

Ich mache mich selbstständig

Tipps und Beispiele zur Existenzgründung

**Eine Broschüre der
Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer
zu Hagen**

Stand: März 2012

**Richtig verbunden sind Sie in all diesen Sachfragen mit Ihrer
Südwestfälischen Industrie- und Handelskammer zu Hagen**

Existenzgründung / -sicherung, Gründercoaching, Krisenmanagement

Unternehmensnachfolge, Kooperationen

Gewerbeansiedlung, Strukturfragen

Absatzwirtschaft, Standortfragen

Weiterbildung, Statistik

Berufsbildung, Ausbildungsberatung

Handelsregister

Recht, Sachverständige

Gastgewerbe, Fremdenverkehr

Gewerberecht, Verbraucherfragen

Außenhandel, Zölle, Carnet

Industrie, Umweltschutz

Öffentliche Kredite, Steuern

Messen, Verkehr

Innovation/Technologie

Existenzgründungs-/Nachfolgebörsen

Kooperations-, Technologie- und Recyclingbörsen

Inhaltsverzeichnis

Seite

1. Lohnt sich für Sie eine selbstständige Tätigkeit?	1
2. Was Sie in jedem Falle kritisch prüfen sollten!	1
3. Welche betriebswirtschaftlichen Daten benötigen Sie?	1
3.1. Marktchancen	2
3.2. Der richtige Standort	2
4. Wie lässt sich das notwendige Startkapital beschaffen?	3
4.1. Kapitalbedarf	3
4.2. Finanzierung	4
5. Nutzen Sie öffentliche Finanzierungshilfen	4
5.1. Zinsgünstige Kredite für Existenzgründungen	5
5.2. Förderung von Existenzgründungen im Rahmen der Regionalen Wirtschaftsförderung	5
5.3. Öffentliche Bürgschaften	5
5.4. Förderung von Gründungs- und Aufbauberatungen	5
6. Erfüllen Sie die gewerberechtlichen Voraussetzungen?	
Anzeige - Sachkunde - Erlaubnis	5
6.1. Industrie	6
6.2. Großhandel	6
6.3. Einzelhandel	6
6.3.1. Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln	6
6.3.2. Waffenhandel	6
6.4. Reisegewerbe	6
6.5. Gaststättengewerbe	7
6.6. Vermittlergewerbe (Makler) und Anlageberatung	7
6.7. Verkehrsgewerbe	7
6.7.1. Werkverkehr	7
6.8. Versicherungsvermittlung	8
6.9. Sonstige Gewerbe	8
6.10. Handwerk	8
7. Rechtsformen	8
7.1. Rechtsformen für Ein-Personen-Gründungen:	9
7.2. Personengesellschaften	9
7.3. Kapitalgesellschaften	9
7.4. Entscheidende Fragen zur Wahl der Rechtsform	9
7.5. Nähere Informationen zu den häufigsten Rechtsformen	9
7.5.1. Einzelunternehmen	12
7.5.2. Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	13
7.5.3. Offene Handelsgesellschaft (OHG)	13
7.5.4. Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	14
7.5.5. Unternehmergesellschaft (UG haftungsbeschränkt)	14
7.5.6. GmbH & Co. KG	14
7.5.7. Freie Berufe: Anmeldung und rechtliche Besonderheiten	14

8. Betreiben Sie Im- oder Export?	15
8.1. Import	15
8.2. Export	16
9. Wollen Sie einen Betrieb übernehmen oder als tätiger Gesellschafter eintreten?	16
10. Wollen Sie Auszubildende einstellen?	17
11. Der halbe Erfolg: Rechtzeitig planen	17
12. Schlüsselgröße: Der Gewinn	17
12.1. Beispiele:	18
13. Schwierig in den Griff zu bekommen: Kosten	19
14. Quelle des Erfolges: Der Umsatz	21
15. Stellt sich später ein: Der Erfolg	22
16. Muss stimmen: Die Finanzierung	23
16.1. Planung des Kapitalbedarfs	23
16.2. Planung der Mittelherkunft	24
17. Zu jedem Zeitpunkt wichtig: Ausreichende Liquidität	25
18. Ein Kapitel für sich: Steuern	26
18.1. Buchführung	27
18.2. Umsatzsteuer	27
18.3. Lohnsteuer	28
18.4. Einkommensteuer	29
18.5. Körperschaftsteuer	29
18.6. Gewerbesteuer	29
18.7. Sozialversicherung	30
18.8. Überlegungen zur steuerlichen Optimierung	31
19. Ihre Ansprechpartner vor Ort	32
20. Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen	33

1. Lohnt sich für Sie eine selbstständige Tätigkeit?

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

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

Auf jeden Fall muss die selbstständige Tätigkeit ein ausreichendes Einkommen abwerfen.

Angenommen, Sie verdienen bislang als Angestellter im Einzelhandel monatlich brutto 2.000 EUR. Wenn Sie als Selbstständiger mindestens so viel Geld verdienen wollen wie bisher, müssen Sie im Monat einen Gewinn von etwa 2.800 EUR erwirtschaften, weil Sie Ihre Alters-, Kranken- und Unfallversicherung in Zukunft allein zu tragen haben. Im Jahr wären das rund 35.000 EUR Gewinn. Wie hoch müsste nun der Umsatz sein, um diesen Gewinn zu erzielen? In kleineren Einzelhandelsgeschäften beträgt der Gewinn im Durchschnitt etwa 10 % vom Umsatz. Sie müssten also etwa 350.000 EUR im Jahr umsetzen. Sie sollten generell aber noch einen Zuschlag einkalkulieren, weil Sie aus dem Gewinn zusätzlich Eigenkapital ansammeln und Tilgungen der Existenzgründungsdarlehen aufbringen müssen.

Prüfen Sie daher anhand Ihrer Rentabilitätsvorschau sorgfältig, ob Sie den erforderlichen Umsatz und Gewinn auch wirklich erreichen können. Bedenken Sie, dass Sie in den ersten Jahren, in denen Sie Ihre Existenz aufbauen, oft Einkommenseinbußen hinnehmen müssen.

2. Was Sie in jedem Falle kritisch prüfen sollten!

- Stellen Sie sich vor, Sie seien Ihr Geldgeber! Riskierten Sie von den Marktchancen her Ihr gutes Geld für dieses Unternehmen?
- Haben Sie schon ausreichende Informationen über den richtigen Standort zusammengetragen?
- Haben Sie alle Positionen für Ihren Kapitalbedarf sorgfältig ermittelt und auch berücksichtigt, dass die anfängliche Durststrecke durch unvorhersehbare Entwicklungen etwas länger als geplant sein kann?
- Wie viel Eigenkapital steht Ihnen zur Verfügung?
- Wie finanzieren Sie das Ihnen fehlende Kapital?
- Welche Kreditinstitute geben die günstigsten Konditionen?
- Erfüllen Sie die gesetzlichen Voraussetzungen für die Eröffnung Ihres Gewerbebetriebs?
- Haben Sie hinreichend die steuerlichen, betriebswirtschaftlichen und gesellschaftsrechtlichen Kriterien bei der Wahl der Rechtsform gegeneinander abgewogen?
- Falls Sie einen bestehenden Betrieb übernehmen wollen, haben Sie sich anhand der vorhandenen Unterlagen einen Überblick über Umsatz, Gewinn und Rentabilität des Unternehmens verschafft? Haben Sie geprüft, welche vertraglichen Verpflichtungen und Haftungen Sie übernehmen müssen?

3. Welche betriebswirtschaftlichen Daten benötigen Sie?

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

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

Für die Leitung eines Unternehmens ist eine exakte und aussagefähige Kostenrechnung ein unverzichtbares Hilfsmittel. Sie ermöglicht die gerade in der Anfangsphase notwendige laufende Kostenkontrolle und hilft

Ihnen, Schwachstellen im Betriebsablauf schnell zu erkennen und zu beheben. Wenn Sie in einen Markt hineinkommen wollen, werden Sie unter Umständen Ihren Kunden einen günstigen Preis anbieten müssen. Um die kurzfristige Preisuntergrenze bestimmen zu können, benötigen Sie in der Kostenrechnung auch eine Deckungsbeitragsrechnung. Langfristig müssten jedoch auch die Abschreibungen verdient sein.

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

3.1. Marktchancen

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

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

- durch die Art und Güte Ihrer Erzeugnisse, Handelswaren und Dienstleistungen,
- durch fachlich geschulte und freundliche Bedienung,
- durch einen besseren Kundendienst,
- durch Preisabweichungen.

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

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

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

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

3.2. Der richtige Standort

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

Bei einem Produktionsbetrieb sind für den Standort vielfach ausschlaggebend:

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

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

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

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

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

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

4. Wie lässt sich das notwendige Startkapital beschaffen?

Nach einer Umfrage des Instituts für Mittelstandsforschung scheitern die meisten jungen Unternehmer an einer unzureichenden oder zu teuren Finanzierung. Eine unzureichende Finanzierung kann sehr schnell zu Liquiditätsproblemen führen. Eine zu teure Finanzierung belastet die Ertragskraft des Unternehmens. Nach der erwähnten Untersuchung fehlt es oft an einer ausreichenden Eigenkapitalbasis und einer gesunden Finanzierungsstruktur.

4.1. Kapitalbedarf

Aus diesem Grunde müssen Sie sorgfältig planen, wie hoch Ihr Kapitalbedarf sein wird. Zunächst müssen Sie kalkulieren, was Sie für das Anlagevermögen benötigen, wie zum Beispiel:

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

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

Rechnen Sie in Ihre Kapitalbedarfsrechnung eine ausreichende Reserve für Ihren Lebensunterhalt ein, für die Zeit, in der Sie in Ihrem alten Beruf nicht mehr, in Ihrem neuen Beruf aber noch nicht genug verdienen. Außerdem müssen Sie gewisse Anlaufverluste kalkulieren. In der Regel wird in der ersten Zeit nicht gleich

das Betriebsergebnis erwirtschaftet, das zur Deckung der Personal- und Raumkosten ausreicht. Für diese Anlaufkosten, die privaten Dispositionen und für trotz sorgfältiger Kalkulation anfallende unvorhergesehene Kosten sollte auf den errechneten Kapitalbedarf ein Risikozuschlag von 10 bis 20 % berücksichtigt werden.

4.2. Finanzierung

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

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

Dazu können gehören:

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

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

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

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

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

Bei der Finanzierung des Umlaufvermögens sind Überlegungen zur Erhaltung der Zahlungsbereitschaft und der Rentabilität ganz besonders wichtig. Je schneller zum Beispiel der Warenumschlag, umso kleiner kann der Warenbestand sein, das heißt, dass durch das Lagern nur ein möglichst kleiner Teil des Kapitals gebunden werden sollte. Allerdings muss der Unternehmer zwischen den Preisvorteilen bei größeren Wareneinkäufen auf der einen Seite und den Kostenvorteilen eines niedrigen Lagerbestands auf der anderen Seite abwägen. Denken Sie auch daran, dass Lieferantenkredite extrem teuer sein können. Sie sollten so disponieren, dass Sie die Ware voll mit Skonto bezahlen können.

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

5. Nutzen Sie öffentliche Finanzierungshilfen

Es besteht die Möglichkeit, Ihre Betriebsgründung mit öffentlichen Mitteln zu erleichtern. Die Vergabe staatlicher Finanzierungshilfen setzt in der Regel persönliche Zuverlässigkeit, fachliche Eignung und ein erfolgversprechendes Konzept voraus. Zudem ist eine angemessene Eigenfinanzierung notwendig. Vorhaben, mit denen vor Antragstellung bereits begonnen worden ist, werden grundsätzlich nicht gefördert. Der Abschluss von Miet- und Gesellschaftsverträgen sowie die Gewerbeanmeldung werden in Ausnahmefällen nicht als Vorhabensbeginn betrachtet.

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

5.1. Zinsgünstige Kredite für Existenzgründungen

Aus Mitteln des Landes und des Bundes werden für die Gründung selbstständiger Existenzen zinsgünstige Darlehen mit langen Laufzeiten, Haftungsfreistellungen und tilgungsfreien Jahren zur Verfügung gestellt. Sie werden beispielsweise für folgende Zwecke gewährt:

- Investitionen zur Errichtung und Einrichtung von Betrieben,
- Erwerb von Betrieben oder tätigen Beteiligungen,
- Beschaffung eines ersten Waren- oder Materiallagers,
- Investitionen in der Anlauf- und Festigungsphase
- Betriebsmittel.

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

5.2. Förderung von Existenzgründungen im Rahmen der Regionalen Wirtschaftsförderung

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

5.3. Öffentliche Bürgschaften

Wenn Ihnen für die Aufnahme von Krediten für die Finanzierung Ihres Vorhabens ausreichende bankübliche Sicherheiten nicht zur Verfügung stehen, können Sie eine Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW GmbH in Neuss beantragen, die bei entsprechenden Voraussetzungen in der Regel für bis zu 80 % des Kreditbetrags bürgt.

5.4. Förderung von Gründungs- und Aufbauberatungen

Das Land Nordrhein-Westfalen finanziert Gründungsberatungen durch Betriebsberater in Industrie, Handel und verschiedenen Bereichen des Dienstleistungsgewerbes. Die jeweils aktuellen Programme nennt Ihnen die Industrie- und Handelskammer. Alternativ bezuschusst der Bund sowohl bei der Gründung als auch fünf Jahre danach Beratungen zu 50 % bis zu bestimmten Höchstbeträgen.

6. Erfüllen Sie die gewerberechtlichen Voraussetzungen?

Anzeige - Sachkunde - Erlaubnis

Den Beginn eines jeden stehenden Gewerbes müssen Sie beim Ordnungsamt der Gemeinde, in der sich der Betriebssitz befindet, sofort anzeigen. Dies gilt nach der Gewerbeordnung (§ 14) auch für folgende Tatbestände:

- Errichtung einer Zweigniederlassung oder einer unselbstständigen Zweigstelle,
- Verlegung des Betriebs, auch innerhalb der Gemeinde,
- Wechsel im Gegenstand der Gewerbetätigkeit oder Ausdehnung auf andere Waren oder Leistungen.

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

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

Ausländische Staatsangehörige aus Nicht-EU-Mitgliedstaaten dürfen eine selbstständige Gewerbetätigkeit nur dann ausüben, wenn dies nach ihrer Aufenthaltserlaubnis zulässig ist.

In der Regel besteht Gewerbefreiheit, abgesehen von nachher aufgezeigten Ausnahmen. Dies gilt insbesondere für die meisten Bereiche des Vertriebs, also den Groß- und Einzelhandel.

Bestimmte Gewerbe dürfen zum Schutz der Allgemeinheit nur dann ausgeübt werden, wenn eine Erlaubnis beziehungsweise Genehmigung hierfür bei der gewerberechtlichen Anzeige vorliegt, oder der Unternehmer seine Sachkunde nachweisen kann.

6.1. Industrie

Im Einzelfall kann Erlaubnispflicht bestehen, so zum Beispiel für die Herstellung von Arzneimitteln oder Waffen. Die Errichtung von Anlagen, deren Betrieb mit Auswirkungen auf die Umwelt verbunden ist, bedarf einer besonderen Genehmigung nach dem Bundes-Immissionsschutzgesetz.

6.2. Großhandel

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

6.3. Einzelhandel

In bestimmten Einzelhandelszweigen bestehen Zulassungsvoraussetzungen, zum Beispiel:

6.3.1. Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln

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

6.3.2. Waffenhandel

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

6.4. Reisegewerbe

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

6.5. Gaststättengewerbe

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

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

6.6. Vermittlergewerbe (Makler) und Anlageberatung

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

6.7. Verkehrsgewerbe

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

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

Die Erlaubnis für den gewerblichen Güterkraftverkehr berechtigt zur Durchführung innerdeutscher Güterkraftverkehre. Für grenzüberschreitende Güterkraftverkehre mit Staaten der Europäischen Union (EU) und den zusätzlichen, nicht zur EU gehörenden Staaten des Europäischen Wirtschaftsraumes (EWR), das heißt, Norwegen, Island und Lichtenstein, wird eine sogenannte Gemeinschaftslizenz (auch „EG-Lizenz“ genannt) benötigt. Dies kann ebenfalls für innerdeutsche Verkehre eingesetzt werden und berechtigt darüber hinaus auch zu innerstaatlichen Verkehren in anderen EU-/EWR-Staaten (sogenannter Kabotageverkehr).

Verkehre mit nicht zur EU/zum EWR gehörenden Drittstaaten (z. B. Ukraine) können mit sogenannten bilateralen Genehmigungen durchgeführt werden.

Voraussetzung für die Erteilung der jeweiligen Verkehrsberechtigung (Erlaubnis/ Lizenz/Genehmigung) ist neben der persönlichen Zuverlässigkeit des Unternehmers und der zur Führung der Güterkraftverkehrsgeschäfte bestellten Personen sowie der finanziellen Leistungsfähigkeit des Betriebes, dass der Unternehmer oder die zur Führung der Güterkraftverkehrsgeschäfte bestellte Person die fachliche Eignung zur Führung eines Güterkraftverkehrsunternehmens nachweist. Die fachliche Eignung wird in beiden Verkehrsgewerbebereichen im Regelfall durch Ablegung einer Fachkundeprüfung vor der jeweils zuständigen Industrie- und Handelskammer nachgewiesen.

6.7.1. Werkverkehr

Unternehmen, die Werkverkehr mit Lastkraftwagen, Zügen (Lastkraftwagen und Anhänger) und Sattelkraftfahrzeugen durchführen, deren zulässiges Gesamtgewicht 3,5 t übersteigt, müssen Ihr Unternehmen vor Beginn der ersten Beförderung beim Bundesamt für Güterverkehr (BAG) anmelden. Das BAG führt eine

Werkverkehrsdatei über alle im Inland niedergelassenen Unternehmen, die Werkverkehr mit den zuvor genannten Fahrzeugen betreiben. Zuständige Außenstelle des BAG ist für nordrhein-westfälische Unternehmen: BAG Münster, Hausanschrift: Grevener Str. 129, 48159 Münster, Postanschrift: Postfach 20 11 54, 48092 Münster. Direkter Ansprechpartner: Herr Dorsch, Telefon 0251/53405-72, Fax 02 51/534 05-99.

6.8. Versicherungsvermittlung

Wer gewerbsmäßig Versicherungen vermitteln will, bedarf gem. § 34 d Gewerbeordnung einer Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer. Voraussetzung ist, neben der persönlichen Zuverlässigkeit und der geordneten Vermögensverhältnisse, der Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung sowie der Nachweis der erforderlichen Sachkunde. Ausnahmen von der Erlaubnispflicht bestehen für sogenannte gebundene und produktakzessorische Vermittler(z.B.:Optiker, Kfz-Händler, Reisebüros). Einzelheiten regeln die Gewerbeordnung und die Versicherungsvermittlungsverordnung.

6.9. Sonstige Gewerbe

Zahlreiche andere Gewerbebezüge unterliegen ebenfalls einer Genehmigungspflicht:

- Bewachungsgewerbe (Erlaubnis nach § 34 a Gewerbeordnung),
- Versteigerung (Erlaubnis nach § 34 b Gewerbeordnung),
- Inkassobüro (Erlaubnis nach § 1 Rechtsberatungsgesetz),
- Fahrschule (Erlaubnis nach § 10 Fahrlehrergesetz),
- Spielhalle (Erlaubnis nach § 33 i Gewerbeordnung),
- bestimmte Finanzdienstleistungen (Erlaubnis nach § 34 c Gewerbeordnung/§ 32 Kreditwesengesetz).

6.10. Handwerk

Nach der Handwerksordnung liegt ein Handwerksbetrieb vor, wenn ein Gewerbe handwerksmäßig betrieben wird und vollständig oder in wesentlichen Tätigkeiten ein Gewerbe umfasst, das in der Anlage A zur Handwerksordnung aufgeführt ist. Die Handwerkskammer führt ein Verzeichnis, in welches die selbstständigen Handwerker eingetragen werden (Handwerksrolle). In dieses wird grundsätzlich nur eingetragen, wer in dem von ihm zu betreibenden Handwerk die Meisterprüfung abgelegt hat oder einen gleichwertigen Abschluss nachweisen kann. Falls der Inhaber diese Qualifikation nicht hat, kann er einen entsprechend qualifizierten Betriebsleiter beschäftigen. Für die zulassungsfreien Handwerke der Anlage B Abschnitt 1 gilt, dass keine Qualifikation zur Ausübung nachgewiesen werden muss. Allerdings kann die Meisterprüfung freiwillig abgelegt werden. In der Anlage B Abschnitt 2 sind Gewerbe verzeichnet, die handwerksähnlich betrieben werden können. Eine besondere Befähigung ist nicht erforderlich. Der Betrieb eines handwerksähnlichen Gewerbes wird in ein spezielles Verzeichnis bei der Handwerkskammer eingetragen. Wegen der oft recht schwierigen Abgrenzung zu Industrie und Handel empfiehlt sich eine rechtzeitige Anfrage bei der Handwerkskammer oder der Industrie- und Handelskammer.

7. Rechtsformen

Eine Rechtsform ist wie ein festes Gerüst für Ihr Unternehmen. Sie können zwischen verschiedenen Rechtsformen die passende wählen. Zur Auswahl stehen Rechtsformen für Ein-Personen-Gründungen sowie Personengesellschaften oder Kapitalgesellschaften, wenn es sich um mehrere Gründer handelt. Es gibt allerdings weder die optimale Rechtsform, die alle Wünsche erfüllt, noch die Rechtsform auf Dauer. Denn mit der Entwicklung des Unternehmens ändern sich auch die Ansprüche an dessen Rechtsform.

7.1. Rechtsformen für Ein-Personen-Gründungen

- Einzelunternehmen
- Ein-Personen-GmbH oder Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)
- Ein-Personen-AG

7.2. Personengesellschaften

Typisch für Personengesellschaften ist, dass die Gesellschafter für die Schulden des Unternehmens mit ihrem persönlichen Vermögen haften. Die Gesellschafter müssen kein Mindestkapital aufbringen und sind darüber hinaus nicht nur Inhaber, sondern auch Leiter ihres Unternehmens.

Zu den Personengesellschaften zählen die

- Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR)
- Kommanditgesellschaft (KG)
- Offene Handelsgesellschaft (OHG)
- Partnerschaftsgesellschaft (PartG)
- GmbH & Co. KG.

7.3. Kapitalgesellschaften

Die Haftungsbeschränkung ist je nach Branche ein wichtiger Grund für die Wahl einer Kapitalgesellschaft. Ihre Gesellschafter bzw. Aktionäre haften für geschäftliche Aktivitäten - mit Ausnahmen - nur in Höhe ihrer Einlage. Auch die notwendige Kapitalbeschaffung spielt eine Rolle. Gesellschafter bzw. Aktionäre beteiligen sich mit ihrem Kapital, ohne in der Geschäftsführung hineinzureden.

Zu den Kapitalgesellschaften gehören die

- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
- GmbH-Variante: Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)
- Aktiengesellschaft (AG)
- sowie die britische, aber auch hierzulande verbreitete Private Company Limited by Shares (Ltd.)

Die Entscheidung für eine bestimmte Rechtsform hat finanzielle, steuerliche und rechtliche Auswirkungen. Sie sollten daher auf jeden Fall Ihren Steuerberater und Rechtsanwalt in die Entscheidung mit einbeziehen. Eine Entscheidung für oder gegen eine Rechtsform ist nie endgültig. Ändern sich die Anforderungen Ihres Unternehmens, können Sie jederzeit die Rechtsform wechseln.

7.4. Entscheidende Fragen zur Wahl der Rechtsform:

- Sind Sie Gewerbetreibender oder Freiberufler?
- Gründen Sie allein oder mit Partnern?
- Sind Sie Kauffrau bzw. oder Kaufmann?
- Welche Rechtsform(en) sind in Ihrer Branche üblich?
- Möchten Sie die Haftung beschränken?
- Soll die Rechtsform möglichst geringe Gründungskosten verursachen (z.B. Einlage von Grundkapital, Kosten für Notar)?
- Soll die Rechtsform mit möglichst wenig laufendem Aufwand verbunden sein?
- Verbinden Sie mit der Rechtsform ein bestimmtes Image?

7.5. Nähere Informationen zu den häufigsten Rechtsformen

7.5.1. Einzelunternehmen

Ein Einzelunternehmen entsteht automatisch, wenn Sie als Gewerbetreibender oder Freiberufler allein ein Geschäft eröffnen. Diese Rechtsform eignet sich zum Einstieg.

Startkapital: Sie entscheiden selbst, wie viel Startkapital Sie mitbringen.

Gründung: Die Gründung eines Einzelunternehmens ist einfach. Es entsteht, indem

- Gewerbetreibende beim Gewerbeamt ihre Tätigkeit anmelden
- gewerbetreibende Kaufleute beim Gewerbeamt ihre Tätigkeit anmelden und ihr Unternehmen ins Handelsregister eintragen
- Freiberufler eine Steuernummer beim Finanzamt beantragen

Unternehmensführung: Sie entscheiden allein über alle Belange des Unternehmens und tragen dafür die Verantwortung.

Haftung: Sie haften in vollem Umfang mit Ihrem gesamten Vermögen, auch mit Ihrem Privatvermögen.

Handelsrecht: Sind Sie Kaufmann oder Kauffrau müssen Sie Ihr Unternehmen ins Handelsregister eintragen. Dies gilt nicht für Selbständige in den Freien Berufen. Mit dem Eintrag ins Handelsregister übernehmen Sie alle Rechte und Pflichten einer Kauffrau bzw. eines Kaufmanns.

Bei dem "eingetragenen Kaufmann" bzw. der "eingetragenen Kauffrau" handelt es sich nicht um eine Rechtsform, sondern um einen Bestandteil der Firma. Die Firma ist der Name, unter dem Einzelkaufleute oder Handelsgesellschaften am Geschäftsverkehr teilnehmen. Eine Firma kann den Namen des Inhabers verwenden, auf den Unternehmensgegenstand hinweisen oder einen Phantasiebezeichnung sein.

Als Einzelunternehmer/in können Sie auch als Kleingewerbetreibende/r klein anfangen. Voraussetzung: Ihre Umsätze und Ihr Geschäftsverkehr erfordern keine vollkaufmännische Einrichtung wie z.B. eine bestimmte aufwändige Buchhaltung. Als Kleingewerbetreibende/r steht Ihnen dennoch frei, sich ins Handelsregister einzutragen zu lassen, wenn Sie dadurch einen solideren Firmenauftritt erwirken wollen. Mit dem Eintrag ins Handelsregister übernehmen Sie allerdings auch alle Rechte und Pflichten der Kaufleute.

Steuern: Steuerrechtlich erzielen Sie Einkünfte aus Gewerbebetrieb oder aus freiberuflicher Tätigkeit. Für alle entstehenden Schulden, d.h. auch für Steuerschulden, müssen Sie als Betriebsinhaber mit Ihrem gesamten Vermögen einstehen.

7.5.2. Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Wenn Sie sich mit einem oder mehreren Partnern zusammenschließen, bilden Sie automatisch eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR oder auch BGB-Gesellschaft). Die GbR kann von Gewerbetreibenden und von Freiberuflern gegründet werden.

Einfache Partnerschaft

- Die GbR ist ideal für jede unkomplizierte Form der Geschäftspartnerschaft (Kleingewerbetreibende, Praxisgemeinschaften, freie Berufe, Arbeitsgemeinschaften).
- Besondere Formalitäten sind nicht erforderlich, eine mündliche Vereinbarung zwischen den Gesellschaftern ist ausreichend. Ein schriftlicher Vertrag ist allerdings empfehlenswert
- Mindestkapital ist nicht vorgeschrieben.
- Die GbR gehört zu den Personengesellschaften, d.h. ihre Gesellschafter haften jeweils mit ihrem Privatvermögen für alle Verbindlichkeiten der Gesellschaft (z.B. Steuerschulden). Im Gesellschaftervertrag (Innenverhältnis) können sie Sonderregeln vereinbaren.

Hinweis: Grundsätzlich wird die GbR "automatisch" zur OHG, wenn durch die Gesellschaft ein Handelsgewerbe betrieben wird. Ein Handelsgewerbe in diesem Sinne ist dann gegeben, wenn das Unternehmen nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert (§ 1 Abs. 2 HGB).

Gründung: Eine GbR kann von mindestens zwei Gesellschaftern gegründet werden. Der Gesellschaftsvertrag wird schriftlich oder mündlich geschlossen. Vorlagen für schriftliche GbR-Verträge bieten beispielsweise die Industrie- und Handelskammern oder Handwerkskammern auf ihren Internetseiten. Diese Vorlagen sollten Ihnen allerdings nur zur Orientierung dienen. Ziehen Sie auf jeden Fall einen Rechtsanwalt oder Notar hinzu, um den GbR-Gesellschaftsvertrag Ihren individuellen Bedürfnissen anzupassen. Legen Sie beispielsweise fest, welche Entscheidungen gemeinschaftlich getroffen, welche von den jeweiligen Gesellschaftern alleinverantwortlich getragen werden, wie hoch die monatlichen Privatentnahmen sein dürfen usw. Vermeiden Sie mögliche zukünftige Konflikte oder Rechtsstreitigkeiten, indem Sie klare Regelungen in Ihrem Gesellschaftervertrag festlegen.

Anmeldung: Eine GbR wird nicht im Handelsregister eingetragen. Handelt es sich um eine gewerbliche Tätigkeit, muss sich jeder Gesellschafter beim Gewerbeamt anmelden. Handelt es sich um eine freiberufliche Tätigkeit, muss jeder der Gesellschafter beim Finanzamt eine Steuernummer beantragen.

Unternehmensbezeichnung: Der Name des Unternehmens muss immer die Vor- und Familiennamen der Gesellschafter enthalten. Darüber hinaus kann auch ein Branchen-, Sach- oder Phantasienamen ergänzt werden. Und schließlich sollte "GbR" der Bezeichnung beigefügt werden.

Beispiele:

- Peter Müller und Michael Meier, Service rund ums Haus, GbR
- Susanne Klar, Ernst Schulz, Petra Dunkel, Sport-Fitness-Wellness, GbR
- Klara Meister und Sabine Kurz Sunshine, GbR

Jeder Geschäftsbrief (Rechnung, Auftrag, Angebot, Lieferschein usw.) muss die vollständige Unternehmensbezeichnung enthalten.

Geschäftsführung und Vertretung: Die Geschäftsführung und die Vertretung nach außen liegt gemeinschaftlich in den Händen aller Gesellschafter. Zur Geschäftsführung gehören beispielsweise die Buchführung bzw. Kontrolle der Buchführung, die Korrespondenz und die Kontrolle der Arbeitsprozesse. Die Vertretung nach außen bezieht sich auf den Abschluss von Verträgen (z.B. Kauf-, Leistungs-, Lieferverträge) mit Dritten. Um Rechtsgeschäfte mit Dritten abzuschließen, müssen alle Gesellschafter zustimmen. Im Gesellschaftervertrag können Geschäftsführung und Vertretung allerdings eingeschränkt bzw. aufgeteilt werden.

Haftung: Die GbR gehört zu den Personengesellschaften. Für Verbindlichkeiten aus Verträgen, die im Namen der Gesellschaft abgeschlossen werden, haften das Gesellschaftsvermögen und die Gesellschafter daher unbeschränkt mit ihrem Privatvermögen. Wird ein Gesellschafter allein in Anspruch genommen, kann er von den anderen Gesellschaftern anteilig Ausgleich verlangen. Abweichende Vereinbarungen können im Gesellschaftervertrag festgelegt werden. Diese haben allerdings keine Auswirkungen auf Dritte. Wurde keine vertragliche Regelung getroffen, haften alle Gesellschafter zu gleichen Teilen. Eine Haftungsbeschränkung gegenüber Dritten ist nur möglich, wenn sie individuell mit dem Vertragspartner vereinbart wurde. Eine allgemeine Haftungsbeschränkung ist nicht möglich.

Steuern: Handelt es sich um einen Gewerbebetrieb, muss die GbR Gewerbesteuer entrichten. Eine Freiberufler-GbR ist nicht gewerbesteuerpflichtig. Jeder der Gesellschafter (natürliche Personen) ist einkommensteuerpflichtig. Die Höhe der Einkommensteuer orientiert sich am Gewinnanteil, der nach einheitlicher und gesonderter Feststellung jedem Gesellschafter zugeordnet wird.

Für Lieferungen und Leistungen muss die GbR entweder 19 Prozent Umsatzsteuer oder den ermäßigten Satz von 7 Prozent abführen.

7.5.3. Offene Handelsgesellschaft (OHG)

Die OHG ist eine Rechtsform für Kaufleute, die gemeinsam ein kaufmännisches Gewerbe betreiben möchten.

Gründung: Die OHG kann von mindestens zwei Kaufleuten gegründet werden. Der Gesellschaftsvertrag ist formfrei; ein schriftlicher Vertrag ist in jedem Fall empfehlenswert. Der Eintrag ins Handelsregister ist Pflicht. Ein Mindestkapital bzw. Mindesteinlage ist nicht vorgeschrieben.

Unternehmensführung: Alle Gesellschafter sind zur Führung der Geschäfte berechtigt. Im Gesellschaftsvertrag kann allerdings ein Gesellschafter mit der Führung der Geschäfte beauftragt werden. Die Bestellung eines Prokuristen ist möglich.

Haftung: Bei der OHG handelt es sich um eine Personengesellschaft. Das heißt: Für Schulden der Gesellschaft haftet jeder Gesellschafter neben seinem Gesellschaftsvermögen auch mit seinem Privatvermögen, und zwar in unbeschränkter Höhe.

Steuern: Die OHG muss Gewerbesteuer und Umsatzsteuer abführen. Sie ist nicht einkommensteuerpflichtig, allerdings müssen die Gesellschafter jeweils für ihren Gewinnanteil Einkommensteuer abführen.

7.5.4. Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Die GmbH gehört zu den Kapitalgesellschaften. Sie ist für Gründerinnen und Gründer geeignet, die ihre Haftung beschränken möchten.

Gründung: Die GmbH wird von mindestens einem Gesellschafter (Ein-Personen-GmbH) gegründet. Der Gesellschaftsvertrag muss notariell beurkundet werden. Für unkomplizierte Standardgründungen (Bargründung, max. 3 Gesellschafter) stellt das GmbH-Gesetz zwei Musterprotokolle als Anlage zum GmbH-Gesetz zur Verfügung – eines für Ein-Personen-Gründungen, ein weiteres für Mehr-Personen-Gründungen bis maximal drei Personen. Das beurkundungspflichtige Musterprotokoll fasst drei Dokumente (Gesellschaftsvertrag, Geschäftsführerbestellung und Gesellschafterliste) in einem zusammen. Das Mindeststammkapital, das Sie in die Gründung einbringen müssen beträgt 25.000 Euro. Jeder Geschäftsanteil muss auf einen Betrag von mindestens einem Euro lauten.

Geschäftsführung: Jede GmbH muss mindestens eine Geschäftsführerin oder einen Geschäftsführer haben. Geschäftsführer kann nur eine natürliche und unbeschränkt geschäftsfähige Person sein. Nicht als Geschäftsführer bestellt werden können für die Dauer von fünf Jahren Personen, die wegen einer vorsätzlichen Straftat der Insolvenzverschleppung, eines Bankrottdelikt, falscher Angaben, unrichtiger Darstellung oder auf Grund allgemeiner Straftatbestände mit Unternehmensbezug, insbesondere Betrug und Untreue, verurteilt wurden.

Haftung: Gegenüber Gläubigern haftet die GmbH – in der Regel – nur mit ihrem Gesellschaftsvermögen. Die Gesellschafter haften nicht mit ihrem privaten Vermögen, allerdings gibt es Ausnahmen. Beispiele: Gesellschafter haften zusätzlich mit Privatvermögen bei persönlichen Krediten oder Bürgschaften. Sie haften auch persönlich bei Verstößen gegen die strengen Regeln über das GmbH-Kapital sowie bei der so genannten Durchgriffshaftung (z. B. bei bestimmten Schadenersatzansprüchen).

Eintrag im Handelsregister: Der Gesellschaftsvertrag oder das Musterprotokoll müssen notariell beurkundet werden. Der Notar leitet den Vertrag an das Handelsregister weiter. Spätestens zum Zeitpunkt der Eintragung der GmbH ins Handelsregister muss der Gründer das Stammkapital als Einlage geleistet haben. Das Stammkapital einer GmbH beträgt mindestens 25.000 Euro.

Die Einlage kann durch Bareinlagen, Sacheinlagen (z.B. Maschinen) oder durch gemischte Einlagen (Bar- und Sacheinlagen) erbracht werden. Sacheinlagen müssen vor der Anmeldung der Gesellschaft geleistet sein. Bei Bareinlagen muss vor Anmeldung mindestens ein Viertel der Summe einbezahlt werden. Zusammen mit einer etwaigen Sacheinlage muss mindestens die Hälfte des Mindeststammkapitals vor der Anmeldung der Gesellschaft erbracht werden, also mindestens 12.500 Euro.

Für die Anmeldung der GmbH beim Handelsregister müssen folgende Unterlagen vorgelegt werden:

- Musterprotokoll oder
- der Gesellschaftsvertrag,
- die Legitimation der Geschäftsführer, sofern diese nicht bereits im Gesellschaftsvertrag genannt sind,
- eine unterschriebene Liste der Gesellschafter mit Name, Vorname, Geburtsdatum und Wohnort der Gesellschafter sowie der Betrag der übernommenen Stammeinlage jedes Gesellschafters,
- falls Sacheinlagen geleistet worden sind, die Verträge, die den Festsetzungen zugrunde liegen oder zu ihrer Ausführung geschlossen worden sind, und der Sachgründungsbericht,
- wenn Sacheinlagen vereinbart sind, Unterlagen darüber, dass der Wert der Sacheinlagen den Betrag der dafür übernommenen Stammeinlagen erreicht,
- In der Anmeldung ist zu versichern, dass auf jeden Geschäftsanteil mindestens ein Viertel der Stammeinlage (mindestens aber 12.500 Euro) geleistet und dem Geschäftsführer zur freien Verfü-

gung steht und dass keine strafrechtlichen Gründe vorliegen, die der Bestellung der Geschäftsführer entgegenstehen (§ 6 Abs. 2 GmbHG).

Unternehmenssitz: Die GmbH muss ihren Satzungssitz im Inland haben. Verwaltungssitz und Betrieb können sich auch an einem anderen Ort befinden, dieser kann auch im Ausland liegen.

7.5.5. UG (haftungsbeschränkt)

Die Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) ist keine eigenständige Rechtsform, sondern eine Variante der GmbH.

Die UG (haftungsbeschränkt) ist für Gründerinnen und Gründer kleiner Unternehmen, insbesondere Dienstleister, geeignet, die ihre Haftung beschränken möchten und deren Unternehmen mit geringem Kapital auskommen.

Gründung: Die UG (haftungsbeschränkt) wird von mindestens einem Gesellschafter gegründet. Das Stammkapital beträgt mindestens ein Euro. Wobei sich die Kapitalausstattung immer am konkreten Bedarf orientieren sollte, denn eine unzureichende Kapitalausstattung birgt immer auch eine hohe Insolvenzgefahr.

Das Mindeststammkapital bei der Unternehmergesellschaft muss in bar und vor der Anmeldung zum Handelsregister in voller Höhe aufgebracht werden. Sacheinlagen sind ausgeschlossen.

Musterprotokoll: Die UG kann mit einem beurkundungspflichtigen Musterprotokoll gegründet werden. Das Musterprotokoll kombiniert Gesellschaftsvertrag, Gesellschafterliste und Bestellung des Geschäftsführers. Die Musterprotokolle - eines für Ein-Personen-Gründungen, ein weiteres für Mehr-Personen-Gründungen - stehen als Anlage zum GmbHG zur Verfügung

Rücklage bilden: Gewinne dürfen nicht in voller Höhe ausgeschüttet werden. 25 Prozent des Gewinns müssen so lange in eine gesetzliche Rücklage fließen, bis das Mindeststammkapital von 25.000 Euro aufgebracht ist. Eine zeitliche Frist gibt es dafür nicht. Wenn die Gesellschaft keine Gewinne erzielt, muss sie auch nichts in die gesetzliche Rücklage einstellen. Die Ansparpflicht darf aber nicht dadurch umgangen werden, dass Gewinne verdeckt ausgeschüttet werden, z. B. durch überhöhte Geschäftsführerbezüge. Erhöht die Gesellschaft ihr Stammkapital auf mindestens 25.000 Euro, fallen die Beschränkungen weg. Der Gesellschaft steht es frei, in eine „normale“ GmbH umzufirmieren oder aber die Bezeichnung als Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) beizubehalten.

Anmeldung und Eintragung im Handelsregister: Für die Anmeldung der UG (haftungsbeschränkt) beim elektronischen Handelsregister muss das beurkundete Musterprotokoll vorliegen.

Haftung: Es gelten die Haftungsregelungen des GmbH-Gesetzes. Dazu gehört auch die Insolvenzantragspflicht, deren Verletzung strafbar ist und die Geschäftsführer in die persönliche Haftung bringt. Gegenüber Gläubigern haftet die UG – in der Regel – nur mit ihrem Gesellschaftsvermögen. Die Gesellschafter haften nicht mit ihrem privaten Vermögen, allerdings gibt es Ausnahmen. Beispiele: Gesellschafter haften zusätzlich mit Privatvermögen bei persönlichen Krediten oder Bürgschaften. Sie haften auch persönlich bei Verstößen gegen die strengen Regeln über das GmbH-Kapital sowie bei der so genannten Durchgriffshaftung (z. B. bei bestimmten Schadenersatzansprüchen).

Unternehmensbezeichnung: Der Name kann in Form einer Personen-, Sach-, Phantasie- oder Mischfirma gewählt werden. Der Zusatz „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“ oder „UG (haftungsbeschränkt)“ ist verpflichtend. Zum Beispiel: „Meier UG (haftungsbeschränkt)“.

Steuern: Die UG muss Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer sowie den Solidaritätszuschlag entrichten. Bei Gewinnausschüttungen an Anteilseigner ist Kapitalertragsteuer fällig.

Buchführungspflicht: Die UG ist eine Variante der GmbH. Für sie gelten daher die Bestimmungen des Handelsgesetzbuches (HGB). Sie ist zur gesetzlichen Buchführung (doppelte Buchführung samt Jahresbilanz) verpflichtet.

7.5.6. GmbH & Co. KG

Die GmbH & Co. KG ist eine besondere Kommanditgesellschaft: Der Unternehmer (Komplementär), der bei einer einfachen KG mit seinem Privatvermögen haftet, ist hier eine GmbH. So kann man als Komplementär seine Haftung beschränken. Die GmbH & Co. KG ist ideal, wenn Sie sich für Ihr Handelsunternehmen die KG als Rechtsform wünschen, aber das hohe private Haftungsrisiko der KG beschränken wollen. Die Gesellschafter der GmbH sind meist gleichzeitig die Kommanditisten der KG.

Gründung: Eine GmbH & Co. KG kann von einem oder mehreren Komplementären und Kommanditisten gegründet werden. Sie muss ins Handelsregister eingetragen werden. Ein Mindestkapital von 25.000 Euro (auch Sachwerte) für die GmbH ist notwendig.

Unternehmensführung: Die jeweiligen Entscheidungsbefugnisse und auch die Verteilung der Gewinne und Verluste hängen von der Höhe der Vermögenseinlage der GmbH (Komplementärin) und der jeweiligen Kommanditisten ab.

Haftung: Die Haftung der Gesellschaft gegenüber Geschäftspartnern entspricht der Höhe der Kapitaleinlagen, die ihre Gesellschafter insgesamt geleistet haben, mindestens 25.000 Euro (auch Sachwerte). Kommanditisten haften nur in der Höhe ihrer Einlagen.

Aber: Kreditgeber verlangen in der Regel bei der Aufnahme von Krediten private Sicherheiten. Auch müssen sich die Gesellschafter häufig für die Rückzahlung der von der GmbH aufgenommenen Kredite verbürgen und haften dadurch mit ihrem Privatvermögen.

7.5.7. Freie Berufe: Anmeldung und rechtliche Besonderheiten

Ihre freiberufliche Tätigkeit müssen Sie spätestens innerhalb eines Monats nach Aufnahme der Tätigkeit dem Finanzamt mitteilen. Zuständig ist das Finanzamt, in dessen Bezirk Sie Ihren Wohnsitz haben. Es genügt eine formlose Anmeldung. Sie erhalten im Anschluss einen "Fragebogen zur steuerlichen Erfassung". Bitte beantworten Sie diese Fragen sorgfältig und schätzen Sie Ihre Umsatz- und Gewinnerwartungen realistisch ein. Die Informationen dienen der steuerlichen Einordnung Ihrer Tätigkeit durch das Finanzamt.

Im Zweifelsfall entscheidet das Finanzamt, ob Sie eine gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit ausüben. Informieren Sie sich daher frühzeitig bei Ihrem Berufsverband oder Ihrem Steuerberater.

Die Unterscheidung zwischen einer gewerblichen und freiberuflichen Tätigkeit hat Auswirkungen auf

- das Anmeldeverfahren,
- die Art und Weise der Gewinnermittlung,
- die Frage der Gewerbesteuerpflicht und
- die Höhe der Einkommensteuerbelastung.

Kammerpflicht: Für einige freie Berufe gilt in der Regel eine Pflichtmitgliedschaft in einer zuständigen Kammer. Diese so genannten "kammerfähigen Freien Berufe" sind: Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Apotheker, Notare, Rechtsanwälte, Patentanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Architekten, Beratende Ingenieure.

Freiberufler, für die es keine Pflichtmitgliedschaft in diesen genannten Kammern gibt, müssen, wenn sie bei ihrer Kammer Mitglied werden wollen, einen Antrag stellen. Die Kammern vertreten die Interessen ihrer Mitglieder und sollen zudem sicher stellen, dass diese ihren Beruf ordnungsgemäß ausüben.

Berufsrecht und –ausübung: Nicht jeder darf jeden Freien Beruf einfach ausüben. Eine ganze Reihe von freiberuflichen Tätigkeiten erfordern eine hohe fachliche Kompetenz und eine entsprechende Ausbildung. Diese Ausbildung muss nachgewiesen werden. Die Freiberufler, die Mitglied bei einer Kammer sind, tun dies bei ihrer Kammer. Andere Berufe müssen diesen Nachweis z.B. bei öffentlichen Einrichtungen erbringen (Beispiele: Heilpraktiker beim Gesundheitsamt; Vereidigter Sachverständiger bei IHK und Gericht). Andere Freiberufler (z.B. Unternehmensberater) können ihre Arbeit ohne Nachweis aufnehmen. Wer wo welchen Nachweis erbringen muss, ist beim **Bundesverband Freie Berufe** sowie beim **Institut für Freie Berufe** zu erfahren. **Hintergrund:** Diese Berufe haben eine besondere gesellschaftliche Bedeutung, weil sie z.B. die medizinische Versorgung gewährleisten, der Rechtspflege dienen oder eine unabhängige Beratung sichern. Darüber hinaus haben einige Freie Berufe eine ordnungspolitische Funktion: z.B. Notare, Wirtschaftsprüfer oder öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige.

Werbung: Für freie Berufe bestehen Werbebeschränkungen. Nicht jede Form der Werbung ist zulässig. Und nicht alle zulässigen Werbeformen stehen allen Freiberuflern zur Verfügung, auch wenn sie zunehmend für meisten erschlossen werden. Vorsicht: Wer hier gegen gängige Vorschriften verstößt (z.B. durch markt-schreierische Anzeigen), muss z.B. damit rechnen, dass eine Sanktion seitens der zuständigen Kammer erfolgt (z.B. Abmahnung, Bußgeld)

Hintergrund: Das Berufsbild (der meisten Freien Berufe) soll nicht durch den Gebrauch kommerzieller Werbung verfälscht und das Vertrauen der Patienten oder Klienten dadurch verspielt werden, dass diese z.B. bei Ärzten eher Gewinnstreben als diagnostische und therapeutische Motive vermuten müssten.

Im Folgenden eine Übersicht über typische Werbeformen, die für Freiberufler in Frage kommen und auch für viele erlaubt sind. **Achtung:** Bitte dennoch vor einer Nutzung auf jeden Fall bei Ihrer Kammer oder dem Institut für Freie Berufe nachfragen!

- **Anzeigen.** Anzeigen dürfen nur geschaltet werden, wenn sie in "unmittelbarem Zusammenhang mit der Tätigkeit" stehen: z.B. bei Neugründung, Urlaub oder Zusammenlegung von Praxen.
- **Mailing.** Mailings sind möglich, wenn sie sachliche Informationen und keine unzulässigen werblichen Elemente enthalten (z.B. Preise). Beispiel: Hintergrundinformationen in einem Newsletter zu Neuigkeiten im Steuerrecht.
- **Selbstdarstellung/Unternehmenspräsentation.** Selbstdarstellungen (z.B. als Flyer oder im Internet) sind zulässig, wenn sie sich auf sachliche Informationen sowie die Tätigkeiten und Schwerpunkte des Freiberuflers beschränken und keine unzulässigen werblichen Elemente enthalten (z.B. Preise). Flyer dürfen dann auch per Mailing verschickt werden.
- **Gelbe Seiten.** In Branchenverzeichnissen dürfen sich Freiberufler mit Namen, Adresse und Tätigkeitsschwerpunkte aufnehmen lassen.

8. Betreiben Sie Im- oder Export?

Geschäfte mit dem ausländischen Partner sind keineswegs einigen Wenigen vorbehalten. Jeder, auch der Neuling, kann sich am Außenwirtschaftsverkehr beteiligen. Dazu gehört der gesamte Waren-, Dienstleistungs-, Kapital-, Zahlungs- und sonstige Wirtschaftsverkehr mit fremden Wirtschaftsgebieten. Auch im Verkehr über die Grenze geht es nicht ohne staatliche Regelung. Im Außenwirtschaftsgesetz, in der Außenwirtschaftsverordnung und den dazu ergangenen Ausführungsanweisungen sind die Spielregeln des Staates für den Geschäftsverkehr mit dem Ausland festgesetzt.

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

Gerade hinsichtlich der Umsatzsteuer ist zwischen den grenzüberschreitenden Lieferungen oder Dienstleistungen an Unternehmen oder Privatpersonen zu unterscheiden. Um zu prüfen, ob ein Geschäftspartner auch Unternehmer ist, können Sie die verwendete Umsatzsteueridentnummer prüfen lassen. Je nach Art des Geschäftes müssen besondere Buch- und Belegnachweise beachtet werden. Nähere Informationen finden Sie unter www.sihk.de

8.1. Import

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

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

8.2. Export

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

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

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

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

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

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

Sie sollten dann im Einzelnen prüfen,

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

Falls Sie bei diesen Punkten zu einem positiven Ergebnis gelangt sind, bleibt als schwierigste Aufgabe die Beurteilung des Kaufpreises beziehungsweise der Pachtsumme. Selbst die Schätzung von Fachleuten über den Wert eines Betriebs beziehungsweise eines Geschäftsanteils oder die angemessene Höhe des Pachtzinses gehen oft auseinander. Es empfiehlt sich daher, zunächst von Ihren eigenen Gewinnerwartungen auszugehen, die zum Kaufpreis oder zur Pachtsumme in einem möglichst günstigen Verhältnis stehen müssen. Die Abschlüsse des Unternehmens und die Jahresüberschüsse der letzten 5 Jahre sollten auf jeden Fall mitberücksichtigt werden. Prüfen Sie in diesem Zusammenhang auch die Vor- und Nachteile der Gewährung einer Leibrente an den bisherigen Inhaber anstelle von Kauf oder Pacht.

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

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

10. Wollen Sie Auszubildende einstellen?

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

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

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

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

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

11. Der halbe Erfolg: Rechtzeitig planen

Ideen muss man zwar zunächst einmal haben - aber sie müssen sich auch rechnen lassen. Planen und rechnen Sie daher sehr sorgfältig. Das betriebswirtschaftliche Gerüst muss stehen, zumindest möglichst genau geschätzt werden. Dem Gewinn kommt dabei eine Schlüsselgröße zu. Aber auch eine möglichst vollständige Finanzplanung und eine Liquiditätsrechnung werden Ihnen dabei helfen, die besonders schwierigen ersten Jahre zu überstehen.

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

12. Schlüsselgröße: Der Gewinn

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

Nicht jeder Gründer wird von Beginn an den Lebensunterhalt allein aus dem Gewinn seines Unternehmens bestreiten müssen. In einigen Fällen kann

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

zur Sicherung des Lebensunterhalts beitragen. Erzielt das neu gegründete Unternehmen anfänglich nur geringe Überschüsse, gefährdet dies nicht gleich die materielle Existenz des Gründers. Mittel- und langfristig sollte jedoch in jedem Fall ein Gewinn erzielt werden, der die erbrachte Arbeitsleistung, den Eigenkapitaleinsatz und das Risiko des Unternehmers angemessen honoriert. Andernfalls ließe sich die Aufnahme beziehungsweise Fortsetzung einer selbstständigen Tätigkeit zumindest aus wirtschaftlicher Sicht nicht rechtfertigen. Falls keine anderen Erwerbsquellen vorhanden sind, muss der Betrieb mindestens die Kosten für die "Lebenshaltung" abwerfen.

12.1 Beispiele:

Diese können Sie überschlägig wie folgt ermitteln:

Kosten für private Lebensführung	EUR
+ Miete (einschließlich Nebenkosten)	EUR
+ soziale Absicherung (Krankenversicherung, Rentenversicherung, Lebensversicherung, jeweils einschließlich Arbeitgeberanteil)	EUR
+ sonstige vertragliche Verpflichtungen (Bausparverträge, Ratenzahlungen etc.)	EUR
+ anteilige Kosten für private Pkw-Nutzung	EUR
+ Rücklagen für besondere Fälle (Krankheit, unvorhersehbare Reparaturen, notwendige Neuanschaffungen)	EUR
= Kosten für Lebenshaltung	EUR
+ Einkommensteuerbelastung*	EUR
= unterhaltssichernder Mindestgewinn	EUR

*individuelle Einkommensteuerlast auf den unterhaltssichernden Mindestgewinn

Der Gewinn eines Unternehmens errechnet sich am Ende eines jeden Geschäftsjahrs als Differenz zwischen Ertrag und Aufwand. Bei Einzelunternehmungen und Personengesellschaften stellt diese Differenz, die auch negativ sein kann (=Verlust), die Vergütung für den geleisteten Arbeitseinsatz des Unternehmers (Unternehmerlohn) und die Verzinsung des Eigenkapitals dar. Selbst dies reicht auf Dauer nicht. Ein Unternehmen bietet langfristig nur dann eine gesicherte Existenzgrundlage, wenn der erwirtschaftete Gewinn nicht nur den Lebensunterhalt und eine angemessene Eigenkapitalverzinsung sicherstellt, sondern darüber hinaus die Substanzerhaltung des Betriebs, die Finanzierung eines angemessenen Unternehmenswachstums und die Bildung von Rücklagen (Reserven) ermöglicht, mit denen unvorhersehbaren unternehmerischen Risiken begegnet werden kann. Ein Beispiel soll diese Überlegungen verdeutlichen. Zum Vergleich wird ein Angestellter mit einem durchschnittlichen Bruttolohn beziehungsweise ein Selbstständiger mit Einkünften aus Gewerbebetrieb (steuerlicher Betriebsgewinn) von jeweils 3.800 EUR pro Monat herangezogen:

Angestellter		Selbstständiger
Bruttolohn/Gewinn	3.800,00 EUR	3.800,00 EUR
- Einkommensteuer (Steuerklasse I)	698,75 EUR	698,75 EUR
- Kirchensteuer (9%)	62,89 EUR	62,89 EUR
- Solidaritätszuschlag (5,5%)	38,43 EUR	38,43 EUR
- Rentenversicherung (z.Z. 19,6 %)	(ohne Arbeitgeberanteil) 372,40 EUR	744,80 EUR
- Arbeitslosenversicherung (z.Z. 3 %)	(ohne Arbeitgeberanteil) 57,00 EUR	Versicherung möglich, sonst 0,00 EUR
Zwischensumme	2.570,53 EUR	2.255,13 EUR
- Arbeitnehmeranteil zur gesetzl. Krankenversicherung	311,60 EUR	623,20 EUR
- Pflegeversicherung (z.Z. 2,2 % kinderlos an 23 LJ.)	46,55 EUR	83,60 EUR
Zwischensumme	2.212,38 EUR	1.548,33 EUR
- Lebensunterhalt	600,00 EUR	600,00 EUR
- Miete für Privatwohnung	600,00 EUR	600,00 EUR
- Kfz-Kosten (bzw. Privatanteil)	200,00 EUR	200,00 EUR
- sonstige vertragliche Verpflichtungen (Haftpflichtversicherung, Bausparkasse etc.)	100,00 EUR	100,00 EUR
Rücklagenbildung	712,38 EUR	48,33 EUR

Diese vereinfachte Modellrechnung zeigt, dass bei gleichem Bruttoeinkommen einem Angestellten zur Rücklagenbildung monatlich ein weitaus höherer Betrag zur Verfügung steht als dem Selbstständigen. Anders ausgedrückt: Die Gewinneinkünfte eines Selbstständigen müssten um einiges über denen eines Gehaltsbeziehers liegen, um einen vergleichbaren Lebensstandard sicherstellen zu können. Unberücksichtigt bleibt hierbei, dass der Selbstständige eine entsprechende Risikovorsorge nicht nur für seinen privaten Bereich, sondern auch für sein Unternehmen zu treffen hat. Der Unternehmer steckt in seinen Betrieb eigenes Geld. Dies muss sich verzinsen. Er könnte es auch anderweitig zinsbringend anlegen. Daher sollte der Unternehmensgewinn auch eine Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals erbringen, die mindestens der einer langfristigen Sparanlage entspricht.

Auf den Monat bezogen errechnen Sie die Eigenkapitalverzinsung wie folgt:

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

Sie haben Gründungsinvestitionen in Höhe von 9.000 EUR aus eigenen Ersparnissen getätigt. Mit diesem Geldvermögen würden Sie bei langfristiger Geldanlage (Zins zirka 5 %) auf den Monat berechnet Zinseinkünfte von

$$= \frac{9.000 \text{ EUR} \times 5}{100} \times \frac{1}{12} \text{ Jahr} = 37,50 \text{ EUR}$$

erzielen.

Da die Anlage der Mittel im eigenen Betrieb mit größeren Risiken behaftet ist als zum Beispiel die Verwendung zum Kauf von festverzinslichen Wertpapieren, sollte sogar eine angemessene höhere Verzinsung erwartet werden. Der Unternehmer muss darüber hinaus die Substanz seines Betriebs erhalten und das Wachstum sichern. Hierzu näheres unter Kapitel 17.

13. Schwierig in den Griff zu bekommen: Kosten

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

Bei der Gründungsplanung müssen im Wesentlichen die folgenden laufenden Betriebskosten berücksichtigt werden:

<u>Personalkosten</u>	EUR
- Lohn/Gehalt (ohne „Unternehmerlohn“)	
- gesetzliche Abgaben	EUR
- Beiträge zur Berufsgenossenschaft	EUR
- freiwillige soziale Aufwendungen	EUR
<u>Raumkosten</u>	EUR
- Miete und Mietnebenkosten	
- Heizenergie, Strom, Wasser	EUR
- Reinigung	EUR
- Instandhaltungskosten	EUR
<u>Beiträge</u>	EUR
- betriebliche Versicherungen	
- Beiträge zu Berufsverbänden, Organisationen	EUR
<u>Betriebskosten</u>	EUR
- Kfz-Steuer	
- Versicherung	EUR
- Garage	EUR
- Reparatur/Wartung	EUR
- Treibstoffe	EUR
<u>Mietkosten, Leasing, Werbung</u>	EUR
- Anzeigen	
- Dekorationen	EUR
- Messeaufwand	EUR
<u>Reisekosten</u>	EUR
- Fahrtkosten	
- Übernachtung, Spesen	EUR
<u>Kreditkosten, Kosten des Geldverkehrs</u>	EUR
- Fremdkapitalzinsen	
- Bürgschaftsprovision	EUR
- Kontoführungskosten	EUR
<u>Betriebssteuern</u>	EUR
- Gewerbesteuer	
- Grundsteuer	EUR
<u>Sonstige Kosten</u>	EUR
- fremde Dienste (Steuerberatung, Buchführung, etc.)	
- Telefon, Porto, Verpackung	EUR
- Bürobedarf	EUR
<u>Abschreibungen</u>	EUR
- Grundstücke, Gebäude	
- Einrichtungen, Maschinen	EUR
- Kraftfahrzeuge	EUR
- geringwertige Wirtschaftsgüter	EUR
- Forderungsausfälle	EUR
- Wertberichtigungen (Inventarverluste etc.)	EUR
Gesamtkosten EUR	

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

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

Betriebsvergleichsergebnisse können daher immer nur Anhaltspunkte sein. Sie ersetzen nicht die eigene Planung.

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

Anmerkung:

Anlage- und Umlaufvermögen eines neu gegründeten Unternehmens werden im Allgemeinen auch mit Investitionskrediten finanziert. Schon nach relativ kurzer Zeit - bei den staatlichen Förderungsprogrammen nach spätestens zwei Jahren und nicht erst am Ende des Abschreibungszeitraums - sind Auszahlungen in Höhe des vereinbarten Kredittilgungsbetrags fällig. Diese Tilgungsleistungen sind regelmäßig aus den verdienten Abschreibungsbeträgen aufzubringen.

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

14. Quelle des Erfolgs: Der Umsatz

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

Der in Kapitel 12 ermittelte, den Unterhalt sichernde Mindestgewinn, kann als eine erste Rechengröße dienen, den erforderlichen Mindestumsatz (als "Soll-Umsatz") hochzurechnen. Hierbei kann wieder auf die Ergebnisse von Betriebsvergleichen zurückgegriffen werden, die, wie zum Beispiel der Betriebsvergleich für den Einzelhandel, den durchschnittlichen Branchengewinn in % vom erzielten Umsatz (einschließlich Mehrwertsteuer) angeben. Darüber hinaus ist die sogenannte "Richtsatzsammlung" zur Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns zu erwähnen. Sie enthält für eine Vielzahl von Handwerks- und Handelsbranchen sowie das Transportgewerbe und die Gastronomie Angaben über den Roh- und Reingewinn in % des Umsatzes (ohne Mehrwertsteuer). Die Richtsätze dienen der Finanzverwaltung als Hilfsmittel, Umsätze und Gewinne von Gewerbetreibenden zu schätzen, wenn keine ordnungsgemäße Buchführung vorliegt. Im Internet zu finden unter www.bundesfinanzministerium.de, dort das Suchwort „Richtsatzsammlung“ eingeben.

Ein Beispiel:

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

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

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

Entscheidend ist aber nicht, welcher Umsatz erforderlich, sondern welcher erzielbar ist. Konkrete, auf das jeweilige Gründungsvorhaben bezogene Marktuntersuchungen (Standortanalyse, Konkurrenzanalyse, Marktpotenzialermittlung) helfen, den erzielbaren Umsatz abzuschätzen. Die Kapazität des neu gegründeten Unternehmens darf dabei nicht außer Acht gelassen werden. So ist zum Beispiel im Einzelhandel auf einer bestimmten Verkaufsfläche nur ein bestimmter maximaler Umsatz erzielbar. Das Gleiche gilt für Personalleistung: Jede Arbeitskraft hat ihre Kapazitätsgrenze, die den erzielbaren Umsatz begrenzt. Aufgabe der Gründungsplanung ist, die Umsatzerwartung und die vorhandenen Kapazitäten in Einklang zu bringen. Sind zum Beispiel für den erzielbaren Umsatz die Räume zu groß und die Personalkosten zu hoch, so gefährdet das die Rentabilität des Unternehmens. Dies kann sogar dazu führen, dass Industriebetriebe wie auch Handels- und Dienstleistungsunternehmen durch zu geringe Kapazitätsauslastung in ihrer Existenz bedroht sind. Sie sollten jedoch mehr als nur den erforderlichen Umsatz erzielen. Nur dann haben Sie genügend Spielraum für eine angemessene Eigenkapitalverzinsung, für eine notwendige Risikorücklage und den weiteren Ausbau des Unternehmens.

15. Stellt sich später ein: Der Erfolg

Sind die Kosten- und Umsatzplanung abgeschlossen, können Sie den voraussichtlichen Gewinn Ihres Unternehmens wie folgt ermitteln:

	1. Quartal		
	1. Monat	2. Monat	3. Monat
Bruttoumsatzerlöse – Mehrwertsteuer			
= Nettoumsatzerlös – Waren-/Materialeinsatz (ohne Vorsteuer)			
= Rohertrag – Kosten			
= Gewinn vor Steuern			
– Körperschaftsteuer/ Gewer- besteuer			
= Gewinn nach Steuern			

Dieser Gewinn muss zumindest Ihren Lebensunterhalt sicherstellen (zur Höhe siehe Kapitel 12). Da Sie als Selbstständiger voll für Ihre Altersversorgung und Krankenversicherung aufkommen müssen und auch die Sozialleistungen, die bisher der Arbeitgeber getragen hat, nunmehr entfallen, muss der Gewinn vor Steuern je nach Familienstand und persönlicher Steuerbelastung etwa bis zu 50 % über dem Gehalt liegen, das Sie als Angestellter bezogen haben. Erst dann erzielen Sie das gleiche Einkommen.

Ein Gewinn, der lediglich den Lebensunterhalt sichert, und daher vom Unternehmer voll entnommen werden muss, reicht nicht aus, um langfristig am Markt zu bestehen. Substanzerhaltung, angemessenes Unternehmenswachstum und die unternehmerischen Risiken müssen ebenfalls durch den Gewinn gedeckt sein. Ein

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

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

16. Muss stimmen: Die Finanzierung

Wer richtig finanzieren will, muss besonders sorgfältig planen. Dabei ist zunächst der Kapitalbedarf für Anlage- und Umlaufvermögen, also die Mittelverwendung festzustellen. Im zweiten Schritt folgt die Planung der Mittelherkunft, also aus welchen Quellen die benötigten Mittel fließen sollen.

16.1. Planung des Kapitalbedarfs

I. Anlagevermögen

Betriebsgrundstück	EUR
Betriebsgebäude, Umbauten	EUR
Geschäftsausstattung	EUR
Einrichtungsgegenstände und Maschinen	EUR
Kraftfahrzeuge	EUR
Werkzeuge	EUR
Patente, Lizenzen	EUR
Ablösung für Geschäftswerte (Goodwill)	EUR
Summe	EUR

II. Umlaufvermögen

Auch für das Umlaufvermögen müssen Mittel für die Erstausrüstung bereitgestellt werden. Es setzt sich im Wesentlichen aus folgenden Teilen zusammen:

Warenlager bzw. Rohstoffe	EUR
Hilfsstoffe	EUR
Betriebsstoffe	EUR
Debitoren	EUR
Bank, Postscheck	EUR
Kasse	EUR
Summe	EUR

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

Im Einzelhandel errechnet er sich wie folgt:

$$\frac{\text{Geplanter Umsatz}}{\text{Warenumschlags- geschwindigkeit}} \cdot \text{Handelsspanne} = \text{Warenlager}$$

Umschlagsgeschwindigkeit und Handelsspanne können als Durchschnittszahlen den Betriebsvergleichen entnommen werden.

Dafür ein Beispiel:

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

$$\frac{250.000 \text{ EUR}}{2,9} \cdot 35,6 \% = 55.517 \text{ EUR}$$

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

III. Gründungsspezifische Ausgaben

Für den Existenzgründer fallen zusätzlich einmalige Ausgaben an, wie Gründungsberatung, Genehmigungen, Handelsregistereintragung, Markteinführungsausgaben, wie zum Beispiel Eröffnungswerbung.

IV Anlaufverlust/Liquiditätsreserve

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

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

16.2 Planung der Mittelherkunft

Für den so ermittelten Kapitalbedarf muss eine maßgeschneiderte Finanzierung geplant werden. Von besonderem Gewicht ist dabei eine ausreichende Kapitalausstattung. Anhaltspunkte für eine zweckmäßige Finanzierung einer Unternehmensgründung sind die sogenannten Finanzierungsregeln, die darauf abstellen, wie die Finanzierungsmittel strukturiert und wie lange sie im Unternehmen gebunden sind. Je nach Betrieb sollte eine der nachfolgenden Finanzregeln erreicht werden. In jedem Fall sollte die goldene Bankregel Beachtung finden.

Goldene Finanzregel:

Das Anlagevermögen sollte durch Eigenkapital, das Umlaufvermögen durch Fremdkapital gedeckt sein.

Silberne Finanzregel:

Anlagevermögen und ein Drittel des Umlaufvermögens sollte durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital gedeckt sein.

Eiserne Finanzregel:

Anlagevermögen und die eisernen Bestände des Umlaufvermögens sollten durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital gedeckt sein.

Goldene Bankregel:

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

Für die Liquidität ist in diesem Zusammenhang wichtig, dass häufig schon früh mit der Tilgung der Kredite begonnen werden muss, bei Bankkrediten zum Beispiel bereits nach 6 Monaten. Öffentliche Finanzierungshilfen bieten vor allem durch die tilgungsfreie Zeit eine wirkungsvolle Hilfe. Über den jeweils aktuellen Stand der Förderprogramme und weitere Finanzhilfen kann Ihnen die Industrie- und Handelskammer Auskunft geben.

17. Zu jedem Zeitpunkt wichtig: Ausreichende Liquidität

Die ständige Aufrechterhaltung der betrieblichen Zahlungsbereitschaft ist entscheidend für die Lebensfähigkeit Ihres neu gegründeten Unternehmens. Eine Liquiditätsplanung ist daher einmal wichtig als betriebliches Kontroll- und Steuerinstrument, sie ist aber auch wichtig für Kreditverhandlungen mit Banken. Die Liquidität eines Unternehmens ist gewährleistet, wenn den Ausgaben zu jedem Zeitpunkt ausreichende Einnahmen, Liquiditätsreserven aus früheren Monaten und/oder ein entsprechender Kreditrahmen gegenüberstehen. Die Liquiditätsplanung sollte nicht nur für das erste Jahr nach der Gründung erfolgen, sie ist vielmehr eine ständige Aufgabe des Unternehmens. Die kritische Phase im Leben eines Unternehmens ist in der Regel nicht das erste, sondern das zweite beziehungsweise dritte Jahr nach der Gründung.

Ein Beispiel soll dies verdeutlichen:

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

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

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

Bei allen Planungen, die auf Erwartungswerten aufbauen, ist es wichtig, getrennte Spalten für Soll- und Ist-Werte vorzusehen. Auf diese Weise ist eine laufende Kontrolle möglich, ob die Erwartungen durch die tatsächlichen Ergebnisse erfüllt werden.

	Soll Januar	Ist Januar		Soll Dezember	Ist Dezember
Liquiditätsüberdeckung + bzw. - unterdeckung ./.					
Einzahlungen aus 1. Umsatz -netto- 2. Krediten a) langfristig b) kurzfristig 3. Einlagen (Kapitalerhöhung Gesellschafterdarlehen) 4. Sonstiges (Anlagenverkäufe etc.)					
Summe					
Auszahlungen für 1. Löhne, Gehälter, Sozial- aufwendungen 2. Rohstoffe/Energie, Handelsware -netto- 3. Werbung, Vertrieb, Verwal- tung, etc. 4. Steuern/öffentliche Abgaben 5. Investitionen 6. Tilgung a) langfristig b) kurzfristig 7. Zinsen a) langfristig b) kurzfristig 8. Privatentnahmen 9. Sonstiges (zum Beispiel Leasing)					
Summe					
Liquiditätsüberdeckung/ -unterdeckung + ./. (Vortragen auf nächsten Monat)					

18. Ein Kapitel für sich: Steuern

Wer sich selbstständig macht, darf das Thema Steuern nicht vernachlässigen und muss sich bereits vorab einen Überblick über seine steuerlichen Pflichten und Belastungen verschaffen. Je nach Art der Gründung – gewerblich, freiberuflich oder rechtsformabhängig – gibt es wesentliche Unterschiede bei der Anmeldung, der Rechnungsführung und den Steuerpflichten. Sowohl die prompte Bezahlung der Steuern wie auch die exakte Erledigung von Aufzeichnungs-, Veröffentlichungs- und Erklärungspflichten, darf der Existenzgründer nicht auf die leichte Schulter nehmen, sonst droht nicht nur die zwangsweise Beitreibung der Steuern, sondern auch die "Schätzung" der Steuerlast durch das Finanzamt, ein Gespenst für jeden Unternehmer. Auf die Gefahr einer Liquiditätskrise im zweiten oder dritten Jahr wurde bereits hingewiesen.

Neben anderen Dienststellen erhält auch das Finanzamt von der Gewerbeanmeldung Ihrer Gemeinde eine Durchschrift der Gewerbeanmeldung. Dadurch wird sichergestellt, dass Sie Ihren gesetzlichen Verpflichtungen als Steuerzahler nachkommen. Sie erhalten daraufhin – sofern Sie nicht Freiberufler sind - vom Finanzamt einen Fragebogen zur steuerlichen Erfassung, mit dem Sie um alle für die Besteuerung notwendigen Angaben gebeten werden. Wenn Sie diesen ausgefüllt zurückgeschickt haben, bekommen Sie Ihre Steuernummer, die Sie dann künftig bei allen Steuererklärungen angeben müssen. In dringenden Fällen können

Sie die Steuernummer auch vor Prüfung Ihres Erfassungsbogens erhalten. Die Vordrucke für die elektronischen Steuererklärungen erhalten Sie über die Web-Site des [Bundesfinanzministeriums](#) bzw. über den Formularserver des [Finanzamts](#).

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

Es gibt zahlreiche Steuerarten und -gruppen. Die wichtigsten Steuern für das Unternehmen und den Unternehmer sind die Einkommensteuer und die Körperschaftsteuer - sogenannte Ertragsteuern, die Umsatzsteuer (MwSt) als Verkehrssteuer sowie die Grund- und Gewerbesteuer, deren Höhe auch durch den Sitz des Unternehmens bestimmt wird, da die jeweilige Kommune den Hebesatz festlegt und ihr die Steuer zu steht.

Für Gründungen im Nebenerwerb gelten die gleichen Steuervorschriften. Allerdings werden die Freibeträge und Steuergrenzen häufig nicht überschritten, so dass keine Steuerpflicht eintritt. Dies ist jedoch im Einzelfall zu prüfen.

18.1. Buchführung

Die Art der Gewinnermittlung (Grundlage für die Steuererhebung) richtet sich nach

1) dem Handelsgesetzbuch:

Alle im Handelsregister eingetragenen Kaufleute sind zur doppelten Buchführung verpflichtet. Ausgenommen sind sog. „Kleingewerbetreibende“ und Einzelkaufleute, deren Umsatzerlöse an zwei auf einander folgenden Geschäftsjahren 500.000 € und deren Gewinn 50.000 € nicht überschreitet.

2) den Steuervorschriften (EStG, AO):

Alle eingetragenen Kaufleute, deren Umsatz über 500.000 € im Kalenderjahr oder deren Gewinn über 50.000 € im Wirtschaftsjahr liegt, sind zur Buchführung/ Bilanzierung verpflichtet.

Sofern Sie diese zurzeit gültigen steuerlichen Grenzen nicht erreichen, genügt es, die täglichen Einnahmen und Ausgaben in ein Kassenbuch einzutragen und ebenso den Wareneingang und -ausgang festzuhalten. Ihre „Einnahme-Überschuss-Rechnung“ wird dem Finanzamt dann nach vorgeschriebenem Vordruck eingereicht. Für „Kleingewerbetreibende“ mit Betriebeseinnahmen ≤ 17.500 € genügt eine formlose Gewinnermittlung. Um den Überblick zu bewahren sollten Sie für Ihr Unternehmen ein – vom privaten Bereich getrenntes - neues Konto eröffnen.

18.2. Umsatzsteuer

Für sämtliche Lieferungen und Leistungen im Rahmen seines Unternehmens, hat der Unternehmer Umsatzsteuer (MwSt) zu berechnen und an das Finanzamt abzuführen. Der Steuersatz beträgt zurzeit 19 % des Netto-Rechnungsbetrages (=15,97 % des Rechnungsendbetrages). Für bestimmte Umsätze gilt ein ermäßigter Steuersatz von 7 % (6,54 %).

Mit der Umsatzsteuer soll nur der in dem Unternehmen jeweils erzielte Mehrwert steuerlich erfasst werden. Dies wird dadurch erreicht, dass dem Unternehmen ein Vorsteuerabzug in Höhe der von anderen Unternehmern in Rechnung gestellten Umsatzsteuer für bestellte Waren oder Leistungen zugerechnet wird. Lediglich bei Rechnungsbeträgen bis zu 150 EUR genügt die Angabe des Steuersatzes und des Bruttobetrages, so dass der Betrag selbst ermittelt werden muss. Die gezahlte Vorsteuer kann mit der, aus dem Verkauf eigener Waren und Leistungen abzuführenden Umsatzsteuer, verrechnet werden. Gegebenfalls erfolgt eine Erstattung. Das folgende Beispiel zeigt, dass die wirtschaftliche Belastung nur beim Endverbraucher liegt.

Beispiel:**A Rechnung des Lieferanten**

Warenwert	50,00 EUR
+ 19 %Umsatzsteuer (Vorsteuer)	<u>9,50 EUR</u>
= Rechnungsbetrag	59,50 EUR

B Sie stellen in Rechnung

Warenwert	200,00 EUR
+ 19 % Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)	<u>38,00 EUR</u>
= Rechnungsbetrag	238,00 EUR

C Daraus errechnet sich folgende Steuerschuld

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

Mit der Umsatzsteuer kommt der Unternehmer bereits sehr früh in Berührung. Bis zum 10. Tag nach Ablauf des Voranmeldezeitraumes ist eine elektronische Voranmeldung mit vorgeschriebenem Vordruck abzugeben. Darin sind die im abgelaufenen Monat (Quartal) angefallenen Umsatzsteuerbeträge und die abzugsfähigen Vorsteuern anzugeben – auch wenn es sich um den Gründungsmonat handelt. Für Existenzgründer in den ersten zwei Jahren gilt eine monatliche Anmeldung. Betrug die Steuer des vorausgegangenen Jahres nicht mehr als 7.500 €, bildet grundsätzlich das Kalendervierteljahr die Basis. Liegt die Steuerschuld unter 1.000 €, kann man durch das Finanzamt von der Vorauszahlung befreit werden. Für den Existenzgründer ist es wichtig, bereits vor der Existenzgründung sorgfältig die Ausgabenbelege zu sammeln. Die darin ausgewiesene Vorsteuer kann der Unternehmer mit der ersten Umsatzsteuervoranmeldung geltend machen.

Eine Befreiung von der Umsatzsteuer ist möglich, wenn der Umsatz im ersten (Gründungs-) Jahr unter 17.500 Euro liegt und im laufenden Jahr voraussichtlich 50.000 EUR nicht übersteigt (Kleinunternehmer). Inwieweit ein Verzicht sinnvoll ist – die für Betriebsausgaben anfallende Umsatzsteuer kann nicht verrechnet werden - muss der Existenzgründer selbst entscheiden. (Kleinunternehmerregelung). Die Einhaltung der Grenzen ist jährlich zu prüfen. Kleinunternehmer dürfen auf Rechnungen keine Umsatzsteuer ausweisen und müssen darauf hinweisen, dass Sie nach §19 Abs. 1 UStG Kleinunternehmer sind. Sie bekommen nur auf Anfrage eine Umsatzsteueridentnummer für den internationalen Waren- und Dienstleistungsverkehr.

Für den Export und Import gelten umfangreiche Sondervorschriften. Bestimmte Geschäftsvorgänge wie der innergemeinschaftliche Verkehr und Ausfuhrlieferungen sind u.U. von der Umsatzsteuer befreit. Bitte informieren Sie sich vorab über Steuern, Nachweispflichten und Zollvorgaben.

18.3. Lohnsteuer

Wie die Umsatzsteuer, so belastet auch die Lohnsteuer den Betrieb mit Bürokratiekosten. Der Unternehmer selbst unterliegt nicht der Lohnsteuer, es sei denn, er ist geschäftsführender Gesellschafter einer GmbH. Werden Mitarbeiter beschäftigt, ist der Unternehmer für die ordnungsgemäße Ermittlung, Einbehaltung und Abführung ihrer Lohnsteuer verantwortlich. Unterlage für die Lohnsteuerberechnung ist ein Lohnkonto, das der Arbeitgeber für jeden Arbeitnehmer zu führen hat. Hier sind auch steuerfrei gewährte Bezüge zu vermerken. Die Lohnsteueranmeldung ist auf amtlichem Formular im Regelfall 10 Tage nach Ablauf jedes Kalendermonats abzugeben und die ermittelte Lohnsteuer an das Finanzamt abzuführen. Lohnsteuerkarten gibt es ab 2011 nicht mehr. Die Daten müssen elektronisch im Rahmen des Elster-Lohn-II-Verfahrens elekt-

ronisch übermittelt werden. Erhält der Arbeitnehmer sonstige Vergünstigungen wie Geschenke oder Essensgeldzuschüsse, müssen diese unter Umständen als geldwerte Vorteile versteuert werden. Besondere Vorschriften gibt es hinsichtlich der Stellung von Dienstfahrzeugen.

18.4. Einkommensteuer

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

Steuerpflichtige, die nicht verpflichtet sind, Bücher zu führen und Jahresabschlüsse aufzustellen, ermitteln den Gewinn durch eine Einnahme-/Überschussrechnung (siehe auch Punkt 18.2). Den Betriebseinnahmen werden die Betriebsausgaben gegenübergestellt. Die Differenz ist der Gewinn bzw. der Verlust. Bei diesem vereinfachten Verfahren werden weder die Vermögensgegenstände noch die Verbindlichkeiten berücksichtigt. Abgestellt wird mit Ausnahmen (z.B. Abschreibungen auf Anlagevermögen) ausschließlich auf den reinen Zahlungsverkehr. Eine Inventur ist nicht erforderlich, allerdings ist ein Anlageverzeichnis zu führen. Gewerbetreibende, die Bücher führen müssen oder dies freiwillig tun, ermitteln ihr jährliches Betriebsergebnis durch den sogenannten Betriebsvermögensvergleich. Dieses Verfahren, das die Einrichtung einer doppelten Buchführung und die Aufstellung einer Jahresbilanz voraussetzt, vergleicht die Entwicklung des Eigenkapitals zum Ende eines jeden Wirtschaftsjahres mit dem vorangegangenen Wirtschaftsjahr. Hat sich das Eigenkapital, ohne Berücksichtigung von Einlagen und Entnahmen, positiv entwickelt, ist die Veränderung Gewinn, anderenfalls Verlust. Diese durch die Gewinn- und Verlustrechnung komplettierte Gewinnermittlung hat den Vorteil, dass Vermögensveränderungen transparent werden und bei sinkendem Betriebsvermögen rechtzeitig reagiert werden kann. Das Aufstellen einer Bilanz erfordert weitreichende Kenntnisse. Es ist unbedingt zu empfehlen, sich fachkundigen Rat einzuholen.

Die Höhe der Einkommensteuer richtet sich nach der Summe der gesamten Einkünfte unter Berücksichtigung der persönlichen Verhältnisse. Der Eingangsteuersatz liegt 2012 bei 14 % und kann auf max. 45 % steigen. Liegt das zu versteuernde Einkommen unter 8.004,- € in 2012 entfällt die Einkommensteuer. Für Verheiratete mit Splittingtarif verdoppeln sich die Werte. Auch auf die Einkommensteuer sind Vorauszahlungen zu leisten. Daher ist es wichtig, die Schätzungen möglichst realistisch vorzunehmen, um zu hohe Vorauszahlungen bzw. drohende Nachzahlungen zu vermeiden.

18.5. Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer wird auf alle Einkünfte einer Kapitalgesellschaft (GmbH, KGaA, AG) erhoben. Sie wird mit Abschluss des Gesellschaftsvertrages, frühestens jedoch mit Beginn der nach außen gerichteten Geschäftstätigkeit erhoben. Der Steuersatz beträgt 15 % seit 2008.

Neben dem Kalenderjahr ist auch ein abweichendes Wirtschaftsjahr möglich. Die Körperschaftsteuer-Voranmeldungen sind zu den gleichen Terminen abzugeben wie die Einkommensteuer-Voranmeldungen. Nach Ablauf des Veranlagungszeitraumes muss ebenfalls eine Steuererklärung eingereicht werden.

Die Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns erfolgt durch Betriebsvermögensvergleich nach den Vorschriften des EStG und des Körperschaftsteuergesetzes (KStG).

18.6 Gewerbesteuer

Die Gewerbesteuer wird von Städten und Gemeinden erhoben. Jeder inländische Gewerbebetrieb ist steuerpflichtig. Freiberufler müssen keine Gewerbesteuer zahlen. Steuerschuldner ist bei Einzelunternehmen der Unternehmer, bei Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften die Gesellschaft. Grundlage ist der Gewinn, der durch Hinzurechnungen und Kürzungen den Gewerbeertrag ergibt.

1. Einzelunternehmen und Personengesellschaften

Gewinn aus Gewerbebetrieb	
+ Hinzurechnungen	Insbes. Finanzierungsaufwendungen, so z.B. gezahlte Zinsen sowie die pauschalier- ten Finanzierungs- bzw. Zinsanteile von gezahlten Mieten, Pachten, Leasingraten und Lizenzen – nach Abzug eines Freibetrages von 100.000 Euro – zu 25 %
./. Kürzungen	Z.B. 1,2% des Einheitswerts des zum Betriebsvermögen des Unternehmens gehö- renden Grundbesitzes
./. 24.500,- €	Gewerbesteuer-Freibetrag
= Gewerbeertrag	
X 3,5 %	Steuermesszahl
= Steuermessbetrag	
X Gewerbesteuer-Hebesatz	Wird jährlich von den Städten und Gemeinden festgelegt.
= Gewerbesteuer	Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften wird die Gewerbesteuer pau- schaliert (mit dem 3,8-fachendes Steuermessbetrages) mit dem auf die Gewerbe- steuer entfallenden Anteil der Einkommensteuer verrechnet. Dies bewirkt, dass die Gewerbesteuer i.d.R. bis zu einem Gewerbesteuerhebesatz von ca. 400 % neutral ist.

2. Kapitalgesellschaften

Gewinn aus Gewerbebetrieb	
+ Hinzurechnungen	Insbes. Finanzierungsaufwendungen, so z.B. gezahlte Zinsen sowie die pauschalier- ten Finanzierungs- bzw. Zinsanteile von gezahlten Mieten, Pachten, Leasingraten und Lizenzen – nach Abzug eines Freibetrages von 100.000 Euro – zu 25 %
./. Kürzungen	Z.B. 1,2% des Einheitswerts des zum Betriebsvermögen des Unternehmens gehö- renden Grundbesitzes
= Gewerbeertrag	
X 3,5 %	Steuermesszahl
= Steuermessbetrag	
X Gewerbesteuer-Hebesatz	Wird jährlich von den Städten und Gemeinden festgelegt. Die Hebesätze für den Kammerbezirk sind im Merkblatt der SIHK (www.sihk.de) einzusehen
= Gewerbesteuer*	

In der Regel ist das Kalenderjahr der Veranlagungszeitraum. Vorauszahlungen sind am 15. Februar, 15. Mai, 15. August und 15. November an die Gemeinde zu leisten. Die SIHK zu Hagen legt in jedem Jahr den Realsteueratlas auf, der die Hebesätze aller Städte und Gemeinden in NRW enthält (die Zahlen für den Kammerbezirk sind einsehbar unter www.sihk.de).

18.7 Sozialversicherung

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

- gesetzliche Rentenversicherung der Arbeiter und Angestellten (Beitragssatz 2012: 19,6 %)
- Arbeitslosenversicherung (2012: 3 %)
- Krankenversicherung (2012: amtlicher Satz 15,5) (8,2 % für Arbeitnehmer und 7,3 % für Arbeitgeber)
- Pflegeversicherung (2012: 1,95 %), Kinderlose zuzüglich 0,25 %

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

18.8 Überlegungen zur steuerlichen Optimierung

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

- Abschreibungsart und Nutzungsdauer
- Sofortabschreibung (GWG)
- Investitionsabzugsbetrag
- Bewertung des Betriebsvermögens, insbesondere Vorratsvermögen
- Bildung von Rückstellungen
- Vertragsgestaltungen zwischen nahen Angehörigen (z.B. Ehegattenarbeitsverhältnisse)
- Berücksichtigung von Verlusten durch Verlustrück- und -vorträge

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

Der Unternehmer hat gemäß § 10 d EStG in beschränktem Umfang die Möglichkeit, Gewinne mit vergangenen oder zukünftigen Verlusten zu verrechnen. Der Verlustrücktrag ist auf ein Jahr und einen Höchstbetrag von 511.500 € für Einzelpersonen begrenzt. Nicht ausgeglichene negative Einkünfte können als Verlustvortrag in den nächsten Geschäftsjahren abgezogen werden.

19. Ihre Ansprechpartner vor Ort

Existenzgründungs-

und Festigungsberatung:

Franz Auer (0 23 31) 3 90 – **2 91**

Bettina Michutta (0 23 31) 3 90 – **2 84**

Rudolf Wittig (0 23 31) 3 90 – **3 46**

Unternehmensnachfolge:

Gerhard Brauckmann (0 23 31) 3 90 – **2 82**

Existenzgründungsbörse:

Sabine Rockenfeller (0 23 31) 3 90 – **3 37**

Kooperationsbörse:

Petra Gregg (0 23 31) 3 90 – **2 39**

Existenzgründungsseminar:

Bettina Michutta (0 23 31) 3 90 – **2 84**

Immobilienbörse

Frank Bendig (0 23 31) 3 90 – **2 07**

Handelsregister:

Nadine Sonnenschein (0 23 31) 3 90 – **2 46**

Steuern:

Iris Fellerhoff (0 23 31) 3 90 – **3 36**

Telefax: (023 31) 3 90 - 3 62

Internet: www.sihk.de

20. Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen

Sie suchen individuelle Beratung zum Thema Existenzgründung?

Wenden Sie sich mit Ihren Fragen an die Existenzgründungsberater bei Ihrer Industrie- und Handelskammer:

Industrie- und Handelskammer zu Aachen Theaterstraße 6-10 52062 Aachen www.aachen.ihk.de	Gerd Ernst	Tel.: (0241) 44 60-290 Fax: (0241) 44 60-153 E-Mail: gerd.ernst@aachen.ihk.de
	Sabrina Hauck	Tel.: (0241) 44 60-104 Fax: (0241) 44 60-153 E-Mail: sabrina.hauck@aachen.ihk.de
	René Oebel	Tel.: (0241) 44 60-227 Fax: (0241) 44 60-153 E-Mail: rene.oebel@aachen.ihk.de
Industrie- und Handelskammer Arnsberg Hellweg-Sauerland Königstraße 18-20 59821 Arnsberg www.ihk-arnsberg.de	André Berude	Tel.: (02931) 878-142 Fax: (02931) 878-100 E-Mail: berude@arnsberg.ihk.de
	Michael Rammrath	Tel.: (02931) 878-172 Fax: (02931) 878-100 E-Mail: rammrath@arnsberg.ihk.de
Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld Elsa-Brändström-Straße 1-3 33602 Bielefeld www.bielefeld.ihk.de	Jochen Sander	Tel.: (0521) 554-225 Fax: (0521) 554-5225 E-Mail: jsander@ostwestfalen.ihk.de
	Bodo Venker	Tel.: (0521) 554-145 Fax: (0521) 554-5145 E-Mail: b.venker@ostwestfalen.ihk.de
Industrie- und Handelskammer im mittleren Ruhrgebiet zu Bochum Ostring 30-32 44787 Bochum www.bochum.ihk.de	Raphael Jonas	Tel.: (0234) 91 13-148 Fax: (0234) 91 13-348 E-Mail: jonas@bochum.ihk.de
	Stefan Grave	Tel.: (0234) 91 13-144 Fax: (0234) 91 13-321 E-Mail: grave@bochum.ihk.de
Industrie- und Handelskammer Bonn/Rhein-Sieg Bonner Talweg 17 53113 Bonn www.ihk-bonn.de	Jürgen Zanders	Tel.: (0228) 22 84-181 Fax: (0228) 22 84-223 E-Mail: zanders@bonn.ihk.de
	Karl Reiners	Tel.: (0228) 22 84-166 Fax: (0228) 22 84-223 E-Mail: reiners@bonn.ihk.de
	Wolfgang Löhner	Tel.: (0228) 22 84-144 Fax: (0228) 22 84-223 E-Mail: loehner@bonn.ihk.de
Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold Leonardo-da-Vinci-Weg 2 32760 Detmold www.detmold.ihk.de	Maria Klaas	Tel.: (05231) 76 01-29 Fax: (05231) 76 01-80 29 E-Mail: maria.klaas@detmold.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund Märkische Straße 120 44141 Dortmund www.dortmund.ihk.de	Ulrich Weber	Tel.: (0231) 54 17-259 Fax: (0231) 54 17-144 E-Mail: u.weber@dortmund.ihk.de
	Marcus Rohde	Tel.: (0231) 54 17-233 Fax: (0231) 54 17-105 E-Mail: m.rohde@dortmund.ihk.de
Zweigstelle Hamm Südstraße 29 59065 Hamm	Anke Schulze- Altenmethler	Tel.: (02381) 92 141-14 Fax: (02381) 92 141-23 E-Mail: a.schulze@dortmund.ihk.de
Industrie- und Handelskammer zu Düsseldorf Ernst-Schneider-Platz 1 40212 Düsseldorf www.duesseldorf.ihk.de	Christiane Kubny	Tel.: (0211) 35 57-414 Fax: (0211) 35 57-398 E-Mail: kubny@duesseldorf.ihk.de
	Matthias Meinke	Tel.: (0211) 35 57-258 Fax: (0211) 35 57-398 E-Mail: meinke@duesseldorf.ihk.de
Niederrheinische Industrie- und Handelskammer Duisburg-Wesel-Kleve zu Duisburg Mercatorstraße 22/24 47051 Duisburg www.ihkduisburg.de	Heike Möbius	Tel.: (0203) 28 21-209 Fax: (0203) 28 21-360 E-Mail: moebius@duisburg.ihk.de
	Holger Schnapka	Tel.: (0203) 28 21-286 Fax: (0203) 28 21-360 E-Mail: schnapka@duisburg.ihk.de
Geschäftsstelle Kleve Boschstraße 16 47533 Kleve	Mario Goedhart	Tel.: (02821) 22 22 3 Fax: (02821) 12 57 1 E-Mail: goedhart@duisburg.ihk.de
Industrie- und Handelskammer für Essen, Mülheim an der Ruhr, Oberhausen zu Essen Am Waldthausenpark 2 45127 Essen www.essen.ihk.de	Eugenia Dottai	Tel.: (0201) 18 92-293 Fax: (0201) 18 92-172 E-Mail: jutta.schmidt@essen.ihk.de
	Jessica Hallmann	Tel.: (0201) 18 92-121 Fax: (0201) 18 92-334 E-Mail: jessica.hallmann@essen.ihk.de
Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen Bahnhofstraße 18 58095 Hagen www.sihk.de	Franz Auer	Tel.: (02331) 390-291 Fax: (02331) 390-362 E-Mail: auer@hagen.ihk.de
	Gerhard Brauckmann	Tel.: (02331) 390-282 Fax: (02331) 390-362 E-Mail: brauckmann@hagen.ihk.de
	Bettina Michutta	Tel.: (02331) 390-284 Fax: (02331) 390-362 E-Mail: michutta@hagen.ihk.de
	Rudolf Wittig	Tel.: (02331) 390-346 Fax: (02331) 390-362 E-Mail: wittig@hagen.ihk.de

Industrie- und Handelskammer zu Köln Unter Sachsenhausen 10-26 50667 Köln www.ihk-koeln.de	Petra Lohmann	Tel.: (0221) 16 40-432 Fax: (0221) 16 40-409 E-Mail: petra.lohmann@koeln.ihk.de
	Mathias Härchen	Tel.: (0221) 16 40-430 Fax: (0221) 16 40-409 E-Mail: mathias.haerchen@koeln.ihk.de
Zweigstelle Leverkusen/Rhein-Berg An der Schusterinsel 2 51379 Leverkusen	Elke Heider	Tel.: (02171) 49 08-906 Fax: (02171) 49 08-909 E-Mail: elke.heider@koeln.ihk.de
	Michael Kracht	Tel.: (02171) 49 08-902 Fax: (02171) 49 08-909 E-Mail: michael.kracht@koeln.ihk.de
Zweigstelle Oberberg Talstraße 11 51643 Gummersbach	Susanne Maaß	Tel.: (02261) 81 01-957 Fax: (02261) 81 01-959 E-Mail: susanne.maass@koeln.ihk.de
	Angelika Nolting	Tel.: (02261) 81 01-952 Fax: (02261) 81 01-959 E-Mail: angelika.nolting@koeln.ihk.de
Zweigstelle Rhein-Erft Bahnstr. 3 50126 Bergheim	Petra Maskow	Tel.: (02271) 83 76-184 Fax: (02271) 83 76-199 E-Mail: petra.maskow@koeln.ihk.de
Industrie- und Handelskammer Mittlerer Niederrhein Krefeld-Mönchengladbach-Neuss Nordwall 39 47798 Krefeld www.krefeld.ihk.de	Wolfgang Koger	Tel.: (02161) 241-120 Fax: (02161) 241-105 E-Mail: koger@krefeld.ihk.de
	Bert Mangels	Tel.: (02151) 635-335 Fax: (02151) 635-338 E-Mail: mangels@krefeld.ihk.de
Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen Sentmaringer Weg 61 48151 Münster www.ihk-nordwestfalen.de	Michael Meese	Tel.: (0251) 707-226 Fax: (0251) 707-378 E-Mail: meese@ihk-nordwestfalen.de
IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen Rathausplatz 7 45894 Gelsenkirchen	Michaela Ehm	Tel.: (0209) 388-416 Fax: (0209) 388-101 E-Mail: ehm@ihk-nordwestfalen.de
	Klemens Hütter	Tel.: (0209) 388-103 Fax: (0209) 388-101 E-Mail: huetter@ihk-nordwestfalen.de
IHK Nord Westfalen in Bocholt Willy-Brand-Straße 3 46395 Bocholt	Reinhard Schulten	Tel.: (02871) 9903-13 Fax: (02871) 990-330 E-Mail: schulten@ihk-nordwestfalen.de
Industrie- und Handelskammer Siegen Koblenzer Straße 121 57072 Siegen www.ihk-siegen.de	Rolf Kettler	Tel.: (0271) 33 02-136 Fax: (0271) 33 02-400 E-Mail: rolf.kettler@siegen.ihk.de
Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid Heinrich-Kamp-Platz 2 42103 Wuppertal www.wuppertal.ihk.de	Thomas Grigutsch	Tel.: (02 02) 24 90-710 Fax: (02 02) 24 90-799 E-Mail: t.grigutsch@wuppertal.ihk.de
	Uwe Mensch	Tel.: (02 02) 24 90-700 Fax: (02 02) 24 90-799 E-Mail: u.mensch@wuppertal.ihk.de