Herausforderung Selbständigkeit

Informationen für eine erfolgreiche Existenzgründung



IHK

Die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg

Die digitale Broschüre
finden Sie hier:

Herausgeber:
Baden-Württembergischer
Industrie- und Handelskammertag

Federführung Gewerbeförderung:
Industrie- und Handelskammer
Heilbronn-Franken
Ferdinand-Braun-Straße 20
74074 Heilbronn
Telefon 07131 9677-301

24. aktualisierte Auflage
© 2024 Industrie- und Handelskammer
Heilbronn-Franken
Nachdruck mit Quellenangaben gestattet.
Um Übersendung eines Belegexemplares
wird gebeten.

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

Stand: Juni 2024
Titelfoto: iStock.com/Vasyl Dolmatov
Gestaltung: PROJEKT X Artwork GmbH, Heilbronn

INHALTSVERZEICHNIS SEITE

	Vorwort	2
1	Die Person des Existenzgründers	3
2	Möglichkeiten einer Existenzgründung	5
	2.1 Neugründung	5
	2.2 Franchising	6
	2.3 Betriebsübernahme	6
3	Der Businessplan	9
4	Die Marktplanung	11
5	Die Standortplanung	14
6	Werbung und Marketing	18
7	Planungsrechnungen	21
	7.1 Kapitalbedarfsplan	21
	7.2 Umsatz- und Ertragserwartung	24
	7.3 Liquiditätsplan	27
8	Die Finanzierung	28
9	Öffentliche Finanzierungshilfen	34
10	Gewerbeanmeldung	41
11	Gewerberecht	43
12	Rechtsformen	49
13	Steuern und Abgaben	56
14	Aufzeichnungs- und Buchführungspflichten	59
15	Versicherungen	62
16	Mitarbeiter	68
17	Die Notfallplanung	75
18	Organisation und Controlling	77

ANHANG

- IHK: Die erste Adresse
  Serviceleistungen der Industrie- und Handelskammern
  in Baden-Württemberg für Existenzgründer und junge Unternehmen 78
- Anschriften der Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg 83
- Weitere Institutionen 85

VORWORT

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

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

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

Mit ihren breitgefächerten Unterstützungsmaßnahmen wollen die Industrie- und Handelskammern in Baden-Württemberg Gründerinnen und Gründern dabei helfen, die „Herausforderung Selbständigkeit“ zu meistern, und den Weg zu einer gründlichen Vorbereitung und einer erfolgreichen Unternehmensgründung aufzeigen.

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

1 DIE PERSON DES EXISTENZGRÜNDERS



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

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

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

Persönliche Eignung

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

Erfolgreiche Existenzgründer sollten bestimmte Fähigkeiten oder persönliche Eigenschaften mitbringen wie beispielsweise

- Motivation
- Eigeninitiative
- Kreativität
- Flexibilität
- Mobilität
- Kontaktfähigkeit
- Lernfähigkeit
- Risikobereitschaft
- Mitarbeiterführung

Fachliche Voraussetzungen / Branchenkenntnisse

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

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

Kaufmännische Qualifikation

In der Praxis können Sie mit folgenden Themen konfrontiert werden:

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

2 MÖGLICHKEITEN EINER EXISTENZGRÜNDUNG



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

Möglichkeiten einer Existenzgründung sind:

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

2.1 NEUGRÜNDUNG

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

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

Nebenerwerb

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

2.2 FRANCHISING

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

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

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

2.3 BETRIEBSÜBERNAHME

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

Prüfung des Unternehmens

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

Die Unternehmensbewertung

Die Unternehmensbewertung ist ein zentraler Punkt bei der Übernahme. Eine rechtlich verbindliche Vorgehensweise gibt es nicht. In der Praxis haben sich unterschiedliche Bewertungsmethoden (u. a. Ertragswertmethode, Discounted-Cash-Flow-Methode oder Substanzwertmethode) entwickelt. Weitere Hilfestellung gibt es hierbei durch Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Unternehmensberater. Einen Unternehmenswertrechner zur Orientierung finden Sie in der Unternehmenswerkstatt Baden-Württemberg: https://bw.uwd.de/tools.

Formen der Betriebsübernahme

- **Unternehmenskauf**

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

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

- **Pacht eines Unternehmens**

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

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

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

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

3 DER BUSINESSPLAN

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

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

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

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

Hilfestellung bei der Erarbeitung eines Business- und Finanzplans geben die IHKs mit der Unternehmenswerkstatt Baden-Württemberg (https://bw.uwd.de). Die Plattform bietet virtuelle Projekträume, professionelle Projektvorlagen und persönliche Beratung durch IHK-Experten. Erstellen Sie allein oder im Team Ihren Businessplan. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel „Serviceleistungen der Industrie- und Handelskammern“ auf Seite 79.

Bausteine eines Businessplans:

- **Person des Gründers**
  - Gründe für die geplante Selbständigkeit
  - Lebenslauf: Ausbildung, beruflicher Werdegang
  - Branchenerfahrung, kaufmännische Kenntnisse

- **Das Unternehmen (Geschäftsidee)**
  - Firmenname / Unternehmensbezeichnung, Rechtsform
  - Geschäftsgegenstand, Produktprogramm bzw. Leistungsangebot

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

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

- **Personalplanung**
  - Anzahl der Mitarbeiter
  - Qualifikation und Entlohnung

- **Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan**
  - Kapitalbedarf (Investitionen, Betriebsmittel, Gründungskosten)
  - Finanzierung (Eigenkapital, Fremdmittel, öffentliche Förderhilfen, Sonstiges)

- **Umsatz- und Ertragserwartung (Rentabilitätsvorschau)**

- **Liquiditätsplanung**

- **SWOT-Analyse**

4 DIE MARKTPLANUNG



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

Die Marktforschung

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

Das Produkt- bzw. Dienstleistungsangebot

An der Entwicklung vieler Unternehmen ist zu erkennen, wie marktgerechte Produkte oder Dienstleistungen den Geschäftsverlauf bestimmen. Überprüfen Sie deshalb den Bedarf und den Neuheitswert / Reifegrad Ihres Angebots (Produkt bzw. Dienstleistung):

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

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

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

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

Die Wettbewerbsstrategie

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

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

Die Kunden

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

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

Die Lieferanten

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

Die Wettbewerber

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

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

Hilfreiche Instrumente bei der Wettbewerbs- und Konkurrenzanalyse

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

5 DIE STANDORTPLANUNG



In vielen Branchen ist der Standort entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg, beispielsweise im Einzelhandel sowie im Gastronomie- und Beherbergungsgewerbe. Der falsche Standort ist eine häufige Ursache für das Scheitern von Unternehmensgründungen.

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

Vor der Standortentscheidung sollten Sie folgende Faktoren prüfen:

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

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

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

Standortanalyse

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

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

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

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

Tipps für die Standortwahl im Einzelhandel

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

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

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

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

Die Eignung der Räumlichkeiten können Sie nach folgenden Kriterien prüfen:

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

Gesetzliche Vorschriften

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

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

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

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

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



6 WERBUNG UND MARKETING

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

Werbemaßnahmen

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

Vor Ihren Werbemaßnahmen sollten Sie folgende Fragen klären:

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

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

Werbung ist durch verschiedene Maßnahmen möglich:

- Direktwerbung: Werbebrief, Wurfsendungen, Kataloge
- Anzeigen in Tageszeitungen, Anzeigenblättern, Fachzeitschriften, IHK-Magazine
- Kino-, Radiowerbung
- Außenwerbung an Bushaltestellen, Litfasssäulen und Fahrzeugen
- Eintrag in Branchenverzeichnissen
- Plattformen im Internet

Gründer und Social Media

Soziale Netzwerke als Kommunikationsmittel können den Bekanntheitsgrad effektiv erhöhen und die Kundenbindung stärken. Doch der Erfolg kommt nicht von ungefähr. Die Aktivitäten erfordern viel Zeit und kreative Ideen, denn auch die Konkurrenz auf den Social Media-Plattformen ist groß. Um Social Media erfolgreich einzusetzen benötigen Sie die richtige Strategie und sollten folgende Punkte prüfen:

- **Zielgruppe definieren**

Zuerst müssen Sie sich klar machen, welche Zielgruppe Sie ansprechen wollen. Denn die verschiedenen Social Media-Kanäle wie Facebook, Instagram, LinkedIN, TikTok und YouTube haben unterschiedliche User mit differenzierten Erwartungen, Interessen und Bedürfnissen. Nicht jeder Social Media-Kanal ist für jede Zielgruppe geeignet.

- **Themen**

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

- **Dialog**

Social Media eröffnet die Möglichkeit des direkten Dialogs mit der Zielgruppe. Feedback, Interessen der User und deren Erwartungen sollten im Vordergrund stehen. Ein authentischer Dialog auf Augenhöhe ist essenziell um mit Social Media erfolgreich zu sein. Wollen Sie zum Beispiel den Bekanntheitsgrad Ihrer Marke steigern, müssen Sie Nutzer dazu bringen, vermehrt mit Ihren Inhalten zu interagieren.

- **Urheberrechte und Datenschutz beachten**

Beachten Sie bei all Ihren Social Media-Aktivitäten die Urheberrechte und den Datenschutz. Sollten Sie Inhalte, Fotos oder Videos posten, die Sie nicht selbst erstellt haben, klären Sie unbedingt im Vorfeld die Rechte und geben die Quelle an. Und sollten Sie beispielsweise Fotos von Ihren Mitarbeitern oder Kunden posten, benötigen Sie deren ausdrückliche Einwilligung.

Öffentlichkeitsarbeit/Public Relations

Eine Pressemitteilung sollte in erster Linie für den Journalisten und den Leser der Zeitung interessant sein. Eine gute Pressemitteilung ist damit keine Werbung, sondern liefert eine Nachricht. Die Eröffnung Ihres Unternehmens, ein „Tag der offenen Tür", die Akquisition eines großen Projektes oder ein Neubau sind Nachrichten, welche die Öffentlichkeit interessieren.

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



Um eine sinnvolle und effiziente Werbestrategie einhalten zu können, sollten Sie ein ausreichendes Werbebudget kalkulieren und Kostenvoranschläge einholen. Bei erfolgreichen Unternehmern gilt ein Grundsatz: „Wer nicht wirbt, der stirbt".

7 PLANUNGSRECHNUNGEN



Ein weiterer Schritt zur Realisierung Ihres Gründungsvorhabens sind die Planungsrechnungen. Bei einer Unternehmensgründung sollten Sie folgende Planungsrechnungen erstellen:

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

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

Hilfestellung bei der Erarbeitung eines Business- und Finanzplans geben die IHKs mit der Unternehmenswerkstatt Baden-Württemberg (https://bw.uwd.de). Die Plattform bietet virtuelle Projekträume, professionelle Projektvorlagen und persönliche Beratung durch IHK-Experten. Weitere Informationen hierzu finden Sie im Kapitel „Serviceleistungen der Industrie- und Handelskammern“ auf Seite 79.



7.1 KAPITALBEDARFSPLAN

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

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

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

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

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



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

Das nachfolgende Muster verdeutlicht einen Kapitalbedarfsplan:

A. SACHINVESTITIONEN	
Bauinvestitionen	Euro
Büroeinrichtung	Euro
Maschinen	Euro
Computer, Software	Euro
Fahrzeuge und Transportmittel	Euro
Reserve für Folgeinvestitionen	Euro
Erstes Waren- und Materiallager	Euro
Kaufpreis (Betriebsübernahme)	Euro
SUMME SACHINVESTITIONEN	EURO
B. GRÜNDUNGSNEBENKOSTEN	
Unternehmens-/Steuerberater	Euro
Rechtsanwalt	Euro
Seminare, Kurse etc.	Euro
Mietkautionen in bar	Euro
Gebühren von Behörden	Euro
Notargebühren	Euro
Maklerprovisionen	Euro
Konzessionen	Euro
Büromaterial	Euro
Briefpapier/Visitenkarten, etc.	Euro
Werbematerialien	Euro
Internet-Präsenz	Euro
Anzeigen	Euro
Eröffnungsfeier	Euro
SUMME GRÜNDUNGSNEBENKOSTEN	EURO
C. BETRIEBSMITTEL	
Liquiditätsbedarf lt. niedrigstem (negativen) Monats-Kontostand im Liquiditätsplan	Euro
Zusätzliche Liquiditätsreserve	Euro
SUMME BETRIEBSMITTEL	EURO
D. BÜRGSCHAFTEN / GARANTIEN	
Bürgschaften, Garantien, o.ä.	Euro
SUMME BÜRGSCHAFTEN / GARANTIEN	EURO
KAPITALBEDARF	EURO

7.2 UMSATZ- UND ERTRAGSERWARTUNG

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

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

erwirtschaftet werden können.

Ermittlung der privaten Ausgaben

Ihre privaten Ausgaben können Sie anhand der nachfolgenden Aufstellung ermitteln:

	IHRE ZAHLEN
Einkommensteuer	
Kranken- und Pflegeversicherung	
Rentenversicherung	
Lebensversicherung	
sonstige private Versicherungen	
Wohnung (Hausfinanzierung oder Miete, Nebenkosten usw.)	
Lebensunterhalt	
= benötigte private Ausgaben	
+ sonstige private Ausgaben	
= Summe aller privaten Ausgaben, die mindestens erwirtschaftet werden muss	

Die hier errechnete Summe zeigt auf, welche Einnahmen auf jeden Fall generiert werden müssen, um den Lebensunterhalt im Laufe eines Jahres sicherzustellen.

Vom notwendigen Gewinn zum erforderlichen Umsatz

- **Ermittlung der Kosten**

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

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

- **Ermittlung des erforderlichen Umsatzes**

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

Die Ermittlung des erzielbaren Umsatzes erfolgt im Einzelhandel durch Konkurrenz- und Standortanalysen bzw. durch die Ermittlung des Marktpotenzials. Dabei muss die Größe des neu gegründeten Unternehmens beachtet werden. So ist im Einzelhandel z. B. auf einer bestimmten Verkaufsfläche in der Regel nur ein entsprechender maximaler Umsatz erzielbar. Dies gilt auch für das Personal. Eine Arbeitskraft hat eine Kapazitätsgrenze, die den erzielbaren Umsatz begrenzt. Der erforderliche Mindestumsatz wird somit nicht nur von Ihren Gewinnerwartungen bestimmt, sondern auch von der Größe der Räumlichkeiten und der Zahl der Mitarbeiter. Fachverbände verfügen häufig über branchenübliche Kennzahlen wie durchschnittlicher Umsatz pro m^2 Verkaufs- bzw. Geschäftsfläche oder durchschnittlicher Umsatz je Mitarbeiter. Mit Hilfe dieser Kennzahlen können Sie überprüfen, ob Ihre Umsatz- und Gewinnerwartungen im Hinblick auf die branchenüblichen Gegebenheiten plausibel sind.

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

Umsatz- und Ertragsvorschau

	IHRE ZAHLEN
Erwarteter Umsatz	
./. Wareneinsatz	
= ROHERTRAG I	
./. Personalkosten (ohne Unternehmerlohn)	
▪ Löhne / Gehälter	
▪ Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung	
▪ Urlaubs- / Weihnachtsgeld	
= ROHERTRAG II	
./. Sachgemeinkosten	
▪ Miete, Pacht, Leasing	
▪ Heizung, Wasser, Strom	
▪ Versicherungen, Beiträge	
▪ Fahrzeugkosten	
▪ Werbung, Reisekosten	
▪ Instandhaltung Maschinen, Geräte	
▪ Bürobedarf, Telefon, Fax, Internet	
▪ Steuerberater, Buchführung	
./. Zinsen	
./. Abschreibungen	
= BETRIEBSERGEBNIS (VOR STEUERN)	

7.3 LIQUIDITÄTSPLAN

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

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

Erarbeitung eines Liquiditätsplans

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

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

8 DIE FINANZIERUNG



Nach der Ermittlung des Kapitalbedarfs taucht die Frage nach der Finanzierung auf – woher kommt das Geld? Zunächst sollten Sie prüfen, welche eigenen Mittel eingesetzt werden können. Ohne ausreichendes Eigenkapital sollte der Sprung in die Selbständigkeit sorgfältig geprüft werden. Vielleicht haben Sie auch Verwandte oder Freunde, die Ihnen finanziell helfen wollen. Dann von Ihrer Bank oder Sparkasse (Kreditinstitut). Und schließlich auch vom Staat.

Eigenkapital

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

Es gibt keine verbindliche Regel darüber, wie viel Eigenkapital Sie im Verhältnis zum Kapitalbedarf aufbringen sollten. Eine solide Eigenkapitalausstattung ist jedoch ein wesentlicher Erfolgsfaktor einer Existenzgründung und reduziert die Gefahr von Liquiditätsproblemen. Soweit Ihr Eigenkapital nicht ausreicht, sollten Sie prüfen, ob sich möglicherweise Geschäftspartner am künftigen Unternehmen mit haftendem Kapital beteiligen. Der Einsatz eines möglichst hohen Eigenkapitalanteiles ist ein wichtiger Faktor für die Kreditentscheidung bei der Hausbank.

Fremdkapital

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

Bei der Finanzierung sollten folgende Grundsätze beachtet werden:

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

Kontokorrentkredit

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

Lieferantenkredit

Für die Warenfinanzierung können Sie einen Lieferantenkredit in Anspruch nehmen. Ein Lieferantenkredit entsteht dadurch, dass Sie eine Ware nicht bei Erhalt, sondern erst später bezahlen. Der Lieferant räumt Ihnen ein Zahlungsziel ein, bspw. 30 Tage. Die Ausnutzung von Boni und Skonti kann eine beträchtliche Einsparung ermöglichen.

Factoring

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

Leasing

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

Crowdfunding / Crowdinvesting

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

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

Das Gespräch mit der Bank

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

- Sprechen Sie frühzeitig bei Ihrer Bank/Hausbank vor.
- Durch offene Gespräche bauen Sie Vertrauen auf.
- Sprechen Sie auch kritische Punkte an.

Gut vorbereitete und aussagefähige Unterlagen verkürzen die Bearbeitungszeit vom Kreditantrag bis zur Kreditbewilligung. Für Kreditverhandlungen benötigen Sie einen fundierten Businessplan. Eine ausführliche Beschreibung hierzu finden Sie in Kapitel 3.

Was kostet ein Kredit?

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

Kreditprüfung

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

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

Sicherheiten

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

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

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

Rating – die Bonitätsbeurteilung von Betrieben

Ratings sind Zeugnisse, in denen die Kreditwürdigkeit von Schuldnern benotet wird. Ist die Kreditwürdigkeit gut, dann ist die Wahrscheinlichkeit gering, dass es bei der Rückzahlung der Verbindlichkeit zu Schwierigkeiten kommt, und dann ist der Zins niedrig. Schuldner mit einer schlechten Bonität müssen dagegen einen höheren Zins zahlen als „gute Adressen" – eben weil das Risiko eines Kreditausfalls für die Bank höher ist. Die Bonitätsprüfung (Rating) erfolgt im Rahmen eines bankinternen Verfahrens. Dabei werden folgende Punkte geprüft:

- **1. Management**
  - Qualität der Geschäftsführung / des Managements
  - Qualität des Rechnungswesens / Controlling

- **2. Markt/Branche**
  - Branchen-/Marktentwicklung; Konkurrenzsituation
  - Abnehmer-/Lieferantenstreuung
  - Export-/Importrisiken
  - Produkte/Sortiment
  - Leistungsstandard

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

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

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

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

Bei einer Neugründung besteht in der Regel noch keine gewachsene Beziehung zu der Hausbank. Jedoch kann eine fundierte Unternehmensplanung und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit vor der eigentlichen Gründung die Basis für eine zukünftig enge Beziehung zwischen Kreditinstitut und Gründer darstellen.

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

9 ÖFFENTLICHE FINANZIERUNGSHILFEN



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

- Existenzgründer müssen sowohl fachlich als auch kaufmännisch ausreichend qualifiziert sein.
- Das Gründungsvorhaben muss Aussicht auf wirtschaftlichen Erfolg bieten.
- Förderanträge sind grundsätzlich über ein Kreditinstitut eigener Wahl an die jeweiligen Förderinstitute zu stellen (Hausbankprinzip). Die Anträge müssen vor Beginn der beabsichtigten Investitionsmaßnahme schriftlich gestellt werden. Ein Vorhaben wird begonnen, wenn die Investitionsmaßnahme in Angriff genommen wird bzw. wenn finanzielle Verpflichtungen eingegangen werden.
- Die öffentlichen Finanzierungshilfen müssen in der Regel nach banküblichen Gesichtspunkten abgesichert werden. Bei fehlenden Sicherheiten können Bürgschaften der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg bzw. der L-Bank beantragt werden.
- Ein Rechtsanspruch auf die Gewährung von Förderhilfen und Bürgschaften besteht nicht.

Die Förderinstitute finanzieren die Neugründung und die Existenzfestigung, die Übernahme eines bestehenden Unternehmens sowie den Erwerb einer tätigen Beteiligung (Einstieg als geschäftsführender Gesellschafter in eine GmbH). Förderfähig sind alle betrieblich bedingten Sachinvestitionen (Betriebs- und Geschäftsausstattung, Fahrzeuge, Gebäude, Grundstücke usw.), Markterschließungs- und Werbeaufwendungen, das erste Warenlager und Betriebsmittel wie Personal- und Mietkosten, die in den ersten Monaten anfallen. Förderanträge müssen über ein Kreditinstitut gestellt werden. Hierzu wird ein aussagekräftiger Businessplan benötigt (siehe Kapitel 3).

Generell hängt die Auswahl der geeigneten Förderprogramme von der Höhe des Eigenkapitals, dem Fremdkapitalbedarf und den Sicherheiten ab. Über die Bürgschaftsbank bzw. die L-Bank können die Förderprogramme im Bedarfsfall abgesichert werden.

Existenzgründungen bzw. Betriebsübernahmen können durch Mittel aus verschiedenen Förderprogrammen finanziert werden. Um den individuell richtigen Finanzierungsmix zu finden, bieten die IHKs Finanzierungssprechtage und digitale Beratungen mit Einbindung der L-Bank und Bürgschaftsbank an. Die Experten der Förderinstitute helfen bei der Erstellung von Finanzierungsplänen. Auch die IHK unterstützt bei der Auswahl bzw. Kombination der Förderprogramme.



Die wichtigsten Förderprogramme sind:

Gründungs- und Wachstumsfinanzierung Baden-Württemberg

Mit der Gründungs- und Wachstumsfinanzierung Baden-Württemberg (GuW-BW) der L-Bank können Existenzgründer sowie kleine und mittlere Unternehmen ihre Vorhaben zu attraktiven Konditionen finanzieren. Gründer, Betriebsübernehmer und junge Unternehmen, die seit maximal fünf Jahren bestehen, profitieren von besonders günstigen Konditionen. Der Darlehenshöchstbetrag liegt in der Regel bei 5 Millionen Euro. Der Zins richtet sich nach der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit (Bonität) des Kreditnehmers sowie der Werthaltigkeit der Sicherheiten, die für den Kredit gestellt werden können. Unternehmen, die schrittweise eine Strategie zur Erreichung ihrer Klimaneutralität entwickeln oder schon entwickelt haben, bekommen eine zusätzliche Zinsverbilligung (Nachhaltigkeitsbonus). Existenzgründungen im Handwerk erhalten mit der Meistergründungsprämie einen Tilgungszuschuss. Für das Programm bieten die Bürgschaftsbank und die L-Bank eine 50-prozentige Kombi-Bürgschaft zu günstigen Konditionen an. Falls diese nicht ausreichen sollte, übernimmt die Bürgschaftsbank bis zu einem Bürgschaftsbetrag von 2,0 Millionen Euro auch höhere Risikoanteile.

Startfinanzierung 80

Im Programm Startfinanzierung 80 werden Vorhaben von Existenzgründern und jungen Unternehmen mit einem Gesamtkapitalbedarf von bis zu 250.000 Euro (je Unternehmer) gefördert. Bei Teamgründungen oder jungen Unternehmen mit mehreren Gesellschaftern sind auch größere Vorhaben bis zu eine Million Euro förderfähig. Die Förderdarlehen der L-Bank (Höchstbetrag 150.000 Euro je Gründer oder Unternehmer bzw. insgesamt maximal 600.000 Euro) sind mit einer Bürgschaft der Bürgschaftsbank in Höhe von 80 Prozent abgesichert. Gefördert werden die Neugründung, die Betriebsübernahme oder tätige Beteiligung sowie die Existenzfestigung innerhalb von fünf Jahren nach Gründung oder Übernahme.

ERP-Gründerkredit – Startgeld

Mit dem ERP-Gründerkredit – StartGeld fördert die KfW Existenzgründer und kleine Unternehmen bis zu fünf Jahre nach Aufnahme der Tätigkeit. Finanziert werden bis zu 100 Prozent des Gesamtfinanzierungsbedarfs in Höhe von maximal 125.000 Euro, davon bis zu 50.000 Euro für Betriebsmittel. Die KfW gewährt eine Haftungsfreistellung in Höhe von 80 Prozent. Der Investitionsbetrag kann über 125.000 Euro liegen, wenn der übersteigende Betrag mit eigenen Mitteln finanziert wird. Bei Gründungen im Team kann jeder Gründer bis 125.000 Euro beantragen.

Mikrokreditfonds Deutschland

Der Mikrokreditfonds Deutschland bietet Finanzierungen mit einem Volumen von bis zu 25.000 Euro. Das Förderangebot steht kleinen und mittleren Unternehmen aller Branchen offen. Es richtet sich insbesondere an wirtschaftlich tragfähige Unternehmen, die keinen Zugang zu Bankkrediten haben. Darunter fallen häufig Klein- und Kleinstunternehmen, junge Unternehmen, sowie von Frauen oder von Menschen mit Migrationshintergrund geführte Unternehmen. Die wirtschaftliche Tragfähigkeit und Bonität sind die zentralen Kriterien für die Entscheidung, ob ein Unternehmen durch einen Mikrokredit unterstützt wird. Wird der Erstkredit sechs Monate störungsfrei getilgt, kann ein weiterer Kredit beantragt werden. Der Zinssatz beträgt 8,1 Prozent (zzgl. Abschlussgebühr in Höhe von 130 Euro pro Kredit). Der Mikrokredit hat eine Laufzeit von bis zu vier Jahren. Kreditanfragen sind direkt an ein Mikrofinanzinstitut zu richten, das Kreditnehmer vom Erstgespräch bis zur Rückzahlung eines Kredits betreut. Informationen gibt es auf der Homepage des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (www.bmas.de).

Bürgschaften der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg bzw. L-Bank

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

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

Das Vorhaben muss wirtschaftlich tragfähig sein. Die Bürgschaftsbank kann Bürgschaften bis zu 2,0 Millionen Euro übernehmen. Bei Bewilligung wird eine einmalige Bearbeitungsgebühr von 1,0 Prozent aus der genehmigten Bürgschaft fällig. Während der Laufzeit ist eine jährliche Bürgschaftsprovision von in der Regel 1,0 Prozent aus dem valutierenden Kreditbetrag zu entrichten. Abweichende Regelungen gibt es bei 50-prozentigen Kombi-Bürgschaften für Förderdarlehen der L-Bank. Die Beantragung einer Bürgschaft erfolgt über die kreditgewährende Hausbank. Für größere Finanzierungsbeträge können Bürgschaften der L-Bank ab 2,0 Millionen Euro beantragt werden.

Bürgschaftsvoranfragen können über das Finanzierungsportal „ermoeglicher.de" der deutschen Bürgschaftsbanken gestellt werden. Nach Einstellung der Finanzierungsanfrage erfolgt eine schnelle Ersteinschätzung der Bürgschaftsbank zur Machbarkeit des Vorhabens (https://bw.ermoeglicher.de).

Start-up BW Pre Seed

Start-ups in der frühen Gründungsphase können über das landesweite Finanzierungsinstrument Start-up BW Pre-Seed eine finanzielle Unterstützung erhalten. Mit dem Programm hat das Land Baden-Württemberg bereits zahlreiche Gründungsvorhaben mit einer großen thematischen Bandbreite unterstützt. Neben der finanziellen Unterstützung werden die geförderten Start-ups bei der Arbeit an ihren Geschäftsmodellen und beim Aufbau ihrer Unternehmen durch die Start-up BW Pre-Seed Partner betreut. Anträge stellen können wachstumsorientierte Start-ups mit einem überdurchschnittlichen Innovationsgrad, deren Eintragung in das Handelsregister höchstens fünf Jahre zurückliegt. Das benötigte Finanzierungsvolumen muss zwischen 50.000 Euro und 200.000 Euro liegen. Ausführliche Informationen gibt es unter www.startupbw.de.

Kapitalbeteiligungen

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

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

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

Gründungszuschuss für Arbeitslose

Existenzgründer, die durch Aufnahme einer selbständigen hauptberuflichen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden, können zur Sicherung des Lebensunterhalts und zur sozialen Sicherung einen Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit erhalten. Dieser kann geleistet werden, wenn der Gründer bis zur Aufnahme der selbständigen Tätigkeit Anspruch auf Arbeitslosengeld nach dem Dritten Buch Sozialgesetzbuch (SGB III) hat. Bei Aufnahme der selbständigen Tätigkeit muss noch ein Restanspruch auf Arbeitslosengeld von mindestens 150 Tagen bestehen. Der Gründungszuschuss ist eine Ermessensleistung der Agentur für Arbeit, auf die kein Rechtsanspruch besteht.

Der Gründungszuschuss wird in zwei Phasen geleistet. Für die ersten sechs Monate wird der Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes zuzüglich einer Pauschale von 300 Euro zur sozialen Absicherung gewährt. Für weitere neun Monate können auf erneuten Antrag bei der Agentur für Arbeit 300 Euro pro Monat zur sozialen Absicherung gewährt werden, wenn eine intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche unternehmerische Aktivitäten dargelegt werden. Die Tragfähigkeit der Existenzgründung ist durch die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle nachzuweisen. Hierzu gehören IHKs, Handwerkskammern, berufsständische Kammern, Fachverbände, Kreditinstitute sowie Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Voraussetzung zur Erarbeitung einer Stellungnahme sind die Einrei-

chung folgender Unterlagen: Formulare der Agentur für Arbeit (Musteranschreiben sowie Vordruck für die Stellungnahme), Aussagefähige Beschreibung des Existenzgründungsvorhabens zur Erläuterung der Geschäftsidee (Businessplan, siehe Kapitel 3), Lebenslauf (einschließlich Zeugnisse bzw. Befähigungsnachweise, Qualifikationsnachweise), Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan, Umsatz- und Rentabilitätsvorschau.

Einstiegsgeld

Empfänger von Bürgergeld (Bürgergeld für erwerbsfähige Leistungsberechtigte) haben keinen Anspruch auf den Gründungszuschuss. Sie können aber bei einer Existenzgründung bei ihrem Jobcenter ein Einstiegsgeld beantragen. Über die Höhe und Dauer der Zahlung wird im Einzelfall entschieden. Daneben gibt es unter Umständen weitere Leistungen für erwerbsfähige Hilfsbedürftige bei der Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit.

Geförderte Beratung in der Vorgründungsphase

Mit den EXI-Gründungsgutscheinen fördert das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg die individuelle Begleitung von Existenzgründungen und Unternehmensnachfolgen durch Experten. Typische Beratungsinhalte sind die Entwicklung eines tragfähigen Geschäftsmodells sowie die Erstellung eines detaillierten Businessplans.

Die Beratungsgutscheine richten sich an Personen, welche planen, eine gewerbliche oder freiberufliche selbständige Tätigkeit in Baden-Württemberg aufzunehmen. Dies kann durch eine Neugründung, eine Unternehmensübernahme, eine tätige Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft oder eine Franchisenehmerschaft erfolgen. Eine Übersicht der Projektträger der Beratungsförderung und Informationen zur Antragstellung gibt es unter www.startupbw.de.

Aufgrund der regionalen, branchen- oder zielgruppenspezifischen Ausrichtung der Beratungsangebote sowie der individuellen Anpassung der Beratungsleistungen an den Einzelfall können die Kosten bei den einzelnen Projektträgern variieren. Der Einstieg erfolgt über ein kostengünstiges oder kostenfreies Basispaket. Für mehrtägige Spezialberatungen wird meist eine Eigenbeteiligung erhoben, die deutlich unter den gängigen Tagessätzen für entsprechende Beratungsleistungen liegt.

Die IHKs fungieren als Erstanlaufstelle und arbeiten bezüglich weiterer Beratungsschritte eng mit dem RKW Baden-Württemberg zusammen. Die Gründungsberatung durch Beratungsgutscheine wird mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds und des Landes Baden-Württemberg finanziert.

Förderung von Unternehmensberatungen für KMU

Junge und bereits am Markt bestehende Unternehmen (mit weniger als 250 Mitarbeiter und maximal 50 Millionen Euro Jahresumsatz oder 43 Millionen Euro Bilanzsumme) werden durch das Bundesprogramm „Förderung von Unternehmensberatungen für KMU" bei wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung unterstützt. Beratungen vor Gründung eines Unternehmens können mit diesem Programm nicht bezuschusst werden.

Ziel der Förderung ist es, die Erfolgsaussichten, die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit sowie die Beschäftigungs- und Anpassungsfähigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zu erhöhen. Auch Unternehmen, die sich in wirtschaftlich angespannter Situation befinden, werden unterstützt.

Die Bemessungsgrundlage für die Förderung beträgt 3.500 Euro bei einem Fördersatz (in Baden-Württemberg) von 50 Prozent. Der maximale Zuschuss pro Beratung beträgt damit 1.750 Euro. Je Unternehmen können mehrere in sich abgeschlossene Beratungen gefördert werden, jedoch insgesamt nicht mehr als zwei pro Jahr und maximal fünf innerhalb der Geltungsdauer der Förderrichtlinie bis 31. Dezember 2026.

Unternehmen, die sich bei der Antragstellung im ersten Jahr nach der Gründung befinden, müssen ein kostenloses Informationsgespräch mit einem regionalen Ansprechpartner (beispielsweise mit der örtlich zuständigen IHK) führen. Auch etablierte Unternehmen können ein solches Gespräch in Anspruch nehmen. Das Programm wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz und den Europäischen Sozialfonds Plus kofinanziert. Die Umsetzung erfolgt durch das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (www.bafa.de).



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

10 GEWERBEANMELDUNG



In Deutschland besteht Gewerbefreiheit. Grundsätzlich kann jeder deutsche Staatsangehörige, EU-Bürger oder Bürger bestimmter Drittstaaten eine gewerbliche Tätigkeit aufnehmen, erweitern oder beenden ohne Rücksicht auf Herkunft oder Ausbildung. Nur für bestimmte Gewerbezweige ist eine staatliche Erlaubnis mit oder ohne Sachkundenachweis vorgeschrieben (vergleiche Kapitel 11. Gewerberecht). Allerdings besteht nach § 14 der Gewerbeordnung die Verpflichtung zur Gewerbeanzeige. Zuständig für die Anmeldung einer selbständigen Tätigkeit (Gewerbe-Anmeldung) ist das Gewerbeamt der Stadt bzw. Gemeinde in der sich das stehende Gewerbe oder die gewerbliche Niederlassung befindet oder errichtet werden soll. Die Gewerbeanzeige erfolgt am Sitz des Unternehmens bei der zuständigen Stadt- oder Gemeindeverwaltung (Gewerbeamt). Als Zeitpunkt gilt das Datum des unmittelbaren Beginns, an dem Sie tatsächlich, zum Beispiel Ihr Geschäft eröffnen oder mit Akquisitionen in den Markt treten. Wirtschaftliche Vorbereitungshandlungen wie bspw. die Suche nach Geschäfts- oder Büroräumen sind noch nicht anzeigepflichtig. Ebenfalls gewerberechtlich anzuzeigen sind:

- die Verlegung des Unternehmens
- der Wechsel oder die Ausdehnung des Gewerbegegenstands
- die Betriebsübernahme bzw. eine tätige Beteiligung
- Änderung des Namens des Gewerbetreibenden
- die Aufgabe des Unternehmens
- die Errichtung einer Zweigniederlassung oder Betriebsstätte

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

Zur Gewerbeanzeige sind ein Personalausweis und – sofern erforderlich – besondere Erlaubnisurkunden (zum Beispiel Handwerkskarte oder Gaststättenerlaubnis) vorzulegen. Die Gewerbeanmeldung ist gebührenpflichtig. Die örtlich zuständige Industrie- und Handelskammer sowie die Handwerkskammer werden über die Gewerbeanzeige informiert. Mit der Gewerbeanmeldung werden Sie – sofern Sie einen IHK-zugehörigen Gewerbebetrieb gründen (darunter fallen alle gewerblichen Tätigkeiten mit Ausnahme des Handwerks) – kraft Gesetzes Mitglied bei der für Sie zuständigen IHK.

Dem zuständigen Finanzamt ist innerhalb eines Monats nach Eröffnung eines gewerblichen Betriebs oder der Aufnahme einer freiberuflichen Tätigkeit der „Fragebogen zur steuerlichen

Erfassung" auf elektronischem Wege zu übermitteln. Weitere Informationen hierzu finden Sie in Kapitel 13. Wer ein Unternehmen eröffnet, ist verpflichtet, dieses binnen einer Woche beim zuständigen Unfallversicherungsträger anzumelden. Die Meldepflicht gilt als erfüllt, wenn für ein Unternehmen eine Gewerbeanmeldung erstattet wurde (§ 192 Sozialgesetzbuch VII).

Ausländische Staatsangehörige

Staatsangehörige eines EU-Mitgliedstaates sind deutschen Staatsangehörigen gleichgestellt. Sie genießen Niederlassungsfreiheit und können ein Gewerbe ausüben. Drittstaatsangehörige sollten Kontakt mit der zuständigen Ausländerbehörde aufnehmen. Gegebenenfalls kann ein Antrag auf selbständige Gewerbeausübung gestellt werden (§ 21 Aufenthaltsgesetz).

Unternehmensgründung durch Minderjährige

Minderjährige benötigen zur Ausübung eines Gewerbes die Ermächtigung des gesetzlichen Vertreters (in der Regel ihre Eltern) sowie die Genehmigung des Familiengerichts (§ 112 BGB).

Eintragung im Transparenzregister

Im Handelsregister eingetragene Unternehmen (siehe Kapitel 12: Rechtsformen) sind dazu verpflichtet, sich in das Transparenzregister (www.transparenzregister.de) einzutragen. Dieses enthält Angaben über die wirtschaftlich Berechtigten eines Unternehmens. Noch nicht betroffen von der Eintragungspflicht sind Einzelunternehmen und Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR).

Freie Berufe

Die Aufnahme einer freiberuflichen Tätigkeit muss dem Finanzamt mitgeteilt werden. Freie Berufe werden in § 18 des Einkommensteuergesetzes definiert. Die dortige Aufzählung enthält u. a. folgende Gruppen:

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

Beim Institut für Freie Berufe (www.ifb.uni-erlangen.de/gruendungsberatung) können Sie sich über die freiberufliche Selbständigkeit informieren. Mehrere IHKs bieten gemeinsam mit dem Institut für Freie Berufe kostenfreie Sprechtage an.

11 GEWERBERECHT

Trotz Gewerbefreiheit gibt es in einigen Branchen und Gewerbezweigen bestimmte Genehmigungspflichten. Dies betrifft insbesondere folgende Bereiche:

Reisegewerbe

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

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

Personenbeförderung und Güterkraftverkehr

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

Die Beförderung von Gütern für Dritte mit Kraftfahrzeugen (einschließlich Anhänger) mit einem zulässigen Gesamtgewicht von mehr als 3,5 Tonnen bzw. von mehr als 2,5 Tonnen im grenzüberschreitenden Verkehr ist erlaubnispflichtig. Voraussetzungen für die Erteilung einer Erlaubnis durch die jeweilige Verkehrsbehörde sind der Nachweis der persönlichen Zuverlässigkeit, der fachlichen Eignung sowie der finanziellen Leistungsfähigkeit. Die fachliche Eignung wird durch Ablegen einer Prüfung vor dem Prüfungsausschuss der IHK nachgewiesen.

Nach dem Berufskraftfahrer-Qualifikations-Gesetz müssen Fahrer von Fahrzeugen, für die eine Fahrerlaubnis der Klassen C1, C1E, C, CE oder D1, D1E, D, DE benötigt wird, eine Grundqualifikation nachweisen, soweit Fahrzeuge gewerblich eingesetzt werden. Darüber hinaus besteht die Pflicht, alle fünf Jahre an einer Weiterbildungsschulung teilzunehmen. Die Qualifizierung und Weiterbildung wird durch einen Eintrag in der Fahrerlaubnis nachgewiesen.

Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe

Für eine Gaststätte ist in der Regel eine Genehmigung (Gaststättenkonzession) erforderlich. Die Erlaubnis wird erteilt, wenn der Antragsteller an einem Unterrichtungsverfahren über lebensmittel- und hygienerechtliche Vorschriften bei der IHK teilgenommen hat (Hinweis: bei bestimmten Ausbildungsberufen im Hotel- und Gaststättengewerbe gilt eine Ausnahmeregelung). Die Erlaubnis ist personen- und objektbezogen und nicht übertragbar. Die vorgesehenen Betriebsräume müssen der Gaststättenverordnung (GastVO) und den amtlichen Hygiene- und Feuerschutzvorschriften entsprechen. Zuständig für die Erteilung der Erlaubnis ist die untere Verwaltungsbehörde (Große Kreisstadt bzw. Landratsamt). Keine Erlaubnis benötigen in der Regel Gaststätten, die lediglich alkoholfreie Getränke anbieten, sowie Pensionen und Hotel Garni, sofern alkoholische Getränke und zubereitete Speisen nur an Hausgäste verabreicht werden.

Versicherungsvermittlung

Die Vermittlung von Versicherungen ist grundsätzlich erlaubnispflichtig nach § 34 d Absatz 1 Gewerbeordnung (GewO). Wer als Ausschließlichkeitsvertreter, Mehrfachagent oder Makler Versicherungen vermitteln will, muss sich zudem in ein zentrales Online-Register (Vermittlerregister) eintragen lassen. Voraussetzungen für die Erlaubniserteilung sind persönliche Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse, Nachweis der Berufshaftpflichtversicherung und Sachkunde. Eine Erlaubnisbefreiung kann beantragen, wer im Rahmen seiner Haupttätigkeit Versicherungen als Ergänzung zu den angebotenen Waren oder Dienstleistungen vermittelt, bspw. Kfz-Händler, die zusätzlich zum Fahrzeugkauf Haftpflicht- und Kaskoversicherungen vermitteln.

Keiner Erlaubnis – aber Registrierung – bedürfen die so genannten gebundenen Versicherungsvertreter. Dabei handelt es sich um Vermittler, die ausschließlich im Auftrag eines oder mehrerer Versicherungsunternehmen tätig sind. Daneben müssen noch weitere Voraussetzungen erfüllt sein. So muss das Versicherungsunternehmen für den Vermittler die uneingeschränkte Haftung aus seiner Vermittlertätigkeit übernehmen. Das Versicherungsunternehmen meldet in diesen Fällen die Daten des Vermittlers an das Register. Weder erlaubnis- noch registrie-

rungspflichtig ist die nebenberufliche Vermittlung von Zusatzversicherungen von geringem Umfang. Dies betrifft z. B. Reisebüros, die Reiserücktritt- oder Reisekrankenversicherungen im Zusammenhang mit einer bei ihnen gebuchten Reise vermitteln.

Eine Erlaubnis- und Registrierungspflicht gilt auch für Versicherungsberater nach § 34 d Absatz 2 GewO. Diese Berufsgruppe darf bei der Vereinbarung, Änderung oder Prüfung von Versicherungsverträgen rechtlich beraten, den Auftraggeber bei der Schadenregulierung unterstützen und insoweit außergerichtlich gegenüber dem Versicherungsunternehmen vertreten. Der Versicherungsberater darf nach neuer Rechtslage für den Auftraggeber nun auch die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen übernehmen; er darf sich seine Tätigkeit jedoch ausschließlich durch den Auftraggeber vergüten lassen (Honorar). Versicherungsberatern ist es zudem untersagt, von einem Versicherungsunternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil zu erhalten oder in anderer Weise abhängig zu sein. Zuständige Stelle für Erlaubnis, Erlaubnisbefreiung und Registrierung sind die IHKs. Versicherungsvermittler und -berater sowie deren unmittelbar bei der Vermittlung/Beratung mitwirkenden Beschäftigten müssen sich in einem Umfang von mindestens 15 Stunden je Kalenderjahr weiterbilden.

Finanzanlagenvermittlung/Honorar-Finanzanlagenberatung

Für die Beratung zu oder Vermittlung von Anteilen an inländischen oder ausländischen offenen und geschlossenen Investmentvermögen (Immobilien-, Schiffs- oder Private-Equity-Fonds), die nach dem Kapitalanlagegesetzbuch vertrieben werden dürfen, und für Vermögensanlagen im Sinne des Vermögensanlagengesetzes (Genussrechte, Namensschuldverschreibungen, Nachrangdarlehen und partiarische Darlehen) gelten Berufszugangsvoraussetzungen nach § 34 f GewO. Zudem müssen sich Finanzanlagenvermittler in ein zentrales Online-Register (Vermittlerregister) eintragen lassen. Eine gesonderte Erlaubnis- und Registrierungspflicht gilt auch für „Honorar-Finanzanlagenberater (§ 34 h GewO)". Diese Berufsgruppe darf zu Finanzanlagen im Sinne des § 34 f GewO gegen Honorar des Kunden beraten und muss dies objektiv und unabhängig tun. Voraussetzungen für die Erlaubniserteilung nach §§ 34 f und h GewO sind persönliche Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse, Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung und Sachkunde. Zuständige Stelle für die Erlaubnis und Registrierung sind in Baden-Württemberg die IHKs.

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

Immobiliardarlehensvermittler / Honorar-Immobiliardarlehensberater

Wer gewerbsmäßig Immobiliar-Verbraucherdarlehensverträge vermittelt oder entsprechende entgeltliche Finanzierungshilfen und die Beratung zu solchen Verträgen anbietet, benötigt eine Erlaubnis nach § 34 i GewO. Zudem müssen sich Immobiliardarlehensvermittler in einem zentralen Online-Register eintragen lassen. Zuständige Stelle für Erlaubniserteilung und Registrierung sind in Baden-Württemberg die IHKs.

Auch für die Tätigkeit als Honorar-Immobiliardarlehensberater ist eine Erlaubnis als Immobiliardarlehensvermittler nach § 34 i GewO erforderlich. Honorar-Immobiliardarlehensberater müssen für ihre Empfehlung für oder gegen einen Immobiliar-Verbraucherdarlehensvertrag oder eine entsprechende entgeltliche Finanzierungshilfe eine hinreichende Anzahl von entsprechenden auf dem Markt angebotenen Verträgen heranziehen, dürfen vom Darlehensgeber keine Zuwendungen annehmen und von ihm in keiner Weise abhängig sein. Die Erbringung der Beratungsleistung erfolgt ausschließlich gegen Kundenhonorar.

Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter

Wer gewerbsmäßig den Abschluss von Verträgen über Grundstücke (Verkauf, Belastung, Vermietung, Verpachtung von Grundstücken und Wohnungseigentum; Verträge über die Vermittlung von Hypotheken und Grundschulden), grundstücksgleiche Rechte (Erbbaurecht), gewerbliche Räume oder Wohnräume vermitteln oder (als sog. Nachweismakler) die Gelegenheit zum Abschluss solcher Verträge nachweisen will (§ 34 c Absatz 1 Satz 1 Nummer 1 GewO) benötigt eine Erlaubnis nach § 34 c GewO.

Immobilienmakler und ihre unmittelbar mitwirkenden Angestellten unterliegen einer Weiterbildungsverpflichtung von mindestens 20 Zeitstunden innerhalb eines Zeitraums von drei Jahren. Eine entsprechende Weiterbildungsverpflichtung gilt auch für die gewerblichen Wohnimmobilienverwalter (WEG- und Mietverwaltung). Wohnungseigentums- und Mietwohnungsverwalter unterliegen ebenfalls einer Erlaubnispflicht nach § 34 c GewO. Zur Erlaubniserteilung hat der Wohnimmobilienverwalter seine Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse sowie eine Berufshaftpflichtversicherung nachzuweisen. Infolge einer Änderung des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG) gelten zudem höhere Anforderungen an eine qualifizierte Verwaltung von Wohnungseigentumsanlagen. Seit dem 01.12.2023 hat grundsätzlich jeder Wohnungseigentümer einen gesetzlichen Anspruch auf die Bestellung eines zertifizierten Verwalters. Als zertifizierter Verwalter darf sich nach § 26 a Absatz 1 WEG bezeichnen, wer vor einer IHK durch eine Prüfung nachgewiesen hat, dass er über die für die Tätigkeit als Verwalter notwendigen rechtlichen, kaufmännischen und technischen Kenntnisse verfügt. Daneben können auch Personen mit bestimmten Bildungsabschlüssen (Immobilienfachwirte) dieses Zertifikat führen.

Bewachungsgewerbe

Wer gewerbsmäßig Leben oder Eigentum fremder Personen bewachen will, bedarf einer Erlaubnis (§ 34 a GewO) der zuständigen Behörde und muss einen Sachkundenachweis vorweisen. Für folgende Tätigkeitsgebiete ist eine IHK-Sachkundeprüfung erforderlich:

- Kontrollgänge im öffentlichen Verkehrsraum oder in Hausrechtsbereichen mit tatsächlich öffentlichem Verkehr
- Schutz vor Ladendieben (sogenannte Einzelhandelsdetektive)
- Bewachung im Einlassbereich gastgewerblicher Diskotheken (sogenannte Türsteher)
- Bewachung von Flüchtlingsunterkünften in leitender Funktion
- Bewachung von zugangsgeschützten Großveranstaltungen in leitender Funktion

Unabhängig von diesen Tätigkeiten müssen Gewerbetreibende immer den Sachkundenachweis mittels Sachkundeprüfung oder anerkannter Qualifikationen erbringen. Diese Erlaubnis darf nur erteilt werden, wenn der Antragsteller nachweisen kann, dass er persönlich zuverlässig ist, in geordneten Vermögensverhältnissen lebt und eine entsprechende Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen hat.

Weitere erlaubnispflichtige Tätigkeiten sind u. a.:

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

Handwerk

In zahlreichen Handwerksberufen ist die selbständige Gewerbeausübung nicht mehr an den Meisterbrief gebunden. Zudem kann bei allen Rechtsformen ein Betriebsleiter eingestellt werden, der die Voraussetzungen für die Eintragung in die Handwerksrolle erfüllt. In der Anlage A der Handwerksordnung sind die zulassungspflichtigen Handwerke bestimmt, bei denen eine entsprechende Qualifikation wie z. B. Meister für die Gewerbeausübung notwendig ist. Die zulassungspflichtigen Handwerke werden in die von der Handwerkskammer geführte Handwerksrolle eingetragen. Voraussetzung für die Eintragung in die Handwerksrolle ist die Ablegung der Meisterprüfung oder eine entsprechende Qualifikation. Eine Ausübungsberechtigung für ein zulassungspflichtiges Handwerk können darüber hinaus

Personen erhalten, die eine Gesellenprüfung oder eine entsprechende Abschlussprüfung in einem anerkannten Ausbildungsberuf (Facharbeiter) bestanden haben und mindestens sechs Jahre in dem Beruf tätig waren, davon vier Jahre in leitender Stellung nachweisen können. Ausnahmeregelungen gibt es auch für Ingenieure, Techniker und Industriemeister. Im Jahr 2020 wurde in mehreren bislang zulassungsfreien Handwerken die Meisterpflicht wieder eingeführt.

Für die zulassungsfreien Handwerke (Anlage B Abschnitt 1) und handwerksähnlichen Gewerbe (Anlage B Abschnitt 2) sind keine besonderen Qualifikationsnachweise erforderlich, um sie selbständig auszuüben. Sie müssen aber in das Gewerbeverzeichnis eingetragen werden. Die IHK gibt Ihnen Auskunft darüber, ob bei Ihrer geplanten Unternehmensgründung handwerksrechtliche Voraussetzungen zu beachten sind.

Scheinselbständigkeit

Existenzgründer sollten darauf achten, bei der Gestaltung und Ausführung von Vertragsverhältnissen sorgfältig vorzugehen und sich von Arbeitnehmern deutlich zu unterscheiden. Indizien, die für eine Scheinselbständigkeit sprechen können, sind:

- Die Person beschäftigt im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit regelmäßig keinen versicherungspflichtig Beschäftigten, dessen Arbeitsentgelt aus diesem Beschäftigungsverhältnis im Monat 538 Euro übersteigt.
- Die Person ist auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig.
- Der Auftraggeber der Person lässt entsprechende Tätigkeiten regelmäßig durch eigene Mitarbeiter verrichten.
- Die Tätigkeit lässt typische Merkmale unternehmerischen Handelns nicht erkennen.
- Die Tätigkeit der Person entspricht dem äußeren Erscheinungsbild nach der Tätigkeit, die für denselben Auftraggeber zuvor auf Grund eines Beschäftigungsverhältnisses ausgeübt wurde.
- Die Person unterliegt bei der Ausübung der Tätigkeit dem Weisungsrecht des Auftraggebers.

Ein Statusfeststellungsverfahren nach § 7a Absatz 1 SGB IV soll den Beteiligten in Zweifelsfällen Rechtssicherheit darüber verschaffen, ob sie selbständig tätig oder abhängig beschäftigt sind. Zuständig hierfür ist die Deutsche Rentenversicherung (www.deutsche-rentenversicherung.de) als bundesweite Clearingstelle.

12 RECHTSFORMEN

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

Bevor Sie Ihr Gewerbe bei der Stadt- bzw. Gemeindeverwaltung anmelden, müssen Sie sich für eine Rechtsform entscheiden. Bei der Wahl der Rechtsform müssen verschiedene Aspekte abgewägt werden, wie z. B. Haftung, Gründeranzahl etc.. Betreiben Sie das Unternehmen allein, kommen als Rechtsform ein Einzelunternehmen, ein im Handelsregister eingetragener Kaufmann bzw. eingetragene Kauffrau oder eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) UG (haftungsbeschränkt) in Betracht. Betreiben Sie das Unternehmen gemeinsam mit anderen Personen, können eine Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR / eGbR), eine offene Handelsgesellschaft (OHG), eine Kommanditgesellschaft (KG) oder eine UG (haftungsbeschränkt) gegründet werden. Die Aufzählung ist nicht abschließend und berücksichtigt nur die gängigen Rechtsformen. Bei Bedarf sollte mit einem Rechtsanwalt oder Steuerberater Rücksprache gehalten werden.

Hinweise zur Rechtsformwahl

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

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

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

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

Das Handelsregister

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

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

Vor- und Nachteile der Handelsregistereintragung

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

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

Welche Rechtsformen sind möglich?

Einzelunternehmen / Einzelfirma

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

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

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

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

Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR, eGbR bzw. BGB-Gesellschaft)

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

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

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

Seit 01.01.2024 gelten neue gesetzliche Regelungen für die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR). Die rechtlichen Änderungen gelten ohne Übergangsregelung auch für bereits bestehende GbR. Es besteht zwar keine allgemeine Eintragungspflicht für die GbR, diese steht weiterhin als einfache, formlos zu gründende Gesellschaftsform zur Verfügung. In bestimmten Fällen wird jedoch die Eintragung der eGbR in das Gesellschaftsregister zu einem faktischen Zwang, da die GbR die Registrierung vornehmen muss, um handlungsfähig zu bleiben. Mit der Eintragung im Gesellschaftsregister ist die GbR verpflichtet, den Namenszusatz „eingetragene Gesellschaft bürgerlichen Rechts" oder „eGbR" zu führen.

Offene Handelsgesellschaft (OHG)

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

Kommanditgesellschaft (KG)

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

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Die GmbH ist eine juristische Person, die mit der Eintragung in das Handelsregister entsteht. Die GmbH hat den Vorteil, dass die Haftung auf das Gesellschaftsvermögen beschränkt ist, die Gesellschafter also nicht persönlich für die Schulden der Gesellschaft haften. Dies gilt

allerdings nur, wenn die Einlage voll erbracht wurde. Ist dies nicht der Fall, haften die Gesellschafter für den Restbetrag auch mit ihrem Privatvermögen. Der Vorteil der Haftungsbeschränkung sollte allerdings nicht überbewertet werden, da etwaige Bankkredite in der Regel nur gegen zusätzliche Sicherheiten (Hypotheken, persönliche Bürgschaft der Gesellschafter) gewährt werden.

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

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

Unternehmergesellschaft UG (haftungsbeschränkt)

Die Unternehmergesellschaft UG (haftungsbeschränkt) ist insbesondere geeignet für Existenzgründungen mit geringem Eigenkapital. Die Gründung kann formal mit einem Stammkapital ab 1 Euro erfolgen. Dieses muss vollständig in bar eingezahlt werden. In der Praxis sollte das Stammkapital mindestens die einmaligen Gründungskosten für die UG (haftungsbeschränkt) abdecken. Eine Sachgründung ist nicht möglich. Bis auf den Unterschied beim Stammkapital gleicht die UG (haftungsbeschränkt) weitgehend der GmbH. Sie ist aber verpflichtet, jedes Jahr ein Viertel des Jahresüberschusses (abzüglich Verlustvortrag) in die Rücklagen einzustellen. Erst wenn diese Rücklagen das Stammkapital von 25.000 Euro erreicht haben, kann sie über einen Kapitalerhöhungsbeschluss ohne Rechtsformwechsel zur GmbH werden, wobei die Rechtsprechung dies mittlerweile bereits ab einem Stammkapital von 12.500 Euro zulässt.

GmbH & Co. KG

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

Aktiengesellschaft (AG)

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

Betriebsaufspaltung

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

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

13 STEUERN UND ABGABEN



Der Beginn einer gewerblichen Tätigkeit ist dem zuständigen Gewerbeamt anzuzeigen. Daneben ist dem zuständigen Finanzamt innerhalb eines Monats nach Eröffnung eines gewerblichen Betriebs oder der Aufnahme einer freiberuflichen Tätigkeit der „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung" auf elektronischem Wege zu übermitteln (§ 138 Absatz 1b Abgabenordnung). Die elektronischen Fragebögen werden auf dem Internetportal „Mein ELSTER" (www.elster.de) zur Verfügung gestellt. Im „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung" müssen Sie Angaben zu Ihrer Person, zum voraussichtlichen Umsatz beziehungsweise zum erwarteten Gewinn und zu weiteren Einkünften machen. Ihre Steuernummer erhalten Sie vom Finanzamt nach der Prüfung des Fragebogens per Post. Für die Abgabe des Fragebogens zur steuerlichen Erfassung müssen Sie bei ELSTER registriert sein. In Härtefällen kann das Finanzamt auf Antrag auf die elektronische Übermittlung verzichten.

Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)

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

Um einen Vorsteuerabzug geltend machen zu können, ist es nicht unbedingt erforderlich, dass der Existenzgründer schon Umsätze tätigt. So können Vorsteuerbeträge auf Gründungskosten und auf Anschaffungen im Zusammenhang mit der Existenzgründung beim Finanzamt selbst dann geltend gemacht werden, wenn die tatsächliche Aufnahme der selbständigen Tätigkeit zu einem späteren Zeitpunkt erfolgt. Wichtig ist aber, dass die gesamten Aufwendungen im Zusammenhang mit der Unternehmensgründung stehen. Binnen zehn Tagen nach Ablauf des Voranmeldungszeitraums ist die Umsatzsteuervoranmeldung beim Finanzamt abzugeben. Gleichzeitig ist die entsprechende Vorauszahlung an das Finanzamt zu leisten. Bei Lieferungen an andere Unternehmen werden Warenwert und Steuerbetrag in der Rechnung gesondert ausgewiesen: Beides zusammen ergibt den Verkaufspreis. Wenn an Endver-

braucher verkauft wird, ist diese Aufteilung nicht zulässig. Hier darf bei der Preisauszeichnung nur der Verkaufspreis einschließlich Umsatzsteuer angegeben werden.

Für Kleinunternehmer sieht das Umsatzsteuerrecht eine Erleichterung vor. Die Umsatzsteuer wird nicht erhoben, wenn der Umsatz im Jahr der Betriebseröffnung 22.000 Euro voraussichtlich nicht übersteigen wird. Wird die unternehmerische Tätigkeit nicht zum Jahresbeginn aufgenommen, muss der voraussichtliche Umsatz auf einen Jahresgesamtumsatz hochgerechnet werden. Diese Regelung kann auch für die der Gründung nachfolgenden Jahre in Anspruch genommen werden, wenn jeweils folgende Doppelbedingung erfüllt wird: Der Umsatz im Vorjahr lag nicht über 22.000 Euro (IST-Wert) und wird im laufenden Jahr 50.000 Euro voraussichtlich (Prognose-Wert) nicht übersteigen.

Kommt die Kleinunternehmerregelung zur Anwendung, muss keine Umsatzsteuer an das Finanzamt abgeführt werden. Folglich darf in den Ausgangsrechnungen auch keine Umsatzsteuer ausgewiesen werden, die von den Abnehmern als Vorsteuer geltend gemacht werden könnte.

Im Gegenzug wird dem Kleinunternehmer die in den Eingangsrechnungen enthaltene Umsatzsteuer nicht erstattet und erhöht entsprechend die Wareneinkaufs- bzw. sonstigen Kosten.

Der Kleinunternehmer hat aber die Möglichkeit, auf diese Regelung zu verzichten und die Umsätze regulär zu versteuern. Diese Option zur Regelbesteuerung bietet sich an, wenn das Unternehmen gleich zu Beginn hohe Ausgaben (zum Beispiel für Handelswaren oder Maschinen) tätigen muss, die mit Umsatzsteuer belastet sind bzw. wenn sich der Kundenkreis überwiegend aus zum Vorsteuerabzug berechtigten Unternehmen zusammensetzt. Unternehmen, die zur Regelbesteuerung optieren, sind an diese Entscheidung fünf Kalenderjahre gebunden.

Einkommensteuer

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

Körperschaftsteuer

Das Einkommen der Kapitalgesellschaften, beispielsweise der GmbH und der AG, unterliegt der Körperschaftsteuer. Bemessungsgrundlage ist das zu versteuernde Einkommen (ein um

Zu- oder Abschläge modifizierter Gewinn), das nach den Vorschriften des Einkommensteuergesetzes und des Körperschaftsteuergesetzes ermittelt wird.

Gewerbesteuer

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

Sozialabgaben

Als Inhaber eines Unternehmens und auch als geschäftsführender Gesellschafter einer GmbH sind Sie in der Regel nicht sozialversicherungspflichtig. Sie müssen sich also selbst um Ihre Altersversorgung und Krankenversicherung kümmern (vgl. Kapitel 15. Versicherungen). Als Arbeitgeber sind Sie verpflichtet, die Sozialabgaben für Ihre Mitarbeiter abzuführen. Setzen Sie sich dazu mit der jeweiligen Krankenkasse bzw. der Deutschen Rentenversicherung in Verbindung. Meldungen sind nur noch elektronisch möglich, entweder mittels zugelassener Entgeltabrechnungsprogramme oder zugelassener Ausfüllhilfen. Ausbezahlt wird der Nettolohn nach Abzug der Lohnsteuer und der Sozialabgaben (weitere Ausführungen im Kapitel 16. Mitarbeiter). Die Betriebsnummer kann auf der Internetseite der Bundesagentur für Arbeit als Online-Antrag auf Erteilung/Veränderung einer Betriebsnummer beantragt werden.

Abgabepflicht an die Künstlersozialkasse

Jedes Unternehmen, das regelmäßig künstlerische Leistungen an selbständige Künstler und Publizisten (zur Werbe- und Öffentlichkeitsarbeit) in Auftrag gibt und verwertet, muss in der Regel auf die gezahlten Entgelte eine Abgabe in Höhe von 5,0 Prozent (Stand 2024) an die Künstlersozialkasse (www.kuenstlersozialkasse.de) leisten. Selbständige Künstler und Publizisten zahlen ihrerseits ebenfalls Beiträge und werden auf diesem Wege über die Künstlersozialkasse versichert. Ein Merkblatt mit ausführlichen Informationen zu dieser Abgabepflicht gibt es bei der IHK.



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

14 AUFZEICHNUNGS- UND BUCHFÜHRUNGSPFLICHTEN



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

Die kaufmännische Buchführung gilt für alle im Handelsregister eingetragenen Firmen (Einzelfirma, OHG, KG, GmbH usw.) sowie – unabhängig von der Handelsregistereintragung – für alle Steuerpflichtigen, bei denen der Jahresumsatz 800.000 Euro übersteigt oder ein Gewinn aus Gewerbebetrieb von mehr als 80.000 Euro erzielt wird, vgl. § 141 AO. In letztgenannten Fällen entsteht die Buchführungspflicht jedoch erst für die nach der Feststellung durch das Finanzamt folgenden Veranlagungszeiträume. Gewerbetreibende, die nicht im Handelsregister eingetragen sind, können eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung (ohne Bilanz) erstellen.

Einzelkaufleute (e. K.), die die Schwellenwerte von 800.000 Euro Umsatz und 80.000 Euro Gewinn in zwei aufeinander folgenden Geschäftsjahren nicht überschreiten, werden von der handelsrechtlichen Verpflichtung zur Buchführung, Inventur und Bilanzierung nach den handelsrechtlichen Vorschriften befreit, vgl. § 241a HGB.

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

Kaufmännische Buchführung (Doppelte Buchführung)

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

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

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

Aufzeichnungen bei kleinen Unternehmen

Kleine Unternehmen unterliegen nicht den strengen Buchführungspflichten der vollkaufmännischen Betriebe. Steuerpflichtige, die nicht zur doppelten Buchführung verpflichtet sind, können den Gewinn durch eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung ermitteln. Diese Methode ist allerdings nur dann zulässig, solange der Umsatz nicht höher als 800.000 Euro und der gewerbliche Gewinn nicht höher als 80.000 Euro im jeweiligen Geschäftsjahr ist. Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung ist eine einfache Gegenüberstellung der betrieblichen Einnahmen und Ausgaben. Sind die Einnahmen höher als die Ausgaben, so handelt es sich hierbei um einen Überschuss bzw. den Unternehmensgewinn (oder um einen Fehlbetrag bzw. Verlust, wenn die Ausgaben höher sind als die Einnahmen).

Unternehmer, die ihren Gewinn mittels Einnahmen-Überschuss-Rechnung ermitteln, müssen ihrer Einkommensteuererklärung auch das ausgefüllte amtliche Formular „Anlage EÜR" hinzufügen. Dieser Vordruck kann – gemeinsam mit einer dazugehörigen Anleitung – auf der Internetseite des Bundesministeriums der Finanzen (www.bundesfinanzministerium.de) abgerufen werden. Grundsätzlich sind alle Steuerpflichtigen, die ihren Gewinn durch Einnahmen-Überschuss-Rechnung ermitteln, zur Übermittlung der standardisierten Anlage EÜR nach amtlich vorgeschriebenem Datensatz durch Datenfernübertragung verpflichtet. In Härtefällen kann die Finanzbehörde auf Antrag auf eine Übermittlung durch Datenfernübertragung verzichten. Für diese Fälle stehen in den Finanzämtern Papiervordrucke der Anlage EÜR zur Verfügung.

Aufbewahrungsfristen von Geschäftsbelegen

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

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

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



15 VERSICHERUNGEN

Persönliche Versicherungen

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

- **Krankenversicherung**

Die Krankenversicherung ist ein wichtiger Bestandteil der sozialen Absicherung. In Deutschland besteht eine Krankenversicherungspflicht. Wer vor der Unternehmensgründung sozialversicherungspflichtig beschäftigt war, hat die Wahl zwischen einer freiwilligen Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung und einer privaten Krankenversicherung. Wer unmittelbar vor der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit in der gesetzlichen Krankenversicherung versichert war, kann diese Versicherung als freiwillige Mitgliedschaft fortsetzen, wenn die hierfür erforderliche Vorversicherungszeit von ununterbrochen mindestens zwölf Monaten oder insgesamt 24 Monaten in den letzten fünf Jahren erfüllt wird. Der Beitritt als freiwilliges Mitglied ist gegenüber der gesetzlichen Krankenversicherung schriftlich innerhalb von drei Monaten nach Ende der Versicherungspflicht zu erklären.

Die Beitragshöhe wird anhand des nachgewiesenen Einkommens berechnet. Berücksichtigt werden hierbei alle Einnahmen des Versicherten. Dabei gilt im Jahr 2023 eine gesetzlich bestimmte Mindestbemessungsgrundlage von 1.178,33 Euro. Die Beitragsobergrenze wird durch die sich jährlich anpassende Beitragsbemessungsgrenze (Jahr 2024: 5.175,00 Euro) festgelegt. Für freiwillig Versicherte gilt in der gesetzlichen Krankenversicherung der einheitlich ermäßigte Beitragssatz in Höhe von 14,0 Prozent. Der Versicherungsschutz umfasst allerdings keinen Krankengeldanspruch. Selbständige haben jedoch die Möglichkeit, unter Zahlung des allgemeinen Beitragssatzes in Höhe von 14,6 Prozent das Krankengeld mit zu versichern, das dann ab der 7. Krankheitswoche gezahlt wird. (Anmerkung: Die Krankenkassen können einen kassenindividuellen Zusatzbeitragssatz erheben; dessen Höhe legt jede Krankenkasse für sich fest).

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

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

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

- **Pflegeversicherung**

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

- **Rentenversicherung**

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

Die freiwillige Versicherung

Der freiwillig Versicherte kann die Anzahl und die Höhe der Beiträge selbst bestimmen. Die kleinste Einheit ist der Monatsbeitrag. Man kann somit pro Kalenderjahr zwischen einem bis zwölf Beiträge erbringen. Die Höhe eines jeden Monatsbeitrages kann zwischen dem Mindestbeitrag und dem Höchstbeitrag liegen. Die aktuellen Mindest- bzw. Höchstbeiträge erhalten Sie bei der Deutschen Rentenversicherung (www.deutsche-rentenversicherung.de). An die gewählte Beitragshöhe ist der freiwillig Versicherte nicht gebunden. Er kann jederzeit deren Höhe ändern oder die Zahlung einstellen. Ein bereits gezahlter Beitrag kann nachträglich aber nicht mehr geändert werden. Die Höhe der späteren Rente ist abhängig von den geleisteten Einzahlungen.

Die Versicherungspflicht auf Antrag

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

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

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

Selbständige mit einem Auftraggeber

Selbständige mit nur einem Auftraggeber unterliegen der Rentenversicherungspflicht. Dies sind Personen, die nicht scheinselbständig sind, die im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen, dessen Arbeitsentgelt aus diesem Beschäftigungsverhältnis regelmäßig 538 Euro übersteigt, und die auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig sind. Die Rentenversicherungspflicht entfällt, wenn mehrere Arbeitnehmer beschäftigt werden, die zwar jeweils in dieser Beschäftigung unter 538 Euro monatlich verdienen, zusammengerechnet aber die Geringfügigkeitsgrenze von 538 Euro monatlich übersteigen. Hat bspw. ein Selbständiger mit nur einem Auftraggeber zwei geringfügig Beschäftigte, die jeweils monatlich 300 Euro erhalten, ist er rentenversicherungsfrei. Erstmalige Existenzgründer können eine Befreiung von der Versicherungspflicht für drei Jahre ab Aufnahme der selbständigen Tätigkeit beantragen.

- **Arbeitslosenversicherung auf Antrag**

Selbständige können sich freiwillig in der Arbeitslosenversicherung weiterversichern und so ihren Versicherungsschutz aufrecht erhalten. Versicherungsberechtigt sind Existenzgründer, die eine selbständige Tätigkeit von mindestens 15 Stunden wöchentlich aufnehmen. Voraussetzung für die Arbeitslosenversicherung auf Antrag ist, dass der Antragsteller innerhalb der letzten 30 Monate vor Aufnahme der selbständigen Tätigkeit mindestens 12 Monate in einem Versicherungspflichtverhältnis stand oder eine Entgeltersatzleistung nach dem SGB III (Arbeitslosengeld I) bezogen hat. Ebenso darf keine anderweitige Versicherungspflicht bestehen. Der Antrag muss innerhalb der ersten drei Monate nach Aufnahme der selbständigen Tätigkeit bei der Agentur für Arbeit gestellt werden. Selbständige in den alten Bundesländern zahlen 91,91 Euro als monatlichen Beitrag (Jahr 2024). Für Gründer gilt eine Sonderregelung, nach der sie im Jahr der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit und im darauffolgenden Kalenderjahr nur den halben Beitrag (Jahr 2024: 45,96 Euro) zahlen.

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

- **Gesetzliche Unfallversicherung / Berufsgenossenschaft**

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

- **Lebensversicherung**

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

- **Erwerbs- oder Berufsunfähigkeitsversicherung**

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

Betriebliche Versicherungen

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

Es gibt Versicherungen, die Sie unbedingt abschließen sollten, andere können Sie nachholen, wenn das Geschäft läuft. Manche wiederum sind verzichtbar, weil die Risiken in Ihrem

Unternehmen nicht vorkommen oder sehr selten eintreten. Welche Versicherungen Sie abschließen sollten, hängt von der individuellen Situation ab.

Die wichtigsten betrieblichen Versicherungen sind:

- **Betriebshaftpflichtversicherung**

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

- **Produkthaftpflichtversicherung**

Der Hersteller, Zulieferer oder Händler haftet in der Regel für den Schaden, der durch fehlerhafte Produkte oder unzureichende Instruktion über die richtige Anwendung verursacht wird, auch dann, wenn ihn kein Verschulden trifft.

- **Einbruchdiebstahlversicherung**

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

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

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

16 MITARBEITER

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

Mitarbeitersuche und –auswahl

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

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

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

Nach dem Gespräch sollten Sie beurteilen können:

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

Arbeitsvertrag

Bei der Einstellung eines Mitarbeiters empfiehlt sich ein schriftlicher Arbeitsvertrag. Dieser sollte folgende Angaben enthalten:

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

Probezeit und befristete Arbeitsverhältnisse

In der Praxis wird bei Dauerarbeitsverhältnissen eine Probezeit vorgeschaltet. Damit haben Sie die Möglichkeit, die fachliche und persönliche Eignung des Arbeitnehmers zu überprüfen. Grundsätzlich gilt, dass eine Probezeit, die sechs Monate nicht überschreiten darf, im Arbeitsvertrag vereinbart sein muss. Innerhalb der Probezeit gilt eine Kündigungsfrist von zwei Wochen. Durch befristete Arbeitsverhältnisse schaffen Sie die Möglichkeit, Arbeitnehmer nur für einen bestimmten Zeitraum zu beschäftigen, ohne dass dann eine Kündigung ausgesprochen werden muss. Die Befristung muss schriftlich vereinbart werden. Das befristete Arbeitsverhältnis endet automatisch nach Ablauf des Zeitraums, für den es eingegangen wurde. Existenzgründer können in den ersten vier Jahren nach Unternehmensgründung befristete Arbeitsverträge ohne sachlichen Befristungsgrund bis zur Dauer von vier Jahren abschließen.

Allgemeiner gesetzlicher Mindestlohn

Seit 1. Januar 2024 beträgt der Mindestlohn 12,41 Euro pro Stunde. Grundsätzlich gilt der Mindestlohn für alle in Deutschland tätigen Arbeitnehmer über 18 Jahren in allen Branchen und Regionen. Ausgenommen sind Beschäftigte unter 18 Jahren ohne abgeschlossene Berufsausbildung, Auszubildende nach dem Berufsbildungsgesetz, ehrenamtlich Tätige sowie Arbeitnehmer, die unmittelbar vor der Beschäftigung langzeitarbeitslos waren, innerhalb der ersten sechs Monate der Beschäftigung. Sonderregelungen gibt es bspw. für Praktikanten und Zeitungszusteller. Der gesetzliche Mindestlohn darf nicht unterschritten, beschränkt oder ausgeschlossen werden.

Der Arbeitgeber muss Beginn, Ende und Dauer der täglichen Arbeitszeit seiner Arbeitnehmer aufzeichnen und die für die Kontrolle des Mindestlohns erforderlichen Unterlagen in deutscher Sprache bereithalten. Diese Dokumentationspflicht gilt generell nur für geringfügig Beschäftigte (Ausnahme: Minijobber im privaten Bereich) und die im Schwarzarbeitsbekämpfungsgesetz genannten Wirtschaftsbereiche. Dazu zählen z. B.: Baugewerbe, Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe, Speditions-, Transport- und Logistikgewerbe, Unternehmen der Forstwirtschaft, Gebäudereinigungsgewerbe, Messebau und Fleischwirtschaft. Auch Zeitungszusteller sowie Beschäftigte bei Paketdiensten müssen regelmäßig ihre Arbeitszeit aufzeichnen.

Ausgenommen von der Dokumentationspflicht sind Arbeitnehmer, deren Monatsentgelt höher als 4.319 Euro (brutto) ist oder die mehr als 2.879 Euro (brutto) verdienen und dieses Gehalt für die letzten zwölf Monate nachweislich gezahlt wurde. Keine Dokumentationspflichten bestehen zudem für enge Familienangehörige (Ehegatten, eingetragene Lebenspartner, Eltern, Kinder). Ausführliche Informationen zum Mindestlohn und zu den Dokumentationspflichten gibt es auf der Homepage des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (www.bmas.de).

Geringfügige Beschäftigung (Minijobs)

Wenn Sie nur wenige Stunden pro Woche einen Mitarbeiter benötigen, bietet es sich an, einen geringfügig Beschäftigten einzustellen. Diese können bis 538 Euro monatlich verdienen. Der Arbeitgeber zahlt Pauschalbeiträge in Höhe von 15,0 Prozent zur Rentenversicherung und 13,0 Prozent zur Krankenversicherung, eine einheitliche Pauschalsteuer von 2,0 Prozent (sofern nicht nach elektronischer Lohnsteuerkarte abgerechnet wird) sowie 1,4 Prozent für weitere Umlagen. Für geringfügig Beschäftigte, die privat krankenversichert sind, zahlen Arbeitgeber keinen Pauschalbeitrag zur Krankenversicherung. Die Pauschalabgaben sind an die Minijobzentrale zu entrichten.

Minijobs sind in der gesetzlichen Rentenversicherung versicherungspflichtig. Hierdurch erwerben Minijobber Ansprüche auf das volle Leistungspaket der Rentenversicherung mit vergleichsweise niedrigen eigenen Beiträgen. Der Minijobber hat einen Eigenanteil in Höhe von 3,6 Prozent zu tragen. Das ist der Differenzbetrag zwischen dem allgemeinen Beitragssatz der gesetzlichen Rentenversicherung (derzeit 18,6 Prozent) und dem Pauschalbeitrag des Arbeitgebers. Minijobber können sich von der Versicherungspflicht in der Rentenversicherung befreien lassen. Die Befreiung muss der Beschäftigte dem Arbeitgeber schriftlich mitteilen. Dann entfällt der Eigenanteil des Minijobbers und nur der Arbeitgeber zahlt den Pauschalbeitrag zur Rentenversicherung. Ausführliche Informationen zu den Regelungen bei geringfügig entlohnten Beschäftigten gibt es im Internet (www.minijob-zentrale.de).

Pflichten des Arbeitgebers

Jeder Arbeitnehmer ist zur gesetzlichen Sozialversicherung anzumelden. Hierzu gehören:

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

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

Anmeldung bei der Gesetzlichen Unfallversicherung

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

Lohnsteuer

Der Arbeitgeber hat die Lohnsteuer für seine Arbeitnehmer bei jeder Lohnzahlung einzubehalten und an das zuständige Finanzamt abzuführen. Die Höhe der Lohnsteuer ergibt sich aus der Lohnsteuertabelle. Vom Arbeitgeber freiwillig gewährte Sachzuwendungen an den Arbeitnehmer (zum Beispiel kostenfreie Überlassung eines Pkw, verbilligte Überlassung von Waren) sind als steuerpflichtige Lohnbestandteile bei der Lohnsteuerabrechnung zu berücksichtigen. Für jeden Arbeitnehmer muss ein Lohnkonto geführt werden.

Die Lohnsteuer muss bis zum 10. Tag nach Ablauf eines Kalendermonats abgeführt sein. Der Arbeitgeber haftet für die Einbehaltung und Abführung der Lohnsteuer. Vom Arbeitgeber ist zusätzlich der Solidaritätszuschlag einzubehalten und abzuführen. Ebenso sind sie zur Einbehaltung und Abführung der Kirchensteuer verpflichtet, sofern der Arbeitnehmer einer Konfession angehört. Die Höhe der Kirchensteuer beträgt in Baden-Württemberg 8,0 Prozent der einbehaltenen Lohnsteuer.

Einstellungsunterlagen

Folgende Unterlagen muss der Arbeitnehmer bei der Einstellung vorlegen:

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

Erteilung einer Betriebsnummer

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

Berufsausbildung

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

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

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

Tarifverträge / Arbeitsgesetze

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

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

17 DIE NOTFALLPLANUNG

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

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

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

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

Wichtige Bestandteile von Nachfolgeplanung und Notfallkoffer sind:

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

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

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



Bei der IHK gibt es Broschüren und Merkblätter zur Notfallplanung und zum Notfallkoffer.

18 ORGANISATION UND CONTROLLING



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

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

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

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

Bei der IHK gibt es Seminare und Lehrgänge zur Unternehmensführung für Inhaber und Angestellte. Fast alle Fragen des betrieblichen Alltags werden abgedeckt. Informieren Sie sich bei Ihrer IHK.



IHK: DIE ERSTE ADRESSE

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

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

Vorbereitungsphase

Zur gründlichen Vorbereitung und sorgfältigen Planung einer Unternehmensgründung bieten die IHKs umfassende Informationen zu allen wesentlichen Themengebieten, die Existenzgründer beachten müssen. Darüber hinaus werden im Rahmen der Vorbereitungsphase einführende Existenzgründungsveranstaltungen und -sprechtage sowie Webinare durchgeführt. Existenzgründer erhalten dadurch eine breite Informationsgrundlage und konkrete Entscheidungshilfe für das weitere Vorgehen. Ziel ist es, die Chancen und Risiken einer Selbständigkeit aufzuzeigen. In den Veranstaltungen und Seminaren werden u. a. folgende Themenschwerpunkte behandelt:

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

Unternehmenswerkstatt Baden-Württemberg

Mit der Unternehmenswerkstatt Baden-Württemberg der Industrie- und Handelskammern erhalten Sie fundierte Unterstützung in jeder Phase Ihres Unternehmens – von der Existenzgründung über die Unternehmenssicherung bis hin zur Unternehmensnachfolge.

Die Online-Plattform verbindet digitale Angebote mit einer persönlichen Beratung durch IHK-Experten. Profitieren Sie dabei von der Neutralität der Berater, den regionalen Branchenkenntnissen und Netzwerken sowie umfassender Expertise der IHK-Berater.

Mit der Plattform arbeiten Gründer, junge Unternehmen und etablierte Unternehmen als auch Übergeber und Übernehmer an der Entwicklung ihrer Ideen. Allein oder im Team können Sie mit virtuellen Projekträumen und professionellen Vorlagen den Business- und Finanzplan erstellen und hierzu eine umfangreiche Wissensdatenbank nutzen.

Gestalten Sie Ihre unternehmerische Zukunft mit der Unternehmenswerkstatt Baden-Württemberg. Ausführliche Informationen erhalten Sie unter https://bw.uwd.de.

Realisierungsphase

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

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

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

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

Für Gründer, die bereits gut vorbereitet sind und möglichst schnell weiterführende Finanzierungsinformationen benötigen, gibt es digitale Beratungen mit Einbindung der L-Bank und der Bürgschaftsbank.

Festigungsphase

Zentraler Ansprechpartner sind die Industrie- und Handelskammern auch bei Fragen zur Existenzfestigung und -sicherung. Neu gegründeten Unternehmen werden umfangreiche Serviceleistungen und begleitende Unterstützung geboten, beispielsweise bei Fragen zur Finanzierung von Erweiterungs- und Sicherungsinvestitionen. Darüber hinaus bieten die IHKs praxisbezogene Seminare zu Themen wie Unternehmensführung, Personalentwicklung / Mitarbeiterführung, Betriebsorganisation, Marketing, Verkauf und Außendienst, Technologie und Qualitätsmanagement an.

Mit dem Ratgeber „Herausforderung Unternehmenssicherung: Risiken erkennen – Krisen vorbeugen und bewältigen“ bieten die IHKs fundierte Unterstützung und Hilfestellung bei betrieblichen Problemen und für das Krisenmanagement. Der Ratgeber zeigt potenzielle Gefahren für ein Unternehmen auf. Außerdem werden mögliche Faktoren und Ursachen für einen betrieblichen Misserfolg untersucht. Des Weiteren wird aufgezeigt, wie man rechtzeitig bedrohliche Fehlentwicklungen erkennen kann und welche Maßnahmen zur Überwindung einer Krise ergriffen werden können. Der Ratgeber ist erhältlich bei Ihrer IHK.

Unterstützung bei Betriebsübernahmen

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

Unternehmensbörse nexxt-change

Zum IHK-Service gehört auch die Unterstützung bei der Suche, Anbahnung und Vermittlung von Kontakten. Eine fundierte Hilfestellung hierbei bietet die bundesweite Unternehmensbörse nexxt-change (www.nexxt-change.org). Diese Internetplattform wendet sich zum einen an Unternehmer, die einen Nachfolger suchen (Angebote), zum anderen an Existenzgründer, die ein Unternehmen zur Übernahme suchen oder sich an einem Betrieb beteiligen wollen (Gesuche). Aus mehreren Tausend stets aktuellen Inseraten können nachfragende Existenzgründer und anbietende Senior-Unternehmer passende Profile auswählen. nexxt-change ist eine gemeinsame Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz, des Deutschen Industrie- und Handelskammertags, des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks, der KfW Bankengruppe, des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken- und Raiffeisenbanken und des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes.

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

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

Einheitlicher Ansprechpartner

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

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

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

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

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

ANSCHRIFTEN DER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMERN IN BADEN-WÜRTTEMBERG

IHK Bodensee-Oberschwaben
Lindenstraße 2
88250 Weingarten
Telefon 0751 409-0
info@weingarten.ihk.de
www.ihk.de/bodensee-oberschwaben

IHK Heilbronn-Franken
Ferdinand-Braun-Straße 20
74074 Heilbronn
Telefon 07131 9677-0
info@heilbronn.ihk.de
www.ihk.de/heilbronn-franken

IHK Hochrhein-Bodensee
Reichenaustraße 21
78467 Konstanz
Telefon 07531 2860-100
info@konstanz.ihk.de
www.ihk.de/konstanz

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

IHK Nordschwarzwald
Dr.-Brandenburg-Straße 6
75173 Pforzheim
Telefon 07231 201-0
service@pforzheim.ihk.de
www.ihk.de/nordschwarzwald

IHK Ostwürttemberg
Ludwig-Erhard-Straße 1
89520 Heidenheim
Telefon 07321 324-0
zentrale@ostwuerttemberg.ihk.de
www.ihk.de/ostwuerttemberg

IHK Region Stuttgart
Jägerstraße 30
70174 Stuttgart
Telefon 0711 2005-0
info@stuttgart.ihk.de
www.ihk.de/stuttgart

IHK Reutlingen
Hindenburgstraße 54
72762 Reutlingen
Telefon 07121 201-0
info@reutlingen.ihk.de
www.reutlingen.ihk.de

IHK Rhein-Neckar
L 1,2
68161 Mannheim
Telefon 0621 1709-0
ihk@rhein-neckar.ihk24.de
www.ihk.de/rhein-neckar

IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg
Albert-Schweitzer-Straße 7
78052 Villingen-Schwenningen
Telefon 07721 922-0
info@vs.ihk.de
www.ihk.de/sbh

IHK Südlicher Oberrhein
Schnewlinstraße 11-13
79098 Freiburg
Telefon 0761 3858-0
info@freiburg.ihk.de
www.ihk.de/freiburg

IHK Ulm
Olgastraße 95-101
89073 Ulm
Telefon 0731 173-0
info@ulm.ihk.de
www.ihk.de/ulm

WEITERE ANSPRECHPARTNER

Baden-Württemberg International (bw-i)
Gesellschaft für internationale wirtschaftliche und wissenschaftliche Zusammenarbeit mbH
Lautenschlagerstraße 21/23
70173 Stuttgart
Telefon 0711 22787-0
www.bw-i.de

Bürgschaftsbank Baden-Württemberg GmbH
Werastraße 13-17
70182 Stuttgart
Telefon 0711 1645-6
https://bw.ermoeglicher.de

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz
Scharnhorststraße 34-37
10115 Berlin
Telefon 030 18615-0
www.bmwk.de

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK)
Kekuléstraße 12
53115 Bonn
Telefon 0228 22805-0
www.bvk.de

CDH – Wirtschaftsverband für Vertrieb e. V. Baden-Württemberg
Julius-Hölder-Straße 26
70597 Stuttgart
Telefon 0711 214755-0
https://cdhbw.de

DEHOGA Hotel- und Gaststättenverband Baden-Württemberg e. V.
Augustenstraße 6
70178 Stuttgart
Telefon 0711 61988-0
www.dehogabw.de

Deutscher Franchiseverband e. V.
Luisenstraße 41
10117 Berlin
Telefon 030 278902-0
www.franchiseverband.com

Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung e. V. (Berufsgenossenschaft) Landesverband Südwest
Kurfürsten-Anlage 62
69115 Heidelberg
Telefon 030 13001-5700
www.dguv.de

Handelsverband Baden-Württemberg e. V.
Neue Weinsteige 44
70180 Stuttgart
Telefon 0711 64864-0
www.hv-bw.de

Institut für Freie Berufe (IFB) an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg
Marienstraße 2
90402 Nürnberg
Telefon 0911 23565-0
www.ifb.uni-erlangen.de

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

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

MBG Mittelständische Beteiligungsgesellschaft Baden-Württemberg GmbH
Werastraße 13-17
70182 Stuttgart
Telefon 0711 1645-6
www.mbg.de

Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus Baden-Württemberg
Neues Schloss – Schlossplatz 4
70173 Stuttgart
Telefon 0711 123-0
www.wm.baden-wuerttemberg.de
www.startupbw.de

RKW Baden-Württemberg GmbH
Schloßstraße 70
70176 Stuttgart
Telefon 0711 22998-0
www.rkw-bw.de

Senioren der Wirtschaft
Arbeitskreis e. V.
Hauptstraße 15
71116 Gärtringen
Telefon 07034 9549890
www.senioren-der-wirtschaft.de

Senioren Experten Service (SES)
Kaiserstraße 185
53113 Bonn
Telefon 0228 26090-0
www.ses-bonn.de

Steinbeis-Stiftung für Wirtschaftsförderung
Adornostraße 8
70599 Stuttgart
Telefon 0711 1839-5
www.steinbeis.de

Verband für Dienstleistung, Groß- und Außenhandel Baden-Württemberg e. V.
Friedrichsplatz 9
68165 Mannheim
Telefon 0621 15003-0
www.grosshandel-bw.de