

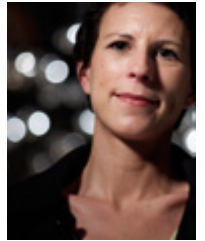
Gründen in Berlin

Das kleine 1x1 der Gründung



Liebe Gründerinnen und Gründer!

Erst neulich fragte mich ein angehender Unternehmer: „Wie sah Ihr Start aus?“ Meine Antwort: „Die Gründungsberatung der IHK Berlin war unsere erste Anlaufstelle. Die Konzeptberaterin hat mit uns gemeinsam den Geschäftsplan aufgearbeitet und wir wurden auf den Businessplan-Wettbewerb aufmerksam gemacht, bei dem unser Konzept schließlich den ersten Platz gewonnen hat.“ Die IHK Berlin werden wir immer gerne empfehlen, die gehört einfach zur Entstehungsgeschichte von „reinstoff“ dazu und wir hoffen, dass auch Sie mit dieser Unterstützung ausgereifte Geschäftspläne erstellen und erfolgreich in die Tat umsetzen werden.



Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre, frohes Schaffen und ein gutes Gelingen!

Sabine Demel

Mitbegründerin und Managerin der Gourmet-Gastronomie „reinstoff“

Am 1. April 1969 habe ich in einer kleinen Nebenstraße im Bezirk Berlin-Wedding die Goldschmiede Wingerath gegründet. Nach mehrmaliger Verlegung des Firmensitzes befindet sich mein Atelier jetzt in Berlin-Tegel. Rückblickend kann ich sagen, was mir besonders geholfen hat: da ist der Rückhalt in meiner Familie, der es mir erlaubte, die unvermeidliche 60- oder noch mehr Stundenwoche durchzuhalten, die insbesondere (aber nicht nur) in der Gründungsphase erforderlich war. Hilfreich sind genauso eine gewisse Risikobereitschaft und Beharrungsvermögen. Krisen bleiben eben nicht aus, man darf sich nicht zu schnell entmutigen lassen.



So bin ich seit über 40 Jahren selbständiger Goldschmiedemeister und das ganz überwiegend mit Freude. Jedem Menschen, der eine Existenzgründung angeht, empfehle ich eine Portion Idealismus, Mut und eine gute Vorbereitung. Der Erfolg sollte dann nicht ausbleiben.

Zuletzt noch ein Tipp: Allen Handwerkern steht die Betriebsberatung der Handwerkskammer Berlin kostenlos mit Rat und Tat zur Seite. Ob Gründungsformalitäten, Konzepterstellung, Fördermittel, Abwägung von Chancen und Risiken, dort finden Sie Unterstützung und Hilfe.

Rolf Wingerath

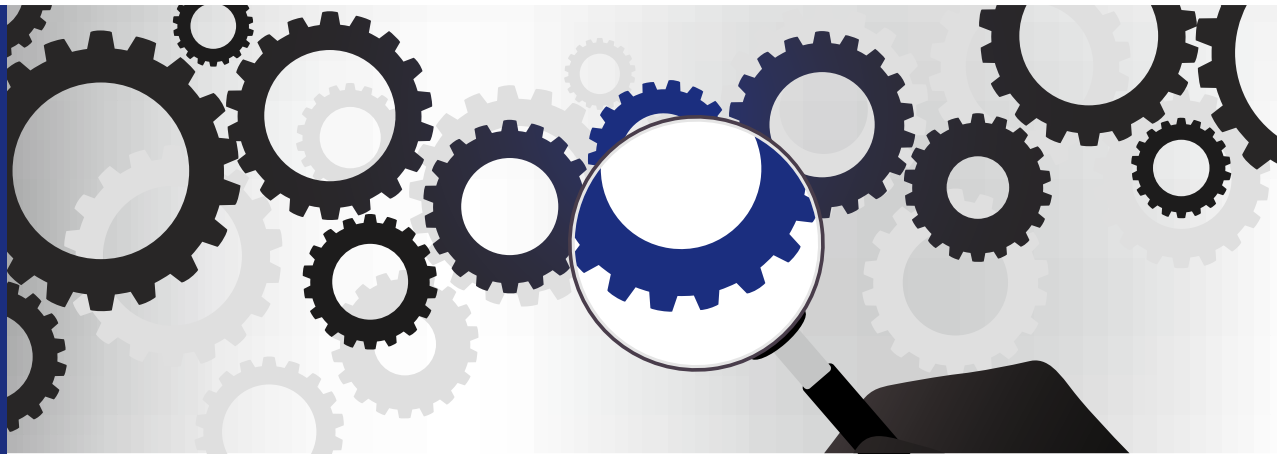
Inhaber und Gründer der Goldschmiede Wingerath

Inhalt

Vorwort zur Gründungsbroschüre	3
Was kann ich?	
Persönliche Eigenschaften	6
Fachliche Qualifikation	7
Was will ich?	
Gründungsmotive	8
Ideenfindung und –prüfung	9
Was bin ich?	
Selbständiger	10
Freiberufler	10
Gewerbetreibender	11
Erlaubnis- bzw. genehmigungspflichtige Gewerbe	12
Ausländische Existenzgründer	12
Gewerbeanmeldung	13
Handwerker	14
Zulassungspflichtige Handwerke	14
Zulassungsfreie Handwerke und handwerksähnliches Gewerbe	15
Mischbetrieb und handwerklicher Nebenbetrieb	15
Welche Rechtsform wähle ich?	
Kaufmännischer Betrieb oder Kleingewerbe	16
Eintragung im Handelsregister	17
Ausgewählte Rechtsformen und ihre Eigenheiten	18
Einzelunternehmen	18
Gesellschaft bürgerlichen Rechts	18
Offene Handelsgesellschaft	19
Kommanditgesellschaft	19
Gesellschaft mit beschränkter Haftung	20
Unternehmergesellschaft	20
Eingetragene Genossenschaft	21
Wie nenne ich mich?	
Einzelunternehmen und GbR	22
Firmen und Firmierung	22
Schlüsselkriterien zur Bildung einer Firmierung	23
Was es noch zu beachten gilt	24

Welche Steuern muss ich zahlen?	
Umsatzsteuer	26
Kleinunternehmerregelung	27
Einkommensteuer	28
Lohnsteuer	28
Gewerbesteuer	28
Körperschaftsteuer	29
Wer will manchmal, wer hat noch nicht?	
Handwerkskammer und IHK	30
Berufsständische Vertretungen	30
GEZ – die Gebühreneinzugszentrale	31
GEMA	31
Welche Versicherungen brauche ich?	
Persönliche Versicherungen	34
Betrieblicher Versicherungsschutz	36
Sozialversicherungen für die Arbeitnehmer	37
Wie plane ich?	
Geschäftsmodell	38
Elevator Pitch	39
Businessplan / Unternehmenskonzept	40
Zahlenwerke	
Kapitalbedarfs- und Investitionsplanung	44
Rentabilitätsvorschau	46
Liquiditätsplanung	50
Finanzierung	52
Franchising als Alternative	54
Betriebsübernahme als Alternative	55
Wer hilft mir weiter?	
Ansprechpartner bei der IHK Berlin	56
Ansprechpartner bei der Handwerkskammer Berlin	57
Ansprechpartner in den Berliner Bezirken	58
Ausgewählte Internetadressen	59
Impressum	62

WAS KANN ICH?



„Sind Sie ein Unternehmertyp?“
unter www.existenz-gruender.de
Stichwort: *geborener Unternehmer*

„Entscheiden Sie wie ein Unternehmer?“
Mit anschließender Auswertung unter www.existenz-gruender.de
Stichwort: *geborener Unternehmer*

Ob Ihre Existenzgründung dauerhaft erfolgreich ist oder kläglich misslingt, hängt ganz von Ihnen ab. Letztlich beruhen alle „Pleiteursachen“ auf Fehleinschätzungen des Gründers^{*} hinsichtlich seiner Person oder seiner Leistungsfähigkeit. Dabei ist es nicht erforderlich, dass Sie bereits alle Eigenschaften und jegliches Wissen zur erfolgreichen Unternehmensgründung von Anfang an mitbringen. Doch sollten Sie sich zum Start Ihrer Selbständigkeit eine realistische Selbsteinschätzung und auch Maßnahmen zum Umgang mit Ihren Schwächen erarbeitet haben!

Wichtige persönliche Eigenschaften

Es gibt einige typische Eigenschaften erfolgreicher Unternehmer. Sie verfügen beispielsweise über Selbstdisziplin, Zielstrebigkeit, Ideenreichtum, Gestaltungsfähigkeit und Risikobewusstsein. Außerdem können „Erfolgstypen“ sich in der Regel mündlich und schriftlich anderen Menschen gut mitteilen. Ein belastbares soziales Umfeld spielt ebenfalls eine wichtige Rolle.

Beispiele für Erfolgsfaktoren

Selbstdisziplin	Realistische Selbsteinschätzung
Zielstrebigkeit	Einsatzbereitschaft
Originalität	Belastbarkeit
Ideenreichtum	Gesundheit
Gestaltungsfähigkeit	Kreativität
Risikobewusstsein	Verantwortungsbewusstsein
Kommunikationsfähigkeit	Familiäre Unterstützung
Ehrgeiz	Freundschaftliche Unterstützung

Wichtige fachliche Qualifikationen

Kaufmännisches und fachliches Know-how sind die Grundvoraussetzungen für jedes erfolgreiche unternehmerische Handeln. Dies gilt im übrigen für jede Selbständigkeit und jede Unternehmung! Häufig hören Gründungsberater: „Ich mache etwas Künstlerisches, das Kaufmännische gilt für mich nicht“ oder „das lasse ich Andere machen“. Damit ist das Scheitern programmiert. In den Anfängen muss ein Gründer das kleine kaufmännische 1x1 nicht nur kennen, sondern auch anwenden. Mit etwas gutem Willen ist dafür der gesunde Menschenverstand ausreichend. Sich in speziellen Fragen Rat zu holen, ist in Ordnung, aber den wirtschaftlichen Überblick müssen Sie als Unternehmer haben, nicht Ihr Steuerberater. Darüber hinaus müssen Unternehmer ihren Markt kennen und wissen, wie sie Kunden finden und mit diesen umgehen.

Erfolgsfaktoren im fachlichen Gründerprofil

Kaufmännische Allgemeinbildung
Berufliche Qualifikationen (Ausbildung, Studium, Schulungen, Seminare)
Berufliche Erfahrung (in unterschiedlichen Positionen und Firmen)
Branchenspezifisches Fachwissen
Kenntnisse der Verwaltung (sowohl der betrieblichen als auch der politischen)
Vernetzung mit Akteuren im Markt

„Sind Sie ein geborener Unternehmer?“
PDF Checkliste
unter www.existenz-gruender.de
Stichwort: *geborener Unternehmer*

WAS WILL ICH?



Klar, Sie wollen sich selbständig machen oder spielen zumindest ernsthaft mit dem Gedanken. Zur realistischen Selbsteinschätzung gehört auch, dass Sie sich über Ihre Motive zur Selbständigkeit im Klaren sind.

„Weg in die Selbständigkeit“
www.existenz-gruender.de

Stichwort: persönliche Qualifikation

Sollten Sie aus der Arbeitslosigkeit gründen wollen, darf ein erfolgloser Bewerbungsmarathon nicht der entscheidende oder einzige Antrieb zur Selbständigkeit bleiben. Schon gar nicht sollten Sie Ihren Entschluss zur Selbständigkeit damit begründen, dass Sie als Angestellter keine Stelle mehr finden. Gründungen „aus Alternativlosigkeit“ haben fast überall einen schlechten Leumund. Auch eine Zielansage wie „ich will möglichst viel Geld verdienen“ ist bei genauer Betrachtung ein schwaches Motiv. Betriebswirtschaftlich betrachtet ist Geld nämlich ein Mittel und kein Ziel. So zeigt sich in der Praxis immer wieder, dass Geld nur sehr kurzfristig motivieren kann, insbesondere vor dem Hintergrund der enormen physischen und psychischen Anforderungen einer Selbständigkeit. Gehen Sie darum im Zweifel noch einmal in sich, und erforschen Sie Ihre Motive. Ein Ziel Ihres unternehmerischen Handelns sollte aber immer sein: Dem Kunden Nutzen zu stiften!

Beispiele für Gründungsmotive

Durchsetzung eigener Ideen	Leistungsgerechte Vergütung
Selbstbestimmung	Macht
Freiheit	Perspektive
Ansehen	Abenteuerlust



Ideenfindung, Ideenprüfung

Sollten Sie noch keine konkrete Geschäftsidee haben, gibt es einige Möglichkeiten der Inspiration:

Mögliche Quellen der Inspiration

- Lektüre von Wirtschaftsmagazinen (z. B. brand eins, Die Geschäftsidee)
- Beobachtung und Analyse Ihrer Lieblingsbranchen (z.B. gfk.de, bcg.de)
- Messebesuche (z. B. Fachmessen, Gründermessen)
- Nutzung von Kreativitätstechniken (z.B. Brainstorming)

Zur ersten Überprüfung Ihrer Geschäftsidee sollten Sie gründlich recherchieren und sich auch nicht scheuen, mit Freunden und Verwandten darüber zu sprechen.

Um die Sinne für das Hervorbringen eines geschäftlichen Einfalls zu schärfen, ist es nützlich, die eigene Aufmerksamkeit auf drei Aspekte zu lenken: Was fehlt? Hier geht es darum fest zu halten, welche Produkte oder Dienstleistungen Sie, oder Menschen im Umfeld, schon gesucht und nicht gefunden haben. Was ist der Trend? Merken Sie sich neuartige Geschäftsmodelle, die sich halten und Nachahmer finden. Was ist technisch heute möglich? Kleine technische Fortschritte können, in neue Zusammenhänge gebracht, große neue Geschäftsfelder eröffnen.

Download Gründerzeiten Nr. 39: „Gründungsideen entwickeln – Weniger Glück als Verstand“
www.existenz-gruender.de
Stichwort: Gründerzeiten Nr. 39

WAS BIN ICH?



Selbständiger

„Statusfeststellung der Deutschen Rentenversicherung Bund“
www.deutsche-rentenversicherung.de
Stichwort: Statusfeststellung

Von Selbständigkeit im beruflichen Sinne wird gesprochen, wenn auf eigenes finanzielles und soziales Risiko ein Einkommen erwirtschaftet wird. Es darf dabei kein Arbeits- bzw. Beschäftigungsverhältnis zum Auftraggeber bestehen, d.h. der Selbständige ist fremden Weisungen nicht unterworfen und nicht in die Arbeitsorganisation des Auftraggebers eingegliedert. Die letztgenannten Aspekte sind vor allem bedeutsam, wenn eventuelle Verdachtsmomente einer Scheinselbständigkeit auszuräumen sind.

„Scheinselbständigkeit/Arbeitnehmerähnliche Selbständige“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 7993

Ein Beispiel: Sie werden in der Anfangsphase Ihrer Selbständigkeit über längere Zeit vornehmlich für einen Auftraggeber tätig, was nicht selten der Fall ist. Dennoch könnte hierdurch bei den Sozialversicherungsträgern der Verdacht der Scheinselbständigkeit aufkommen, den Sie zu entkräften haben. Informieren Sie sich darum frühzeitig und ausführlich bei der Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung Bund, sonst kann es für Sie und Ihren regelmäßigen Auftraggeber teuer werden!

Freiberufler

Freiberufler sind Selbständige, die wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische, unterrichtende oder erzieherische Tätigkeiten ausüben. Im Partnerschaftsgesellschaftsgesetz (§1 Abs.2 PartGG) von 1994 heißt es: „Die freien Berufe haben im Allgemeinen auf der Grundlage besonderer beruflicher Qualifikation oder schöpferischer Begabung die persönliche, eigenverantwortliche und fachlich unabhängige Erbringung von Dienstleistungen höherer Art im Interesse der Auftraggeber und der Allgemeinheit

zum Inhalt“. Typische freie Berufe sind der Arzt, Rechtsanwalt, Steuerberater, Unternehmensberater, Journalist, Künstler oder Wissenschaftler. Es gilt, dass der Freiberufler in seiner Tätigkeit nicht der Gewerbeordnung unterliegt, also keine Gewerbeanmeldung vornehmen muss. Die Beantragung einer Steuernummer bei dem zuständigen Finanzamt ist somit der formale Beginn der Selbständigkeit eines Freiberuflers. In Zweifelsfällen entscheidet dieses Finanzamt auch, ob die angestrebte Tätigkeit freiberuflich oder gewerblich auszuüben ist. In größeren Städten, wie beispielsweise in Berlin, ist es oftmals so, dass mehrere Finanzämter vorhanden sind. Hat ein Steuerpflichtiger eine eigene Firma oder ist freiberuflich tätig, ist grundsätzlich das Finanzamt für seine Steuern zuständig, in dessen Bezirk sich sein Firmensitz befindet bzw. der Ort der Geschäftsleitung liegt oder von dessen Bezirk aus die Berufstätigkeit als Freiberufler vorwiegend ausgeübt wird.

Gewerbetreibender

Grundsätzlich gilt in Deutschland die Gewerbefreiheit, d. h. der Betrieb eines Gewerbes ist jedermann gestattet, soweit nicht durch Gesetz Ausnahmen oder Beschränkungen vorgeschrieben oder zugelassen sind.

Was kennzeichnet einen Gewerbetreibenden?

Gewerbetreibender sind Sie, wenn Sie eine Tätigkeit:
selbständig
dauerhaft, d. h. mit Wiederholungs- und Fortsetzungsabsicht und mit Gewinnerzielungsabsicht ausüben
und diese Tätigkeit weder ein Freier Beruf noch Urproduktion (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei etc.), öffentlicher Dienst oder schlichtweg sozial missbilligt ist (z. B. Menschenhandel).

„Abgrenzung Gewerbe und Freier Beruf“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 50458

„Gewerbe“
www.existenz-gruender.de
Stichwort: Gründungsarten - Gewerbe

„Wer ist Gewerbetreibender?“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 63874

Erlaubnis- bzw. genehmigungspflichtige Gewerbe

„Erlaubnispflichtige Tätigkeiten, welche Zulassung wird benötigt?“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 22772

Einschränkungen der Gewerbefreiheit finden vorwiegend in Bereichen statt, in denen das Allgemeinwohl oder die Gesundheit oder Sicherheit der Menschen gefährdet sein könnte. Um ein solches Gewerbe zu betreiben, ist in der Regel über die bloße Gewerbeanzeige hinaus eine besondere Erlaubnis der Behörde notwendig. Dazu fordert die Behörde regelmäßig einen Nachweis der persönlichen Zuverlässigkeit und geordneter Vermögensverhältnisse. Für einige Berufe ist darüber hinaus ein Sach- und Fachkundenachweis gefordert. In Einzelfällen müssen zudem besondere Voraussetzungen an die Betriebsstätte erfüllt werden.

Auswahl genehmigungspflichtiger Gewerbe

Anlageberatung, Anlagevermittlung, Arbeitnehmerüberlassung, Arbeitsvermittlung, Automatenaufstellung, Baubetreuung, Beherbergung, Bewachung, Darlehensvermittlung, Detektei, Finanzdienstleistung, Finanzierungsvermittlung, Gaststätte mit Alkoholausschank, Gewinnspielveranstaltung, Grundstücksmakler, Güterkraftverkehr, Handel mit Gebrauchsgütern, Handel mit Pflanzenschutzmitteln, Handel mit Wirbeltieren, Handel mit Waffen, Großhandel mit Arzneimitteln, Hausverwaltung, Imbissbetrieb, Immobilienmakler, Inkassobüro, Investmentanlagenvermittlung, Kapitalanlagenvermittlung, Krankentransporte, Kreditvermittlung, Leiharbeit, Makler, Marktverkehr, Mietwagenverkehr, Omnibusverkehr, Pfandleiher, Podologen, Rechtsberatung, Reisebüro, Reisegewerbe, Schädlingsbekämpfung, Schuldnerberatung, Spielgeräteaufstellung, Taxenverkehr, Versicherungsvermittlung, Versteigerung, Wertpapierdienstleistung, Wohnraumvermittlung

Ausländische Existenzgründer

„Ausländerbehörde Berlin“
www.berlin.de
Stichwort: Ausländerbehörde
„Der Business Immigration Service (BIS) für ausländische Unternehmen“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 24540

Das Recht auf unbeschränkte Gewerbefreiheit gilt prinzipiell nur für deutsche Staatsangehörige. Angehörige eines Mitgliedstaates der EU oder des EWR (Norwegen, Island, Liechtenstein) sind deutschen Staatsangehörigen gleichgestellt, genießen also ebenso Niederlassungsfreiheit und können unter den gleichen Voraussetzungen wie Deutsche ein Gewerbe ausüben. Angehörige von Staaten, die mit der Bundesrepublik Deutschland besondere Vereinbarungen getroffen haben (z. B. USA, Kanada, Schweiz), können unter erleichterten Voraussetzungen gewerblich tätig werden. Alle übrigen Ausländer, die noch in ihrem Heimatland sind und gewerblich in Deutschland tätig sein wollen, müssen bei der jeweiligen deutschen Botschaft einen Antrag auf Erteilung einer unbeschränkten Aufenthaltserlaubnis stellen. D.h. es darf kein sog. Gewerbesperrvermerk in der Aufenthaltserlaubnis enthalten sein. Falls sie schon in Deutschland ansässig sind, hängt es vom jeweils erteilten Visum ab, ob ein Antrag auf Streichung des Sperrvermerks bei der Ausländerbehörde gestellt werden kann.

Die Gewerbebeanmeldung

Vor Beginn Ihrer gewerblichen Tätigkeit müssen Sie Ihr Gewerbe beim Gewerbeamt im Bezirk des künftigen Unternehmenssitzes anzeigen. Sie müssen Ihren Personalausweis oder Reisepass und ggf. notwendige Genehmigungen vorzeigen können. Mehrere Personen (d. h. Personengesellschaften), die gemeinsam ein Gewerbe ausüben wollen, müssen dieses gemeinsam anzeigen. Bei der Anzeige von Kapitalgesellschaften (GmbH, UG, AG) ist zusätzlich noch der Handelsregistrauszug vorzulegen. Über die Gewerbeanzeige werden unter anderem das Finanzamt, die Berufsgenossenschaften, die IHK und/oder die Handwerkskammer informiert. Zwar erhält die Berufsgenossenschaft im Regelfall automatisch durch die Gewerbe-Anzeige Kenntnis vom Beginn des Unternehmens, dennoch entbindet dies nicht von der gesetzlichen Meldepflicht gemäß § 192 SGB VII. Danach sind Unternehmer – unabhängig davon, ob sie Arbeitnehmer beschäftigen – verpflichtet, sich binnen einer Woche bei der zuständigen Berufsgenossenschaft zu melden und Angaben zu machen über Art und Gegenstand des Unternehmens, Zahl der Versicherten sowie Beginn des Unternehmens. Um die Registrierung beim Finanzamt zu beschleunigen, können Sie auch direkt beim Finanzamt die Eröffnung des Gewerbebetriebes anzeigen. Aber nicht nur der Beginn der Gewerbeausübung, auch Veränderungen sind gegenüber dem Gewerbeamt anzeigepflichtig.

Hinweis: Das StarterCenter Berlin bietet Ihnen die Möglichkeit, eine Vielzahl von Anmeldungen (Gewerbeanzeige, Finanzamt, Berufsgenossenschaft etc.) online zeitsparend vorzubereiten! Machen Sie sich in einem Handwerk selbstständig, führt Ihr Weg zum StarterCenter der Handwerkskammer Berlin (Blücherstraße 68, Kreuzberg). Hier nehmen Sie die Eintragung in die Handwerksrolle bzw. in das Verzeichnis der handwerksähnlichen Gewerbe vor.

Was ist beim Gewerbeamt meldepflichtig?

Die erstmalige Aufnahme einer gewerblichen Tätigkeit

Achtung: Als Zeitpunkt der Gewerbeaufnahme gilt das Datum, an dem Sie tatsächlich mit Ihrem Vorhaben beginnen, zum Beispiel Ihr Geschäft anmieten, mit Akquisitionen in den Markt treten oder Arbeitnehmer einstellen

Die Gründung einer weiteren Betriebsstätte (auch im gleichen Bezirk), insbesondere der Betrieb einer Zweigniederlassung oder einer unselbständigen Zweigstelle

Die Verlegung der Betriebsstätte (auch innerhalb des Bezirkes)

Der Wechsel der Tätigkeit

Die Ausdehnung der Tätigkeit auf nicht geschäftsübliche Bereiche (z. B. der Buchhändler, der Wein verkauft)

Die Aufstellung von Automaten

Die Aufgabe des Betriebes

„Alles für die Gründung: Information, Beratung, Anmeldung“
www.startercenter-berlin.de

„Zum Beispiel die Gewerbebeanmeldung beim Ordnungsamt Charlottenburg-Wilmersdorf“
www.berlin.de
Stichwort: Ordnungsamt Charlottenburg-Wilmersdorf

Handwerker

Das Handwerk zählt zu den gewerblichen Tätigkeiten und ist daher beim Gewerbeamt anzuzeigen. Als Handwerker werden gemeinhin diejenigen Mitglieder eines Berufsstandes bezeichnet, die auf Nachfrage bestimmte Dienstleistungen erbringen und/oder auf Bestellung handwerkliche Produkte fertigen. Das handwerkliche Gewerbe wird in Deutschland verbindlich durch die Handwerksordnung (HWO) geregelt. Vor der Ausübung einer handwerklichen oder handwerksähnlichen Tätigkeit steht die Eintragung in die Handwerksrolle bzw. in das Verzeichnis der handwerksähnlichen Gewerbe bei der Handwerkskammer. Sämtliche handwerklichen Tätigkeiten sind im Gesetz zur Ordnung des Handwerks (HWO) in den Anlagen A und B erfasst.

Zulassungspflichtige Handwerke

Die Anlage A enthält die insgesamt 41 zulassungspflichtigen Handwerke, d. h. hier ist grundsätzlich der Meisterbrief Voraussetzung zur Eintragung in die Handwerksrolle und damit für die Genehmigung zur Gründung oder Übernahme eines Handwerksbetriebs. Die Notwendigkeit des Meisterbriefes ist unter anderem mit der besonderen Gefahreneigtheit und den entsprechend hohen Anforderungen an den Verbraucherschutz sowie der dafür nötigen fundierten Berufsausbildung zu begründen. Beispiele für solche zulassungspflichtigen Handwerke sind: Maurer, Zimmerer, Kraftfahrzeugtechniker, Elektrotechniker, Bäcker, Fleischer und Friseur.

Sie können jedoch auch als Geselle oder Facharbeiter ohne Meisterbrief unter bestimmten Bedingungen ein ansonsten zulassungspflichtiges Handwerk selbstständig ausüben. Hierzu müssen Sie mindestens sechs Jahre Berufserfahrung in dem erlernten Handwerksberuf nachweisen, davon vier Jahre in leitender Stellung, die mit eigenverantwortlicher Entscheidungsbefugnis verbunden gewesen sein muss. Von dieser „Gesellenregelung“ ausgenommen sind Hörgeräteakustiker, Augenoptiker, Orthopädietechniker, Orthopädienschuhmacher, Zahntechniker und Schornsteinfeger. Ebenso können Betriebe ein zulassungspflichtiges Handwerk ausüben, wenn vom jeweiligen Einzelunternehmer, der Personengesellschaft oder z. B. der GmbH ein Meister als Betriebsleiter beschäftigt wird. Ingenieure, Hochschulabsolventen und staatlich geprüfte Techniker können mit dem zulassungspflichtigen Handwerk in die Handwerksrolle eingetragen werden, das dem Studien- oder dem Schulschwerpunkt ihrer Prüfung entspricht.

Darüber hinaus ist die selbständige Ausführung einfacher handwerklicher Tätigkeiten aus ansonsten zulassungspflichtigen Handwerken möglich. Das

heißt, dass für eine Tätigkeit, die innerhalb von zwei bis drei Monaten erlernt werden kann, keine Meisterprüfung notwendig ist. Wegen der Komplexität der Eintragungsmöglichkeiten erkundigen Sie sich bitte bei Unklarheit bei der Handwerkskammer, Abt. Handwerksrolle, nach Ihren speziellen Möglichkeiten.

Zulassungsfreie Handwerke und handwerksähnliche Gewerbe

Die Anlage B gliedert sich in zwei Abschnitte. Der Abschnitt 1 listet die zulassungsfreien Handwerke auf, 53 an der Zahl. Gründer in diesen Gewerken benötigen keine Formalqualifikation zur Eintragung in die Handwerksrolle. Beispielhaft sind hier Fliesenleger, Uhrmacher, Gold- und Silberschmiede, Fotografen, Geigenbauer sowie Schilder- und Lichtreklamehersteller zu nennen. Gleichartig werden die 57 handwerksähnlichen Gewerbe des Abschnitts 2 behandelt. Hier ist lediglich die Eintragung in das Verzeichnis der handwerksähnlichen Gewerbe vornehmen zu lassen, um sein Gewerbe ausüben zu dürfen. Bodenleger, Rohr- und Kanalreiniger, Änderungsschneider, Kosmetiker und das Bestattungsgewerbe sind hier beispielhaft zu nennen.

Mischbetrieb und handwerklicher Nebenbetrieb

Unternehmen, die sowohl IHK-zugehörige als auch handwerkliche Tätigkeiten ausüben, werden als Mischbetriebe bezeichnet. Sie gehören mit ihrem jeweiligen Betriebsteil der IHK und der Handwerkskammer an. Die Beitragsveranlagung erfolgt anteilig. Einen Sonderfall des Mischbetriebes bildet der sog. handwerkliche Nebenbetrieb. Hierbei handelt es sich um ein Unternehmen, das auch handwerkliche bzw. handwerksähnliche Tätigkeiten ausüben will. Ein Beispiel ist der Kfz-Händler, der auch Kfz-Reparaturen für Dritte ausführt.

Der schnelle Draht zur Handwerkskammer,
Abt. Handwerksrolle:
Tel.: 030 25903-107
oder rolle@hwk-berlin.de

„Anlagen A und B „der Handwerksordnung“
www.existenz-gruender.de
Stichwort: Anlagen A und B zur Handwerksordnung

„Leitfaden Abgrenzung - Handwerk - Industrie - Handel - Dienstleistungen“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 51938

WELCHE RECHTSFORM WÄHLE ICH?



An diesem Thema kommen Sie nicht vorbei. Selbst wenn Sie einfach losmarschieren und ein Gewerbe anmelden, haben Sie sich für eine Rechtsform entschieden! Sollten Sie alleine gründen, ist Ihr Unternehmen fortan ein Einzelunternehmen. Gründen Sie im Team, eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder eine offene Handelsgesellschaft (OHG), falls Ihre Unternehmung einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Betrieb erfordert. Da es von der Rechtsform abhängt, welche gesetzlichen Bestimmungen für Ihren Betrieb gelten, leuchtet sofort ein, dass die Wahl der Rechtsform von besonderer Bedeutung ist.

Kaufmännischer Betrieb oder Kleingewerbe?

„Der kaufmännische Geschäftsbetrieb“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 20495

Diese Unterscheidung ist eine Besonderheit des deutschen Unternehmensrechts, mit weitreichenden Folgen. Gerne wird sie verwechselt mit der so genannten Kleinunternehmer-Regelung des Steuerrechts (siehe dazu das Kapitel „Welche Steuern muss ich zahlen?“).

Kleingewerbetreibender ist, wer nicht Kaufmann ist.

Anhaltspunkte für einen kaufmännisch eingerichteten Betrieb

Der Jahresumsatz (z. B. mehr als 175.000 Euro bei einem Dienstleister)
Die Zahl der Beschäftigten (mehr als fünf)
Das Betriebsvermögen (ab 100.000 Euro)
Das Kreditvolumen (größer 50.000 Euro)
Mehr als eine Niederlassung

Eintragung im Handelsregister?

Kaufmännische Unternehmen *müssen* in das Handelsregister eingetragen werden, Kleingewerbetreibende *können* sich eintragen lassen. Eintragungspflichtig sind außerdem die Rechtsformen: e. K. (eingetragener Kaufmann), OHG (offene Handelsgesellschaft), KG (Kommanditgesellschaft), GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung), UG (Unternehmergesellschaft) und AG (Aktiengesellschaft). Bei der Eintragung in das Handelsregister sind besondere Formalien zu beachten.

Gewerbetreibende, die im Handelsregister eingetragen sind, haben eine Firma. Die Firma bezeichnet den Namen eines kaufmännischen Betriebs. Gewerbetreibende können eine Personen-, Sach- oder Phantasiefirma wählen. So würde aus Ihrem Einzelunternehmen durch Handelsregistereintragung eine Einzelfirma, zu deren Bezeichnung Sie dann einen Zusatz wie e. K., e. Kffr. oder e. Kfm. hinzufügen müssen. Beispiele: Bruckers Buchhandel e. K., Hotel Himmelbett e. Kffr., Putzblitz e. Kfm. (mehr zu diesem Thema im Abschnitt „Wie nenne ich mich?“).

Vorteile der Eintragung können sein, dass z. B. der Gewerbetreibende seinen Mitarbeitern Prokura erteilen kann, ohne Nennung des eigenen Familiennamens unter seinem Firmennamen auftreten darf und ein Seriositäts- bzw. Imagegewinn der Unternehmung entsteht. Darüber hinaus kann nur die in das Handelsregister eingetragene Firma verkauft, vererbt oder verpachtet werden und selbständige Zweigniederlassungen eröffnen. Einige Banken, Unternehmen und Fachverbände machen die Aufnahme einer Geschäftsbeziehung auch von einer Handelsregistereintragung abhängig. Nachteilig, weil aufwändiger als die Einnahme-Überschuss-Rechnung, ist die mit der

Eintragung einhergehende Verpflichtung zur doppelten Buchführung und Bilanzierung nach dem Handelsgesetzbuch (HGB). Darüber hinaus müssen „eingetragene Kleingewerbetreibende“ sich den strengeren Anforderungen des HGB unterwerfen und z. B. mangelhafte Warenlieferungen umgehend reklamieren, damit Gewährleistungsansprüche erhalten bleiben.

Ausgewählte Rechtsformen und ihre Eigenheiten

Das Einzelunternehmen

Dieses ist die mit Abstand häufigste Rechtsform in Deutschland. Die Gründung ist sehr einfach. Das Einzelunternehmen entsteht mit der Aufnahme der Tätigkeit, wenn Sie keine andere Rechtsform gewählt haben und alleine gründen. Das Einzelunternehmen wird von seinem Inhaber allein und unabhängig geführt, aber selbstverständlich können Sie Mitarbeiter einstellen.

Das Einzelunternehmen im Profil

Für einen einzelnen Gewerbetreibenden geeignet
Es ist rechtlich kein Mindestkapital erforderlich
Keine Handelsregistereintragung notwendig
Unbeschränkte Haftung (d. h. auch mit dem Privatvermögen) ggü. Gläubigern des Unternehmens durch den Inhaber
Kein Firmenname im rechtlichen Sinne (der volle Name des Inhabers muss in der Unternehmensbezeichnung genannt werden, es sei denn, es erfolgt eine freiwillige Eintragung)
Gewerbeanzeige und ggf. Genehmigung sind erforderlich

Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Die GbR ist die einfachste Form der Teamgründung. Sie entsteht automatisch, wenn Menschen gemeinsam ein wirtschaftliches Ziel verfolgen, z.B. einen Businessplan aufstellen, um gemeinsam unternehmerisch tätig zu werden. Obwohl kein schriftlicher Vertrag vorgeschrieben ist, sollten Sie mit ihren Partnern einen solchen verfassen. Andernfalls gelten automatisch die Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB), weshalb diese Rechtsform auch BGB-Gesellschaft genannt wird. Hinsichtlich der Geschäftsführung der GbR müssen alle Gesellschafter gemeinsam entscheiden und auch gemeinsam das Unternehmen nach außen vertreten.

Da dies in der Praxis äußerst unkomfortabel ist, können die Gesellschafter durch Vertrag im Innenverhältnis anderes vereinbaren. Für das Außenverhältnis gelten solche internen Abmachungen allerdings nur, sofern Abweichungen von den BGB-Regeln für Außenstehende deutlich wahrnehmbar dargestellt werden. Wächst Ihre GbR derart, dass ein kaufmännischer Be-

trieb entsteht, wandelt sich Ihre Unternehmensform durch Gesetz zur OHG und wird damit handelsregisterpflichtig.

Die GbR im Profil

Für mindestens zwei Gewerbetreibende geeignet
Es ist kein Mindestkapital erforderlich
Keine Handelsregistereintragung notwendig
Unbeschränkte Haftung (d. h. auch mit dem Privatvermögen) ggü. Gläubigern des Unternehmens durch jeden Gesellschafter (gesamtschuldnerische Haftung)
Kein Firmenname im rechtlichen Sinne (die Vor- und Zunamen aller Gesellschafter müssen in der Firmenbezeichnung genannt werden, ebenso die Bezeichnung GbR)
Gewerbeanzeige und ggf. Genehmigung ist für jeden Gesellschafter erforderlich

Die offene Handelsgesellschaft (OHG)

Für die Gründung einer OHG braucht es mindestens zwei Gewerbetreibende. Hinsichtlich Geschäftsführung und Vertretung gelten weitgehend die gleichen Regeln wie bei der GbR, abweichend gilt bei der OHG jedoch die sogenannte Einzelgeschäftsführungsbefugnis. Das heißt, alle Handlungen des „üblichen“ Geschäftsverkehrs sind den Gesellschaftern einzeln erlaubt, den anderen Gesellschaftern steht nur ein späteres Widerspruchsrecht zu.

Die OHG im Profil

Für mindestens zwei Gewerbetreibende geeignet
Es ist kein Mindestkapital erforderlich
Eine Handelsregistereintragung ist notwendig
Unbeschränkte Haftung (d. h. auch mit dem Privatvermögen) ggü. Gläubigern des Unternehmens durch jeden Gesellschafter
Ein Firmenname im rechtlichen Sinne kann geführt werden
Gewerbeanzeige und ggf. Genehmigung ist für jeden Gesellschafter erforderlich

Die Kommanditgesellschaft (KG)

Diese Rechtsform unterscheidet sich von der OHG im Wesentlichen dadurch, dass bei einem oder mehreren Gesellschaftern die Haftung auf einen bestimmten Geldbetrag beschränkt ist, diese Gesellschafter werden Kommanditisten genannt. Der voll haftende Gesellschafter heißt Komplementär. Bei dieser Rechtsform besteht recht einfach die Möglichkeit, die Eigenkapitalbasis durch Aufnahme neuer Kommanditisten zu verstärken, ohne dass diese Gesellschafter in der üblichen Geschäftstätigkeit mitentscheiden dürfen. Auch hier ist kein schriftlicher Vertrag vorgeschrieben, aber dringend zu empfehlen.

Hinweis: Der Gesetzgeber stellt zum einen ein „Musterprotokoll für die Gründung einer Einpersonengesellschaft“ und zum anderen ein „Musterprotokoll für die Gründung einer Mehrpersonengesellschaft mit bis zu drei Gesellschaftern“ zur Verfügung. Die Gesellschafter können die Gesellschaft auch durch einen individuell erstellten notariellen Gesellschaftsvertrag gründen. Wir empfehlen bei einer Gründung einer Mehrpersonengesellschaft einen auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittenen GmbH-Vertrag. In diesem Vertrag können Sie zusätzliche, über den gesetzlich vorgeschriebenen Mindestinhalt hinausgehende Regelungen treffen und damit potenziellen Meinungsverschiedenheiten zwischen den Gesellschaftern vorbeugen.

Die KG im Profil

Für mindestens einen Gewerbetreibenden plus einen weiteren Gesellschafter geeignet
Es ist kein Mindestkapital erforderlich
Eine Handelsregistereintragung ist notwendig
Unbeschränkte Haftung (d. h. auch mit dem Privatvermögen) ggü. Gläubigern des Unternehmens durch mindestens einen Komplementär (Vollhafter)
Haftung durch mindestens einen Kommanditisten bis zu seinem Einlagebetrag
Geschäftsführung durch den Komplementär
Ein Firmenname im rechtlichen Sinne kann geführt werden
Gewerbeanzeige und ggf. Genehmigung ist für jeden Komplementär erforderlich

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Nicht zufällig ist die GmbH nach dem Einzelunternehmen die beliebteste Rechtsform in Deutschland. Grund ist die Haftungsbeschränkung auf das Betriebsvermögen. Im Falle einer Firmeninsolvenz können die Gläubiger nicht auf des Privatvermögen der Gesellschafter, sondern nur auf das gesamte betriebliche Vermögen, wenigstens also das Stammkapital, zugreifen. Das Mindeststammkapital beträgt gegenwärtig 25.000 Euro, wovon bei Gründung mindestens die Hälfte einzuzahlen ist. Anstelle von Barkapital können auch Sachwerte eingelegt werden.

Übersicht: Die GmbH im Profil

Für einen oder mehrere Gewerbetreibende geeignet
Es ist ein Mindestkapital von 25.000 Euro erforderlich
Eine Handelsregistereintragung ist notwendig
Die Firma hat eigene Rechtspersönlichkeit (ist juristische Person)
Keine persönliche Haftung der Gesellschafter (im Regelfall)
Geschäftsführung durch einen Angestellten möglich
Ein Firmenname im rechtlichen Sinne kann geführt werden

Die Unternehmungsgesellschaft (UG haftungsbeschränkt)

Diese Rechtsform bildet einen Spezialfall der GmbH. Im Wesentlichen gelten auch hier die strengen Vorschriften der GmbH, jedoch beträgt das Mindestkapital bei Gründung nur 1 Euro und es kann ein „Musterprotokoll“ zur vereinfachten Gründung verwandt werden. Bei mehr als einem Gesellschafter sollte allerdings die Verwendung des Musterprotokolls gut überlegt sein, da dieses z.B. keine Regelungen über Streitfälle enthält.

Das GmbH-Gesetz legt fest, dass in der Bilanz eine gesetzliche Rücklage gebildet werden muss, in die ein Viertel des um einen Verlustvortrag aus

dem Vorjahr geminderten Jahresüberschusses einzustellen ist. Diese Rücklage ist so lange zu bilden, bis 25.000 Euro erreicht sind und eine GmbH anzumelden ist.

Die UG (haftungsbeschränkt) im Profil

Für einen oder mehrere Gewerbetreibende geeignet
Es ist ein Mindestkapital von 1 Euro erforderlich
Eine Handelsregistereintragung ist notwendig
Die Firma hat eigene Rechtspersönlichkeit (ist juristische Person)
Keine persönliche Haftung der Gesellschafter (im Regelfall)
Geschäftsführung durch einen Angestellten möglich
Ein Firmenname im rechtlichen Sinne kann geführt werden

Die eingetragene Genossenschaft (eG)

Selten dachten Gründer in der Vergangenheit über die Gründung einer Genossenschaft nach. Mit der Novelle des Genossenschaftsgesetzes im August 2006 änderte sich dieser Umstand allerdings, und das aus guten Gründen: Waren früher sieben Gründungsmitglieder vorgeschrieben, sind es heute nur noch drei. Es wird wenig oder kein Startkapital benötigt, die Gründung ist relativ einfach und wegen der regelmäßigen Prüfung der Genossenschaften durch den Prüfungsverband genießt diese Rechtsform den Ruf als „sichere Sache“. Zur Gründung muss eine schriftliche Satzung ausgearbeitet werden. Eine notarielle Beurkundung ist nicht erforderlich, allerdings prüft der regionale Genossenschaftsverband, ob die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gründung gegeben sind. Geht diese Prüfung positiv aus, hat das Gründerteam beste Chancen, z. B. einen Kreditantrag mit positivem Ausgang zu stellen. Wenn Ihr Team also verbindliche Strukturen wünscht, das Insolvenzrisiko gering halten möchte und die Begleitung und Prüfung durch einen Verband eher schätzt, dann ist diese Rechtsform für Sie interessant.

Die eG im Profil

Für mindestens drei Gewerbetreibende geeignet
Es ist kein Mindestkapital erforderlich, allerdings prüft der Genossenschaftsverband, ob die Eigenkapitalausstattung ausreicht
Eine Eintragung in das Genossenschaftsregister ist notwendig
Die Firma hat eigene Rechtspersönlichkeit (ist juristische Person)
Keine persönliche Haftung der Gesellschafter (im Regelfall)
Geschäftsführung durch einen Vorstand (bei bis zu 20 Mitgliedern genügt hier eine Person)
Ein Firmenname im rechtlichen Sinne kann geführt werden

„E-Training zur Rechtsformwahl“
www.existenz-gruender.de
 Stichwort: eTraining
 „Rechtsformen“

„Rechtsformen“
www.ihk-berlin.de
 Dok.-Nr. 496

WIE NENNE ICH MICH?



Die Wahl der Unternehmensbezeichnung ist eine Entscheidung von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Eine spätere Änderung des Namens, etwa auf Grund wettbewerbsrechtlicher Unterlassungsansprüche, kann Sie nicht nur teuer zu stehen kommen, sondern irritiert auch Ihre Kundschaft. Daher sollten Sie alle rechtlichen Vorgaben beachten, aber auch werbliche Gesichtspunkte nicht vernachlässigen.

Einzelunternehmen und GbR

Als Einzelunternehmer müssen Sie im geschäftlichen Verkehr mit einem ausgeschriebenen Vornamen und Ihrem Familiennamen auftreten. Branchenbezeichnungen und Tätigkeitsangaben können beigefügt werden, z. B. „Klara Kunze, Kunsthandel“. Gesellschaften bürgerlichen Rechts müssen alle Gesellschafternamen (Vor- und Zunamen) aufführen. Darüber hinaus dürfen Einzelunternehmen und BGB-Gesellschaften sogenannte Etablissement- bzw. Geschäftsbezeichnungen benutzen, z. B. „S-Kultur“ für eine Gastronomie oder „Agentur für liebe Briefe“ für einen Schreibservice.

Diese Bezeichnungen sind jedoch nicht Bestandteil des offiziellen Namens Ihres Unternehmens. Das bedeutet, solche Geschäftsbezeichnungen können, obwohl zulässig, nicht bei offiziellen Stellen (z. B. Gewerbeamt) eingetragen werden.

Firmen und Firmierung

Viele Gründer sprechen von ihrer Firma, obwohl ihr Unternehmen genau genommen gar keine Firma bildet, da es nicht im Handelsregister eingetra-

gen ist. Die Firma ist dagegen der Name eines Unternehmens im rechtlichen Sinne, unter dem ein Unternehmen in das Handelsregister eingetragen ist, im Geschäftsverkehr auftritt sowie seine Unterschrift abgibt.

Ein schöner Nebeneffekt der Handelsregistereintragung ist, dass diese Ihrem Firmennamen zumindest einen regional begrenzten Schutz gegen gleiche oder ähnliche Firmierungen bietet. Wie eine Firma gebildet werden muss, regelt das Handelsgesetzbuch (HGB) für alle Rechtsformen nach gleichen Prinzipien.

Schlüsselkriterien zur Bildung einer Firmierung

Nicht ohne Rechtsformzusatz

Jede Firmierung muss den ihr entsprechenden Rechtsformzusatz enthalten, damit die Haftungsverhältnisse des Unternehmens nach außen sichtbar sind. Zu diesem Zwecke sind allgemein verständliche Abkürzungen erlaubt. Etwa e. K. für den eingetragenen Kaufmann oder GmbH für Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

Zur Kennzeichnung geeignet

Firmenbezeichnungen wie etwa „Lederwaren OHG“ oder „Reise KG“ wären viel zu allgemein. Besser wären „Gisbert Gerber Lederwaren OHG“ oder „Santa Nirgendwo Reise KG“.

Deutlich unterscheidbar

Im Rahmen des Eintragungsverfahrens prüft das Registergericht, ob der gewählte Firmennamen gleich oder ähnlich der Firma eines anderen Unternehmens innerhalb derselben politischen Gemeinde (des Landes Berlin) ist.

„Der Firmenname“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 1386

Klar und wahr

Jede Firmierung unterliegt dem Irreführungsverbot. So darf die Firmenbezeichnung keine Angaben enthalten, welche geeignet sein können, die potentiellen Kunden über die wahren geschäftlichen Verhältnisse zu täuschen. Etwa „Deutsche Sicherheit e. K.“ für eine Einzelfirma ohne Angestellte im Bewachungsgewerbe oder „Hundeglück GmbH“ für einen Autohandel.

Als Personenfirma

Die Firmenbezeichnung eines Unternehmens kann natürlich auch mit dem Familiennamen des Inhabers oder den Namen der Gesellschafter gebildet werden, z. B. „Dahlke & Diez OHG“. Die Hinzunahme von Vornamen kann, muss hier aber nicht geschehen.

Als Phantasiefirma

Diese kann durch aussprechbare Worte (z. B. „Rollriesen Spedition e. K.“) oder nicht aussprechbare Buchstaben- und/oder Zahlenkombinationen gebildet werden (z. B. „QRY33 GmbH“).

Als Sachfirma

Hier wird der Tätigkeitsbereich oder die Branche des Unternehmens durch Gattungsbegriffe wiedergegeben, z. B. „Handelsgesellschaft mbH“. Einer solchen Firmierung fehlte es jedoch an Kennzeichnung, sie braucht einen individualisierenden Zusatz. Entweder durch eine Buchstaben- oder Zahlenkombination, z. B. „4U Handelsgesellschaft mbH“ oder ein Phantasiewort z. B. „Halligalli Handelsgesellschaft mbH“. Es dürfen also auch Kombinationen aus Sachfirma, Phantasiefirma und Personenfirma gebildet werden.

Was es noch zu beachten gilt

Über die Regelungen des HGB hinaus entfalten auch wettbewerbs- bzw. markenrechtliche Vorschriften ihren Schutz. Um rechtzeitig eine Verwechslungsgefahr auszuschließen, sollten Sie vor der Protokollierung Ihrer Firma durch den Notar selbst ausgiebig recherchieren (Suchmaschinen im Internet) und sich mit der für Sie zuständigen IHK in Verbindung setzen. Falls Sie vorhaben, überregional oder international tätig zu werden, sollten Sie z. B. einen Patentanwalt mit einer entsprechenden Recherche beauftragen.

ERFOLGREICH GRÜNDEN IN BERLIN

Alle Adressen

Alle Veranstaltungen

Alle Informationen



WELCHE STEUERN MUSS ICH ZAHLEN?



Keine Bange, es sind nur vier bis fünf Steuerarten, mit denen Sie sich zumindest grob auskennen müssen. Auch wenn Sie von Anfang an von einem Steuerberater unterstützt werden, heißt es „Müssen!“. Ohne Grundkenntnisse der Besteuerung wird es für Sie nämlich schwierig, Ihre Leistungen zu kalkulieren und Ihre Geschäftsprozesse zu organisieren.

Diese Steuern muss ich kennen

Umsatz- bzw. Vorsteuer	Gewerbesteuer
Einkommensteuer	Körperschaftsteuer
Lohnsteuer	

Umsatzsteuer

Bei fast allen Ein- oder Verkäufen von Dienstleistungen oder Produkten wird Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) fällig. Ausgenommen sind nur die typischen Umsätze bestimmter Berufsgruppen (z. B. Ärzte, Physiotherapeuten, Versicherungsmakler) und die umsatzsteuerbefreiten Kleinunternehmer. Als Unternehmer müssen Sie die Umsatzsteuer Ihren Kunden in Rechnung stellen und im Rahmen der Umsatzsteuervoranmeldung an das Finanzamt abführen. Wenn Sie für Ihr Unternehmen etwas einkaufen, so wird die von Ihnen bezahlte Umsatzsteuer zur sog. Vorsteuer. Diese von Ihnen bezahlte Vorsteuer können Sie mit der von Ihnen vereinnahmten Umsatzsteuer verrechnen.

Unternehmensgründer sind verpflichtet, im Jahr der Gründung und dem folgenden Kalenderjahr monatlich eine Umsatzsteuererklärung zu machen und zwar bis zum zehnten Tag des darauf folgenden Kalendermonats.

Im Normalfall gilt bei der Umsatzsteuer die so genannte Soll-Besteuerung: Sie müssen die Umsatzsteuer abführen, sobald Sie die Rechnung an den Kunden geschickt haben und nicht erst dann, wenn er sie bezahlt hat. Angehörige der Freien Berufe sowie Kleingewerbetreibende können beantragen, die Umsatzsteuer erst dann anzumelden und abzuführen, wenn die Zahlung des Kunden eingegangen ist (Ist-Besteuerung). Diese Regelung gilt auch für buchführungspflichtige Unternehmen (Kaufleute), wenn deren Gesamtumsatz im vorangegangenen Kalenderjahr 500.000 Euro nicht überschritten hat. Sollten Sie eine Umstellung von der Soll- auf die Ist-Besteuerung wünschen, müssen Sie diese bei Ihrem Finanzamt beantragen.

Kleinunternehmerregelung

Haben Ihre Umsätze im vorangegangenen Kalenderjahr 17.500 Euro nicht überstiegen und werden sie im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich 50.000 Euro nicht übersteigen, fallen Sie automatisch unter die sog. Kleinunternehmerregelung. Beginnen Sie Ihren Betrieb während des Jahres, muss der voraussichtliche Umsatz auf einen Jahresgesamtumsatz hochgerechnet werden. Da in diesem Fall kein Vorjahresumsatz vorhanden ist, gilt als Umsatzschwelle 17.500 Euro für das Jahr des Geschäftsbegins, damit Sie als Kleinunternehmer eingestuft werden. Sie müssen dann keine Umsatzsteuervoranmeldungen machen und keine Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen. Als Kleinunternehmer dürfen Sie dann aber auf Ihren Rechnungen auch keine Umsatzsteuer ausweisen. Außerdem können Sie die Vorsteuer eingehender Rechnungen bei Ihrem Finanzamt nicht geltend machen. Wenn aufgrund von Investitionsaufwendungen hohe Vorsteuerbeträge anfallen, sollten Sie noch einmal rechnen, ob Sie nicht besser auf die Inanspruchnahme der Kleinunternehmerregelung verzichten, auch wenn Sie die Umsatz-

„Umsatzsteuer“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 86518

„Die Kleinunternehmerregelung“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 52681

grenzen einhalten. Für den Verzicht müssen Sie einen Antrag beim Finanzamt stellen. Dieser Verzicht ist allerdings für fünf Jahre bindend!

Einkommensteuer

„Einkommensteuer“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 1422

Einzelunternehmer und Gesellschafter von Personengesellschaften (GbR, OHG, KG) zahlen Einkommensteuer. Grundlage für deren Ermittlung sind die Einkünfte aus unternehmerischer Tätigkeit, i. d. R. der Unternehmensgewinn. Die Einkommensteuer wird grundsätzlich für das Kalenderjahr ermittelt. Bei der Berechnung werden persönliche Freibeträge berücksichtigt sowie Versicherungsbeiträge für Alter, Krankheit und Unfall als Vorsorgeaufwendungen angerechnet. Verluste werden steuerlich mit Gewinnen aus anderen Einkunftsarten oder aus anderen Jahren verrechnet. Liegt das zu versteuernde Einkommen unterhalb des Grundfreibetrages, muss keine Einkommensteuer gezahlt werden.

Hinweis: Das Finanzamt legt jährlich eine bestimmte Summe fest, die Sie als Vorauszahlung vierteljährlich überweisen müssen. Wenn Ihr Einkommen in einem Jahr höher als zunächst erwartet ist, müssen Sie im Folgejahr mit einer Steuernachzahlung rechnen. Die Steuernachzahlung plus die (neue, höhere) Einkommensteuervorauszahlung haben schon manchen jungen Unternehmer vor große finanzielle Probleme gestellt. Rechnen Sie daher mit der Möglichkeit einer Steuernachzahlung, und legen Sie das Geld dafür beizeiten zurück.

Lohnsteuer

„Lohnsteuer“
www.abgaben-rechner.de

Die Lohnsteuer ist eine Sonderform der Einkommensteuer. Schuldner der Lohnsteuer ist zwar der Arbeitnehmer, aber Sie als Arbeitgeber sind verpflichtet, diese bei jeder Lohnzahlung einzubehalten und an das Finanzamt abzuführen. Lohnsteuerzahlungen müssen beim Finanzamt in elektronischer Form vorangemeldet werden. Neben der Lohnsteuer müssen u. a. auch Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer einbehalten und an das Finanzamt abgeführt werden.

Gewerbesteuer

Jeder Gewerbetreibende im Inland unterliegt dieser Steuer. Sie ist die wichtigste Einnahmequelle der Kommunen zur Finanzierung ihrer öffentlichen Aufgaben und ist in Berlin für alle Bezirke über einen einheitlich Gewerbesteuerhebesatz festgeschrieben. Grundlage der Besteuerung ist der Gewerbeertrag eines Betriebes, d. h. der nach speziellen Vorgaben korrigierte Gewinn einer Unternehmung. Diese Steuer wird vierteljährlich über eine

Gewerbesteuervorauszahlung eingefordert. Von daher gilt für Gründer auch hier der Hinweis, bei steigenden Gewinnen entsprechende Rücklagen zu bilden. Natürliche Personen und Personengesellschaften können einen Freibetrag von 24.500 Euro pro Jahr geltend machen. Außerdem erfolgt eine pauschalierte Anrechnung der Gewerbesteuer auf die persönliche Einkommensteuer. Kapitalgesellschaften haben keine Anrechnungsmöglichkeit. In beiden Fällen aber gilt, die Gewerbesteuer ist keine Betriebsausgabe.

Körperschaftsteuer

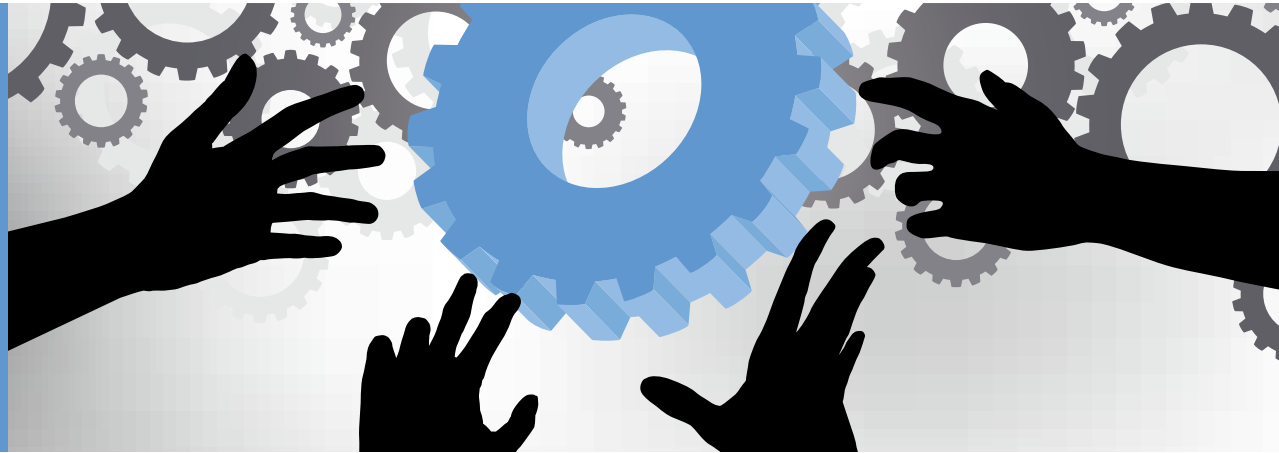
Für alle Kapitalgesellschaften (z. B. AG, GmbH, UG) gilt die Körperschaftsteuerpflicht. Diese Steuer muss vierteljährlich als Körperschaftsteuervorauszahlung an das Finanzamt abgeführt werden. Besteuert wird auch hier der Gewinn der Unternehmung. Dieser Gewinn kann ausgeschüttet oder aber im Besitz der Gesellschaft bleiben. Alle Gewinne werden mit 15 Prozent besteuert. Hinzu kommt der Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent der Körperschaftsteuer.

„Gewerbesteuer“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 14542

„Körperschaftsteuer“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 14588

„Das Finanzamt“
www.existenz-gruender.de
Stichwort: Finanzamt

WER WILL MANCHMAL, WER HAT NOCH NICHT?



Im Zuge der Existenzgründung werden Sie möglicherweise noch mit einer ganzen Reihe von Gebühren und Beiträgen konfrontiert. Während die Zahlungspflicht für manche Verbände nur eintritt, wenn Sie deren Service ausdrücklich nachfragen, gilt für andere die Pflichtmitgliedschaft.

Handwerkskammer und IHK

„Handwerkskammerbeitrag“
www.hwk-berlin.de
Stichwort: Handwerkskammerbeitrag

„IHK Beitrag“
www.ihk-berlin.de
Stichwort: IHK Beitrag

Da der deutsche Staat von den Handwerkskammern und IHKs auch die Übernahme hoheitlicher Aufgaben wünscht, hat er für diese Einrichtungen eine gesetzliche Pflichtmitgliedschaft festgelegt. So erheben wir zur Erfüllung unserer Aufgaben (Selbstverwaltung der Wirtschaft statt Bürokratie, politische Interessenvertretung, Aus- und Weiterbildung, Bekämpfung Schwarzarbeit etc.) unter Berücksichtigung bestimmter Freigrenzen einen an der Leistungsfähigkeit des Unternehmens bemessenen jährlichen Mitgliedsbeitrag. Existenzgründer müssen übrigens in den ersten beiden Jahren ihrer Mitgliedschaft in der IHK keinen Beitrag bezahlen, wenn ihr Gewinn 25.000 Euro/Jahr nicht übersteigt und wenn sie Einzelunternehmer und nicht in das Handels- oder Genossenschaftsregister eingetragen sind. Bei der Handwerkskammer sind Gründungen als Einzelunternehmung im ersten Jahr beitragsfrei, im zweiten und dritten Jahr zahlen sie nur den Grundbeitrag.

Berufsständische Vertretungen

Vernünftige Rahmenbedingungen für unternehmerisches Handeln, Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen, Hilfe für Neueinsteiger oder -einstiegerinnen auf dem Weg in die Selbständigkeit und Unterstützung für

Firmen in Engpässen gehören zu den typischen Aufgaben berufsständischer Organisationen. Fast jede Branche hat heutzutage ihre eigene Vertretung, um extern gegenüber Politik, Behörden, Gewerkschaften, Medien und Bevölkerung die eigenen Interessen vertreten zu können.

„Innungen“
www.hwk-berlin.de
Stichwort: Innungen

„Branchen“
www.verbaende.com

Teilnahme und Mitgliedschaft sind in der Regel freiwillig und meistens beitragspflichtig. Im Bereich des Handwerks sind es die Innungen, die im Namen der unterschiedlichen Gewerke tätig sind. Im gewerblichen Bereich sind es die Verbände, welche diese Funktionen für die Branchen übernehmen.

GEZ – die Gebühreneinzugszentrale der öffentlich-rechtlichen Rundfunkanstalten

In Deutschland gibt es eine gesetzliche Rundfunkgebührenpflicht, denn das Erste, das Zweite, die Dritten Programme und die öffentlich-rechtlichen Radiosender finanzieren sich größtenteils über die Rundfunkgebühren. Anmeldepflichtig sind im privaten wie im betrieblichen Bereich neben herkömmlichen Radios und Fernsehgeräten (unter anderem Radiowecker, Autoradios, Navigationsgeräte mit Empfangsteil, Mobiltelefone mit Rundfunkempfangsteil, PCs mit Radio- oder Fernsehkarte, DVD-/Video-Rekorder mit Empfangsteil) auch neuartige Rundfunkgeräte (zum Beispiel Rechner, die Rundfunkprogramme ausschließlich über Angebote aus dem Internet wiedergeben können, PDA und Mobiltelefone mit UMTS- oder Internetanbindung). Ebenso gebührenpflichtig sind an Radios und Fernsehgeräten angeschlossene Lautsprecher oder Monitore, wenn sie als gesonderte Hör- oder Sehstellen betrieben werden.

„Gebühreneinzugszentrale“
www.gez.de

„GEMA-Gebühren“

[www.gema.de/
musiknutzer](http://www.gema.de/musiknutzer)

GEMA

Die Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte (GEMA) ist eine Verwertungsgesellschaft, die in Deutschland die Aufführungs- und Vervielfältigungsrechte von denjenigen Komponisten, Textdichtern und Verlegern von Musikwerken vertritt, die bei ihr Mitglied sind. Für die öffentliche Aufführung von urheberrechtlich geschützten musikalischen Werken müssen Lizenzvergütungen an die GEMA abgeführt werden. Vielerorts ist kleinen Unternehmen unbekannt, dass zum Beispiel bereits die Einspielung von GEMA-pflichtiger Musik in Telefonanlagen oder zur Untermalung von Telefonansagen in Anrufbeantwortern anmeldepflichtig ist. Zunehmend an Bedeutung gewinnt auch die Aufwertung von Internetauftritten durch entsprechende akustische Markenführung (Audio-Branding) unter Einbeziehung von Musik. Auch hier ist die Anmeldepflicht von Musik zu beachten.

ALLES FÜR GRÜNDER

Information, Beratung und Anmeldung



www.startercenter-berlin.de

WELCHE VERSICHERUNGEN BRAUCHE ICH?



Hinweis: Verlassen Sie die gesetzliche Krankenversicherung nicht voreilig, denn eine Rückkehr könnte unmöglich sein. Bedenken Sie etwa, dass Sie als Privatversicherter z. B. Arztrechnungen vorfinanzieren müssen.

Mit der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit verlassen Sie das bisherige soziale Netz der Arbeitnehmer. Aus diesem Grund müssen Sie rechtzeitig Vorsorge für Ihren privaten und sozialen Schutz treffen. Aber auch Ihr Unternehmen ist nicht vor unvorhersehbaren Ereignissen sicher.

Daher ist es ratsam, sich auch gegen betriebliche Schadensfälle abzusichern. Welche Versicherungen Sie in welcher Form und Höhe abschließen sollten, hängt von Ihren privaten und betrieblichen Bedürfnissen ab. Ermitteln Sie kritisch Ihren tatsächlichen Versicherungsbedarf und vermeiden Sie Unterversicherungen, denn dann zahlt die Versicherung im Schadensfall möglicherweise gar nicht. Wichtig ist, dass Sie die größten Risiken zuerst abdecken und Doppelversicherungen vermeiden.

Persönliche Versicherungen

Krankenversicherung

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

Voraussetzungen zur freiwilligen Versicherung in der GKV

Sie waren vor Beginn der Selbständigkeit mindestens 12 Monate in der GKV oder in den vergangenen 5 Jahren mindestens 24 Monate pflichtversichert. Der Beginn Ihrer Selbständigkeit liegt maximal drei Monate zurück.

Pflegeversicherung

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

Rentenversicherung

Die Altersversorgung obliegt grundsätzlich dem Unternehmer selbst. Sie können in der gesetzlichen Deutschen Rentenversicherung bleiben, oder Sie schließen ersatzweise z. B. eine Lebensversicherung ab. Für Selbständige mit nur einem Auftraggeber ist die gesetzliche Rentenversicherung jedoch Pflicht. Für einige selbständig Tätige besteht Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung. Dazu zählen beispielsweise Handwerker, Hebammen, Lehrer, Künstler und Publizisten. Eine Auflistung versicherungspflichtiger Selbständiger finden Sie im § 2 Sozialgesetzbuch VI. Informationen bietet auch die Deutsche Rentenversicherung Bund.

Handwerkerpflichtversicherung

Wer in einem zulassungspflichtigen Handwerk tätig ist, unterliegt der Rentenversicherungspflicht. Dies betrifft bei Einzelunternehmen alle in der Handwerksrolle eingetragenen Betriebsinhaber, die eine handwerksrechtliche Qualifikation besitzen. Bei Personengesellschaften gilt dies ebenfalls für

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

www.deutsche-rentenversicherung.de
Stichwort: Angebote für Existenzgründer

www.deutsche-rentenversicherung.de

Stichwort: *Versicherungspflicht
Handwerker*

diejenigen Gesellschafter, die über eine handwerksrechtliche Qualifikation verfügen. Von der Rentenversicherungspflicht können Sie auf Antrag befreit werden, sofern für 18 Jahre (216 Monate) Beitragszahlungen nachgewiesen werden können. Junghandwerkern (bis 3 Jahre nach Gründung) kann auf Antrag eine Halbierung des Regelbeitrages eingeräumt werden (aktuelle Beitragssätze können bei der Deutschen Rentenversicherung Berlin erfragt werden). Die Rentenversicherungspflicht gilt nicht für die in der Handwerksrolle nach Anlage B1 der Handwerksordnung (zulassungsfreie Handwerke) eingetragenen Handwerker und das handwerksähnliche Gewerbe.

Unfallversicherung / Berufsgenossenschaften

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

„Die gesetzliche
Unfallversicherung“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 19772

www.dguv.de

Freiwillige Arbeitslosenversicherung

Unternehmer sind nicht verpflichtet, sich für den Fall der Arbeitslosigkeit zu versichern. Seit dem 1.2.2006 können Selbständige jedoch bei der Bundesagentur für Arbeit eine freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung beantragen. Folgende Voraussetzungen sind erforderlich: Die Tätigkeit muss mindestens 15 Stunden wöchentlich ausmachen und innerhalb der letzten 24 Monate vor Aufnahme der Tätigkeit muss der Antragsteller mindestens 12 Monate sozialversicherungspflichtig beschäftigt gewesen sein. Der Antrag muss innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit gestellt werden.

www.arbeitsagentur.de

Stichwort: *freiwillige
Arbeitslosenversicherung*

Versorgungswerk des Handwerks

Sofern Sie eine lückenlose Versorgung für sich und Ihre Familie im Alter anstreben, ist es wichtig, frühzeitig mit einer bedarfsgerechten Ergänzung Ihres Versicherungsschutzes zu beginnen. Als selbständiger Handwerker haben Sie die Möglichkeit, sich und Ihre Familie über das Versorgungswerk zu besonders günstigen Bedingungen abzusichern.

www.hwk-berlin.de

Stichwort: *Versorgungswerk*

Betrieblicher Versicherungsschutz

Je nach individueller Situation des Betriebes sind ggf. weitere Versicherungen ratsam, die hier nicht aufgeführt sind. Generell sollten Sie vor jedem Versicherungsabschluss mehrere Angebote eingeholt und verglichen haben.

Betriebshaftpflichtversicherung

Die Betriebshaftpflichtversicherung deckt Personen- und Sachschäden sowie auf ihnen beruhende Vermögensschäden, die von der Betriebsstätte, dem Unternehmer oder seinen Betriebsangehörigen bei der betrieblichen Tätigkeit verursacht werden. Die erweiterte Produkthaftpflichtversicherung ist eine Zusatzdeckung innerhalb der Betriebshaftpflichtversicherung. Diese Erweiterung ist insbesondere für Hersteller bzw. Quasishersteller von Roh- oder Zwischenprodukten erforderlich (Quasishersteller ist ein Verkäufer, der durch das Anbringen seines Namens oder seines Warenzeichens den Eindruck vermittelt, er sei selber Hersteller).

Gebäudeschutz- und Sachversicherung

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

Betriebliche Rechtsschutzversicherung

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

Betriebsunterbrechungsversicherung

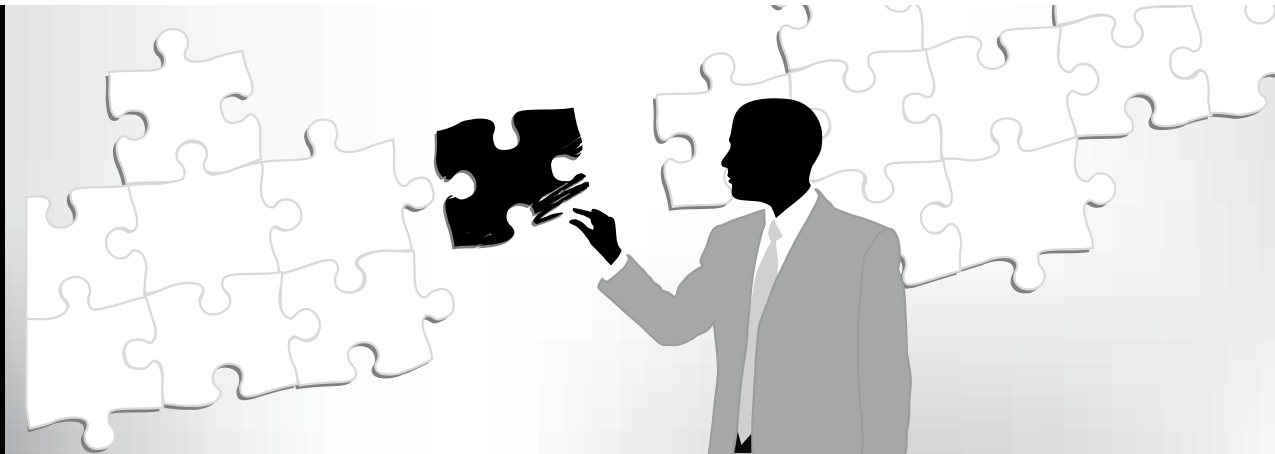
Sollte Ihr Betrieb aufgrund besonderer Ereignisse oder Schadensfälle zwangsweise stillgelegt werden (Wasserschaden, Feuer), übernimmt die Betriebsunterbrechungsversicherung in bestimmtem Rahmen die Kosten bis zur Weiterführung des Betriebes und den Gewinnausfall.

Sozialversicherungen für die Arbeitnehmer

Die Sozialversicherungen für die Arbeitnehmer bestehen aus der: Arbeitslosenversicherung, Krankenversicherung, Unfallversicherung, Rentenversicherung und Pflegeversicherung Als Arbeitgeber sind Sie verpflichtet, jeden neu eingestellten Arbeitnehmer sofort bei seiner Krankenversicherung anzumelden. Diese informiert das Arbeitsamt sowie den Rentenversicherungsträger. Durch die Unfallversicherung wird der Arbeitnehmer gegen Arbeitsunfälle, Wegeunfälle usw. finanziell abgesichert. Träger der Unfallversicherung ist die zuständige Berufsgenossenschaft (s. o.). Die Beiträge dazu zahlt ausschließlich der Arbeitgeber, der die Arbeitnehmer innerhalb einer Woche nach Einstellung bei der Berufsgenossenschaft anzumelden hat. Geringfügig oder kurzfristig Beschäftigte müssen bei der Minijobzentrale angemeldet werden.

„Minijob-Zentrale“
www.minijob-zentrale.de

WIE PLANE ICH?



Sie haben sich mit Ihrer Person kritisch auseinandergesetzt und für sich erste Antworten gefunden (z. B. „Ich gründe besser im Team“). Sich selbst und Ihre Geschäftsidee haben Sie auch formal eingeordnet (z. B. „Ich werde geschäftsführender Gesellschafter einer GmbH“). Sie wissen nun ebenfalls um den unvermeidlichen bürokratischen und finanziellen Aufwand eines Geschäftsbetriebs (z. B. durch Genehmigungen, Steuern, Abgaben und Versicherungen). Nun gilt es, die Einzelteile Ihres Gründungsvorhabens so in Form und Verhältnis zueinander zu bringen, dass ein tragfähiges „Geschäftsgebäude“ entsteht.

Geschäftsmodell

Mit Ihrem Geschäftsmodell erklären Sie in stark vereinfachter Form, welche Ressourcen (Finanzen, Sachmittel, Personen) in Ihre Unternehmung eingebracht werden und wie diese durch den innerbetrieblichen Leistungserstellungsprozess in marktfähige Produkte und Dienstleistungen überführt werden. Formulieren Sie bitte „kurz und knackig“ Ihr Geschäftsmodell und tragen Sie dieses bei möglichst vielen Gelegenheiten anderen Menschen vor. Inhaltlich sollten folgende „Eckpunkte Ihres Geschäftsgebäudes“ beschrieben sein:

Wesentliche Elemente eines Geschäftsmodells

Ziele:

Welchen Nutzen stiftet die Geschäftstätigkeit?
Was ist die Idee? Wer sind die zahlungsbereiten Nutznießer?
Welcher Erfolg (z. B. Umsatz, Gewinn, Marktanteil) wird kurzfristig und langfristig aus welchen Quellen (Produkten, Dienstleistungen) angestrebt?

Instrumente:

Mit welchen konkreten Maßnahmen wollen Sie Ihre Ziele erreichen?
Welche Ressourcen stehen zur Verfügung oder werden noch benötigt?
Welche besonderen Erfolgsfaktoren (Innovationen, Spezialwissen etc.) kennzeichnen Ihre Unternehmung?

Daten:

Welche Restriktionen (Einschränkungen) bestimmen Ihr Aktionsfeld, und wie gehen Sie damit um? (Wichtige Einflussgrößen, die Sie nicht direkt ändern können, z. B. Gesetze, Kundengewohnheiten, Wettbewerber).

Hinweis: Dieses Papier sollten Sie sich sehr sorgfältig erarbeiten. Gut erdacht wird es Ihnen zukünftig in mehrfacher Hinsicht nützlich sein: Etwa als Grundlage für einen „Elevator Pitch“ (Aufzugspräsentation) oder der „Executive Summary“ (Managementzusammenfassung) Ihres Business-Planes.

Elevator Pitch

Die Idee kam in den 1980er Jahren in Vertriebschulungen in Amerika auf und gehört heute zum festen Repertoire eines guten Verkäufers. Es geht darum, in maximal 60 Sekunden (einer längeren Aufzugsfahrt) sein Gegenüber für ein Produkt oder Projekt zu interessieren. Zu diesem Zweck sollten

Sie trainieren, Ihr Anliegen kurz, verständlich und einnehmend vorzutragen. Sehr nützlich für das Bankgespräch, die Kundenwerbung, Vorstellungsrunden und viele andere Situationen!

Businessplan / Unternehmens-Konzept

Während das Geschäftsmodell die wichtigsten Eckpunkte Ihres gedanklichen „Geschäftsgebäudes“ darstellt, muss Ihr Businessplan diese Punkte nun konstruktiv miteinander verbinden, also gewissermaßen „Fundamente, Decken und Wände“ einziehen. Ebenso sorgfältig, wie Sie es sich bei dem Bau Ihres Hauses wünschen würden, sollten Sie bei der Erstellung Ihres Businessplanes vorgehen. Nur ein gelungenes Unternehmens-Konzept überzeugt seine Leser von der Tragfähigkeit Ihrer Gründungsidee.

Funktionen eines Businessplanes

Planungshilfe für den Gründer
Überzeugungshilfe für mögliche Partner, Kapitalgeber, Berater
Kontrollhilfe für den Gründer und andere am Gründungsprozess Beteiligte

Hinweis: Finger weg vom vorgefertigten Businessplan! Es gibt ihn als Download im Internet oder als Dreingabe beim Gründerseminar und er ist in der Regel untauglich. Weder ist es Ihre Gründung, die dort beschrieben wird, noch trägt dieser Plan Ihre Handschrift. Damit ist er für Sie wertlos und für Außenstehende erst recht. Ihr Unternehmenskonzept braucht wenigstens zwei bis drei 40-Stunden-Wochen Ihrer Arbeitszeit!

Erfolgsgrundlagen eines Businessplans

Versetzen Sie sich in den Leser Ihres Unternehmens-Konzeptes hinein: Er hat wahrscheinlich wenig Zeit, darum wird er sich zunächst in aller Kürze einen Eindruck von Ihrem Papier verschaffen wollen. Oft bedeutet das, er überfliegt Inhaltsangabe und Zusammenfassung, schaut auf Ihren Lebenslauf, kurz in Ihr Zahlenwerk und schon hat Ihr potentieller Leser sich eine Meinung gebildet. Das bedeutet: Sorgen Sie für einen optimalen ersten Eindruck!

So macht Ihr Businessplan einen guten ersten Eindruck

Ermitteln Sie den richtigen Ansprechpartner und adressieren Sie die Unterlage entsprechend.

Geben Sie nur vollständige Unterlagen ab. Falls die Bank, die Behörde, der Berater oder wer auch immer Vorgaben gemacht hat, erfüllen Sie diese.

Erstellen Sie eine attraktive Unterlage: Sauber, sortiert und angemessen gestaltet.

Schreiben Sie eine bestmögliche Zusammenfassung (Executive Summary).

Was gehört in meinen Businessplan?

Detaillierte Vorschläge zu inhaltlichen Gliederungspunkten eines Unternehmens-Konzeptes finden Sie in den angehängten Linktipps und in der einschlägigen Literatur. Hier soll stattdessen auf die wichtigsten Aspekte und häufigsten Versäumnisse innerhalb der groben Gliederung hingewiesen werden. Ganz allgemein gilt, nicht jeder Gliederungspunkt ist für jedes Gründungsvorhaben gleich wichtig. Ähnliches gilt übrigens für den Umfang Ihrer Unterlage: Es gibt kein Standardmaß. Allerdings sind weniger als zehn Seiten Textteil (Zeilenabstand 1, Schriftgröße 11) schon sehr schlank, weniger als sechs Seiten „magersüchtig“. Hinzu kommen selbstverständlich noch der Zahlenteil und ggf. ein Anhang.

Die Zusammenfassung / Executive Summary

Hier müssen Sie Ihre Glanzlichter setzen. In der Zusammenfassung Ihres Gründungsvorhabens sollten Sie die vorteilhaften Besonderheiten Ihrer Unternehmung hervorheben. Wenn Sie mögen, formulieren Sie werbliche Behauptungen, aber belegen Sie diese dann auch in den folgenden Gliederungspunkten. Die wichtigsten Informationen in der Zusammenfassung sind: Die Geschäftsidee, die Kompetenz des Gründungsteams, der Kundennutzen, die verkaufsfördernden Alleinstellungsmerkmale (USP, engl., unique selling point), das Umsatz- und Rendite-Potential, die Rechtsform und der Kapitalbedarf. Die Grundidee ist: Allein auf der Grundlage der Zusammenfassung sollte der Leser sich schon für oder gegen, ein Engagement entscheiden können.

Die Gründerperson/en

Machen Sie dem Leser deutlich, was Sie oder das Team für die anstehenden Aufgaben besonders qualifiziert. Ganz entscheidend sind kaufmännische und branchenspezifische Kenntnisse, die Sie durch Lebenslauf und Zeugnisse belegen.

„Was gehört in Ihren
Businessplan?“

[www.existenz-
gruender.de](http://www.existenz-gruender.de)

Stichwort: Was gehört
in den Businessplan

Die Geschäftsidee

Stellen Sie überzeugend dar, was an Ihrer Leistung neu, besser, nützlich und vor allem auch längerfristig nachgefragt ist. Bedenken Sie: Billiger – bei gleicher Qualität – ist zwar auch besser, genügt aber langfristig häufig nicht. Sie müssen mit Ihrer Leistung einen sehr deutlichen Abstand zum Wettbewerb schaffen können, damit Sie eine gute Überlebenschance haben.

„Online gestützte
Businessplan-
Erstellung“

[www.gruendungs-
werkstatt-berlin-
brandenburg.de](http://www.gruendungs-
werkstatt-berlin-
brandenburg.de)

Die Marktübersicht

Demonstrieren Sie Ihre Marktkenntnis. Stellen Sie z. B. Ihre mögliche Kundenschaft plastisch dar, nicht nur nach Alter, Geschlecht und Einkommen, sondern auch nach ihren Typen („Student“, „Manager“, „Rentner“) und Verhalten („angepasst“, „extravagant“). Zeigen Sie entsprechend, dass Sie auch Ihre Konkurrenz kennen und ernst nehmen.

Das Marketing

Formulieren Sie Ihre Leistungen als kalkulierte Produkte (auch wenn es Dienstleistungen sind, schnüren Sie z. B. mit Preisen versehene „Servicepakete“). Beschreiben Sie Ihre Kosten, Preise und Absatzmengen verteilt auf Ihre Leistungen. So weiß der Leser, auf welchen Erwägungen Ihr Zahlenwerk aufbaut. Schildern Sie Ihre Vertriebswege. Zählen Sie für Ihre Werbung nicht nur Werbemittel (Flyer, Website, etc.) auf, sondern beschreiben Sie Werbeideen und Inhalte. Schätzen Sie Ihre Werbekosten und die Auswirkung der Werbung auf Ihren Umsatz.

Die Organisation der Unternehmung

Was häufig vernachlässigt wird: Auch und gerade ein „Einzelkämpfer“ muss sich organisieren. Stellen Sie dar, wie viel Zeit für welche Tätigkeit geplant ist. Ansonsten: Sind Kenntnisse und Qualifikationen im Team richtig verteilt? Wer ist in einem Team für was verantwortlich und hat wem was zu sagen?

Die Chancen und Risiken

An diesem Punkt kann der erfahrene Leser von Businessplänen besonders gut sehen, wie fundiert Sie sich mit der Materie befasst haben. Beantworten Sie daher möglichst genau folgende Fragen: Welche Stärken passen zu welchen Chancen? Welchen Gefahren kann mit welchen Stärken begegnet werden? Wie können Schwächen zu Stärken entwickelt werden? Wie können wir uns vor Schäden durch Schwächen schützen?

Die Finanzierung

Arbeiten Sie hier so detailliert wie möglich und belegen Sie Ihre Zahlen so weit wie möglich. Holen Sie z. B. für geplante Anschaffungen, Umbauten

oder externe Dienste Angebote ein und packen Sie diese in den Anhang der Unterlage. Vergessen Sie die Aufstellung Ihrer Lebenshaltungskosten nicht. Erläutern Sie Ihre Zahlen, sofern Sie das nicht schon im Textteil getan haben. Recherchieren Sie für Vergleichszahlen bei Verbänden, Beratungsunternehmen und Kreditinstituten. Falls Sie dort nicht fündig werden, machen Sie einfache Schätzungen auf eigene Faust.

Die Anlagen

Falls Sie Ihren Lebenslauf nicht schon in dem Punkt „Gründungsperson“ dargestellt haben, fügen Sie diesen als Anlage ein. Vergessen Sie nicht die wichtigsten Zeugnisse. Hierhin gehören ebenfalls schon bestehende Verträge bzw. Vertragsentwürfe (Mietvertrag, Kooperationsvereinbarungen, Gesellschaftsverträge etc.) sowie Marktanalysen, Schutzrechte usw.

Wie beginne ich mit meinem Businessplan?

Nehmen Sie eine Überschrift, die Ihnen am meisten zusagt und schreiben Sie los. Formulieren Sie in eigenen Worten. Schreiben Sie kurze, einfache Sätze. Wichtiger als ein toller Text ist eine tolle Recherche. So, wie auch die fundierte Herleitung Ihrer Planzahlen die Voraussetzung für ein brauchbares Zahlenwerk ist und damit wichtiger als „schöne Zahlen“. Zeigen Sie, dass Sie Ihre Idee sorgfältig durchdacht und an der Realität geprüft haben!

ZAHLENWERKE!



Der Entschluss zur Gründung einer selbständigen Existenz wird im allgemeinen von mehreren Motiven getragen. Eines der vorrangigen, wenn nicht das wichtigste Motiv, ist die Erzielung eines angemessenen oder höheren Einkommens. Um dieses Ziel auch tatsächlich zu erreichen, sollten Sie im Vorfeld der Existenzgründung sorgfältige Planungen anstellen.

Achtung, falls Sie einen Kreditantrag stellen wollen: Unterschreiben Sie im Zusammenhang mit Ihrer Firmengründung keine verbindlichen Verträge und gehen Sie auch keine sonstigen finanziellen Verpflichtungen ein (z. B. Mietvertrag, Warenbestellungen), bevor Sie Ihre Finanzierungszusage haben.

Fragen der Kalkulation, der Rentabilität, der Finanzierung des Kapitalbedarfs und der Liquiditätssicherung sollten vorab geklärt werden. Welche Investitionen sind zu tätigen? Wie hoch ist der zu erwartende Umsatz und Gewinn in den ersten Jahren nach der Gründung? Ist zu jedem Zeitpunkt die Zahlungsfähigkeit, die Liquidität des Unternehmens gewährleistet?

Hinweis: Die hier dargestellten Rechnungen dienen nur der Erläuterung der notwendigen Elemente des Zahlenwerkes eines Business-Planes. Für Ihren Zahlenteil erstellen Sie bitte ausführlichere und detailliertere Tabellen. Planungshilfen hierzu finden Sie in der Literatur, bei Banken und Sparkassen und im Internet.

Kapitalbedarfs- und Investitionsplanung

Die Gründung eines Unternehmens ist in aller Regel mit Kosten und Ausgaben verbunden. Das vorhandene Eigenkapital ist für die Finanzierung

häufig nicht ausreichend, zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten sind zu erschließen. Um eine solide Finanzierung zu ermöglichen, benötigen Sie eine detaillierte Kapitalbedarfs- und Investitionsplanung, aus welcher der kurzfristige und langfristige Kapitalbedarf ersichtlich wird. Die Trennung in kurzfristig und langfristig ist erforderlich, da gegebenenfalls unterschiedliche Finanzierungsinstrumente in Betracht kommen. Der langfristige Kapitalbedarf ergibt sich aus der Investitionsplanung, in der Sie sämtliche für die Betriebsaufnahme erforderlichen Investitionen mit den entsprechenden Anschaffungspreisen oder Kosten auflisten. Nach Möglichkeit sollten Kostenvoranschläge, Preislisten oder auch Wertgutachten zugrunde gelegt werden. Ist dies nicht möglich, behelfen Sie sich vorerst mit Schätzungen:

Investitionsplan

Grundstück	_____	€
+ Gebäude	_____	€
+ Baumaßnahmen	_____	€
+ Baunebenkosten	_____	€
+ Werkstattgrundausrüstung	_____	€
+ Maschinen, Geräte etc.	_____	€
+ Fahrzeuge	_____	€
+ Büroausstattung	_____	€
+ Materialerstausrüstung	_____	€
+ Warenerstausrüstung	_____	€
+ Sonstiges	_____	€
= langfristiger Kapitalbedarf	_____	€

Die ersten Wochen und Monate nach der Betriebsaufnahme sind in aller Regel dadurch gekennzeichnet, dass den anfallenden Betriebskosten und Ausgaben zunächst keine entsprechenden Einnahmen gegenüberstehen, da zwischen ersten Auftragseingängen, der Auftragsabwicklung sowie den ersten Zahlungseingängen meist eine erhebliche Zeitspanne verstreicht. Der Betriebsmittelbedarf für diese Anlaufzeit (also z. B. Löhne, Gehälter, Mieten, Versicherungen, Werbung, Zinsen, Kredittilgung, aber auch die privaten Aufwendungen) stellt Ihren kurzfristigen Kapitalbedarf dar. Dieser ist entweder über Eigenkapitalreserven, über einen Kontokorrentkredit (Überziehungskredit) der Hausbank oder über eine Betriebsmittelfinanzierung mit fester Laufzeit zu finanzieren. (Zur Ermittlung des kurzfristigen Kapitalbedarfs siehe unten „Liquiditätsplanung“).

langfristiger Kapitalbedarf	_____ €
+ kurzfristiger Kapitalbedarf	_____ €
= Gesamtkapitalbedarf	_____ €

Nachdem Sie Ihren Gesamtkapitalbedarf festgestellt haben, müssen Sie diesen optimal finanzieren. Häufig stehen öffentlich geförderte Kredite oder Programme für Existenzgründer zur Verfügung. Um sicherzustellen, dass die aus der Fremdfinanzierung erwachsenden Zins- und Tilgungsbelastungen nicht die wirtschaftliche Tragfähigkeit Ihres Betriebes übersteigen, ist die Kapitaldienstgrenze zu ermitteln.

Die Rentabilitätsvorschau

Dies ist eine Gewinn- und Verlustrechnung auf Prognosebasis. Sie dient der Klärung, ob sich mit dem zu erwartenden Jahresumsatz ein nach Abzug sämtlicher betrieblicher Kosten ausreichender Gewinn erwirtschaften lässt oder umgekehrt: wie hoch der jährliche Umsatz sein muss, damit der Betrieb wirtschaftlich tragfähig ist und Sie von dem erzielten Gewinn auch leben können.

Bedenken Sie, dass bei gleichem Lebensstandard der Gewinn als Einkommen des Selbständigen deutlich über dem Einkommen eines Arbeitnehmers liegen muss: sämtliche Kosten Ihrer sozialen Sicherung, also der Altersversorgung, der Krankenversicherung, der Unfallversicherung etc. tragen Sie als Selbständiger allein. Prüfen Sie, ob eine Förderung über Ihre Arbeitsagentur möglich ist.

So ermitteln Sie Ihre jährlichen privaten Ausgaben:

allgemeiner Lebensunterhalt (Essen, Kleidung, Freizeit)	_____ €
private Miete, sonstige Belastungen für Wohnung oder Haus (inkl. Nebenkosten)	_____ €
+ KFZ/Bus und Bahn	_____ €
+ Telefon, Rundfunk, TV	_____ €
+ Urlaub	_____ €
+ Rentenversicherung	_____ €
+ Krankenversicherung	_____ €
+ Lebensversicherung	_____ €
Aufwendungen für Privatdarlehen oder sonstige Verpflichtungen	_____ €
voraussichtl. Einkommen-, Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag	_____ €
+ Sonstiges (z. B. Unterhaltszahlungen)	_____ €
= jährliche private Ausgaben	_____ €

Die privaten Ausgaben stellen Ihren unbedingt zu erzielenden Mindestgewinn dar. Als Einzelunternehmer leben Sie vom Gewinn, also dem „was unter dem Strich bleibt“. Falls Sie eine GmbH gründen, bedenken Sie, dass Sie als angestellter Gesellschafter-Geschäftsführer ein Gehalt von der GmbH beziehen, vielleicht zusätzlich einen Gewinn- oder Umsatzanteil. Sie bestreiten Ihre privaten Aufwendungen dann nicht durch den Unternehmensgewinn, sondern durch das Ihnen von der GmbH gezahlte Gehalt, das Ihre privaten Aufwendungen abdecken sollte.

Ausgangspunkt für die Erstellung der Rentabilitätsvorschau ist eine Schätzung des zu erwartenden Jahresumsatzes.

Rentabilitätsvorschau (Jahresrechnung)

Umsatz (ohne Umsatzsteuer) ...	
aus Dienstleistungen	_____ €
+ aus Handel	_____ €
+ aus Lizenzen, Provisionen ...	_____ €
= Gesamtumsatz	_____ €
Kosten	
- Materialeinsatz	_____ €
- Handelswareneinsatz	_____ €
= Rohgewinn I	_____ €
- Bruttolöhne und -gehälter	_____ €
- GmbH-Geschäftsführergehalt	_____ €
- Personalnebenkosten (Sozialabgaben)	_____ €
= Rohgewinn II	_____ €
Sonstige Kosten	
- Miete/Pacht	_____ €
- Heizung/Energie	_____ €
- KFZ-Kosten	_____ €
- Postkosten	_____ €
- Versicherung, Gebühren, Beiträge	_____ €
- Steuer- u. Rechtsberatung	_____ €
- Werbung	_____ €
- Fremdkapitalzinsen	_____ €
- sonstige Kosten	_____ €
- geringwertige Wirtschaftsgüter, Reparaturen und Instandhaltung	_____ €
- Afa (Abschreibungen) für KFZ, Maschinen, Ausrüstung, Gebäude	_____ €
= Reingewinn	_____ €

Der ermittelte Reingewinn drückt die voraussichtliche Rentabilität Ihres Betriebes aus. Da aber neben der Rentabilität ebenfalls die Liquidität des Betriebes (also die Höhe der tatsächlich erwirtschafteten Finanzmittel in einer Periode) von Bedeutung ist, werden die kalkulatorischen Abschreibungen (AfA), die zwar als Kosten zu erfassen sind, aber keine unmittelbaren Ausgaben verursachen, dem Reingewinn hinzugerechnet:

Reingewinn	_____ €
+ Abschreibungen	_____ €
= Cash-flow	_____ €

Von diesem sogenannten Cash-flow, der vor allem von Banken als wichtiges Beurteilungskriterium bei der Kreditvergabe herangezogen wird, müssen Sie Ihren Lebensunterhalt, Ausgaben für Investitionen und die Kredittilgung bestreiten. Bei einer GmbH ist die Lebenshaltung allerdings bereits von Ihrem Geschäftsführergehalt gedeckt, muss also nicht aus dem Cash-flow finanziert werden.

Gleichzeitig können Sie mit Hilfe des Cash-flow Ihre individuelle Kapitaldienstgrenze als maximal wirtschaftlich tragbare Belastung aus Zinsen und Tilgung und damit die Höchstgrenze für die Fremdfinanzierung ermitteln:

Reingewinn	_____ €
+ Abschreibungen	_____ €
+ Fremdkapitalzinsen	_____ €
+ Lebensversicherung	_____ €
= erweiterter Cash-flow	_____ €
+ sonstige Einnahmen	_____ €
- private Aufwendungen	_____ €
- Einkommen-, Gewerbe- und Kirchensteuer	_____ €
= Kapitaldienstgrenze	_____ €

Die Liquiditätsplanung

Der Cash-flow beschreibt ausschließlich die durch den Betrieb erwirtschafteten flüssigen Finanzmittel. Die Liquidität kann aber ebenfalls durch andere Mittel, wie Darlehen, Privateinlagen, Zinserträge oder sonstiges, erhöht oder gesichert werden. Da die tatsächlich vorhandene betriebliche Liquidität über die jederzeitige Zahlungsfähigkeit und die Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen Ihres Betriebes entscheidet, muss sie sorgfältig geplant sein. Kurzfristige Zahlungsunfähigkeit kann zu erheblichen Problemen mit Gläubigern bei der Auftragsvorfinanzierung usw. führen. Längerfristige Zahlungsunfähigkeit führt zur Insolvenz!

Gerade bei der Existenzgründungsplanung wird diesem Aspekt häufig zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Um den Finanzierungsbedarf für die Anlaufphase zu ermitteln (also den kurzfristigen Kapitalbedarf, s. o.), erstellen Sie einen Liquiditätsplan, der die verfügbaren liquiden Mittel den Ausgaben gegenüberstellt, und zwar einschließlich der für die private Lebensführung erforderlichen Beträge.

In den meisten Fällen werden in der Anlaufphase die verfügbaren Mittel die Ausgaben nicht abdecken können, eine Unterdeckung wird sich ergeben. Diese sollte über einen Kontokorrent- oder Betriebsmittelkredit der Hausbank ausgeglichen werden, den Sie entsprechend dem Liquiditätsplan beantragen. Warten Sie mit der Beantragung nicht, bis der Bedarf tatsächlich eintritt. Aus der Liquiditätsnot heraus lässt es sich nur schlecht mit der Bank verhandeln!

„Finanzierungstabelle für Ihren Businessplan“
www.b-p-w.de
 Menüpunkt:
 Downloads

LIQUIDITÄTSPLAN (in Euro)	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat
A Liquide Mittel						
Kassenbestand						
Bankguthaben						
Überdeckung Vormonat						
B Einnahmen						
Umsatzerlöse						
Darlehen/sonst. Einnahmen						
Privateinzahlungen						
A + B = verfügbare Mittel						
C Ausgaben						
Materialeinsatz						
Wareneinsatz						
Fremdleistungen						
Bruttolöhne/-gehälter						
Personalnebenkosten						
Miete/Energie						
Instandhalt./Reparat./GWG*						
Kfz.-Kosten						
Versich./Beiträge/Gebühren						
Rechts-/Steuerberatung						
Werbung/Reisekosten						
sonstige Kosten						
Fremdkapitalzinsen						
Tilgung						
Steuern						
Zwischensumme						
Unterdeckung Vormonat						
Investitionen						
Privatentnahmen						
Gesamtausgaben						
A + B - C = Über-/(-)Unterdeckung						
Ausgleich Kontokorrent						
Liquidität						

Finanzierung

„Fördermöglichkeiten für Ihren Unternehmensstart“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 19108

Nach der Ermittlung des Kapitalbedarfs stellt sich Ihnen die Frage, wie wird finanziert und woher kommt das Geld? Zunächst einmal aus Ihrer eigenen Tasche, dann von Ihrer Hausbank und schließlich von Land (IBB, BBB) und Bund (KfW).

Eigenkapital

Sie können Eigenkapital in Form von Ersparnissen und/oder als Sacheinlagen einbringen. Sacheinlagen sind neben Gegenständen des Anlagevermögens (Maschinen, Einrichtungen, Fuhrpark usw.) auch immaterielle Güter (Patente oder andere Rechte). Insbesondere bei einer GmbH-Gründung stellt die Bewertung der Sacheinlagen oftmals ein größeres Problem dar. Ggf. müssen Sie einen Sachverständigen hinzuzuziehen, der ein Gutachten erstellt. Die Handwerkskammer bietet für Mitgliedsbetriebe und handwerkliche Existenzgründerinnen und Existenzgründer Bewertungen kostenfrei an.

Beteiligung

Sofern Ihr Eigenkapital nicht ausreicht, sollten Sie prüfen, ob sich möglicherweise Verwandte und andere Personen am künftigen Unternehmen mit haftendem Kapital beteiligen bzw. ob diese Teilhaber Ihnen Wagniskapital zur Verfügung stellen können.

Auch über Kapitalbeteiligungsgesellschaften ist eine Finanzierung möglich. Derartige Gesellschaften stellen z. B. jungen Betrieben Eigenmittel zur Verfügung. Sie beteiligen sich jedoch nur für eine bestimmte Zeit – in der Regel zehn Jahre – an einem Unternehmen. Während dieser Laufzeit ist das eingebrachte Kapital entweder nach einem festen Satz zu verzinsen, oder es wird ein Beteiligungsentgelt bzw. eine Beteiligung der Gesellschaft am Gewinn vereinbart. Die jeweiligen Bedingungen müssen Sie vorher jedoch genau überprüfen. Kapitalbeteiligungsgesellschaften werden teilweise von den Geldinstituten, aber auch von privaten Investoren getragen.

Investitionskredite der Geldinstitute

Da das Eigenkapital nur in den seltensten Fällen ausreicht, müssen Sie den Kapitalbedarf ggf. mittels Fremdkapital aufstocken. Darlehen der Kreditinstitute dienen der Finanzierung des Anlagevermögens. Sie werden mittel- bis langfristig gewährt, sind „banküblich“ abzuschließen (ggf. durch eine Bürgschaftsbank) und können zu festen oder variablen Zinssätzen ausgezahlt werden. Die Zinssätze bankeigener Finanzierungsprogramme liegen im Regelfall über denen der öffentlichen Fördermittel.

„Betriebsbewertung“
www.hwk-berlin.de
Stichwort: Betriebsbewertung unentgeltlich

„Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Berlin-Brandenburg GmbH“
www.mbg-bb.de

„Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften“
www.bvkap.de

Öffentliche Förderung

Die öffentliche Existenzgründungsförderung ist in der Regel eine personenbezogene Förderung. Mittels langfristiger zinsgünstiger Festzinsdarlehen und durch eine Tilgungsaussetzung in den ersten ein bis zwei Jahren wird die betriebliche Anlaufphase erleichtert.

Öffentliche Kredite sind im Regelfall ebenfalls banküblich abzuschließen. Soweit eigene Sicherheiten nicht im erforderlichen Umfang vorhanden sind, kann bei Gründungen in Berlin die Übernahme einer Ausfallbürgschaft bei der BBB Bürgschaftsbank zu Berlin-Brandenburg GmbH beantragt werden. Ein Rechtsanspruch auf die Gewährung öffentlicher Finanzierungshilfen besteht nicht.

Mindestvoraussetzungen für eine öffentliche Förderung

Mit der Durchführung des Vorhabens darf vor der Antragstellung noch nicht begonnen worden sein

Sie müssen über eine ausreichende fachliche und kaufmännische Qualifikation verfügen (Berufsausbildung und praktische Berufserfahrungen)

Eigenmittel müssen in angemessenem Umfang in die Gesamtfinanzierung eingebracht werden

Die Gesamtfinanzierung des Projektes muss gesichert sein

Das Vorhaben muss eine tragfähige Vollexistenz erwarten lassen

Einen umfassenden Überblick über die Wirtschaftsförderprogramme im Land Berlin und darüber hinaus über bundesweite Angebote, die auch in Berlin in Anspruch genommen werden können, finden Sie in der „Förderfibel“, die auch bei der IHK oder der HWK erhältlich ist.

Meistergründungsprämie

Eine spezielle Förderung von Handwerksmeisterinnen und -meistern, die in Berlin einen Betrieb gründen, ermöglicht die Meistergründungsprämie. Diese beträgt einmalig 7.000 Euro bei Gründung (Basisförderung). Es handelt sich um einen bedingt rückzahlbaren Zuschuss. Zusätzlich besteht nach Ablauf von drei Jahren die Möglichkeit, 5.000 Euro Arbeitsplatzförderung zu beantragen, sofern Sie einen Arbeits- oder Ausbildungsplatz geschaffen haben.

„Bürgschaften“
www.buergschaftsbank-berlin.de

„Die Förderfibel“
www.ibb.de
Stichwort: Förderfibel

„Förderung – wie stelle ich einen Antrag?“
www.ibb.de
Stichwort: Förderung – wie stelle ich einen Antrag

„Meistergründungsprämie“
www.hwk-berlin.de
Stichwort: Meistergründungsprämie

Voraussetzungen zur Beantragung der Meistergründungsprämie

Als Meister oder Meisterin müssen Sie sich innerhalb von drei Jahren nach Ablegung der Deutschen Meisterprüfung in dem von Ihnen ausgeübten Handwerk erstmalig selbständig machen

Der Antrag muss vor der Existenzgründung bei der Handwerkskammer Berlin gestellt werden

Sie dürfen keine weiteren Einkünfte aus unselbständiger oder anderer selbständiger Arbeit haben

Das Antragsformular für die Meistergründungsprämie erhalten Sie bei der Handwerkskammer Berlin unter Tel.: +49 30 25903-467.

Franchising als Alternative

Als eine Existenzgründung ohne den „gefürchteten“ Sprung ins kalte Wasser kann das „Franchising“ gesehen werden. Namen wie „Der Teeladen“, „Blume 2000“ oder „essanelle“ sind bekannt und dürften nach derzeitigen Beobachtungen für den Erfolg dieser Absatzmethode stehen.

Unter Franchising ist eine enge geschäftliche Kooperation beim Vertrieb von Waren oder bei Dienstleistungen zu verstehen, die auf freiwilliger Basis beruht. Franchisegeber (FG) und Franchisenehmer (FN) regeln vertraglich die Zusammenarbeit rechtlich und wirtschaftlich selbständiger Unternehmer. So nutzen FN das gesamte Know-how des FG und profitieren vom Bekanntheitsgrad einer namhaften Marke. Der FN erhält die Vorteile einer erfolgreich praktizierten Unternehmensidee ebenso wie die professionellen Dienstleistungen einer großen Zentrale. Damit – so die Grundidee des Franchisings – werden Vorteile des Großbetriebes mit denjenigen des durch den Inhaber geführten kleineren Unternehmens verbunden.

Bevor Sie in ein Franchisesystem einsteigen und sich vertraglich binden, sollten Sie die Qualität des Konzeptes und die Ausgewogenheit des Franchise-Vertrages überprüfen.

Dazu einige Fragebeispiele:

- Seit wann besteht der Franchisegeber?
- Welcher Wettbewerbsvorteil ist effektiv vorhanden?
- Besteht die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten?
- Sind Pilotgeschäfte vorhanden?
- Wie viele FN sind dem FG angeschlossen?
- Wie erfolgreich (Kennziffern) arbeiten diese?
- Wie ist die Stellung der FN im System (Beiräte, Erfahrungsaustauschgruppen)?
- Wie umfassend sind die Leistungspakete?
- Ist der FG Mitglied des Deutschen Franchise-Verbandes e.V.?

Ansprechpartner für Franchise-Nehmer und interessierte Existenzgründer ist unter anderem der Deutsche Franchise-Verband e.V., Luisenstraße 41, 10117 Berlin, Tel: +49 30 27 89 02-0.

Die IHK Berlin hält zu diesem Thema ein Merkblatt bereit, welches im Service Center erhältlich ist.

Betriebsübernahme als Alternative

Sollten Sie gegenüber einer klassischen Neugründung eine Betriebsübernahme in Betracht ziehen, bieten Ihnen die Nachfolgebörsen von IHK und Handwerkskammer einen speziellen Service an. Diese führen kleine und mittlere Unternehmen aller Branchen, die zum Verkauf stehen. Bei der Handwerkskammer Berlin finden Sie eine speziell auf das Handwerk bezogene Nachfolgebörse, auf die über die Betriebsberatung der Handwerkskammer zugegriffen werden kann.

„Deutscher Franchise-Verband e.V.“
www.dfv-franchise.de

„Franchising – Ein Weg sich selbständig zu machen“
www.ihk-berlin.de
Dok.-Nr. 19275

„Unternehmensbörse“
www.nexxt-change.org

„Nachfolgebörse Handwerk“
www.hwk-berlin.de
Stichwort: Nachfolgebörse

„Herausforderung Unternehmensnachfolge“
www.ihk-berlin.de
Stichwort: Unternehmensnachfolge

WER HILFT MIR WEITER?

Ansprechpartner für Gründer bei der IHK Berlin

Wünschen Sie ein persönliches Gespräch, haben Sie die Möglichkeit einen Termin zu vereinbaren. Wir helfen Ihnen bei den ersten Schritten in die Selbständigkeit. Ausgehend von Ihrer Person und Ihrer Geschäftsidee geben wir Ihnen Hinweise und Anregungen zur Planung Ihres Unternehmens:

IHK Einstiegsberatung

Annett Hornung

Telefon: +49 30 31510 - 600

E-Mail: annett.hornung@berlin.ihk.de

Angelika Neuberg

Telefon: +49 30 31510 - 600

E-Mail: angelika.neuberg@berlin.ihk.de

Beratung zu Finanzierung und Fördermitteln

Angelika Bauer

Telefon: +49 30 31510 - 284

E-Mail: angelika.bauer@berlin.ihk.de

Beratung zu Franchising, Unternehmensübernahme und -nachfolge

Frauke Bielka

Telefon: +49 30 31510 - 322

E-Mail: frauke.bielka@berlin.ihk.de

Beratung zu Gründungskonzepten in der Gastronomie, Beherbergungsgewerbe, Reisevermittlung und Reiseveranstaltung

Martina Kühn

Telefon: +49 30 31510 - 414

E-Mail: martina.kuehn@berlin.ihk.de

Ansprechpartner bei der Handwerkskammer Berlin

Betriebsberatung der Handwerkskammer Berlin

Sechs kompetente betriebswirtschaftliche Berater beantworten umfassend Ihre Fragen zur Existenzgründung, zu Finanzierungsmitteln, Fördermöglichkeiten, Betriebsübernahmen etc. Nutzen Sie diese kostenlose Dienstleistung:

Sekretariat

Susanne Heth

Telefon: +49 30 25903 - 467

E-Mail: betriebsberatung@hwk-berlin.de

Rechtsberatung

Petra Heimhold

Telefon: +49 30 25903 - 391

E-Mail: recht@hwk-berlin.de

Handwerksrechtliche Fragen

Ines Skupin

Telefon: +49 30 25903 - 107

E-Mail: rolle@hwk-berlin.de

Clemens Fritzsche

Telefon: +49 30 25903 - 104

E-Mail: rolle@hwk-berlin.de

Ansprechpartner in den Berliner Bezirken

Bezirksamt Charlottenburg-Wilmersdorf von Berlin – Wirtschaftsförderung

Otto-Suhr-Allee 100, 10585 Berlin

Telefon: +49 30 90291 - 3110

www.berlin.de/ba-charlottenburg-wilmersdorf/

Bezirksamt Friedrichshain-Kreuzberg von Berlin – Wirtschaftsförderung

Frankfurter Allee 35-37, 10247 Berlin

Telefon: +49 30 90298 - 2246

www.berlin.de/ba-friedrichshain-kreuzberg/

Bezirksamt Lichtenberg von Berlin – Wirtschaftsförderung

Möllendorfstraße 6, 10367 Berlin

Telefon: +49 30 90296 - 4336

www.berlin.de/ba-lichtenberg/

Bezirksamt Marzahn-Hellersdorf von Berlin – Wirtschaftsförderung

Alice-Salomon-Platz 3, 12627 Berlin

Telefon: +49 30 90 293 - 2611

www.berlin.de/ba-marzahn-hellersdorf/

Bezirksamt Mitte von Berlin – Wirtschaftsförderung

Müllerstr. 146 / 147, 13353 Berlin

Telefon: +49 30 90184 - 4372

www.berlin.de/ba-mitte/

Bezirksamt Neukölln von Berlin – Wirtschaftsförderung

Karl-Marx-Str. 83, 12040 Berlin

Telefon: +49 30 90 239 - 3439

www.berlin.de/ba-neukoelln/

Bezirksamt Pankow von Berlin – Wirtschaftsförderung

Fröbelstraße 17, 10405 Berlin

Telefon: +49 30 90295 - 5664

www.berlin.de/ba-pankow/

Bezirksamt Reinickendorf von Berlin – Wirtschaftsförderung

Eichborndamm 215 - 239, 13437 Berlin

Telefon: +49 30 90294 - 2282

www.berlin.de/ba-reinickendorf/

Bezirksamt Spandau von Berlin – Wirtschaftsförderung

Carl-Schurz-Straße 2/6, 13597 Berlin

Telefon: +49 30 90279 - 3101

www.berlin.de/ba-spandau/

Bezirksamt Steglitz-Zehlendorf von Berlin – Wirtschaftsförderung

Martin-Buber-Str. 2, 14163 Berlin

Telefon: +49 30 90299 - 5249

www.berlin.de/ba-steglitz-zehlendorf/

Bezirksamt Tempelhof-Schöneberg von Berlin – Wirtschaftsförderung

Rathaus Schöneberg, John-F.-Kennedy-Platz, 10825 Berlin

Telefon: +49 30 90277 - 4251

www.berlin.de/ba-tempelhof-schoeneberg/

Bezirksamt Treptow-Köpenick von Berlin – Wirtschaftsförderung

Alt-Köpenick 21, 12555 Berlin

Telefon: +49 30 90297 - 3309

www.berlin.de/ba-treptow-koepenick/

Ausgewählte Internetadressen

www.gruenden-in-berlin.de

Informationsportal für Existenzgründungen in jeder Form

www.startercenter-berlin.de

Eine Vielzahl von Anmeldungen online geführt vorbereiten

www.ihk-berlin.de

Tipps, Beratung, Infomaterial und Seminarangebote für Existenzgründer

www.hwk-berlin.de

Tipps, Beratung, Infomaterial und Seminarangebote für Existenzgründer

www.bmwi.de

Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie

www.existenzgruender.de

Existenzgründungsportal des BMWI

www.berlin.de

Offizielles Stadtportal, zur Behördensuche und mehr

www.kfw-mittelstandsbank.de

Förderprogramme Existenzgründung, Unternehmens- und Beteiligungsfinanzierung

www.ibb.de

Förderfibel: Förderprogramme auf einen Blick

www.buergschaftsbank-berlin.de

Bürgschaften und Beteiligungen

www.nexxt.org

Initiative Unternehmensnachfolge

www.tcc-berlin.de

Gründungen mit innovativen, technologieorientierten Produkten und Dienstleistungen

www.adt-online.de

Übersicht und Anschriften der Technologie- und Gründerzentren

www.gruenderstadt.de

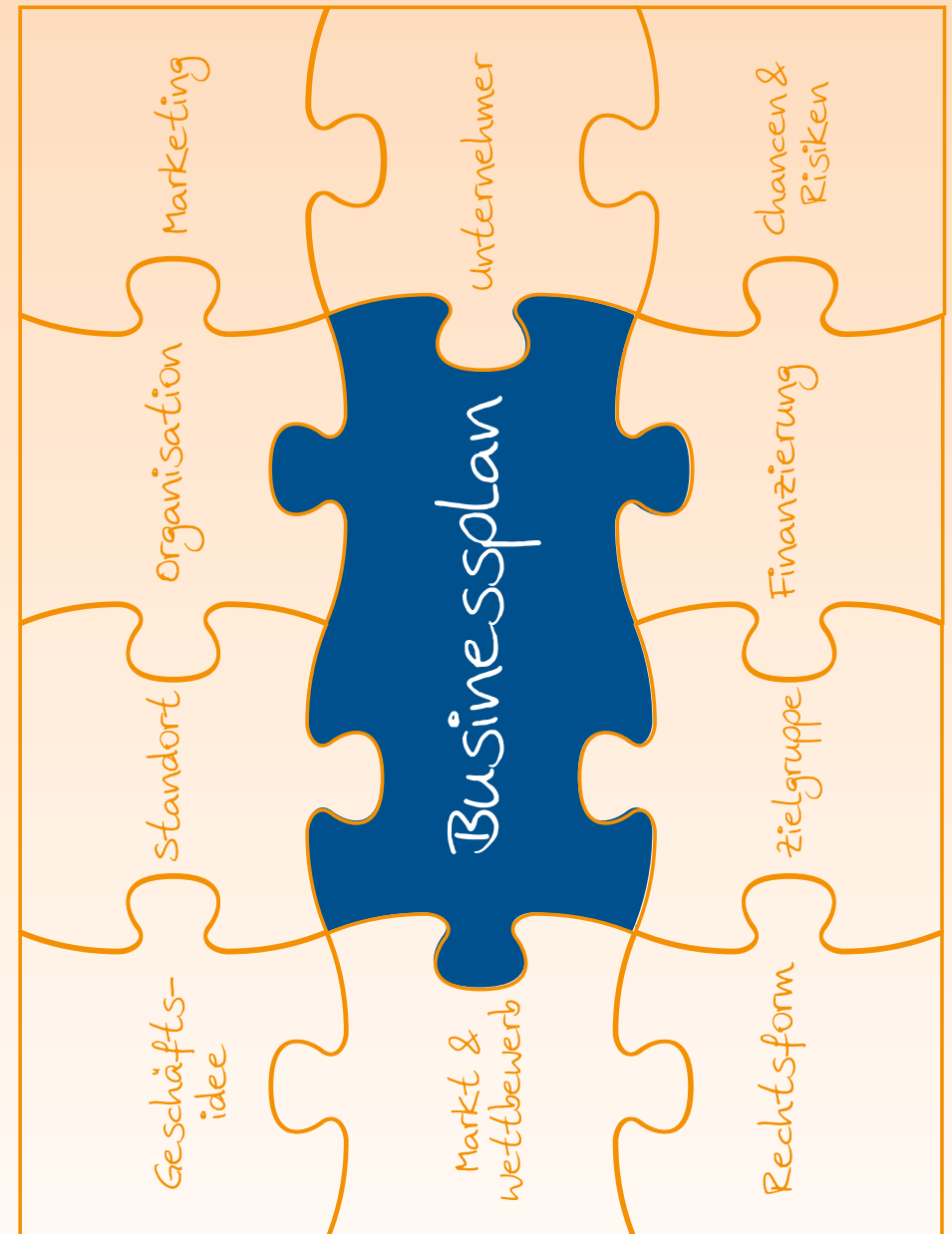
Marktplatz für Existenzgründer

www.franchise-net.de

Der internationale Treffpunkt zum Thema Franchise und Existenzgründung

www.gruendungswerkstatt-berlin-brandenburg.de

Nutzen Sie das kostenlose Angebot und erstellen Sie online Ihren Businessplan gemeinsam mit einem Tutor aus Ihrer IHK



www.gruendungswerkstatt-berlin-brandenburg.de

Impressum

Herausgeber

IHK Berlin
Fasanenstraße 85
10623 Berlin
Telefon +49 30 31510-0
www.ihk-berlin.de

Handwerkskammer Berlin
Blücherstraße 68
10961 Berlin
Telefon +49 30 25903-01
www.hwk-berlin.de

Druck

Druckerei Hermann Schlesener KG
Ullsteinstraße 108
12109 Berlin

1. Auflage, Oktober 2010
2. neu bearbeitete Auflage, Oktober 2011

Bildnachweise

Titel: © SeanPrior | clipdealer
Grafiken im Innenteil: © Jesus Conde | istockphoto

