



Industrie- und Handelskammer
zu Köln



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:

Ass. jur. Mathias Härchen
Tel. 0221 1640-430
Fax 0221 1640-439
E-Mail: mathias.haerchen@koeln.ihk.de

Redaktion:

Petra Lohmann
Tel. 0221 1640-432
Fax 0221 1640-439
E-Mail: petra.lohmann@koeln.ihk.de

Köln, Dezember 2009

Inhaltsverzeichnis

1. Lohnt sich für Sie eine selbstständige Tätigkeit?	4
2. Was Sie in jedem Falle kritisch prüfen sollten!	5
3. Sind Sie ein Unternehmertyp?	6
3.1 Motive für die Selbstständigkeit	6
3.2 Persönlichen Einflussfaktoren.....	6
4. Welche betriebswirtschaftlichen Daten benötigen Sie?	9
4.1 Marktchancen.....	9
4.2 Der richtige Standort	10
5. Ist Ihre Existenzgründung gut vorbereitet? - Der Businessplan.....	11
5.1 Struktur Ihres Businessplans	11
6. Der halbe Erfolg: Rechtzeitig planen	15
6.1 Schlüsselgröße: Der Gewinn	15
7. Schwierig in den Griff zu bekommen: Kosten	18
7.1 Anmerkung:.....	18
8. Quelle des Erfolgs: Der Umsatz	19
8.1 Ein Beispiel:	19
9. Stellt sich später ein: Der Erfolg	20
10. Muss stimmen: Die Finanzierung.....	21
10.1 Planung der Mittelherkunft	22
11. Zu jedem Zeitpunkt wichtig: Ausreichende Liquidität	23
12. Wie lässt sich das notwendige Startkapital beschaffen?	24
12.1 Kapitalbedarf	24
12.2 Finanzierung	24
13. Nutzen Sie öffentliche Finanzierungshilfen	26
13.1 Zinsgünstige Kredite für Existenzgründungen	26
13.2 Förderung von Existenzgründungen im Rahmen der regionalen Wirtschaftsförderung.....	26
13.3 Öffentliche Bürgschaften.....	26
13.4 Förderung von Gründungs- und Aufbauberatungen.....	27
14. Wie melde ich mein Gewerbe an?.....	27

14.1	Gewerbeanmeldung.....	27
14.2	Ausländische Existenzgründer.....	28
14.3	Freiberufler	28
15.	Erfüllen Sie die gewerberechtlichen Voraussetzungen?	29
15.1	Industrie.....	29
15.2	Großhandel	29
15.3	Einzelhandel.....	29
15.4	Reisegewerbe	30
15.5	Gaststättengewerbe	30
15.6	Versicherungsvermittler	30
15.7	Makler.....	31
15.8	Verkehrsgewerbe	31
15.9	Bewachungsgewerbe	32
15.10	Sonstige Gewerbe.....	32
15.11	Handwerk	33
16.	Welche Rechtsform ist für Sie die zweckmäßigste?	33
16.1	Folgende Rechtsformen bieten sich für den Existenzgründer an:	33
16.2	Warum gibt es ein Handelsregister?	34
16.3	Die Eintragung in das Handelsregister und das Handelsgewerbe	34
16.4	Pflichten und Rechte des Kaufmanns.....	35
16.5	Nichtkaufleute	35
16.6	Die Firmenbezeichnung	35
16.7	Angaben auf Geschäftsbriefen	36
16.8	Wahl der Rechtsform	36
16.9	Vereinfachtes Handelsregisterverfahren.....	37
17.	Betreiben Sie Im- oder Export?	38
17.1	Import	38
17.2	Export	38
18.	Wollen Sie einen Betrieb übernehmen oder als tätiger Gesellschafter eintreten? .	39
19.	Ein Kapitel für sich: Steuern.....	41
19.1	Hilfe vom Steuerfachmann.....	41
19.2	Buchführung.....	41
19.3	Umsatzsteuer	42
19.4	Lohnsteuer	43
19.5	Einkommensteuer	43
19.6	Körperschaftsteuer.....	44
19.7	Gewerbesteuer.....	44

19.8 Sozialversicherung.....	45
19.9 Überlegungen zur steuerlichen Optimierung	46
20. Wollen Sie Mitarbeiter einstellen?	46
20.1 Möglichkeiten von Arbeitsverhältnissen.....	47
20.2 Ihre Pflichten als Arbeitgeber	48
21. Auszubildende	49
22. Ihre Ansprechpartner(innen) bei der IHK Köln	50
23. Muster Privater Finanzbedarf	51
24. Muster Kapitalbedarfsplan.....	52
25. Muster Finanzierungsplan	53
26. Muster Rentabilitätsvorschau	54
27. Muster Liquiditätsplan	55

Existenzgründung

Tipps für den erfolgreichen Unternehmensaufbau

1. Lohnt sich für Sie 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 müssen auf geregelte Arbeitszeit und manche Freizeit verzichten. 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 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 sorgfältig, ob Sie den erforderlichen Umsatz und Gewinn auch wirklich erreichen können. Bedenken Sie, dass Sie in den ersten Jahren, in denen Sie Ihre Existenz aufbauen, oft Einkommenseinbußen hinnehmen müssen.

Planen Sie daher Ihre Existenzgründung sorgfältig!

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 22. Im Internet erreichen Sie uns unter www.ihk-koeln.de/Starthilfe und Unternehmensförderung.

2. Was Sie in jedem Falle kritisch prüfen sollten!

Stellen Sie sich vor, Sie seien Ihr Geldgeber! Riskierten Sie von den Marktchancen her Ihr gutes Geld für dieses Unternehmen?

Haben Sie schon ausreichende Informationen über den richtigen Standort zusammengetragen?

Haben Sie alle Positionen für Ihren Kapitalbedarf sorgfältig ermittelt und auch berücksichtigt, dass die anfängliche Durststrecke durch unvorhersehbare Entwicklungen etwas länger als geplant sein kann?

Wie viel Eigenkapital steht Ihnen zur Verfügung?

Wie finanzieren Sie das Ihnen fehlende Kapital?

Welche Kreditinstitute geben die günstigsten Konditionen?

Erfüllen Sie die gesetzlichen Voraussetzungen für die Eröffnung Ihres Gewerbebetriebs?

Haben Sie hinreichend die steuerlichen, betriebswirtschaftlichen und gesellschaftsrechtlichen Kriterien bei der Wahl der Rechtsform gegeneinander abgewogen?

Falls Sie einen bestehenden Betrieb übernehmen wollen, haben Sie sich anhand der vorhandenen Unterlagen einen Überblick über Umsatz, Gewinn und Rentabilität des Unternehmens verschafft? Haben Sie geprüft, welche vertraglichen Verpflichtungen und Haftungen Sie übernehmen müssen?

3. Sind Sie ein Unternehmertyp?

3.1 Motive für die Selbstständigkeit

In zahlreichen Beratungsgesprächen wurden folgende Motive von potentiellen Gründern genannt:

- Wunsch nach Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung
- Eigene Ideen durchsetzen
- Höheres und leistungsgerechtes Einkommen
- Ärger im derzeitigen Beschäftigungsverhältnis, Kündigungsrisiko, Weg aus der Arbeitslosigkeit

So bedeutungsvoll diese Motive sein mögen, sie sollten nicht den Blick auf die Nachteile der Selbstständigkeit versperren:

- Kein sicherer Arbeitsplatz
- Keine gesichertes Einkommen
- Keine geregelte Arbeitszeit, weniger Freizeit und Urlaub

3.2 Persönlichen Einflussfaktoren

Aus gewerblicher Sicht ist – von wenigen Ausnahmen abgesehen – zur Gründung und Führung eines Unternehmens keine bestimmte Qualifikation vorgeschrieben. Die wenigen Wirtschaftszweige, für die eine Sach- und Fachkunde et cetera aufgrund spezieller Gesetze erforderliche sind, stellen wir Ihnen im Kapitel 15 „Erfüllen Sie die gewerberechtlichen Voraussetzungen?“ vor.

Für die Gewährung öffentlicher Existenzgründungsmittel ist in den Förderrichtlinien eine kaufmännische Qualifikation vorgeschrieben.

Zweifelsfrei besitzt der Unternehmer die „Führungskompetenz“ innerhalb seines Betriebes. Deshalb benötigen Sie neben kaufmännischen Wissen, fachlichen Kenntnissen und Branchenerfahrungen auch persönliche Stärken und Lebenserfahrungen.

Ein wichtiger Punkt auf dem Weg in die Selbstständigkeit ist die Selbstprüfung. Nachfolgende Auflistung soll Ihnen bei Ihrer kritischen Prüfung behilflich sein, ob Sie diese Voraussetzungen erfüllen:

3.2.1 Rechtliche Voraussetzungen

Sofern Konzessionen/Genehmigungen vorgeschrieben sind, erfüllen Sie die jeweiligen Bedingungen (Prüfungen et cetera)?

Welche Voraussetzungen zu erfüllen sind, entnehmen Sie bitte dem Kapitel „Erfüllen Sie die gewerberechtlichen Voraussetzungen?“

3.2.2 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 der 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 nur teilweise kompensiert werden!

3.2.3 Fachliche Voraussetzungen/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?)

3.2.4 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 Ihre 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?

Der ideale Gründer steht nach unseren Erfahrungen auf der Höhe seiner Laufbahn. Es wurden bereits zahlreiche Bewährungsproben bestanden sowie Erfahrungen in mehreren Unternehmen gesammelt. Gemäß seiner Veranlagung und Fähigkeit wird durch die Gründung ein eigenes Arbeitsfeld aufgebaut. Fortgeschrittenes Alter ist dabei nach unseren Erfahrungen kein Hinderungsgrund. Sehr wichtig ist für die spätere Unternehmensführung, die Fähigkeit zu fachübergreifendem Denken.

4. Welche betriebswirtschaftlichen Daten benötigen Sie?

Ohne ausreichende eigene betriebswirtschaftliche Kenntnisse und fachliche Fertigkeiten und ohne sorgfältige Planung zahlen Sie möglicherweise teures Lehrgeld.

Ob Sie einen Fertigungsbetrieb oder ein Handelsunternehmen eröffnen und in welcher Branche Sie tätig werden wollen - in jedem Fall müssen Sie über Ihre Branchenerfahrung hinaus selbst ausreichendes betriebswirtschaftliches Wissen mitbringen. Es kann zweckmäßig sein, Teilfunktionen des Betriebes auszulagern, zum Beispiel die Buchführung auf externen EDV-Anlagen erstellen zu lassen; die Leitung und damit den betrieblichen Überblick müssen Sie jedoch behalten und die Qualifikation dazu mitbringen.

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.

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.

4.1 Marktchancen

Sie müssen mit Konkurrenz rechnen. Je größer und zahlreicher die Konkurrenz, desto ungünstiger sind die Chancen Ihres Unternehmens. Hängen Sie sich nicht an eine Trend- oder Modewelle an, die schon abklingt!

Prüfen Sie, wie sich gleichartige Unternehmen ähnlicher Größe und an vergleichbaren Standorten entwickeln! Wenn Sie feststellen, dass bereits hinreichend Konkurrenz auf dem Markt besteht, untersuchen Sie, ob Sie sich gegenüber der Konkurrenz wirksam abheben können, zum Beispiel:

durch die Art und Güte Ihrer Erzeugnisse, Handelswaren und Dienstleistungen,

- durch fachlich geschulte und freundliche Bedienung,
- durch einen besseren Kundendienst,
- durch Preisabweichungen.

Durch die Anschaffung gebrauchter statt neuer Wirtschaftsgüter oder durch Leasing lässt sich die Anfangsbelastung Ihres Unternehmens verringern. Ihr Betrieb arbeitet dann kostengünstiger und mit größerer Liquidität.

In der Planung des Unternehmens müssen auch nachhaltige Preisänderungen bei Beschaffungs- und Absatzgütern einbezogen werden. Gleiches gilt für Nachfrage- und Angebotsverschiebungen.

Die Marktchancen lassen sich manchmal auch dadurch verbessern, dass Sie mit anderen Unternehmen kooperieren. Beachten Sie jedoch dabei, dass Ihr Unternehmen ausreichend unabhängig bleibt!

Die Industrie- und Handelskammern helfen Ihnen mit ihrer Kooperationsbörse, den geeigneten Kooperationspartner zu finden. Bei speziellen Branchenfragen sollten Sie sich an Fachverbände wenden.

4.2 Der richtige Standort

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.

Bei gemieteten Räumen sollten Sie sorgfältig prüfen, ob Sie die Räumlichkeiten, falls erforderlich, entsprechend Ihren Vorstellungen gestalten beziehungsweise umbauen können und dürfen. Beachten Sie bitte auch, ob der Standort ausreichende Erweiterungsmöglichkeiten bietet und ob gemeindliche Planungen entgegenstehen.

Wenn die Vorteile eines Standorts seine Nachteile nicht eindeutig überwiegen, sollten Sie mit dem Vorhaben unbedingt warten und sich nach einem günstigeren Standort umsehen.

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.

5. 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. 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, sachlich und prägnant formuliert und für den Leser optisch ansprechend gestaltet sein sollte. 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 fünf und 30 Seiten liegen. Planen Sie daher ein entsprechendes Zeitfenster für die Erstellung des Businessplanes in Ihre Gründungsvorbereitungen ein.

5.1 Struktur Ihres Businessplans

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

5.1.1 Zusammenfassung / Executive Summary:

Formulieren Sie hier kurz und übersichtlich die wesentlichen Eckpunkte Ihres Vorhabens. Mit dieser Zusammenfassung wecken Sie das Interesse des Lesers/Kapitalgebers. Sie ist daher wichtiger Bestandteil Ihres Businessplans.

5.1.2 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?

5.1.3 Produkt / Dienstleistung:

Beschreiben Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung und - wichtig - dessen Kundennutzen. Benutzen Sie 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?
- Wer ist Ihre Zielgruppe und welche Bedürfnisse hat diese?
- Wie ist der Entwicklungsstand Ihres Produktes / Ihrer Dienstleistung? Welche Zulassungen, gesetzlichen Vorschriften sind zu beachten?

5.1.4 Markt und Zielgruppe:

Beschreiben Sie möglichst genau den Markt (Ihre Kundenstruktur / Zielgruppe), dem Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung anbieten wollen. Er ist entscheidend für den Erfolg Ihres Unternehmens. Externes Datenmaterial für Analysen finden Sie zum Beispiel in Marktstudien, Branchenverzeichnissen, Branchenberichten von Banken, Datenbanken, im Internet, beim Patentamt oder bei der zuständigen IHK.

Leitfragen:

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

5.1.5 Branche und Wettbewerb

Erläutern Sie, welchen Einflüssen Ihre Branche unterliegt und welche Entwicklung zu erwarten ist. Wenn der Markt, in den Sie hinein wollen, profitable 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 wird sich der Markt / die Branche zukünftig entwickeln?
- Wie ist der Markt aufgeteilt? Wer sind Ihre direkten 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?

5.1.6 Kundengewinnung und Marketing

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 Kunden-Nutzen (zum Beispiel ein besonderer Service oder Ersatzteildienst)?
- Mit welchen Werbe- /Marketingmaßnahmen wollen Sie Ihr Produkt bekannt machen? Zu welchen Kosten?

5.1.7 Unternehmensführung / Management und 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 beigelegt 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)?

5.1.8 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?

5.1.9 Planung

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.

Ergänzende Merkblätter zu diesem Thema sowie zahlreiche Downloadmöglichkeiten im Internet (www.bmwa-bund.de, www.neuesunternehmertum.de) helfen Ihnen bei der Erstellung Ihrer Planzahlen.

6. Der halbe Erfolg: Rechtzeitig planen

Ideen muss man zwar zunächst einmal haben - aber sie müssen sich auch rechnen lassen. Planen und rechnen Sie daher 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 überstehen.

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 Gründungsplanrechnung.

Zur Unternehmensgründung sollten Sie folgende Pläne erstellen, die wir Ihnen als Muster im Anhang der Broschüre zur Verfügung stellen sowie als Download über unseren Internetauftritt:

- Kapitalbedarfsplan
- Finanzierungsplan
- Umsatz- und Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplanung
- Privatausgaben

Mit diesen Planungen sollten Sie aber nicht nur die Start- und Aufbauphase des Unternehmens erfassen, sondern Sie sollten ständig im Rahmen eines Soll-Ist-Vergleichs als Steuerungs- bzw. Controllinginstrument fortgeführt werden.

6.1 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 den Lebensunterhalt des Unternehmensgründers sicherstellen.

Nicht jeder Gründer wird von Beginn an den Lebensunterhalt allein aus dem Gewinn seines Unternehmens bestreiten müssen. 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. Erzielt das neu gegründete Unternehmen anfänglich nur geringe Überschüsse, gefährdet dies nicht gleich die materielle Existenz des Gründers. Mittel- und langfristig sollte jedoch in jedem Fall ein Gewinn erzielt werden, der die erbrachte Arbeitsleistung, den Eigenkapitaleinsatz und das Risiko des Unternehmers 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 die "Lebenshaltung" abwerfen.

Ein Muster für die überschlägige Ermittlung Ihrer Kosten finden Sie unter Kapitel 23.

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 den geleisteten Arbeitseinsatz des Unternehmers (Unternehmerlohn) und die Verzinsung des Eigenkapitals dar. Selbst dies reicht auf Dauer nicht. Ein 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 Bruttolohn beziehungsweise ein Selbstständiger mit Einkünften aus Gewerbebetrieb (steuerlicher Betriebsgewinn) von jeweils 4.000 Euro pro Monat herangezogen:

	<u>Angestellter</u>	<u>Selbstständiger</u>
Bruttolohn/Gewinn	4.000,00 EUR	4.000,00 EUR
- Einkommensteuer (Steuerklasse III, 1 Kind)	609,83 EUR	609,83 EUR
- Kirchensteuer	42,19 EUR	42,19 EUR
- Solidaritätszuschlag	25,78 EUR	25,78 EUR
- Rentenversicherung (z.Zt. 19,9%)	398,00 EUR (ohne Arbeitnehmeranteil)	764,00 EUR
- Arbeitslosenversicherung (z.Zt. 2,8%)	112,00 EUR	0,00 EUR
Zwischensumme	2.812,20 EUR	2.526,20 EUR
- Arbeitnehmeranteil zur Krankenversicherung	322,00 EUR ¹	620,00 EUR
- Pflegeversicherung (z.Zt. 1,7 %)	31,00 EUR	68,00 EUR
Zwischensumme	2.456,20 EUR	1.838,20 EUR
- Lebensunterhalt	750,00 EUR	750,00 EUR
- Miete für Privatwohnung	750,00 EUR	750,00 EUR
- Kfz-Kosten (bzw. Privatanteil)	200,00 EUR	200,00 EUR
- sonstige vertragliche Verpflichtungen (Familienversicherung Bausparkasse etc.)	100,00 EUR	100,00 EUR
Rücklagenbildung	656,20 EUR	38,20 EUR

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

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.

6.1.1 Eigenkapital-Verzinsung

Der Unternehmer steckt in seinen Betrieb 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:

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

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.

7. Schwierig in den Griff zu bekommen: 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 (Überstunden, Aushilfe).

Den Mustern der Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplänen (Kapitel 24/25) ist eine exemplarische Aufstellung der relevanten Gründungsnebenkosten zu entnehmen, die Sie bei Ihrer Planung unterstützen soll.

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.

7.1 Anmerkung:

Anlage- und Umlaufvermögen eines neu gegründeten Unternehmens werden im Allgemeinen auch mit Investitionskrediten finanziert. Schon nach relativ kurzer Zeit - bei den staatlichen Förderungsprogrammen nach spätestens zwei Jahren und nicht erst am Ende des Abschreibungszeitraums - sind Auszahlungen in Höhe des vereinbarten Kredittilgungsbe-

trags fällig. Diese Tilgungsleistungen sind regelmäßig aus den verdienten Abschreibungsbeiträgen aufzubringen.

Auch die "kalkulatorische" Eigenkapitalverzinsung führt nicht zu einer Auszahlung. Auf die Deckung dieser Kosten, die nicht unmittelbar die Liquidität belasten, kann vorübergehend - insbesondere während der Anlaufzeit - verzichtet werden, ohne dass dadurch die Existenz des Unternehmens gefährdet wird. Allerdings sollten die Einnahmen in der Folgezeit den anfänglich hingenommenen Substanzverzehr wieder ausgleichen.

8. Quelle des Erfolgs: Der Umsatz

Die Umsatz- und Rentabilitätsvorschau ist wohl die schwierigste Aufgabe, vor die sich ein Unternehmensgründer im Rahmen seiner Gründungsplanung gestellt sieht. Es empfiehlt sich, die Umsatzschätzung möglichst vorsichtig anzugehen. Außerdem braucht ein Unternehmen einige Zeit, um die erforderlichen Umsätze zu erreichen.

Der in Kapitel 6.1 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 www.bundesfinanzministerium.de, dort das Suchwort „Richtsatzsammlung“ eingeben.

8.1 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 Un-

terhalt sichernde Mindestgewinn zuzüglich Betriebskosten muss bei reinen Dienstleistungsunternehmen durch die Einnahmen gedeckt sein, bei Handelsbetrieben durch die Differenz zwischen Wareneinkaufs- und Warenverkaufspreis (Rohertrag). Den durchschnittlichen Rohertrag 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.

9. Stellt sich später ein: Der Erfolg

Sind die Kosten- und Umsatzplanung abgeschlossen, können Sie den voraussichtlichen **Gewinn Ihres Unternehmens** anhand der **Rentabilitätsvorschau** (Muster im Kapitel 26) 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.

10. Muss stimmen: Die Finanzierung

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 Kapitel 25 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 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

Für den Existenzgründer fallen zusätzlich 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 (Erstausstattung)	EUR
III	Gründungsspezifische Ausgaben	EUR
IV	Anlaufverluste, Liquiditätsreserve	EUR
Summe		EUR

10.1 Planung der Mittelherkunft

Für den so ermittelten Kapitalbedarf muss eine maßgeschneiderte Finanzierung geplant werden. Von besonderem Gewicht ist dabei eine ausreichende Kapitalausstattung. Anhaltspunkte für eine zweckmäßige Finanzierung einer 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.

In jedem Fall sollte die goldene Bankregel Beachtung finden.

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.

Goldene Bankregel:

Langfristiger Bedarf sollte grundsätzlich durch langfristige Mittel und kurzfristiger Bedarf durch kurzfristige Mittel gedeckt werden. Oder umgekehrt: die Dauer der Finanzierung sollte der Dauer der Nutzung der Wirtschaftsgüter im Unternehmen entsprechen.

Für die Liquidität ist in diesem Zusammenhang wichtig, dass häufig schon früh mit der Tilgung der Kredite begonnen werden muss, bei Bankkrediten zum Beispiel bereits nach sechs Monaten. Öffentliche Finanzierungshilfen bieten vor allem durch die tilgungsfreie Zeit eine wirkungsvolle Hilfe. Über den jeweils aktuellen Stand der Förderprogramme und weitere Finanzhilfen kann Ihnen die Industrie- und Handelskammer Auskunft geben.

11. Zu jedem Zeitpunkt wichtig: Ausreichende Liquidität

Die ständige Aufrechterhaltung der betrieblichen Zahlungsbereitschaft ist entscheidend für die Lebensfähigkeit Ihres neu gegründeten Unternehmens. 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 eine ständige Aufgabe des Unternehmens. Die kritische Phase im Leben eines Unternehmens ist in der Regel nicht das erste, sondern das zweite beziehungsweise 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 Gewerbesteuer- und -vorauszahlungen.

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

Bei allen Planungen, die auf Erwartungswerten aufbauen, ist es wichtig, getrennte Spalten für Soll- und Istwerte vorzusehen. Auf diese Weise ist eine laufende Kontrolle möglich, ob die Erwartungen durch die tatsächlichen Ergebnisse erfüllt werden. (Siehe hierzu das Muster unter Kapitel 27).

12. Wie lässt sich das notwendige Startkapital beschaffen?

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.

12.1 Kapitalbedarf

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.

12.2 Finanzierung

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.

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,
- Privatarlehen 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!

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 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!

13. 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. **Vorhaben, mit denen vor Antragstellung bereits begonnen worden ist, werden grundsätzlich nicht gefördert. Der Abschluss von Miet- und Gesellschaftsverträgen sowie die Gewerbeanmeldung werden nur in Ausnahmefällen nicht als Vorhabensbeginn betrachtet.**

Die Anträge können bei jedem Kreditinstitut gestellt werden. Im Rahmen dieser Broschüre sind nur kurze Hinweise auf die verschiedenen Förderprogramme möglich. In jedem Fall empfiehlt sich ein frühzeitiger Kontakt mit der zuständigen Abteilung der Industrie- und Handelskammer. Folgende Finanzierungshilfen sind von Bedeutung:

13.1 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 folgende Zwecke gewährt:

- Investitionen zur Errichtung und Einrichtung von Betrieben,
- Erwerb von Betrieben oder tätigen Beteiligungen,
- Beschaffung eines ersten Waren- oder Materiallagers,
- Investitionen in der Anlaufphase von zwei, drei beziehungsweise acht Jahren nach Existenzgründung,
- Betriebsmittel.

Eine Ergänzungsfinanzierung durch relativ zinsgünstige Mittel der KfW-Bankengruppe ist häufig möglich.

13.2 Förderung von Existenzgründungen im Rahmen der regionalen Wirtschaftsförderung

Erfolgt die Gründung einer selbstständigen Existenz durch Errichtung eines Industrie-, Beherbergungs- oder Außenhandelsbetriebs, werden unter bestimmten Voraussetzungen zusätzlich zu den genannten zinsgünstigen Krediten verlorene Zuschüsse gewährt, wenn der Standort in einem Schwerpunktort bestimmter wirtschaftsschwacher Fördergebiete des Landes liegt.

13.3 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 bei entsprechenden Voraussetzungen in der Regel für bis zu 80 Prozent des Kreditbetrags bürgt.

13.4 Förderung von Gründungs- und Aufbauberatungen

Das Land Nordrhein-Westfalen finanziert Gründungsberatungen durch Betriebsberater in Industrie, Handel und verschiedenen Bereichen des Dienstleistungsgewerbes. Die jeweils aktuellen Programme nennt Ihnen die Industrie- und Handelskammer.

14. Wie melde ich mein Gewerbe an?

14.1 Gewerbeanmeldung

In Deutschland besteht Gewerbefreiheit. Grundsätzlich kann jeder eine gewerbliche Tätigkeit aufnehmen, verändern oder beenden ohne Rücksicht auf Alter, Herkunft oder Ausbildung. Nur für bestimmte Gewerbebezüge ist eine staatliche Erlaubnis mit oder ohne Sachkundennachweis vorgeschrieben (vergleiche Kapitel 15).

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 Gewebeanzeige 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 Gewebeanzeige bringen Sie Ihren Personalausweis beziehungsweise Pass mit und, sofern erforderlich, besondere Erlaubnisurkunden (zum Beispiel Handwerkskarte). Gegebenenfalls ist ein Unternehmen auch in das Handelsregister einzutragen (siehe hierzu Kapitel „Welche Rechtsform ist für Sie die zweckmäßigste?“)

14.2 Ausländische Existenzgründer

Staatsangehörige eines EU-Mitgliedsstaates sind deutschen Staatsangehörigen gleichgestellt (Freizügigkeit). Sie genießen also Niederlassungsfreiheit und können unter gleichen Voraussetzungen ein Gewerbe ausüben. Alle anderen Ausländer (einschließlich ausländische Arbeitnehmer und deren Kinder) bedürfen zur Aufnahme eines Gewerbes einer gültigen und unbeschränkten Aufenthaltserlaubnis. Bisweilen wird die Aufenthaltserlaubnis nur auf ein bestimmtes Gewerbe (zum Beispiel Betrieb einer Gaststätte) beschränkt. Zuständig hierfür sind die Ausländerämter.

14.3 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 Gewebeanmeldung. 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 (nach Meinung der Finanzverwaltung, diese trifft bei Abgrenzungsfragen die Entscheidung!) 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 konsultieren.**

15. Erfüllen Sie die gewerberechtlichen 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.

15.1 Industrie

Im Einzelfall kann Erlaubnispflicht bestehen, so zum Beispiel für die Herstellung von Arzneimitteln oder Waffen. Die Errichtung von Anlagen, deren Betrieb mit Auswirkungen auf die Umwelt verbunden ist, bedarf einer besonderen Genehmigung nach dem Bundes-Immissionsschutzgesetz. Nachfolgende Liste soll Ihnen einen Überblick verschaffen und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

15.2 Großhandel

Großhandel ist in verschiedenen Warenzweigen erlaubnispflichtig, zum Beispiel mit Milch oder Waffen. Daneben kann Großhandel auch im Reisegewerbe ausgeübt werden.

15.3 Einzelhandel

In bestimmten Einzelhandelszweigen bestehen Zulassungsvoraussetzungen, zum Beispiel:

15.3.1 Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln

Rechtsgrundlage ist das Arzneimittelgesetz. Keine Erlaubnispflicht, aber Nachweis der erforderlichen Sachkenntnis. Prüfung wird von der Industrie- und Handelskammer abgenommen.

15.3.2 Waffenhandel

Rechtsgrundlage ist das Waffengesetz. Die Waffenhandelserlaubnis wird von der für den Ort der Tätigkeit zuständigen Kreispolizeibehörde erteilt. Nachweis der Sachkunde erforderlich. Prüfung wird von der Industrie- und Handelskammer abgenommen.

15.4 Reisegewerbe

Wer im Umherziehen Waren vertreibt oder Dienstleistungen anbietet, benötigt - von einigen Ausnahmen abgesehen - eine Reisegewerbekarte, die die zuständige Ordnungsbehörde ausstellt.

15.5 Gaststättengewerbe

Für die Eröffnung eines Gastronomiebetriebes **mit Alkoholausschank** benötigen Sie eine Schankerlaubnis beziehungsweise Konzession, die beim Ordnungsamt der zuständigen Kommune (Sitz des Unternehmens) beantragt werden muss. Es besteht, sofern kein einschlägiger Berufsabschluss vorhanden ist, eine Verpflichtung zur Teilnahme am Unterrichtsverfahren über lebensmittel- und hygienerechtliche Vorschriften bei der Industrie- und Handelskammer. Die Erlaubnis ist personen-, betriebsart- und raumbezogen und nicht übertragbar.

Eine Erlaubnis ist **nicht notwendig**, wenn nur **alkoholfreie Getränke, zubereitete Speisen oder unentgeltliche Kostproben** verabreicht werden. Diese „erlaubnisfreien Gaststättenbetriebe“ unterliegen nur der Anzeigepflicht nach § 14 GewO. Auch wenn in einigen Fällen die Erlaubnispflicht entfällt, muss eine Vielzahl von zwingend notwendigen Bestimmungen des Gastgewerbes beachtet werden. Einzelheiten regelt das Gaststättengesetz.

15.6 Versicherungsvermittler

Durch das Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts wird die gewerbsmäßige Tätigkeit von Versicherungsvermittlern, -maklern und -beratern einer gewerberechtlichen Erlaubnispflicht unterstellt. Außerdem müssen Sie sich in ein bundesweites Register eintragen lassen. Die Industrie- und Handelskammern sind für Erlaubnisverfahren und Registrierung zuständig. Der Nachweis der Sachkunde ist eine Voraussetzung für die Erteilung der Erlaubnis. Eine Sachkundeprüfung kann bei den Industrie- und Handelskammern abgelegt werden. Darüber hinaus normiert das Gesetz für den Versicherungsvermittler Beratungs-, Informations- und Dokumentationspflichten.

Einen Auszug der Zulassungsvoraussetzungen stellen wir Ihnen hier vor. Weitere Informationen erhalten Sie bei den Fachreferenten der IHK.

15.6.1 Versicherungsmakler und Mehrfachagent

Nach § 34d Abs. 1 Satz 1 Gewerbeordnung ist erlaubnispflichtig, wer gewerbsmäßig als Versicherungsmakler oder als Versicherungsvertreter den Abschluss von Versicherungsverträgen vermitteln will. Von der Vorschrift erfasst werden Vermittler mit Agenturverträgen mit mehreren Versicherungsunternehmen ohne Ausschließlichkeitsklausel. Voraussetzungen für die Erlaubniserteilung sind nach § 34d Abs. 2 GewO:

- persönliche Zuverlässigkeit
- geordnete Vermögensverhältnisse
- Bescheinigung über eine bestehende Berufshaftpflichtversicherung
- Sachkunde

15.6.2 Versicherungsberater

Nach § 34e Abs. 1 Satz 1 Gewerbeordnung bedarf einer Erlaubnis, wer gewerbsmäßig Dritte über Versicherungen beraten will, ohne die Provision eines Versicherungsunternehmens zu erhalten oder in einer anderen Weise von ihm abhängig zu sein. Die Erlaubnis beinhaltet die Befugnis, Dritte bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen oder bei der Wahrnehmung von Ansprüchen aus dem Versicherungsvertrag im Versicherungsfall rechtlich zu beraten und gegenüber dem Versicherungsunternehmen außergerichtlich zu vertreten. Voraussetzungen für die Erlaubniserteilung sind auch hier nach § 34e Abs. 2 GewO i.V.m. § 34d Abs. 2 GewO:

- persönliche Zuverlässigkeit
- geordnete Vermögensverhältnisse
- Bescheinigung über eine bestehende Berufshaftpflichtversicherung
- Sachkunde

Nach § 156 Abs. 3 S. 2 Gewerbeordnung entfällt die Überprüfung der Zuverlässigkeit, der geordneten Vermögensverhältnisse und der Sachkunde nach § 34d Abs. 2 Nr. 1, 2 und 4, wenn bei Antragstellung die Erlaubnisurkunde nach dem Rechtsberatungsgesetz vorgelegt wird.

15.7 Makler

Die gewerbsmäßige Vermittlung von Verträgen über Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte, gewerbliche und Wohnräume, Darlehen, Kapital- und Vermögensanlagen usw. unterliegt der Erlaubnispflicht (§ 34 c Gewerbeordnung oder/und § 32 Kreditwesengesetz). Vor Erteilung wird die persönliche und wirtschaftliche Zuverlässigkeit überprüft. Darüber hinaus hat der Erlaubnisträger ausreichende Sicherheiten zu leisten, die das Vermögen der Auftraggeber sicherstellen sollen. Einzelheiten regelt die Makler- und Bauträgerverordnung. Zuständig: Stadt- beziehungsweise Gemeindeverwaltung.

15.8 Verkehrsgewerbe

Nach dem Personenbeförderungsgesetz ist die entgeltliche und geschäftsmäßige **Beförderung von Personen mit Kraftfahrzeugen** (Omnibussen, Mietwagen, Taxen) im Linienverkehr oder im Gelegenheitsverkehr genehmigungspflichtig. Die Genehmigung wird nur erteilt, wenn der Antragsteller oder die für die Führung der Geschäfte bestellte Person zuverlässig und fachlich geeignet ist sowie Sicherheit und Leistungsfähigkeit des Betriebs gewährleistet sind. Genehmigungsbehörde für den Linienverkehr, dessen Sonderformen sowie für den Gelegenheitsverkehr (Ausflugsfahrten, Ferienzeleisen und Mietomnibusse) ist die für den Sitz des Antragstellers zuständige Bezirksregierung. Für den Kraftdroschken- und Mietwagenverkehr (Pkw) sind die Kreise und kreisfreien Städte zuständig.

Wer als Unternehmer **gewerblichen Güterkraftverkehr** mit Kraftfahrzeugen mit einem zulässigen Gesamtgewicht über 3,5 t (einschließlich Anhänger) betreiben will, benötigt dazu eine Erlaubnis für den gewerblichen Güterkraftverkehr beziehungsweise eine so genannte Gemeinschaftslizenz der hierfür zuständigen Verkehrsbehörde (Kreise und kreisfreie Städte).

Die Erlaubnis für den gewerblichen Güterkraftverkehr berechtigt zur Durchführung innerdeutscher Güterkraftverkehre. Für grenzüberschreitende Güterkraftverkehre mit Staaten der Europäischen Union (EU) und den zusätzlichen, nicht zur EU gehörenden Staaten des Europäischen Wirtschaftsraumes (EWR), das heißt Norwegen, Island und Lichtenstein, wird

eine so genannte Gemeinschaftslizenz (auch „EG-Lizenz“ genannt) benötigt. Dies kann ebenfalls für innerdeutsche Verkehre eingesetzt werden und berechtigt darüber hinaus auch zu innerstaatlichen Verkehren in anderen EU-/EWR-Staaten (so genannter Kabotageverkehr).

Verkehre mit nicht zur EU/zum EWR gehörenden Drittstaaten können mit so genannten bilateralen Genehmigungen durchgeführt werden.

Voraussetzung für die Erteilung der jeweiligen Verkehrsberechtigung (Erlaubnis/ Lizenz/ Genehmigung) ist neben der persönlichen Zuverlässigkeit des Unternehmers und der zur Führung der Güterkraftverkehrsgeschäfte bestellten Personen sowie der finanziellen Leistungsfähigkeit des Betriebes, dass der Unternehmer oder die zur Führung der Güterkraftverkehrsgeschäfte bestellte Person die fachliche Eignung zur Führung eines Güterkraftverkehrsunternehmens nachweist.

Die fachliche Eignung wird in beiden Verkehrsgewerbebereichen im Regelfall durch Ablegung einer Fachkundeprüfung vor der jeweils zuständigen Industrie- und Handelskammer nachgewiesen.

15.8.1 Werkverkehr

Unternehmen, die Werkverkehr mit Lastkraftwagen, Zügen (Lastkraftwagen und Anhänger) und Sattelkraftfahrzeugen durchführen, deren zulässiges Gesamtgewicht 3,5 t übersteigt, müssen Ihr Unternehmen vor Beginn der ersten Beförderung beim Bundesamt für Güterverkehr (BAG) anmelden. Das BAG führt eine Werkverkehrsdatei über alle im Inland niedergelassenen Unternehmen, die Werkverkehr mit den zuvor genannten Fahrzeugen betreiben. Zuständige Außenstelle des BAG ist für nordrhein-westfälische Unternehmen: BAG Münster, Hausanschrift: Grevener Str. 129, 48159 Münster, Postanschrift: Postfach 20 11 54, 48092 Münster, Telefon 0251 53405-0, Fax 0251 53405-99.

15.9 Bewachungsgewerbe

Wer eine Tätigkeit im Bewachungsgewerbe ausüben will, bedarf gem. § 34 a Gewerbeordnung einer Erlaubnis des Ordnungsamtes. Voraussetzung ist neben der persönlichen Zuverlässigkeit, dem Nachweis der erforderlichen finanziellen Mittel und dem Abschluss einer Haftpflichtversicherung, die Teilnahme an einer 80-stündigen Unterrichtsveranstaltung, die bei der Industrie- und Handelskammer stattfindet. Für bestimmte Tätigkeiten ist der Nachweis einer Sachkundeprüfung erforderlich. Diese ersetzt das Unterrichtsverfahren. Einzelheiten regelt die Bewachungsverordnung.

15.10 Sonstige Gewerbe

Zahlreiche andere Gewerbebezüge unterliegen ebenfalls einer Genehmigungspflicht:

- Versteigerung (Erlaubnis nach § 34 b Gewerbeordnung),
- Inkassobüro (Erlaubnis nach § 1 Rechtsberatungsgesetz),
- Fahrschule (Erlaubnis nach § 10 Fahrlehrergesetz),
- Spielhalle (Erlaubnis nach § 33 i Gewerbeordnung),

15.11 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.

Für die zulassungsfreien Handwerke der Anlage B Abschnitt 1 gilt, dass keine Qualifikation zur Ausübung nachgewiesen werden muss. Allerdings kann die Meisterprüfung freiwillig abgelegt werden.

In der Anlage B Abschnitt 2 sind Gewerbe verzeichnet, die handwerksähnlich betrieben werden können. Eine besondere Befähigung ist nicht erforderlich. Der Betrieb eines handwerksähnlichen Gewerbes wird in ein spezielles Verzeichnis bei der Handwerkskammer eingetragen.

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

16. Welche Rechtsform ist für Sie 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? 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.

16.1 Folgende Rechtsformen bieten sich für den Existenzgründer an:

16.1.1 als "Einzelunternehmer"

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

16.1.2 als "Personengesellschaft"

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

16.1.3 als "Kapitalgesellschaft"

- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) (Eintragung ins Handelsregister)
- Unternehmergesellschaft haftungsbeschränkt (UG haftungsbeschränkt) (Eintrag ins Handelsregister)

16.2 Warum gibt es ein Handelsregister?

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

16.3 Die Eintragung in das Handelsregister und das Handelsgewerbe

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 (vergleiche Kapitel 19.2) **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**.

16.4 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. Hat er Vertragsstrafen vereinbart, können sie nicht ermäßigt werden. 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 einen Gerichtsstand frei vereinbaren.

16.5 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)**

16.6 Die 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. Die **Haftungsverhältnisse** müssen offen gelegt werden.

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.

16.7 Angaben auf Geschäftsbriefen

Es gelten außerdem einheitliche Regeln über Pflichtangaben auf Geschäftsbriefen. Alle Kaufleute müssen ihre Firma, Rechtsform, ihren Hauptniederlassungsort beziehungsweise Gesellschaftssitz und das zuständige Registergericht samt Eintragsnummer angeben, um Missverständnissen im Geschäftsverkehr vorzubeugen.

16.8 Wahl der Rechtsform

Die Entscheidung, in welcher Rechtsform ein Unternehmen geführt wird, 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 viel 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:

16.8.1 Einzelunternehmer/Kleingewerbetreibende

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

Name des Unternehmens zum Beispiel: "Hans Meier".

16.8.2 Einzelunternehmer/Kaufmann

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

16.8.3 Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (BGB-Gesellschaft)

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

16.8.4 Offene Handelsgesellschaft (oHG)

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

16.8.5 Kommanditgesellschaft (KG)

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

16.8.6 Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Zur Gründung 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. Im Fall der Ein-Mann-GmbH ist bei nicht voller Einzahlung des Stammkapitals für den übrigen Teil der Einlage eine Sicherheit zu bestellen. Ausschließliche Haftung der Gesellschaft für Verbindlichkeiten des Unternehmens, jedoch auch persönliche Haftung der Gesellschafter, soweit das Stammkapital noch nicht eingezahlt ist. Notarielle Beurkundung erforderlich.

16.8.7 GmbH & Co. KG

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

16.8.8 Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)

Zur Gründung sind ein oder mehrere Gesellschafter erforderlich; Sie 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. Notarielle Beurkundung erforderlich.

16.9 Vereinfachtes Handelsregisterverfahren

Im Rahmen der Novellierung des Handelsrechts ist das Handelsregisterverfahren effektiver gestaltet worden. Zwar ist die Registerführung bei den Gerichten geblieben, sie ist aber unkomplizierter geworden. Die Kontrolle von Gesellschaftsverträgen, Satzungen und Statuten ist auf ein Minimum reduziert. Um eine bessere Identifizierung im Handelsregister zu ermöglichen, ist an die Stelle der wenig aussagekräftigen Angabe zum Beruf das Geburtsdatum getreten. Die Pflicht zur jährlichen Einreichung einer GmbH-Gesellschafterliste ist seit dem 01.01.1999 von einer Meldepflicht bei jeder Änderung abgelöst worden.

Schließlich ist die Postzustellung einfacher geworden, weil alle eingetragenen Unternehmen seit dem 01.01.1999 verpflichtet sind, die aktuelle Geschäftsanschrift anzugeben und Änderungen unverzüglich zu melden. Dadurch sind der Arbeitsaufwand bei den Registergerichten verringert und Kosten gespart worden.

Weiterführende Informationen und Merkblätter zu den möglichen Rechtsformen können kostenlos aus dem Internet heruntergeladen werden: www.ihk-koeln.de, Fair Play | Recht | Steuern, Recht, Recht von A-Z, Handels- und Gesellschaftsrecht.

17. 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.

Auch im Verkehr über die Grenze geht es nicht ohne staatliche Regelung. Im Außenwirtschaftsgesetz, in der Außenwirtschaftsverordnung und den dazu ergangenen Ausführungsanweisungen sind die Spielregeln des Staates für den Geschäftsverkehr mit dem Ausland festgesetzt.

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.

17.1 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.

17.2 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.

18. 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, wichtige 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 herauszufinden suchen, 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 (insbesondere die Mitarbeiter in Vertrauensstellungen) weiterhin mitarbeiten wollen,
- welche Verbindlichkeiten bestehen, insbesondere auch solche, die nicht aus der Bilanz hervorgehen (zum Beispiel Steuerschulden, Ruhegeldzusagen an Mitarbeiter), für welche Verbindlichkeiten Sie haften und ob die Gläubiger mit einer Übernahme dieser Verbindlichkeiten durch Sie einverstanden sind,
- ob der Gesellschaftsvertrag im Falle einer geplanten 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 Gesellschaftsanteils 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 Ihre zuständige Industrie- und Handelskammer, 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: <http://www.ihk.de> und <http://www.nexxt.org>.

19. 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 der Unternehmer als Erfüllungsgehilfe des Finanzamts tätig werden muss, besteht weitgehend Unkenntnis.

Beides, die prompte Bezahlung der Steuern wie auch die exakte Erledigung von Aufzeichnungs- und Erklärungspflichten, darf der Existenzgründer 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.

19.1 Hilfe vom Steuerfachmann

Andererseits - wofür gibt es Steuerberater, wird sich der Existenzgründer fragen. Es ist richtig, dass ein Unternehmen im Regelfall bei der Kompliziertheit 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 vom Unternehmer 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.

19.2 Buchführung

Eine Pflicht zur „doppelten Buchführung“ besteht, wenn Sie als Kaufmann ins Handelsregister eingetragen sind bzw. Ihr Umsatz 500.000 Euro im Jahr übersteigt oder Sie mehr als 50.000 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.

19.3 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 zugebilligt 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.

19.4 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.

19.5 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 (siehe auch Punkt 19.2). 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.

19.6 Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer (KSt) ist die Einkommensteuer juristischer Personen, etwa einer GmbH. Bemessungsgrundlage ist das zu versteuernde Einkommen. Das, wie bei der Einkommensteuer, aufgrund des Betriebsvermögensvergleichs ermittelt wird.

Der Steuersatz betrug bis zum 31.12.2007 25 Prozent. Durch die Unternehmenssteuerreform wurde er ab 1.01.2008 auf 15 Prozent gesenkt. 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.

19.7 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.

19.7.1 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 Unternehmensteuerreform 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.

19.7.2 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 450 v. H. (Köln) = 4.063,50 Euro.

19.7.3 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 Gewerbebesteuer 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.

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

19.8 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.

19.9 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 –

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

20. Wollen Sie Mitarbeiter einstellen?

Früher oder später stellt sich auch bei einem neu gegründeten Unternehmen die Frage nach der Einstellung von Mitarbeitern. Zu Beginn sind in Abhängigkeit von Wirtschaftszweig und Unternehmensgröße sämtliche Arbeiten vom Unternehmer allein zu bewältigen. Wenn Sie aber an Spitzenzeiten und Saisongeschäfte im Handel oder gelegentlichen persönlichen Abwesenheiten (zum Beispiel Arztbesuch) denken, dürfte die Notwendigkeit der Beschäftigung von Mitarbeitern deutlich werden.

In der Startphase erhalten Unternehmer häufig Hilfestellung von Familienangehörigen oder Bekannten. Insgesamt gesehen müssen Sie jedoch davon ausgehen, dass ein leistungsfähiges Unternehmen im Regelfall nicht ohne Personal betrieben werden kann. Per Person können nur bestimmte (Höchst-)Umsätze erzielt werden. Auch wenn Sie als Unternehmer besonders tatkräftig und engagiert sind, können Sie auf Dauer nicht die Leistung mehrerer Personen erbringen.

Ohne Mitarbeiter dürfte daher in der Regel eine leistungsfähige Größe kaum zu erreichen sein. Deshalb sollten Sie gründlich überlegen, wie viele Mitarbeiter mit welcher Qualifikation Sie zur Erreichung Ihres Unternehmenszieles benötigen. Denkbar sind unterschiedliche Ausgestaltungen der Arbeitsverhältnisse

20.1 Möglichkeiten von Arbeitsverhältnissen

20.1.1 Mini-Job – Geringfügige Beschäftigung bis 400 Euro monatlich

Der Arbeitgeber zahlt 30 Prozent (Sozialversicherungsbeiträge und Lohnsteuer) von Lohn an die Minijob-Zentrale bei der Bundesknappschaft. Für Ihren Mitarbeiter fallen keine Sozialversicherungsbeiträge an. Kleinbetriebe bis zum 30. Mitarbeiter zahlen zusätzlich 0,1 Prozent in die Lohnfortzahlungsversicherung der Minijob-Zentrale.

20.1.2 Kurzfristige Mini-Jobs

Kurzfristige Beschäftigungen bis zu zwei Monate oder 50 Arbeitstage im Kalenderjahr sind weder für den Arbeitnehmer noch für den Arbeitgeber sozialversicherungspflichtig. Je nach Vereinbarung fällt eine pauschale Lohnsteuer an.

20.1.3 Midi Jobs.

Niedriglohnjobs zwischen 400,01 und 800 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.

20.1.4 Teilzeit- und befristete Arbeitsverhältnisse

Arbeitsverträge werden grundsätzlich unbefristet geschlossen. Die Befristung von Arbeitsverträgen ist aus Gründen des Arbeitnehmerschutzes nur ausnahmsweise zulässig. Zu den Ausnahmefällen zählen vor allem folgende Sachverhalte:

- 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.
- 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.
- 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).
- 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.

20.1.5 Leih- beziehungsweise Zeitarbeitsverhältnis

Etwaige Personalbedarfsspitzen können Sie mit Leih- oder Zeitarbeitskräften abdecken. Die Vermittlung erfolgt über Zeitarbeitsfirmen und/oder über die Personal-Service-Agenturen (PSA). Bei den PSA handelt es sich um Zeitarbeitsunternehmen, die im Rahmen von Ausschreibungen der Agentur für Arbeit beauftragt werden. Im günstigsten Fall soll das Unternehmen die geliehenen Mitarbeiter in ein festes Beschäftigungsverhältnis übernehmen.

20.1.6 Vollzeitarbeitsverhältnis

Hierbei gelten auch für Sie als neu gegründetes Unternehmen die arbeitsrechtlichen Mindestbedingungen.

20.2 Ihre Pflichten als Arbeitgeber

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
- 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. Bei der ersten Einstellung eines Arbeitnehmers hat der Arbeitgeber außerdem beim Betriebsnummernservice der Bundesagentur für Arbeit eine **Betriebsnummer zu beantragen**. Kontaktdaten des Betriebsnummern-Service:

Anschrift: Eschberger Weg, 66121 Saarbrücken Telefon: 01801 / 66 44 66 (3,9 Cent je Minute aus dem Festnetz der Deutschen Telekom. Bei Anrufen aus Mobilfunknetzen gelten davon abweichende Preise.) Telefax: 0681 / 849-499 E-Mail: betriebsnummernservice@arbeitsagentur.de

Die Sozialversicherungsbeiträge (für Arbeitslosen-, Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung) sind unter der vom Betriebsnummern-Service erteilten Betriebsnummer an die Krankenkasse abzuführen, bei der der Arbeitnehmer versichert ist.

21. Auszubildende

Gut ausgebildete Fachkräfte sichern einem Unternehmen und letztlich der gesamten Wirtschaft Existenz und Wohlstand. Ausbildung ist eine bedeutende Aufgabe für Unternehmer.

Zur Ausbildung berechtigt ist, wer das 24. Lebensjahr vollendet hat, eine Abschlussprüfung in einer dem Ausbildungsberuf entsprechenden Fachrichtung bestanden hat, berufs- und arbeitspädagogische Kenntnisse besitzt und dessen Unternehmen nach Art und Einrichtung für die Ausbildung geeignet ist. Als Ausbilder kann auch ein Mitarbeiter benannt werden, der die Voraussetzungen erfüllt. Über Ausnahmeregelungen gibt Ihre Industrie- und Handelskammer Auskunft.

Wenn Sie ausbilden wollen, empfiehlt es sich, einen Ausbildungsberaters der Industrie- und Handelskammer zu kontaktieren. Er sagt Ihnen, ob Ihr Betrieb zur Ausbildung geeignet ist.

Haben Sie einen Interessenten für eine Ausbildungsstelle gefunden, schließen Sie mit ihm einen Ausbildungsvertrag, der bei der Industrie- und Handelskammer unverzüglich zu registrieren ist. Die notwendigen Vertragsformulare erhalten Sie dort ebenfalls. Bei der Ausstellung des dazu gehörenden Ausbildungsplans hilft Ihnen wiederum der Ausbildungsberater. Vor Beginn der Ausbildung muss sich der Auszubildende - wenn er noch nicht 18 Jahre alt ist - einer ärztlichen Untersuchung unterziehen. Die Kosten hierfür trägt das Land.

Prüfungstermine, aber auch die neuesten Entwicklungen im Ausbildungswesen erfahren Sie aus den Informationen Ihrer Industrie- und Handelskammer.

Es empfiehlt sich, in allen Ausbildungsfragen engen Kontakt mit Ihrer Industrie- und Handelskammer zu halten. Sie unterrichtet Sie auch gern über Möglichkeiten der beruflichen Weiterbildung.

22. 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

Mathias Härchen

Tel. 0221 1640-430
Fax 0221 1640-439
E-Mail: mathias.haerchen
@koeln.ihk.de

Tanja Kinstle

Tel. 0221 1640-431
Fax 0221 1640-439
E-Mail: tanja.kinstle@koeln.ihk.de

Petra Lohmann

Tel. 0221 1640-432
Fax 0221 1640-439
E-Mail: petra.lohmann@koeln.ihk.de

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

Michael Kracht

Tel. 02171 4908-902
Fax 02171 4908-909
E-Mail: michael.kracht@koeln.ihk.de

Elke Heider

Tel. 02171 4908-906
Fax 02171 4908-909
E-Mail: elke.heider@koeln.ihk.de

Zweigstelle Oberberg
Talstraße 11
51643 Gummersbach

Angelika Nolting

Tel. 02261 8101-952
Fax 02261 8101-979
E-Mail: angelika.nolting@koeln.ihk.de

Susanne Maaß

Tel. 02261 8101-957
Fax 02261 8101-979
E-Mail: susanne.maass@koeln.ihk.de

Zweigstelle Rhein-Erft
Bahnstraße 1
50126 Bergheim

Petra Maskow

Tel. 02271 8376-184
Fax 02271 8376-199
E-Mail: petra.maskow@koeln.ihk.de

23. Muster Privater Finanzbedarf

Wie viel Geld brauche ich zum Leben?

Hinweis:

Tragen Sie hier Ihre privaten Einnahmen und Ausgaben ein. Das Resultat ist ihr benötigter Unternehmerlohn.

Die benötigte Privatentnahme wird in das Tabellenblatt Liquidität unter Punkt 5 zu übertragen.

Haushaltsbudget	Typischer Monat in Jahr 1	Erläuterungen:
1. Einnahmen außerhalb der Selbständigkeit		
Nettogehalt Lebenspartner/in	0	
Kindergeld	0	
Erziehungsgeld	0	
Unterhalt	0	
Einkommen aus Vermietung und Verpachtung	0	
Einkommen aus Kapitalerträgen	0	
Sonstige Einkünfte	0	
Einnahmen außerhalb der Selbständigkeit insgesamt	0	
2. Privatausgaben		
Rücklage für Einkommensteuer	0	Häufig wird vergessen, diesen Betrag zurück zu legen! Sie können als grobe Schätzung 25% des Jahresgewinns ansetzen und durch 12 teilen.
Private Miete (inkl. Nebenkosten und Strom)	0	
Krankenversicherung	0	
Rentenversicherung/Altersvorsorge	0	
Sonstige Versicherungen (Berufsunfähigkeit, Haftpflicht, Hausrat, etc.)	0	
Private KfZ-Kosten	0	
Telefon/Fernsehen/Radio	0	
Beiträge (Vereine etc.)	0	
Kosten des täglichen Bedarfs (Essen, Trinken, Kleidung etc.)	0	z.B. 300-400 Euro je Erwachsenen, 150 Euro je Kind
Rücklagen für Neuanschaffungen, Urlaub und Ausbildung der Kinder	0	
Unterhaltszahlungen an Andere	0	
Zinsen und Tilgung von privat aufgenommenen Krediten	0	
Sonstiges	0	
Privatausgaben insgesamt	0	
Benötigte Privatentnahme aus der Unternehmung (2.-1.)	0	

24. Muster Kapitalbedarfsplan

Wie viel Kapital brauchen Sie zum Start?			
	Kapitalbedarf	EURO ohne MwSt.	Erläuterungen
A.	Sachinvestitionen		
1.	Bauinvestitionen	0	
	Bauinvestitionen		
2.	Betriebs- und Geschäftsausstattung		
	Büroeinrichtung		
	Maschinen		
	Computer, Software		
3.	Fahrzeuge und Transportmittel		
	Fahrzeuge und Transportmittel		
4.	Sonstige Investitionen		
	Reserve für Folgeinvestitionen		
5.	Erstes Waren- und Materiallager		
	Erstes Waren- und Materiallager		
6.	Kaufpreis (Betriebsübernahme)		
	Kaufpreis (Betriebsübernahme)		
	Summe Sachinvestitionen		
B.	Gründungsnebenkosten		Alle Kosten, die einmalig zur Gründung anfallen. Hier ist weniger entscheidend, welcher Kategorie Sie diese zuordnen, als dass Sie alle Kosten tat- sächlich auflühren!
1.	Beratungen	0	
	Unternehmens-/Steuerberater	0	
	Rechtsanwalt	0	
	Seminare, Kurse etc.		
2.	Kautionen / Gebühren / Provisionen		
	Mietkautionen in bar		
	Gebühren von Behörden		
	Notargebühren		
	Maklerprovisionen		
	Konzessionen		
3.	Büroerstaussstattung		
	Büromaterial		
	Briefpapier/Visitenkarten, etc.		

4. Markteinführung / Werbung		
Werbematerialien		
Internet-Präsenz	0	
Anzeigen	0	
Eröffnungsfeier		
Summe Gründungsnebenkosten	0	
C. Betriebsmittel		
Liquiditätsbedarf lt. niedrigstem Monats-Kontostand im Liquiditätsplan	0	Der Betriebsmittelbedarf wird hier mit Hilfe der Liquiditätsplanung ermittelt. Dies macht sichtbar, ob Einnahmen und Ausgaben auch zeitlich zueinander passen. Der maximale Liquiditätsbedarf in der Monatsbetrachtung ist ein wichtiger Anhaltspunkt für die Betriebsmittelplanung. Daher ist er aus dem Tabellenblatt Liquidität hierhin zu übernehmen. Er sollte mindestens Ihrem Kontokorrentkredit entsprechen und um einen zusätzlichen Risikopuffer aufgestockt werden.
Zusätzliche Liquiditätsreserve		Für den Fall, dass die Entwicklung schlechter verläuft als heute geplant.
Summe Betriebsmittel	0	
D. Bürgschaften / Garantien		
Bürgschaften, Garantien, o.ä.		z.B. anstatt einer Barkaution oder für Gewährleistungsgarantien im Baugewerbe.
Summe Bürgschaften / Garantien	0	
Kapitalbedarf		

25. Muster Finanzierungsplan

Finanzierung		
Wie finanzieren Sie Ihren Kapitalbedarf?		
Finanzierung		
Eigenmittel		
Sachwerte/Eigenleistungen		Bitte Bezeichnung und Schätzwerte angeben.
sonstiges		z.B. Beteiligungskapital
Summe Eigenkapital		
Förderdarlehen		insbesondere die KfW-Programme StartGeld, Unternehmerkredit und Unternehmerkapital
Hausbankdarlehen		
Kontokorrentkredit der Hausbank		
Private Darlehen		
sonstige Finanzierungsmittel		
Summe Fremdkapital		
Gesamtkapital		
Avalkredite (Bürgschaften/Garantien)		z.B. für Mietkaution. Muss dem Wert aus der Kapitalbedarfsplanung (D.) entsprechen!
Gesamtkapital und Avalkredite		
Finanzierungslücke / -reserve		Bei negativem Wert besteht eine Finanzierungslücke.

Hinweis: Tragen Sie hier bestehende und mögliche Umsätze ein. Planen sie auf monatlicher Basis für die ersten drei Geschäftsjahre! Haben Sie noch keine Kunden, sollten Sie umgehend mit der Akquisition beginnen. So lernen Sie Ihren Markt am besten kennen.

Umsatzvorschau (netto)	1. Monat	2. Monat	3. Monat	Erläuterungen zu den Umsatzprognosen (wichtig!)
Kunde oder Produkt/Dienstleistung				
Umsatzerlöse				

Ertragsvorschau (netto)	1. Monat	2. Monat	3. Monat	Erläuterungen:
Umsatzerlöse				
- Wareneinkauf / Fremdleistungen				
Rohertrag				
- Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Strom)				
- Personalkosten				
- Geschäftsführerbezüge (nur GmbH)				
- Kfz-Kosten				
- Werbung und Vertriebskosten				
- Reisekosten				
- Telefon, Fax, Porto, Büromaterial, etc.				
- Buchführungskosten / Beratung				
- Reparaturen, Instandhaltung				
- Leasing				
- Versicherungen / Beiträge				
- Gründungsnebenkosten				
- Gewerbesteuer				
- Abschreibungen				
- Kreditzinsen				
- sonstige Kosten				
Aufwand insgesamt				
Betriebsergebnis				

27. Muster Liquiditätsplan

Wie entwickelt sich mein Kontostand in den kommenden Monaten?

GESCHÄFTSJAHR 1	1. Monat		2. Monat		3. Monat		4. Monat		nn		SUMMEN:	
	PLAN	IST	PLAN	IST	PLAN	IST	PLAN	IST	PLAN	IST	PLAN	IST
1. Liquide Mittel am Monatsanfang (Bank + Kasse)												
2. Einzahlungen, brutto SUMMEN												
Umsätze												
Sonstige Einzahlungen (Kreditauszahlungen, Überbrückungsgeld o.ä.)												
Verfügbare Liquidität im Monat (1. + 2.)												
3. Projektbezogene Auszahlungen ("Fremdkosten"), brutto SUMMEN												
Waren/Material												
Fremdleistungen												
Roherlös (2. - 3.)												
4. Laufende Auszahlungen ("Fixkosten"), brutto SUMMEN												
Personalkosten (nur Angestellte, ohne Unternehmergehalt)												
Raumkosten (Miete, Nebenkosten, Strom)												
Werbe- und Reisekosten												
Verwaltung (Telefon, Porto, Büromaterial, etc.)												
Versicherungen												
Kfz-Kosten (inkl. Finanzierungskosten)												
sonstige Betriebsausgaben = Buchführung, Steuerberatung												
Ausgaben für Investitionen												
Zinsen												
Tilgungen												
Rücklage für Umsatzsteuer (z.B. 19% auf den Netto-Umsatz abzgl. Vorsteuer)												
Rücklage für sonstige Steuern (v.a. Einkommensteuer)												
Sonstiges = Kontoführung												
5. Privatentnahme / Gesellschaftergehälter (Wert wird aus Tabelle Privater Finanzbedarf übernommen, kann aber manuell überschrieben werden)												
Überschuss/Defizit (alle Einzahlungen minus alle Auszahlungen)												
6. Liquide Mittel am Monatsende												
Kontokorrentkredit (Wert wird aus Tabelle Finanzierung übernommen, kann aber manuell überschrieben werden)												
7. Liquide Mittel inkl. Kontokorrentrahmen												



Industrie- und Handelskammer zu Köln | Unter Sachsenhausen 10-26 | 50667 Köln

Zweigstelle Leverkusen/Rhein-Berg | An der Schusterinsel 2 | 51379 Leverkusen

Zweigstelle Oberberg | Talstraße 11 | 51643 Gummersbach

Zweigstelle Rhein-Erft | Bahnstraße 3, Rathauspassage | 50126 Bergheim

www.ihk-koeln.de