

# Ich mache mich selbständig



**Tipps für alle,  
die sich selbständig  
machen wollen**

# Inhaltsverzeichnis

	<b>Seite</b>
1. Lohnt sich für Sie eine selbständige Tätigkeit?	3
2. Der halbe Erfolg: Sorgfältig planen und rechnen	3
3. Welche betriebswirtschaftlichen Daten benötigen Sie?	3
4. Wollen Sie einen Betrieb übernehmen oder als tätiger Teilhaber eintreten?	5
5. Erfüllen Sie die gewerberechtlichen Voraussetzungen?	7
6. Welche Rechtsform ist für Sie die zweckmäßigste?	9
7. Was kostet die Existenzgründung? Der Kapitalbedarf	12
8. Muss stimmen: Die Finanzierung	13
9. Nutzen Sie öffentliche Finanzierungshilfen!	14
10. Schwierig in den Griff zu bekommen: Die Kosten	14
11. Quelle des Erfolges: Der Umsatz	16
12. Stellt sich erst später ein: Der Gewinn	17
13. Zu jedem Zeitpunkt wichtig: Ausreichende Liquidität	19
14. Wie ist das mit den Steuern und Abgaben?	20
15. Wollen Sie Auszubildende einstellen?	25
16. Betreiben Sie Ex- oder Import?	26

## **1. Lohnt sich für Sie eine selbständige Tätigkeit?**

Der Schritt in die Selbständigkeit bringt Ihnen Chancen für mehr Unabhängigkeit und höheres Einkommen. 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 selbständige Tätigkeit ein ausreichendes Einkommen gewährleisten. Angenommen, Sie haben bislang als Angestellter im Einzelhandel einen durchschnittlichen Brutto-Monatsverdienst von 2.300 €. Wenn Sie als Selbständiger mindestens so viel verdienen wollen wie bisher, müssen Sie im Monat einen Gewinn von etwa 3.200 € erwirtschaften, weil Sie Ihre Alters-, Kranken-, Pflege- und Unfallversicherung in Zukunft allein zu tragen haben. Im Jahr wären das etwa 38.400 € Gewinn. Sie sollten generell aber noch einen Zuschlag einkalkulieren, weil Sie aus dem Gewinn zusätzlich Eigenkapital ansammeln und Tilgungen der Schulden aufbringen müssen.

Prüfen Sie daher anhand Ihrer Rentabilitätsvorschau sorgfältig, ob Sie den erforderlichen Gewinn auch wirklich erreichen können.

## **2. Der halbe Erfolg: Sorgfältig planen und rechnen**

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 Jahre zu überstehen.

Die Erstellung eines Gründungskonzeptes (auch Business-Plan genannt) hilft Ihnen, die Tragfähigkeit Ihrer Geschäftsidee zu beurteilen und dient Kreditinstituten, privaten Investoren und Kooperationspartnern als Entscheidungsgrundlage. Zu einem Konzept gehören:

- Darstellung der Gründerperson
- Beschreibung des Vorhabens
- Markt- und Konkurrenzanalyse
- Investitions- und Finanzierungsplan
- Rentabilitätsvorschau
- Liquiditätsplan.

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.

## **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, z. B. 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 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.

### **Marktchancen**

Wenn Sie nicht das Glück haben, ein absolut neuartiges Produkt auf dem Markt anzubieten oder auf eine Marktnische zu treffen, müssen Sie 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 und wie Sie sich gegenüber der Konkurrenz wirksam abheben können, z. B.:

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

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 die 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.

## Der richtige Standort

Die Wahl des richtigen Standortes kann für einen Betrieb lebenswichtig sein und ist eine langfristige Entscheidung, da sie z. B. während der Laufzeit eines Mietvertrages 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 Einzugsgebietes. Attraktive Standorte innerhalb des Einzugsgebietes verursachen regelmäßig hohe Mietkosten. In Randlagen sind die Mietkosten zwar geringer, jedoch ist mit hohen Werbekosten zu rechnen.

Im Einzelnen sind u. a. sorgfältig abzuwägen:

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

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

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

Wegen seiner langfristigen Bindung ist eine eingehende Analyse des Standortes unumgänglich. Die Industrie- und Handelskammern sind gerne bereit, Ihnen bei den Voruntersuchungen behilflich zu sein. So können Sie Hinweise über das Kaufkraftpotenzial und über die Konkurrenzverhältnisse im fraglichen Einzugsgebiet geben. Auch in Planungs- und Verkehrsfragen kann Ihnen Ihre Kammer möglicherweise wertvolle Tipps geben. Sollte sich aufgrund der Voruntersuchungen nicht eine eindeutige Präferenz für einen bestimmten Standort ergeben, sollten Sie die Kosten eines Standortgutachtens nicht scheuen. Außerdem werden Beratungen öffentlich gefördert. Fragen Sie Ihre IHK!

## 4. Wollen Sie einen Betrieb übernehmen oder als tätiger Teilhaber eintreten?

In vielen Fällen bietet sich als erfolgversprechender Weg in die Selbständigkeit 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, bleibt eine genaue Prüfung aller in diesem Zusammenhang wichtigen Gegebenheiten unerlässlich.

Vergewissern Sie sich zunächst, welche Unterlagen (Bilanzen, Aufwands- und Ertragsrechnung, 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 (z. B. 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 will
- welche Verbindlichkeiten bestehen, insbesondere auch solche, die nicht aus der Bilanz hervorgehen (z. B. 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 Mitgesellschafter-Position für Sie günstig ist.

Falls Sie bei diesen Punkten zu einem positiven Ergebnis gelangt sind, bleibt als schwierigste Aufgabe die Beurteilung des Kaufpreises bzw. der Pachtsumme. Selbst die Schätzung von Fachleuten über den Wert eines Betriebes bzw. eines Gesellschaftsanteils oder die angemessene Höhe des Pachtzinses gehen oft auseinander. Es empfiehlt sich daher, zunächst von Ihren eigenen Gewinnerwartungen auszugehen, die zum Kaufpreis oder zur Pachtsumme in einem möglichst günstigen Verhältnis stehen müssen. Die Abschlüsse des Unternehmens und die Jahresüberschüsse der letzten 5 Jahre sollten auf jeden Fall mit berücksichtigt werden. Prüfen Sie in diesem Zusammenhang auch die Vor- und Nachteile der Gewährung einer Leibrente an den bisherigen Inhaber 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 höheren Ausgaben führen. Im Übrigen werden Beratungskosten für Existenzgründer von Bund und Land bezuschusst.

Falls Sie an die Übernahme eines Unternehmens oder Eintritt in ein Unternehmen als tätiger Gesellschafter denken, aber über keine Verbindungen verfügen, wenden Sie sich an Ihre IHK. Über Inserate in der IHK-Existenzgründungsbörse können Kontakte zwischen Unternehmen, die einen Nachfolger oder tätigen Teilhaber suchen, und Existenzgründern hergestellt werden. Die Existenzgründungsbörse kann im Internet (<https://www.nexxt-change.org>) einsehen werden. Vielleicht sollten Sie aber auch selbst eine kostenlose Suchanzeige aufgeben. Sprechen Sie Ihre IHK an.

## 5. Erfüllen Sie die gewerberechtlichen Voraussetzungen ?

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

- Errichtung einer Zweigniederlassung oder einer unselbständigen Zweigstelle
- Verlegung des Betriebes, 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 oder nicht. Die Berufsgenossenschaften sind Träger der gesetzlichen Unfallversicherung. Die Mitgliedschaft besteht kraft Gesetzes; sie ist nicht in das freie Ermessen des Unternehmens gestellt.

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

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

### **Industrie**

Im Einzelfall kann Erlaubnispflicht bestehen, so z. B. 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.

### **Großhandel**

Großhandel ist in der Regel ohne besondere Erlaubnis zulässig. Nur in einzelnen Warenzweigen, wie zum Beispiel dem Handel mit Milch oder Waffen, benötigen Sie eine Erlaubnis.

### **Einzelhandel**

In bestimmten Einzelhandelszweigen bestehen Zulassungsvoraussetzungen, z. B.:

- Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln – Keine Erlaubnispflicht, aber Nachweis der erforderlichen Sachkenntnis
- Waffenhandel – Die Waffenhandelserlaubnis wird von der für den Ort der Tätigkeit zuständigen Kreispolizeibehörde erteilt. Nachweis der Sachkunde erforderlich.

Sofern zum Nachweis der Sachkunde eine Prüfung erforderlich ist, wird diese in beiden Fällen von der Industrie- und Handelskammer abgenommen.

## **Reisegewerbe / Handelsvertreter**

Wer im Umherziehen Waren vertreibt oder Dienstleistungen anbietet, benötigt - von einigen Ausnahmen abgesehen - eine Reisegewerbekarte, die die zuständige Ordnungsbehörde ausstellt. Der Handelsvertreter bedarf keiner Erlaubnis. Er benötigt auch keine Reisegewerbekarte, sofern nur Gewerbetreibende im Rahmen ihres Geschäftsbetriebes aufgesucht werden.

## **Gaststättengewerbe**

Nach dem Gaststättengesetz ist eine Erlaubnis erforderlich für Beherbergungsbetriebe sowie für Schank- und Speisewirtschaften (dazu gehören auch Trinkhallen, Imbiss-Stuben und öffentliche Kantinen), sofern auch alkoholische Getränke verabreicht werden. Zuständig ist die Ordnungsbehörde. 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.

## **Vermittlergewerbe (Makler / Finanzdienstleistungen)**

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

Für **Versicherungsvermittler** wird ab 22. Mai 2007 eine Berufserlaubnis eingeführt. Versicherungsvermittler und -berater dürfen nur noch selbständig tätig werden, wenn sie zuverlässig erscheinen und von der IHK ihre Sachkunde und das Bestehen einer Haftpflichtversicherung nachgewiesen haben. Dann erfolgt deren Registrierung durch die IHK in einem zentralen Register. Außerdem haben die Versicherungsvermittler besondere Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten gegenüber ihren Kunden.

## **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 die Sicherheit und Leistungsfähigkeit des Betriebes gewährleistet sind. Genehmigungsbehörde für den Linienverkehr, dessen Sonderformen sowie für den Gelegenheitsverkehr (Ausflugsfahrten, Ferienzeitreisen und Mietomnibusverkehr) ist die für den Sitz des Antragstellers zuständige Bezirksregierung. Für den Taxen- und Mietwagenverkehr sind die Kreise und kreisfreien Städte zuständig.

Nach dem Güterkraftverkehrsgesetz (GüKG) bedarf die gewerbliche Güterbeförderung, d. h. Transporte für Dritte gegen Entgelt, sofern sie mit Kraftfahrzeugen über 3.5 t zulässigem Gesamtgewicht (einschl. Anhänger) durchgeführt werden, einer Erlaubnis. Erlaubnisbehörden sind die Kreise und kreisfreien Städte. Diese sind auch zuständig für EU-Lizenzen für grenzüberschreitende Transporte in der Gemeinschaft. Erlaubnis und Lizenz werden nur erteilt, wenn der Antragsteller oder die für die Führung der

Geschäfte bestellte Person zuverlässig und fachlich geeignet ist sowie die wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit des Betriebes gewährleistet sind. Die beförderten Güter sind zu versichern.

Die fachliche Eignung wird in beiden Verkehrsbereichen im Regelfall durch Ablegung einer Fachkundeprüfung vor der für den Wohnsitz des Antragstellers zuständigen Industrie- und Handelskammer nachgewiesen.

Werkverkehr ist erlaubnisfrei. Für die beförderten Güter besteht anders als im gewerblichen Transport keine Versicherungspflicht. Der Einsatz von Lastkraftwagen über 3,5 t zulässigem Gesamtgewicht ist beim Bundesamt für Güterverkehr anzumelden.

### **Bewachungsgewerbe**

Wer eine selbständige Tätigkeit im Bewachungsgewerbe ausüben will, bedarf gem. § 34 a Gewerbeordnung einer Erlaubnis des Ordnungsamtes. Voraussetzung ist die persönliche Zuverlässigkeit, der Nachweis der erforderlichen finanziellen Mittel, der Abschluss einer Haftpflichtversicherung sowie der Nachweis der notwendigen Sachkunde. Einzelheiten regelt die Bewachungsverordnung.

### **Sonstiges Gewerbe**

Zahlreiche andere Gewerbebezüge unterliegen ebenfalls einer Genehmigung. So z. B.:

- Versteigerer (Erlaubnis nach § 34 b Gewerbeordnung)
- Inkassobüros (Erlaubnis nach § 1 Rechtsberatungsgesetz)
- Fahrschulen (Erlaubnis nach § 10 Fahrlehrergesetz)
- Spielhallen (Erlaubnis nach § 33 i Gewerbeordnung).

### **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 (zulassungspflichtiges Handwerk) zur Handwerksordnung aufgeführt ist. Die Handwerkskammer führt ein Verzeichnis, in welches die selbständigen Handwerker eingetragen werden (Handwerksrolle). In dieses wird grundsätzlich nur eingetragen, wer in dem von ihm zu betreibenden Handwerk die Meisterprüfung abgelegt hat.

Die in der Anlage B zur Handwerksordnung aufgeführten Gewerbe können zulassungsfrei bzw. handwerksähnlich betrieben werden. Wer ein solches beginnt, muss dies auch der Handwerkskammer anzeigen. Außerdem müssen handwerkliche Nebenbetriebe grundsätzlich eingetragen werden.

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

## **6. Welche Rechtsform ist für Sie die zweckmäßigste?**

Bei der Wahl der für Ihren Betrieb rechtlich und wirtschaftlich zweckmäßigsten Rechtsform müssen Sie Ihre persönlichen Vorstellungen und die steuerlichen, betriebswirtschaftlichen und gesellschaftsrechtlichen Kriterien genau abwägen. Die Hauptentscheidung lautet: Wollen Sie die gewerbliche Tätigkeit allein als „Einmann-Unternehmen“ oder mit Partnern aufnehmen? Durch Hinzunahme eines Partners können Sie gegebenenfalls die Eigenkapitalbasis des Unternehmens verbessern, eine zuverlässige Arbeitskraft und Know-how gewinnen. Steuerlich vorteilhaft kann die

Beteiligung von Familienangehörigen sein. Eine „Wirtschaftsehe“ verlangt jedoch von allen Partnern ein hohes Maß an gegenseitigem Vertrauen - auch noch nach Jahren. Folgende Möglichkeiten bieten sich für Ihren Betrieb an:

#### Als „**Einzelunternehmer**“

- Kleingewerbetreibender
- Eingetragener Kaufmann (e. K., e. Kfm., e. Kfr.)

#### als „**Personengesellschaft**“

- Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (BGB-Gesellschaft)
- offene Handelsgesellschaft (OHG)
- Kommanditgesellschaft (KG)

#### als „**Kapitalgesellschaft**“

- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
- Aktiengesellschaft (AG).
- Private Company Limited by Shares (Ltd)

Die Gesellschaftsformen OHG und KG kommen nur dann in Betracht, wenn der zu gründende oder zu übernehmende Betrieb bereits nach Art und Umfang kaufmännische Einrichtungen erfordert. Dies hängt von einer Vielzahl von Kriterien ab, unter anderem von der Zahl und Art der Geschäftsvorgänge, von der Zahl der Beschäftigten, von der Höhe des Umsatzes. Bei einem neuen Betrieb dürfte jedoch oft der kaufmännische Umfang noch nicht gegeben sein. Ein „Anfänger“ wird zunächst als Alleininhaber oder in Form der BGB-Gesellschaft sogenannter Kleingewerbetreibender sein. Kleingewerbetreibende können sich auf Antrag auch freiwillig in das Handelsregister als Kaufmann eintragen lassen und sich damit den im HGB normierten kaufmännischen Rechten und Pflichten unterwerfen. In diesem Fall hat die Eintragung konstitutive Wirkung, d. h. die Kaufmannseigenschaft tritt erst mit der Eintragung ein.

Die Möglichkeit der freiwilligen Eintragung als Kaufmann ist auch für eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts gegeben. Eine BGB-Gesellschaft muss sich allerdings im Fall der Eintragung dem Statut einer offenen Handelsgesellschaft (OHG) oder einer Kommanditgesellschaft (KG) unterstellen, denn diese Personengesellschaftsformen sind gesetzlich für den auf den Betrieb eines Handelsgewerbes gerichteten Gesellschaftszweck zugeschnitten, während die BGB-Gesellschaft auch andere Zwecke zum Gegenstand haben kann.

Schließlich besteht auch die Möglichkeit, eine GmbH zu gründen. Diese ist kraft Rechtsform Kaufmann. Steuerliche Vor- und Nachteile der GmbH sind dabei ebenso wie die Beschränkung des Risikos auf die Kapitaleinlage abzuwägen. Kreditgeber greifen bei Darlehen aber häufig zusätzlich auf Privatvermögen als Sicherheit zurück. Die Ltd. ist eine britische Unternehmensform, die den Kapitalgesellschaften zuzuordnen ist. Ihre Kriterien sind der niedrige Eigenkapitaleinsatz und die zeitlich rasche Erledigung der Gründungsformalitäten. Über das „Für und Wider“ einer Ltd.-Gründung informiert Ihre IHK.

#### **Name des Unternehmens**

Nur Kaufleute, nicht aber Kleingewerbetreibende haben eine „Firma“, die im Handelsregister eingetragen sein muss. Das Handelsregister ist ein öffentliches Verzeichnis, das beim Amtsgericht geführt wird und Auskunft über die rechtlichen

Verhältnisse eines Unternehmens erteilt. Die Eintragung dient der Rechtssicherheit im kaufmännischen Geschäftsverkehr.

Eine Firma führt der Kaufmann als Bezeichnung im Geschäftsverkehr. Bezüglich dieses Firmennamens besteht weitgehend gestalterische Freiheit. Auch Phantasiebezeichnungen sind gestattet. Folgende Voraussetzungen müssen bei der Auswahl eines Firmennamens allerdings beachtet werden:

- Der Firmenname muss den Betrieb deutlich kennzeichnen, d. h. der Name muss das Unternehmen von anderen Betrieben unterscheiden
- Der Name darf über die wesentlichen Geschäftsverhältnisse nicht täuschen. Er darf insbesondere keine Irreführung darstellen
- Der Name muss zwingend mit einem eindeutigen Rechtsformzusatz versehen werden, aus dem sich die Haftungsverhältnisse des Unternehmens ergeben. Auch in das Handelsregister eingetragene Einzelkaufleute haben sich als solche zu kennzeichnen. Dies muss durch den Zusatz „eingetragener Kaufmann“ bzw. „eingetragene Kauffrau“ oder als Abkürzung „e. K.“ oder „e. Kfm.“ bzw. „e. Kfr.“ geschehen.

Kleingewerbetreibende müssen unter ihrem Familiennamen mit wenigstens einem ausgeschriebenen Vornamen auftreten. Dies gilt auch für BGB-Gesellschaften. Sie müssen im Geschäftsverkehr ebenfalls unter dem ausgeschriebenen Vor- und Zunamen der Gesellschafter auftreten. Oder sie nehmen die Möglichkeit der freiwilligen Eintragung als Kaufmann in Anspruch. Dann gelten die für Kaufleute beschriebenen Regeln. Kleingewerbetreibende müssen insbesondere darauf achten, dass sie keine Zusätze verwenden, die den Eindruck einer im Handelsregister eingetragenen Firma erwecken, wie „& Co“ oder „Fabrik“. Etablissementbezeichnungen, z. B. „Apollo-Theater“ dürfen sie jedoch verwenden.

## **Rechtsform und Haftung**

### **EINZELUNTERNEHMER**

Unbeschränkte Haftung (= Vollhafter), d. h. Inhaber haftet auch mit seinem Privatvermögen.

Name des Unternehmens: z. B. „Hans Meier“ und - bei einer Eintragung ins Handelsregister als Kaufmann - der Rechtsformzusatz „eingetragener Kaufmann“ bzw. „e. Kfm“ oder „e. K.“.

### **GESELLSCHAFT DES BÜRGERLICHEN RECHTS (BGB-GESELLSCHAFT)**

Mindestens 2 Gesellschafter; persönliche und unbeschränkte Haftung jedes Gesellschafters für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft.

Namensbeispiel: „Hans Meier und Walter Müller“.

### **OFFENE HANDELSGESELLSCHAFT (OHG)**

Mindestens 2 Gesellschafter; persönliche und unbeschränkte Haftung jedes Gesellschafters für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft.

Beispiel für die Firma: Personenfirma „Müller OHG“; Sachfirma mit einem zur Individualisierung geeigneten Zusatz „MFG Möbelfabrik OHG“; Mischfirma „Müller Möbelfabrik OHG“ oder Phantasiefirma „XYZ OHG“.

### KOMMANDITGESELLSCHAFT (KG)

Mindestens 1 vollhafter Gesellschafter (Komplementär) und mindestens 1 Kommanditist; Haftung des Kommanditisten lediglich mit der Einlage.

Beispiel für die Firma: Personenfirma „Müller KG“; Sachfirma mit einem zur Individualisierung geeigneten Zusatz „MFG Möbelfabrik KG“; Mischfirma „Müller Möbelfabrik KG“ oder Phantasiefirma „XYZ KG“.

### GESELLSCHAFT MIT BESCHRÄNKTER HAFTUNG (GMBH)

Zur Gründung ein oder mehrere Gesellschafter erforderlich; Mindeststammkapital 25.000 €, davon sind 12.500 € bereits bei Gründung in Form von Barmitteln oder über Sacheinlagen (Werthaltigkeit muss nachgewiesen werden) einzuzahlen; im Fall der Ein-Mann-GmbH ist bei nicht voller Einzahlung des Stammkapitals für den übrigen Teil der Einlage eine Sicherheit zu bestellen; ausschließliche Haftung der Gesellschaft für Verbindlichkeiten des Unternehmens, Haftung der Gesellschafter nur in Höhe ihres Anteils; jedoch auch persönliche Haftung, soweit das Stammkapital noch nicht eingezahlt ist; notarielle Beurkundung erforderlich.

Beispiel für die Firma: Personenfirma „Müller GmbH“; Sachfirma mit einem zur Individualisierung geeigneten Zusatz „MFG Möbelfabrik GmbH“; Mischfirma „Müller Möbelfabrik GmbH“ oder Phantasiefirma „XYZ GmbH“.

### AKTIENGESELLSCHAFT (AG)

Neuerdings schon ab einem Gründungsgesellschafter; Mindestgrundkapital 50.000 €; Haftung des Aktionärs lediglich mit seiner Kapitaleinlage.

### GMBH & CO. KG

Kommanditgesellschaft, bei der meist einziger Vollhafter eine GmbH ist.

Da die Industrie- und Handelskammer im Regelfall zur Eintragung in das Handelsregister gutachterlich gehört wird, empfiehlt sich eine rechtzeitige Abstimmung mit ihr, um Schwierigkeiten bezüglich der gewünschten Firmenbezeichnung zu vermeiden. Auch bei Zweifelsfragen hinsichtlich des vollkaufmännischen Umfangs des Unternehmens berät die Industrie- und Handelskammer Sie gern. Informationen stellt Ihnen Ihre Kammer in Form verschiedener Merkblätter auf Anfrage zur Verfügung. Die Anmeldung zum Handelsregister selbst muss über einen Notar erfolgen. Bei gesellschaftsrechtlichen und steuerrechtlichen Fragen wird sich in der Regel ein Gang zum Rechtsanwalt oder Steuerberater bezahlt machen.

## **7. Was kostet die Existenzgründung? Der Kapitalbedarf**

Nach Erhebungen der Industrie- und Handelskammern sowie verschiedener Institute und Verbände 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 den erwähnten Untersuchungen fehlt es oft an einer ausreichenden Eigenkapitalbasis und einer gesunden Finanzierungsstruktur. Aus diesem Grunde müssen Sie sehr sorgfältig planen, wie hoch Ihr Kapitalbedarf sein wird.

## Kapitalbedarf

Zunächst müssen Sie die notwendigen Investitionen für das Anlagevermögen (langfristig benötigte Betriebsanlagen) ermitteln. Das Anlagevermögen setzt sich wie folgt zusammen:

Betriebsgrundstück	€
Betriebsgebäude, Umbauten	€
Betriebs- bzw. Geschäftsausstattung	€
Maschinen und Geräte	€
Kraftfahrzeuge	€
Werkzeuge	€
Patente, Lizenzen	€
Ablösung für Geschäftswert (Firmenwert)	€
Summe:	€

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

Warenlager bzw. fertige Erzeugnisse	€
Hilfs- und Betriebsstoffe	€
Unfertige Erzeugnisse bzw. Leistungen	€
Debitoren (Forderungen)	€
Bank, Kasse	€
Summe:	€

Dazu kommt der Betriebsmittelbedarf für die laufenden Betriebs- und Geschäftskosten sowie gründungsspezifische Ausgaben (z. B. für Beratungen, Genehmigungen, Handelsregistereintragung und Markteinführung).

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.

## 8. Muss stimmen: Die Finanzierung

Nun müssen Sie sich überlegen, wie Sie den errechneten Kapitalbedarf finanzieren. Wenn das eigene Geld nicht ausreicht, müssen Kredite über Banken oder Sparkassen aufgenommen werden.

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, monatliche Belastungen 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 z. B. der Warenumschlag ist, umso kleiner kann der Warenbestand sein, d. h., dass durch das Lagern nur ein möglichst kleiner Teil des Kapitals gebunden werden sollte. Allerdings muss der Unternehmer zwischen den Beschaffungskosten auf der einen Seite und den Finanzierungsvorteilen eines niedrigen Lagerbestandes 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!

## **9. Nutzen Sie öffentliche Finanzierungshilfen!**

Gründungsinvestitionen können unter bestimmten Voraussetzungen mit öffentlichen Fördermitteln finanziert werden. Die Vergabe staatlicher Finanzierungshilfen setzt in der Regel neben der persönlichen Zuverlässigkeit kaufmännische Kenntnisse, fachliche Eignung und ein erfolversprechendes Konzept voraus. Zudem ist eine angemessene Eigenfinanzierung notwendig. Die Beantragung der öffentlichen Mittel bei Ihrer Hausbank muss im Übrigen vor Beginn des Vorhabens erfolgen! Der Abschluss von Miet- und Gesellschaftsverträgen sowie die Gewerbeanmeldung werden in der Regel nicht als Vorhabensbeginn angesehen. Ein entsprechendes Merkblatt über öffentliche Finanzierungshilfen für Existenzgründer erhalten Sie bei Ihrer IHK.

## **10. Schwierig in den Griff zu bekommen: Die Kosten**

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

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

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

### Betriebsvergleichszahlen

Die einzelnen Kostenansätze sind ihrer Höhe nach nur selten fest vorgegeben (z. B. Miete). Häufiger handelt es sich hierbei um rechnerisch zu erfassende Planvorgaben (z. B. Personalkosten) oder um mehr oder weniger genaue Schätzgrößen (z. B. Telefon). Zur Ermittlung realistischer Wertansätze können die Ergebnisse von Betriebsvergleichen herangezogen werden, die Auswertungen betrieblicher Daten einer größeren Zahl von Unternehmen eines Wirtschaftszweiges 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 bzw. 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.

### **Abschreibungen**

Machen Sie sich bewusst, dass nicht alle Kosten eines Unternehmens noch im Laufe des Geschäftsjahres 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 Geschäftsbetriebes zu einem ständigen Werteverzehr (= Kosten). Zahlungen werden aber erst dann wieder erforderlich, wenn nach einigen Jahren Ersatzinvestitionen getätigt werden müssen.

### **Tilgung**

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

## **11. Quelle des Erfolges: 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.

Einen realistischen Wert des erforderlichen Umsatzes erhalten Sie, wenn Sie zu dem errechneten, Ihren Unterhalt sichernden Mindestgewinn, die Betriebskosten hinzuaddieren. Diese Summe 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 z. B. im Einzelhandel auf einer bestimmten Verkaufsfläche in der Regel nur ein bestimmter maximaler Umsatz erzielbar. Das gleiche gilt für die 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 z. B. 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.

## 12. Stellt sich erst später ein: Der Gewinn

Sieht man von Motiven, wie etwa dem Streben nach persönlicher Unabhängigkeit und Eigenverantwortung, einmal ab, muss Ziel der Aufnahme einer selbständigen 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 Lebensunterhaltes beitragen. Erzielt das neugegründete Unternehmen anfänglich nur geringe Überschüsse, gefährdet dies nicht gleich die materielle Existenz des Gründers. Falls keine anderen Erwerbsquellen vorhanden sind, muss der Betrieb mindestens die Kosten für die „Lebenshaltung“ abwerfen. Diese können Sie überschlägig wie folgt ermitteln:

	Kosten für private Lebensführung	€
+	private Miete (einschl. Nebenkosten)	€
+	soziale Absicherung (Kranken-, Renten-, Pflegeversicherung – jeweils einschl. Arbeitgeberanteil), Lebensversicherung	€
+	sonstige vertragliche Verpflichtungen (Bausparverträge, Ratenzahlungen, etc.)	€
+	anteilige Kosten für private Pkw-Nutzung	€
+	Rücklagen für besondere Fälle (Krankheit, unvorhersehbare Reparaturen, notwendige Neuanschaffungen)	€
+	Einkommensteuerbelastung*	€
=	<b>Kosten für Lebenshaltung bzw. unterhaltssichernder Mindestgewinn</b>	€

\*individuelle Einkommensteuerlast auf den unterhaltssichernden Mindestgewinn

Ein Gewinn, der lediglich den Lebensunterhalt sichert, und daher vom Unternehmer voll entnommen werden muss, reicht jedoch 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 Schmuck-Einzelhändler zum Beispiel muss Rücklagen zum Ausgleich saisonaler Schwankungen haben, da in dieser Branche oft mehr als die Hälfte des Jahresumsatzes in den Monaten Oktober, November und Dezember erzielt wird.

Steuerlich zulässige Abschreibungen, etwa von Maschinen und Geräten, dürfen nur von ihrem Anschaffungspreis oder eigenen Herstellungskosten 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.

Der Gewinn eines Unternehmens errechnet sich am Ende eines jeden Geschäftsjahres als Differenz zwischen Ertrag und Aufwand. Bei Einzelunternehmen 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. Sind die Kosten- und die Umsatzplanung abgeschlossen, können Sie den voraussichtlichen Gewinn Ihres Unternehmens wie folgt ermitteln:

<b>Rentabilitätsvorschau:</b>	In € pro Jahr	In % v. Umsatz
Erwarteter Jahresumsatz		
- Material-/Wareneinsatz		
<b>= Rohgewinn 1</b>		
- Löhne/Gehälter		
- Weihnachts-/Urlaubsgeld		
- Soziale Aufwendungen		
<b>= Rohgewinn 2</b>		

- Miete, Pacht		
- Gas, Wasser, Strom, Heizung		
- Versicherungen		
- Steuern, Beiträge		
- Fahrzeugkosten		
- Werbung, Repräsentation		
- Reisekosten		
- Instandhaltung von Maschinen und Geräten		
- Bürobedarf		
- Telefon, Fax, Internet		
- Buchführungskosten, Beratung		
- Leasingkosten		
- Zinsen		

- Abschreibungen (Güter d. Anlage-Vermögens)		
- Sonstige Ausgaben		
<b>= Gewinn vor Steuern (Verlust)</b>		
+ Abschreibungen		
<b>= Cash-Flow</b>		

### 13. 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 Steuerungsinstrument, 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 bzw. 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 Verlustes 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 die Tilgungsleistungen für öffentliche Darlehen.

Die Gefahr einer Liquiditätskrise im dritten Jahr entsteht somit durch die Tilgungslasten, Einkommensteuer- und Gewerbesteuer- und -vorauszahlungen. Eine Liquiditätsplanung kann einer Liquiditätskrise vorbeugen durch die Schaffung von Liquiditätsreserven und/oder eine rechtzeitige Aufstockung des Kreditrahmens. Bei allen Planungen, die auf Erwartungswerten aufbauen, ist es wichtig, getrennte Spalten für Soll- und Istwerte vorzusehen. Auf diese Weise ist eine laufende Kontrolle möglich, ob die Erwartungen durch die tatsächlichen Ergebnisse erfüllt werden.

<b>Beispiel für einen Liquiditätsplan:</b>	Soll	Ist	...	Soll	Ist
	Januar	Januar	...	Dezember	Dezember
Liquiditätsüberdeckung + bzw. - unterdeckung ./.					
Einnahmen aus:					
1. Umsatz ohne Umsatzsteuer					
2. Krediten					
3. Einlagen (Kapitalerhöhung, Gesellschafterdarlehen)					
4. Sonstiges (Anlagenverkäufe etc.)					
Summe:					
Ausgaben für					
1 Löhne, Gehälter, Sozialaufwendungen					
2. Rohstoffe/Energie, Handelsware					
3. Werbung, Vertrieb, Verwaltung etc.					
4. Steuern, öffentliche Abgaben					
5. Investitionen					
6. Tilgung					
7. Zinsen					

8. Privatentnahmen					
9. Sonstiges (z. B. Leasing)					
10. +/- Umsatzsteuerzahllast/-erstattung					
Summe:					
Liquiditätsüberdeckung + bzw. - unterdeckung ./. (Vortragen auf nächsten Monat)					

#### 14. Wie ist das mit den Steuern und Abgaben?

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

Beides, die prompte Bezahlung der Steuern wie auch die exakte Erledigung von Aufzeichnungs- und Erklärungspflichten, darf der Existenzgründer nicht auf die leichte Schulter nehmen, sonst droht nicht nur die zwangsweise Beitreibung der Steuern, sondern dies kann auch zu einer „Schätzung“ der Steuerlast führen.

Neben anderen Einrichtungen erhält auch das Finanzamt von der Gewerbemeldestelle Ihrer Gemeinde eine Durchschrift der Gewerbeanmeldung. Dadurch wird sichergestellt, dass Sie Ihren gesetzlichen Verpflichtungen als Steuerzahler nachkommen. Sie erhalten daraufhin vom Finanzamt einen Betriebsfragebogen, mit dem Sie um alle für die Besteuerung notwendigen Angaben gebeten werden. Wenn Sie diesen ausgefüllt zurückgeschickt haben, bekommen Sie Ihre Steuernummer, die Sie dann künftig bei allen Erklärungen angeben müssen. Die Erklärungsvordrucke werden automatisch nur einmal jährlich, und zwar zu Beginn eines Jahres, versandt. Falls Sie also Ihre Steuererklärung im Verlaufe des Jahres abgeben und selbst bearbeiten wollen, müssen Sie sich daher um die Vordrucke bemühen. Ein Anruf beim Finanzamt genügt.

#### Hilfe vom Steuerfachmann

Der Existenzgründer wird sich jedoch fragen, wofür es den Steuerberater gibt. Es ist richtig, dass ein Unternehmen im Regelfall bei der Kompliziertheit des Steuerrechts und dessen ständiger Änderung ohne die Hilfe eines Steuerberaters kaum auskommen kann. Der Steuerberater ist aber nur so gut, 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 des Existenzgründers über unser Steuersystem voraus.

Es gibt mehr als 40 Steuerarten. Die wichtigsten Steuern für das Unternehmen und den Unternehmer sind die Einkommensteuer und die Körperschaftsteuer als sogenannte Ertragsteuern, die Umsatzsteuer (MwSt) als Verkehrsteuer und die Gewerbesteuer.

#### Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)

Für sämtliche Lieferungen und Leistungen, auch für den Eigenverbrauch, hat der Unternehmer Umsatzsteuer (MwSt) zu berechnen und an das Finanzamt abzuführen. Der Umsatzsteuersatz beträgt zurzeit 19 % des Netto-Rechnungsbetrages (entspricht 15,97 % des Rechnungsendbetrages). Für bestimmte Produkte und Leistungen gilt ein ermäßigter Steuersatz von 7 % (6,54 %). Unterschieden werden muss jedoch im Einzelfall, ob eine steuerpflichtige oder eine steuerbefreite Leistung vorliegt. Die steuerfreien Leistungen sind im Umsatzsteuergesetz näher beschrieben.

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 selbst in Rechnung gestellten Mehrwertsteuer für bestellte Waren oder Leistungen zugebilligt wird. Lediglich bei Beträgen bis zu 100 € genügt die Angabe des Steuersatzes in der Rechnung, so dass der Betrag selbst ermittelt werden muss. Die gezahlte Vorsteuer kann mit der für eigene Waren und Leistungen abzuführenden Mehrwertsteuer verrechnet werden. Gegebenenfalls erfolgt eine Erstattung. Das folgende Beispiel zeigt, dass nur der Letztverbraucher der wirtschaftlich Belastete ist.

Beispiel:

Sie beziehen Ware für 150 € und verkaufen diese für 300 €  
Umsatzsteuersatz 19%

A) Rechnung des Lieferanten:

Warenwert	150,00 €
+ Umsatzsteuer (Vorsteuer)	<u>28,50 €</u>
= Rechnungsbetrag	178,50 €

B) Sie stellen in Rechnung:

Warenwert	300,00 €
+ Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)	<u>57,00 €</u>
= Rechnungsbetrag	357,00 €

C) Daraus errechnet sich folgende Steuerschuld:

Mehrwertsteuer	57,00 €
- Bezahlte Vorsteuer	<u>28,50 €</u>
= An das Finanzamt abzuführende Umsatzsteuer	<u>28,50 €</u>

## Rechnungen

Über die umsatzsteuerpflichtigen Lieferungen und Leistungen an andere Unternehmen müssen Sie Rechnungen ausstellen, die bestimmte Angaben enthalten müssen. Sollten erbrachte Leistungen durch Gutschrift abgerechnet werden, so gelten für die umsatzsteuerliche Behandlung und Rechnungsausstellung bestimmte Besonderheiten. Die für eine erhaltene Leistung in Rechnung gestellte Umsatzsteuer kann - wie zuvor dargestellt - als Vorsteuer bei dem leistungsempfangenden Unternehmen abgezogen werden. Dieser Abzug ist jedoch erst in dem Zeitpunkt möglich, sobald eine Rechnung nach den umsatzsteuerlichen Vorschriften vorliegt. Die Rechnung ist damit eine wichtige Voraussetzung für die Inanspruchnahme des Vorsteuerabzugs. Existenzgründer sollten daher darauf achten, dass Ausgabebelege mit ausgewiesener Umsatzsteuer von Beginn an gesammelt werden, um einen Vorsteuerabzug in Anspruch nehmen zu können.

## Umsatzsteuerschuld

Grundsätzlich entsteht die Umsatzsteuerschuld im Zeitpunkt der Leistungsausführung. Maßgebend sind das in diesem Zeitpunkt vereinbarte Entgelt und die darauf entstehende Umsatzsteuer. Unerheblich ist für das Entstehen der Umsatzsteuerschuld, dass die Zahlung des Brutto-Rechnungsbetrages erst später erfolgt. Dies kann dazu führen, dass dem Finanzamt Umsatzsteuer abzuführen ist, obwohl der Lieferant erst später zahlt. Gerade bei kleineren Unternehmen führt dies häufig zu Liquiditätsproblemen. Es wird daher vom Finanzamt auch zugelassen, dass, wenn Ihre steuerbaren Jahresumsätze insgesamt voraussichtlich 125.000 € nicht überschreiten

oder Sie von der Buchführungspflicht befreit sind, auf Antrag die Umsatzsteuerschuld nach den vereinnahmten Entgelten ermittelt werden kann. Das heißt, Sie verrechnen die Umsatzsteuer- und Vorsteuerbeträge erst, wenn Sie die Steuer von Ihren Abnehmern erhalten oder sie selbst gezahlt haben.

Wenn der Umsatz i. S. d. § 19 Abs. 1 UStG im vorangegangenen Kalenderjahr 17.500 € nicht überstiegen hat und im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich 50.000 € nicht übersteigen wird, kann die Finanzverwaltung von einer Erhebung der Umsatzsteuer absehen. Ein Abzug der an Lieferanten gezahlten Vorsteuer ist in diesem Fall aber ebenfalls nicht möglich. Bei den meisten Existenzgründern ist die Inanspruchnahme des Vorsteuerabzugs jedoch wichtig. Um dies zu erreichen, müssen Sie Ihrem Finanzamt erklären, dass Sie zur Umsatzsteuer „optieren“. Das bedeutet, Sie können Vorsteuer abziehen, müssen aber auch den Kunden Umsatzsteuer in Rechnung stellen und den Differenzbetrag an das Finanzamt abführen. Soweit Sie sich für eine solche Option entscheiden, sind Sie an diese Erklärung 5 Jahre lang gebunden.

### **Umsatzsteuervoranmeldungen**

Als Existenzgründer müssen Sie die Umsatzsteuervoranmeldungen bei Ihrem Finanzamt bis zum 10. des Folgemonats einreichen. Darin sind die im abgelaufenen Monat angefallenen Umsatzsteuerbeträge und die abziehbare Vorsteuer anzugeben und die Differenz an das Finanzamt abzuführen. Für bestehende Unternehmen, deren Umsatzsteuerschuld im letzten Jahr weniger als 6.136 € betragen hat, beträgt der Voranmeldezeitraum das Kalendervierteljahr. Die Umsatzsteuervoranmeldungen müssen dem Finanzamt auf elektronischem Wege übermittelt werden.

### **Gewerbesteuer**

Der Gewerbesteuer unterliegen ausschließlich Gewerbebetriebe. Unternehmen, die Kapitalvermögen verwalten oder Grundstücke, Gebäude und andere Wirtschaftsgüter hauptsächlich vermieten oder verpachten, sind in aller Regel keine Gewerbebetriebe. Sie unterliegen als solche ebenso wie Freiberufler nicht der Gewerbesteuer. Die Gewerbesteuer wird vierteljährlich an die Stadt oder Gemeinde bezahlt. Die Bemessungsgrundlage beträgt bei Kapitalgesellschaften grundsätzlich 5 % des Gewerbeertrages. Nur bei natürlichen Personen und Personengesellschaften bleiben die ersten 24.500 € unberücksichtigt und es wird zudem ein Staffeltarif (jeweils 1 % für weitere 12.000 € gewährt; d. h. die Steuermesszahl von 5 % gilt erst für einen Gewerbeertrag über 72.500 €. Auf dieser Bemessungsgrundlage wird die Gewerbesteuer mit dem Gemeinde-Hebesatz erhoben, der zwischen 310 % und 450 % liegen kann und jährlich neu festgesetzt wird.

Die Gewerbesteuer zählt zu den Betriebsausgaben und verringert somit den steuerpflichtigen Gewinn. Vereinfacht kann die Ermittlung der Gewerbeertragsteuer wie folgt dargestellt werden:

<p><b>Gewinn aus Gewerbebetrieb</b> + Hinzurechnungen (z. B. 50 % der Dauerschuldzinsen) - Kürzungen (z. B. 1,2 % des Einheitswertes des betrieblichen Grundbesitzes) <b>= Gewerbeertrag</b> - Freibetrag: 24.500 € (nur für Einzelunternehmen und Personengesellschaften!) <b>x</b> Steuermesszahl 5% (Staffeltarif bei Einzelunternehmen u. Personenges.; vgl. § 11 GewStG) <b>= Steuermessbetrag</b> <b>x</b> Hebesatz der jeweiligen Gemeinde (erfahren Sie bei der IHK) <b>= zu zahlende Gewerbesteuer</b></p>
---

Darüber hinaus fallen gerade die Hinzurechnungen der Dauerschuldzinsen bzw. der Dauerschulden ins Gewicht. Gerade junge Unternehmen sind aufgrund ihrer geringen Eigenkapitalausstattung auf erhöhte Fremdmittel angewiesen. Durch fachmännische Gestaltung der Finanzierung lässt sich Gewerbesteuer sparen.

### **Körperschaftsteuer**

Die Körperschaftsteuer ist die Einkommensteuer juristischer Personen, etwa einer GmbH. Bemessungsgrundlage ist das zu versteuernde Einkommen, das, wie bei der Einkommensteuer, aufgrund des Betriebsvermögensvergleichs ermittelt wird. Gewinne des Unternehmens, werden mit einem einheitlichen Steuersatz von 25 % besteuert. Im Wege des sog. Anrechnungsverfahrens wird im Regelfall sichergestellt, dass die an die Gesellschafter ausgeschütteten Gewinne nur einmal, und zwar mit dem persönlichen Einkommensteuersatz des Gesellschafters besteuert werden.

### **Einkommensteuer**

Die Einkommensteuer wird von dem zu versteuernden Einkommen einer natürlichen Person erhoben. Das zu versteuernde Einkommen ermittelt sich vereinfacht beschrieben aus der Summe der Einkünfte aus den jeweiligen Einkunftsarten abzüglich Sonderausgaben, außergewöhnlichen Belastungen und vermindert um bestimmte Freibeträge (z. B. Kinderfreibeträge). Einkommensteuerpflichtig sind nur natürliche Personen, nicht aber Kapitalgesellschaften (z. B. GmbH). Als Inhaber eines gewerblichen Unternehmens oder als Gesellschafter einer Personengesellschaft sind Sie demnach mit den aus der gewerblichen Tätigkeit erzielten Einkünften (Gewinnen) einkommensteuerpflichtig. Steuerschuldner ist nicht der Gewerbebetrieb, sondern der Inhaber des gewerblichen Unternehmens oder der Gesellschafter einer gewerblich tätigen Personengesellschaft. Die Gewinnermittlung kann nach zwei Verfahren erfolgen:

Steuerpflichtige, die nicht verpflichtet sind, Bücher zu führen und Jahresabschlüsse zu machen, ermitteln den steuerpflichtigen Gewinn mit einer Einnahmeüberschussrechnung. Den Betriebseinnahmen werden die Betriebsausgaben gegenübergestellt. Die Differenz ist der Gewinn bzw. der Verlust. Bei diesem sehr einfachen Verfahren werden weder das Betriebsvermögen noch die Verbindlichkeiten berücksichtigt. Abgestellt wird mit Ausnahme etwa der Abschreibungen auf Wirtschaftsgüter ausschließlich auf den reinen Zahlungsverkehr.

Gewerbetreibende, die Bücher führen müssen, ermitteln ihren jährlich erwirtschafteten Gewinn durch einen sogenannten Betriebsvermögensvergleich. Dieses Verfahren, das die doppelte Buchführung und die Aufstellung einer Jahresbilanz voraussetzt, vergleicht die Entwicklung des Eigenkapitals zu Ende eines jeden Wirtschaftsjahres mit dem vorangegangenen Wirtschaftsjahr. Hat sich das Eigenkapital positiv entwickelt, so ist die Veränderung Gewinn, andernfalls Verlust. Diese durch eine Gewinn- und Verlustrechnung komplettierte Gewinnermittlungsart hat den großen Vorteil, dass Vermögensverhältnisse transparent gemacht werden und bei sinkenden Betriebsvermögen rechtzeitig reagiert werden kann.

### **Lohnsteuer**

Die Lohnsteuer belastet ebenso wie die Umsatzsteuer im Regelfall den Betrieb nicht. Man spricht von einem sogenannten durchlaufenden Posten. Für sich selbst braucht der Unternehmer keine Lohnsteuer einzubehalten. Sobald aber Mitarbeiter beschäftigt werden, ist eine Einbehaltung der Lohnsteuer vom bezahlten Arbeitslohn in der Regel vorzunehmen. Um den Lohnsteuerabzug ordnungsgemäß vornehmen zu können, muss dem Unternehmer vom Arbeitnehmer eine Lohnsteuerkarte vorgelegt werden.

Anhand der auf der Lohnsteuerkarte angegebenen arbeitnehmerindividuellen Angaben, die für die Höhe der Lohnsteuer entscheidend sind (z. B. Steuerklasse, Anzahl der Kinder), ist die Lohnsteuer einzubehalten. Am Jahresende muss der Unternehmer den Beschäftigten die Lohnsteuerkarte unter Angabe u. a. des gezahlten Arbeitslohns und der entrichteten Lohnsteuer aushändigen. Zudem ist vom Arbeitgeber für jeden Arbeitnehmer ein Gehaltskonto zu führen, das u. a. auch Unterlagen für die Lohnsteuerberechnung enthalten muss.

### **Lohnsteueranmeldungen**

Die einbehaltene Lohnsteuer ist in der Regel monatlich dem Finanzamt durch eine (elektronische) Lohnsteueranmeldung anzuzeigen und abzuführen (bei kleineren Betrieben auch ¼-jährlich oder auch für das gesamte Kalenderjahr möglich). Die Lohnsteueranmeldungen müssen bei Ihrem Finanzamt bis zum 10. des Folgemonats (Quartal oder Jahr), spätestens jedoch bis zum 15., eingereicht werden. In der Lohnsteueranmeldung sind die im abgelaufenen Monat (Quartal oder Jahr) einbehaltenen Lohnsteuerbeträge anzugeben und zugleich an das Finanzamt abzuführen. Im Gegensatz zur Umsatzsteuervoranmeldung ist es bei der Lohnsteuervoranmeldung nicht möglich, eine Dauerfristverlängerung um einen Monat zu erhalten.

### **Sozialabgaben**

Als Selbständiger sind Sie für Ihre soziale Absicherung selbst verantwortlich. Sie sollten daher rechtzeitig an eine ausreichende Krankenversicherung und an eine angemessene Altersversorgung denken.

Falls Sie Arbeitnehmer beschäftigen, müssen Sie für diese auch die Sozialabgaben an die zuständige Krankenkasse abführen. Dabei werden die Kosten jeweils zur Hälfte vom Arbeitgeber und vom Arbeitnehmer getragen. Diese Kosten erhöhen den vereinbarten Bruttolohn um etwa 20 %.

Zu den Sozialabgaben gehören:

- die gesetzliche Rentenversicherung der Arbeiter und Angestellten (2008: 19,9 %)
- Arbeitslosenversicherung (2008: 3,3 %)
- gesetzliche Krankenversicherung (2008: je nach Krankenkasse etwa 12 bis 15 %)
- gesetzliche Pflegeversicherung (2008: 1,7 %).
- Zusätzlicher Beitrag der Versicherten zur Krankenversicherung (2008: 0,9 %)

Die Beiträge für die gesetzliche Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft) muss der Unternehmer allein bezahlen. Bedenken Sie also, dass die Personalkosten insgesamt noch erheblich höher sind als der vereinbarte Bruttolohn.

### **Buchführung**

Eine Pflicht zur „doppelten Buchführung“ besteht, wenn Sie als Kaufmann im Handelsregister eingetragen sind oder wenn Ihr Umsatz 500.000 € im Jahr übersteigt oder wenn Sie mehr als 30.000 € Gewinn erzielen. Sofern Sie diese zurzeit gültigen steuerlichen Grenzen nicht erreichen, genügt es, wenn Sie Ihre täglichen Einnahmen und Ausgaben in ein Kassenbuch eintragen und ebenso den Wareneingang und Warenausgang festhalten.

## **Steuerbelastung senken!**

Die hohe Steuerbelastung des Gewinns - nicht selten 50 % und mehr - macht es notwendig, möglichst wenig Gewinn auszuweisen, um zumindest kurzfristig Steuern zu sparen. Einige der Möglichkeiten zur Beeinflussung des auszuweisenden Gewinns seien hier aufgezeigt:

- Abschreibungsart und -dauer
- Sofortabschreibung
- Anschaffungszeitpunkt
- Bewertung des Vorratsvermögens
- Ermittlung der Herstellkosten/Anschaffungskosten
- Bildung von Rückstellungen.

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

Außerdem hat der Unternehmer im beschränkten Umfang die Möglichkeit, Gewinne mit vergangenen oder zukünftigen Verlusten zu verrechnen. Gem. § 10 d EStG ist der Verlustrücktrag auf ein Jahr und einen Höchstbetrag von 511.500 € begrenzt. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit des - insbesondere für junge Unternehmen wichtigen - Verlustvortrags auf die nächsten Geschäftsjahre (ohne zeitliche Beschränkung).

## **15. 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 Ausbildereignungsprüfung 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 Kammer 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 Kammer unverzüglich zu registrieren ist. Die notwendigen Vertragsformulare erhalten Sie dort ebenfalls. Bei der Aufstellung des dazu gehörenden Ausbildungsplanes 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 IHK.

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

## 16. Betreiben Sie Ex- oder Import?

Geschäfte mit ausländischen Partnern 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 Regelungen. Im Außenwirtschaftsgesetz, in der Außenwirtschaftsverordnung und den dazu ergangenen Ausführungsanweisungen sind die Spielregeln des Staates für den Geschäftsverkehr mit dem Ausland festgelegt.

### Export

Geht ein Exportauftrag ein, ist der Auftrag daraufhin zu überprüfen, ob er mit dem Angebot übereinstimmt und ob eventuelle Abweichungen akzeptiert werden können. Kommt der Auftrag aus einem Drittland (nicht EU-Mitgliedstaat), sind die deutschen und die EU-Ausfuhrbestimmungen zu beachten. So ist für Waren, die in der Ausfuhrliste - Anlage zur deutschen Außenwirtschafts-Verordnung (AWV) - genannt sind, eine Ausfuhrgenehmigung des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in Eschborn erforderlich. Eine Ausfuhrgenehmigungspflicht besteht ferner, wenn der Ausfühler vom BAFA unterrichtet wurde, dass die Güter ganz oder teilweise für militärische oder kerntechnische Zwecke bestimmt sind oder sein können und es sich um ein sensibles Empfängerland handelt. Hat der Ausfühler Kenntnis von einer derartigen Verwendung, hat er das BAFA zu unterrichten; dieses entscheidet dann, ob die Ausfuhr genehmigungspflichtig ist.

Bei jeder Lieferung in ein Land außerhalb der EU hat der Exporteur bei Warenwerten über 1.000 € die Ware schriftlich zur Ausfuhr anzumelden. Sendungen mit einem Wert über 3.000 € müssen bei der zuständigen Ausfuhrzollstelle zur Ausfuhr angemeldet und auch gestellt werden. Die Anmeldung erfolgt mit dem Formular Ausfuhranmeldung (Vordrucksatz Nr. 0733 des Einheitspapiers). Eine Kopie der Ausfuhranmeldung hat die Sendung bis zur EU-Außengrenze zu begleiten. Auf Wunsch wird sie dort mit einem Ausfuhrvermerk des Zolls versehen. Das an den Exporteur zurückgeleitete Papier kann dann zusammen mit der Rechnungskopie und den anderen Versanddokumenten als Nachweis für die Umsatzsteuerfreiheit der Ausfuhrlieferung dienen.

An sonstigen Exportdokumenten können je nach Land und Waren anfallen:

- Handelsrechnungen (unter Umständen mit Bescheinigung der IHK und konsularischen Überbeglaubigungen)
- Ursprungszeugnisse (werden von der IHK ausgestellt)
- Warenverkehrsbescheinigungen, auch Präferenznachweise genannt (z. B. WVB EUR.1, sie dienen der Inanspruchnahme von Zollvergünstigungen im Empfangsland)
- Pflanzenschutz- oder andere Warenzeugnisse.

Die außerdem auszustellenden Transportdokumente variieren je nach Transportart. Hier wäre der jeweilige Transporteur (Spediteur, Bahn, Post etc.) zu befragen.

### Lieferungsbedingungen

Die Frage nach den Lieferbedingungen muss mit dem ausländischen Kunden abgestimmt werden. Empfehlenswert ist auf jeden Fall die Wahl einer INCOTERMS-Lieferklausel. Durch diese international anerkannten Lieferbedingungen wird genau festgelegt, welche Kosten und Risiken jeweils vom Exporteur und vom Importeur zu tragen sind. Es geht dabei um Transportkosten, Versicherungskosten und andere

Nebenkosten. Bei der Lieferklausel „cif“ (cost, insurance, freight) übernimmt beispielsweise der Verkäufer Transport- und Versicherungsleistungen bis zum vereinbarten Lieferort. Ist dagegen „fob“ (free on board) vereinbart, fallen diese Kosten beim Käufer an.

### **Zahlungsbedingungen**

Auch dies ist Verhandlungssache zwischen Exporteur und Importeur. Die Bandbreite reicht von Zahlung durch Vorkasse bis zur Zahlung gegen offene Rechnung innerhalb eines bestimmten Zeitraumes. Gerade bei Geschäften mit Kunden in schwierigen Ländern wird der Exporteur auf Sicherung des Zahlungseingangs bedacht sein. Sogenannte „unwiderrufliche Dokumentenakkreditive“, die der Importeur zugunsten des Exporteurs bei seiner Bank eröffnet, können dem Exporteur Rückendeckung geben. Aber auch Ausfallversicherungen durch die EULER Hermes-Kreditversicherungs-AG in Hamburg oder durch private Ausfuhrversicherungen bieten sich als Sicherungsinstrumente an. Der frühzeitige Verkauf der Auslandsforderungen an sogenannte Factoring- oder Forfaitierungsinstitute wäre ein weiterer Weg, sich Liquidität zu verschaffen.

### **Einfuhrvorschriften und Abgaben im Bestimmungsland**

Die Einfuhrvorschriften können von Land zu Land stark voneinander abweichen. Das gleiche gilt für die zu zahlenden Zölle oder andere Importabgaben. Die Kammer kann auch über Zollsätze fremder Länder im Einzelfall Auskunft erteilen. Grundsätzlich jedoch wird empfohlen, Lieferbedingungen zu wählen, nach denen die Beachtung der Einfuhrvorschriften und die Zahlung der Einfuhrabgaben vom Importeur im Bestimmungsland der Waren übernommen werden.

### **Lieferungen in andere Länder der Europäischen Union (EU)**

Bei Lieferungen innerhalb der Europäischen Union (EU) sprechen wir nicht mehr von Ausfuhren oder Exporten, sondern von „innergemeinschaftlichen Lieferungen“. Seit dem 1. Januar 1993 gibt es für den Güterverkehr weder Zollgrenzen noch Zollkontrollen zwischen den EU-Mitgliedstaaten. Aus der Sicht des EU-Lieferanten sind Verkäufe in andere Mitgliedstaaten weiterhin steuerfrei, wenn es sich beim Kunden um ein Unternehmen mit Umsatzsteuer-Identifikationsnummer handelt und das Verbringen der Ware in ein anderes EU-Land durch Transportdokumente oder Empfangsbestätigungen nachgewiesen werden kann. Der EU-Kunde hat für die Ware Erwerbsteuer zu entrichten, die der jeweils in seinem Land geltenden Mehrwertsteuer entspricht. Eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer benötigt auch jeder EU-Lieferant. In Deutschland werden diese Nummern vom Bundesamt für Finanzen, Außenstelle Saarlouis, vergeben. Bei der Rechnungserstellung an den EU-Kunden sind die beiden Identifikationsnummern (die eigene und die des Kunden) auf die Rechnung zu schreiben. Es ist ferner ein Hinweis auf der Rechnung notwendig, dass es sich um eine steuerfreie EU-Lieferung handelt.

Zur Kontrolle der ordnungsgemäßen Umsatzbesteuerung des innergemeinschaftlichen Handels sind die EU-Lieferanten verpflichtet, vierteljährlich „Zusammenfassende Meldungen (ZM)“ über ihre steuerfreien innergemeinschaftlichen Lieferungen abzugeben. Empfänger der Meldung ist in Deutschland das Bundesamt für Finanzen, Außenstelle Saarlouis.

Liegen die jährlichen Lieferungen in andere EU-Länder über 300.000 €, sind die Unternehmen verpflichtet, sogenannte INTRASTAT-Versendungsmeldungen an das Statistische Bundesamt

in Wiesbaden abzugeben. Die EU-Sendungen können monatlich auf einem einzigen Formular zusammengefasst werden. Die Statistik dient dem Zweck, aktuelle Daten über den innergemeinschaftlichen Handel bereitzustellen.

## **Import**

Spiegelbildlich zur Exportabwicklung ist auch beim Importgeschäft zunächst zu prüfen, ob eine Genehmigung für die Einfuhr der Waren notwendig ist. Besonders bei Textil- und Bekleidungsprodukten, aber auch bei einigen anderen Erzeugnissen können mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen vorliegen, die vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in Eschborn bei Frankfurt überwacht werden. Dort wäre die Einfuhrgenehmigung zu beantragen, sofern sich nach Prüfung der deutschen Einfuhrliste (Anlage zum AWG) eine solche Pflicht ergibt. Bei landwirtschaftlichen Produkten ist das Bundesamt für Ernährung und Forstwirtschaft in Frankfurt zuständig.

Bei Importen aus Drittländern müssen die Einfuhrabgaben in die Gesamtkalkulation einbezogen werden. Sie können sich zusammensetzen aus Zöllen, Einfuhrumsatzsteuer und - je nach Ware - auch aus Verbrauchsteuern und Abschöpfungen (nur für landwirtschaftliche Produkte). Bestimmte Erzeugnisse dürfen generell nicht oder nur unter bestimmten Bedingungen in die Bundesrepublik Deutschland eingeführt werden. Das gilt beispielsweise für international geschützte Tier- und Pflanzenarten. Auch Textilien, die aus der Sicht des Verbraucherschutzes kritische Farbstoffe enthalten, sind davon betroffen. Bei einzelnen Erzeugnissen - unter anderem Alkohol - sind Kennzeichnungsvorschriften zu beachten.

Auch hier informieren Sie auf Anfrage Ihre Kammer, der Zoll oder auch die Gewerbeämter.

## **Einfuhrpapiere**

Für die Einfuhrabwicklung beim Zoll braucht man im Wesentlichen folgende Papiere:

- Handelsrechnung des ausländischen Lieferanten
- Zollanmeldung/Einfuhranmeldung und ggfs. Zollwertanmeldung (Vordrucksatz Nr. 0737 des Einheitspapiers und Vordruck 0464)
- Ursprungszeugnisse (nicht immer)
- Transportdokumente in Abhängigkeit von der Transportart
- Warenverkehrsbescheinigungen (bei der zollbegünstigten Einfuhr aus bestimmten Drittländern)
- Einfuhrgenehmigungen, Einfuhrerklärungen oder bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen Einfuhrlizenzen (nur wenn außenwirtschaftsrechtlich vorgeschrieben)
- Ursprungszeugnisse Form A (für zollbegünstigte Importe aus Entwicklungsländern).

## **Bezüge aus Ländern der Europäischen Union (EU)**

Seit 1. Januar 1993 können Waren aus anderen EU-Mitgliedstaaten ohne Zölle oder Grenzformalitäten bezogen werden. Der deutsche Käufer muss lediglich den Erwerb in seiner Umsatzsteuervoranmeldung deklarieren. Da er gleichzeitig den Vorsteuerabzug in Anspruch nehmen kann, sind damit regelmäßig keine Zahlungen an die Finanzverwaltung verbunden.

Das Verfahren setzt voraus, dass Käufer und Lieferanten über sogenannte Umsatzsteuer-Identifikationsnummern verfügen und sich dies aus der Lieferantenrechnung erkennen lässt.

Der Erwerber der Ware muss darüber hinaus eine besondere Eingangsmeldung für die INTRA-HANDELSSTATISTIK abgeben. Davon nicht betroffen sind EU-Erwerber, deren Bezüge aus anderen EU-Mitgliedstaaten den Gesamtwert von 300.000 € im Vorjahr nicht überschritten haben. In der Eingangsmeldung können alle in einem Monat getätigten EU-Bezüge zusammengefasst werden. Empfänger der Meldung ist das Statistische Bundesamt in Wiesbaden.

Suchen Sie weitere Informationen zum Ex- und Importgeschäft (Marktauswahl, Vertriebsformen, Länderinformationen, Kontaktstellen), so können Sie sich an die Auslandsabteilung Ihrer Industrie- und Handelskammer wenden.

Diese knappe Übersicht über die formalen Erfordernisse des Außenhandels enthebt Sie nicht einer genaueren Befassung mit der Materie. Speziell die Voraussetzungen, unter denen Erklärungen zur Präferenzursprungseigenschaft von Waren abgegeben werden können, sind ohne vertiefte Sachkunde nicht zu beurteilen. Auch die Beurteilung, wer bei grenzüberschreitenden Streckengeschäften die Umsatzsteuer zu entrichten hat, ist nicht unproblematisch. Ebenso ist für den Laien nicht einfach zu beurteilen, ob für die Güter eine Ausfuhrgenehmigungspflicht in Erwägung zu ziehen ist. Da Falschangaben in diesen Bereichen strafbewehrt sind und ggf. zu erheblichen Nachforschungen durch die Finanzverwaltung führen können, ist erhöhte Sorgfalt geboten. Sprechen Sie Ihre zuständige IHK und Ihren Steuerberater an. Es empfiehlt sich auch sehr, die Weiterbildungsangebote im Bereich Außenwirtschaft des BildungsCentrums der IHK Bochum in Anspruch zu nehmen.

Für die vorgehenden Abschnitte dieser Einstiegsinformation in das Thema „Existenzgründung“ gilt Ähnliches: Kontaktieren Sie Existenzgründungsberatung der IHK Bochum! Ihre Ansprechpartner:

Alexander Hoffmann 02 34 / 91 13-2 09; E-Mail: [Hoffmann@bochum.ihk.de](mailto:Hoffmann@bochum.ihk.de)  
Alice Dieckmann 02 34 / 91 13-1 59; E-Mail: [Dieckmann@bochum.ihk.de](mailto:Dieckmann@bochum.ihk.de)

---

**Ihre  
Industrie- und Handelskammer  
im mittleren Ruhrgebiet  
zu Bochum  
wünscht Ihnen viel Erfolg!**

---