

Herausforderung Selbständigkeit

Informationen für eine erfolgreiche
Existenzgründung



IHK

Die Industrie- und Handelskammern
in Baden-Württemberg

Herausgeber:

Baden-Württembergischer
Industrie- und Handelskammertag

Federführung Gewerbeförderung:

Industrie- und Handelskammer
Heilbronn-Franken

Ferdinand-Braun-Straße 20

74074 Heilbronn

Telefon 07131 9677-111

Fax 07131 9677-119

15. aktualisierte Auflage

© 2015 Industrie- und Handelskammer

Heilbronn-Franken

Nachdruck mit Quellenangaben gestattet.

Um Übersendung eines Belegexemplares
wird gebeten.

Die Broschüre wurde mit Sorgfalt erarbeitet;
eine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit
kann jedoch nicht übernommen werden.

Stand: Januar 2015

Titelfoto: projekt X Aktiengesellschaft, Heilbronn

Inhaltsverzeichnis	Seite
Vorwort.....	2
1. Die Person des Existenzgründers.....	3
2. Möglichkeiten einer Existenzgründung.....	5
2.1 Neugründung.....	5
2.2 Franchising.....	6
2.3 Betriebsübernahme.....	6
3. Der Businessplan.....	9
4. Die Marktplanung.....	11
5. Die Standortplanung.....	14
6. Werbung und Marketing.....	18
7. Planungsrechnungen.....	21
7.1 Kapitalbedarfsplan.....	21
7.2 Umsatz- und Ertragserswartung.....	24
7.3 Liquiditätsplan.....	27
8. Die Finanzierung.....	28
9. Öffentliche Finanzierungshilfen.....	34
10. Gewerbeanmeldung.....	41
11. Gewerberecht.....	43
12. Rechtsformen.....	48
13. Steuern und Abgaben.....	55
14. Aufzeichnungs- und Buchführungspflichten.....	58
15. Versicherungen.....	61
16. Mitarbeiter.....	67
17. Die Notfallplanung.....	73
18. Organisation und Controlling.....	75

Anhang

■ IHK: Die erste Adresse Serviceleistungen der Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg für Existenzgründer und junge Unternehmen.....	76
■ Anschriften der Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg.....	81
■ Weitere Ansprechpartner.....	83

Vorwort

Unternehmensgründungen erfüllen in einer leistungsfähigen Volkswirtschaft wichtige Funktionen. Existenzgründerinnen und Existenzgründer schaffen nicht nur Arbeitsplätze, sondern führen oftmals auch innovative Produkte und Dienstleistungen ein und beschleunigen damit den Strukturwandel. Die Gründung neuer Unternehmen führt darüber hinaus zu einer ständigen Neubelebung des Wettbewerbs. Die Wirtschaft benötigt Existenzgründer aber auch zur Fortführung bestehender Unternehmen im Zuge des Generationswechsels.

Grundlage für den erfolgreichen Aufbau einer selbständigen Existenz sind eine umfassende Information, sorgfältige Planung und fachkundige Beratung. Mit dem vorliegenden Wegweiser informieren die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg angehende Existenzgründer über die persönlichen und sachlichen Voraussetzungen einer Unternehmensgründung. Der Ratgeber bietet eine erste Orientierung und einen Überblick zu den Themen, mit denen sich angehende Selbständige befassen müssen. Darüber hinaus gibt die Publikation Hilfestellung bei der Beantwortung vieler Fragen, die bei der Vorbereitung einer Existenzgründung oder Betriebsübernahme auftreten. Der vorliegende Wegweiser soll Existenzgründern ermöglichen, das Risiko, das mit jeder Existenzgründung verbunden ist, durch eine sorgfältige Planung entscheidend zu verringern.

Die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg bieten ein umfangreiches und vielfältiges Service-, Beratungs- und Qualifizierungsangebot. Eine ausführliche Zusammenfassung der IHK-Serviceleistungen finden Sie im Schlussteil dieser Broschüre.

Mit ihren breitgefächerten Unterstützungsmaßnahmen wollen die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg angehenden Existenzgründern helfen, die „Herausforderung Selbständigkeit“ zu meistern und den Weg zu einer gründlichen Vorbereitung aufzuzeigen.

Für alle Fragen im Rahmen einer Existenzgründung, Existenzsicherung und Betriebsübernahme sind die Industrie- und Handelskammern gerne Ihr Ansprechpartner.

1. Die Person des Existenzgründers



Aus gewerberechtllicher Sicht ist – von einigen Ausnahmen abgesehen – zur Gründung und Führung eines Unternehmens keine bestimmte Qualifikation oder Fachkenntnis vorgeschrieben. Die Wirtschaftszweige, für die eine Sach- oder Fachkunde notwendig sind, werden im Kapitel „Gewerberecht“ aufgeführt.

Auch wenn der Staat keine besonderen Kenntnisse verlangt, so bleibt doch die Frage, wie lange ein Gewerbetreibender ohne Fachkenntnisse und Erfahrungen gegenüber der Konkurrenz bestehen kann. Viele Gründer scheitern, weil es an Branchenerfahrung oder an kaufmännischen Kenntnissen mangelt. Eine Berufsausbildung, der Besuch von Fortbildungskursen oder zumindest eine betriebliche Praxis sind ein maßgeblicher Baustein für eine erfolgreiche selbständige Tätigkeit.

Bevor Sie den Schritt in die Selbständigkeit wagen, sollten Sie sich über Ihre Ziele im Klaren sein. Wollen Sie Unternehmer sein? Wenn ja, bringen Sie die wesentlichen Voraussetzungen und Fähigkeiten dazu mit? Ein erster Schritt auf dem Weg in die Selbständigkeit ist die Selbstprüfung. Anhand folgender Merkmale sollten Sie Ihre persönlichen Voraussetzungen kritisch prüfen:

Persönliche Eignung

- Sind Sie unter dem Aspekt der kaufmännischen Vorsicht risikobereit?
- Sind Sie neuen Ideen gegenüber aufgeschlossen?
- Verfügen Sie über körperliche und geistige Leistungskraft?
- Sind Sie entscheidungsfähig; können Sie Rückschläge verkraften?
- Wie ist Ihr Verhalten gegenüber anderen Menschen (Kontaktfähigkeit, Überzeugungskraft)?
- Können Sie Mitarbeiter und Partner motivieren?
- Können Sie Kritik hinnehmen?
- Steht Ihre Familie hinter der Unternehmensgründung; trägt sie Nachteile und ggf. auch finanzielle Engpässe mit?
- Denken Sie daran, dass Sie in den ersten Jahren nach der Gründung neben einem hohen Arbeitsaufwand in der Regel Abstriche bei den Einkünften, Urlaubsgewohnheiten und im Familienleben machen müssen.

Die Erfahrung zeigt, dass erfolgreiche Existenzgründer bestimmte Fähigkeiten oder persönliche Eigenschaften mitbringen sollten wie beispielsweise

- Motivation
- Eigeninitiative
- Kreativität
- Flexibilität
- Mobilität
- Kontaktfähigkeit
- Lernfähigkeit
- Fähigkeit zur Mitarbeiterführung

Fachliche Voraussetzungen/Branchenkenntnisse

Prüfen Sie kritisch, ob Ihre Kenntnisse zu folgenden Bereichen ausreichen:

- Branchenentwicklung, Branchengepflogenheiten
- Preisgestaltung, Handelsspanne, Branchen Kennzahlen
- Einkaufsquellen, Fachmessen
- Wettbewerbssituation, Standortanalyse
- Vertriebswege
- Sortimentsgestaltung

Kaufmännische Qualifikation

In der Praxis können Sie mit folgenden betriebswirtschaftlichen Bereichen konfrontiert werden:

- Beschaffungsmarkt: Betriebsmittel, Waren und Werkstoffe
- Lagerhaltung: Wareneingang, Lagerung
- Leistungserstellung (Produzierendes Gewerbe): Arbeitsbedingungen, Arbeitsentgelt, Kapazität, Ablauforganisation
- Absatz/Marketing: Produkt-, Preis-, Vertriebs- und Werbepolitik
- Finanzierung: Liquiditätsplanung, Kapitalbeschaffung
- Personal: Personalplanung, Mitarbeiterführung, Entlohnung
- Rechtliche Grundlagen: Kaufvertrag, Störungen bei der Erfüllung von Verträgen, Mahnverfahren, unlauterer Wettbewerb, Rechtsformen
- Steuern: Steuerarten, Veranlagungs- und Abzugsverfahren
- Rechnungswesen/Buchführung: Kalkulation, Einrichten der Buchführung, laufende Buchführung, vorbereitende Abschlussarbeiten, Bilanzierungsgrundsätze
- Versicherungen: Betriebliche und persönliche Sicherung

2. Möglichkeiten einer Existenzgründung



Es gibt verschiedene Wege in die Selbständigkeit. Die einzelnen Möglichkeiten bergen unterschiedliche Chancen und Risiken.

Möglichkeiten einer Existenzgründung sind:

- Neugründung eines Unternehmens
- Selbständigkeit im Rahmen des Franchising
- Übernahme eines bestehenden Betriebes oder tätige Beteiligung an einem Unternehmen

2.1 Neugründung

Die Neugründung eines Unternehmens ist die häufigste Form der Existenzgründung. Wer ein Unternehmen neu gründet, muss sich auf dem Markt erst etablieren, Kunden gewinnen und gegen die Konkurrenz behaupten. Gleichzeitig stehen dem Gründer aber alle Möglichkeiten offen, sein Unternehmen zu gestalten. Eine Neugründung erfordert sorgfältige Planung und Vorbereitung, da es weder einen Kundenstamm noch ein Lieferantennetz wie bei der Übernahme eines bestehenden Unternehmens gibt. U. a. sind folgende Fragen zu klären:

- Wie sieht der Markt für das Produkt oder die Dienstleistung aus?
- Wie stark ist die Konkurrenz?
- Ist der Standort richtig?
- Wie entwickelt sich die Branche?

Eine Möglichkeit, das unternehmerische Risiko zu verringern, liegt in einer zunächst nebenberuflichen Existenzgründung. Dabei bleiben Sie in Ihrer bisherigen Beschäftigung und gehen in Ihrer „Freizeit“ einer selbständigen Tätigkeit nach. Im Rahmen des Nebenerwerbs können Sie Ihr Vorhaben auf dessen Realisierbarkeit prüfen. Zugleich verschaffen Sie sich eine bessere Informationsbasis für Ihre endgültige Entscheidung zur Selbständigkeit. Nicht vergessen sollten Sie allerdings, Ihren Arbeitgeber über eine nebenberufliche Selbständigkeit zu informieren. Unter Umständen benötigen Sie hierzu dessen Einverständnis.

2.2 Franchising

Franchising ist eine enge geschäftliche Kooperation beim Vertrieb von Waren oder Dienstleistungen. Franchisegeber und Franchisenehmer schließen einen Franchisevertrag, der den Franchisenehmer berechtigt, das Konzept zu übernehmen und einen bestimmten Namen oder Marke zu führen. Der Franchisenehmer übernimmt mit dem Einstieg in ein Franchisesystem ein in der Regel erprobtes Konzept und kann damit sein unternehmerisches Risiko reduzieren. Für die Nutzung des Franchisesystems ist eine Gebühr zu entrichten. Der Franchisegeber kann sich darüber hinaus Weisungs- und Kontrollrechte vorbehalten. Einen Franchisevertrag sollten Sie deshalb von einem im Franchiserecht erfahrenen Anwalt prüfen lassen.

Bevor Sie sich in ein Franchisesystem vertraglich binden, sollten Sie das Franchisekonzept sorgfältig prüfen. Hierzu einige Fragestellungen:

- Seit wann besteht das Franchisesystem?
- Sind Pilotgeschäfte vorhanden?
- Wie viele Franchisebetriebe gibt es bereits?
- Wie ist die Stellung der Franchisenehmer im System (Beiräte, Erfahrungsaustauschgruppen)?
- Wie umfassend ist das Leistungsspektrum des Franchisegebers?
- Ist der Franchisegeber Mitglied im Deutschen Franchise-Verband (www.franchiseverband.com)?

2.3 Betriebsübernahme

Auch durch den Erwerb eines bestehenden Unternehmens oder einer tätigen Beteiligung können Sie sich selbständig machen. Diese Möglichkeiten erleichtern den Schritt in die Selbständigkeit: Das Unternehmen ist auf dem Markt bereits etabliert, Geschäftsbeziehungen zu Kunden und Lieferanten sind aufgebaut, die Dienstleistung bzw. das Produkt des Unternehmens sind eingeführt, die Mitarbeiter sind eingearbeitet und der Nachfolger kann auf den Erfahrungen des Vorgängers aufbauen. Die Übernahme eines Unternehmens kommt in Betracht, wenn ein Unternehmer über keinen Nachfolger verfügt. Solche Unternehmen finden Sie in der Unternehmensbörse nexxt-change (www.nexxt-change.org). Näheres hierzu gibt es im Kapitel „IHK-Serviceleistungen“.

Prüfung des Unternehmens

Allerdings ist eine Betriebsübernahme auch mit Risiken verbunden. Das Personal, die Kunden, die Lieferanten und für eine gewisse Zeit auch der Übergeber müssen sich an den neuen Inhaber gewöhnen. Oftmals unterschätzt wird der Kapitalbedarf. Häufig muss der Nachfolger neben dem Kaufpreis für das Unternehmen noch zusätzliche Investitionen tätigen, um den Betrieb auf den neuesten technischen Stand zu bringen. Deshalb müssen das Unternehmen und seine wirtschaftlichen Verhältnisse sorgfältig geprüft werden.

Die Unternehmensbewertung

Die Unternehmensbewertung ist ein zentraler Punkt bei der Übernahme. Eine rechtlich verbindliche Vorgehensweise gibt es nicht. In der Praxis haben sich unterschiedliche Bewertungsmethoden (u. a. Ertragswertmethode, Discounted-Cash-Flow-Methode oder Substanzwertmethode) entwickelt. Weitere Hilfestellung gibt es hierbei durch Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Unternehmensberater.

Formen der Betriebsübernahme

■ Unternehmenskauf

Der Unternehmenskauf bietet sich beim Erwerb eines Unternehmens mit allen Wirtschaftsgütern, Forderungen und Verbindlichkeiten an. Er kommt aber auch beim Erwerb eines Teilbetriebes und von Anteilen an Gesellschaften wie GmbH, GbR oder KG sowie bei Eintritt in eine Einzelfirma in Betracht. Damit der Unternehmenskauf wirksam wird, müssen Verkäufer und Erwerber einen Kaufvertrag schließen. Eine besondere notarielle Form ist nur bei der Übertragung von Grundstücken und bei dem Erwerb von GmbH-Geschäftsanteilen vorgeschrieben.

Bei im Handelsregister eingetragenen Firmen muss die Namensfortführung geklärt werden. Zu klären ist auch die Personalfrage. Die bestehenden Arbeitsverhältnisse gehen in der Regel mit allen Rechten und Pflichten auf den Erwerber über (§ 613 a BGB). Auch an etwaige Wettbewerbsverbote ist zu denken, bspw. ob der Verkäufer direkt oder indirekt gleichartige Aktivitäten am Ort oder in der Region neu aufnehmen darf.

■ Pacht eines Unternehmens

Mitunter wird ein Unternehmen für eine Übergangszeit oder zur Vorbereitung des Generationswechsels zunächst nur verpachtet. Im Unterschied zum Kaufvertrag erfolgt keine Übereignung des Unternehmens, sondern der Pächter erhält nur ein Nutzungsrecht. In den Pachtvertrag gehören eine genaue Beschreibung von Nutzungsrecht und -dauer sowie eine Vereinbarung über den Unterhalt des Gebäudes und der Geschäftseinrichtung.

■ Eintritt in Einzelunternehmen bzw. -firma/Erwerb einer Beteiligung

Der Erwerb einer Beteiligung bzw. der Eintritt in ein bestehendes Unternehmen ist mitunter der erste Schritt für dessen spätere vollständige Übernahme. Bei Eintritt in ein bisheriges Einzelunternehmen wird dieses zu einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR). Bei Eintritt in eine im Handelsregister eingetragene Einzelfirma ändert sich ebenfalls die Rechtsform, und zwar entweder in eine OHG oder KG (siehe Kapitel „Rechtsformen“).

Hiervon zu unterscheiden ist der Eintritt in eine Personen- bzw. Kapitalgesellschaft. Von Bedeutung ist der Erwerb einer Beteiligung an einer GbR, einer OHG, einer KG sowie eines GmbH-Geschäftsanteils. Der Erwerb eines GmbH-Anteils bedarf der notariellen Beurkundung.

Tipp

Eine Betriebsübernahme ist ein komplexer Vorgang, der einer sorgfältigen Vorbereitung und Planung bedarf. Bei der IHK gibt es die Broschüre „Herausforderung Unternehmensnachfolge“ und fachspezifische Merkblätter sowie kompetente Beratung zur Vorgehensweise bei einer Übernahme.

3. Der Businessplan



Für die gründliche Vorbereitung einer Existenzgründung ist ein schriftlich ausgearbeiteter Businessplan (Unternehmenskonzept) erforderlich. Der Businessplan bestimmt die weitere Vorgehensweise und bietet eine Leitlinie, an der die Ziele und Aktivitäten ausgerichtet und laufend überprüft werden können. Durch einen soliden Businessplan können Sie die mit der Unternehmensgründung verbundenen Risiken besser einschätzen. Gleichzeitig legen Sie mit dem schriftlichen Gründungskonzept die Basis für das spätere Controlling Ihres Unternehmenserfolgs. Die laufende Fortschreibung dieser Planung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die betriebliche Entwicklung.

Auch wenn Sie Kredite und finanzielle Fördermittel beantragen möchten, müssen Sie einen ausgereiften Businessplan vorlegen. Denn nur ein detailliertes und schlüssiges Konzept überzeugt potenzielle Geldgeber. Kredit- bzw. Förderinstitute beurteilen auf der Grundlage des Businessplans, ob sie die Geschäftsidee für Erfolg versprechend und damit auch für finanzierbar halten.

Der Businessplan sollte alle für die Unternehmensgründung wichtigen Punkte enthalten – auch solche, die sich als Hindernis oder Schwierigkeit erweisen können. Das Konzept beschreibt die Gründungsidee und erklärt die Vorzüge, aber auch die Risiken der angebotenen Dienstleistungen oder Produkte, die Gründe für die Standortwahl und gibt Prognosen über die Marktentwicklung. Zu einem überzeugenden Businessplan gehören darüber hinaus ein Marktkonzept, eine Konkurrenzanalyse, eine Standortbeschreibung sowie eine Darstellung der angestrebten Geschäftsverbindungen.

Weitere Elemente sind eine Umsatz- und Ertragserwartung, ein Investitions- und Kapitalbedarfsplan, ein Finanzierungsplan sowie eine Liquiditätsrechnung. Abgerundet wird das Konzept durch Angaben zur Person und zum beruflichen Werdegang. Bei der Konzepterstellung sind eine klare Gliederung sowie eine verständliche Ausdrucksweise hilfreich. Die nachfolgende Übersicht gibt eine Orientierung zur Erstellung eines Businessplans.

Tipp

Es gibt zahlreiche Tools im Internet (Existenzgründerportale) oder Softwarepakete zur Erstellung eines Businessplans. Fundierte Hilfestellung bietet bspw. die Gründungswerkstatt Deutschland (www.gruendungswerkstatt-deutschland.de), ein Online-Portal für Gründer und Jungunternehmer. Ausführliche Informationen zur Gründungswerkstatt gibt es im Kapitel „Serviceleistungen der Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg“.

Bausteine eines Businessplans:

■ Person des Gründers

- Gründe für die geplante Selbständigkeit
- Lebenslauf: Ausbildung, beruflicher Werdegang
- Branchenerfahrung, kaufmännische Kenntnisse

■ Das Unternehmen (Geschäftsidee)

- Firmenname/Unternehmensbezeichnung, Rechtsform
- Geschäftsgegenstand, Produktprogramm bzw. Leistungsangebot

■ Marktplanung

- Markteinschätzung
- Preisgestaltung/-strategie
- Kunden-/Abnehmerzielgruppe
- Absatzgebiet/Kundeneinzugsbereich
- Konkurrenz-/Wettbewerbsanalyse
- Branchenlage
- Marketingstrategie/Vertriebs- und Werbemaßnahmen
- Lieferantenauswahl

■ Standortplanung

- Markt- und Nachfragepotenzial
- Kaufkraftsituation
- örtliche Lage der Räumlichkeiten (insbesondere bei Einzelhandelsbetrieben)

■ Personalplanung

- Anzahl der Mitarbeiter
- Qualifikation und Entlohnung

■ Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan

- Kapitalbedarf (Investitionen, Betriebsmittel, Gründungskosten)
- Finanzierung (Eigenkapital, Fremdmittel, öffentliche Förderhilfen, Sonstiges)

■ Umsatz- und Ertragserwartung (Rentabilitätsvorschau)

■ Liquiditätsplanung

4. Die Marktplanung



Originelle oder innovative Geschäftsideen reichen für eine Existenzgründung allein nicht aus. Es muss eine Nachfrage nach den Produkten oder Dienstleistungen vorhanden sein, die Sie anbieten wollen. Vielfach gehen Gründer von eigenen Bedürfnissen aus oder empfinden selbst einen Mangel im Angebot. Dies genügt aber nicht für eine erfolgreiche Existenzgründung. Vielmehr muss der potenzielle Abnehmer neben dem Mangel auch den Wunsch verspüren, diesen durch den Warenkauf zu beseitigen. Es muss also auch ein Bedarf bestehen.

Die Marktforschung

Ein wichtiges Instrument zwischen der Gründungsidee und deren Realisierung ist die Marktforschung. Voraussetzung hierfür ist die Beschaffung von Informationen über Bedarfsstruktur, Käuferverhalten, Konkurrenz etc. Die Marktforschung ist für den Gründer eine wichtige Aufgabe, da er dadurch in die Lage versetzt wird, sein Unternehmenskonzept gezielt auf bestimmte Märkte abzustimmen. Marktforschung kann in Form von persönlichen Gesprächen, Interviews, Befragungen, Beobachtungen etc. betrieben werden. Darüber hinaus können Sie sich zahlreicher externer Quellen bedienen. In Betracht kommen: IHK, Wirtschafts- und Fachverbände, Statistisches Bundes- oder Landesamt, allgemeine Wirtschaftspresse, Adressenverlage. Bitte bedenken Sie, dass auch eine gründliche Marktforschung nur Anhaltspunkte liefern kann, um die Plausibilität Ihres Vorhabens zu untermauern. Eine Planungssicherheit gewährleistet sie noch nicht.

Das Produkt- bzw. Dienstleistungsangebot

An der Entwicklung vieler Unternehmen ist zu erkennen, wie marktgerechte Produkte den Geschäftsverlauf bestimmen. Dies gilt ebenso für die immer mehr an Bedeutung gewinnenden Dienstleistungen. Überprüfen Sie deshalb den Bedarf und den Neuheitswert/Reifegrad Ihres Angebots (Produkt bzw. Dienstleistung):

- Erkennt der Verbraucher den Nutzen des Angebots?
- Welchen Grad der Marktreife besitzt das Produkt?
- Besitzt das Produkt Vorteile für die Kunden?
- Weshalb haben nicht schon andere Unternehmen diese Idee realisiert?
- Besteht ein regelmäßiger oder sporadischer Bedarf (Saisonprodukte)?
- Ist ein langfristiger Bedarf nach diesem Produkt vorhanden?
- Kann das Produkt durch vergleichbare Erzeugnisse ersetzt werden?

Legen Sie Ihr Angebot zielgruppenorientiert fest, fassen Sie es zu einer Produkt- bzw. Leistungslinie zusammen:

- Bieten Sie ein breites Angebot?
Zahlreiche Artikelgruppen werden in begrenzter Auswahl geführt.
- Bieten Sie ein tiefes Sortiment?
Wenige Artikelgruppen werden in zahlreichen Variationen und Größen angeboten.

Über das eigentliche Angebot hinaus sollten Sie Ihren Kunden einen Zusatznutzen anbieten. Dies können Service- und Kundendienstangebote sein, eine entsprechende Aufmachung (Design, Verpackung) oder der Umweltschutz als Marketinginstrument.

Die Wettbewerbsstrategie

Ein zentrales Ziel muss sein, sich von den Wettbewerbern positiv abzuheben. Es sollte Ihnen gelingen, Alleinstellungsmerkmale aus Sicht des Kunden zu erwerben. Dies beginnt bereits mit der Einrichtung Ihres Geschäftes, der Gestaltung Ihres Internetauftrittes oder der Serviceorientierung Ihrer Mitarbeiter. Die Qualität der Produkte und Dienstleistungen in Kombination mit dem angebotenen Service sind wichtige Felder, in denen Sie sich von Ihren Konkurrenten abheben können.

Auf gleicher Ebene steht die Preisgestaltung. Hierbei müssen Sie sich an Ihren Wettbewerbern orientieren. Aber Achtung: Niedrigpreisstrategien sind gefährlich. Preiskämpfe senken die Marge und können die Existenz eines Unternehmens gefährden. Sie sollten bei Ihrer Preisgestaltung sorgfältig Ihre Kosten kalkulieren, damit Sie wissen ab welchem Preis Sie nichts mehr verdienen.

Die Kunden

Wenn Sie Ihr Angebot konkret festgelegt haben, ermitteln Sie im Rahmen einer Zielgruppenanalyse nun Ihre potenziellen Kunden und Abnehmer:

- Welche Zielgruppe wird angesprochen?
- Wie groß ist das Einzugsgebiet (z. B. Stadtteil, Stadt, Region)?
- Wie viele Einwohner leben im Einzugsgebiet?
- Wie hoch ist der Anteil der potenziellen Kunden?
- Gibt es Abhängigkeiten von Großabnehmern?
- Wirtschaftliche Lage der Zielgruppe (Kaufkraft usw.)?
- Nutzen des Leistungsangebots für die Zielgruppe?

Die Lieferanten

Besonders für kleine Unternehmen ist die Auswahl der richtigen Lieferanten eine wichtige Aufgabe. Günstige Einkaufsquellen können Sie sich bspw. durch den Beitritt zu einem Einkaufsverband sichern; diese bieten mitunter auch Beratung zu absatzfördernden Maßnahmen. Weitere Bezugsquellen für Ihren Einkauf sind Fachmessen, Kataloge, Branchenbücher und Lieferantenverzeichnisse. Sagt Ihnen ein Lieferant zu, sollten Sie bei den Einkaufsverhandlungen insbesondere den Preis, die Qualität, Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie Serviceleistungen ansprechen. Günstige Zahlungskonditionen können zu einer Ertragsverbesserung beitragen.

Die Wettbewerber

Bei der Analyse der Wettbewerbssituation ergeben sich mitunter Aspekte, die dazu führen können, ein Gründungsvorhaben zu überdenken. Machen Sie sich deshalb intensiv mit der Wettbewerbssituation vertraut. Folgende Fragen sollten Sie hierbei prüfen:

- Anzahl und Standort der Wettbewerber?
- Marktstellung, Stärken und Schwächen der Wettbewerber?
- Preise, Angebotspalette, Qualität und Service der Wettbewerber?
- Worin bestehen die Vor- und Nachteile des eigenen Leistungsangebots bzw. des Standorts gegenüber den Wettbewerbern?

Hilfreiche Instrumente bei der Wettbewerbs- und Konkurrenzanalyse

- Veröffentlichungen in der Presse (Wirtschafts- und Fachzeitschriften)
- Branchenverzeichnisse (u. a. „Gelbe Seiten“)
- Eigene Marktrecherchen: Messebesuche, Testkäufe, Betriebsbesichtigungen, Gespräche mit Kunden, Auswertung von Katalogen
- Recherchen im Internet

5. Die Standortplanung



Den Standortfaktoren kommt in den einzelnen Wirtschaftszweigen eine unterschiedliche Bedeutung bei. In vielen Branchen ist der Standort entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg, beispielsweise im Einzelhandel sowie im Gastronomie- und Beherbergungsgewerbe. Der falsche Standort ist eine häufige Ursache für das Scheitern von Unternehmensgründungen.

Bevor Sie die Suche nach einem geeigneten Standort beginnen, sollten Sie in einem Anforderungsprofil die Standortfaktoren festlegen. Auch gesetzliche Vorschriften und Auflagen müssen bei der Standortwahl beachtet werden. Wichtig ist auch, dass Sie Ihren möglichen Standort dahingehend überprüfen, ob dieser die Anforderungen Ihrer Kernzielgruppe erfüllt.

Vor der Standortentscheidung sollten Sie folgende Faktoren prüfen:

- Grundstücks- und Gebäudekosten (Höhe des Kaufpreises/der Miete, bauliche Substanz, Erweiterungsmöglichkeiten)
- Arbeitsmarkt (Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften, Lohn- und Gehaltsniveau)
- Energiefaktoren (Strom, Gas, Wasser, Entsorgungsleistungen)
- Verkehrslage (Zufahrt, Parkplätze, Lademöglichkeiten)
- Verkehrsanbindung (Straße/Bahn/Flughafen)
- Marktpotenzial (Einzugsgebiet, Bevölkerungsstruktur, Nachfragepotenzial, Kaufkraft, Wettbewerber)
- Abgaben (insbesondere Gewerbesteuer)
- Umweltschutzvorschriften
- Staatliche Förderung (Zuschüsse oder zinsgünstige Förderkredite)

Für Handels- und Dienstleistungsbetriebe, die sich unmittelbar an die Konsumenten wenden, sind folgende Faktoren besonders wichtig:

- Erreichbarkeit für die Kunden (Verkehrslage, Parkplätze)
- Kaufkraft (Einzugsgebiet, örtliches Durchschnittseinkommen)
- Zahl der Konkurrenten bzw. Markt- und Wettbewerbssituation

Standortanalyse

Falls mehrere Standorte zur Auswahl stehen, hilft eine einfache Methode zur Bewertung. Zunächst werden die einzelnen Standortfaktoren durch die Vergabe einer Gewichtungszahl zwischen 1 und 10 bewertet. Dabei ist 10 besonders wichtig und 1 unwichtig.

Nun werden die Standortfaktoren der potenziellen Betriebsstätten benotet. Dabei bedeutet 5 = sehr gut, 4 = gut, 3 = mittel, 2 = schlecht und 1 = sehr schlecht.

Diese Notenbewertungen werden anschließend mit den vorher vergebenen Gewichtungszahlen multipliziert und die Ergebnisse für jeden möglichen Betriebssitz addiert. Der Standort mit der höchsten Punktzahl erfüllt demnach am besten die Anforderungen.

Einflussfaktoren	Gewichtung	Standort A		Standort B		Standort C	
		Bewertung	Punkte	Bewertung	Punkte	Bewertung	Punkte
Kundennähe							
Verkehrslage							
Kundenparkplatz							
Energieversorgung							
verfügbare Fachkräfte							
Konkurrenzsituation							
Kosten							
Materialversorgung							
Erweiterungsmöglichkeiten							
Umweltschutzmaßnahmen							
Summe der Punkte							
Rangplatz							

Tipps für die Standortwahl im Einzelhandel

Für den Einzelhandel ist die Orientierung nach Absatzgesichtspunkten vorrangig. Ladengeschäfte, die „Güter des täglichen Bedarfs“ anbieten, benötigen in der Regel eine Alleinstellung. Bei derartigen Gütern (Lebensmittel, Zeitungen, Tabakwaren usw.) wirkt ein Konkurrenzunternehmen eher störend.

Bei Einzelhandelsgeschäften, die Güter mit geringer Einkaufshäufigkeit führen, kommt dagegen auch die Nähe zu Wettbewerbern in Betracht. Der Kunde wünscht beim Kauf von Bekleidung, Möbeln, Schmuck, Schuhen usw. eine Auswahlmöglichkeit und den Vergleich zwischen verschiedenen Anbietern.

Für die Standortentscheidung sollten Sie auch die Bedeutung der Passantenfrequenz richtig einschätzen. Vorteile besitzen dabei Kundenmagnete wie Fußgängerzonen, Kaufhäuser, öffentliche Verwaltungen, Ärztehäuser oder Haltestellen des öffentlichen Nahverkehrs.

Eine weitere wichtige Voraussetzung ist die Verkehrslage. Dies gilt für Geschäfte in Stadtteilzentren und Innenstädten ebenso wie für Unternehmen in Randlagen oder auf der grünen Wiese. Während in Großstädten das Parken vor dem Ladenlokal nur selten möglich ist und deshalb vom Kunden nicht unbedingt erwartet wird, ist in Kleinstädten die Parkplatzfrage für Käufer oftmals ein wichtiger Faktor.

Die Eignung der Räumlichkeiten können Sie nach folgenden Kriterien prüfen:

- Gebäudezustand, äußere Erscheinung der Fassade bzw. der Eingangsfront
- Aufteilung und Übersichtlichkeit der Verkaufs-, Lager-, Sozialräume und des Verwaltungstraktes sowie der betrieblichen Transportwege
- Zustand der Installationen (Elektro, Wasser, Abwasser, Heizung)
- Angemessenheit der Miete (örtliche Lage, baulicher Zustand)
- Vertragsgestaltung (Mietdauer, Untervermietung, Außenwerbung)
- Parkmöglichkeiten für Kunden und Mitarbeiter
- Behördliche Auflagen: Entsprechen die Räumlichkeiten der Arbeitsstättenverordnung (u. a. Raumhöhe, Temperatur, Lüftung, Beleuchtung, Lärmpegel)

Gesetzliche Vorschriften

Bei der Standortwahl sind gesetzliche Vorschriften und Auflagen zu beachten. In der Baunutzungsverordnung sind u. a. folgende Bebauungsgebiete definiert:

- Wohngebiete
- Mischgebiete
- Kerngebiete
- Gewerbe-, Industrie- und Sondergebiete

In allgemeinen Wohngebieten sind nur „nicht störende und der Versorgung des Gebietes dienende Betriebe“ zulässig. Dazu zählen insbesondere Einzelhandelsgeschäfte sowie Gaststätten. In reinen Wohngebieten ist in der Regel keine gewerbliche Nutzung möglich (wegen Ausnahmen müssen Sie sich mit der Stadt- bzw. Gemeindeverwaltung in Verbindung setzen). In Misch- und Kerngebieten dürfen auch Geschäfts- und Bürobetriebe angesiedelt werden.

Gewerbegebiete dienen dagegen vorwiegend der Unterbringung von „nicht erheblich belästigenden Gewerbebetrieben“. Industriegebiete dienen ausschließlich der Unterbringung von Gewerbebetrieben aller Art, vor allem solchen, die in anderen Baugebieten nicht zulässig sind. Für Sondergebiete wird festgelegt, wie diese genutzt werden können. Daneben sind bei der Standortwahl unter Umständen auch Umweltschutzvorschriften zu berücksichtigen.

Tipp

Informieren Sie sich rechtzeitig bei der für den geplanten Unternehmenssitz zuständigen Stadt- oder Gemeindeverwaltung bzw. bei der Gewerbeaufsicht, ob Ihr Unternehmen an dem ausgewählten Standort und in der vorgesehenen Form errichtet werden darf.

6. Werbung und Marketing



Was nützt das beste Produkt oder die beste Dienstleistung – wenn sie nicht bekannt sind. Erst wenn bei einer ausreichend hohen Anzahl potenzieller Kunden das neue Unternehmen oder das neue Produkt bekannt sind, bestehen konkrete Erfolgsaussichten. Diese verwirklichen Sie durch Marketingmaßnahmen. Marketing beinhaltet planmäßiges Suchen und frühzeitiges Aufspüren der Marktchancen und stellt so die Verbindung zwischen Angebot und Nachfrage her. Marketing beinhaltet aber auch, dass Sie sich durch den Aufbau eines persönlichen Netzwerkes bekannt machen, z.B. durch Aktivitäten im örtlichen Gewerbeverein, in Unternehmerorganisationen und Fachverbänden. Der persönliche Kontakt spielt auch hier eine nicht unbedeutende Rolle.

Werbemaßnahmen

Sie müssen mittels aktiver Werbung, Verkaufsförderung und Public Relations Ihr neu gegründetes Unternehmen sowie Ihre Produktpalette bei potenziellen Käufern bekannt machen. Beachten Sie dabei jedoch die Bestimmungen des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG).

Vor Ihren Werbemaßnahmen sollten Sie folgende Fragen klären:

- Welche Ziele sollen erreicht werden (bspw. Bekanntheitsgrad, Umsatzsteigerung)?
- Welche Zielgruppe soll angesprochen werden?
- Welche finanziellen Mittel stehen zur Verfügung?
- Wie hoch ist der erforderliche zeitliche Werbeaufwand?
- Wie wird die Werbung gestaltet (wie wird der Nutzen des Produkts/der Dienstleistung den Kunden vermittelt)?

Ihr Unternehmen und Ihr Produkt sind neu. Deshalb sind die Besonderheiten der Einführungswerbung zu beachten. In der Einführungswerbung sind der Name des Produkts und dessen Vorzüge etc. besonders zu betonen. Eine Einführungswerbung erstreckt sich über mehrere Monate. Ermitteln Sie, welche Kosten zur Zielerreichung erforderlich sind. Untersuchen Sie, wie viel eine Anzeige, Katalog- und Prospekterstellung, Radiowerbung, Messestand usw. kosten. Legen Sie dann fest, wie oft Sie derartige Maßnahmen durchführen. Für eine größere Werbekampagne ist es ratsam, eine Werbeagentur einzuschalten.

Werbung ist durch verschiedene Werbemittel möglich:

- Direktwerbung: Werbebrief, Wurfsendungen, Kataloge
- Anzeigen in Tageszeitungen, Anzeigenblätter, Fachzeitschriften, IHK-Magazine
- Kino-, Radiowerbung
- Außenwerbung an Bushaltestellen, Litfasssäulen und Fahrzeugen
- Eintrag in Branchenbüchern/Gelbe Seiten etc.
- Spezifische Plattformen im Internet

Gründer und Social Media

Laut aktuellen Studien nutzen bereits rund die Hälfte aller kleinen und mittleren Unternehmen Social Media als Kommunikationsmittel. Soziale Netzwerke können den Bekanntheitsgrad effektiv erhöhen und die Kundenbindung stärken. Doch der Erfolg kommt nicht von ungefähr. Die Aktivität im Social Web erfordert viel Zeit und kreative Ideen, denn auch die Konkurrenz im Web ist groß. Mit der richtigen Strategie werden auch Gründer durch Social Media profitieren. Hier sind drei Tipps wie Existenzgründer und Start-ups erfolgreich ins Social Web starten können.

■ Zielgruppe definieren

Zuerst müssen Sie sich klar machen, welche Zielgruppe Sie ansprechen wollen. Denn die verschiedenen Social Networks wie Facebook, Google+, Xing und Twitter haben unterschiedliche User mit differenzierten Erwartungen, Interessen und Bedürfnissen. Nicht jeder Social Media Kanal ist für jede Zielgruppe sinnvoll.

■ Themen

Neben der Zielgruppe sollten Sie Themen definieren, um die einzelnen Social Media Kanäle kontinuierlich mit Inhalt beliefern zu können. Kreative und relevante Inhalte sind wichtig, um den Usern einen Mehrwert zu bieten. Das eigene Angebot, News sowie Informationen über das Unternehmen gehören zum Standard. Dies kann durch originelle Wettbewerbe, Umfragen oder Videos ergänzt werden.

■ Dialog

Das Social Web eröffnet die Möglichkeit des direkten Dialogs mit der Zielgruppe. Da geht es nicht um Werbefloskeln sondern um den unmittelbaren Austausch. Feedback, Interessen der User und Erwartungen sollten im Vordergrund stehen. Ein authentischer Dialog auf Augenhöhe ist essenziell um mit Social Media erfolgreich sein zu können.

Öffentlichkeitsarbeit/Public Relations

„Der Köder muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler“. Diese Volksweisheit lässt sich auf gute Pressearbeit anwenden. Eine erfolgreiche Pressemitteilung sollte in erster Linie für den Journalisten und den Leser der Zeitung interessant sein. Eine gute Pressemitteilung ist damit keine Werbung, sondern liefert eine Nachricht. Die Eröffnung Ihres Unternehmens, ein „Tag der offenen Tür“, die Akquisition eines großen Projektes oder ein Neubau sind Nachrichten, welche die Öffentlichkeit interessieren. Pressearbeit setzt sich aus verschiedenen Instrumenten, von der Pressemitteilung über die Pressekonferenz bis hin zur Information im Internet, zusammen.

Die Pressearbeit richtet sich zum einen an das regionale Umfeld (u.a. regionale Tageszeitungen), zum anderen aber auch an die Fachpresse, die Ihre Kundenbranche direkt anspricht. In nahezu allen Branchen gibt es Fachmagazine, die sich für innovative Produkte, neue Dienstleistungsideen bzw. Servicekonzepte oder Marktinformationen interessieren. Eine solche Fachpressearbeit unterstützt den klassischen Vertrieb Ihres Unternehmens. Als Unternehmer kann man diese Pressearbeit selbst organisieren. Es ist aber auch möglich, PR-Agenturen einzuschalten, die meist gute Kontakte zu Journalisten haben und die Öffentlichkeitsarbeit beherrschen.

Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) hat eine Publikation zur zeitgemäßen Presse- und Öffentlichkeitsarbeit herausgegeben. Im Bestellshop (www.dihk-verlag.de) können Sie die Broschüre „Praxisleitfaden für zeitgemäße Presse- und Öffentlichkeitsarbeit“ bestellen.

Tipp

Um eine sinnvolle und effiziente Werbestrategie einhalten zu können, sollten Sie Ihr Werbebudget ausreichend einplanen und ggf. über die Einholung von Kostenvorschlägen bei den einzubindenden Fachleuten und Zeitungen/Zeitschriften/Wochenblättern in Zahlen fassen. Bei erfolgreichen Unternehmern gilt ein Grundsatz: „Wer nicht wirbt, der stirbt“.

7. Planungsrechnungen



Ein weiterer Schritt zur Realisierung Ihres Gründungsvorhabens sind die Planungsrechnungen. Ziel ist es, aus den groben Vorstellungen ein überschaubares Zahlengerüst zu erstellen. Die Planungsrechnungen können Sie auch bei Gesprächen mit Kreditinstituten und sonstigen Kapitalgebern verwenden, denn dort müssen Sie ein detailliertes und überzeugendes Gründungskonzept vorlegen. Bei einer Unternehmensgründung sollten Sie folgende Planungsrechnungen erstellen:

- den Kapitalbedarfsplan
- die Umsatz- und Ertragserswartung (Rentabilitätsvorschau)
- die Liquiditätsplanung

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.

Tipp

Hilfestellung bei der Erarbeitung der Planungsrechnungen gibt es durch Tools im Internet, bspw. die Gründungswerkstatt Deutschland (www.gruendungswerkstatt-deutschland.de) bzw. spezielle Softwarepakete zur Erstellung eines Businessplans (vergleiche Ausführungen bei Kapitel 3. Businessplan).

7.1 Kapitalbedarfsplan

Der Kapitalbedarf zur Unternehmensgründung ist der Betrag, den Sie benötigen, um mit Ihrem Unternehmen zu starten und die Aufbauphase finanziell überstehen zu können. Die genaue Ermittlung des Kapitalbedarfs gehört zu den wesentlichen Aufgaben jedes Existenzgründers. Eine fundierte Kapitalbedarfsplanung hilft, Liquidität zu sichern und Zahlungsunfähigkeit zu vermeiden. Dazu gehört aber nicht nur der langfristige Kapitalbedarf für das Anlagevermögen wie Grundstücke, Gebäude, Maschinen und Fahrzeuge, sondern auch der kurzfristige Kapitalbedarf für das Umlaufvermögen, bspw. das Material- und Warenlager sowie Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe. Auch die finanziellen Belastungen während der Anlagephase und die Tilgung von Krediten sollten Sie hierbei berücksichtigen.

Zum Anlagevermögen zählen Sachinvestitionen, die dem Unternehmen längerfristig zur Verfügung stehen. Die dafür erforderlichen Anschaffungskosten sind nach dem Vergleich von Angeboten relativ leicht zu ermitteln. Hingegen ist die Ermittlung des Kapitalbedarfs für das Umlaufvermögen schwieriger. Umlaufvermögen wird für die Gründungsplanung unterteilt in den ersten Waren- oder Materialbestand und in die Betriebskosten für die Anlaufphase. Zu berücksichtigen sind dabei der tägliche Verbrauch bzw. Aufwand an Materialien, Löhne und andere laufende Betriebskosten, die Produktionsdauer, die Lagerdauer sowie der Zahlungsmodus der Kunden.

Den Warenbestand können Sie ggf. an branchenüblichen Daten orientieren. Ihre Betriebskosten müssen Sie jedoch konkret ermitteln und mindestens in der Höhe für drei Monate ansetzen. Außenstände, Personalkosten, Miete, Büro- und Verwaltungskosten, Energie- und Fahrzeugkosten sowie Zinsen und Tilgungsraten für Kredite müssen Sie in der Planung des Betriebsmittelbedarfs ebenfalls berücksichtigen.

Nicht vergessen dürfen Sie die Kosten, die in direktem Zusammenhang mit der Gründung stehen (Eintragung in das Handelsregister, Notarkosten, Maklercourtage, Gebühren etc.). Soweit Kosten für die private Lebens- und Haushaltsführung nicht anderweitig sichergestellt sind, sollten Sie auch diese in den Kapitalbedarfsplan einbeziehen; ein Zeitraum von bis zu sechs Monaten sollte veranschlagt werden.

Dem nunmehr ermittelten Kapitalbedarf für die Gründung sollten Sie zunächst das vorhandene Eigenkapital gegenüberstellen um eine Übersicht zu erhalten, wie hoch der notwendige Anteil an Fremdfinanzierungsmitteln ist bzw. wie weit Ihre eigenen Mittel reichen.

Tipp

Der Kapitalbedarf darf nicht zu knapp ermittelt werden. Planen Sie eine Reserve für „Unvorhergesehenes“ ein. Reduzieren Sie Ihren Betriebsmittelbedarf durch sofortige Rechnungslegung, rationelle Lagerhaltung, eine konsequente Zahlungsüberwachung und ein geordnetes Mahnwesen. Beachten Sie, dass bei steigenden Umsätzen der Betriebsmittelbedarf durch höhere Kosten und ein höheres Warenlager ebenfalls wächst und finanziert werden muss.

Das nachfolgende Muster verdeutlicht einen Kapitalbedarfsplan:

1. Investitionen zur Herstellung der Leistungsbereitschaft (Anlagevermögen)	
Grundstück	Euro
Gebäude	Euro
Umbaumaßnahmen	Euro
Maschinen und Geräte	Euro
Geschäftseinrichtung	Euro
Fahrzeuge	Euro
Gesamt	Euro
2. Für die Leistungserstellung notwendiger Kapitalbedarf (Umlaufvermögen)	
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	Euro
unfertige Erzeugnisse bzw. Leistungen	Euro
fertige Erzeugnisse und Waren	Euro
Forderungen/Außenstände	Euro
Gesamt	Euro
3. Betriebliche Anlaufkosten (Ausgaben bis zum ersten Geldeingang aus Umsatz)	
Personalkosten (ohne Unternehmerlohn)	Euro
Miete, Pacht, Leasingraten	Euro
Verwaltungskosten und Vertriebskosten	Euro
Werbekosten	Euro
Sonstige betriebliche Aufwendungen	Euro
Gesamt	Euro
4. Gründungskosten	
Beratungen	Euro
Anmeldungen/Genehmigungen/Handelsregistereintragung	Euro
Notar	Euro
Gesamt	Euro
5. Reserve für Unvorhergesehenes	Euro
6. Privatentnahmen (bei Personengesellschaften)	Euro
Gesamtbetrag der Kapitalbedarfsplanung	Euro

7.2 Umsatz- und Ertragserwartung

Die Planung der Umsatz- und Ertragserwartung (auch Rentabilitätsvorschau genannt) ist eine der schwierigsten Aufgaben bei der Gründungsvorbereitung. Eine selbständige Existenz lohnt sich nur, wenn auch ein ausreichender Gewinn erwirtschaftet wird. Der Gewinn sollte so hoch sein, dass

- ein angemessener Unternehmerlohn (für die private Haushalts- und Lebensführung)
- die sozialen Aufwendungen (Kranken- und Pflegeversicherung, Altersvorsorge etc.)
- die anfallende Einkommensteuer

erwirtschaftet werden können.

Ermittlung der privaten Ausgaben

Ihre privaten Ausgaben können Sie anhand der nachfolgenden Aufstellung ermitteln:

	Ihre Zahlen
Einkommensteuer	
Kranken- und Pflegeversicherung	
Rentenversicherung	
Lebensversicherung	
sonstige private Versicherungen	
private Miete und Nebenkosten	
Lebensunterhalt	
= benötigte private Ausgaben	
+ sonstige private Ausgaben	
= Summe aller privaten Ausgaben, die mindestens erwirtschaftet werden muss	

Die hier errechnete Summe Ihrer Zahlen gibt Ihnen einen Überblick, welche Einnahmen auf jeden Fall generiert werden müssen, um den Lebensunterhalt eines Jahres sicherzustellen.

Vom notwendigen Gewinn zum erforderlichen Umsatz

■ Ermittlung der Kosten

Veranschlagen Sie Ihre betrieblichen Kosten. Hierzu gehören insbesondere die Personalkosten und die Sachgemeinkosten (Miete, Versicherungen, Werbung, Fahrzeugkosten usw.). Bei einer Finanzierung durch Fremdkapital müssen auch Zinsen berücksichtigt werden. Hinzu kommen die Abschreibungen auf das betriebliche Anlage- und Umlaufvermögen. Auch Darlehenstilgungen sollten berücksichtigt werden.

Bei der Kostenermittlung können Sie auf Durchschnittswerte und allgemeine Branchendaten zurückgreifen. Planen Sie insbesondere bei den Sachkosten ausreichende Reserven ein. Bei Neugründungen wird häufig die Höhe der Sachkosten unterschätzt; mitunter werden auch wichtige Positionen übersehen. Hilfreich ist es, wenn Sie die voraussichtliche Höhe der Kosten dort erfragen, wo sie anfallen (Versicherungen, Steuerberater, Energieversorger bei Nebenkosten für Geschäftsräume usw.).

■ Ermittlung des erforderlichen Umsatzes

Den erforderlichen Umsatz errechnen Sie, indem Sie Ihren Mindestgewinn und die errechneten Kosten addieren. Sofern Sie ein Dienstleistungsunternehmen gründen, das keinen Wareneinsatz benötigt, steht nun bereits der erforderliche Planumsatz fest. Bei der Gründung eines Handelsunternehmens ist noch die individuelle Handelsspanne (Prozentsatz) anzusetzen. Neben den Besonderheiten der jeweiligen Branche ist die Handelsspanne u. a. von Ihren Einkaufskonditionen, Rabattgewährungen und Sonderverkäufen abhängig. Die durchschnittliche Handelsspanne Ihrer Branche können Sie aus Branchenvergleichen entnehmen.

Die Ermittlung des erzielbaren Umsatzes erfolgt im Einzelhandel durch Konkurrenz- und Standortanalysen bzw. durch die Ermittlung des Marktpotenzials. Dabei muss die Größe des neu gegründeten Unternehmens beachtet werden. So ist im Einzelhandel z. B. auf einer bestimmten Verkaufsfläche in der Regel nur ein entsprechender maximaler Umsatz erzielbar. Dies gilt auch für das Personal. Eine Arbeitskraft hat eine Kapazitätsgrenze, die den erzielbaren Umsatz begrenzt. Der erforderliche Mindestumsatz wird somit nicht nur von Ihren Gewinnerwartungen bestimmt, sondern auch von der Größe der Räumlichkeiten und der Zahl der Mitarbeiter. Fachverbände verfügen häufig über branchenübliche Kennzahlen wie durchschnittlicher Umsatz pro m² Verkaufs- bzw. Geschäftsfläche oder durchschnittlicher Umsatz je Mitarbeiter. Mit Hilfe dieser Kennzahlen können Sie überprüfen, ob Ihre Umsatz- und Gewinnerwartungen im Hinblick auf die branchenüblichen Gegebenheiten plausibel sind.

Dienstleister sollten, ausgehend vom veranschlagten Honorar (Stundenbasis oder Pauschalvergütung), ermitteln, ob die erforderlichen Einnahmen beim möglichen Auslastungsgrad der Arbeitszeit realistisch sind. Hierbei müssen aber Akquisitionszeiten und sonstige Tätigkeiten ohne Honorarvergütung berücksichtigt werden.

Mitunter wird nach dem Nutzen der Umsatz- und Ertragerwartung gefragt. Wichtig ist: Durch das Ermitteln der Kosten können betriebliche Probleme rechtzeitig erkannt werden. Dadurch kann der Inhaber auf kritische Situationen reagieren.

Umsatz- und Ertragerwartung

	Ihre Zahlen
Erwarteter Umsatz	
./. Wareneinsatz	
= Rohgewinn I	
./. Personalkosten (ohne Unternehmerlohn)	
■ Löhne/Gehälter	
■ Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung	
■ Urlaubs-/Weihnachtsgeld	
■ Vermögenswirksame Leistungen	
= Rohgewinn II	
./. Sachgemeinkosten	
■ Miete, Pacht, Leasing	
■ Heizung, Wasser, Strom	
■ Versicherungen, Beiträge	
■ Fahrzeugkosten	
■ Werbung, Reisekosten	
■ Instandhaltung Maschinen, Geräte	
■ Bürobedarf, Telefon, Fax, Internet	
■ Steuerberater, Buchführung	
./. Zinsen	
./. Abschreibungen	
= Gewinn (vor Steuern)	

7.3 Liquiditätsplan

Mit der Umsatz- und Ertragserwartung ermitteln Sie, ob die Umsätze realistisch und ausreichende Gewinne zu erwirtschaften sind. Ob Ihr Unternehmen über genügend „flüssige Mittel“ verfügt, kann daraus aber nicht abgeleitet werden. Die Liquiditätsplanung zeigt, ob Sie auch in der Zeit nach der Gründung genügend Geld haben werden, um weiterarbeiten zu können. Wenn nicht, droht Ihrem Betrieb die Zahlungsunfähigkeit.

Liquide sein bedeutet, die anfallenden Verbindlichkeiten fristgerecht bezahlen zu können. Einnahmen und Ausgaben sind aber nicht gleichmäßig über das Geschäftsjahr verteilt. Wenn zu einem bestimmten Zeitpunkt des Jahres die Ausgabenseite höher ist als die Einnahmenseite, entsteht ein Liquiditätsengpass oder sogar eine Zahlungsunfähigkeit.

Erarbeitung eines Liquiditätsplans

Aus Ihrem Umsatz- und Kostenplan kennen Sie die voraussichtlichen Umsätze und Kosten des ersten Geschäftsjahres. Wichtigste Überlegung bei der Erstellung eines Liquiditätsplanes ist, in welchen Monaten aus Umsätzen Einnahmen (Zahlungseingänge) werden und in welcher Höhe diese anfallen. Zahlungseingänge sind vorrangig die Umsätze, aber auch Einzahlungen aus Krediten, Privateinlagen oder sonstigen Einnahmen. Berücksichtigen sollten Sie saisonale Schwankungen Ihrer Branche, Laufzeiten längerfristiger Aufträge und Urlaubszeiten.

Diese Berechnung führen Sie ebenso für Ihre ausgabenwirksamen Kosten (Zahlungsausgänge) durch. Beachten Sie, welche Ausgaben unabhängig von der Beschäftigung entstehen. Miete, Gehälter, usw. sind fixe Kosten; Ausgaben in Abhängigkeit von der Produktionsmenge sind variable Kosten. Berücksichtigen Sie auch Zahlungen an Lieferanten, Steuern, Privatentnahmen sowie Zinsen und Tilgung für das Fremdkapital. Aus der Gegenüberstellung der Einzahlungen zu den Auszahlungen ergibt sich der monatliche Überschuss (Überdeckung) oder der monatliche Fehlbetrag (Unterdeckung). Diesen Wert übertragen Sie auf den nächsten Monat und führen dort die gleiche Rechnung durch. Im Falle einer Unterdeckung können Sie jeweils rechtzeitig für die Deckung des Fehlbetrags sorgen, bspw. durch einen Kontokorrentkredit oder eine Privateinlage.

8. Die Finanzierung



Nach der Ermittlung des Kapitalbedarfs taucht die Frage nach der Finanzierung auf – woher kommt das Geld? Zunächst einmal aus der eigenen Tasche, denn ohne Eigenkapital sollten Sie den Sprung in die Selbständigkeit auf keinen Fall wagen. Vielleicht haben Sie auch Verwandte oder Freunde, die Ihnen finanziell helfen wollen. Dann von Ihrer Bank oder Sparkasse (Kreditinstitut). Und schließlich auch vom Staat.

Eigenkapital

Eigenkapital kann in Form von Ersparnissen oder Wertpapieren, aber auch an Vermögenswerten, die beliehen werden können (Lebensversicherungen, Bausparverträge, Grundbesitz u. a.), aufgebracht werden. Möglich sind auch Sacheinlagen. Hierzu zählen neben Gegenständen des Anlagevermögens (Maschinen, Einrichtungen, Fuhrpark etc.) auch immaterielle Wirtschaftsgüter (bspw. Patente oder Lizenzen). Allerdings kann bei Unternehmensgründungen die Bewertung der Sacheinlagen oftmals ein Problem darstellen. Existenzgründer bewerten Sacheinlagen in der Regel mit einem höheren Wert als Kreditinstitute. Banken setzen den Wert danach an, welchen Betrag eine Sacheinlage im Falle einer eventuell notwendigen Verwertung erzielen kann.

Es gibt keine verbindliche Regel darüber, wie viel Eigenkapital Sie im Verhältnis zum Kapitalbedarf aufbringen sollten. Eine solide Eigenkapitalausstattung ist jedoch der Schlüssel zur erfolgreichen Existenzgründung und reduziert die Gefahr von Liquiditätsproblemen. Soweit Ihr Eigenkapital nicht ausreicht, sollten Sie prüfen, ob sich möglicherweise Verwandte oder andere Personen (Geschäftspartner) am künftigen Unternehmen mit haftendem Kapital beteiligen. Der Einsatz eines möglichst hohen Eigenkapitalanteiles ist vor dem Hintergrund der Kreditvergaberichtlinien der Banken und Sparkassen ein wichtiger Faktor, der die Kreditentscheidung häufig vereinfacht.

Fremdkapital

Die eigenen Mittel reichen häufig nicht zur Finanzierung des Vorhabens aus. Deshalb muss die Finanzierung mittels Fremdkapital aufgestockt werden. Investitionsdarlehen der Kreditinstitute mit einer Laufzeit von bis zu zwanzig Jahren dienen insbesondere der Finanzierung des Anlagevermögens. Bei Annuitätendarlehen bleibt der Kapitaldienst (Zinsen und Tilgung) über die gesamte Laufzeit gleich. Bei Ratendarlehen ist der Betrag, den Sie pro Jahr für Zinsen und Tilgung aufbringen müssen, in den ersten Jahren höher als beim Annuitätendarlehen, nimmt dann aber ständig ab.

Bei der Finanzierung sollten folgende Grundsätze beachtet werden:

- Das Anlagevermögen sowie das dauernd gebundene Umlaufvermögen (eiserner Bestand) sollten durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital gedeckt werden.
- Das restliche Umlaufvermögen kann mit kurzfristigem Fremdkapital finanziert werden. Dafür ist der Kontokorrentkredit gebräuchlich.

Kontokorrentkredit

Der Kontokorrentkredit dient der Finanzierung der laufenden Ausgaben und des Betriebsmittelbedarfs. Er ist zumeist unverzichtbar und sollte ausreichend bemessen sein. Bis zur vereinbarten Kredithöhe können Sie über den Kontokorrent frei verfügen. Der Kontokorrentkredit sollte aber nur als kurzfristiges Finanzierungsinstrument, etwa für maximal sechs Monate, eingesetzt werden, da er verhältnismäßig teuer ist.

Lieferantenkredit

Für die Warenfinanzierung können Sie einen Lieferantenkredit in Anspruch nehmen. Ein Lieferantenkredit entsteht dadurch, dass Sie eine Ware nicht bei Erhalt, sondern erst später bezahlen. Der Lieferant räumt Ihnen ein Zahlungsziel ein, bspw. 30 Tage. Auch hier sollten Sie jedoch darauf achten, dass Sie den Lieferantenkredit möglichst nur so lange in Anspruch nehmen, wie Sie Skonti oder Boni gewährt bekommen. Auf das Jahr gesehen kann die Ausnutzung von Boni und Skonti – je nach Branche – eine beträchtliche Einsparung ermöglichen.

Factoring

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

Leasing

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

Crowdfunding/Crowdinvesting

Crowdfunding basiert auf der Finanzierung von Projekten oder Geschäftsideen durch eine Vielzahl von Personen. Dazu stellen Unternehmer bzw. Gründer ihr Vorhaben auf speziellen Internetplattformen vor und sammeln finanzielle Unterstützer, die mit kleineren Summen zur Realisierung des Vorhabens beitragen. Seinen Schwerpunkt hat Crowdfunding im Bereich der Kultur- und Kreativwirtschaft. Aber auch Existenzgründer im Bereich hochwertiger Technologien oder wissensintensiver Dienstleistungen können auf diesem Weg Finanzmittel suchen. Die Unterstützer erhalten keine finanzielle Entlohnung für ihren Beitrag. Meist bekommen sie eine kreative Gegenleistung, bspw. ein Exemplar des fertigen Produkts. Kommt ein Projekt nicht zustande, geht das Geld an die Geber zurück.

Beim Crowdinvesting erhalten die Investoren zumeist einen Anteil am Gewinn und Unternehmenswert. Es entstehen also Renditeerwartungen der Investoren. Beim Crowdinvesting geht der Geldgeber ein stilles Beteiligungsverhältnis an einem Unternehmen ein, hat aber keine Mitspracherechte. Geeignet ist diese Form bspw. zur Finanzierung von kapitalintensiven, innovativen Start-Ups. Den Unternehmen bietet Crowdinvesting neben der Finanzierungsmöglichkeit auch eine Steigerung ihrer Bekanntheit und den engen Austausch mit vielen Beteiligten, die sich intensiv mit dem Produkt beschäftigen und wertvollen Input liefern können. Wenn genügend Zeichner gefunden sind, kommen die Verträge zustande. Die jeweiligen Internetplattformen regeln die Vertragsangelegenheiten und den Zahlungsverkehr.

Das Gespräch mit der Bank

Ihr wichtigster Partner bei der Kreditaufnahme ist in der Regel die Bank. Folgende Punkte sollten Sie bei den Gesprächen mit den Kreditinstituten beachten:

- Sprechen Sie frühzeitig bei Ihrer Bank/Sparkasse vor.
- Durch offene Gespräche bauen Sie Vertrauen auf.
- Sprechen Sie auch kritische Punkte an. Das Kreditinstitut stellt diese früher oder später sowieso fest. Dann könnte das Vertrauensverhältnis schon beeinträchtigt sein.

Gut vorbereitete und aussagefähige Unterlagen bringen Ihnen bei den Verhandlungen Pluspunkte und verkürzen die Bearbeitungszeit vom Kreditantrag bis zur Kreditbewilligung. Für Kreditverhandlungen benötigen Sie einen fundierten Businessplan (eine ausführliche Beschreibung hierzu finden Sie in Kapitel 3).

Was kostet ein Kredit?

Die Kosten eines Kredits werden von mehreren Größen beeinflusst. Vor Abschluss eines Kreditvertrags sollten Sie deshalb die Kreditnebenkosten überprüfen. Hierzu benötigen Sie Informationen über den Zins- und Auszahlungssatz, die Laufzeit und die Anzahl der Raten. Außerdem sollten Sie sich über die Höhe von Bereitstellungszinsen und Kreditprovisionen, Bearbeitungsgebühren sowie Kontoführungskosten informieren.

Kreditprüfung

Ihre Bank oder Sparkasse, bei der Sie einen Kredit beantragen, wird Ihren Kreditwunsch unter folgenden Aspekten prüfen:

- Persönliche Verhältnisse, Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers?
- Was produziert/vertriebt das Unternehmen?
- Realisierbarkeit der Umsatz- und Ertragserswartung?
- Höhe des Eigenkapitals?
- Bisherige Kontoführung (Geldbewegungen, Zahlungsweise etc.)?

Sicherheiten

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

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

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

Rating – die Bonitätsbeurteilung von Betrieben

Ratings sind Zeugnisse, in denen die Kreditwürdigkeit von Schuldnern benotet wird. Ist die Kreditwürdigkeit gut, dann ist die Wahrscheinlichkeit gering, dass es bei der Rückzahlung der Verbindlichkeit zu Schwierigkeiten kommt, und dann ist der Zins niedrig. Schuldner mit einer schlechten Bonität müssen dagegen einen höheren Zins zahlen als „gute Adressen“ – eben weil das Risiko eines Kreditausfalls für die Bank höher ist.

Ratingverfahren

Die Bonitätsprüfung (Rating) erfolgt in der Regel im Rahmen eines bankinternen Verfahrens. Eine hinreichende Bonität ist Voraussetzung für die Kreditvergabe an einen gewerblichen Kunden. Die Kreditinstitute bewerten schon seit Jahren ihre Firmenkunden, um durch diese Früherkennungssysteme Ausfallrisiken zu reduzieren. Dabei werden insbesondere folgende Punkte geprüft:

- **1. Management**
 - Qualität der Geschäftsführung/des Managements
 - Qualität des Rechnungswesens/Controllings
- **2. Markt/Branche**
 - Branchen-/Marktentwicklung; Konkurrenzsituation
 - Abnehmer-/Lieferantenstreue
 - Export-/Importrisiken
 - Produkte/Sortiment
 - Leistungsstandard

- **3. Kundenbeziehung**
 - Kontoführung
 - Kundentransparenz/Informationsverhalten

- **4. Wirtschaftliche Verhältnisse**
 - Beurteilung des Jahresabschlusses
 - Gesamte Vermögensverhältnisse

- **5. Weitere Unternehmensentwicklung**
 - Unternehmensentwicklung seit dem letzten Jahresabschluss
 - Unternehmensplanung
 - Ertragsplanung und künftige Kapitaldienstfähigkeit
 - besondere Unternehmensrisiken

Da das Rating auch eine zukunftsorientierte Betrachtung des Unternehmens erfordert, hat der Unternehmer die Möglichkeit, über die Darstellung der wesentlichen Erfolgsfaktoren, aber auch der bestehenden Schwächen, sein Unternehmen bei den Kreditinstituten sachgerecht zu präsentieren. Anders als bestehende Unternehmen können Existenzgründer noch keine Jahresabschlüsse vorweisen, aus denen der Unternehmenserfolg ersichtlich wäre. Daher kommt es für Existenzgründer vor allem darauf an, ein überzeugendes Unternehmenskonzept zu erstellen sowie die fachliche und kaufmännische Qualifikation nachzuweisen.

Bei einer Neugründung besteht in der Regel noch keine gewachsene Beziehung zu der Hausbank. Auch ist hier die Informationsbasis wegen der fehlenden Unternehmenshistorie noch nicht vorhanden. Jedoch kann eine fundierte Unternehmensplanung und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit vor der eigentlichen Gründung die Basis für eine zukünftig enge Beziehung zwischen Kreditinstitut und Gründer darstellen.

Tipp

Bei der IHK gibt es zu den Themen Rating bzw. Kreditgespräche die Broschüre „Kreditverhandlungen erfolgreich führen“ sowie weitere Informationen zu Finanzierungsalternativen.

9. Öffentliche Finanzierungshilfen



Das Land Baden-Württemberg und der Bund unterstützen Unternehmensgründungen durch öffentliche Förderprogramme. Zinsgünstige Darlehen, öffentliche Bürgschaften, Kapitalbeteiligungen und weitere Maßnahmen erleichtern den Start in die Selbständigkeit und erhöhen die Überlebenschancen einer Existenzgründung. Hierbei sind jedoch grundsätzliche Voraussetzungen zu beachten:

- Existenzgründer müssen sowohl fachlich als auch kaufmännisch ausreichend qualifiziert sein.
- Das Gründungsvorhaben muss Aussicht auf wirtschaftlichen Erfolg bieten. Das bedeutet, dass das Unternehmen nach einer angemessenen Anlaufzeit eine dauerhafte Lebensgrundlage bieten muss.
- Förderanträge sind grundsätzlich über ein Kreditinstitut eigener Wahl an die jeweiligen Förderinstitute zu stellen (Hausbankprinzip). Die Anträge müssen vor Beginn der beabsichtigten Investitionsmaßnahme schriftlich gestellt werden. Eine rückwirkende Förderung ist nicht möglich. Ein Vorhaben wird begonnen, wenn die Investitionsmaßnahme in Angriff genommen wird bzw. wenn finanzielle Verpflichtungen eingegangen werden.
- Die öffentlichen Finanzierungshilfen müssen nach banküblichen Gesichtspunkten abgesichert werden (Ausnahme: ERP-Kapital für Gründung). Ist dies nicht möglich, können Bürgschaften der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg bzw. der L-Bank beantragt werden.
- Ein Rechtsanspruch auf die Gewährung von öffentlichen Förderhilfen und Bürgschaften besteht nicht.

Existenzgründungsdarlehen

Die Förderinstitute finanzieren die Neugründung, die Übernahme eines bestehenden Unternehmens sowie den Erwerb einer tätigen Beteiligung (bspw. Einstieg als geschäftsführender Gesellschafter in eine GmbH). Förderfähig sind alle betrieblich bedingten Sachinvestitionen (Betriebs- und Geschäftsausstattung, Fahrzeuge, Gebäude, Grundstücke usw.), Markterschließungs- und Werbeaufwendungen, das erste Warenlager und Betriebsmittel wie Personal- und Mietkosten, die in den ersten Monaten anfallen.

Förderanträge müssen über ein Kreditinstitut gestellt werden. Da hier bereits eine Vorprüfung vorgenommen wird, sollte der Antragsteller einen fundierten Businessplan vorlegen (siehe Kapitel 3).

Generell hängt die Wahl des Förderprogramms von der Höhe Ihres Eigenkapitals, dem Fremdkapitalbedarf, den Sicherheiten und dem Einsatz der Mittel (Investitionen oder Betriebsmittel) ab. Über die Bürgschaftsbank können die Förderprogramme im Bedarfsfall abgesichert werden.

Tipp

Existenzgründungen bzw. Betriebsübernahmen können durch Mittel aus verschiedenen Förderprogrammen finanziert werden. Um den individuell richtigen Finanzierungsmix zu finden, gibt es regelmäßige Finanzierungssprechtage bei der IHK. Dort helfen die Experten der Förderinstitute bei der Erstellung von Finanzierungsplänen. Auch die IHK hilft Ihnen gerne bei der Auswahl bzw. Kombination der Förderprogramme.

Die wichtigsten Förderprogramme sind:

Gründungsfinanzierung Baden-Württemberg

Die Gründungsfinanzierung Baden-Württemberg ist ein gemeinsames Programm der L-Bank, der KfW und der Bürgschaftsbank. Das Programm richtet sich an Existenzgründer, Betriebsübernehmer und junge Unternehmen, die maximal fünf Jahre am Markt tätig sind. Die Zinsen werden durch das Land verbilligt.

Finanziert werden Investitionen aller Art sowie Betriebsmittel. Der Finanzierungsanteil beträgt bis zu 100 Prozent der förderfähigen Kosten. Der Darlehenshöchstbetrag liegt in der Regel bei 5 Millionen Euro. Bei der Gründungsfinanzierung Baden-Württemberg gibt es ein risikogerechtes Zinssystem. Der Zins richtet sich nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit (Bonität) des Kreditnehmers sowie der Werthaltigkeit der Sicherheiten, die für den Kredit gestellt werden können. Die Hausbank stuft das Unternehmen in eine Bonitäts- und eine Besicherungsklasse ein und ermittelt daraus die Preisklasse für den Zins.

Im Rahmen der Gründungsfinanzierung kann über die Hausbank eine 50-prozentige Bürgschaft der Bürgschaftsbank oder der L-Bank zu besonders günstigen Konditionen beantragt werden. Kreditbeträge bis 2,5 Millionen Euro werden von der Bürgschaftsbank verbürgt. Für höhere Kreditbeträge ist die L-Bank zuständig. Falls eine 50-prozentige Bürgschaft nicht ausreichen sollte, übernimmt die Bürgschaftsbank bis zu einem Bürgschaftsbetrag von 1,25 Millionen Euro auch höhere Risikoanteile (bis zu 80 Prozent).

Startfinanzierung 80

Im Programm Startfinanzierung 80 werden Vorhaben von Existenzgründern und jungen Unternehmen mit einem Gesamtkapitalbedarf von bis zu 150.000 Euro gefördert. Die zinsverbilligten Förderdarlehen der L-Bank (Höchstbetrag 100.000 Euro) sind mit einer Bürgschaft der Bürgschaftsbank in Höhe von 80 Prozent abgesichert. Gefördert werden Vorhaben zur Existenzgründung durch Neugründung, Betriebsübernahme oder tätigen Beteiligung. Ebenfalls gefördert wird die Existenzfestigung innerhalb eines Zeitraums von drei Jahren nach Gründung oder Übernahme.

ERP-Gründerkredit

Mit dem ERP-Gründerkredit – StartGeld bietet die KfW Existenzgründern, Freiberuflern und kleinen Unternehmen bis zu drei Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit Förderkredite mit günstigen Konditionen zur Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln an. Finanziert werden bis zu 100 Prozent des Gesamtfinanzierungsbedarfs in Höhe von maximal 100.000 Euro. Dabei wird von der KfW eine Haftungsfreistellung in Höhe von 80 Prozent gewährt. Der Investitionsbetrag kann über 100.000 Euro liegen, wenn der übersteigende Betrag mit eigenen Mitteln finanziert wird. Festigungsmaßnahmen werden innerhalb von drei Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit unterstützt.

Mit der Fördervariante ERP-Gründerkredit – Universell gibt es ein weiteres Finanzierungsangebot für Existenzgründer, Freiberufler und junge Unternehmen innerhalb der ersten fünf Jahre nach Aufnahme ihrer Geschäftstätigkeit.

ERP-Kapital für Gründung

ERP-Kapital für Gründung wird von der KfW gewährt. Voraussetzung ist ein Eigenmiteinsatz von in der Regel 15 Prozent des Kapitalbedarfs; diese Eigenmittel können mit dem ERP-Kapital für Gründung bis auf 45 Prozent des Finanzierungsbedarfs aufgestockt werden. Der Darlehenshöchstbetrag beläuft sich auf 500.000 Euro. Der Kreditnehmer haftet persönlich für den Kredit, muss aber keine Sicherheiten stellen. Das Darlehen hat eine Laufzeit von 15 Jahren, die ersten sieben Jahre sind tilgungsfrei. ERP-Kapital für Gründung kann mit der Gründungsfinanzierung Baden-Württemberg kombiniert werden. Folgeinvestitionen sind innerhalb von drei Jahren nach Gründung förderfähig.

Mikrokredite

Mikrokredite sind Finanzierungen mit einer kurz- bis mittelfristigen Laufzeit und einem Volumen von in der Regel bis zu 20.000 Euro. Bei Mikrokrediten geht es aber nicht nur um die Höhe eines Kredits, sondern auch um Unterschiede in den Methoden und Zielen bei der Kreditvergabe. So können Mikrokredite neben der Unterstützung von Gründern und Unternehmen zusätzlich eine soziale Dimension aufweisen, indem sie sich auf spezifische Personengruppen konzentrieren.

Im Jahr 2010 wurde von der Bundesregierung mit Mitteln des Bundes und des Europäischen Sozialfonds der Mikrokreditfonds Deutschland mit einem Volumen in Höhe von 100 Millionen Euro gestartet (www.mikrokreditfonds.de). Der Fonds soll die Entwicklung eines flächendeckenden Mikrokreditangebots in Deutschland sichern. Die Kreditvergabe erfolgt über die GLS Bank in einem kooperativen Modell auf Empfehlung eines Mikrofinanzierers. Zuständig für die Akkreditierung und die laufende Kontrolle der Mikrofinanzierer ist das Deutsche Mikrofinanz Institut e. V. (www.mikrofinanz.net). Bei Krediten aus dem Mikrokreditfonds Deutschland gibt es gegenwärtig folgende Konditionen: Zins 8,9 Prozent p. a. effektiv, fest über die Laufzeit von maximal drei Jahren. Die Tilgung erfolgt monatlich oder endfällig.

Bürgschaften der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg bzw. L-Bank

Bei der Gewährung von öffentlichen Förderprogrammen oder von Hausbankkrediten müssen in der Regel Sicherheiten gestellt werden. Stehen hierzu keine ausreichenden Vermögenswerte zur Verfügung, kann bei der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg eine Bürgschaft beantragt werden. Diese kann gewährt werden zur Absicherung von:

- Förderdarlehen und Hausbankkrediten
- neu eingeräumten Kontokorrent- oder Avalrahmen, Aufstockung von bereits eingeräumten Kreditlinien, Leasingfinanzierungen
- Krediten zur Auftragsvorfinanzierung

Das Vorhaben muss wirtschaftlich sinnvoll und vertretbar sein. Die Bürgschaftsbank kann Bürgschaften bis zu 80 Prozent des Kreditbetrages übernehmen, höchstens jedoch 1,25 Millionen Euro. Bei Bewilligung der Bürgschaft wird eine einmalige Bearbeitungsgebühr von 1,0 Prozent aus der genehmigten Bürgschaft fällig. Während der Dauer der Bürgschaft ist eine jährliche Bürgschaftsprovision von in der Regel 1,0 Prozent aus dem jeweils verbleibenden Kreditbetrag zu entrichten. Die Beantragung einer Bürgschaft erfolgt über die kreditgewährende Hausbank.

Bei größeren Finanzierungsbeträgen können Bürgschaften der L-Bank beantragt werden. Die L-Bank kann Bürgschaften in der Größenordnung von 1,25 Millionen Euro bis 5 Millionen Euro übernehmen.

Kapitalbeteiligungen

Sie können Ihre Eigenkapitalbasis durch eine Kapitalbeteiligung erweitern. Die MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg kann zur Mitfinanzierung einer Unternehmensgründung bzw. Betriebsübernahme eine stille Beteiligung gewähren. Die Führung des Unternehmens bleibt dabei in Ihrer Hand.

Zudem setzt die MBG in Baden-Württemberg den neuen Mikromezzanifonds Deutschland um. Dabei können Klein- und Kleinstunternehmen mit Beteiligungen zwischen 10.000 Euro und 50.000 Euro gefördert werden. Diese Kapitalbeteiligungen können zur Finanzierung von Existenzgründungen, zum Kauf eines Unternehmens, zur Investitionsfinanzierung und der Eigenkapitalstärkung sowie zur Finanzierung von Betriebsmitteln eingesetzt werden.

Eigenkapital gibt es auch bei privaten Kapitalbeteiligungsgesellschaften. An wachstumsstarken, innovativen Unternehmen sind private Venture-Capital-Gesellschaften interessiert. Die Kapitalgeber bringen häufig auch Know-how und hilfreiche Kontakte ein. Informationen zu privatem Beteiligungskapital gibt es u. a. beim Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften (www.bvkap.de).

Gründungszuschuss für Arbeitslose

Existenzgründer, die durch Aufnahme einer selbständigen hauptberuflichen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden, können zur Sicherung des Lebensunterhalts und zur sozialen Sicherung einen Gründungszuschuss der Arbeitsagentur erhalten. Dieser kann geleistet werden, wenn der Gründer bis zur Aufnahme der selbständigen Tätigkeit Anspruch auf Arbeitslosengeld nach dem Dritten Buch Sozialgesetzbuch (SGB III) hat. Ein direkter Übergang von einer Beschäftigung in eine geförderte Selbständigkeit ist nicht möglich. Bei Aufnahme der selbständigen Tätigkeit muss noch ein Restanspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 150 Tagen bestehen. Der Gründungszuschuss ist eine Ermessensleistung der Arbeitsagentur, auf die kein Rechtsanspruch besteht. Bei der Entscheidung ist insbesondere der Vorrang der Vermittlung des gründungswilligen Arbeitslosen in ein Arbeitsverhältnis zu berücksichtigen. Seit Inkrafttreten dieser Neuregelung am 28. Dezember 2011 sind die mit dem Gründungszuschuss geförderten Existenzgründungen deutlich rückläufig.

Der Gründungszuschuss wird in zwei Phasen geleistet. Für die ersten sechs Monate wird der Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes zuzüglich einer Pauschale von 300 Euro zur sozialen Absicherung gewährt. Für weitere neun Monate können auf erneuten Antrag bei der Arbeitsagentur 300 Euro pro Monat zur sozialen Absicherung gewährt werden, wenn eine intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivitäten dargelegt werden.

Die Tragfähigkeit der Existenzgründung ist durch die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle nachzuweisen. Fachkundige Stellen sind insbesondere Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, berufsständische Kammern, Fachverbände, Kreditinstitute sowie Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Voraussetzung zur Erarbeitung einer Stellungnahme ist die Vorlage eines überzeugenden Businessplans (siehe Kapitel 3).

Einstiegs geld

Empfänger von Arbeitslosengeld II (ALG II) haben keinen Anspruch auf den Gründungszuschuss. Sie können aber bei einer Existenzgründung bei der Arbeitsagentur bzw. dem zuständigen kommunalen Träger (Fallmanager) ein so genanntes Einstiegs geld beantragen. Das Einstiegs geld kann als Zuschuss zum ALG II gewährt werden. Über die Höhe und Dauer der Zahlung wird im Einzelfall entschieden. Daneben gibt es unter Umständen weitere Leistungen für erwerbsfähige Hilfsbedürftige bei der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit.

Beratungsförderung des Landes

Im Rahmen der Beratungsförderung des Landes (Gründungsgutscheine Baden-Württemberg) fördert das Ministerium für Finanzen und Wirtschaft die individuelle Begleitung von Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen. Die Beratungsförderung richtet sich an Personen, die eine gewerbliche oder freiberufliche selbständige Tätigkeit in Baden-Württemberg aufnehmen wollen. Hierzu zählen die Neugründung, eine Betriebsübernahme, eine tätige Beteiligung oder eine Gründung im Franchising.

Der Einstieg in die Beratung erfolgt üblicherweise durch eine mehrstündige kostenlose Kompaktberatung. Für mehrtägige Intensivberatungen wird eine Eigenbeteiligung verlangt, die jedoch deutlich unter den gängigen Tagessätzen für entsprechende Beratungsleistungen liegt. Ein gesonderter Antrag für die Beratungsförderung muss nicht gestellt werden. Eine Übersicht der sieben Projektträger der Beratungsförderung gibt es im Internet (www.gruendung-bw.de).

Die baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern fungieren als Erstanlaufstelle bei der Beratungsförderung des Landes für Existenzgründer in der Vorgründungsphase. Bezüglich weiterer Beratungsschritte arbeiten die IHKn eng mit dem RKW Baden-Württemberg zusammen. Das RKW erweitert die Leistungen der IHKn. Mehrstündige Kompaktberatungen zur Klärung der Geschäftsidee, Überprüfung und Beurteilung des Businessplans, Planung der ersten Schritte, Prüfung der Finanzierung usw. sind kostenfrei. Mehrtägige Intensivberatungen zur detaillierten Erarbeitung des Businessplans, Erstellung von Marktrecherchen, Marketing- und Vertriebskonzepten, Vorbereitung und Begleitung von Finanzierungsgesprächen bzw. die Prüfung eine Übernahme können günstig angeboten werden. Der bürokratische Aufwand für die Beantragung ist auf ein Minimum reduziert. Interessenten wenden sich an die örtlich zuständige IHK.

Gründercoaching Deutschland

Unternehmen, die sich in der Startphase befinden, können einen Zuschuss zu den Beratungskosten beantragen. Das Gründercoaching Deutschland kann bis zu fünf Jahre nach Unternehmensgründung in Anspruch genommen werden. Wichtig ist, dass die Gründung bereits vollzogen wurde. Gefördert werden Coachingmaßnahmen zu allen wirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen mit dem Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Der Zuschuss beträgt 50 Prozent des maximal förderfähigen Tageshonorars von 800 Euro. Das Netto-Beraterhonorar darf die Bemessungsgrenze von 6.000 Euro nicht überschreiten.

Die Beantragung erfolgt bei dem zuständigen Regionalpartner vor Ort; in Baden-Württemberg sind dies die Industrie- und Handelskammern bzw. die Handwerkskammern. Weitere Informationen gibt es unter www.gruender-coaching-deutschland.de.

Anmerkung: Das Gründercoaching Deutschland läuft in der jetzigen Form bis 30. April 2015. Eine Fortführung des Programms in der neuen ESF-Förderperiode wird angestrebt. Allerdings ist mit Änderungen bei der Ausgestaltung des Förderprogramms bzw. bei den Konditionen zu rechnen. So soll das Programm künftig nur noch in den ersten zwei Jahren nach der Gründung beantragt werden können. Die IHK informiert Sie gerne über den aktuellen Stand.

Tipp

Bei der IHK gibt es ausführliche Informationen und fachkundige Beratung zu den öffentlichen Förderprogrammen für Existenzgründer und junge Unternehmen.

10. Gewerbeanmeldung



In Deutschland besteht Gewerbefreiheit. Grundsätzlich kann jeder eine gewerbliche Tätigkeit aufnehmen, erweitern oder beenden ohne Rücksicht auf Alter, Herkunft oder Ausbildung. Nur für bestimmte Gewerbebezüge ist eine staatliche Erlaubnis mit oder ohne Sachkundenachweis vorgeschrieben (vergleiche Kapitel 11. Gewerberecht). Allerdings besteht nach § 14 der Gewerbeordnung die Verpflichtung zur Gewerbeanmeldung. Die Gewerbeanzeige erfolgt am Sitz des Unternehmens bei der zuständigen Stadt- oder 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 bspw. die Suche nach einem Geschäftslokal sind noch nicht anzeigepflichtig.

Ebenfalls gewerberechtlich anzuzeigen sind:

- die Verlegung des Unternehmens
- die Erweiterung des Geschäftsgegenstandes
- die Betriebsübernahme bzw. eine tätige Beteiligung
- die Aufgabe des Unternehmens
- die Errichtung einer Zweigniederlassung oder Betriebsstätte

Über die Gewerbeanzeige werden u. a. informiert:

- Finanzamt
- Berufsgenossenschaft (Gesetzliche Unfallversicherung)
- Statistisches Landesamt
- Industrie- und Handelskammer sowie Handwerkskammer

Betreibt eine natürliche Person (Einzelunternehmer) das Gewerbe, so ist diese anzeigepflichtig. Bei einer Personengesellschaft, bspw. eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), sind in der Regel alle Gesellschafter zur Gewerbeanzeige verpflichtet. Auch bei Unternehmen, die in das Handelsregister eingetragen werden (vergleiche Kapitel 12. Rechtsformen) ist eine Gewerbeanmeldung vorzunehmen. Bei einer GmbH sind der oder die Geschäftsführer anzeigepflichtig.

Zur Gewerbeanzeige sind ein Personalausweis und – sofern erforderlich – besondere Erlaubnisurkunden (zum Beispiel Handwerkskarte oder Gaststättenerlaubnis) vorzulegen. Die Gewerbeanmeldung ist gebührenpflichtig. Mit der Gewerbeanmeldung werden Sie – sofern Sie einen IHK-zugehörigen Gewerbebetrieb gründen (darunter fallen alle gewerblichen Tätigkeiten mit Ausnahme des Handwerks) – automatisch Mitglied bei der für Sie zuständigen Industrie- und Handelskammer. Über die Höhe des Mitgliedsbeitrages erhalten Sie bei Ihrer IHK weitere Auskünfte.

Das Finanzamt wird über Ihre gewerbliche Tätigkeit vom Gewerbeamt unterrichtet. Sie erhalten daraufhin vom Finanzamt einen „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“. Anhand Ihrer Angaben wird Ihnen das Finanzamt eine Steuernummer zuteilen und eventuell Vorauszahlungen festsetzen. Sie sollten diese Fragen deshalb sorgfältig beantworten und die Umsatz- und Ertragsprognose realistisch einschätzen.

Die zuständige Berufsgenossenschaft sollte innerhalb einer Woche nach Gewerbeanmeldung bzw. Aufnahme der selbständigen Tätigkeit informiert werden, obwohl es gängige Praxis ist, dass das Gewerbeamt die Gewerbeanmeldung an die Berufsgenossenschaft schickt.

Ausländische Staatsangehörige

Staatsangehörige eines EU-Mitgliedstaates sind deutschen Staatsangehörigen gleichgestellt. Sie genießen Niederlassungsfreiheit und können ein Gewerbe ausüben. Alle anderen Ausländer benötigen zur Ausübung eines Gewerbes eine gültige und unbeschränkte Aufenthaltserlaubnis. Liegt diese nicht vor, kann ein besonderer Antrag auf selbständige Gewerbeausübung bei der zuständigen Ausländerbehörde gestellt werden.

Freie Berufe

Tätigkeiten, die zu den Freien Berufen gehören, müssen beim Gewerbeamt nicht angemeldet werden. Allerdings muss die Aufnahme der selbständigen Tätigkeit dem zuständigen Finanzamt mitgeteilt werden. Freie Berufe werden in § 18 des Einkommensteuergesetzes definiert. Die dortige Aufzählung enthält u. a. folgende Gruppen:

- wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische und unterrichtende Tätigkeiten
- die sogenannten Katalogberufe: Ärzte, Anwälte, Steuerberater, Dolmetscher, beratende Betriebs- und Volkswirte, Ingenieure usw.

Bei Abgrenzungsfragen trifft die Finanzverwaltung die Entscheidung. Über die freien Berufe informieren insbesondere die jeweiligen berufsständischen Vertretungen, bspw. Ärzte-, Anwalts- und Architektenkammern. Ebenfalls können Sie sich beim Institut für Freie Berufe in Nürnberg (www.ifb-gruendung.de) über die freiberufliche Selbständigkeit ausführlich informieren. Mehrere Industrie- und Handelskammern bieten gemeinsam mit dem Institut für Freie Berufe regelmäßig kostenfreie Sprechstunden für Freiberufler an.

11. Gewerberecht



Trotz Gewerbefreiheit gibt es für verschiedene Gewerbebezüge bestimmte Genehmigungspflichten, so vor allem bei gewerblichen Tätigkeiten, bei denen ein besonderes Schutzbedürfnis der Öffentlichkeit vorliegt.

Reisegewerbe

Für die Ausübung eines Reisegewerbes ist eine besondere Erlaubnis (Reisegewerbekarte) beim Gewerbeamt einzuholen. Örtlich zuständig ist die Stadt- oder Gemeindeverwaltung des „gewöhnlichen Aufenthalts“ des Gewerbetreibenden, in der Regel also des Wohnsitzes. Zu beantragen und mitzuführen ist die Reisegewerbekarte vom Unternehmer, seine Angestellten benötigen eine Zweitschrift. Die Reisegewerbekarte wird erteilt, wenn der Antragsteller in geordneten Vermögensverhältnissen lebt und strafrechtlich nicht in Erscheinung getreten ist. Ein Reisegewerbe betreibt, wer gewerbsmäßig ohne vorherige Bestellung außerhalb seiner gewerblichen Niederlassung oder ohne eine solche zu haben Waren oder Leistungen anbietet oder als Schausteller tätig ist (§ 55 Gewerbeordnung). Reisegewerbekartefreie Tätigkeiten sind u. a.

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

Personenbeförderung und Güterkraftverkehr

Zur entgeltlichen oder geschäftsmäßigen Beförderung von Personen im Linien- oder Gelegenheitsverkehr (Bus-, Taxi- und Mietwagenverkehr) wird eine Genehmigung der Verkehrsbehörde (Stadtverwaltung, Landratsamt) benötigt. Die Erlaubniserteilung setzt die persönliche Zuverlässigkeit und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Antragstellers voraus. Zusätzlich wird der Nachweis der fachlichen Eignung durch Ablegen einer Fachkundeprüfung vor der IHK verlangt.

Die Beförderung von Gütern für Dritte mit Kraftfahrzeugen (einschließlich Anhänger) mit einem zulässigen Gesamtgewicht von mehr als 3,5 Tonnen ist erlaubnispflichtig. Voraussetzungen für die Erteilung einer Erlaubnis durch die jeweilige Verkehrsbehörde sind der Nachweis der persönlichen Zuverlässigkeit, der fachlichen Eignung sowie der finanziellen Leistungsfähigkeit. Die fachliche Eignung wird durch Ablegen einer Prüfung vor dem Prüfungsausschuss der IHK nachgewiesen.

Auf Grund des Berufskraftfahrer-Qualifikations-Gesetzes müssen seit 10. September 2008 im Personenverkehr die Fahrer von Fahrzeugen über 8 Fahrgastplätzen und seit 10. September 2009 im Güterkraftverkehr die Fahrer von Fahrzeugen über 3,5 Tonnen zul. Gesamtgewicht eine Grundqualifikation nachweisen, soweit Fahrzeuge gewerblich eingesetzt werden. Betroffen sind von dieser Regelung alle Fahrer, welche die benötigte Führerscheinklasse nach den genannten Stichtagen erteilt bekommen. Für alle Fahrer besteht die Pflicht, alle fünf Jahre eine Fortbildungsschulung zu besuchen. Nähere Informationen zur Berufskraftfahrerrichtlinie erhalten Sie bei der IHK.

Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe

Für eine Gaststätte oder einen Beherbergungsbetrieb ist eine Genehmigung (Gaststättenkonzession) erforderlich. Die Konzession wird erteilt, wenn der Antragsteller an einem Unterrichtsverfahren über lebensmittel- und hygienerechtliche Vorschriften bei der IHK teilgenommen hat (Hinweis: bei bestimmten Ausbildungsberufen im Hotel- und Gaststättengewerbe gilt eine Ausnahmeregelung). Die Erlaubnis ist personen- und objektbezogen und nicht übertragbar. Die vorgesehenen Betriebsräume müssen der Gaststättenverordnung und den amtlichen Hygiene- und Feuerschutzvorschriften entsprechen. Zuständig für die Erteilung der Genehmigung ist die Stadt-/Gemeinde- oder Kreisverwaltung. Keine Erlaubnis benötigen in der Regel Gaststätten, die lediglich alkoholfreie Getränke anbieten, sowie Pensionen und Hotel Garni.

Versicherungsvermittlung

Die Vermittlung von Versicherungen ist grundsätzlich erlaubnispflichtig (§ 34 d Gewerbeordnung). Wer als Ausschließlichkeitsvertreter, Mehrfachagent oder Makler Versicherungen vermitteln will, muss sich zudem in ein zentrales Online-Register eintragen lassen.

Voraussetzungen für die Erlaubniserteilung sind persönliche Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse, Nachweis der Berufshaftpflichtversicherung und Sachkunde. Eine so genannte Erlaubnisbefreiung kann beantragen, wer im Rahmen seiner Haupttätigkeit Versicherungen als Ergänzung zu den angebotenen Waren oder Dienstleistungen vermittelt, bspw. Kfz-Händler, die zusätzlich zum Fahrzeugkauf Haftpflicht- und Kaskoversicherungen vermitteln.

Keiner Erlaubnis – aber Registrierung – bedürfen die so genannten gebundenen Versicherungsvertreter. Dabei handelt es sich um Vermittler, die ausschließlich im Auftrag eines oder mehrerer Versicherungsunternehmen tätig sind. Daneben müssen noch weitere Voraussetzungen erfüllt sein. So muss das Versicherungsunternehmen für den Vermittler die unein-

geschränkte Haftung aus seiner Vermittlertätigkeit übernehmen. Das Versicherungsunternehmen meldet in diesen Fällen die Daten des Vermittlers an das Register. Weder erlaubnis- noch registrierungspflichtig ist die nebenberufliche Vermittlung von Zusatzversicherungen von geringem Umfang. Dies betrifft z. B. Reisebüros, die Reiserücktritt- oder Reisekrankenversicherungen im Zusammenhang mit einer bei ihnen gebuchten Reise vermitteln.

Eine Erlaubnis- und Registrierungspflicht gilt auch für Versicherungsberater (§ 34 e Gewerbeordnung). Diese Berufsgruppe darf Versicherungsverträge gegen Honorar prüfen und Änderungen empfehlen. Die Tätigkeit setzt aber eine gewisse Objektivität und Unabhängigkeit voraus, so dass diese Personen keine Versicherungsverträge vermitteln dürfen.

Zuständige Stelle für Erlaubnis, Erlaubnisbefreiung und Registrierung sind die IHKn. Weitere Informationen erhalten Sie von der örtlich zuständigen IHK.

Finanzanlagenvermittlung/Honorar-Finanzanlagenberatung

Seit Januar 2013 gelten für die Beratung zu oder Vermittlung von Anteilen an inländischen oder ausländischen offenen und geschlossenen Investmentvermögen (z. B. Immobilien-, Schiffs- oder Private-Equity-Fonds) die nach dem Kapitalanlagegesetzbuch vertrieben werden dürfen und für Vermögensanlagen im Sinne des Vermögensanlagegesetzes (z. B. Genussrechte, Namensschuldverschreibungen oder Genossenschaftsanteile) neue Berufszugangsvoraussetzungen nach § 34 f Gewerbeordnung (GewO). Zudem müssen sich Finanzanlagenvermittler in einem zentralen Online-Register eintragen lassen.

Eine gesonderte Erlaubnis- und Registrierungspflicht gilt seit Inkrafttreten des neuen § 34 h GewO im August 2014 auch für „Honorar-Finanzanlagenberater“. Diese Berufsgruppe darf zu Finanzanlagen im Sinne des § 34 f GewO gegen Honorar des Kunden beraten und muss dies objektiv und unabhängig tun.

Voraussetzungen für die Erlaubniserteilung nach §§ 34 f und h GewO sind persönliche Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse, Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung und Sachkunde. Zuständige Stelle für die Erlaubnis und Registrierung sind (in Baden-Württemberg) die IHKn.

Gewerbliche Vermittler, die die Anlagevermittlung und die Honorar-Finanzanlagenberatung für Rechnung und unter der Haftung eines Einlagenkreditinstituts oder Wertpapierhandelsunternehmens (so genanntes Haftungsdach) erbringen, benötigen keine Erlaubnis nach § 34 f bzw. § 34 h GewO. Diese Finanzanlagenvermittler bzw. Honorar-Finanzanlagenberater müssen allerdings von dem haftenden Unternehmen in ein von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) geführtes öffentliches Register eingetragen werden.

Bewachungsgewerbe

Wer gewerbsmäßig Leben oder Eigentum fremder Personen bewachen will, bedarf der Erlaubnis der zuständigen Behörde. Diese Erlaubnis darf nur erteilt werden, wenn der Antragsteller nachweisen kann, dass er persönlich zuverlässig ist. Weiterhin muss er der Behörde nachweisen, dass er über die erforderlichen finanziellen Mittel oder entsprechende Sicherheiten verfügt. Schließlich muss der Gewerbetreibende an einer speziellen Unterrichtung über die für die Ausübung des Gewerbes notwendigen Vorschriften teilnehmen. Diese Unterrichtungen für das Bewachungsgewerbe werden von der IHK durchgeführt. Für die Ausübung bestimmter Tätigkeiten (z. B. Citystreife, Einzelhandelsdetektive, Türsteher) ist an Stelle der Unterrichtung grundsätzlich der Nachweis über eine vor der IHK erfolgreich abgelegten Sachkundeprüfung erforderlich.

Weitere erlaubnispflichtige Tätigkeiten sind u. a.:

- Waffenhandel
- Pfandleihgewerbe
- Handel mit lebenden Tieren
- Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln
- Immobilienmakler, Bauträger und Baubetreuer, Finanzierungsleasing und Factoring
- Aufstellung von Spielgeräten
- Gewerbliche Arbeitnehmerüberlassung

Handwerk

In zahlreichen Handwerksberufen ist die selbständige Gewerbeausübung eines Handwerks nicht mehr an den Meisterbrief gebunden. Zudem kann bei allen Rechtsformen ein Betriebsleiter eingestellt werden, der in seiner Person die Voraussetzungen für die Eintragung in die Handwerksrolle erfüllt.

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

Die Anlage B der Handwerksordnung ist in zwei Abschnitte unterteilt. Abschnitt 1 enthält die zulassungsfreien Handwerke, für die der Meistertitel zur Gewerbeausübung nicht notwendig ist. Abschnitt 2 enthält die handwerksähnlichen Gewerbe, für die ebenfalls kein Meistertitel erforderlich ist. In der Regel erfolgt eine Eintragung in das von der Handwerkskammer geführte Verzeichnis der zulassungsfreien Handwerke bzw. der handwerksähnlichen Gewerbe.

Die IHK gibt Ihnen Auskunft darüber, ob bei Ihrer geplanten Unternehmensgründung handwerksrechtliche Voraussetzungen zu beachten sind. Die Abgrenzung ist mitunter schwierig. Deshalb empfiehlt sich auch eine Kontaktaufnahme mit der zuständigen Handwerkskammer.

Scheinselbständigkeit

Auch wenn der frühere Kriterienkatalog für die Beurteilung einer Scheinselbständigkeit bereits vor einigen Jahren aufgehoben worden ist, wird das Vorliegen von Scheinselbständigkeit durch die Sozialversicherungsträger weiterhin überprüft. Mit Wegfall der bisherigen Vermutungsregelung wird lediglich die Beweislast in die Hände der Einzugsstellen und Betriebsprüfer zurückgegeben. Deshalb sollten Existenzgründer darauf achten, bei der Gestaltung und Ausführung von Vertragsverhältnissen sorgfältig vorzugehen und sich von Arbeitnehmern deutlich zu unterscheiden. Indizien, die für eine Scheinselbständigkeit sprechen könnten, sind:

- Die Person beschäftigt im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit regelmäßig keinen versicherungspflichtig Beschäftigten, dessen Arbeitsentgelt aus diesem Beschäftigungsverhältnis im Monat 450 Euro übersteigt.
- Die Person ist auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig.
- Der Auftraggeber der Person lässt entsprechende Tätigkeiten regelmäßig durch eigene Mitarbeiter verrichten.
- Die Tätigkeit lässt typische Merkmale unternehmerischen Handelns nicht erkennen.
- Die Tätigkeit der Person entspricht dem äußeren Erscheinungsbild nach der Tätigkeit, die für denselben Auftraggeber zuvor auf Grund eines Beschäftigungsverhältnisses ausgeübt wurde.

Wenn Zweifel hinsichtlich der sozialversicherungsrechtlichen Einordnung einer Erwerbstätigkeit als selbständige Tätigkeit oder abhängige Beschäftigung bestehen, kann in einem Statusfeststellungsverfahren nach § 7a Sozialgesetzbuch IV Rechtssicherheit geschaffen werden. In einem Anfrageverfahren können Beteiligte eines neu zu schließenden Vertragsverhältnisses bei der Deutschen Rentenversicherung innerhalb eines Monats nach Aufnahme der Tätigkeit eine für alle Sozialversicherungsträger verbindliche Statusentscheidung beantragen (www.deutsche-rentenversicherung.de).

12. Rechtsformen



Die Rechtsform hat weitreichende Auswirkungen auf die wirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Behandlung des Unternehmens. Eine generelle Aussage, welche Rechtsform am besten ist, kann nicht getroffen werden. Sie sollten sich aber, sofern nicht besondere Umstände vorliegen, auf eine gebräuchliche Rechtsform konzentrieren, weil es hier erprobte Vertragsmuster, klare gesetzliche Regelungen und eine berechenbare Rechtsprechung gibt.

Bevor Sie Ihr Gewerbe bei der Stadt- bzw. Gemeindeverwaltung anmelden, müssen Sie sich für eine Rechtsform entscheiden. Die Rechtsform ist abhängig davon, ob Sie das Unternehmen allein oder gemeinsam mit Geschäftspartnern betreiben möchten. Betreiben Sie das Unternehmen allein, kommen als Rechtsform ein Einzelunternehmen, ein im Handelsregister eingetragener Kaufmann bzw. eingetragene Kauffrau oder eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) in Betracht. Betreiben Sie das Unternehmen gemeinsam mit anderen Personen, können eine Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (BGB-Gesellschaft), eine offene Handelsgesellschaft (OHG), eine Kommanditgesellschaft (KG) oder eine GmbH gegründet werden. Außerdem gibt es die Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) als Sonderform der GmbH.

Hinweise zur Rechtsformwahl

Überlegen Sie bereits bei der Unternehmensgründung, welche Kriterien für Sie besonders wichtig sind. Lassen Sie sich bei der Wahl der Rechtsform nicht allein von einem einzelnen Aspekt, wie z. B. der steuerlichen Seite, leiten. Durch eine wohl überlegte Rechtsformwahl können unnötige Kosten (bspw. durch Umfirmierung bzw. Umwandlung schon nach kurzer Zeit etc.) vermieden werden. Die einmal getroffene Rechtsformwahl muss nicht für immer gelten. So vielfältig die Gründe für die Auswahl zunächst sind, so unterschiedlich können sich diese früher oder später ändern. Die Frage der optimalen Rechtsform sollte daher in Abständen von einigen Jahren immer wieder geprüft werden. Lassen Sie als Entscheidungshilfe von einem Fachmann (Steuerberater, Wirtschaftsprüfer) einen steuerlichen Belastungsvergleich für die in Betracht kommenden Rechtsformen erstellen.

Wenn Sie eine Gesellschaft gründen, legen Sie die Rechte und Pflichten der einzelnen Gesellschafter möglichst genau und schriftlich fest! Denken Sie dabei an die Verteilung der Aufgaben innerhalb der Gesellschaft (z. B. Geschäftsführung), an die Vergütung für die Mitarbeit, an die Haftung, an die Kapitalverzinsung und Gewinn- bzw. Verlustverteilung,

aber auch an eine etwaige Auflösung der Gesellschaft. Denken Sie daran, dass die Gründung einer Gesellschaft mit Kosten verbunden ist. Für die Vertragserrichtung wenden Sie sich an entsprechende Fachleute (Steuerberater, Rechtsanwalt, Notar). Beachten Sie: Bevor Sie Geschäftspapiere und dergleichen drucken lassen, sollten Sie sich vergewissern, dass das Registergericht die Firma wie von Ihnen gewünscht ins Handelsregister eingetragen hat. Die IHK gibt Auskunft darüber, ob die Firma oder der Unternehmensgegenstand problematisch sind bzw. ob bereits eine gleiche oder sehr ähnliche Firma am Unternehmenssitz existiert. Dies sollte unbedingt vor dem Beurkundungstermin beim Notar geklärt werden.

Bei Verträgen mit langer Laufzeit (bspw. Miet- oder Gesellschaftsverträge) oder von erheblicher wirtschaftlicher Bedeutung ist es sinnvoll, Klauseln aufzunehmen, die im Streitfall eine außergerichtliche Streitbeilegung (Mediation, Schlichtung oder ein Schiedsgericht) vorsehen. Diese Verfahren finden – im Gegensatz zu jenen vor staatlichen Gerichten – unter Ausschluss der Öffentlichkeit statt und sind zumeist schneller und kostengünstiger. Weitere Informationen hierzu sowie Musterklauseln erhalten Sie bei Ihrer IHK.

Das Handelsregister

Die Eintragung in das Handelsregister ist nicht Voraussetzung für die Aufnahme eines Gewerbes. Bei der Existenzgründung kann jeder entscheiden, ob eine Eintragung in das Handelsregister erfolgen soll. Erfordert allerdings das Unternehmen nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb, so muss eine Eintragung in das Handelsregister erfolgen. Die Vielfalt und Vielzahl der Geschäftsvorfälle, der damit verbundene buchhalterische Aufwand, die Zahl der Beschäftigten und die Höhe des Umsatzes sind wichtige Kriterien für einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb. Für derartige Kaufleute gelten die Regeln des Handelsgesetzbuches (HGB).

Zu Beginn der gewerblichen Tätigkeit wird der Betrieb in der Regel nach Art und Umfang keinen kaufmännischen Geschäftsbetrieb erfordern. Insoweit ist die Eintragung in das Handelsregister nicht gesetzlich vorgeschrieben. Der Gewerbetreibende kann sich aber auf Wunsch in das Handelsregister eintragen lassen und auf diese Weise die Kaufmannseigenschaft nach dem HGB erwerben. Dies gilt auch für Personengesellschaften. Wollen zwei oder mehr Personen gemeinsam ein Gewerbe beginnen, so können sie zwischen der nicht im Handelsregister eingetragenen Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR oder BGB-Gesellschaft) und der im Handelsregister eingetragenen offenen Handelsgesellschaft (OHG) oder einer Kommanditgesellschaft (KG) wählen.

Vor- und Nachteile der Handelsregistereintragung

Mit der Eintragung in das Handelsregister ist das Recht zur Führung eines Firmennamens verbunden. Mitarbeitern kann Prokura erteilt werden. Eingetragene Gewerbetreibende sind zur doppelten Buchführung und zur Bilanzierung nach dem HGB verpflichtet (siehe Kapitel 14: Aufzeichnungs- und Buchführungspflichten). Der im Handelsregister eingetragene Gewerbetreibende unterliegt den meist strengeren rechtlichen Anforderungen des Handelsgesetzbuches (z. B. Untersuchungs- und Rügepflicht beim Kauf, Gerichtsstandvereinbarung, mündliche Bürgschaftserklärung).

Der im Handelsregister eingetragene Gewerbetreibende kann nach bestimmten Regeln selbst einen Namen (Firma) wählen, unter dem er seine Geschäfte betreibt. Zulässig sind dabei Personenfirmen, Sachfirmen und reine Phantasiebezeichnungen. Die Firma muss sich aber von anderen im Handelsregister eingetragenen Firmen an demselben Ort deutlich unterscheiden. Der Firmenname muss einen Zusatz enthalten, der die Rechtsform der Gesellschaft erkennen lässt. Eine Irreführung ist verboten. So kann z. B. ein geographischer Zusatz wie „Süddeutscher ...“ bei einem Unternehmen mit nur lokaler Bedeutung unzulässig sein.

Welche Rechtsformen sind möglich?

Einzelunternehmen/Einzelfirma

Das Einzelunternehmen ist die gebräuchlichste Rechtsform. Die Gründungsformalitäten beschränken sich auf die Gewerbebeanmeldung beim Gewerbeamt (Rathaus). Das Einzelunternehmen bietet dem Inhaber ein hohes Maß an Eigenständigkeit. Er allein bestimmt, was gemacht wird und trägt deshalb auch die Vor- und Nachteile seiner Entscheidungen allein. So steht ihm einerseits der gesamte Gewinn zu, andererseits muss er aber auch für alle Verluste geradestehen. Die Haftung lässt sich nicht beschränken und umfasst deshalb auch sein Privatvermögen. Eine bestimmte Kapitalausstattung ist nicht erforderlich.

Der Einzelunternehmer kann als Kleingewerbetreibender (ohne Handelsregistereintrag) oder als eingetragener Kaufmann tätig sein. Wer als Einzelunternehmer nicht in das Handelsregister eingetragen ist, muss unter seinem Familiennamen mit wenigstens einem ausgeschriebenen Vornamen im Rechts- und Geschäftsverkehr auftreten. Er kann einen Hinweis auf seine Tätigkeit beifügen, bspw. Hans Müller – Lebensmittelhandel. Unter bestimmten Voraussetzungen kann dem Geschäftslokal eine Etablissementsbezeichnung gegeben werden wie z. B. „Gasthaus zum Lamm“ oder „Mode-Boutique Monika“.

Diese Bezeichnungen haben sich in bestimmten Branchen eingebürgert und sind ohne Eintragung in das Handelsregister zulässig. Wegen der zum Teil schwierigen Abgrenzungsfragen zwischen einer zulässigen Geschäfts- oder Etablissementsbezeichnung und einem unzulässigen Firmengebrauch sollten Sie sich mit der IHK in Verbindung setzen.

Auf Geschäftsbriefen muss der nicht im Handelsregister eingetragene Gewerbetreibende seinen Familiennamen mit mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen aufführen. Wird das Unternehmen ins Handelsregister eingetragen, kann eine Firmenbezeichnung in der Form einer Personen-, Sach- oder Phantasiefirma bzw. einer Mischform geführt werden. Als Rechtsformzusatz muss „eingetragener Kaufmann“ bzw. „eingetragene Kauffrau“ oder eine allgemein verständliche Abkürzung dieser Bezeichnung, insbesondere „e. K.“, „e. Kfm.“ oder „e. Kfr.“ hinzugefügt werden. Im Handelsregister eingetragene Kaufleute müssen auf Geschäftsbriefen bzw. bei E-Mails die Firma, den Rechtsformzusatz, den Sitz der Gesellschaft, das zuständige Registergericht sowie die Handelsregisternummer angeben.

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR bzw. BGB-Gesellschaft)

Die einfachste Form einer Gesellschaft ist die Gesellschaft bürgerlichen Rechts. Sie wird auch als BGB-Gesellschaft oder GbR bezeichnet. Sie entsteht, sobald sich mindestens zwei Personen zur Förderung eines gemeinsamen Zwecks verpflichten und die hierzu erforderlichen Beiträge (z. B. Kapital, Arbeitsmaterial, persönliche Arbeitskraft) erbringen.

Die GbR wird nicht in das Handelsregister eingetragen. Damit besteht auch nicht die Möglichkeit, einen Firmennamen bzw. eine Phantasiebezeichnung zu führen. Im Rechtsverkehr müssen die Familiennamen aller Gesellschafter mit jeweils mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen angegeben werden. Die Bezeichnung GbR kann hinzugefügt werden. Jeder Gesellschafter haftet persönlich, unbeschränkt und gesamtschuldnerisch für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Eine besondere Formvorschrift besteht hinsichtlich des Gesellschaftsvertrags nicht; allerdings empfiehlt sich dringend der Abschluss eines schriftlichen Gesellschaftsvertrags. Dieser sollte folgende Eckpunkte enthalten:

- Genaue Beschreibung des Geschäftsgegenstandes
- Dauer und Kündigungsfristen
- Höhe der Einlage jedes Gesellschafters
- Festlegung der persönlichen Mitarbeit und Vergütungsregelung
- Auseinandersetzungsregelung im Anschluss an Kündigung
- Möglichkeit der Fortführung durch verbleibenden Gesellschafter
- Abfindungsregelung (nach Buch- oder Zeitwerten)

Offene Handelsgesellschaft (OHG)

Die OHG hat mindestens zwei Gesellschafter. Sie ist in das Handelsregister einzutragen. Wegen ihrer Bedeutung im Geschäftsleben hat der Gesetzgeber bestimmte Ausgestaltungen zwingend vorgeschrieben: So haftet beispielsweise jeder Gesellschafter unbeschränkt mit seinem Privatvermögen für die Verbindlichkeiten der OHG; eine Haftungsbeschränkung ist nicht möglich. Ferner ist jeder Gesellschafter allein zur Vertretung der OHG berechtigt, soweit eine abweichende Vereinbarung (z. B. Gesamtvertretung durch mindestens zwei oder alle Gesellschafter) nicht ins Handelsregister eingetragen wurde. Als Firmenbezeichnung kann eine Personen-, Sach- oder Phantasiefirma bzw. eine Mischform gewählt werden. Als notwendiger Rechtsformzusatz muss „Offene Handelsgesellschaft“ oder „OHG“ geführt werden. Auf Geschäftsbriefen und bei E-Mails müssen die vollständige Firma, die Rechtsform, der Sitz der Gesellschaft sowie das zuständige Registergericht und die Handelsregisternummer angegeben werden.

Kommanditgesellschaft (KG)

Die Kommanditgesellschaft ist eine Sonderform der OHG. Sie besteht aus mindestens zwei Gesellschaftern, die jedoch unterschiedliche Befugnisse haben und unterschiedlich am Risiko beteiligt sind. Es gibt persönlich haftende Gesellschafter (Komplementäre) und sogenannte Kommanditisten, die nur mit ihrer Einlage haften. Die Komplementäre sind nach dem Gesetz die geschäftsführenden Gesellschafter. Die Firmenbezeichnung kann aus einer Personen-, Sach- oder Phantasiebezeichnung bzw. einer Mischfirma bestehen. Als Rechtsformzusatz muss „Kommanditgesellschaft“ bzw. „KG“ geführt werden. Die persönlich haftende Gesellschafterin kann auch eine GmbH sein. Allerdings muss dann der Rechtsformzusatz „GmbH & Co. KG“ lauten.

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Die GmbH ist eine juristische Person, die mit der Eintragung in das Handelsregister entsteht. Die GmbH hat den Vorteil, dass die Haftung auf das Gesellschaftsvermögen beschränkt ist, die Gesellschafter also nicht persönlich für die Schulden der Gesellschaft haften. Dies gilt allerdings nur, wenn die Einlage voll erbracht wurde. Ist dies nicht der Fall, haften die Gesellschafter für den Restbetrag auch mit ihrem Privatvermögen. Der Vorteil der Haftungsbeschränkung sollte allerdings nicht überbewertet werden, da etwaige Bankkredite in der Regel nur gegen zusätzliche Sicherheiten (Hypothesen, persönliche Bürgschaft der Gesellschafter) gewährt werden.

Eine GmbH kann durch eine oder mehrere Personen gegründet werden. Die GmbH muss durch einen notariell beurkundeten Gesellschaftsvertrag oder ein notarielles Gründungsprotokoll von den Gesellschaftern errichtet und vom Geschäftsführer, der von den Gesellschaftern bestellt wird, zur Eintragung ins Handelsregister angemeldet werden. Voraussetzung ist ein Stammkapital von mindestens 25.000 Euro; hiervon müssen bei Gründung der Gesellschaft ein Viertel, mindestens aber 12.500 Euro, auf ein Gesellschaftskonto eingezahlt werden. Anstelle von Geld können auch Sacheinlagen eingebracht werden. Sie müssen dann – notfalls durch einen Sachverständigen – bewertet werden, um festzustellen, ob der angenommene Wert auch realistisch ist.

Die GmbH muss einen Geschäftsführer haben, der von der Gesellschafterversammlung bestimmt wird und die Gesellschaft nach außen vertritt. Nur durch seine Handlungen wird die Gesellschaft berechtigt und verpflichtet. Der Geschäftsführer unterliegt einem objektiven Sorgfaltsmaßstab. Verletzt er seine Pflichten, muss er persönlich mit seinem ganzen Vermögen haften. Die Firmenbezeichnung kann in einer Personen-, Sach- oder Phantasiebezeichnung oder einer Mischfirma bestehen. Der Firma muss der Rechtsformzusatz „Gesellschaft mit beschränkter Haftung“ oder die Abkürzung „GmbH“ angefügt werden. Auf den Geschäftsbriefen und E-Mails sind die Firmierung, die Rechtsform, der Sitz der Gesellschaft, das Registergericht, die Handelsregisternummer sowie die Familiennamen der Geschäftsführer mit mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen anzugeben.

Unternehmergesellschaft UG (haftungsbeschränkt)

Bei der Unternehmergesellschaft UG (haftungsbeschränkt) handelt es sich um ein „Einstiegsmodell“ in die GmbH. Geeignet ist sie insbesondere für Existenzgründungen mit geringem Kapitalbedarf. Das Stammkapital (mindestens 1 Euro) muss vollständig in bar eingezahlt werden. Eine Sachgründung ist nicht möglich. Die UG (haftungsbeschränkt) ist eine Alternative zu ausländischen Rechtsformen mit geringem Stammkapital, bei denen sich der Existenzgründer ausländischen Rechtsvorschriften unterwerfen muss (z. B. die englische Limited). Bis auf den Unterschied beim Stammkapital gleicht die UG (haftungsbeschränkt) weitgehend der GmbH. Sie ist aber verpflichtet, jedes Jahr ein Viertel des Jahresüberschusses (abzüglich Verlustvortrag) in die Rücklagen einzustellen. Erst wenn diese Rücklagen das Stammkapital von 25.000 Euro erreicht haben, kann sie über einen Kapitalerhöhungsbeschluss ohne Rechtsformwechsel zur GmbH werden. Bei Kapitalerhöhungen lässt die Rechtsprechung mittlerweile Erleichterungen zu.

GmbH & Co. KG

Die GmbH & Co. KG ist eine Kommanditgesellschaft, bei der die persönlich haftende Gesellschafterin eine GmbH ist. Zwar haftet die GmbH dann als Komplementärin der GmbH & Co. KG mit ihrem Vermögen, aber der Zugriff auf das Privatvermögen der Gesellschafter wird vermieden. Bei der GmbH & Co. KG müssen auf Geschäftsbriefen bzw. E-Mails die Firmierung, die Rechtsform, der Sitz der Gesellschaft, das Registergericht und die Handelsregisternummer angegeben werden. Außerdem sind die für die GmbH notwendigen Angaben zu machen.

Aktiengesellschaft (AG)

Die AG muss mit einem Grundkapital von mindestens 50.000 Euro gegründet werden. Neben der Versammlung der Aktionäre hat die AG als Organe den Vorstand als Geschäftsführungs- und Vertretungsorgan und den Aufsichtsrat als Überwachungsgremium. Für die Verbindlichkeiten der AG haftet den Gläubigern gegenüber nur das Gesellschaftsvermögen. Die Firmenbezeichnung (Personen-, Sach-, Phantasiebezeichnung bzw. Mischform) muss den Rechtsformzusatz „Aktiengesellschaft“ oder die Abkürzung „AG“ enthalten. Die AG ist für kleine Unternehmen eher nicht geeignet, da sie eine hohe Formenstrenge aufweist und mit erheblichen Gründungskosten verbunden ist.

Betriebsaufspaltung

Kennzeichen der Betriebsaufspaltung ist die Teilung des betrieblichen Vermögens und Übertragung auf zwei rechtlich selbständige Unternehmen: Das Besitzunternehmen und das Betriebsunternehmen (meist GmbH). Das Besitzunternehmen verwaltet das Anlagevermögen (Betriebsimmobilie oder wertvolle Maschinen) und verpachtet dieses an die Betriebsgesellschaft. Gerät nun die Betriebsgesellschaft in Insolvenz, haftet nicht das Gesamtvermögen, sondern nur das der GmbH. Dadurch ist bei Schadensfällen nicht das Gesamtvermögen gefährdet. Allerdings verlangen Kreditgeber bei einer Darlehensgewährung in der Regel eine Mithaftung des Besitzunternehmens.

Tipp

Lassen Sie sich von der IHK zur Wahl der Rechtsform bzw. des Firmennamens beraten. Sie haben dann eine größere Gewähr, dass das von Ihnen betriebene Unternehmen mit der gewünschten Bezeichnung in das Handelsregister eingetragen werden kann. Die IHK klärt auch, ob es den gewählten oder einen ähnlichen Firmennamen am Betriebssitz bereits gibt. Ebenso sind bei der IHK Musterbriefbögen erhältlich.

13. Steuern und Abgaben



Sobald das Finanzamt die Durchschrift der Gewerbeanmeldung erhält, wird Ihnen ein Fragebogen zur steuerlichen Erfassung (Betriebseröffnungsbogen) zugesandt. In diesem Betriebseröffnungsbogen müssen Sie Angaben zur Person und zu Ihrem Betrieb machen. Dabei wird nach dem zu erwartenden Umsatz bzw. Gewinn Ihres Unternehmens gefragt. Ebenso fragt das Finanzamt nach Ihren weiteren Einkünften.

Das Finanzamt teilt Ihnen eine Steuernummer zu und legt anhand Ihrer Angaben fest, welche Steuererklärungen Sie in Zukunft abgeben müssen, und ob Sie Vorauszahlungen auf Einkommen-, Kirchen-, Gewerbesteuer oder den Solidaritätszuschlag entrichten müssen. Das Finanzamt wird Ihnen darüber hinaus aufgrund Ihrer Angaben im Betriebseröffnungsbogen unter Umständen Vordrucke zur Umsatzsteuervoranmeldung zuschicken. Wenn Sie Arbeitnehmer beschäftigt, erhalten Sie auch Vordrucke zur Lohnsteueranmeldung.

Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)

Die von einem Unternehmen im Inland ausgeführten Lieferungen (zum Beispiel Warenverkäufe) oder sonstige Leistungen (zum Beispiel Transportleistungen) unterliegen der Umsatzsteuer (auch Mehrwertsteuer genannt). Der Steuersatz beträgt 19 Prozent des Netto-Umsatzes bzw. 7 Prozent für bestimmte Produktgruppen (zum Beispiel Lebensmittel, Bücher, Zeitungen). Die innerhalb des Voranmeldungszeitraumes ausgeführten Umsätze und die darauf entfallende Umsatzsteuer sind in der Umsatzsteuervoranmeldung zu erklären. Von der sich danach ergebenden Umsatzsteuerschuld kann der Unternehmer die ihm von seinen Vorlieferanten für Lieferungen und Leistungen in Rechnung gestellte Umsatzsteuer als Vorsteuer abziehen. Die Differenz hat er als Umsatzsteuervorauszahlung an das Finanzamt zu entrichten. Übersteigt der Vorsteuerabzug die Umsatzsteuer aus den ausgeführten Umsätzen, so wird der übersteigende Differenzbetrag vom Finanzamt gutgeschrieben.

Um einen Vorsteuerabzug geltend machen zu können, ist es nicht unbedingt erforderlich, dass der Existenzgründer schon Umsätze tätigt. So können Vorsteuerbeträge auf Gründungskosten und auf Anschaffungen im Zusammenhang mit der Existenzgründung beim Finanzamt selbst dann geltend gemacht werden, wenn die tatsächliche Aufnahme der selbständigen Tätigkeit zu einem späteren Zeitpunkt erfolgt. Wichtig ist aber, dass die gesamten Aufwendungen im Zusammenhang mit der Unternehmensgründung stehen. Binnen zehn Tagen nach Ablauf des Voranmeldezeitraums ist die Umsatzsteuervoranmeldung beim Finanzamt abzugeben. Gleichzeitig ist die entsprechende Vorauszahlung an das Finanzamt

zu leisten. Bei Lieferungen an andere Unternehmen werden Warenwert und Steuerbetrag in der Rechnung gesondert ausgewiesen: Beides zusammen ergibt den Verkaufspreis. Wenn an Endverbraucher verkauft wird, ist diese Aufteilung nicht zulässig. Hier darf bei der Preisauszeichnung (zum Beispiel im Schaufenster) nur der Verkaufspreis einschließlich Umsatzsteuer angegeben werden.

Das Umsatzsteuerrecht sieht eine besondere Regelung für Kleinunternehmer vor. Umsatzsteuer wird nicht erhoben, wenn der voraussichtliche Umsatz im Jahr der Betriebseröffnung – umgerechnet auf das Kalenderjahr – 17.500 Euro nicht übersteigen wird. Entsprechendes gilt für die Jahre nach der Gründung, wenn folgende Doppelbedingung erfüllt ist: Der Umsatz im Vorjahr lag nicht über 17.500 Euro; im laufenden Jahr wird er voraussichtlich 50.000 Euro nicht übersteigen. Ein Vorsteuerabzug kommt dann allerdings nicht in Betracht. Die von den Lieferanten in Rechnung gestellten Vorsteuern gehen somit in die Wareneinkaufs- und sonstigen Kosten ein. Unternehmer, die unter diese Regelung fallen, dürfen die Umsatzsteuer auch nicht gesondert in Rechnung stellen, so dass die Abnehmer auch keinen Vorsteuerabzug vornehmen können. Selbstverständlich steht es frei, auf die Steuerbefreiung zu verzichten und die Umsätze normal zu versteuern. Dieser „Verzicht auf die Steuerbefreiung“ bietet sich an, wenn der Unternehmer hohe Vorbezüge hat (zum Beispiel Warenbezüge und Anlagenzugänge), die mit Vorsteuern belastet sind, und wenn sich der Kundenkreis aus Unternehmen zusammensetzt.

Einkommensteuer

Das Einkommen natürlicher Personen unterliegt der Einkommensteuer. Als Einkommen wird die Summe aus den Einkunftsarten nach Abzug von Verlusten und Sonderausgaben definiert. Die Steuerlast ergibt sich aus dem Einkommensteuertarif. Die Einkommensteuer ist eine linearprogressive Steuer, d. h., die Steuerbelastung steigt mit der Höhe des Einkommens. Nach Ablauf eines Jahres ist eine Steuererklärung nach amtlichem Muster, ferner eine Bilanz mit Gewinn- und Verlustrechnung oder eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung beim Finanzamt einzureichen.

Körperschaftsteuer

Das Einkommen der Kapitalgesellschaften, beispielsweise der GmbH und der AG, unterliegt der Körperschaftsteuer. Bemessungsgrundlage ist das zu versteuernde Einkommen (ein um Zu- oder Abschläge modifizierter Gewinn), das nach den Vorschriften des Einkommensteuergesetzes und des Körperschaftsteuergesetzes ermittelt wird.

Gewerbesteuer

Die Höhe der Gewerbesteuer richtet sich nach der Höhe des Gewerbeertrages sowie dem jeweiligen Hebesatz der Betriebsgemeinde. Einzelunternehmen und Personengesellschaften wird beim Gewerbeertrag ein Freibetrag von 24.500 Euro gewährt. Ein Ertrag bis zu dieser Höhe bleibt somit gewerbesteuerfrei. Bei Kapitalgesellschaften gibt es einen solchen Freibetrag nicht.

Sozialabgaben

Als Inhaber eines Unternehmens und auch als geschäftsführender Gesellschafter einer GmbH sind Sie in der Regel nicht sozialversicherungspflichtig. Sie müssen sich also selbst um Ihre Altersversorgung und Krankenversicherung kümmern (vgl. Kapitel 15. Versicherungen). Als Arbeitgeber sind Sie verpflichtet, die Sozialabgaben für Ihre Mitarbeiter abzuführen. Setzen Sie sich dazu mit der jeweiligen Krankenkasse bzw. der Deutschen Rentenversicherung in Verbindung. Ausbezahlt wird der Nettolohn nach Abzug der Lohnsteuer und der Sozialabgaben (weitere Ausführungen im Kapitel 16. Mitarbeiter).

Abgabepflicht an die Künstlersozialkasse

Jedes Unternehmen, das regelmäßig künstlerische Leistungen an selbständige Künstler und Publizisten (bspw. zur Werbe- und Öffentlichkeitsarbeit) in Auftrag gibt und verwertet, muss in der Regel auf die gezahlten Entgelte eine Abgabe in Höhe von 5,2 Prozent (Stand 2015) an die Künstlersozialkasse (www.kuenstlersozialkasse.de) leisten. Selbständige Künstler und Publizisten zahlen ihrerseits ebenfalls Beiträge und werden auf diesem Wege über die Künstlersozialkasse versichert. Ein Merkblatt mit ausführlichen Informationen zu dieser Abgabepflicht gibt es bei der IHK.

Tipp

Bei der IHK erhalten Sie ausführliche Merkblätter und weitere Informationen zum Themenbereich „Steuern und Abgaben“.

14. Aufzeichnungs- und Buchführungspflichten



Eine ordentliche Buchführung informiert über die Ertragslage und die finanzielle Situation eines Unternehmens. Zu Art und Umfang der Buchführung wird unterschieden zwischen der kleinbetrieblichen Buchführung (Einnahmen-Überschuss-Rechnung) und der kaufmännischen Buchführung (Doppelte Buchführung).

Die kaufmännische Buchführung gilt für alle im Handelsregister eingetragenen Firmen (Einzelfirma, OHG, KG, GmbH usw.) sowie – unabhängig von der Handelsregistereintragung – für alle Steuerpflichtigen, bei denen der Jahresumsatz 500.000 Euro übersteigt oder ein Gewinn aus Gewerbebetrieb von mehr als 50.000 Euro erzielt wird. In letztgenannten Fällen entsteht die Buchführungspflicht jedoch erst für die nach der Feststellung durch das Finanzamt folgenden Veranlagungszeiträume. Gewerbetreibende, die nicht im Handelsregister eingetragen sind, können eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung (ohne Bilanz) erstellen.

Einzelkaufleute (e. K.), die die Schwellenwerte von 500.000 Euro Umsatz und 50.000 Euro Gewinn in zwei aufeinander folgenden Geschäftsjahren nicht überschreiten, werden von der handelsrechtlichen Verpflichtung zur Buchführung, Inventur und Bilanzierung nach den handelsrechtlichen Vorschriften befreit.

Die Buchführung muss vollständig, richtig, zeitgerecht und geordnet sein und einem außenstehenden Dritten innerhalb angemessener Zeit einen Überblick verschaffen.

Tipp

Bereits vor der Existenzgründung fallen Kosten in Zusammenhang mit dem künftigen Unternehmen an. Gründungskosten sind bereits Betriebsausgaben und können steuerlich geltend gemacht werden. Sammeln Sie deshalb sämtliche Belege und achten Sie darauf, dass die Mehrwertsteuer gesondert ausgewiesen wird, damit Sie diese als Vorsteuer vom Finanzamt zurückerhalten.

Kaufmännische Buchführung (Doppelte Buchführung)

Unter den vorgenannten Voraussetzungen ist eine kaufmännische Buchführung nach den Bestimmungen des Handelsgesetzbuches und der Abgabenordnung vorgeschrieben. Die Ausgestaltung richtet sich nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung, das heißt, die Buchhaltung muss so beschaffen sein, dass sie einem Dritten innerhalb angemessener Zeit einen Überblick über die Geschäftsvorfälle und über die Lage des Unternehmens vermitteln kann. Die Buchführung bedeutet nicht nur eine Pflicht gegenüber dem Finanzamt, sondern ist auch ein Kontrollinstrument für den wirtschaftlichen Erfolg und die finanzielle Lage des Unternehmens. Die kaufmännische Buchführung erlaubt jederzeit einen Überblick bspw. über die Höhe der Verbindlichkeiten, über offene Kundenrechnungen und die Liquidität des Unternehmens. Bei einer kaufmännischen Buchführung ist die Einschaltung eines Steuerberaters empfehlenswert.

Die Einrichtung der Buchführung beginnt mit der Eröffnungsbilanz (Vermögen und Verbindlichkeiten am Eröffnungstag). Anschließend werden (nach vorgegebenem Kontenrahmen der jeweiligen Branche) Sach- und Sonderkonten für die täglichen Geschäftsvorfälle eingerichtet, bspw. Warenein-/ausgang, Lieferanten-/Kundenkonto, Kassenkonto, Sonderkonten. Ferner müssen Sie ein Bestandsverzeichnis des Anlage- und Umlaufvermögens (Maschinen, Einrichtungsgegenstände, Warenbestand) anlegen und auch Veränderungen bei den Verbindlichkeiten (Bankschulden) sowie dem Eigenkapital aufzeichnen. Über das vorhandene Vermögen ist am Ende eines Geschäftsjahres eine Bestandsaufnahme (Inventur) zu machen.

Die Gewinn- und Verlustrechnung zeigt das Ergebnis der Unternehmensaktivitäten durch eine Gegenüberstellung aller Umsatzerlöse, der Bestandsveränderungen und der Aufwendungen, die diese Erlöse mindern. Übersteigen die Erlöse die Aufwendungen, so wurde ein Unternehmensgewinn erzielt.

Aufzeichnungen bei kleinen Unternehmen

Kleine Unternehmen unterliegen nicht den strengen Buchführungspflichten der vollkaufmännischen Betriebe. Steuerpflichtige, die nicht zur doppelten Buchführung verpflichtet sind, können den Gewinn durch eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung ermitteln. Diese Methode ist allerdings nur dann zulässig, solange der Umsatz nicht höher als 500.000 Euro und der gewerbliche Gewinn nicht höher als 50.000 Euro im jeweiligen Geschäftsjahr ist. Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung ist eine einfache Gegenüberstellung der betrieblichen

Einnahmen und Ausgaben. Sind die Einnahmen höher als die Ausgaben, so handelt es sich hierbei um einen Überschuss bzw. den Unternehmensgewinn (oder um einen Fehlbetrag bzw. Verlust, wenn die Ausgaben höher sind als die Einnahmen).

Unternehmer, die ihren Gewinn mittels Einnahmen-Überschuss-Rechnung ermitteln, müssen ihrer Einkommensteuererklärung auch das ausgefüllte amtliche Formular „Anlage EÜR“ hinzufügen. Dieser Vordruck kann – gemeinsam mit einer dazugehörigen Anleitung – auf der Internetseite des Bundesministeriums der Finanzen (www.bundesfinanzministerium.de) abgerufen werden. Bei Unternehmen mit einem Umsatz unter 17.500 Euro wird es seitens der Finanzverwaltung nicht beanstandet, wenn der Steuererklärung anstelle des amtlichen Vordrucks weiterhin eine formlose Gewinnermittlung beigelegt wird.

Aufbewahrungsfristen von Geschäftsbelegen

Sowohl das Handels- als auch das Steuerrecht schreiben Aufbewahrungsfristen für Geschäftsbücher und Geschäftsbelege vor. In der Regel gelten folgende Aufbewahrungsfristen:

- Zehn Jahre: Handelsbücher, Inventare, Bilanzen sowie die zu ihrem Verständnis erforderlichen Arbeitsanweisungen und Organisationsunterlagen, Buchungsbelege, ausgestellte und empfangene Rechnungen.
- Sechs Jahre: Alle empfangenen oder abgesandten Handelsbriefe und sonstige Unterlagen, die für die Besteuerung von Bedeutung sind (z. B. Kassenbelege, Lohn- und Gehaltsabrechnungen, Spesenbelege).

15. Versicherungen

Persönliche Versicherungen



Mit der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit müssen Sie Vorsorge für Ihren privaten und sozialen Schutz treffen. Eine langwierige Krankheit oder ein schwerer Unfall können Sie in große finanzielle Schwierigkeiten bringen und das Aus für Ihr Unternehmen bedeuten. Sie sollten daher gleich zu Beginn Ihrer Selbständigkeit an eine geeignete persönliche Risiko- und Altersvorsorge denken.

■ Krankenversicherung

Im Zuge der im Jahr 2007 in Kraft getretenen Gesundheitsreform wurde eine Krankenversicherungspflicht für Selbständige eingeführt. Wer vor der Unternehmensgründung sozialversicherungspflichtig beschäftigt war, hat die Wahl zwischen einer freiwilligen Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung und einer privaten Krankenversicherung. Wer unmittelbar vor der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit in der gesetzlichen Krankenversicherung versichert war, kann diese Versicherung als freiwillige Mitgliedschaft fortsetzen, wenn die hierfür erforderliche Vorversicherungszeit von ununterbrochen mindestens zwölf Monaten oder insgesamt 24 Monaten in den letzten fünf Jahren erfüllt wird. Der Beitritt als freiwilliges Mitglied ist gegenüber der gesetzlichen Krankenversicherung schriftlich innerhalb von drei Monaten nach Ende der Versicherungspflicht zu erklären.

Die Beitragshöhe wird anhand des nachgewiesenen Einkommens berechnet. Dabei gilt im Jahr 2015 eine gesetzlich bestimmte Mindestbemessungsgrundlage von 2.126,25 Euro. Für freiwillig Versicherte gilt in der gesetzlichen Krankenversicherung der einheitlich ermäßigte Beitragssatz in Höhe von 14,0 Prozent. Der Versicherungsschutz umfasst allerdings keinen Krankengeldanspruch. Selbständige haben jedoch die Möglichkeit, unter Zahlung des allgemeinen Krankenkassen-Beitragssatzes in Höhe von 14,6 Prozent das Krankengeld mit zu versichern, das dann ab der 7. Krankheitswoche gezahlt wird. Die alternative Absicherung über Wahltarife ist ebenfalls möglich. (Anmerkung: Die Krankenkassen können einen kassenindividuellen Zusatzbeitragssatz erheben; dessen Höhe legt jede Krankenkasse für sich fest.)

Sowohl Bezieher des Gründungszuschusses als auch freiwillig versicherte hauptberufliche Selbständige, die im Jahr 2015 weniger als 2.126,25 Euro monatlich verdienen, können unter bestimmten Voraussetzungen bei ihrer Krankenkasse einen Antrag auf einen Mindestbeitrag stellen. In diesem Fall wird eine abgesenkte Mindestbemessungsgrundlage von 1.417,50 Euro als Bezugsgröße herangezogen. Bei der Ermittlung des Einkommens berücksichtigt die Krankenkasse auch das Vermögen des Selbständigen sowie das Einkommen und Vermögen von mit ihm zusammen lebenden Personen.

Selbständige, die ohne anderweitige Absicherung im Krankheitsfall sind und zuletzt privat krankenversichert waren oder der privaten Krankenversicherung zuzuordnen sind, können sich in einem Basistarif bei einer privaten Krankenversicherung versichern. Hierbei gibt es weder Risikozuschläge noch Leistungsausschlüsse.

Bei einem Wechsel in die private Krankenversicherung sollten Sie die damit verbundenen Vor- und Nachteile abwägen. Bei der Entscheidung spielt die persönliche Situation eine wichtige Rolle. Maßgebend bei der privaten Krankenversicherung sind u. a. Eintrittsalter, Gesundheitszustand und der gewünschte Versicherungsumfang. Danach richtet sich der Monatsbeitrag. Eine kostenlose Mitversicherung der Familienangehörigen ist in der privaten Krankenversicherung nicht möglich. Jede Person wird individuell versichert. In der gesetzlichen Krankenversicherung besteht Beitragsfreiheit für den Ehegatten und die Kinder, soweit bestimmte Einkommensgrenzen nicht überschritten werden.

Gewerbliche Nebentätigkeiten wirken sich in der Regel auf die gesetzliche Krankenversicherung nicht aus. Obwohl die Voraussetzungen stark einzelfallabhängig sind, gilt allgemein, dass der Umfang der selbständigen Tätigkeit ausschlaggebend ist.

■ Pflegeversicherung

Die Pflegeversicherung gewährt Versicherungsschutz bei Pflegebedürftigkeit. Alle Mitglieder der gesetzlichen Krankenversicherung – auch freiwillig Versicherte – unterliegen der Versicherungspflicht. Für sie besteht jedoch die Möglichkeit, einen Befreiungsantrag innerhalb von drei Monaten zu stellen, wenn der Nachweis einer entsprechenden privaten Versicherung erbracht wird. Auch wer bei einer privaten Krankenversicherung versichert ist, muss eine Pflegeversicherung abschließen.

■ Rentenversicherung

Wer sich selbständig macht muss überlegen, wie er sich und seine Familie finanziell absichert für die Zeit nach dem Berufsleben. Neben der privaten Altersvorsorge (bspw. über Sparpläne und Kapitalanlagen) gibt es hierzu Möglichkeiten über die gesetzliche Rentenversicherung. Einige Selbständige sind bereits per Gesetz in der Rentenversicherung pflichtversichert. Dazu zählen neben Handwerkern vor allem Künstler und Publizisten, Pflegepersonen sowie freiberufliche Lehrer. Alle anderen Selbständigen können der Rentenversicherung freiwillig oder auf Antrag beitreten.

Die freiwillige Versicherung

Der freiwillig Versicherte kann die Anzahl und die Höhe der Beiträge selbst bestimmen. Die kleinste Einheit ist der Monatsbeitrag. Man kann somit pro Kalenderjahr zwischen einem bis zwölf Beiträge erbringen. Die Höhe eines jeden Monatsbeitrages kann zwischen dem Mindestbeitrag und dem Höchstbeitrag liegen. Die aktuellen Mindest- bzw. Höchstbeiträge können Sie bei der Deutschen Rentenversicherung (www.deutsche-rentenversicherung.de) erfragen.

An die gewählte Beitragshöhe ist der freiwillig Versicherte nicht gebunden. Er kann jederzeit die Höhe der Beiträge wieder ändern oder die Zahlung einstellen. Ein bereits gezahlter Beitrag kann nachträglich aber nicht mehr geändert werden. Zu beachten ist, dass die Höhe der späteren Rente abhängig ist von den geleisteten Einzahlungen.

Die Versicherungspflicht auf Antrag

Auch wenn Sie als Selbständiger nicht der Rentenversicherung angehören, können Sie innerhalb von fünf Jahren nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit die Versicherungspflicht bei der Deutschen Rentenversicherung beantragen. Bei der Entscheidung, wie sinnvoll eine Versicherungspflicht auf Antrag ist, spielen Ihre Lebensumstände eine wichtige Rolle. Dazu gehören bspw. die Form Ihrer bisherigen Vorsorge, Ihre familiäre Situation und Ihre Zukunftspläne.

Bei der „Versicherungspflicht auf Antrag“ müssen Beiträge gezahlt werden, solange die Versicherungspflicht dauert, und zwar in einer vorgeschriebenen Höhe. Die Versicherungspflicht endet erst mit dem Tag, an dem die Voraussetzungen wegfallen. Sie besteht also für die gesamte Dauer der selbständigen Tätigkeit. Ein vorheriger Austritt ist nicht möglich. Auch ein Wechsel in der Art der Tätigkeit beendet die Versicherungspflicht nicht.

Bei der Beitragshöhe hat der Selbständige die Wahl zwischen dem Beitrag, der seinem Einkommen entspricht, und einem einheitlichen Regelbeitrag. Unabhängig vom tatsächlichen Einkommen kann der Selbständige den Regelbeitrag zahlen. Wird dieser Beitrag gezahlt, braucht kein Nachweis über das tatsächliche Arbeitseinkommen erbracht werden. Jungunternehmer können innerhalb der ersten drei Kalenderjahre nach der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit den halben Regelbeitrag zahlen. Wer einen niedrigeren Beitrag als seinem Arbeitseinkommen entsprechend zahlen will, sollte sich über eines im Klaren sein: Er wird später weniger Rente erhalten als er seinem Arbeitseinkommen nach eigentlich erwarten könnte.

Selbständige mit einem Auftraggeber

Selbständige mit nur einem Auftraggeber unterliegen der Rentenversicherungspflicht. Dies sind Personen, die nicht scheinselfständig sind, die im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen, dessen Arbeitsentgelt aus diesem Beschäftigungsverhältnis regelmäßig 450 Euro übersteigt, und die auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind. Die Rentenversicherungspflicht entfällt, wenn mehrere Arbeitnehmer beschäftigt werden, die zwar jeweils in dieser Beschäftigung unter 450 Euro monatlich verdienen, zusammengerechnet aber die Geringfügigkeitsgrenze von 450 Euro monatlich übersteigen. Hat bspw. ein Selbständiger mit nur einem Auftraggeber zwei geringfügig Beschäftigte, die jeweils monatlich 250 Euro erhalten, ist er rentenversicherungsfrei. Erstmalige Existenzgründer können eine Befreiung von der Versicherungspflicht für drei Jahre ab Aufnahme der selbständigen Tätigkeit beantragen.

■ Arbeitslosenversicherung auf Antrag

Selbständige können sich freiwillig in der Arbeitslosenversicherung weiterversichern und so ihren Versicherungsschutz aufrecht erhalten. Versicherungsberechtigt sind Existenzgründer, die eine selbständige Tätigkeit von mindestens 15 Stunden wöchentlich aufnehmen. Voraussetzung für die Arbeitslosenversicherung auf Antrag ist, dass der Antragsteller innerhalb der letzten 24 Monate vor Aufnahme der selbständigen Tätigkeit mindestens 12 Monate in einem Versicherungspflichtverhältnis stand oder eine Entgeltersatzleistung nach dem SGB III (z. B. Arbeitslosengeld I) bezogen hat. Ebenso darf keine anderweitige Versicherungspflicht bestehen. Der Antrag muss innerhalb der ersten drei Monate nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit bei der Agentur für Arbeit gestellt werden. Selbständige in den alten Bundesländern zahlen 85,06 Euro als monatlichen Beitrag (Jahr 2015). Für Gründer gilt eine Sonderregelung, nach der sie im Jahr der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit und im darauffolgenden Kalenderjahr nur den halben Beitrag (Jahr 2015: 42,53 Euro) zahlen.

Wer mit seiner Selbständigkeit scheitert, kann die Arbeitslosenversicherung in Anspruch nehmen, wenn die sonstigen Voraussetzungen für den Bezug von Arbeitslosengeld erfüllt sind. Bei Arbeitslosen, die in den letzten zwei Jahren vor der Arbeitslosenmeldung als Selbständiger freiwillig weiterversichert waren, orientiert sich die Höhe des Arbeitslosengeldes an einem fiktiven Arbeitsentgelt. Das Versicherungspflichtverhältnis kann nach fünf Jahren mit einer dreimonatigen Kündigungsfrist zum Ende eines Kalendermonats gekündigt werden. Darüber hinaus endet das Versicherungsverhältnis, wenn der Selbständige eine Entgeltersatzleistung bezieht, die Selbständigkeit aufgibt oder mit der Beitragszahlung länger als drei Monate in Verzug ist.

■ Gesetzliche Unfallversicherung/Berufsgenossenschaft

Träger der gesetzlichen Unfallversicherung sind die Berufsgenossenschaften. Versichert sind grundsätzlich Arbeitnehmer, die in einem Arbeits-, Dienst- oder Ausbildungsverhältnis beschäftigt sind. Die Einkommenshöhe ist nicht entscheidend. Ob Sie als Unternehmer pflichtversichert sind, ist in der jeweiligen Satzung der Berufsgenossenschaft festgelegt. Durch die Mitgliedschaft in einer Berufsgenossenschaft werden die Folgen von Arbeits- und Wegeunfällen sowie von Berufskrankheiten versichert.

■ Lebensversicherung

Eine Lebensversicherung dient der Absicherung der Familie, aber auch des Unternehmens selbst, gegen die Folgen des Todes des Unternehmensinhabers. Darüber hinaus kann sie als Sicherheit für den Einsatz von Fremdkapital oder zur Tilgung von Krediten verwendet werden und trägt zur Altersversorgung des Existenzgründers und dessen Familie bei. Die bekannteste Form ist die kapitalbildende Lebensversicherung auf den Todes- und Erlebensfall. Stirbt der Versicherte vor Vertragsablauf, erhalten die Hinterbliebenen die Versicherungssumme zuzüglich der Überschussanteile. Gleichzeitig wird aber auch für den Erlebensfall Versorgungskapital angesammelt. Bei der Risikolebensversicherung wird die Versicherungssumme nur beim Tod fällig; eine Kapitalansammlung findet nicht statt. Deshalb kann sie bei niedrigen Beiträgen hohen finanziellen Schutz bieten.

■ Erwerbs- oder Berufsunfähigkeitsversicherung

Wer als Selbständiger seinen Beruf nicht mehr ausüben kann, gefährdet seine persönliche Existenz und die seiner Familie. Deshalb ist eine Erwerbs- oder Berufsunfähigkeitsversicherung sehr wichtig. Vielfach wird sie als Zusatz zu einer Kapital-, Risikolebens- oder Rentenversicherung abgeschlossen. Zahlreiche Versicherungsunternehmen bieten diesen Schutz aber auch in einem separaten Vertrag an. Bei der Auswahl des Versicherers sollte vor allem auf eine ausreichende Leistungsdauer der vereinbarten Rente geachtet werden.

Betriebliche Versicherungen

Ein Selbständiger muss Risiken in Kauf nehmen. Dabei bedrohen nicht nur abschätzbare unternehmerische Risiken, sondern auch unvorhersehbare Gefahren das Unternehmen. Manches Unternehmen ist schon an hohen Haftungsansprüchen Dritter, Ausfall wichtiger Maschinen, schadensbedingtem Produktionsstillstand, Brand oder anderen Schadensfällen gescheitert.

Es gibt Versicherungen, die Sie unbedingt abschließen sollten, andere können Sie nachholen, wenn das Geschäft läuft. Manche wiederum sind verzichtbar, weil die Risiken in Ihrem Unternehmen nicht vorkommen oder sehr selten eintreten. Welche Versicherungen Sie abschließen sollten, hängt von der individuellen Situation ab.

Die wichtigsten betrieblichen Versicherungen sind:

■ **Betriebshaftpflichtversicherung**

Gesetzlich vorgeschrieben ist eine Haftpflichtversicherung nur für einige Berufsgruppen, z. B. Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Notare. Dennoch sollte kein Gewerbetreibender auf eine Betriebshaftpflichtversicherung verzichten. Sie deckt Personen- und Sachschäden sowie auf ihnen beruhende Vermögensschäden ab, die vom Inhaber oder von den Betriebsangehörigen bei ihrer betrieblichen Tätigkeit verursacht werden. Bei Versicherungsabschluss sollte auf eine ausreichende Deckungssumme geachtet werden.

■ **Produkthaftpflichtversicherung**

Immer größere Bedeutung gewinnt die Produkthaftpflichtversicherung, die mit der Betriebshaftpflichtversicherung kombiniert werden kann. Der Hersteller, Zulieferer oder Händler haftet in der Regel für den Schaden, der durch fehlerhafte Produkte oder unzureichende Instruktion über die richtige Anwendung verursacht wird, auch dann, wenn ihn kein Verschulden trifft.

■ **Einbruchdiebstahlversicherung**

Die Einbruchdiebstahlversicherung zahlt für das, was Einbrecher innerhalb eines Gebäudes oder eines Grundstückes entwenden. Sie erstattet darüber hinaus Ersatz bei zerstörten oder beschädigten Sachen sowie Beschädigungen an Türen, Schlössern und Wänden. Der Versicherungsumfang ist um Raub auf Transportwegen und Vandalismus nach einem Einbruch erweiterbar.

Weitere betriebliche Versicherungen sind bspw. die Feuer-, die Betriebsunterbrechungsversicherung, die Rechtsschutzversicherung sowie die Kreditversicherung.

Tipp

Da zwischen den einzelnen Versicherungsgesellschaften teilweise beträchtliche Prämienunterschiede auftreten können, sollten Sie fachlichen Rat einholen und mehrere Angebote vergleichen. Informationen hierzu gibt es auch im Internet (www.gdv.de).

16. Mitarbeiter



Viele Existenzgründer benötigen zunächst keine Mitarbeiter. In der Anlaufphase erhalten Existenzgründer häufig Unterstützung von Familienangehörigen oder Bekannten. Sie müssen jedoch davon ausgehen, dass ein leistungsfähiges Unternehmen in der Regel nicht ohne Personal betrieben werden kann. Auch wenn Sie besonders tatkräftig und engagiert arbeiten, können Sie auf Dauer nicht die Leistung mehrerer Personen erbringen. Darüber hinaus ist es gerade in der Anlaufphase wichtig, dass Sie Aufgaben an andere Personen delegieren, um sich wichtigen Terminen und Projekten widmen zu können. Überlegen Sie deshalb sorgfältig, wie viele Mitarbeiter mit welcher Qualifikation Sie für Ihr Unternehmen benötigen.

Mitarbersuche und -auswahl

Mitarbeiter tragen wesentlich zum unternehmerischen Erfolg oder Misserfolg bei. Daher sollte die Suche und Auswahl zukünftiger Mitarbeiter gründlich angegangen werden. Geeignete Maßnahmen zur Akquisition sind:

- Vermittlungsauftrag an die Agentur für Arbeit oder private Arbeitsvermittler
- Stellenanzeige in Tageszeitungen, Fachzeitschriften oder Internetbörsen
- Auswerten der Stellengesuche in der Presse

Je qualifizierter Ihr Mitarbeiter sein muss, um so umfangreicher sollten die Ihnen vorgelegten Unterlagen sein. Hierzu gehören ein tabellarischer Lebenslauf mit beruflichem Werdegang, Schul-, Ausbildungs- und Arbeitszeugnisse, eine Gehaltsvorstellung und der früheste Einstellungstermin. Anhand des beruflichen Werdeganges bzw. der Zeugnisse lässt sich nicht immer feststellen, ob die geforderte Qualifikation beim Bewerber auch tatsächlich vorhanden ist. Auf ein Vorstellungsgespräch sollten Sie deshalb niemals verzichten. Bereits vor der Stellenausschreibung sollten Sie sich Gedanken darüber machen, welche Aufgaben dem zukünftigen Arbeitnehmer übertragen werden sollen und welche fachliche und persönliche Qualifikation hierfür erforderlich ist.

Nach dem Gespräch sollten Sie beurteilen können:

- Reicht die Vorbildung des Bewerbers für die geplante Tätigkeit aus?
- Sind die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen vorhanden?
- Passen die äußeren Erscheinungs- und Umgangsformen zu Ihrem Unternehmen?
- Wie ist die Ausdrucksweise und Kontaktfähigkeit des Bewerbers?

Arbeitsvertrag

Wenn es zur Einstellung eines Mitarbeiters kommt, ist ein schriftlicher Arbeitsvertrag abzuschließen. Dieser sollte folgende Angaben enthalten:

- Arbeitgeber mit Name und Anschrift
- Arbeitnehmer mit Name und Anschrift
- Beginn des Arbeitsverhältnisses
- Bei einer Befristung: Voraussichtliches Ende des Arbeitsverhältnisses
- Arbeitsort
- Beschreibung der vom Arbeitnehmer zu leistenden Tätigkeit
- Höhe des vereinbarten Arbeitsentgelts einschl. Zulagen usw.
- vereinbarte Arbeitszeit
- Dauer des jährlichen Erholungsurlaubs
- Kündigungsfrist des Arbeitsvertrags
- Anzuwendende Tarifverträge, Betriebs- oder Dienstvereinbarungen

Probezeit und befristete Arbeitsverhältnisse

In der Praxis wird bei Dauerarbeitsverhältnissen eine Probezeit vorgeschaltet. Damit haben Sie die Möglichkeit, die fachliche und persönliche Eignung des Arbeitnehmers zu überprüfen. Grundsätzlich gilt, dass eine Probezeit, die sechs Monate nicht überschreiten darf, im Arbeitsvertrag vereinbart sein muss. Innerhalb der Probezeit gilt eine Kündigungsfrist von zwei Wochen.

Durch befristete Arbeitsverhältnisse schaffen Sie die Möglichkeit, Arbeitnehmer nur für einen bestimmten Zeitraum zu beschäftigen, ohne dass dann eine Kündigung ausgesprochen werden muss. Das befristete Arbeitsverhältnis endet automatisch nach Ablauf des Zeitraums, für den es eingegangen wurde. Existenzgründer können in den ersten vier Jahren nach Unternehmensgründung befristete Arbeitsverträge ohne sachlichen Befristungsgrund bis zur Dauer von vier Jahren abschließen.

Allgemeiner gesetzlicher Mindestlohn

Am 1. Januar 2015 ist der flächendeckende gesetzliche Mindestlohn in Höhe von 8,50 Euro pro Stunde in Kraft getreten. Grundsätzlich gilt der Mindestlohn für alle in Deutschland tätigen Arbeitnehmer über 18 Jahren in allen Branchen und Regionen. Ausgenommen sind Jugendliche unter 18 Jahren ohne abgeschlossene Berufsausbildung, Auszubildende nach dem Berufsbildungsgesetz, ehrenamtlich Tätige sowie Arbeitnehmer, die unmittelbar vor der Beschäftigung langzeitarbeitslos waren, innerhalb der ersten sechs Monate der

Beschäftigung. Sonderregelungen gibt es bspw. für Praktikanten und Zeitungszusteller. Der gesetzliche Mindestlohn darf nicht unterschritten, beschränkt oder ausgeschlossen werden.

Für geringfügig Beschäftigte (Minijobber bis 450 Euro sowie kurzfristig Beschäftigte) und für Beschäftigte in verschiedenen Wirtschaftsbereichen (u. a. Baugewerbe, Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe, Personenbeförderungsgewerbe, Speditions-, Transport- und damit verbundene Logistikgewerbe, Gebäudereinigung) muss der Arbeitgeber Beginn, Ende und Dauer der täglichen Arbeitszeit aufzeichnen.

Weitere Informationen erhalten Sie von der IHK sowie auf der Homepage des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (www.der-mindestlohn-gilt.de).

Geringfügige Beschäftigung (Minijobs)

Wenn Sie nur wenige Stunden pro Woche einen Mitarbeiter benötigen, bietet es sich an, einen geringfügig Beschäftigten einzustellen. Geringfügig entlohnte Beschäftigte können bis maximal 450 Euro monatlich verdienen.

Für geringfügig Beschäftigte zahlt der Arbeitgeber Pauschalbeiträge in Höhe von 15 Prozent zur Rentenversicherung und 13 Prozent zur Krankenversicherung, eine einheitliche Pauschalsteuer von 2 Prozent (sofern nicht nach elektronischer Lohnsteuerkarte abgerechnet wird) sowie 0,94 Prozent Umlagen zum Ausgleich der Arbeitgeberaufwendungen bei Krankheit und für Mutterschutz. Für geringfügig Beschäftigte, die privat krankenversichert sind, zahlen Arbeitgeber keinen Pauschalbeitrag zur Krankenversicherung. Die Pauschalgebühren sind an die Minijobzentrale zu entrichten.

Seit dem 1. Januar 2013 sind Minijobs in der gesetzlichen Rentenversicherung versicherungspflichtig. Hierdurch erwerben Minijobber Ansprüche auf das volle Leistungspaket der Rentenversicherung mit vergleichsweise niedrigen eigenen Beiträgen. Der Minijobber hat einen Eigenanteil in Höhe von 3,7 Prozent zu tragen. Das ist der Differenzbetrag zwischen dem allgemeinen Beitragssatz der gesetzlichen Rentenversicherung (derzeit 18,7 Prozent) und dem Pauschalbeitrag des Arbeitgebers.

Minijobber können sich von der Versicherungspflicht in der Rentenversicherung befreien lassen. Die Befreiung von der Rentenversicherungspflicht muss der Beschäftigte dem Arbeitgeber schriftlich mitteilen. Dann entfällt der Eigenanteil des Minijobbers und nur der Arbeitgeber zahlt den Pauschalbeitrag zur Rentenversicherung.

Ausführliche Informationen zu den Regelungen bei geringfügig entlohten Beschäftigten gibt es im Internet (www.minijob-zentrale.de).

Pflichten des Arbeitgebers

Jeder Arbeitnehmer ist zur gesetzlichen Sozialversicherung anzumelden. Sie unterteilt sich in:

- Arbeitslosenversicherung
- Krankenversicherung
- Pflegeversicherung
- Rentenversicherung
- Gesetzliche Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft)

Die Anmeldung zur gesetzlichen Krankenkasse gilt für Pflichtmitglieder auch als Meldung zur Pflegeversicherung. Arbeitnehmer, die freiwillig in der gesetzlichen Krankenversicherung versichert sind, können bei der Pflegeversicherung wählen zwischen einer freiwilligen Versicherung in einer gesetzlichen Krankenkasse oder einer Privatversicherung. Des Weiteren ist der Arbeitgeber für die Einbehaltung und Abführung der Sozialversicherungsbeiträge verantwortlich und haftet für deren richtige Berechnung und Abführung. Durch die gesetzliche Unfallversicherung wird der Arbeitnehmer gegen Arbeits- und Wegeunfälle finanziell abgesichert. Träger der gesetzlichen Unfallversicherung ist die zuständige Berufsgenossenschaft. Die Beiträge zahlt ausschließlich der Arbeitgeber.

Anmeldung bei der Gesetzlichen Unfallversicherung

Der Unternehmer muss die Einstellung eines Arbeitnehmers der zuständigen Berufsgenossenschaft anzeigen; dies gilt auch bei der Einstellung von nur vorübergehend Beschäftigten. Die Berufsgenossenschaften, die nach Gewerbebranchen und teilweise nach örtlicher Zuständigkeit gegliedert sind, sind die Träger der gesetzlichen Unfallversicherung. Die Beiträge zur Berufsgenossenschaft werden allein vom Arbeitgeber entrichtet. Bei einem Arbeitsunfall und bei Berufskrankheiten kommt die Berufsgenossenschaft für die Krankheits- und Rehabilitationskosten auf. Außerdem berät die Berufsgenossenschaft über den Arbeitsschutz und bietet vielfältige Informationen und Schulungen zur Vermeidung von Arbeitsunfällen. Jede Berufsgenossenschaft bestimmt die zu entrichtenden Beiträge im Rahmen einer Satzung. Die Beitragshöhe richtet sich nach dem Gefahrentarif und der Lohnsumme der Versicherten des Unternehmens.

Lohnsteuer

Der Arbeitgeber hat die Lohnsteuer für seine Arbeitnehmer bei jeder Lohnzahlung einzubehalten und an das zuständige Finanzamt abzuführen. Die Höhe der Lohnsteuer ergibt sich

aus der Lohnsteuertabelle. Vom Arbeitgeber freiwillig übernommene Leistungen nach dem Vermögensbildungsgesetz und sonstige freiwillig gewährte Sachzuwendungen an den Arbeitnehmer (zum Beispiel kostenfreie Überlassung eines Pkw, verbilligte Überlassung von Waren) sind als steuerpflichtige Lohnbestandteile bei der Lohnsteuerabrechnung zu berücksichtigen. Für jeden Arbeitnehmer muss ein Lohnkonto geführt werden.

Die Lohnsteuer muss bis zum 10. Tag nach Ablauf eines Kalendermonats abgeführt sein. Der Arbeitgeber haftet für die Einbehaltung und Abführung der Lohnsteuer. Vom Arbeitgeber ist zusätzlich der Solidaritätszuschlag (gegenwärtige Höhe 5,5 Prozent) wie die Lohnsteuer einzubehalten und abzuführen. Ebenso sind Sie zur Einbehaltung und Abführung der Kirchensteuer verpflichtet, sofern der Arbeitnehmer einer Konfession angehört. Die Höhe der Kirchensteuer beträgt in Baden-Württemberg 8 Prozent der einbehaltenen Lohnsteuer.

Einstellungsunterlagen

Folgende Unterlagen muss der Arbeitnehmer bei der Einstellung vorlegen:

- Bescheinigung für den Lohnsteuerabzug
- Steuerliche Identifikationsnummer
- Sozialversicherungsausweis
- Nachweis über Krankenversicherung
- Arbeitserlaubnis (bei ausländischen Arbeitnehmern)
- Urlaubsbescheinigung des letzten Arbeitgebers

Erteilung einer Betriebsnummer

Sobald ein Arbeitgeber eine Person einstellt, benötigt er – unabhängig von der Höhe des Arbeitsentgeltes – eine sogenannte Betriebsnummer. Die rechtliche Grundlage hierfür ist § 28a Sozialgesetzbuch IV (SGB IV). Mit der Betriebsnummer können Betriebe an dem automatisierten Meldeverfahren zur Sozialversicherung teilnehmen. Mit ihrer Hilfe werden Arbeitgeber bei den Sozialversicherungsträgern identifiziert; Beitragszahlungen können dem betreffenden Arbeitgeberkonto zugeordnet werden. Die Betriebsnummer ist aber auch ein Identifikationsmerkmal in der Beschäftigungsstatistik der Bundesagentur für Arbeit, die auf der Grundlage der Meldungen zur Sozialversicherung erstellt wird. Mithilfe der Betriebsnummer werden die Beschäftigten eines Betriebes einer Region und einer Wirtschaftsklasse zugeordnet. Die Betriebsnummer kann auf der Internetseite der Bundesagentur für Arbeit als Online-Antrag auf Erteilung/Veränderung einer Betriebsnummer beantragt werden (www.arbeitsagentur.de).

Berufsausbildung

Ausbildung ist eine wichtige Aufgabe für Unternehmer. Damit eröffnen Sie jungen Menschen auch Lebensperspektiven. Wollen Sie ausbilden, gehen Sie wie folgt vor:

- Besuch des Ausbildungsberaters der IHK
- Klären, ob die vorgesehene Ausbildung möglich ist
- Auswahl eines geeigneten Bewerbers
- Ausbildungsvertrag abschließen und der IHK vorlegen
- Berufsschulpflichtige Auszubildende bei der Berufsschule anmelden
- Jugendliche vor Beginn der Ausbildung ärztlich untersuchen lassen
- Während der Ausbildung Kontakt mit der IHK halten. Sie erhalten von der IHK bspw. Informationen über neue Entwicklungen und über die Prüfungen.

Sie können ausbilden, wenn Ihr Unternehmen nach Art und Einrichtung für die Ausbildung in einem bestimmten Beruf geeignet ist und der Ausbilder die persönlichen, fachlichen und berufspädagogischen Voraussetzungen erfüllt. In allen Fragen der Berufsausbildung sollten Sie engen Kontakt mit der IHK halten.

Tarifverträge/Arbeitsgesetze

Tarifverträge werden zwischen den Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften abgeschlossen. Beachten Sie, dass einige Tarifverträge regelmäßig für allgemeinverbindlich erklärt werden. Damit erlangen sie eine Wirkung auch auf nicht organisierte Betriebe.

Im Buchhandel bzw. im Internet (www.gesetze-im-internet.de) sind die Gesetzestexte des Arbeitsrechts erhältlich. Dort können Sie auch die sogenannten aushangpflichtigen Arbeitsgesetze bestellen. Die wichtigsten Rechtsquellen des Arbeitsrechts sind: Arbeitszeitgesetz, Arbeitsstättenverordnung, Berufsbildungsgesetz, Betriebsverfassungsgesetz, Bürgerliches Gesetzbuch, Entgeltfortzahlungsgesetz, Handelsgesetzbuch, Heimarbeitsgesetz, Jugendarbeitsschutzgesetz, Kündigungsschutzgesetz, Mindesturlaubsgesetz, Mutterschutzgesetz, Schwerbehindertenrecht (SGB IX).

Tipp

Bei der IHK erhalten Sie ausführliche Merkblätter und weitere konkrete Informationen zu der geringfügigen Beschäftigung und zur Teilzeit- bzw. Vollzeitbeschäftigung sowie zur Einstellung von Arbeitnehmern, zum Arbeitsrecht und den Pflichten des Arbeitgebers.

17. Die Notfallplanung



Unabhängig vom Alter sollte jeder Unternehmer einen Notfallplan haben. Denn vor einem Unfall oder einer schweren Krankheit, die zu einer Handlungsfähigkeit des Inhabers für einen längeren Zeitraum führen können, oder einem plötzlichen Todesfall ist niemand geschützt. Bei einem solchen unvorhergesehenen Ausfall des Inhabers droht eine die Führungslosigkeit des Unternehmens und damit verbunden wirtschaftliche Schwierigkeiten, die bis zur Insolvenz führen können. Viele Unternehmen sind auf eine unerwartete Handlungsunfähigkeit des Inhabers jedoch nicht oder nur unzureichend vorbereitet.

Um den Geschäftsbetrieb bei einem plötzlichen Ausfall des Unternehmers aufrecht erhalten zu können, sollten eine oder mehrere Personen auf eine zumindest vorübergehende Übernahme der Geschäftsleitung vorbereitet werden. Damit diese Personen auch dazu in der Lage sind, die Unternehmensleitung zu übernehmen, müssen entsprechende Vorkehrungen getroffen werden.

Zu einem Notfallkoffer für die vorübergehende Weiterführung eines Unternehmens gehören folgende Unterlagen:

- Eine klare Regelung, wer welche Aufgaben zu übernehmen hat, um das Unternehmen entweder allein oder gemeinsam mit anderen Personen vorübergehend (etwa sechs Monate) zu leiten. Dies muss ausdrücklich mit diesen Personen besprochen werden.
- Bei Gesellschaften: Eine gesellschaftsrechtliche Überprüfung, ob die geplante Interimslösung im bisherigen Gesellschaftsvertrag – egal ob Personen- oder Kapitalgesellschaft – berücksichtigt ist.
- Vollmachten für die temporäre Unternehmensleitung auch über den Tod des Inhabers hinaus. Dies sind je nach Rechtsform insbesondere Handlungsvollmachten, Einzelvollmachten, Prokuren, General- und Vorsorgevollmachten, Bank- und Postvollmachten. Mancher Unternehmer schreckt davor zurück, durch solche Vollmachten die Unternehmensleitung aus der Hand zu geben. Jedoch kann klar und rechtssicher geregelt werden, wer unter welchen Voraussetzungen welche Handlungen ausführen darf, so dass ein Missbrauch ausgeschlossen werden kann.
- Eine Übersicht aller für das Unternehmen relevanten Urkunden und Verträge im Original, wie bspw. Gesellschaftsverträge, Grundbuchunterlagen, behördliche Erlaubnisse, Bankunterlagen, Mietverträge, Lizenzen und Versicherungen.
- Schlüsselverzeichnisse, Zugangscodes und Kennzahlen bzw. -wörter.
- Unternehmensinformationen wie Kunden- und Lieferantenlisten sowie Bankverbindungen; Verzeichnis mit den für das Unternehmen tätigen Steuer- und Unternehmensberatern, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Ansprechpartner bei der Hausbank.

Dieser Notfallkoffer sollte jährlich auf seine Aktualität überprüft und gegebenenfalls angepasst werden. Sinnvoll ist eine Simulation des Ernstfalls, um etwaige Schwachstellen erkennen zu können.

Wichtige Bestandteile von Nachfolgeplanung und Notfallkoffer sind

Unternehmensbezogen

- Güterstandregelung (Zugewinn/Gütertrennung/Gütergemeinschaft)
- Erbfolgeregelung (gesetzliche Erbfolge/Testament/Erbvertrag)
- Gesellschaftsvertrag anpassen

Persönlich

- Altersversorgung
- Lebensversicherung
- Absicherung der Familie
- General- und Vorsorgevollmacht
- Patientenverfügung

Notfallkoffer

- Vertretungsregelung zur Funktionsfähigkeit des Unternehmens (für etwa sechs Monate)
- Handlungs- und Bankvollmachten
- Mündliche Absprachen aufzeichnen
- Schlüsselsatz für den Notfall sowie Schlüsselverzeichnis
- Versicherungsverzeichnis sowie Aufbewahrungsort der Dokumente
- Hinterlegung der Bankverbindungen, Firmenverträge, Immobilienverzeichnis, Berater-, Lieferanten- und Kundenkontakte für den Notfall
- Jährliche Überprüfung des Notfallkoffers auf Aktualität

18. Organisation und Controlling



Ein Controlling-System hilft Ihnen, vorausschauend zu planen und Fehlentscheidungen – so weit wie möglich – zu vermeiden. Bauen Sie sich daher bereits in der Startphase ein überschaubares Informationssystem auf. Achten Sie darauf, dass Sie die Daten möglichst monatlich erheben. Dabei können Sie Standardsoftware nutzen oder mit Tabellenkalkulations-Programmen eigene Lösungen entwickeln.

Teil des Controlling ist auch die Überwachung der Zahlungseingänge. Immer häufiger zahlen Kunden später als vereinbart oder überhaupt nicht. Im schlimmsten Fall geht Ihnen das Geld aus und Sie können Ihre Rechnungen nicht mehr bezahlen. Bedenken Sie, dass eine nicht bezahlte Rechnung ein Kredit für Ihren Kunden ist. Nur leider bekommen Sie hierfür keine Zinsen. Erstellen Sie daher ein Forderungsmanagement. Legen Sie bei Rechnungen ein Zahlungsziel fest, bieten Sie Anreize zur schnellen Bezahlung (z. B. Skonto), prüfen Sie ob die Zahlungen rechtzeitig eingehen. Wenn der Kunde eine Rechnung bekommen hat und keine Reklamation vorliegt schicken Sie die erste Mahnung. Scheuen Sie sich nach der zweiten Mahnung nicht, einen Mahnbescheid beim Amtsgericht zu beantragen. Hier gilt das Motto: Nur ein zahlender Kunde ist ein guter Kunde.

Für einen erfolgreichen Start und das spätere Wachstum muss auch die Organisation stimmen. Dabei geht es darum die betrieblichen Abläufe aufeinander abzustimmen, um ineffiziente Doppelarbeit oder Verzögerungen zu vermeiden. Denn alles verursacht Kosten und erhöht die Gefahr von Fehlern. Starten Sie allein, geht es zunächst nur darum sich selbst und sein Büro zu organisieren. Hierzu gehören Terminüberwachung, transparente Ablagesysteme und sorgfältig geführte Einnahmen-Ausgaben-Rechnungen.

Darüber hinaus gilt es je nach Branche und Unternehmensgröße weitere Prozesse wie Material-/Wareneinkauf, Buchhaltung, Logistik, Entsorgung von Abfällen, Qualitätsmanagement zu organisieren. Je erfolgreicher Ihr Unternehmen ist und je größer es wird, umso größer werden die Anforderungen. Eine Organisation lebt, d. h. sie muss mit dem Wachstum des Unternehmens Schritt halten. Die Organisation der Abläufe und die Festlegung von Verantwortlichkeiten ist also eine ständige Aufgabe.

Tipp

Bei der IHK gibt es eine Fülle von Seminaren und Lehrgängen zur Unternehmensführung für Inhaber und Angestellte. Fast alle Fragen des betrieblichen Alltags werden abgedeckt. Informieren Sie sich bei Ihrer IHK im Bereich Weiterbildung.

IHK: Die erste Adresse

Serviceleistungen der Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg für Existenzgründer und junge Unternehmen

Eine umfassende und gründliche Information, Beratung, Betreuung und Qualifikation ist die Grundlage für den Aufbau einer selbständigen Existenz. Als Selbsthilfeeinrichtung und Dienstleister der Wirtschaft sehen es die Industrie- und Handelskammern deshalb als ihre Aufgabe an, Existenzgründer auf ihrem Weg in die Selbständigkeit und bei der Bewältigung der damit verbundenen Probleme zu unterstützen. Hierzu stellen die Industrie- und Handelskammern ein umfangreiches und vielfältiges Beratungsangebot für alle betrieblichen Bereiche zur Verfügung. Die Kammern helfen Unternehmensgründern dabei nicht nur vor und bei der Existenzgründung, sondern stehen auch in den Aufbaujahren begleitend zur Seite. Die nachfolgend aufgeführten Beratungs- und Serviceleistungen der Industrie- und Handelskammern helfen Existenzgründern, die „Herausforderung Selbständigkeit“ zu meistern sowie die Chancen und Risiken der geplanten Unternehmensgründung realistisch zu beurteilen.

Vorbereitungsphase

Zur fundierten Vorbereitung und sorgfältigen Planung einer Unternehmensgründung bieten die Industrie- und Handelskammern ein umfassendes Angebot an kostenlosen Informationsbroschüren und Merkblättern zu allen wesentlichen Themengebieten, die Existenzgründer beachten müssen. Darüber hinaus werden im Rahmen der Vorbereitungsphase einführende Existenzgründungsveranstaltungen und -sprechtage sowie Tagesseminare durchgeführt, die eine umfassende Hilfestellung und Orientierung für die Gründungsvorbereitung geben. Existenzgründer erhalten dadurch eine breite Informationsgrundlage und konkrete Entscheidungshilfe für die weitere Vorgehensweise. Ziel ist es, die Chancen und Risiken einer Selbständigkeit aufzuzeigen. In den Veranstaltungen und Seminaren werden u. a. folgende Themenschwerpunkte behandelt:

- Persönliche und fachliche Qualifikation, kaufmännische Grundlagen
- Rechtsformen und Gewerberecht
- Erarbeitung eines Businessplans
- Kapitalbedarf, Finanzierung, öffentliche Förderhilfen
- Umsatz- und Ertragsplanung
- Marktchancen, Konkurrenz- und Wettbewerbssituation
- Versicherungen, Steuern und Buchführung
- Betriebsübernahme

Gründungswerkstatt Deutschland

Eine Existenzgründung ist ein intensiver und komplexer Prozess, der sich häufig über mehrere Monate erstreckt. Die Gründungswerkstatt Deutschland – ein Projektverbund aus Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Gründungsinitiativen und der KfW Bankengruppe – bietet hierfür eine optimale und nachhaltige Hilfestellung. Das Internetportal unterstützt Existenzgründer und Jungunternehmer bei der Planung und Umsetzung ihrer Gründungsidee – kostenlos, vertraulich und unverbindlich. Herzstück ist ein Businessplanmodul, mit dem Existenzgründer schrittweise online ihren Businessplan entwickeln können (www.gruendungswerkstatt-deutschland.de).

Tipp

Unter dem gemeinsamen Dach der Gründungswerkstatt Deutschland werden von den meisten baden-württembergischen IHKn bereits eigene Gründungswerkstätten mit regionalen Inhalten und einer Online-Begleitung durch erfahrene Tutoren der jeweiligen IHK angeboten. Existenzgründer in Gebieten ohne regionale Gründungswerkstatt können sich im Basisportal „Gründungswerkstatt Deutschland“ registrieren und ebenfalls ihren Businessplan erarbeiten. Als Informations- und Beratungsplattform verbindet die Gründungswerkstatt Deutschland somit die Vorteile von online-gestützter Businessplanerstellung und persönlicher Beratung durch die IHK.

Realisierungsphase

Bei der anschließenden Umsetzung der Unternehmensgründung bieten die Industrie- und Handelskammern praktische Hilfestellung im Rahmen von individuellen Einzelberatungen. In diesen Einzelgesprächen erörtern die Berater der Kammern das Gründungskonzept und Detailfragen gemeinsam mit dem Existenzgründer und zeigen die weitere Vorgehensweise auf. In der Beratung kann auf individuelle Probleme und Fragestellungen gezielt eingegangen werden. Unterstützung leisten die Kammern bei speziellen Fragestellungen wie

- Auswahl öffentlicher Finanzierungshilfen
- Wahl der Rechtsform
- Gewerberechtliche Vorschriften
- Technologie, Innovation
- Franchising
- Export/Import

Darüber hinaus werden Weiterbildungs- und Qualifizierungslehrgänge, Erfahrungsaustauschkreise und Workshops durchgeführt.

Ein besonderer Service sind regelmäßige Finanzierungssprechtage mit der L-Bank sowie mit der Bürgschaftsbank/MBG bei den Kammern. Im Rahmen dieser Beratungssprechtage zeigen die Finanzierungsexperten der Förderinstitute in individuellen Einzelgesprächen auf, wie mit Unterstützung der öffentlichen Finanzhilfen bzw. Bürgschaften und Beteiligungen ein optimales Finanzierungspaket geschnürt werden kann.

Festigungsphase

Zentraler Ansprechpartner sind die Industrie- und Handelskammern insbesondere auch für alle Fragen zur Existenzfestigung und -sicherung. Neu gegründeten Unternehmen werden umfangreiche Serviceleistungen und begleitende Unterstützung geboten, beispielsweise bei Fragen zur Finanzierung von Erweiterungs- und Sicherungsinvestitionen. Darüber hinaus stehen verstärkt betriebswirtschaftliche Fragestellungen zur Unternehmenssicherung an, zu deren Lösung die Kammern betriebsbezogene Seminare aus Themenbereichen wie bspw. Unternehmensführung, Personalentwicklung/Mitarbeiterführung, Betriebsorganisation, Marketing, Verkauf und Außendienst, Technologie und Qualitätsmanagement anbieten.

Tipp

Mit dem Ratgeber „Herausforderung Unternehmenssicherung – Informationen zur Krisenbewältigung“ bieten die Industrie- und Handelskammern fundierte Unterstützung und Hilfestellung bei betrieblichen Krisen und für das Krisenmanagement. Der Ratgeber zeigt potenzielle Gefahren für ein Unternehmen auf. Außerdem werden mögliche Faktoren und Ursachen für einen betrieblichen Misserfolg untersucht. Des Weiteren wird aufgezeigt, wie mit Risikomanagement- und Frühwarnsystemen rechtzeitig bedrohliche Fehlentwicklungen erkannt werden können und welcher Handlungsbedarf in der Frühphase einer Unternehmenskrise geboten ist. Besonderes Augenmerk legt die Broschüre auf Maßnahmen zur Überwindung einer Krise und zur Stabilisierung des Unternehmens.

Der Ratgeber „Herausforderung Unternehmenssicherung – Informationen zur Krisenbewältigung“ ist erhältlich bei Ihrer IHK.

Unterstützung bei Betriebsübernahmen

In Baden-Württemberg suchen in den nächsten Jahren eine große Zahl von kleinen und mittelständischen Unternehmen einen Nachfolger. Für Existenzgründer ist die Übernahme eines bereits bestehenden Unternehmens ein attraktiver Weg in die Selbständigkeit. Voraussetzung für eine erfolgreiche Übernahme ist jedoch deren sorgfältige Vorbereitung. Unterschiedliche Aspekte wie familiäre Interessen, die Qualifikation des Nachfolgers, betriebswirtschaftliche, steuer- und gesellschaftsrechtliche Gesichtspunkte müssen geklärt werden. Durch umfassende Information im Rahmen von Vortragsveranstaltungen, Workshops, Seminaren und durch individuelle Einzelgespräche mit Unternehmensübergebern und potenziellen Nachfolgern unterstützen die Industrie- und Handelskammern bei Betriebsübernahmen.

Unternehmensbörse nexxt-change

Zum IHK-Service gehört auch die Unterstützung bei der Suche, Anbahnung und Vermittlung von Kontakten. Eine fundierte Hilfestellung hierbei bietet die bundesweite Unternehmensbörse nexxt-change (www.nexxt-change.org). Diese Unternehmensbörse steht allen Interessenten offen, die einen Betrieb übernehmen bzw. sich tätig daran beteiligen wollen. Aus mehr als 10.000 stets aktuellen Inseraten können nachfragende Existenzgründer und anbietende Senior-Unternehmer passende Profile auf dieser Internetplattform auswählen. nexxt-change ist eine gemeinsame Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie, des Deutschen Industrie- und Handelskammertags, des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, der KfW Bankengruppe, des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken- und Raiffeisenbanken und des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes.

Die Offerten können direkt von den Anbietern bzw. von den Nachfragern online in der Unternehmensbörse oder über die jeweilige IHK bzw. die weiteren beteiligten Regionalpartner aufgegeben werden. Die Teilnahme an nexxt-change ist kostenlos. Die Inserate werden anonymisiert; das Namensschutzinteresse bleibt damit gewahrt.

Tipp

Die aufgeführten Leistungen sind nur ein Auszug aus der breit gefächerten Service- und Dienstleistungspalette der Industrie- und Handelskammern. Das Angebot wird zudem ständig weiterentwickelt und ausgebaut. Die örtlich zuständige Industrie- und Handelskammer informiert Sie gerne über die jeweiligen Leistungen und Angebote.

Einheitlicher Ansprechpartner

Seit dem Jahr 2009 sind die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg „Einheitlicher Ansprechpartner“ (EA). Sie erfüllen damit den gesetzlichen Auftrag der EG-Dienstleistungsrichtlinie (2006/123/EG), Dienstleistungserbringer verbindlich über Anforderungen und Formalitäten zu informieren, die sie bei Aufnahme und Durchführung ihrer Dienstleistungstätigkeit erfüllen müssen. Dies dient der Entlastung der Unternehmen. Anstatt sich selbst mit einer Vielzahl von Behörden beschäftigen zu müssen, können Unternehmen und Existenzgründer über den Einheitlichen Ansprechpartner als Verfahrenspartner und Vermittler Formalitäten erledigen und Behördengänge abwickeln.

In Baden-Württemberg nehmen alle 12 Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern, die Rechtsanwalts- und die Steuerberaterkammern, die Architektenkammer Baden-Württemberg, die Ingenieurkammer Baden-Württemberg und die Landestierärztekammer Baden-Württemberg die Aufgaben als Einheitlicher Ansprechpartner – jeweils nach ihrer örtlichen und sachlichen Zuständigkeit – wahr. Auch alle Stadtkreise und die meisten Landkreise sind Einheitlicher Ansprechpartner.

Das Leistungsangebot des Einheitlichen Ansprechpartners steht neben Existenzgründern und Unternehmen aus der EU und bestimmten Ländern des Europäischen Wirtschaftsraumes (EWR) auch solchen aus dem Inland zur Verfügung. Unternehmen, die den „Einheitlichen Ansprechpartner“ nutzen können, sind beispielsweise unternehmensnahe Dienstleister wie Werbeagenturen und Personalberater, Einzel- und Großhändler oder Gastwirte. Ferner steht das Leistungsangebot auch Angehörigen freier Berufe zur Verfügung, soweit diese nicht einer anderen Kammer zuzuordnen sind.

Hingegen sind bestimmte Branchen und Tätigkeitsfelder wie beispielsweise die Industrie, die Urproduktion (Bergbau, Landwirtschaft, u.ä.), das Gesundheitswesen und das Transportgewerbe (Güter- und Personenbeförderung) weitgehend vom Anwendungsbereich des Einheitlichen Ansprechpartner ausgeschlossen.

Außerdem darf der Einheitliche Ansprechpartner keine Verfahren im Bereich der Steuern und des Arbeits- und Sozialrechts betreuen. Bei Anfragen aus diesen Bereichen steht selbstverständlich das bewährte Beratungsangebot der IHKn zur Verfügung.

Anschriften der Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg

IHK Bodensee-Oberschwaben

Lindenstraße 2
88250 Weingarten
Telefon 0751 409-0
Fax 0751 409-159
info@weingarten.ihk.de
www.weingarten.ihk.de

IHK Nordschwarzwald

Dr.-Brandenburg-Straße 6
75173 Pforzheim
Telefon 07231 201-0
Fax 07231 201-158
service@pforzheim.ihk.de
www.nordschwarzwald.ihk24.de

IHK Heilbronn-Franken

Ferdinand-Braun-Straße 20
74074 Heilbronn
Telefon 07131 9677-0
Fax 07131 9677-199
info@heilbronn.ihk.de
www.heilbronn.ihk.de

IHK Ostwürttemberg

Ludwig-Erhard-Straße 1
89520 Heidenheim
Telefon 07321 324-0
Fax 07321 324-169
zentrale@ostwuerttemberg.ihk.de
www.ostwuerttemberg.ihk.de

IHK Hochrhein-Bodensee

Schützenstraße 8
78462 Konstanz
Telefon 07531 2860-100
Fax 07531 2860-165
info@konstanz.ihk.de
www.konstanz.ihk.de

IHK Region Stuttgart

Jägerstraße 30
70174 Stuttgart
Telefon 0711 2005-0
Fax 0711 2005-1354
info@stuttgart.ihk.de
www.stuttgart.ihk24.de

IHK Karlsruhe

Lammstraße 13-17
76133 Karlsruhe
Telefon 0721 174-0
Fax 0721 174-240
info@karlsruhe.ihk.de
www.karlsruhe.ihk.de

IHK Reutlingen

Hindenburgstraße 54
72762 Reutlingen
Telefon 07121 201-0
Fax 07121 201-4120
kic@reutlingen.ihk.de
www.reutlingen.ihk.de

IHK Rhein-Neckar

L 1,2

68161 Mannheim

Telefon 0621 1709-0

Fax 0621 1709-100

ihk@rhein-neckar.ihk24.dewww.rhein-neckar.ihk24.de**IHK Südlicher Oberrhein**

Schnewlinstraße 11-13

79098 Freiburg

Telefon 0761 3858-0

Fax 0761 3858-222

info@freiburg.ihk.dewww.suedlicher-oberrhein.ihk.de**IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg**

Romäusring 4

78050 Villingen-Schwenningen

Telefon 07721 922-0

Fax 07721 922-166

info@vs.ihk.dewww.schwarzwald-baar-heuberg.ihk.de**IHK Ulm**

Olgastraße 95-101

89073 Ulm

Telefon 0731 173-0

Fax 0731 173-173

info@ulm.ihk.dewww.ulm.ihk24.de

Weitere Ansprechpartner

**Baden-Württemberg International (bw-i)
Gesellschaft für internationale
wirtschaftliche und wissenschaftliche
Zusammenarbeit mbH**

Willi-Bleicher-Straße 19
70174 Stuttgart
Telefon 0711 22787-0
www.bw-i.de

**Bürgerschaftsbank
Baden-Württemberg GmbH**

Werastraße 13-17
70182 Stuttgart
Telefon 0711 1645-6
www.buergerschaftsbank.de

**Bundesministerium für
Wirtschaft und Energie**

Scharnhorststraße 34-37
10115 Berlin
Telefon 030 18615-0
www.bmwi.de

**Bundesverband Deutscher
Versicherungskaufleute e. V. (BVK)**

Kerkuléstraße 12
53115 Bonn
Telefon 0228 22805-0
www.bvk.de

**DEHOGA
Hotel- und Gaststättenverband
Baden-Württemberg e. V.**

Augustenstraße 6
70178 Stuttgart
Telefon 0711 61988-0
www.dehogabw.de

Deutscher Franchise-Verband e. V. (DFV)

Luisenstraße 41
10117 Berlin
Telefon 030 278902-0
www.franchiseverband.com

**Deutsche Gesetzliche Unfall-
versicherung e. V.**

**(Berufsgenossenschaft)
Landesverband Südwest**
Kurfürsten-Anlage 62
69115 Heidelberg
Telefon 06221 5108-0
www.dguv.de

**Handelsverband
Baden-Württemberg e. V.**

Neue Weinsteige 44
70180 Stuttgart
Telefon 0711 64864-0
www.handel-scout.de

**Institut für Freie Berufe (IFB)
an der Friedrich-Alexander-Universität
Erlangen Nürnberg**

Marienstraße 2
90402 Nürnberg
Telefon 0911 23565-0
www.ifb.uni-erlangen.de

KfW Bankengruppe

Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt am Main
Telefon 069 7431-0
www.kfw.de

L-Bank (Staatsbank für Baden-Württemberg)

Niederlassung Stuttgart
Börsenplatz 1
70174 Stuttgart
Telefon 0711 122-0
www.l-bank.de

Landesverband der Baden-Württembergischen Industrie e. V.

Gerhard-Koch-Straße 2-4
73760 Ostfildern
Telefon 0711 327325-00
www.lvi-online.de

Landesvereinigung Baden-Württembergischer Arbeitgeberverbände e. V.

Löffelstraße 22-24
70597 Stuttgart
Telefon 0711 7682-0
www.agv-bw.de

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH

Werastraße 13-17
70182 Stuttgart
Telefon 0711 1645-6
www.mbg.de

**Ministerium für Finanzen und Wirtschaft Baden-Württemberg
ifex-Initiative für Existenzgründungen und Unternehmensnachfolge**

Neues Schloss – Schlossplatz 4
70173 Stuttgart
Telefon 0711 123-2786
www.gruendung-bw.de

RKW Baden-Württemberg GmbH

Königstraße 49
70173 Stuttgart
Telefon 0711 22998-0
www.rkw-bw.de

Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung

Haus der Wirtschaft
Willi-Bleicher-Straße 19
70174 Stuttgart
Telefon 0711 1839-5
www.steinbeis.de

Verband für Dienstleistung, Groß- und Außenhandel Baden-Württemberg e. V. (VDGA)

Friedrichsplatz 9
68165 Mannheim
Telefon 0621 15003-0
www.bga-online.de

Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb Baden-Württemberg (CDH) e. V.

Zettachring 2 A
70567 Stuttgart
Telefon 0711 248127
www.cdhbw.de

