und Handelskammern sind gerne bereit, Ihnen bei den Voruntersuchungen behilflich zu sein. So können sie Hinweise über das Kaufkraftpotenzial und über Konkurrenzverhältnisse im fraglichen Einzugsbereich geben. Auch in Planungs- und Verkehrsfragen kann Ihnen Ihre Industrie- und Handelskammer möglicherweise wertvolle Tipps geben.

Leitfragen:

- Wer sind Ihre Kunden und wie groß ist das Marktvolumen?
- Wie sieht Ihre Kundenstruktur aus (Großkunden, private Nutzer)?
- Existieren bereits Referenzkunden?

3.2.5 Wettbewerb

Erläutern Sie, welchen Einflüssen Ihre Branche unterliegt und welche Entwicklung zu erwarten ist. Wenn der Markt, in den Sie hinein wollen, profitabel ist, gibt es in der Regel immer jemanden, der dort bereits aktiv ist. Stellen Sie den relevanten Wettbewerb und die Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenz dar.

Leitfragen:

- Wie ist der Markt aufgeteilt? Wer sind Ihre direkten und indirekten Wettbewerber?
- Welchen Wettbewerbsvorteil haben Sie?
- Was bestimmt die Preise auf dem Markt? Zu welchen Preisen wollen Sie Ihr Produkt anbieten?
- Welche Kalkulation liegt Ihrem Preis zugrunde?

3.2.6 Marketing und Vertrieb

Beschreiben Sie, wie Sie Ihr Angebot entwickeln und präsentieren können. Mit welchen Marketingmaßnahmen möchten Sie Ihr Produkt auf dem Markt einführen und präsentieren?

Leitfragen:

- Welches ist Ihr besonderer Service?
- Mit welchen Werbe- /Marketingmaßnahmen wollen Sie Ihr Produkt bekannt machen?
- Zu welchen Kosten? Welche Ziele haben Sie sich gesteckt?

3.2.7 Organisation (Unternehmensführung, Management, Schlüsselpersonen)

In diesem wichtigen Kapitel stellen Sie die Kompetenzen der handelnden Personen dar. Erläutern Sie Ihre fachlichen (Ausbildung, Berufserfahrung) und unternehmerischen Qualifikationen und die Ihrer Partner und Mitarbeiter. Erläutern Sie, wer welche Aufgabe im Unternehmen übernimmt und die Motivation der handelnden Personen. Tabellarische Lebensläufe sollten im Anhang beigefügt werden.

Leitfragen:

- Über welche Qualifikation (fachlich und kaufmännisch), Berufserfahrung, Branchenkenntnisse und Kontakte verfügen Sie?
- Wo liegen Ihre Stärken oder Defizite? Wie werden diese ausgeglichen?
- Bestehen besondere Zulassungsvoraussetzungen für die Ausübung Ihres Gewerbes und erfüllen Sie diese (Fachkundeprüfungen, Genehmigungen, ausländerrechtliche Auflagen)?
- Wer übernimmt welche Aufgaben, wie sieht Ihr Organigramm aus?
- Welche Rechtsform haben Sie gewählt und warum eignet sich diese für Ihr Vorhaben?
- Benötigen Sie besondere Genehmigungen?

3.2.8 Chancen und Risiken

Jede unternehmerische Tätigkeit birgt Chancen und Risiken. Chancen erkennen und zu nutzen, Risiken richtig einschätzen und zu reagieren ist wesentlicher Bestandteil der unternehmerischen Tätigkeit. Hier sollten Sie in Ihren Ausführungen darlegen, dass Sie sich äußerer Einflüsse bewusst sind und zeigen Sie Handlungsspielräume und Reaktionsmöglichkeiten auf. Sie sollten in Ihren Ausführungen zwei Szenarien darstellen: Den normalen Verlauf (real-case) und die ungünstigste Version (worst-case).

Leitfragen:

- Welches sind die größten Chancen und wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens beeinflussen?
- Wie wahrscheinlich ist deren Eintreten und wie können Sie darauf reagieren?
- Wie wird im günstigsten oder ungünstigsten Szenario Ihre Planung für die nächsten drei Jahre aussehen?
- Welche Meilensteine planen Sie?

3.2.9 Planzahlen

In Ihren bisherigen Darstellungen haben Sie die wichtigsten Eckpunkte Ihres Vorhabens textlich dargestellt und erklärt, welche Annahmen und Schätzungen Ihren Ausführungen zu Grunde liegen. Im Folgenden sollten Sie nun diese Überlegungen in das entsprechende Zahlenmaterial überführen. Planen und rechnen Sie sehr sorgfältig. Das betriebswirtschaftliche Gerüst muss stehen, zumindest möglichst genau geschätzt werden. Dem Gewinn kommt dabei eine Schlüsselgröße zu. Aber auch eine möglichst vollständige Finanzplanung und eine Liquiditätsrechnung werden Ihnen dabei helfen, die besonders schwierigen ersten Jahre zu planen. Für die Leitung eines Unternehmens ist eine exakte und aussagefähige Kostenrechnung ein unverzichtbares Hilfsmittel. Sie ermöglicht die gerade in der Anfangsphase notwendige laufende Kostenkontrolle und hilft Ihnen, Schwachstellen im Betriebsablauf schnell zu erkennen und zu beheben. Wenn Sie in einen Markt hineinkommen wollen, werden Sie unter Umständen Ihren

Kunden einen günstigen Preis anbieten müssen. Um die kurzfristige Preisuntergrenze bestimmen zu können, benötigen Sie in der Kostenrechnung auch eine Deckungsbeitragsrechnung. Langfristig müssten jedoch auch die Abschreibungen verdient sein.

Eine Gründungsplanung baut immer auf Annahmen und Erwartungen auf. Daten können sich im Zeitablauf ändern. Unter diesem Aspekt sollte die Planung regelmäßig überprüft werden. Nur so können Schwierigkeiten rechtzeitig erkannt und Verluste eingegrenzt werden.

Die schriftliche Fixierung Ihrer Planrechnung können Sie auch bei Gesprächen mit Kapitalgebern (Geldinstitute, Bewilligungsstellen öffentlicher Fördermittel) verwenden, denn dort müssen Sie detaillierte Gründungskonzepte vorlegen und hierzu zählt auch Ihre Finanzplanung.

Zur Unternehmensgründung sollten Sie folgende Pläne erstellen:

- Privater Finanzbedarf
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplan
- Investitionsplan
- Finanzierungsplan

Falls Ihr betriebswirtschaftliches Wissen jetzt oder später Lücken aufweist, können Sie diese durch Studien der Fach- und Branchenliteratur oder in Weiterbildungsseminaren, die auch die Industrie- und Handelskammern für Sie anbieten, schließen.

3.3 Alternative zum Businessplan: Business Model Canvas

Das Business Model Canvas (BMC) hat sich als Alternative zum Businessplan etabliert. Ein Business Model Canvas enthält neun Felder mit Schlüsselfaktoren. Sie müssen nach und nach mit Inhalt gefüllt und in eine sinnvolle Beziehung zueinander gebracht werden. Bei den Schlüsselfaktoren handelt es sich z. B. um Partner, Einnahmequellen, Kunden, Aktivitäten, usw.

Diese Möglichkeit erste Ideen zu strukturieren und zu visualisieren oder anderen das eigene Geschäftsmodell zu präsentieren, kann eine sinnvolle Ergänzung zum Businessplan darstellen. Gerade für Startups, bei denen das Geschäftsmodell in der Regel noch nicht vollkommen klar ist, kann man schnell verschiedene Varianten miteinander vergleichen.

Da das BMC aber weder eine detaillierte Finanzplanung enthält, noch eine Abgrenzung der eigenen Angebote von Wettbewerbern vornimmt, ist der Businessplan nach wie vor für eine fundierte Unternehmensplanung notwendig. Insbesondere dann wenn Sie Fremdkapital über Banken oder Investoren akquirieren müssen, wird der Businessplan als Voraussetzung gesehen.

Eine Vorlage um die Grundzüge Ihrer Idee zu beschreiben, finden Sie auf unserer Homepage:
<https://www.ihk-koeln.de/1269>

4. Wichtige Kennzahlen der Finanzplanung

4.1 Schlüsselgröße: Der Gewinn

Sieht man von Motiven, wie etwa dem Streben nach persönlicher Unabhängigkeit und Eigenverantwortung, einmal ab, muss Ziel der Aufnahme einer selbstständigen unternehmerischen Tätigkeit sein, Erträge zu erwirtschaften, die Ihnen den Lebensunterhalt sicherstellen.

Wahrscheinlich werden Sie nicht von Beginn an den Lebensunterhalt allein aus dem Gewinn seines Unternehmens bestreiten können. In einigen Fällen kann

- die vorübergehende Fortführung der abhängigen Beschäftigung, um zunächst einmal die Marktchancen zu testen, oder
- der in einem festen Arbeitsverhältnis stehende Ehepartner

zur Sicherung des Lebensunterhalts beitragen. Erzielen Sie anfänglich nur geringe Überschüsse, gefährdet dies nicht gleich Ihre materielle Existenz. Mittel- und langfristig sollte jedoch in jedem Fall ein Gewinn erzielt werden, der die erbrachte Arbeitsleistung, den Eigenkapitaleinsatz und Ihr Risiko angemessen honoriert. Andernfalls ließe sich die Aufnahme beziehungsweise Fortsetzung einer selbstständigen Tätigkeit zumindest aus wirtschaftlicher Sicht nicht rechtfertigen.

Falls keine anderen Erwerbsquellen vorhanden sind, muss der Betrieb mindestens die Kosten für Ihre "Lebenshaltung" abwerfen. Ein Muster für die überschlägige Ermittlung Ihrer Kosten finden Sie im Anhang dieser Broschüre.

Der Gewinn eines Unternehmens errechnet sich am Ende eines jeden Geschäftsjahrs als Differenz zwischen Ertrag und Aufwand. Bei Einzelunternehmungen und Personengesellschaften stellt diese Differenz, die auch negativ sein kann (= Verlust), die Vergütung für Ihren geleisteten Arbeitseinsatz (Unternehmerlohn) und die Verzinsung des Eigenkapitals dar. Selbst dies reicht auf Dauer nicht. Ihr Unternehmen bietet langfristig nur dann eine gesicherte Existenzgrundlage, wenn der erwirtschaftete Gewinn nicht nur den Lebensunterhalt und eine angemessene Eigenkapitalverzinsung sicherstellt, sondern darüber hinaus ermöglicht, den Betrieb in seiner Substanz zu erhalten sowie ein angemessenes Unternehmenswachstum und die Bildung von Rücklagen (Reserven) gestattet.

Ein Beispiel soll diese Überlegungen verdeutlichen:

Zum Vergleich wird ein Angestellter mit einem durchschnittlichen Bruttogehalt beziehungsweise ein Selbstständiger mit Einkünften aus Gewerbebetrieb (steuerlicher Betriebsgewinn) von jeweils 4.000 Euro pro Monat herangezogen:

	<u>Angestellter</u>	<u>Selbstständiger</u>
Bruttogehalt/Gewinn	4.000,00 EUR	4.000,00 EUR
- Einkommensteuer (Steuerklasse I)	997,92 EUR	997,92 EUR
- Kirchensteuer	79,83 EUR	79,83 EUR
- Solidaritätszuschlag	54,89 EUR	54,89 EUR
- Rentenversicherung	374,00 EUR (ohne Arbeitgeberanteil)	748,00 EUR
- Arbeitslosenversicherung	60,00 EUR	0,00 EUR
Zwischensumme	2.433,46 EUR	2.119,36 EUR
- Arbeitnehmeranteil zur Krankenversicherung	292,00 EUR ¹	584,00 EUR
- Pflegeversicherung	57,00 EUR	100,00 EUR
Zwischensumme	2.084,46 EUR	1.435,36 EUR
- Lebensunterhalt	500,00 EUR	500,00 EUR
- Miete für Privatwohnung	750,00 EUR	750,00 EUR
- Kfz-Kosten (bzw. Privatanteil)	200,00 EUR	200,00 EUR
- sonstige vertragliche Verpflichtungen (sonstige Versicherung Bausparkasse etc.)	100,00 EUR	100,00 EUR
Rücklagenbildung	534,46 EUR	-114,64 EUR

Diese vereinfachte Modellrechnung zeigt, dass bei gleichem Bruttoeinkommen einem Angestellten zur Rücklagenbildung monatlich ein weitaus höherer Betrag zur Verfügung steht als dem Selbstständigen. Anders ausgedrückt: Die Gewinneinkünfte eines Selbstständigen müssten um einiges über denen eines Gehaltsbeziehers liegen, um einen vergleichbaren Lebensstandard sicherstellen zu können. Dabei berücksichtigt das Beispiel nicht, dass der Selbstständige eine entsprechende Risikovorsorge nicht nur für seinen privaten Bereich, sondern auch für sein Unternehmen zu treffen hat.

Eigenkapital-Verzinsung

Sie stecken in Ihren Betrieb Ihr eigenes Geld. Dies muss sich verzinsen. Er könnte es auch anderweitig zinsbringend anlegen. Daher sollte der Unternehmensgewinn auch eine Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals erbringen, die mindestens denjenigen langfristigen Sparanlagen entspricht.

Auf den Monat bezogen errechnen Sie die Eigenkapitalverzinsung wie folgt:

$$\text{Eigenkapitalverzinsung} = \frac{\text{eingesetztes Eigenkapital} \times \text{Zinssatz}}{100 \times 12}$$

¹ Hier wurde ein Beitrag in Höhe von 14,5 % berücksichtigt.

Ein Beispiel:

Sie haben Gründungsinvestitionen in Höhe von 15.000 Euro aus eigenen Ersparnissen getätigt. Mit diesem Geldvermögen würden Sie bei langfristiger Geldanlage (Zins circa fünf Prozent) auf den Monat berechnet Zinseinkünfte von

$$\frac{15.000 \text{ EUR} \times 5}{100} \times \frac{1}{12} \text{ Jahr} = 62,50 \text{ EUR}$$

erzielen.

Da die Anlage der Mittel im eigenen Betrieb mit größeren Risiken behaftet ist als zum Beispiel die Verwendung zum Kauf von festverzinslichen Wertpapieren, sollte sogar eine angemessene höhere Verzinsung erwartet werden. Der Unternehmer muss darüber hinaus die Substanz seines Betriebs erhalten und das Wachstum sichern.

4.2 Schwierig in den Griff zu bekommen: Die Kosten

Als künftiger Unternehmer sollten Sie von Anfang an möglichst genau wissen, mit welchen Kosten in welcher Höhe Sie zu rechnen haben. Bei der Kostenermittlung ist zu unterscheiden zwischen so genannten fixen und variablen Kosten. Als "fix" bezeichnet man solche Kosten, die unabhängig von der Kapazitätsauslastung beziehungsweise vom Umsatzgeschehen regelmäßig anfallen (Miete, Darlehenszinsen, Versicherungsprämien). Zu den quasi fixen Kosten zählt - zumindest kurzfristig - auch das Gehalt für festangestellte Mitarbeiter. Daneben stehen die variablen Kosten, die in ihrer Höhe mit der Produktionsauslastung beziehungsweise dem Umsatzniveau schwanken, wie zum Beispiel Wareneinsatzkosten, Verpackungsmaterial, Lohnkosten für Mehrarbeit.

Die einzelnen Kostenansätze sind in ihrer Höhe nach nur selten fest vorgegeben (zum Beispiel Miete). Häufiger handelt es sich hierbei um rechnerisch zu erfassende Planvorgaben (zum Beispiel Personalkosten) oder um mehr oder weniger genaue Schätzgrößen (zum Beispiel Telefon). Zur Ermittlung realistischer Wertansätze können die Ergebnisse von Betriebsvergleichen herangezogen werden, die Auswertungen betrieblicher Daten einer größeren Zahl von Unternehmen eines Wirtschaftszweigs oder einer Branche enthalten. Betriebsvergleichsergebnisse ermöglichen aber nicht nur, Ihre Kostenansätze auf eine annähernd realistische Basis zu stellen, sie gestatten Ihnen auch einen Vergleich mit Ihren originären Plandaten. Sie können damit überprüfen, ob Ihre ermittelten Werte in etwa mit den Durchschnittsdaten der Branche übereinstimmen.

Betriebsvergleichsergebnisse für einige Branchen können bei der Industrie- und Handelskammer eingesehen werden. Zu beachten ist jedoch, dass es sich bei den Vergleichsdaten um Durchschnittswerte handelt. Regionale beziehungsweise lokale Besonderheiten (Standortqualitäten, Verbrauchergewohnheiten) gehen bei einer Durchschnittsbildung aber ebenso verloren wie betriebsindividuelle Faktoren (Betriebsgröße, Sortimentsstruktur). Betriebsvergleichsergebnisse können daher immer nur Anhaltspunkte sein. Sie ersetzen nicht die eigene Planung.

Machen Sie sich bewusst, dass nicht alle Kosten eines Unternehmens noch im Laufe des Geschäftsjahrs mit geldlichen Auszahlungen verbunden sind. Ein Beispiel hierfür sind die Abschreibungen (Absetzung für Abnutzung = AfA). Zwar kommt es bei der im Produktionsprozess eingesetzten Maschine oder auch bei der vorhandenen Ladeneinrichtung während des Geschäftsbetriebs zu einem ständigen Wertverzehr (= Kosten). Auszahlungen werden aber erst dann wieder erforderlich, wenn nach einigen Jahren Ersatzinvestitionen getätigt werden müssen.

4.3 Quelle des Erfolgs: Der Umsatz

Die Umsatz- und Rentabilitätsvorschau ist wohl die schwierigste Aufgabe, vor der Sie im Rahmen Ihrer Gründungsplanung gestellt werden. Es empfiehlt sich, die Umsatzschätzung möglichst vorsichtig anzugehen. Außerdem brauchen Sie einige Zeit, um die erforderlichen Umsätze zu erreichen.

Der in Kapitel 4.1 ermittelte, den Unterhalt sichernde Mindestgewinn, kann als eine erste Rechengröße dienen, den erforderlichen Mindestumsatz (als "Soll-Umsatz") hochzurechnen. Hierbei kann wieder auf die Ergebnisse von Betriebsvergleichen zurückgegriffen werden, die, wie zum Beispiel der Betriebsvergleich für den Einzelhandel, den durchschnittlichen Branchengewinn in Prozent vom erzielten Umsatz (einschließlich Mehrwertsteuer) angeben. Darüber hinaus ist die so genannte "Richtsatzsammlung" zur Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns zu erwähnen. Sie enthält für eine Vielzahl von Handwerks- und Handelsbranchen sowie das Transportgewerbe und die Gastronomie Angaben über den Roh- und Reingewinn in Prozent des Umsatzes (ohne Mehrwertsteuer). Die Richtsätze dienen der Finanzverwaltung als Hilfsmittel, Umsätze und Gewinne von Gewerbetreibenden zu schätzen, wenn keine ordnungsgemäße Buchführung vorliegt. Im Internet zu finden unter:

http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Downloads/BMF_Schreiben/Weitere_Steuerthemen/Betriebspruefung/Richtsatzsammlung/2016-07-28-richtsatzsammlung-2015.html

Ein Beispiel:

Sie planen die Eröffnung eines Schreibwarengeschäfts. Ihre Berechnungen haben ergeben, dass sich Ihr unterhaltssichernder Mindestgewinn monatsdurchschnittlich auf 4.000 Euro belaufen muss.

Der Richtsatzsammlung der Oberfinanzdirektion (OFD) ist zu entnehmen, dass bei Schreibwarengeschäften im Durchschnitt 10 Prozent des wirtschaftlichen Umsatzes als Reingewinn zugrunde gelegt werden. Wenn Sie nun jene 4.000 Euro Reingewinn, die Sie anstreben, gleich 10 Prozent setzen, errechnet sich ein erforderlicher Netto-Umsatz (ohne Mehrwertsteuer) von rund 40.000 Euro pro Monat oder etwa 480.000 Euro pro Jahr. Die Richtsatzsammlung bezieht sich auf bereits laufende Unternehmen, berücksichtigt jedoch nicht die in der Anfangsphase vermehrt anfallenden Kosten. Bei allen Betriebsvergleichen handelt es sich um vergangenheitsbezogene Durchschnittszahlen, die nur bedingt als Prognosewerte für Ihre konkrete Planung verwendbar sind. Über den tatsächlichen Betriebsgewinn entscheiden letztlich Ihre eigenen Erlöse und Ihre standortspezifischen Betriebskosten.

Einen realistischen Wert des erforderlichen Umsatzes erhalten Sie, wenn Sie zu dem errechneten, Ihren Unterhalt sichernden Mindestgewinn die Betriebskosten addieren. Der Unterhalt sichernde Mindestgewinn zuzüglich Betriebskosten muss bei reinen Dienstleistungsunternehmen durch die Einnahmen gedeckt sein, bei Handelsbetrieben durch die Differenz zwischen Wareneinkaufs- und Warenverkaufspreis (Rohertag). Den durchschnittlichen Rohertag Ihrer Branche können Sie näherungsweise wieder Betriebsvergleichen oder der Richtsatzsammlung entnehmen.

Entscheidend ist aber nicht, welcher Umsatz erforderlich, sondern welcher erzielbar ist. Konkrete, auf das jeweilige Gründungsvorhaben bezogene Marktuntersuchungen (Standortanalyse, Konkurrenzanalyse, Marktpotentialermittlung) helfen, den erzielbaren Umsatz abzuschätzen. Die Kapazität des neu gegründeten Unternehmens darf dabei nicht außer Acht gelassen werden. So ist zum Beispiel im Einzelhandel auf einer bestimmten Verkaufsfläche nur ein bestimmter maximaler Umsatz erzielbar. Das Gleiche gilt für Personalleistung: Jede Arbeitskraft hat ihre Kapazitätsgrenze, die den erzielbaren Umsatz begrenzt. Aufgabe der Gründungsplanung ist, die Umsatzerwartung und die vorhandenen Kapazitäten in Einklang zu bringen. Sind zum Beispiel für den erzielbaren Umsatz die Räume zu groß und die Personalkosten zu hoch, so gefährdet das die Rentabilität des Unternehmens. Dies kann sogar dazu führen, dass Industriebetriebe wie auch

Handels- und Dienstleistungsunternehmen durch zu geringe Kapazitätsauslastung in ihrer Existenz bedroht sind.

Sie sollten daher mehr als nur den erforderlichen Umsatz erzielen. Nur dann haben Sie genügend Spielraum für eine angemessene Eigenkapitalverzinsung, für eine notwendige Risikorücklage und den weiteren Ausbau des Unternehmens.

4.4 Stellt sich später ein: Der Erfolg

Sind die Kosten- und Umsatzplanung abgeschlossen, können Sie den voraussichtlichen Gewinn Ihres Unternehmens anhand der Rentabilitätsvorschau (Muster im Anhang dieser Broschüre) ermitteln.

Das dort ermittelte Betriebsergebnis beziehungsweise der Gewinn muss zumindest Ihren Lebensunterhalt sicherstellen. Da Sie als Selbstständiger voll für Ihre Altersversorgung und Krankenversicherung aufkommen müssen und auch die Sozialleistungen, die bisher der Arbeitgeber getragen hat, nunmehr entfallen, muss der Gewinn vor Steuern je nach Familienstand und persönlicher Steuerbelastung etwa bis zu 50 Prozent über dem Gehalt liegen, das Sie als Angestellter bezogen haben. Erst dann erzielen Sie das gleiche Einkommen.

Ein Gewinn, der lediglich den Lebensunterhalt sichert, und daher vom Unternehmer voll entnommen werden muss, reicht nicht aus, um langfristig am Markt zu bestehen.

Substanzerhaltung, angemessenes Unternehmenswachstum und die unternehmerischen Risiken müssen ebenfalls durch den Gewinn gedeckt sein. Ein Uhren- und Schmuckeinzelhändler zum Beispiel muss Rücklagen zum Ausgleich saisonaler Schwankungen haben, weil in dieser Branche oft mehr als die Hälfte des Jahresumsatzes in den Monaten Oktober, November, Dezember erzielt wird. Steuerlich zulässige Abschreibungen etwa von Maschinen und Geräten, dürfen nur von ihrem Anschaffungspreis berechnet werden. Steigende Preise haben zur Folge, dass die Rücklagen für notwendige Neu- und Ersatzanschaffungen, nicht mehr den vollen Wiederbeschaffungspreis decken. Die Differenz muss ebenfalls durch den erzielten Gewinn erwirtschaftet werden. Nur dann ist die Substanzerhaltung des Unternehmens gesichert.

Jeder Existenzgründer geht davon aus, dass sein Unternehmen im Laufe der Zeit wachsen wird. Neue Maschinen und Geräte sollen angeschafft, das Warenlager aufgestockt werden. Die dafür notwendigen Mittel müssen aus den Gewinnen des Unternehmens angespart werden. Auch wenn die Anschaffungen zunächst durch Bankkredite finanziert werden, sind die zusätzlichen Zinsen und die Tilgung zu erwirtschaften. Das Wachstum muss also anteilig aus den erzielten Gewinnen finanziert werden. Grundsätzlich ist zu berücksichtigen, dass die Mittel für Substanzerhaltung und Wachstum sowie für allgemeine Unternehmensrisiken aus dem Gewinn nach Steuern gebildet werden müssen.

4.5 Zu jedem Zeitpunkt wichtig: Ausreichende Liquidität

Entscheidend für die Lebensfähigkeit Ihres neu gegründeten Unternehmens ist, dass Sie jederzeit in der Lage sind betrieblichen Zahlungsaufforderungen nachzukommen. Eine Liquiditätsplanung ist daher einmal wichtig als betriebliches Kontroll- und Steuerinstrument, sie ist aber auch wichtig für Kreditverhandlungen mit Banken. Die Liquidität eines Unternehmens ist gewährleistet, wenn den Ausgaben zu jedem Zeitpunkt ausreichende Einnahmen, Liquiditätsreserven aus früheren Monaten und/oder ein entsprechender Kreditrahmen gegenüberstehen. Die Liquiditätsplanung sollte nicht nur für das erste Jahr nach der Gründung erfolgen, sie ist vielmehr Ihre ständige Aufgabe. Die kritische Phase im Leben eines Unternehmens ist in der Regel nicht das erste, sondern das zweite oder dritte Jahr nach der Gründung. Ein Beispiel soll dies verdeutlichen:

Das erste Geschäftsjahr wird mit einem geringen Verlust abgeschlossen. Im zweiten Jahr wird die Bilanz für das erste Geschäftsjahr fertig gestellt; aufgrund des Verlusts werden im zweiten Jahr keine oder zu geringe Steuervorauszahlungen geleistet. Im dritten Jahr wird die Bilanz für das zweite Geschäftsjahr, die erstmalig mit Gewinn abschließt, fertig. Daher fallen Nachzahlungen für Gewerbe- und Einkommensteuer an, gleichzeitig erfolgt eine Anpassung der Vorauszahlungen. Zusätzlich beginnen Tilgungsleistungen für öffentliche Darlehen.

Die Gefahr einer Liquiditätskrise im dritten Jahr entsteht somit durch Tilgungslasten, Einkommensteuer- und Gewerbesteuernach- und -vorauszahlungen.

Eine Liquiditätsplanung kann einer Liquiditätskrise vorbeugen durch die Schaffung von Liquiditätsreserven und/oder eine rechtzeitige Aufstockung des Kreditrahmens.

5. Finanzierung des Gründungsvorhabens

Wer richtig finanzieren will, muss besonders sorgfältig planen. Dabei ist zunächst der Kapitalbedarf für Anlage- und Umlaufvermögen, also die Mittelverwendung festzustellen. Im zweiten Schritt folgt die Planung der Mittelherkunft, also aus welchen Quellen die benötigten Mittel fließen sollen. Der im Anhang eingefügte Musterplan soll Ihnen Anhaltspunkte für Ihre Planung geben.

Der Kapitalbedarf für die Erstausrüstung mit Waren ist abhängig von dem geplanten Umsatz.

Im Einzelhandel errechnet er sich zum Beispiel wie folgt:

Geplanter Umsatz

Warenumschlags- ./.. Handelsspanne = Warenlager
geschwindigkeit

Umschlagsgeschwindigkeit und Handelsspanne können als Durchschnittszahlen den Betriebsvergleichen entnommen werden.

Dafür ein Beispiel:

Im Einzelhandel mit Damenoberbekleidung soll ein Nettoumsatz von 250.000 Euro im ersten Jahr erzielt werden. Nach den Betriebsvergleichszahlen des Instituts für Handelsforschung liegen der Lagerumschlag bei 2,9 Prozent und die Handelsspanne bei 35,6 Prozent vom Umsatz. Unter Anwendung der obigen Formel berechnet sich das notwendige Warenlager wie folgt.

250.000 EUR ./.. 35, 6 % = 55.517 EUR
2,9

Zur Beschaffung des ersten Warenlagers müssen also etwa 55.500 Euro bereitgehalten werden.

Gründungsspezifische Ausgaben

Zusätzlich fallen für Sie einmalige Ausgaben an, wie Gründungsberatung, Genehmigungen, Handelsregistereintragung, Markteinführungsausgaben, wie zum Beispiel Eröffnungswerbung.

Anlaufverlust/ Liquiditätsreserve

Für die Aufrechterhaltung der Liquidität ist die Länge der Anlaufzeit, das heißt, die Zeitspanne, die vergeht, bis ausreichende Umsätze erzielt werden, von besonderer Bedeutung. Daher muss eine Liquiditätsreserve sowohl für die Betriebskosten als auch für den privaten Lebensunterhalt des Existenzgründers in die Kapitalbedarfsrechnung mit eingehen. Als Faustregel hat sich eine Liquiditätsreserve für die fixen Kosten in Höhe eines Dreimonatsbedarfs herausgestellt. Dies gilt insbesondere für die Miete. Die Kosten für die private Lebensführung sollten für sechs Monate gedeckt sein. Zusätzlich ist eine allgemeine Liquiditätsreserve von einem Zwölftel der jährlichen Kosten anzurechnen. Der Finanzbedarfsplan stellt sich also wie folgt dar:

I	Anlagevermögen	EUR
II	Allgemeine Betriebsmittel (Erstausrüstung)	EUR
III	Gründungsspezifische Ausgaben	EUR
IV	Anlaufverluste, Liquiditätsreserve	EUR
Summe		EUR

5.1 Kapitalbedarfsermittlung

Nach einer Umfrage des Instituts für Mittelstandsforschung scheitern die meisten jungen Unternehmer an einer unzureichenden oder zu teuren Finanzierung. Eine unzureichende Finanzierung kann sehr schnell zu Liquiditätsproblemen führen. Eine zu teure Finanzierung belastet die Ertragskraft des Unternehmens. Nach der erwähnten Untersuchung fehlt es oft an einer ausreichenden Eigenkapitalbasis und einer gesunden Finanzierungsstruktur. Aus diesem Grunde müssen Sie sorgfältig planen, wie hoch Ihr Kapitalbedarf sein wird.

Zunächst müssen Sie kalkulieren, was Sie für das **Anlagevermögen** benötigen, wie zum Beispiel:

- Grundstücke und Gebäude,
- Maschinen und maschinelle Anlagen,
- Werkzeuge,
- Einrichtung und Ausstattung des Geschäftslokals,
- Einrichtung der Büroräume,
- Fahrzeuge.

Dazu kommt der Betriebsmittelbedarf für die laufenden Betriebs- und Geschäftskosten und insbesondere die Erstausrüstung mit Ware. Dabei müssen Sie zwischen fixen Kosten, die regelmäßig in etwa gleicher Höhe anfallen (zum Beispiel Miete, bestimmte Steuern, Versicherungen, Abschreibungen, Heizung, Telefonkosten, Kosten für Löhne und Gehälter des Stammpersonals einschließlich Nebenkosten, Beiträge an Verbände und Körperschaften, Zinsen für Fremdkapital und die Mittel für den laufenden Zahlungsverkehr inklusive Zinsen für den Kontokorrentkredit), und den variablen Kosten (zum Beispiel Materialkosten beziehungsweise Wareneinkauf, bestimmte Personalkosten, zum Beispiel für Aushilfen und Überstunden, Energieverbrauch in der Produktion, Verpackungsmaterial, laufende Kfz-Kosten), die sich mit dem Beschäftigungsgrad des Unternehmens verändern, unterscheiden.

Rechnen Sie in Ihre Kapitalbedarfsrechnung eine ausreichende Reserve für Ihren Lebensunterhalt ein, für die Zeit, in der Sie in Ihrem alten Beruf nicht mehr, in Ihrem neuen Beruf aber noch nicht genug verdienen. Außerdem müssen Sie gewisse Anlaufverluste kalkulieren. In der Regel wird in der ersten Zeit nicht gleich das Betriebsergebnis erwirtschaftet, das zur Deckung der Personal- und Raumkosten ausreicht. Für diese Anlaufkosten, die privaten Dispositionen und für trotz sorgfältiger Kalkulation anfallende unvorhergesehene Kosten sollte auf den errechneten Kapitalbedarf ein Risikozuschlag von zehn bis 20 Prozent berücksichtigt werden.

5.2 Wie können Sie das notwendige Startkapital beschaffen?

Im zweiten Schritt müssen Sie sich überlegen, wie Sie den errechneten Kapitalbedarf finanzieren. Wenn das eigene Geld nicht ausreicht, müssen Kredite über Banken oder Sparkassen aufgenommen werden. Günstig ist es, wenn Sie öffentliche Finanzierungshilfen in Anspruch nehmen. Auch Kreditinstitute verfügen häufig über eigene Programme für Existenzgründer und junge Unternehmer.

Anhaltspunkte für eine zweckmäßige Finanzierung Ihrer Unternehmensgründung sind die so genannten Finanzierungsregeln, die darauf abstellen, wie die Finanzierungsmittel strukturiert und wie lange sie im Unternehmen gebunden sind.

Goldene Finanzregel: Das Anlagevermögen sollte durch Eigenkapital, das Umlaufvermögen² durch Fremdkapital gedeckt sein.

Silberne Finanzregel: Anlagevermögen und ein Drittel des Umlaufvermögens sollte durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital (Darlehen) gedeckt sein.

Eiserne Finanzregel: Anlagevermögen und die eisernen Bestände des Umlaufvermögens (welches für die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebes erforderlich ist) sollten durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital gedeckt sein.

Grundsätzliche Finanzierungsregeln sollten Sie möglichst beachten. So wird nach der goldenen Finanzierungsregel das Anlagevermögen aus eigenen Mitteln (Eigenkapital), das Umlaufvermögen aus Darlehen (Fremdkapital) finanziert. Von den Geldgebern werden in der Regel bankübliche Sicherheiten und ein bestimmter Prozentsatz an Eigenkapital verlangt. Prüfen Sie also zunächst Ihr Eigenkapital!

Dazu können gehören:

- Eigene Mittel einschließlich Sacheinlagen (Pkw usw.) und Eigenleistungen,
- Mittel von Teilhabern (Mitspracherecht!),

Das nötige Fremdkapital (Kapitalbedarf ./ Eigenkapital) kann aus folgenden Quellen kommen:

- Darlehen aus öffentlichen Mitteln,
- Darlehen von Kreditinstituten,
- Privatdarlehen von Verwandten und Freunden.

Die Konditionen von Banken und Sparkassen weichen oft voneinander ab, so dass es sich empfiehlt, Vergleiche anzustellen. In der Regel müssen Sie Sicherheiten anbieten. Prüfen Sie, ob Sie private oder öffentliche Bürgschaften in Anspruch nehmen können!

Die Bürgschaftsbank NRW übernimmt Ausfallbürgschaften für Kredite, wenn Sie Ihrem Kreditinstitut keine ausreichenden Sicherheiten stellen können.

<https://www.bb-nrw.de/de/>

Prüfen Sie bei "billigen" oder "problemlosen" Kreditangeboten besonders sorgfältig die Vertragsbestimmungen und die Höhe der letzten Endes entstehenden Gesamtkosten eines Kredits!

Bei der Finanzierung des Umlaufvermögens sind Überlegungen zur Erhaltung der Zahlungsbereitschaft und der Rentabilität ganz besonders wichtig. Je schneller zum Beispiel der Warenumsatz, umso kleiner kann der Warenbestand sein, das heißt, dass durch das Lagern nur ein möglichst kleiner Teil des Kapitals gebunden werden sollte. Allerdings muss der Unternehmer

² Zum **Umlaufvermögen** (englisch: Current Assets) eines Unternehmens gehören Vermögensgegenstände, die umlaufen beziehungsweise umgesetzt werden sollen, deren Bestand sich also durch Zu- und Abgänge häufig ändert. Sie befinden sich nur kurze Zeit im Unternehmen und dienen nicht, wie das Anlagevermögen, dauerhaft dem Geschäftsbetrieb. Das Umlaufvermögen kann zum Teil mit kurzfristigem Fremdkapital und Lieferantenkrediten finanziert werden und muss nicht vollständig von den langfristigen Kapitalgebern aufgebracht werden.

zwischen den Preisvorteilen bei größeren Wareneinkäufen auf der einen Seite und den Kostenvorteilen eines niedrigen Lagerbestands auf der anderen Seite abwägen. Denken Sie auch daran, dass Lieferantenkredite extrem teuer sein können. Sie sollten so disponieren, dass Sie die Ware voll mit Skonto bezahlen können.

Die finanzielle Planung und die Beschaffung der nötigen Gelder wird in der Regel mindestens ein Vierteljahr in Anspruch nehmen. Denken Sie daran, bevor Sie Ihrem Chef die Kündigung schicken!

5.3 Nutzen Sie öffentliche Finanzierungshilfen

Es besteht die Möglichkeit, Ihre Betriebsgründung mit öffentlichen Mitteln zu erleichtern. Die Vergabe staatlicher Finanzierungshilfen setzt in der Regel persönliche Zuverlässigkeit, fachliche Eignung und ein Erfolg versprechendes Konzept voraus. Zudem ist eine angemessene Eigenfinanzierung notwendig. Bitte beachten Sie dabei, dass immer zuerst der Antrag auf Förderung oder Finanzierung gestellt werden muss, bevor Sie mit Ihrem Vorhaben beginnen. Rückwirkend können keine Kosten gefördert werden. Der Abschluss von Miet- und Gesellschaftsverträgen sowie die Gewerbeanmeldung werden nur in Ausnahmefällen nicht als Vorhabensbeginn betrachtet.

Im Rahmen dieser Broschüre sind nur kurze Hinweise auf die verschiedenen Förderprogramme möglich. Gerne können Sie uns aber auch direkt bei Fragen kontaktieren. Alle Ansprechpartner finden Sie in Kapitel 14.

Aufgrund der Bedeutung und Komplexität des Themas hat die IHK Köln eine eigene zweite Broschüre „Öffentliche Finanzierungshilfen – Welche Hilfen gibt es bei der Finanzierung?“ für Sie erstellt.

<https://www.ihk-koeln.de/1274>

5.3.1 Zinsgünstige Kredite für Existenzgründungen

Aus Mitteln des Landes und des Bundes werden für die Gründung selbstständiger Existenzen zinsgünstige Darlehen mit langen Laufzeiten, Haftungsfreistellungen und tilgungsfreien Jahren zur Verfügung gestellt. Sie werden beispielsweise für erste Investitionen zur Errichtung und Einrichtung von Betrieben, die Beschaffung eines ersten Waren- oder Materiallagers oder Betriebsmittel gewährt.

Wichtig bei der Wahl des geeigneten Förderprodukts ist es zu ermitteln, wie viel Kapital Sie für welchen Zeitraum und welchen Zweck benötigen.

Die Förderdarlehen der beiden Förderbanken NRW.Bank und KfW-Bankengruppe werden immer im sog. Hausbankverfahren gegeben. Das heißt dass Sie als Gründer den benötigten Kredit nicht direkt bei einer der beiden Förderbanken beantragen können, sondern immer eine Hausbank als zwischengeschaltete Stelle benötigen. Dabei steht Ihnen die Wahl der Hausbank jedoch vollkommen frei.

Eine Ausnahme stellt dabei das Mikrodarlehen dar, welches direkt über das STARTERCENTER NRW beantragt werden kann. Das Mikrodarlehen ermöglicht Unternehmern bis zu fünf Jahren nach Beginn der Geschäftstätigkeit ein Ratendarlehen zwischen 5.000 und 25.000 Euro.

5.3.2 Öffentliche Bürgschaften

Wenn Ihnen für die Aufnahme von Krediten für die Finanzierung Ihres Vorhabens ausreichende bankübliche Sicherheiten nicht zur Verfügung stehen, können Sie die Bürgschaft der

Landesbürgschaftsbank beantragen. Die Bürgschaftsbank NRW ermöglicht mittelständischen Unternehmen und Freiberuflern kreditfinanzierte Investitionen, indem sie für 80 Prozent des Darlehensbetrages (maximal 1,25 Mio. Euro) eine so genannte Ausfallbürgschaft gewährt. Sie übernimmt damit ein Risiko, das die Hausbanken nicht allein schultern können.

5.3.3 Förderung von externen Beratungsleistungen

Beratungsprogramm Wirtschaft

Gefördert werden kann im Rahmen einer Gründungsberatung die Entwicklung, Prüfung und Umsetzung des Gründungskonzeptes vor dessen Realisierung. Eine Gründungsberatung kann mit bis zu 4 Tagewerken, bei Betriebsübernahmen mit bis zu 6 Tagewerken innerhalb von 12 Monaten bezuschusst werden. Die Zuschüsse betragen für die Gründungsberatung 50 Prozent eines Tagewerksatzes, maximal jedoch 400 Euro.

Förderung unternehmerischen Know-hows

Die neue „Förderung unternehmerischen Know-hows“ richtet sich an junge Unternehmen, die nicht länger als zwei Jahre am Markt sind (Jungunternehmen); Unternehmen ab dem dritten Jahr nach der Gründung (Bestandsunternehmern); Unternehmen, die sich in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befinden - unabhängig vom Unternehmensalter (Unternehmen in Schwierigkeiten).

Die Beratung junger und etablierter Unternehmen kann zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung erfolgen. Um strukturellen Ungleichheiten zu begegnen, können zusätzlich zu den Themen einer allgemeinen Beratung weitere Beratungsleistungen gefördert werden. Die Höhe des Zuschusses orientiert sich an den maximal förderfähigen Beratungskosten (Bemessungsgrundlage) sowie dem Standort des Unternehmens.

Unternehmenswert:Mensch

Das bundesweite Programm unternehmensWert:Mensch unterstützt kleine Unternehmen in NRW dabei, eine zukunftsfähige und mitarbeiterorientierte Personalpolitik zu entwickeln. Hierzu werden Beratungen in vier Handlungsfeldern gefördert: Personalführung, Chancengleichheit & Diversity, Gesundheit sowie Wissen & Kompetenz. In diesen Bereichen erarbeiten professionelle Berater/innen gemeinsam mit der Unternehmensführung und Beschäftigten maßgeschneiderte Konzepte und Maßnahmen für eine erfolgreiche Personalpolitik.

Die Erstberatung in einer der Erstberatungsstellen ist kostenlos. Wird bei dieser Beratung ein Beratungsscheck ausgestellt, kann die darauf folgende Prozessberatung finanziell gefördert werden. Unternehmen mit weniger als 10 Beschäftigten erhalten 80 Prozent Zuschuss zu den Kosten der Prozessberatung. Die Restkosten tragen die Unternehmen selbst. Die Beratung kann maximal zehn Tage dauern und maximal 1.000 Euro pro Beratungstag kosten.

Potentialberatung

Mit Hilfe externer Beratungskompetenz und unter Beteiligung der Beschäftigten sollen die Potenziale des Unternehmens ermittelt und darauf aufbauend die Umsetzung notwendiger Veränderungsschritte in die Praxis begleitet werden. Die Potentialberatung kann von Unternehmen mit mindestens zehn und weniger als 250 Beschäftigten in Anspruch genommen werden. Unternehmen mit mindestens einem und weniger als zehn Beschäftigten können in NRW das ESF-Bundesprogramm unternehmensWert:Mensch in Anspruch nehmen. Für beide Programme gilt, dass antragstellende Unternehmen älter als zwei Jahre sein müssen.

Die Förderung erfolgt durch eine 50-prozentige Bezuschussung der Honorare pro Tagewerk, maximal 500 Euro pro Tag bis zu insgesamt 10 Beratertagen. Die Antragstellung erfolgt über die

IHK Köln als Beratungsstelle. Antragstellende Unternehmen erhalten nach erfolgter Beratung durch die IHK einen "Beratungsscheck Potenzialberatung" und können im Anschluss daran mit der Beratung beginnen.

5.3.4 Gründung aus der Arbeitslosigkeit

Existenzgründer haben in der Zeit nach der Gründung die Möglichkeit auf den Gründungszuschuss, der zur Sicherung ihres Lebensunterhalts und ihrer sozialen Absicherung dient. Ein Rechtsanspruch besteht nicht. Es liegt in dem Ermessen der Agentur für Arbeit, ob Ihr Vorhaben durch den Gründungszuschuss unterstützt werden kann.

Der Gründungszuschuss ist als Zwei-Phasen-Modell ausgestaltet. In den ersten sechs Monaten nach der Gründung richtet sich die Höhe des Zuschusses nach dem **Arbeitslosengeld I** des Gründers zuzüglich einer Pauschale von monatlich 300 Euro. Der Gründungszuschuss kann für weitere neun Monate in Höhe der Pauschale von monatlich 300 Euro geleistet werden, wenn der Existenzgründer die Wirtschaftlichkeit seiner Geschäftstätigkeit anhand geeigneter Unterlagen darlegt.

Für weitere Informationen und zur Beantragung des Gründungszuschusses wenden Sie sich bitte an Ihre örtliche Agentur für Arbeit.

Sie können Einstiegsgeld beantragen, wenn Sie **Arbeitslosengeld II** erhalten und aus der Arbeitslosigkeit heraus eine sozialversicherungspflichtige Tätigkeit aufnehmen, deren monatliches Arbeitsentgelt mehr als 450,- Euro beträgt oder eine hauptberufliche selbständige Tätigkeit aufnehmen werden.

Ob und in welcher Höhe Sie auf vorherigen Antrag (vor Aufnahme der Beschäftigung) bei Ihrem zuständigen Jobcenter Einstiegsgeld erhalten, entscheidet Ihre persönliche Ansprechpartnerin bzw. Ihr persönlicher Ansprechpartner. Dabei wird geprüft, ob Sie durch die neue Erwerbstätigkeit voraussichtlich dauerhaft nicht mehr auf Arbeitslosengeld II angewiesen sein werden und ob die Förderung für die Eingliederung in den allgemeinen Arbeitsmarkt erforderlich ist.

Der Grundbetrag des Einstiegsgeldes wird auf der Grundlage Ihres monatlichen Regelbedarfs errechnet. Ergänzend dazu können Sie einen Betrag erhalten, der die vorherige Dauer Ihrer Arbeitslosigkeit und die Größe Ihres Haushaltes berücksichtigt. Auch besondere persönliche Umstände können bei der Bemessung des Einstiegsgeldes berücksichtigt werden. Die Förderdauer beträgt maximal 24 Monate.

5.4 Vorbereitung auf das Gespräch mit der Bank

Den Businessplan als Grundlage für das Bankgespräch haben Sie bereits verfasst und durch Ihre Finanzplanung haben Sie festgestellt, wie groß Ihr Bedarf an Fremdkapital ist. Nun geht es darum den Banken Ihr ausgereiftes Geschäftskonzept zu präsentieren.

Achten Sie darauf, dass der Businessplan selbsterklärend ist, da der Berater aus dem Bankgespräch in der Regel nicht allein über Ihre Kreditbewilligung entscheidet. Vielmehr gibt es dem Bankgespräch nachgelagerte Abteilungen, die ebenfalls von Ihrer Geschäftsidee überzeugt werden müssen.

Um beim Bankgespräch mit dem nötigen Selbstvertrauen zu glänzen, sollten Sie die wesentlichen Punkte ihrer Geschäftsidee mit wenigen Sätzen - kurz, knapp und knackig - beschreiben können. Natürlich kann Sie Ihr Berater zum Bankgespräch begleiten, aber Sie als Gründer präsentieren Ihr Vorhaben, da Sie auch letztlich für den Erfolg des Unternehmens verantwortlich sind.

Bereiten Sie sich daher auf das Bankgespräch gründlich vor. Sie sollten den Businessplan und insbesondere Ihre Finanzplanung kennen und erläutern können. Kennen Sie auch die Fachbegriffe der Banken. Um ein Bankgespräch mit einem professionellen Bankberater auf Augenhöhe halten zu können, ist es grundlegend wichtig, dass Sie sich mit den banküblichen Fachbegriffen sowie mit allen Finanzierungsmöglichkeiten der Kreditwirtschaft vertraut machen. Setzen Sie sich also vor dem Bankgespräch mit den relevanten Themen auseinander. Einige Fachbegriffe, die Ihnen bei Ihrem ersten Bankgespräch vertraut sein sollten sind z.B. Betriebsmittel, Umlaufvermögen und Anlagevermögen, Bürgschaft, Bürgschaftsbank, Ausfallbürgschaft und private Bürgschaft, Eigenkapital und Fremdkapital, Bankübliche Sicherheiten sowie Nominal- und Effektivzins.

Darüber hinaus sollten Sie sich vor dem Bankgespräch im Klaren sein, wie hoch der gesamte Kapitalbedarf für Ihre Unternehmung sein wird. Bedenken Sie dabei die Höhe Ihrer Lebenshaltungskosten. Planen Sie eine entsprechend lange Anlaufphase ein, in der Sie keine Überschüsse generieren werden. Zeigen Sie beim Bankgespräch auf, wie viel Eigenkapital Sie bereit sind für Ihre Unternehmung einzusetzen. Gerade hieran machen die Banken gerne fest, wie überzeugt Sie von Ihrem eignen Vorhaben sind.

Tipps für das Bankgespräch:

- Rechtzeitig Termin vereinbaren: Planen Sie frühzeitig einen Termin ein, damit Sie auch für den Fall einer Absage noch Zeit haben eine Alternative zu finden.
- Richtigen Ansprechpartner identifizieren: Viele Banken haben eigene Ansprechpartner für Gründer
- Selbstbewusst auftreten: Machen Sie deutlich, dass Sie einen Kredit zuverlässig zurückzahlen werden.
- Vergleichsangebote einholen: Holen Sie auch Angebote anderer Banken ein und vergleichen Sie.

6. So melden Sie Ihr Gewerbe an

6.1 Gewerberechtliche Voraussetzungen

Bestimmte Gewerbe dürfen zum Schutz der Allgemeinheit nur dann ausgeübt werden, wenn eine Erlaubnis beziehungsweise Genehmigung hierfür bei der gewerberechtlichen Anzeige vorliegt, oder der Unternehmer seine Sachkunde nachweisen kann. Sollte Ihr Vorhaben eine der folgenden Branchen betreffen, so erhalten Sie weitere Informationen zu gewerberechtlichen Fragen bei der Industrie- und Handelskammer:

- Industrie (Einzelfall: Herstellung von Arzneimitteln oder Waffen, Anlagenerrichtung, deren Betrieb mit Auswirkungen auf die Umwelt verbunden ist)
- Großhandel (erlaubnispflichtige Warenzweige: zum Beispiel Milch oder Waffen)
- Einzelhandel (Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln, Waffenhandel)
- Reisegewerbe
- Gaststättengewerbe
- Versicherungs- / Finanzanlagenvermittler
- Versicherungsmakler und Mehrfachagent
- Versicherungsberater
- Finanzanlagenberater
- Makler
- Verkehrsgewerbe
- Bewachungsgewerbe
- Sonstige Gewerbe (Versteigerung, Inkassobüro, Fahrschule, Spielhalle)

6.2 Gewerbeanmeldung

In Deutschland besteht Gewerbefreiheit. Grundsätzlich kann jeder eine gewerbliche Tätigkeit aufnehmen, verändern oder beenden ohne Rücksicht auf Alter, Herkunft oder Ausbildung. Staatsangehörige eines EU-Mitgliedsstaates sind deutschen Staatsangehörigen gleichgestellt (Freizügigkeit). Sie genießen also Niederlassungsfreiheit und können unter gleichen Voraussetzungen ein Gewerbe ausüben. Alle anderen Ausländer dürfen ein Gewerbe nur aufnehmen, wenn ihr Aufenthaltstitel es erlaubt (vgl. Kapitel 6.3).

Das Gegenstück zur Gewerbefreiheit ist gewissermaßen die Verpflichtung zur Gewerbeanzeige. Die Gewerbeanzeige nach § 14 Gewerbeordnung, das heißt die Beantragung des so genannten Gewerbescheins, verfolgt den Zweck, die Behörde über Zahl und Art der in ihrem Bezirk ansässigen Gewerbebetriebe in Kenntnis zu setzen. Gleichzeitig soll dadurch eine wirksame Überwachung gewährleistet werden. Die Gewerbeanzeige erfolgt am Sitz des Unternehmens bei der zuständigen Stadt- und Gemeindeverwaltung (Gewerbeamt). Als Zeitpunkt gilt das Datum, an dem Sie tatsächlich mit Ihrem Gewerbe beginnen, zum Beispiel Ihr Geschäft eröffnen oder mit Akquisitionen in den Markt treten. Wirtschaftliche Vorbereitungsmaßnahmen, wie die Suche nach einem geeigneten Geschäftslokal oder Liefer- und Kundenverbindungen, sind noch nicht anzeigepflichtig.

Anzuzeigen ist nach der Gewerbeordnung der Beginn des Gewerbebetriebes. Ebenfalls anzuzeigen ist die

- Verlegung des Betriebes,
- die Erweiterung des Geschäftsgegenstandes,
- die Übernahme beziehungsweise der Eintritt in eine Personengesellschaft (nicht GmbHs) und
- die Aufgabe des Betriebes.

Wie ein stehender Gewerbebetrieb ist auch anzeigepflichtig

- der Betrieb einer Zweigniederlassung oder
- einer unselbstständigen Zweigstelle sowie
- die Aufstellung von Automaten (beim jeweiligen Aufstellungsort)

Über die Gewerbeanzeige werden folgende Behörden informiert:

- Finanzamt
- Berufsgenossenschaft
- Statistisches Landesamt
- Industrie- und Handelskammer und/oder Handwerkskammer
- Handelsregistergericht

Mit dieser Anzeige erfüllen Sie gleichzeitig zwei weitere gesetzliche Vorschriften: die Anmeldung nach der Abgabenordnung beim Finanzamt und die Nachricht über den Beginn des Gewerbes bei der für Sie zuständigen Industrie- und Handelskammer.

Außerdem müssen Sie Ihr Unternehmen binnen einer Woche bei der zuständigen Berufsgenossenschaft anmelden. Dies gilt unabhängig davon, ob Sie Mitarbeiter beschäftigen wollen oder nicht. Die Berufsgenossenschaften sind Träger der gesetzlichen Unfallversicherung. Die Mitgliedschaft besteht kraft Gesetzes; sie ist nicht in das freie Ermessen des Unternehmers gestellt.

Sollte das Finanzamt nach vier bis sechs Wochen sich nicht mit Ihnen in Verbindung gesetzt haben, ist es dringend geboten, mit diesem selbst den Kontakt zu suchen. So können auftretende Fragen bereits im Vorfeld geklärt werden. Beispielsweise benötigen Sie eine Steuernummer des Finanzamtes, die Bestandteil Ihrer Rechnungen sein muss.

Zur Gewerbeanzeige brauchen Sie Ihren Personalausweis beziehungsweise Pass und, sofern erforderlich, besondere Erlaubnisurkunden. Gegebenenfalls ist ein Unternehmen auch in das Handelsregister einzutragen (siehe hierzu Kapitel „Welche Rechtsform ist für Sie die zweckmäßigste?“).

6.3 Ausländische Existenzgründer

Ausländer aus Nicht-EU-Mitgliedstaaten dürfen ein Gewerbe nur aufnehmen, wenn Ihr Aufenthaltstitel es erlaubt. Dies ergibt sich aus dem Text der jeweiligen Aufenthaltserlaubnis. Bei Unsicherheiten sollten Sie sich an Ihr zuständiges Ausländeramt (am Wohnort) wenden.

Hat der Ausländer noch keinen Aufenthaltstitel, der ihm eine selbständige Tätigkeit erlaubt, so muss er diesen bei der Ausländerbehörde oder gegebenenfalls bei der Deutschen Auslandsvertretung beantragen. Meistens wird es sich um einen Antrag nach § 21 Aufenthaltsgesetz handeln. Weitere Informationen zum Ausländerrecht und zu Kriterien, die bei einem Antrag nach § 21 Aufenthaltsgesetz geprüft werden, finden Sie unter <https://www.ihk-koeln.de/562>

6.4 Freiberufler

Beim Gewerbeamt müssen nicht angemeldet werden:

- Land- und Forstwirtschaftsbetriebe (sofern kein Zukauf von Handelsware erfolgt)
- Selbstständige Tätigkeiten der freien Berufe

Die Berufsgruppe der Freiberufler übt gemäß dem Einkommenssteuergesetz kein Gewerbe aus. Für sie erübrigt sich die Gewerbeanmeldung. Sie sind jedoch verpflichtet, dem Finanzamt die

Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit formlos mitzuteilen. Bei der Beschäftigung von Mitarbeitern ist auch die Kontaktaufnahme zur Berufsgenossenschaft erforderlich.

Freiberufler werden im § 18 Einkommenssteuergesetz definiert. Die dortige Aufzählung gliedert sich in drei Gruppen:

- Wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische und unterrichtende Tätigkeiten
- die so genannten Katalogberufe: Ärzte, Anwälte, Steuerberater, Dolmetscher, beratende Betriebs- und Volkswirte, Ingenieure und andere
- die „ähnlichen Berufe“

Die Ähnlichkeit liegt (hier entscheidet bei Abgrenzungsfragen die Finanzverwaltung) oftmals vor, wenn entsprechende tiefergehende Fachkenntnisse auf anderer Weise (als durch Studium) erworben wurden. Aber auch bei einigen Katalogberufen, so zum Beispiel beim Ingenieur, können Abgrenzungsprobleme zum Gewerbebetrieb auftauchen. Die „eigentliche“ Ingenieur Tätigkeit (Entwicklung, Berechnung, Konstruktion, Beratung) ist freiberuflich. Wenn der Ingenieur jedoch Handel betreibt (Verkaufsingenieur), Ware produziert oder als Generalunternehmer (Bauträger) fungiert, ist er gewerblich tätig und muss sein Gewerbe anmelden. Sind freiberufliche und gewerbliche Tätigkeiten nicht leicht und klar zu trennen, wird ein Gewerbebetrieb vermutet. Bei Abgrenzungsfragen sollten Sie auch Ihren Steuerberater oder Ihr Finanzamt fragen.

6.5 Handwerk

Nach der Handwerksordnung liegt ein Handwerksbetrieb vor, wenn ein Gewerbe handwerksmäßig betrieben wird und vollständig oder in wesentlichen Tätigkeiten ein Gewerbe umfasst, das in der Anlage A zur Handwerksordnung aufgeführt ist. Die Handwerkskammer führt ein Verzeichnis, in welches die selbstständigen Handwerker eingetragen werden (Handwerksrolle). In dieses wird grundsätzlich nur eingetragen, wer in dem von ihm zu betreibenden Handwerk die Meisterprüfung abgelegt hat oder einen gleichwertigen Abschluss nachweisen kann. Falls der Inhaber diese Qualifikation nicht hat, kann er einen entsprechend qualifizierten Betriebsleiter beschäftigen.

Wegen der oft recht schwierigen Abgrenzung zu Industrie und Handel empfiehlt sich eine rechtzeitige Anfrage bei der Handwerkskammer oder der Industrie- und Handelskammer.

7. Welche Rechtsform ist die zweckmäßigste?

Bei der Wahl der für Ihren Betrieb rechtlich und wirtschaftlich zweckmäßigsten Rechtsform müssen Sie Ihre persönlichen Vorstellungen und die steuerlichen, betriebswirtschaftlichen und gesellschaftsrechtlichen Kriterien genau abwägen. Die Hauptentscheidung lautet: Wollen Sie die gewerbliche Tätigkeit allein als "Einmann-Unternehmen" oder mit Partnern aufnehmen? Soll eine Eintragung in das Handelsregister erfolgen? Wie wichtig ist Ihnen eine Haftungsbeschränkung?

Durch Hinzunahme eines Partners können Sie gegebenenfalls die Eigenkapitalbasis des Unternehmens verbessern, eine zuverlässige Arbeitskraft und Know-how gewinnen. Steuerlich vorteilhaft kann die Beteiligung von Familienangehörigen sein. Eine "Wirtschaftsehe" verlangt jedoch von allen Partnern ein hohes Maß an gegenseitigem Vertrauen - auch noch nach Jahren. Lassen Sie sich bei der Wahl Ihrer Rechtsform durch fachkundige Beratung unterstützen, z.B. durch Ihren Steuerberater oder die Industrie- und Handelskammer.

Folgende Rechtsformen bieten sich für den Existenzgründer an:

Einzelunternehmer

- Kleingewerbetreibende
- Einzelfirma (e.K., e.Kfr.) (Eintragung ins Handelsregister)

Personengesellschaft

- Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (BGB-Gesellschaft)
- offene Handelsgesellschaft (oHG) (Eintragung ins Handelsregister)
- Kommanditgesellschaft (KG) (Eintragung ins Handelsregister)

Kapitalgesellschaft

- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) (Eintragung ins Handelsregister)
- Unternehmersgesellschaft (haftungsbeschränkt) bzw. UG (haftungsbeschränkt) (Eintrag ins Handelsregister)

7.1 Wahl der Rechtsform

Die Entscheidung, in welcher Rechtsform Sie Ihr Unternehmen führen möchten, hat persönliche, finanzielle, steuerliche und rechtliche Folgen. Allgemein gilt: Die optimale Rechtsform gibt es nicht. Jede Form hat Vor- und Nachteile.

Bevor die Rechtsform festgelegt wird, sollten folgende Fragen geklärt werden:

- Muss eine Eintragung in das Handelsregister erfolgen?
- Soll vom Eintragsrecht in das Handelsregister Gebrauch gemacht werden?
- Wie viel Eigenkapital kann aufgebracht werden?
- Ist das Vorhaben risikoreich?
- Soll die Haftung beschränkt werden?
- Von wie vielen Personen soll das Unternehmen gegründet werden?
- Wer soll das Unternehmen leiten?
- Soll das Unternehmen eine möglichst hohe Kreditwürdigkeit haben?

- Sollen möglichst wenige Formalitäten bei der Gründung entstehen?

Im nachfolgenden stellen wir Ihnen die wesentlichen Unterschiede verschiedener Rechtsformen in Bezug auf die Haftung und die Anzahl der Gründungspersonen im Überblick vor:

7.1.1 Einzelunternehmer/Kleingewerbetreibende

Unbeschränkte Haftung (= Vollhafter), das heißt, der Inhaber haftet auch mit seinem Privatvermögen. Name des Unternehmens zum Beispiel: "Hans Meier".

7.1.2 Einzelunternehmer/Kaufmann

Unbeschränkte Haftung (= Vollhafter), das heißt, der Inhaber haftet auch mit seinem Privatvermögen.

7.1.3 Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (BGB-Gesellschaft)

Mindestens zwei Gesellschafter; persönliche und unbeschränkte Haftung - auch mit dem Privatvermögen - jedes Gesellschafters für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Die Haftung ist „gesamtschuldnerisch“, das bedeutet, dass von jedem Gesellschafter die gesamte Summe verlangt werden kann.

7.1.4 Offene Handelsgesellschaft (oHG)

Mindestens zwei Gesellschafter; persönliche und unbeschränkte Haftung - auch mit dem Privatvermögen - jedes Gesellschafters für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft.

7.1.5 Kommanditgesellschaft (KG)

Mindestens ein vollhaftender Gesellschafter (Komplementär) und mindestens ein Kommanditist; Haftung des Kommanditisten lediglich mit seiner Einlage.

7.1.6 Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Zur Gründung sind ein oder mehrere Gesellschafter erforderlich; Mindeststammkapital 25.000 Euro davon mindestens 12.500 Euro bereits bei Gründung in Form von Barmitteln oder über Sacheinlagen (Sachgründungsbericht) einzuzahlen. Ausschließliche Haftung der Gesellschaft für Verbindlichkeiten des Unternehmens, jedoch auch persönliche Haftung der Gesellschafter, soweit das Stammkapital noch nicht eingezahlt ist. Notarielle Beurkundung erforderlich. Jede GmbH hat einen Geschäftsführer zu bestellen, den eine Reihe von persönlichen Pflichten trifft und für die er bei Verstoß persönlich haftet.

7.1.7 GmbH & Co. KG

Kommanditgesellschaft, bei der einziger Vollhafter eine GmbH ist (eine von vielen Sonderformen im Gesellschaftsrecht).

7.1.8 Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)

Die UG (haftungsbeschränkt) ist keine eigenständige Rechtsform, sondern eine Sonderform der GmbH. Theoretisch ist eine Gründung mit einem Euro Stammkapital möglich. Es besteht eine

Ansparpflicht. D.h., die Gesellschaft darf nicht ihren kompletten Jahresgewinn an die Gesellschafter ausschütten, sondern es muss ein Viertel der Jahresüberschüsse in eine Rücklage eingestellt werden. Eine Sacheinlage ist ausgeschlossen. Ausschließliche Haftung der Gesellschaft für Verbindlichkeiten des Unternehmens.

7.2 Eintragung in das Handelsregister und das Handelsgewerbe

Das Handelsregister soll zuverlässig Auskunft über wichtige Tatsachen geben, die für den Abschluss von Verträgen eine Rolle spielen können. Im Handelsregister kann sich jedermann über die genaue Firmenbezeichnung, die Geschäftsanschrift, die Inhaberverhältnisse, eventuelle Haftungsbeschränkungen und vertretungsberechtigte Personen informieren. Wegen der Bedeutung dieses öffentlichen Registers müssen Neueintragungen, Berichtigungen und Löschungen über einen Notar angemeldet werden.

Alle Kaufleute werden ins Handelsregister eingetragen. Kaufmann ist, wer ein Handelsgewerbe betreibt. Handelsgewerbe ist jedes gewerbliche Unternehmen, es sei denn, dass es nach Art oder Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert. Anhaltspunkte für die Kaufmannseigenschaft sind: die Art und Größe des Unternehmens, die Vielfältigkeit der hergestellten oder vertriebenen Waren oder Leistungen, die Art der Geschäftsabwicklung (Notwendigkeit von Kredit- und Wechselgeschäften), die Übernahme von Garantieleistungen, der Umfang der nötigen Kalkulation, die Höhe des Betriebsvermögens, die getätigten Umsätze oder erzielten Provisionen, die Größe der gewerblichen Räume, die Zahl der Geschäftsbeziehungen, Geschäftsvorfälle, Niederlassungen und Beschäftigten.

Schließen sich mehrere Personen zum Betrieb eines kaufmännischen Unternehmens zusammen, entsteht eine **offene Handelsgesellschaft (oHG)** beziehungsweise – wenn mindestens ein Gesellschafter nur beschränkt haften soll – eine **Kommanditgesellschaft (KG)**. Diese Gesellschaften werden ebenfalls in das Handelsregister eingetragen. Aus dem Bereich der Kapitalgesellschaften werden etwa **Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH)**, **Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)** und **Aktiengesellschaften (AG)** in das Handelsregister eingetragen.

Alle anderen Gewerbetreibenden, die die vorgenannten Voraussetzungen nicht erfüllen, werden einheitlich als **Nichtkaufleute** angesehen.

Nichtkaufleute können aber den Status des Kaufmanns und damit die Berechtigung, eine Firma zu führen, durch die **freiwillige Eintragung** in das Handelsregister erwerben.

Man ist also Kaufmann kraft Geschäftsumfangs, Rechtsform oder Eintragung.

Weiterführende Informationen und Merkblätter zu den möglichen Rechtsformen können kostenlos aus dem Internet heruntergeladen werden: <https://www.ihk-koeln.de/3478>

7.3 Pflichten und Rechte des Kaufmanns

Nur der Kaufmann führt eine Firma als im Handelsregister eingetragene Bezeichnung seines Unternehmens. Diese kann von Erben oder Erwerbern grundsätzlich unverändert fortgeführt werden. Nur er kann Prokura erteilen. Neben den steuerrechtlichen hat er die handelsrechtlichen Buchführungs- und Bilanzierungsvorschriften zu beachten (Ausnahme: der eingetragene Kaufmann, wenn sein Gewinn unter 60.000 Euro und sein Umsatz unter 600.000 Euro bleibt).

Für den Kaufmann gilt eine Reihe von Schutzvorschriften im Rechtsverkehr nicht. Z.B. muss er gelieferte Ware unverzüglich prüfen, sonst gelten die Waren als genehmigt. Seine Bürgschaften

sind stets selbstschuldnerisch; sie sind wie Schuldversprechen und Schuldanerkennnisse beim Kaufmann zur Erleichterung und Beschleunigung des Geschäftsverkehrs auch mündlich wirksam, während die übrigen Gewerbetreibenden durch Formvorschriften vor übereilten Äußerungen geschützt werden. Kaufleute können auch einen Gerichtsstand frei vereinbaren.

7.4 Nichtkaufleute

Sind wegen der einfachen Art oder des geringen Geschäftsumfangs die vorgenannten kaufmännischen Einrichtungen nicht erforderlich, ist der Inhaber kein Kaufmann. Er kann jedoch die Kaufmannseigenschaft durch freiwillige Eintragung in das Handelsregister erwerben.

Als Geschäfte einfacher Art sind solche anzusehen, die leicht überschaubar und unkompliziert abzuwickeln sind (zum Beispiel überwiegend Bargeschäfte bei nur einem Geschäftszweig ohne langfristige Dispositionen und Gewährleistungsverpflichtungen). Ob der Umfang gering ist, hängt unter anderem vom Umsatz, dem Kapitaleinsatz, der Beschäftigtenzahl und der Vielfalt der Geschäftsbeziehungen ab.

Durch den Zusammenschluss von Nichtkaufleuten zum gemeinsamen Betrieb eines Unternehmens entsteht eine **Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)**.

7.5 Firmenbezeichnung

Die Firma eines Kaufmanns ist der Name, unter dem er seine Geschäfte betreibt und die Unterschrift abgibt (§ 17 HGB). Das Recht, eine Firma zu führen, steht nur Kaufleuten zu.

Zulässig sind: - nach freier Wahl – Personen-, Sach-, Misch- und Fantasiefirmen, solange sie die folgenden drei Kriterien erfüllen:

1. Die Firma muss **Unterscheidungskraft** besitzen und damit einhergehend kennzeichnend wirken.
2. Aus ihr muss das **Gesellschaftsverhältnis (die Rechtsform)** ersichtlich werden.
3. Sie darf nicht in die Irre führen, also einen falschen Eindruck über das Unternehmen erwecken

Um die beiden letztgenannten Sicherheitserfordernisse zu erfüllen, müssen alle Kaufleute der Firma den jeweiligen Rechtsformzusatz beifügen. Rechtsformzusätze sind:

- beim Einzelkaufmann der Zusatz „eingetragener Kaufmann“ beziehungsweise Abkürzungen wie „**e.K.**“, „**e.Kfm.**“ und „**e.Kfr.**“.
- bei den Personenhandelsgesellschaften die Zusätze „oHG“ oder „KG“.
- bei den Kapitalgesellschaften die Zusätze „AG“, „GmbH“ oder „Gesellschaft mbH“ oder „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) bzw. UG (haftungsbeschränkt)“.

Bei der Eintragung der Firma in das Handelsregister wird nicht überprüft, ob von dritter Seite gegen die Firmenbezeichnung wettbewerbs-, marken-, oder namensrechtliche Einwendungen erhoben werden können. Wenn Fantasiebezeichnungen oder nicht geschützte Handelsmarken als Firmenbestandteile verwendet werden, empfiehlt es sich, durch Einsichtnahme in Markenlexika, Branchenadressbücher oder Datenbankrecherchen das Risiko, die Firma ändern zu müssen, zu verringern; allerdings kann dies nie zu 100 Prozent ausgeschlossen werden. Zu empfehlen ist es daher allen angehenden Kaufleuten, sich bei der Industrie- und Handelskammer bezüglich der Wahl ihrer Firmenbezeichnung beraten zu lassen. Die Vorschriften sind kein Freibrief für jede denkbare Firmierung. Die liberale firmenrechtliche Regelung sollte nicht zu einem Anstieg von Wettbewerbsstreitigkeiten führen.

8. Ein Kapitel für sich: Steuern

Steuern sind nach Meinung vieler Existenzgründer etwas, "was irgendwann später kommt". Dies ist jedoch ein Irrtum. Nicht nur hinsichtlich des Zeitpunktes, wann der Steuerpflichtige sich mit diesem Thema zu befassen hat, sondern auch über die Höhe der auf das Unternehmen zukommenden Steuerbelastung und über das Ausmaß, in dem Sie als Erfüllungsgehilfe des Finanzamts tätig werden müssen, besteht weitgehend Unkenntnis.

Beides, die prompte Bezahlung der Steuern wie auch die exakte Erledigung von Aufzeichnungs- und Erklärungspflichten, dürfen Sie nicht auf die leichte Schulter nehmen, sonst droht nicht nur die zwangsweise Beitreibung der Steuern, sondern auch die "Schätzung" der Steuerlast durch das Finanzamt, ein Gespenst für jeden Unternehmer. Auf die Gefahr einer Liquiditätskrise im zweiten oder dritten Jahr wurde bereits hingewiesen.

Neben anderen Dienststellen erhält auch das Finanzamt von der Gewerbemeldestelle Ihrer Gemeinde eine Durchschrift der Gewerbeanmeldung. Dadurch wird sichergestellt, dass Sie Ihren gesetzlichen Verpflichtungen als Steuerzahler nachkommen. Sie erhalten daraufhin vom Finanzamt einen Betriebsfragebogen, mit dem Sie um alle für die Besteuerung notwendigen Angaben gebeten werden. Wenn Sie diesen ausgefüllt zurückgeschickt haben, bekommen Sie Ihre Steuernummer, die Sie dann künftig bei allen Erklärungen angeben müssen. Die Erklärungsvordrucke erhalten Sie vom Finanzamt oder direkt über das Online-Portal (www.elster.de). Dort können Sie auch die Steuererklärungen papierlos abgeben.

8.1 Hilfe vom Steuerfachmann

Andererseits - wofür gibt es Steuerberater, werden Sie sich fragen. Es ist richtig, dass ein Unternehmen im Regelfall bei der Komplexität des Steuerrechts und dessen ständiger Änderung ohne die Hilfe eines Steuerberaters kaum auskommt. Der Steuerberater kann aber nur so gut sein, wie er Anstöße für seine Arbeit unmittelbar aus dem Betrieb, also von Ihnen selbst, bekommt. Dies setzt ebenso wie das Verarbeiten der vom Steuerberater unterbreiteten Vorschläge zumindest Grundkenntnisse über unser Steuersystem voraus.

Es gibt zahlreiche Steuerarten und -gruppen. Die wichtigsten Steuern für das Unternehmen und den Unternehmer sind die Einkommensteuer und die Körperschaftsteuer als so genannte Ertragsteuern, sowie die Umsatzsteuer (MwSt.) als Verkehrssteuer.

8.2 Buchführung

Eine Pflicht zur „doppelten Buchführung“ besteht, wenn Sie als Kaufmann ins Handelsregister eingetragen sind bzw. Ihr Umsatz 600.000 Euro im Jahr übersteigt oder Sie mehr als 60.000 Euro Gewinn erzielen. Sofern Sie diese zurzeit gültigen steuerlichen Grenzen (§141 AO) nicht erreichen, genügt es, wenn die täglichen Einnahmen und Ausgaben in ein Kassenbuch eintragen und ebenso den Wareneingang und -ausgang festhalten.

8.3 Umsatzsteuer

Für sämtliche Lieferungen und Leistungen im Rahmen seines Unternehmens, hat der Unternehmer Umsatzsteuer (MwSt.) zu berechnen und an das Finanzamt abzuführen. Der Steuersatz beträgt zurzeit 19 Prozent des Netto-Rechnungsbetrages (= 15,97 % des Rechnungsbetrages). Für bestimmte Umsätze gilt ein ermäßigter Steuersatz von sieben Prozent (6,54 %).

Mit der Umsatzsteuer soll nur der in dem Unternehmen jeweils erzielte Mehrwert steuerlich erfasst werden. Dies wird dadurch erreicht, dass dem Unternehmen ein Vorsteuerabzug in Höhe der von anderen Unternehmern in Rechnung gestellten Umsatzsteuer für bestellte Waren oder Leistungen zugewilligt wird. Der Unternehmer kann den Vorsteuerabzug in Anspruch nehmen, wenn der Rechnungsbetrag in Entgelt und darauf entfallenden Steuerbetrag aufgeteilt ist. Lediglich bei Rechnungsbeträgen bis zu 150 Euro genügt die Angabe des Steuersatzes und des Bruttobetrages, so dass der Betrag selbst ermittelt werden muss. Die gezahlte Vorsteuer kann mit der für eigene Waren und Leistungen abzuführenden Umsatzsteuer verrechnet werden. Gegebenenfalls erfolgt eine Erstattung. Das folgende Beispiel zeigt, dass die wirtschaftliche Belastung nur beim Endverbraucher liegt.

Beispiel:

A Rechnung des Lieferanten

Warenwert	50,00 EUR
+ Umsatzsteuer (Vorsteuer)	9,50 EUR
= Rechnungsbetrag	59,50 EUR

B Sie stellen in Rechnung

Warenwert	200,00 EUR
+ Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)	38,00 EUR
= Rechnungsbetrag	238,00 EUR

C Daraus errechnet sich folgende Steuerschuld

Mehrwertsteuer	38,00 EUR
- Vorsteuer	9,50 EUR
= an das Finanzamt abzuführende Umsatzsteuer	28,50 EUR

Mit der Umsatzsteuer kommt der Unternehmer bereits sehr früh in Berührung.

Bis zum 10. Tag nach Ablauf des Voranmeldezeitraumes ist eine elektronische Voranmeldung mit vorgeschriebenem Vordruck abzugeben. Darin sind die im abgelaufenen Monat (Quartal) angefallenen Umsatzsteuerbeträge und die abzugsfähigen Vorsteuern anzugeben.

Für **Existenzgründer** in den ersten zwei Jahren ist der **Anmeldezeitraum einmal im Monat**.

Sonst gilt grundsätzlich das Kalendervierteljahr, wenn die Steuer des vorausgegangenen Jahres nicht mehr als 6.135 Euro betrug. Liegt die Steuerschuld unter 512 Euro, kann man durch das Finanzamt von der Vorauszahlung befreit werden.

Für den Existenzgründer ist es wichtig, bereits vor der Existenzgründung sorgfältig die Ausgabenbelege zu sammeln. Die darin ausgewiesene Vorsteuer kann der Unternehmer mit der ersten Umsatzsteuervoranmeldung geltend machen.

Eine Befreiung von der Umsatzsteuerzahlung ist möglich, wenn der Umsatz im (Gründungs)jahr unter 17.500 Euro liegt und im laufenden Jahr voraussichtlich 50.000 EUR nicht übersteigt (Kleinunternehmer). Inwieweit ein Verzicht sinnvoll ist, kann nur im Einzelfall entschieden werden (Kleinunternehmerregelung). Die Grenzen sind jährlich zu prüfen. Kleinunternehmer dürfen in ihren Rechnungen keine Umsatzsteuer ausweisen und müssen auf ihren Rechnungen darauf hinweisen, dass Sie nach §19 Abs. 1 UStG Kleinunternehmer sind. Sie bekommen nur in Ausnahmefällen eine Umsatzsteueridentnummer für den internationalen Waren- und Dienstleistungsverkehr.

Bestimmte Geschäftsvorgänge wie der innergemeinschaftliche Verkehr und Ausfuhrlieferungen sind von der Umsatzsteuer befreit. Gerade für den Export gelten umfangreiche Vorschriften. Bitte informieren Sie sich vorab hinsichtlich der Steuern und Zollvorgaben.

8.4 Lohnsteuer

Wie die Umsatzsteuer, so belastet auch die Lohnsteuer im Regelfall den Betrieb nicht. Es handelt sich um so genannte durchlaufende Posten. Der Unternehmer selbst unterliegt nicht der Lohnsteuer, es sei denn, er ist geschäftsführender Gesellschafter einer GmbH. Werden Mitarbeiter beschäftigt, ist der Unternehmer für die ordnungsgemäße Ermittlung, Einbehaltung und Abführung deren Lohnsteuer verantwortlich. Unterlage für die Lohnsteuerberechnung ist ein Lohnkonto, das der Arbeitgeber für jeden Arbeitnehmer zu führen hat. Hier sind auch steuerfrei gewährte Bezüge zu vermerken. Die Lohnsteueranmeldung ist auf amtlichem Formular im Regelfall 10 Tage nach Ablauf jedes Kalendermonats abzugeben und die ermittelte Lohnsteuer an das Finanzamt abzuführen.

8.5 Einkommensteuer

Steuerschuldner der Einkommensteuer ist nicht der Gewerbebetrieb, sondern nur die natürliche Person, das heißt der Unternehmer in seiner Eigenschaft als Privatmann mit seinem Einkommen, zum Beispiel aus Gewerbebetrieb. Die Einkommensteuer ist damit keine Betriebsausgabe. Das Einkommensteuergesetz sieht für die Ermittlung der Einkünfte aus Gewerbebetrieb grundsätzlich zwei Verfahren vor:

Steuerpflichtige, die nicht verpflichtet sind, Bücher zu führen und Jahresabschlüsse aufzustellen, ermitteln den Gewinn durch Einnahme-/Überschussrechnung. Den Betriebseinnahmen werden die Betriebsausgaben gegenübergestellt. Die Differenz ist der Gewinn beziehungsweise der Verlust. Bei diesem vereinfachten Verfahren werden weder die Vermögensgegenstände noch die Verbindlichkeiten berücksichtigt. Abgestellt wird mit Ausnahmen (zum Beispiel Abschreibungen auf Anlagevermögen) ausschließlich auf den reinen Zahlungsverkehr. Eine Inventur ist nicht erforderlich, allerdings ist ein Anlageverzeichnis zu führen.

Gewerbetreibende, die Bücher führen müssen oder dies freiwillig tun, ermitteln ihr jährliches Betriebsergebnis durch so genannten Betriebsvermögensvergleich. Dieses Verfahren, das die Einrichtung einer doppelten Buchführung und die Aufstellung einer Jahresbilanz voraussetzt, vergleicht die Entwicklung des Eigenkapitals zum Ende eines jeden Wirtschaftsjahres mit dem vorangegangenen Wirtschaftsjahr. Hat sich das Eigenkapital ohne die Berücksichtigung von Einlagen und Entnahmen positiv entwickelt, ist die Veränderung Gewinn, anderenfalls Verlust. Diese durch die Gewinn- und Verlustrechnung komplettierte Gewinnermittlung hat den Vorteil, dass Vermögensveränderungen transparent werden und bei sinkendem Betriebsvermögen rechtzeitig reagiert werden kann.

Die Höhe der Einkommensteuer richtet sich nach der Summe der gesamten Einkünfte unter Berücksichtigung der persönlichen Verhältnisse. Der Steuersatz beträgt 14 bis 42 Prozent.

8.6 Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer (KSt) ist die Einkommensteuer juristischer Personen, etwa einer GmbH. Bemessungsgrundlage ist das zu versteuernde Einkommen. Die Ermittlung des zu versteuernden Einkommens erfolgt nach den Vorschriften des Einkommensteuergesetzes und den Sondervorschriften des Körperschaftsteuergesetzes (§ 8 KStG bis § 19 KStG). Der einheitliche Körperschaftsteuer-Satz beträgt 15 Prozent, unabhängig von der Einbehaltung des Gewinns im Unternehmen oder der Ausschüttung an die Gesellschafter.

Die den Gesellschaftern im Rahmen von Gewinnausschüttungen zufließenden Beträge unterliegen seit dem 1.01.2009 in voller Höhe der Abgeltungsteuer mit einem Steuersatz von 25 Prozent.

8.7 Gewerbesteuer

Der Gewerbesteuer unterliegt jeder inländische Gewerbebetrieb. Angehörige freier Berufe müssen keine Gewerbesteuer bezahlen. Es bleibt abzuwarten, ob ein insoweit anhängiges Verfahren vor dem Bundesverfassungsgericht eine Änderung ergibt.

Steuerschuldner ist bei Einzelunternehmen der Unternehmer, auf dessen Rechnung das Gewerbe betrieben wird, bei Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften ist Steuerschuldnerin die Gesellschaft. Die Gewerbesteuer wird von den Gemeinden erhoben; sie ist deren Hauptfinanzierungsquelle.

8.7.1 Gewerbeertrag

Bemessungsgrundlage für die Steuer ist der Gewerbeertrag. Grundlage des Gewerbeertrags ist der nach Einkommensteuergesetz (EStG) oder Körperschaftsteuergesetz (KStG) ermittelte Gewinn. Dieser wird durch verschiedene Hinzurechnungen und Kürzungen korrigiert. Gerade im Bereich der Hinzurechnungen haben sich hier durch die Unternehmenssteuerreform 2008 wesentliche Änderungen ergeben. Danach müssen unter anderem 25 Prozent aller Zinszahlungen sowie des Zinsanteils, der in Mieten, Pachten, Leasingraten sowie Lizenzen steckt, hinzugerechnet werden. Dabei wird der jeweilige Zinsanteil vom Gesetz pauschal bestimmt und beträgt

- für Mieten Pachten und Leasingraten für bewegliche Wirtschaftsgüter 20 Prozent
- für Mieten Pachten und Leasingraten für unbewegliche Wirtschaftsgüter 65 Prozent
- und für Lizenzen 25 Prozent.

8.7.2 Berechnung der Gewerbesteuer

Der Gewerbeertrag ist zunächst auf volle 100 Euro abzurunden und bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften um 24.500 Euro, höchstens jedoch in Höhe des abgerundeten Gewerbeertrags, zu kürzen. Bei Kapitalgesellschaften gibt es keinen solchen Freibetrag. Als nächstes wird der Gewerbeertrag mit der Steuermesszahl multipliziert. Sie beträgt seit dem 1. Januar 2008 für Einzelunternehmen, Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften einheitlich 3,5 von Hundert.

Beispiel:

Gewerbeertrag einer OHG:	50.357 Euro
Abgerundet	50.300 Euro
Abzüglich Freibetrag	24.500 Euro
Korrigierter Gewerbeertrag	25.800 Euro

davon	25.800 Euro x 3,5 v. H
Steuermessbetrag	903 Euro

Der Steuermessbetrag wird dann mit dem Hebesatz der jeweiligen Gemeinde multipliziert, in der Ihr Betrieb ansässig ist.

Gewerbesteuerschuld:

903 Euro x 475 v. H. (Köln) = 4.289,25 Euro.

8.7.3 Anrechnung auf die Ertragsteuer

Bei Personengesellschaften und Einzelunternehmen erfolgt eine pauschalierte Anrechnung auf den Teil der Einkommensteuer, der auf den Anteil der gewerblichen Einkünfte entfällt. Die Anrechnung erfolgt in Höhe des 3,8-fachen des Gewerbesteuermessbetrages. Dies führt dazu, dass sich die Belastungswirkung der Gewerbesteuer in Kommunen mit Hebesätzen bis 400 neutralisiert, sofern ausreichend Einkommensteuer für die Anrechnung zur Verfügung steht. Eine Überkompensation durch die Anrechnung in Fällen, in denen zum Beispiel aufgrund der gewerbesteuerlichen Hinzurechnungen die Gewerbesteuerschuld höher ist als die Einkommensteuerschuld, findet nicht statt.

8.7.4 Vorauszahlungen

Der Steuerpflichtige hat am 15. Februar, 15. Mai, 15. August und 15. November Vorauszahlungen an die Gemeinde abzuführen, wo der Betrieb angesiedelt ist, und nach Ende des Erhebungszeitraumes (in der Regel das Kalenderjahr) beim zuständigen Finanzamt (Betriebsfinanzamt) eine Steuererklärung abzugeben.

Die Vorauszahlungen werden dann mit der Steuerschuld verrechnet.

Detaillierte Informationen über die Gewerbesteuer finden Sie auch in unserer IHK-Information "Die Gewerbesteuer", welches Sie im Internet unter www.ihk-koeln.de in der Rubrik Fair Play/Recht/Steuern unter Öffentliche Finanzen abrufen können.

8.8 Sozialversicherung

Obwohl Sozialversicherungsbeiträge keine Steuern sind, verdienen sie als öffentliche Abgaben Beachtung. Selbstständige unterliegen seit 2009 grundsätzlich einer Krankenversicherungspflicht; Rentenversicherungspflicht besteht in bestimmten Fällen. Grundsätzlich sind alle Unternehmer für ihre soziale Absicherung selbst verantwortlich. Sie sollten daher rechtzeitig an einen angemessenen Krankenversicherungsschutz und eine ausreichende Altersversorgung denken. Falls Sie Arbeitnehmer beschäftigen, sind im Rahmen der Lohn- und Gehaltsabrechnung Sozialabgaben einzubehalten, und an die zuständige Krankenkasse abzuführen. Dabei werden die Beiträge in der Regel hälftig vom Arbeitgeber und -nehmer getragen. Diese Kosten erhöhen den Bruttolohn um rund 20 Prozent.

Zu den Sozialabgaben gehören:

- gesetzliche Rentenversicherung der Arbeiter und Angestellten
- Arbeitslosenversicherung
- Krankenversicherung
- Pflegeversicherung, Kinderlose zuzüglich 0,25 Prozent

Die Personalkosten erhöhen sich also um diese Nebenkosten, die zu dem Bruttolohn hinzuzurechnen sind. Die Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft) sind vom Unternehmer insgesamt allein zu übernehmen.

8.9 Überlegungen zur steuerlichen Optimierung

Wie der kurze Überblick über die einzelnen Steuerarten zeigt, bildet der erzielte Überschuss die steuerliche Bemessungsgrundlage. Die teilweise hohe Steuerbelastung gewerblicher Unternehmen macht es sinnvoll, den ausgewiesenen Gewinn möglichst optimal zu gestalten. Einige Instrumente zur Beeinflussung der steuerlichen Bemessungsgrundlage seien hier genannt

- Abschreibungsart und Nutzungsdauer
- Sofortabschreibung (geringwertige Wirtschaftsgüter)
- Bildung eines Investitionsabzugsbetrages
- Bewertung des Betriebsvermögens, insbesondere Vorratsvermögen
- Bildung von Rückstellungen
- Vertragsgestaltungen zwischen nahen Angehörigen (zum Beispiel Ehegattenarbeitsverhältnisse)
- Berücksichtigung von Verlusten durch Verlustrück- und -vorträge

Die einzelnen Maßnahmen, etwa auch ein Ehegattenanstellungsvertrag, sollte der Unternehmer im laufenden Kontakt mit seinem Steuerberater frühzeitig vor Ablauf des Wirtschaftsjahrs erörtern.

9. Welche Versicherungen brauchen Sie?

9.1 Persönliche Versicherungen

Krankenversicherung

In Deutschland ist für alle Bürger eine Krankenversicherung gesetzlich vorgeschrieben. Während Sie als Arbeitnehmer gleichsam automatisch Mitglied einer gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) waren, haben Sie nunmehr die Wahl: Entweder Sie nutzen die Möglichkeit der freiwilligen Weiterversicherung in der GKV oder Sie schließen eine private Krankenversicherung (PKV) ab. Eine Kombination beider Möglichkeiten kann hinsichtlich des Krankentagegeldes sinnvoll sein. Für die Höhe des Versicherungsbeitrages bei einer PKV sind Eintrittsalter, Gesundheitszustand und der gewünschte Versicherungsumfang maßgebend. Eine kostenlose Mitversicherung der Familienangehörigen, wie in der GKV, ist hier nicht möglich.

Pflegeversicherung

Es besteht ebenfalls Versicherungspflicht. Freiwillig krankenversicherte Existenzgründer können zwischen einer privaten und gesetzlichen Pflegeversicherung wählen. Achtung: Wer die gesetzliche Pflegeversicherung verlässt, kann als Selbstständiger dort nicht wieder Mitglied werden!

Rentenversicherung

Die Altersversorgung obliegt grundsätzlich dem Unternehmer selbst. Sie können in der gesetzlichen Deutschen Rentenversicherung bleiben oder Sie schließen ersatzweise z. B. eine Lebensversicherung ab. Für Selbstständige mit nur einem Auftraggeber ist die gesetzliche Rentenversicherung jedoch Pflicht. Eine Auflistung versicherungspflichtiger Selbstständiger finden Sie im §2 Sozialgesetzbuch VI. Informationen bietet auch die Deutsche Rentenversicherung Westfalen (DRV).

Hinweis: Haben Sie in der Vergangenheit schon Jahre in die gesetzliche Rentenversicherung eingezahlt, lohnt sich ein Verbleib zum Mindestbeitragssatz häufig zur Sicherung Ihrer Ansprüche auf Erwerbsminderungsrente. Sprechen Sie darüber mit Ihrem Rentenberater der DRV.

Unfallversicherung / Berufsgenossenschaften

In bestimmten Branchen gibt es für Unternehmer eine Pflicht zur Mitgliedschaft in der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV). Träger dieser Unfallversicherung sind die Berufsgenossenschaften. Ob Sie als Unternehmer Pflichtmitglied sind, ist in der jeweiligen Satzung der Berufsgenossenschaft festgelegt. Diese gesetzliche Versicherung hilft nur nach einem Unfall im Beruf. Eine private Unfallversicherung kann als Alternative oder zur Ergänzung der DGUV sinnvoll sein, insbesondere wenn keine Berufsunfähigkeitsversicherung besteht.

Freiwillige Arbeitslosenversicherung

Unternehmer sind nicht verpflichtet, sich für den Fall der Arbeitslosigkeit zu versichern. Sie können jedoch bei der Bundesagentur für Arbeit eine freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung beantragen. Folgende Voraussetzungen sind erforderlich: Die Tätigkeit muss mindestens 15 Stunden wöchentlich ausmachen und innerhalb der letzten 24 Monate vor Aufnahme der Tätigkeit muss der Antragsteller mindestens 12 Monate sozialversicherungspflichtig beschäftigt gewesen sein. Der Antrag muss innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit gestellt werden.

9.2 Betrieblicher Versicherungsschutz

Betriebshaftpflichtversicherung

Je nach individueller Situation des Betriebes sind ggf. weitere Versicherungen ratsam, die hier nicht aufgeführt sind. Generell sollten Sie vor jedem Versicherungsabschluss mehrere Angebote eingeholt und verglichen haben. Die Betriebshaftpflichtversicherung deckt Personen- und Sachschäden sowie auf ihnen beruhende Vermögensschäden, die von der Betriebsstätte, dem Unternehmer oder seinen Betriebsangehörigen bei der betrieblichen Tätigkeit verursacht werden. Die erweiterte Produkthaftpflichtversicherung ist eine Zusatzdeckung innerhalb der Betriebshaftpflichtversicherung. Diese Erweiterung ist insbesondere für Hersteller bzw. Quasihersteller von Roh- oder Zwischenprodukten erforderlich (Quasihersteller ist ein Verkäufer, der durch das Anbringen seines Namens oder seines Warenzeichens den Eindruck vermittelt, er sei selber Hersteller).

Gebäudeschutz und Sachversicherung

Mit der Feuer-, Wasser-, Sturm- und Glasbruch- sowie Einbruchdiebstahlversicherung versichern Sie das Anlage- und Umlaufvermögen Ihres Betriebes gegen Schäden aus Verlust oder Beschädigung.

Betriebliche Rechtsschutzversicherung

Die betriebliche Rechtsschutzversicherung deckt Kosten aus rechtlichen Auseinandersetzungen mit Dritten. Zu denken wäre hier z. B. an den Verkehrs-, Schadenersatz-, Straf-, Arbeits- und Sozialgerichtsrechtsschutz. Der Umfang der für Sie passenden Police hängt stark von Ihren unternehmerischen Risiken ab.

Betriebsunterbrechungsversicherung

Sollte Ihr Betrieb aufgrund besonderer Ereignisse oder Schadensfälle zwangsweise stillgelegt werden (z. B. Wasserschaden, Feuer), übernimmt die Betriebsunterbrechungsversicherung in bestimmtem Rahmen die Kosten bis zur Weiterführung des Betriebes und den Gewinnausfall.

10. Wollen Sie Mitarbeiter einstellen?

Früher oder später stellt sich auch bei Ihnen die Frage nach der Einstellung von Mitarbeitern. Die Personalfrage sollte gründlich durchdacht und frühzeitig geplant werden. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, Arbeitsverhältnisse auszugestalten.

10.1 Inhalt eines Arbeitsvertrags

Für den Abschluss des Arbeitsvertrags ist keine bestimmte Form vorgeschrieben, es empfiehlt sich aber, den Arbeitsvertrag schriftlich abzuschließen. Zu beachten ist das Nachweisgesetz, wonach der Arbeitgeber die wichtigsten Vertragsbedingungen schriftlich niederzulegen und dem Arbeitnehmer innerhalb eines Monats nach Beginn des Arbeitsverhältnisses auszuhändigen hat.

Auch im Arbeitsrecht gilt grundsätzlich das Prinzip der Vertragsfreiheit, zum Schutz des Arbeitnehmers sind allerdings zahlreiche gesetzliche Schutzvorschriften zu beachten (zum Beispiel bei Arbeitszeit, Urlaub oder Kündigung).

10.2 Arbeitspapiere und Anmeldung

Nach der Einstellung eines Mitarbeiters sollten Sie sich als Arbeitgeber folgende Unterlagen aushändigen beziehungsweise vorlegen lassen:

- Lohnsteuerkarte
- Sozialversicherungsausweis (Kopie anfertigen!)
- bei ausländischen Arbeitnehmern: Aufenthaltstitel
- Urlaubsbescheinigung des früheren Arbeitgebers
- Arbeitszeugnis oder Arbeitsbescheinigung des früheren Arbeitgebers
- Mitteilung darüber, in welcher Krankenkasse der Arbeitnehmer versichert ist.

Mit der ersten Lohn- oder Gehaltsabrechnung, spätestens innerhalb von sechs Wochen nach Beginn der Beschäftigung, ist der neue Arbeitnehmer in elektronischer Form bei der Krankenkasse anzumelden. Informationen zum Anmeldeverfahren finden Sie auf der Internet-Seite der Deutschen Rentenversicherung (www.deutsche-rentenversicherung.de). In folgenden Branchen muss die Anmeldung sofort, d.h. spätestens am Tag der Beschäftigungsaufnahme, erfolgen:

- Baugewerbe
- Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe
- Personenbeförderungsgewerbe
- Speditions-, Transport- und damit verbundenen Logistikgewerbe
- Schaustellergewerbe
- Unternehmen der Forstwirtschaft
- Gebäudereinigungsgewerbe
- Unternehmen, die sich am Auf- und Abbau von Messen und Ausstellungen beteiligen
- Fleischwirtschaft

Darüber hinaus ist die Berufsgenossenschaft einmal jährlich zu informieren. Formulare für diese Anmeldung sind bei der zuständigen Berufsgenossenschaft erhältlich (www.dguv.de). Bei der ersten Einstellung eines Arbeitnehmers hat der Arbeitgeber außerdem beim Betriebsnummernservice der Bundesagentur für Arbeit eine Betriebsnummer zu beantragen:

Anschrift: Eschberger Weg, 66121 Saarbrücken

Telefon: 01801 / 66 44 66 (Festnetzpreis 3,9 ct/min; Mobilfunkpreise max. 42 ct/min)

Telefax: 0681 / 849-499

E-Mail: betriebsnummernservice@arbeitsagentur.de

10.3 Teilzeit- und geringfügige Beschäftigung

10.3.1 Teilzeitarbeitsverhältnisse

Teilzeitbeschäftigt ist ein Arbeitnehmer, wenn seine auf Dauer vereinbarte regelmäßige Wochenarbeitszeit kürzer ist als die betriebliche Regelarbeitszeit für Vollzeitkräfte. Auf Teilzeitbeschäftigte sind grundsätzlich die gleichen arbeitsrechtlichen Regelungen anzuwenden wie auf Vollzeitbeschäftigte. Zu den Teilzeitkräften gehören auch geringfügig Beschäftigte, für die besondere Regelungen gelten.

10.3.2 „Minijobs“ - geringfügige Beschäftigung bis 450,00 Euro

Der Arbeitgeber zahlt eine Pauschale von 30 Prozent vom Lohn an die Minijob-Zentrale bei der Bundesknappschaft (www.minijobzentrale.de), bei der der Mitarbeiter auch angemeldet werden muss. Dieser Prozentsatz setzt sich zusammen aus 15 Prozent Rentenversicherungsabgabe, 13 Prozent Krankenversicherung sowie zwei Prozent Pauschalsteuer. Die Verdienstgrenze für „Minijobber“ liegt bei 450,00 Euro im Monat. Außerdem unterliegen Personen, die ab dem 1. Januar 2013 eine geringfügige Beschäftigung aufnehmen, grundsätzlich der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung. Dafür muss der Arbeitnehmer die Differenz von der Arbeitgeberpauschale von 15 Prozent mit einem Eigenanteil aufstocken und erreicht so den allgemeinen Beitragssatz. Alternativ können sich Minijobber befreien lassen. Für bereits vor dem 1. Januar 2013 bestehende Minijobs gibt es Übergangsregelungen.

10.3.3 „Midi-Jobs“ - Gleitzone von 450,01 bis 850,00 Euro

Seit dem 1. Januar 2013 liegt die Gleitzone für „Midi-Jobs“ von 450,01 bis 850 Euro monatlich. Sie zahlen als Arbeitgeber den regulären Sozialversicherungsbeitrag von circa 20 Prozent. Ihr Mitarbeiter zahlt einen progressiv steigenden Beitrag, je nach Höhe des Lohns sowie je nach Lohnsteuerklasse den entsprechenden Lohnsteuersatz. Auch hier gibt es Übergangsregelungen für Beschäftigungsverhältnisse, die vor dem 1. Januar 2013 begonnen haben.

10.3.4 Kurzfristige Beschäftigung

Kurzfristige Beschäftigungen bis zu drei Monate oder 70 Arbeitstage im Kalenderjahr sind weder für den Arbeitnehmer noch für den Arbeitgeber sozialversicherungspflichtig. Je nach Vereinbarung fällt eine pauschale Lohnsteuer an.

10.4 Befristete Arbeitsverhältnisse

Arbeitsverträge werden in der Regel unbefristet geschlossen. Die Befristung von Arbeitsverträgen ist aus Gründen des Arbeitnehmerschutzes nur unter bestimmten Bedingungen zulässig. Zu den Ausnahmefällen zählen vor allem folgende Sachverhalte:

1. Die Befristung ist durch einen sachlichen Grund gerechtfertigt, etwa bei Mutterschutz, Erziehungsurlaub oder Wehrdienst anderer Arbeitnehmer/innen, bei Saisonarbeit, bei Spitzenbelastungen oder in der Probezeit sowie bei bestimmten hochqualifizierten Tätigkeiten.
2. Existenzgründer können in den ersten vier Jahren nach Gründung eines neuen Unternehmens befristete Arbeitsverträge ohne sachlichen Grund bis zur Dauer von vier Jahren abschließen. Innerhalb dieser Gesamtdauer ist auch eine mehrfache Verlängerung zulässig.

3. Ohne Vorliegen eines besonderen Grundes ist außerdem die Befristung bei Neueinstellungen bis zu einer Gesamtdauer von zwei Jahren erlaubt. Der Vertrag darf innerhalb dieses Zeitraumes bis zu dreimal verlängert werden. Die Befristung ist aber nicht zulässig, wenn zuvor bereits ein befristetes oder unbefristetes Arbeitsverhältnis zwischen den Parteien bestanden hat (Ausnahme: Ausbildungsverhältnis). Hinweis: Nach einem Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 6. April 2011 soll das Verbot der so genannten „Zuvor-Beschäftigung“ nicht gelten, wenn diese Beschäftigung mehr als drei Jahre zurückliegt. Inzwischen haben dies Landesarbeitsgerichte aber auch wieder anders entschieden. Wenn Sie sicher gehen wollen, gehen Sie von einem unbegrenzten Zuvor-Beschäftigungsverhältnis aus.
4. Mit Arbeitnehmern, die bei Beginn der Beschäftigung das 52. Lebensjahr vollendet haben und zuvor mindestens vier Monate beschäftigungslos gewesen sind, Transferkurzarbeitergeld bezogen oder an einer öffentlichen Beschäftigungsmaßnahme teilgenommen haben, können ohne sachlichen Grund befristete Arbeitsverträge bis zu fünf Jahren abgeschlossen werden. Bis zu einer Gesamtdauer von fünf Jahren ist auch die mehrfache Verlängerung möglich.

Achtung: Befristete Arbeitsverträge müssen schriftlich abgeschlossen werden. Bei einer nur mündlichen Befristungsabrede besteht das Arbeitsverhältnis als unbefristet fort.

10.5 Leih- beziehungsweise Zeitarbeitsverhältnisse

Etwaige Personalbedarfsspitzen können Sie mit Leih- oder Zeitarbeitskräften abdecken. Lassen Sie sich in diesem Fall unbedingt vom Verleiher die Erlaubnis der Agentur für Arbeit vorlegen. An die Überlassung und den Überlassungsvertrag stellt das Gesetz zahlreiche Anforderungen (zum Beispiel Höchstüberlassungsdauer, Gleichstellungsgrundsatz, Konkretisierungs- und Offenlegungspflicht), deren Nichtbeachtung verschiedene Folgen von Auswirkungen auf das Arbeitsverhältnis bis zu strafrechtlichen Sanktionen nach sich ziehen kann. Hier ist eine umfassende Beratung/Information dringend zu empfehlen.

11. Betreiben Sie Im- oder Export?

Geschäfte mit dem ausländischen Partner sind keineswegs einigen Wenigen vorbehalten. Jeder, auch der Neuling, kann sich am Außenwirtschaftsverkehr beteiligen. Dazu gehört der gesamte Waren-, Dienstleistungs-, Kapital-, Zahlungs- und sonstige Wirtschaftsverkehr mit fremden Wirtschaftsgebieten.

Wenn Sie nicht wissen, mit wem Sie Geschäfte im Ausland machen können, welche Kontaktadressen für Sie nützlich sind, können Sie bei der Industrie- und Handelskammer oder den deutschen Auslandshandelskammern nähere Informationen erhalten.

<https://www.ihk-koeln.de/International2.AxCMS?ActiveID=1213>

11.1 Import

Von einigen Ausnahmen abgesehen ist die Einfuhr von Waren liberalisiert. Sie sollten sich allerdings bei der Industrie- und Handelskammer vorher über die bei der Einfuhr geltenden Zölle, Steuern und sonstigen Abgaben unterrichten. Nicht alle Waren können wert- und mengenmäßig unbeschränkt eingeführt werden. Die Einfuhr kann kontingentiert sein (zum Beispiel bestimmte Textilien) oder sonstigen Einfuhrbeschränkungen unterliegen (zum Beispiel lebende Tiere).

Bei der Einfuhrabfertigung sind auch verschiedene formelle Vorschriften zu beachten. Die Rechnung und sonstige Unterlagen sind vorzulegen, aus denen das Einkaufs- oder Versendungsland und das Ursprungsland ersichtlich sind. Bei der Bezahlung der Einfuhrgüter sind die Meldevorschriften zu beachten.

11.2 Export

Auch der Export ist weitgehend genehmigungsfrei, allerdings müssen die jeweiligen Einfuhrbestimmungen der Exportländer berücksichtigt werden. Auskunft erteilt auch hierüber sowie über die notwendigen Begleitpapiere, die im Ausland für die Einfuhrzollabfertigung erforderlich sind, die Industrie- und Handelskammer.

Für Waren, die nur vorübergehend ins Ausland gebracht werden (zum Beispiel Berufsausrüstung, Warenmuster sowie Messe- und Ausstellungsgut) sind die Eingangsabgaben weder zu hinterlegen noch ist Sicherheit dafür zu leisten, wenn das internationale Zollpassierscheinheft - Carnet ATA - verwendet wird.

Bei Inanspruchnahme des Carnet-Verfahrens entfällt die Ausfertigung der sonst üblichen Zolldokumente, sodass eine schnelle und reibungslose Zollabfertigung sichergestellt ist.

12. Wollen Sie einen Betrieb übernehmen oder als tätiger Gesellschafter eintreten?

In vielen Fällen bietet sich als Erfolg versprechender Weg in die Selbstständigkeit die Übernahme eines schon bestehenden Unternehmens oder der Eintritt als tätiger Gesellschafter an. Doch auch dann, wenn Ihnen derartige Angebote auf den ersten Blick günstig erscheinen, ist eine genaue Prüfung aller in diesem Zusammenhang wichtigen Gegebenheiten unerlässlich.

Vergewissern Sie sich zunächst, welche Unterlagen (Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen, Vertragstexte, Geschäftskorrespondenz) vorhanden sind, die für Ihre Entscheidung von Bedeutung sein könnten. Aus diesen Unterlagen und ergänzenden mündlichen Erläuterungen des bisherigen Inhabers, der Mitgesellschafter, der Mitarbeiter und der Hausbank sollten Sie versuchen, sich ein genaues Bild über Gesamtumsatz, Umsatz der einzelnen Produkte, Gewinn/Verlust und Rentabilität des Eigen- und Gesamtkapitals zu machen. Ergänzend dazu sollten Sie herausfinden, welchen Ruf das Unternehmen bei wichtigen Kunden und Lieferanten hat.

Sie sollten dann im Einzelnen prüfen,

- welche Verfügungsbeschränkungen (zum Beispiel Eigentumsvorbehalte, Sicherungsübereignungen, Hypotheken) am Betriebsvermögen bestehen,
- ob die Miet-, Pacht- und Versicherungsverträge günstig sind und von Ihnen weitergeführt werden können,
- ob die Belegschaft (vor allem Mitarbeiter in Vertrauensstellungen) weiterhin mitarbeiten wollen,
- welche Verbindlichkeiten bestehen, insbesondere solche, die nicht aus der Bilanz hervorgehen (zum Beispiel Steuerschulden, Ruhegeldzusagen), für welche Verbindlichkeiten Sie haften und ob die Gläubiger mit einer Übernahme der Verbindlichkeiten einverstanden sind,
- ob der Gesellschaftsvertrag im Falle einer Mitgesellschafterposition für Sie günstig ist.

Falls Sie bei diesen Punkten zu einem positiven Ergebnis gelangt sind, bleibt als schwierigste Aufgabe die Beurteilung des Kaufpreises beziehungsweise der Pachtsumme. Selbst die Schätzung von Fachleuten über den Wert eines Betriebs beziehungsweise eines Geschäftsanteils oder die angemessene Höhe des Pachtzinses gehen oft auseinander. Es empfiehlt sich daher, zunächst von Ihren eigenen Gewinnerwartungen auszugehen, die zum Kaufpreis oder zur Pachtsumme in einem möglichst günstigen Verhältnis stehen müssen. Die Abschlüsse des Unternehmens und die Jahresüberschüsse der letzten fünf Jahre sollten auf jeden Fall mit berücksichtigt werden. Prüfen Sie in diesem Zusammenhang auch die Vor- und Nachteile der Gewährung einer Leibrente an den bisherigen Inhaber an Stelle von Kauf oder Pacht.

Sie sollten auf jeden Fall alle rechtlichen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Fragen bei der Übernahme eines Unternehmens oder eines Geschäftsanteils mit einem versierten Berater eingehend erörtern. Das Sparen von Beratungskosten kann später, wie die Erfahrung lehrt, leicht zu vermeidbaren Enttäuschungen und letztlich hohen Ausgaben führen. Im Übrigen werden Beratungskosten für Existenzgründer von Bund und Land bezuschusst.

Falls Sie an die Übernahme eines Unternehmens oder den Eintritt in ein Unternehmen als tätiger Gesellschafter denken, aber über keine Verbindungen verfügen, wenden Sie sich an die IHK, die eine Existenzgründungs- und Nachfolgebörse betreibt. Sie können dort Einsicht nehmen in eine Zusammenstellung von Unternehmen, die einen Nachfolger oder tätigen Gesellschafter suchen. Vielleicht sollten Sie aber auch selbst eine Suchanzeige aufgeben. Die Börsen finden Sie auch unter folgenden Internetadressen: <https://www.ihk-koeln.de/1791> und <https://www.next-change.org>.

13. Wie können Sie Krisen frühzeitig erkennen?

Praktisch jedes Unternehmen erlebt im Lauf seiner Geschichte mindestens eine Krise. Werden Krisensymptome nicht rechtzeitig erkannt oder ignoriert, fehlen notwendige Bewertungen und Entscheidungen für die Lösung der Krise; wertvolle Zeit geht verloren. In vielen Unternehmenskrisen ist dies leider der Fall. Es ist deshalb wichtig, Krisen frühzeitig zu erkennen und ihnen vorzubeugen.

Zur existenzbedrohenden Krise entwickeln sich Fehler nämlich erst dann, wenn die Fehlentwicklungen nicht erkannt oder ignoriert werden. Dabei gibt es viele Möglichkeiten, Fehlern aktiv vorzubeugen. Auch in der Krise stehen Unternehmen nicht aussichtslos da, wenn sie rechtzeitig geeignete Maßnahmen ergreifen und vorhandene Hilfsangebote annehmen.

Zu den externen Krisenfaktoren zählen insbesondere die Konjunktur, die Veränderungen des Marktes und das sich ändernde Kaufverhalten der Kundschaft. Unternehmenskrisen haben ihre Ursache jedoch schwerpunktmäßig meistens in Fehlern innerhalb des Unternehmens.

Folgende grundsätzliche Empfehlungen können wir geben:

- Organisieren Sie eine kontinuierliche Informationsbeschaffung und -auswertung zu Ihren aktuellen Markt- und Wettbewerbsbedingungen.
- Sorgen Sie für eine systematische Unternehmensplanung und deren Umsetzung (Controlling).
- Organisieren Sie eine zeitnahe und aussagekräftige Buchhaltung! Setzen Sie sich mit den Monatsauswertungen auch inhaltlich auseinander. Verschaffen Sie sich durch eine vernünftige Dokumentation einen Überblick über die zeitliche Entwicklung des Umsatzes und der Kosten. Bei verschiedenen Geschäftszweigen sollten Umsätze und Kosten möglichst zugerechnet werden können, damit Sie erkennen können, wie erfolgreich Sie mit welcher Aktivität sind.
- Prüfen Sie Ihr Unternehmen immer wieder auf Anzeichen für eine sich andeutende Krise ab, um vorbeugende Maßnahmen einleiten zu können! Häufige Krisenursachen sind z.B. kein Forderungsmanagement, kein Überblick über Kosten, keine Kostenanpassung bei Umsatzrückgang, unangemessen hohe Privatentnahmen, hohe Fluktuation bei leitenden Angestellten, mangelndes kaufmännisches Wissen, ungenügende Branchenerfahrung oder keine Unterstützung in der Familie.

Die folgenden Kennzahlen sind für eine erfolgreiche Unternehmensleitung wichtig und können ebenfalls als Frühwarn-Indikatorensystem dienen:

- Eigenkapitalquote = $\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Bilanzsumme}}$ Die Eigenkapitalquote sollte mindestens 10 %, lieber mehr betragen. Der westdeutsche Durchschnitt liegt bei etwa 20 %!
- Kapitalrückflussquote = $\frac{\text{Cash-Flow}}{\text{Bilanzsumme}}$ Die Kapitalrückflussquote sollte über 4 % liegen. Sie drückt die Ertragskraft des Unternehmens aus und zeigt, welcher Einnahmenüberschuss mit dem eingesetzten Kapital erwirtschaftet werden konnte.
- Umsatzrendite = $\frac{\text{Gewinn vor Steuern}}{\text{Umsatz}}$ Die Umsatzrendite drückt aus, wie viel Prozent des Umsatzes als Gewinn übrig bleiben und sollte über 1% liegen.
- Cash-Flow-Marge = $\frac{\text{Cash-Flow}}{\text{Umsatz}}$ Der Cash-Flow, also der "Kassenzufluss", definiert den Einnahmenüberschuss innerhalb eines bestimmten Zeitraums und beschreibt unter anderem die Finanzkraft eines Unternehmens. Der Cash-Flow = Jahresüberschuss + Abschreibungen +/- Erhöhungen oder Verringerungen der langfristigen Rückstellungen. Die Cash-Flow-Marge sollte über 2% liegen.

Ein Instrument zur Früherkennung von Unternehmenskrisen ist die so genannte "Früherkennungstreppe", die die zu stellenden Fragen zeitlich nach Früherkennung, Späterkennung und Sehr-Späterkennung gliedert. Mit ihrer Hilfe lässt sich die Situation Ihres Unternehmens ermitteln. Durch die Zuordnung zu den drei Phasen können entsprechende Hilfsmaßnahmen ergriffen werden. Dabei beziehen sich die Fragen der Sehr-Späterkennung auf die Wirkungen einer akuten Unternehmenskrise.

Weitere Informationen finden Sie im zugehörigen Merkblatt:

<https://www.ihk-koeln.de/1265>

Zur Vorbeugung und Bekämpfung wirtschaftlicher Schwierigkeiten steht die IHK Köln ihren Mitgliedsunternehmen als erste unbürokratische Anlaufstelle zur Verfügung. Wenn Sie die Unterstützung durch einen Unternehmensberater suchen, der für Ihr Vorhaben oder Ihre Fragestellung geeignet erscheint, können Ihnen bei der Suche und Auswahl eventuell die Hinweise helfen, die wir für Sie in unserem Merkblatt "Tipps für die Suche nach Unternehmensberatern" zusammengefasst haben. Zudem kann die Beratung durch einen entsprechenden Zuschuss gefördert werden. Alle Fragen zum Förderprogramm Förderung unternehmerischen Know-hows beantwortet Ihnen die IHK Köln.

Sollte sich Ihr Unternehmen bereits in einer Krise befinden, können Sie sich bei uns auch über Möglichkeiten der Krisenbewältigung informieren.

14. Ihre Ansprechpartner(innen) bei der IHK Köln

Haben Sie noch weitere Fragen, oder wünschen Sie nach der Konzepterstellung einen persönlichen Beratungstermin? Die Berater der Industrie- und Handelskammer stehen Ihnen hierfür gerne zur Verfügung. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

**Industrie- und
Handelskammer zu Köln**
Unter Sachsenhausen 10 - 26
50667 Köln
www.ihk-koeln.de

Petra Göbbels

Tel. +49 221 1640-1572
Fax +49 221 1640-1579
E-Mail: petra.goebbels@koeln.ihk.de

Birgit Bay

Tel. +49 221 1640-1574
Fax +49 221 1640-1579
E-Mail: birgit.bay@koeln.ihk.de

**Geschäftsstelle Leverkusen/
Rhein-Berg**
An der Schusterinsel 2
51379 Leverkusen

Michael Kracht

Tel. +49 2171 4908-9902
Fax +49 2171 4908-9909
E-Mail: michael.kracht@koeln.ihk.de

Roswitha Ruthenbeck

Tel. +49 2171 4908-9904
Fax +49 2171 4908-9919
E-Mail: roswitha.ruthenbeck@koeln.ihk.de

Geschäftsstelle Oberberg
Talstraße 11
51643 Gummersbach

Angelika Nolting

Tel. +49 2261 8101-9952
Fax +49 2261 8101-9979
E-Mail: angelika.nolting@koeln.ihk.de

Susanne Maaß

Tel. +49 2261 8101-9957
Fax +49 2261 8101-9979
E-Mail: susanne.maass@koeln.ihk.de

Geschäftsstelle Rhein-Erft
Bahnstraße 2
50126 Bergheim

Petra Maskow

Tel. +49 2271 8376-1840
Fax +49 2271 8376-1990
E-Mail: petra.maskow@koeln.ihk.de

Anhang: Vorlagen zur Finanzplanung (Gründungstool)



Um Ihnen die Planung Ihrer Existenzgründung zu erleichtern, haben wir ein einfach zu bedienendes Gründungstool auf Excel-Basis entwickelt, das Ihnen auf unserer Homepage (Dok.-Nr. 1269) zum [Download](#) zur Verfügung steht.

Gründungstool: Privater Finanzbedarf

Summe	
monatlich	
	Private Einnahmen (außerhalb der Selbstständigkeit)
	Nettogehalt Lebenspartner/in
	Kindergeld
	Erziehungsgeld
	Unterhaltsanspruch
	Einkommen aus Vermietung und Verpachtung
	Einkommen aus Kapitalvermögen
	Sonstige Einkünfte
	Summe der privaten Einnahmen
	Private Ausgaben
	Private Miete (einschließlich Nebenkosten)
	Krankenversicherung
	Rentenversicherung/Altersvorsorge
	Sonstige Versicherungen
	Zinsen und Tilgung privater Darlehen
	Rücklagen für Einkommensteuer
	Rücklagen für Neuanschaffungen
	Unterhaltsverpflichtung
	Lebensunterhalt ¹⁾
	Summe der privaten Ausgaben
	Privater Finanzbedarf = erforderlicher Unternehmerlohn

Gründungstool: Umsatzplan (für Dienstleistungsunternehmen)

Geplante Dienstleistungsumsätze	EUR pro Leistungseinheit (netto)	Januar	Februar	November	Dezember	Summe

Gründungstool: Rentabilitätsvorschau

Bitte Netto-Werte (ohne Umsatzsteuer) eintragen!	Januar	Februar	November	Dezember	Summe
Umsatz Handel/Produktion					
Umsatz 19%					
Umsatz 7%					
Umsatz Dienstleistungen					
Erlösschmälerungen (Skonto)					
sonstige betriebliche Erträge					
Wareneinkauf/Materialaufwand					
pauschaler Wareneinsatz					
Fremdleistungen					
Wareneinkauf Saisongeschäft					
Rohergebnis					
Personalaufwand incl. Sozialabgaben (ca. 22%)					
Abschreibungen					
Sonstige betriebliche Aufwendungen					
Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Reinigung etc.)					
Miete und Nebenkosten					
Instandhaltung					
Telefon, Fax					
Kfz-Kosten					
Kfz-Versicherungen					
Wartung und Reparatur					
Betriebskosten					
Reise- und Bewirtungskosten					
Anzeigen- und sonst. Werbung					
Kosten der Warenabgabe					
Verpackung/Ausgangsfrachten					
Provisionen					
Instandhaltung Betriebs- und Geschäftsausstattung					
Software-Updates					
Versicherungen (ohne Kfz)					
Beiträge, Gebühren					
Bürobedarf					
Postwertzeichen					
Fachliteratur					
Fortbildung					
Messen und Ausstellungen					
Beratungskosten					
Steuerberater					
Unternehmensberater					
Rechtsanwalt					
Kosten des Geldverkehrs					
Andere betriebliche Aufwendungen					
Summe betrieblicher Aufwendungen					
Betriebsergebnis					
Zinsaufwendungen ¹⁾					
Gewinn/Verlust vor Steuern					
Sonstige Steuern (betrieblich)					
Jahresüberschuß/Jahresfehlbetrag					
¹⁾ gem. Zins- und Tilgungsplan des Kreditinstituts für alle betrieblichen Darlehen					

Gründungstool: Liquiditätsplan

	Januar	Februar	November	Dezember	Summe
Zahlungseingänge auf gebuchten Umsatz					
Bruttoumsatz Handel/Produktion					
Bruttoumsatz 19%					
Bruttoumsatz 7%					
Bruttoumsatz Dienstleistungen					
Erlösschmälerungen (Skonto) brutto					
sonstige betriebliche Erträge					
Wareneinkauf/Materialaufwand					
pauschaler Wareneinsatz					
Fremdleistungen					
Wareneinkauf Saisonsgeschäft					
Rohergebnis					
Personalaufwand incl. Sozialabgaben (ca. 22%)					
Abschreibungen					
Sonstige betriebliche Aufwendungen					
Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Reinigung etc.)					
Miete und Nebenkosten					
Instandhaltung					
Telefon, Fax					
Kfz-Kosten					
Kfz-Versicherungen					
Wartung und Reparatur					
Betriebskosten					
Reise- und Bewirtungskosten					
Anzeigen- und sonst. Werbung					
Kosten der Warenabgabe					
Verpackung/Ausgangsfrachten					
Provisionen					
Instandhaltung Betriebs- und Geschäftsausstattung					
Software-Updates					
Versicherungen (ohne Kfz)					
Beiträge, Gebühren					
Bürobedarf					
Postwertzeichen					
Fachliteratur					
Fortbildung					
Messen und Ausstellungen					
Beratungskosten					
Steuerberater					
Unternehmensberater					
Rechtsanwalt					
Kosten des Geldverkehrs					
Andere betriebliche Aufwendungen					
Summe betrieblicher Aufwendungen					
Betriebsergebnis					
Zinsaufwendungen					
Gewinn/Verlust vor Steuern					
Sonstige Steuern (betrieblich)					
vorläufiger Liquiditätsbedarf (-)/-überschuß (+)					
Umsatzsteuerzahllast (+) bzw. Vorsteuerüberhang (-)					
Investitionen und GWG					
Erstausstattung Warenlager					
Auszahlung betrieblicher Darlehen (s. "Finanzierungsplan")					
Tilgung betrieblicher Darlehen					
Körperschaftsteuer (nur bei Kapitalgesellschaften)					
Gewerbesteuer					
Gründungszuschuss/Einstiegsgeld					
Privater Finanzbedarf (Unternehmerlohn)					
zusätzlicher Liquiditätsbedarf (-)/-überschuss (+)					
totaler Liquiditätsbedarf (-)/-überschuss (+)					
eingebrachtes Eigenkapital - liquide Mittel					
Liquiditätsreserve					

Gründungstool: Investitionsplan

Anschaffungen im Gründungsjahr	<u>betriebs- gewöhnliche Nutzungs- dauer</u>	Anschaffungs- kosten (netto)	AfA (Absetzung für Abnutzung, Abschreibung)
Investitionen (Anschaffungskosten höher als 410 EUR netto)			
Sacheinlagen			
Geringwertige Wirtschaftsgüter (Anschaffungskosten bis 410 EUR netto)			
Summe			
monatlich im Gründungsjahr			
monatlich Folgejahre (ohne Geringwertige Wirtschaftsgüter)			

Gründungstool: Finanzierungsplan

Kapitalbedarfsplanung			
EUR			
		Anschaffungen	
		Investitionen	
		Neuanschaffungen	
		Sacheinlagen	
		geringwertige Wirtschaftsgüter	
		Warenlager-Erstausrüstung	
		Betriebsmittel	
		Kapitalbedarf	
Finanzierungsplanung			
EUR			
		Eigenkapital	
		liquide Mittel	
		Sacheinlagen	
		Fremdkapital (Auszahlungsbetrag)	
		Hausbankdarlehen	
		Startgeld	
		KfW Kapital für Gründer	
		Privatdarlehen	

Feedback-Bogen Informationsmaterial der IHK Köln

Titel der IHK-Broschüre:

Existenzgründung

Tipps für den erfolgreichen Unternehmensaufbau

Wie zufrieden sind Sie insgesamt mit dieser schriftlichen Information der IHK Köln?

☐ 1: sehr gut/sehr zufrieden ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5: mangelhaft/sehr unzufrieden

Das Informationsmaterial der IHK Köln hat

- meine Fragen beantwortet

☐ 1: ja - voll und ganz ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5: nein - überhaupt nicht

- mir geholfen, mein Problem zu lösen

☐ 1: ja - voll und ganz ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5: nein - überhaupt nicht

- mir für mein Vorhaben genutzt

☐ 1: ja - voll und ganz ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5: nein - überhaupt nicht

Das Informationsmaterial der IHK Köln ist insgesamt

- übersichtlich und logisch aufgebaut

☐ 1: ja - voll und ganz ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5: nein - überhaupt nicht

- funktionell und ansprechend gestaltet

☐ 1: ja - voll und ganz ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5: nein - überhaupt nicht

- verständlich geschrieben und gut zu lesen

☐ 1: ja - voll und ganz ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5: nein - überhaupt nicht

Werden Sie das Informationsmaterial der IHK Köln weiter empfehlen?

☐ 1: ja ☐ 5: nein

Feld für Anmerkungen, Lob, Kritik, Wünsche der/s Befragten

Bitte senden Sie den Fragebogen ausgefüllt per E-Mail an feedback.service@koeln.ihk.de oder an folgende Fax-Nr. +49 221 1640-1290 zurück.



Herausgeber:
Industrie- und Handelskammer zu Köln
Unter Sachsenhausen 10-26
50667 Köln

www.ihk-koeln.de

Bitte bewerten Sie das von Ihnen genutzte IHK-Merkblatt - [hier geht's zum kurzen Online-Fragebogen.](#)

Vielen Dank für Ihr Feedback!