



(M)eine Unternehmensgründung

Das kommt auf Sie zu!

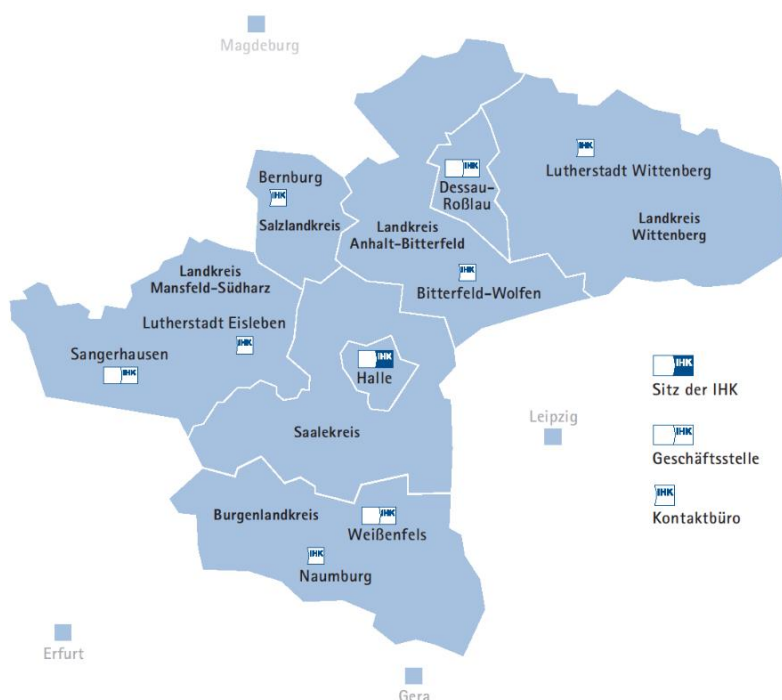
Starthilfe und Unternehmensförderung



Industrie- und Handelskammer
Halle-Dessau

www.ihk.de/halle

Nutzen Sie die Gründungsberatung und Konzeptbewertung Ihrer IHK!



IHK vor Ort	Kontakt
Hauptgeschäftsstelle in Halle (Saale) Franckestraße 5 06110 Halle (Saale)	Telefon: 0345 2126-0 E-Mail: info@halle.ihk.de
Geschäftsstelle Dessau Lange Gasse 3 06844 Dessau-Roßlau	Telefon: 0340 26011-0 E-Mail: dessau@halle.ihk.de
Kontaktbüro Bitterfeld-Wolfen Andresenstr. 1a Ortsteil Wolfen 06766 Bitterfeld-Wolfen	Telefon: 03493 37570 E-Mail: dessau@halle.ihk.de
Kontaktbüro Bernburg Schlossstraße 11 06406 Bernburg	Telefon: 03471 659-505 E-Mail: dessau@halle.ihk.de
Kontaktbüro Lutherstadt Wittenberg Lutherstraße 56 06886 Lutherstadt Wittenberg	Telefon: 03491 670121 E-Mail: dessau@halle.ihk.de
Geschäftsstelle Sangerhausen Ewald-Gnau-Straße 1b 06526 Sangerhausen	Telefon: 03464 260959-10 E-Mail: sangerhausen@halle.ihk.de
Kontaktbüro Lutherstadt Eisleben Vicariatsgasse 4 06295 Lutherstadt Eisleben	Telefon: 03475 6678186 E-Mail: sangerhausen@halle.ihk.de
Geschäftsstelle Weißenfels Markt 6 06667 Weißenfels	Telefon: 03443 4325-0 E-Mail: weissenfels@halle.ihk.de
Kontaktbüro Naumburg Bahnhofstraße 48 06618 Naumburg (Saale)	Telefon: 03443 4325-0 E-Mail: weissenfels@halle.ihk.de

INHALTVERZEICHNIS

1. WER BIN ICH UND WAS KANN ICH?	5
DIE GRÜNDERPERSÖNLICHKEIT	5
2. WELCHE VORAUSSETZUNGEN UND ERLAUBNISSE BRAUCHE ICH?	7
GEWERBERECHT	7
ERLAUBNISPFLICHTIGES GEWERBE.....	8
HANDWERKLICHE TÄTIGKEITEN	9
FREIBERUFLICHE TÄTIGKEITEN	9
URPRODUKTION	10
SONDERFALL REISEGEWERBE	12
3. IST MEINE IDEE REALISIERBAR?	14
DIE GESCHÄFTSIDE	14
MARKT UND WETTBEWERB	16
STANDORTSUCHE	19
PERSONAL	20
4. WIE GRÜNDE ICH?	22
DIE UNTERNEHMENSGRÜNDUNG.....	22
NEBEN - ODER HAUPTWERB?	24
DIE OPTIMALE RECHTSFORM.....	24
GESCHÄFTSBEZEICHNUNG UND FIRMA	27
5. WAS KOMMT AUF MICH ZU?	29
STEUERN UND ABGABEN	29
KAMMERN UND VERBÄNDE	33
GEBÜHREN, ABGABEN UND PFLICHTVERSICHERUNGEN	34
VERTRÄGE UND PFLICHTANGABEN	35
6. WELCHE ABSICHERUNG MÖCHTE UND BRAUCHE ICH?	39
KRANKEN- UND PFLEGEVERSICHERUNG	39
RENTENVERSICHERUNG	40
UNFALLVERSICHERUNG/BERUFSGENOSSENSCHAFT	40
ARBEITSLLOSENVERSICHERUNG	41
BETRIEBLICHE VERSICHERUNGEN	41
7. WIE PLANE ICH?	43
DAS UNTERNEHMENSKONZEPT.....	43
AUSGEWÄHLTE FINANZIERUNGSFORMEN	44
FÖRDERMÖGLICHKEITEN.....	46
8. START – WELCHE SCHRITTE SIND NOTWENDIG?	49
DIE GEWERBEANZEIGE	49
DAS GESCHÄFTSKONTO.....	50
9. WAS PASSIERT, WENN WAS PASSIERT?	51
CONTROLLING	51
SICHERHEIT MIT NOTFALLPLAN	51
GESCHÄFTSAUFGABE – WAS ZU TUN IST	52
ABC DER GRÜNDUNGSVORBEREITUNG*	53
GRÜNDERPUBLIKATIONEN VON A BIS Z	54
20-PUNKTE-PLAN FÜR EINE ERFOLGREICHE GRÜNDUNG*	55



EINLEITUNG

Grundlage für den erfolgreichen Aufbau Ihrer selbstständigen Existenz sind umfassende Informationen, sorgfältige Planung und fachkundige Beratung. Die Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau (IHK) möchte mit diesem Wegweiser angehende Existenz- und Unternehmensgründer über die persönlichen und sachlichen Voraussetzungen einer Gründung informieren und eine erste Orientierung bzw. einen Überblick zu Themen geben, mit denen Sie sich als potenzieller Gründer befassen müssen. Ziel ist es, das Risiko, welches mit jeder Gründung verbunden ist, durch eine sorgfältige Planung entscheidend zu verringern und zu begrenzen.

Diese Broschüre richtet sich hauptsächlich an Gründer eines Kleingewerbes, die in der Rechtsform eines Einzelunternehmens oder einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) die Selbstständigkeit planen. Dennoch sind Sie auch als Gründer einer anderen Rechtsform herzlich eingeladen, sich mit den von uns zusammengetragenen existenziellen Grundlagen zu beschäftigen. Wichtig ist jedoch, dass Sie dabei noch die eine oder andere Besonderheit berücksichtigen.

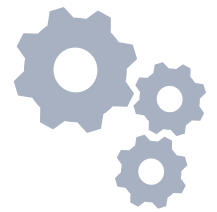
Die IHK Halle-Dessau bietet darüber hinaus ein umfangreiches Service- und Beratungsangebot (z. B. Gründungsberatung, Informationsveranstaltungen sowie Broschüren und Merkblätter), um Ihnen als Gründer auf dem Weg in die unternehmerische Selbstständigkeit Hilfestellung zu geben.

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 110



HINWEIS: Einer durchgängigen Umsetzung geschlechterneutraler Formulierung in dieser Broschüre stand das Bemühen um eine leichte Lesbarkeit der Texte entgegen. Deshalb wird zumeist nur auf die männliche Form zurückgegriffen.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS: Diese Publikation dient nur zur allgemeinen Information. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Trotz großer Sorgfalt bei der Erstellung der Publikation ist eine Haftung für den Inhalt sowie die Aktualität der Informationen ausgeschlossen, soweit es sich nicht um vorsätzliche oder grob fahrlässige Falschinformationen handelt.



1. WER BIN ICH UND WAS KANN ICH?

DIE GRÜNDERPERSÖNLICHKEIT

Sie als Existenzgründer stehen mit Ihrer gesamten Persönlichkeit im Mittelpunkt der Unternehmung. Von Ihren Fähigkeiten hängt der Erfolg des Unternehmens ab: Sie selbst sind Ihr bedeutendster Erfolgs- oder aber auch Misserfolgsweg. Daher sollten Sie sich nicht nur mit den allgemeinen Anforderungen auseinandersetzen – hohe Belastbarkeit, Eigenverantwortlichkeit, Risikobereitschaft, Verkaufstalent, etc. – sondern sich auch fragen, was für eine Unternehmerpersönlichkeit Sie sind!

STÄRKEN-SCHWÄCHEN-PROFIL ERSTELLEN: Für einen Unternehmer ist es wichtig, kontaktfreudig zu sein, Kunden neugierig zu machen, zu begeistern und vor allem mit fachlicher Kompetenz zu überzeugen. Erfahrungen im Umgang mit Partnern und Mitarbeitern sind genauso wichtig, wie die Fähigkeit, Chancen zu erkennen, der Mut zum Risiko bzw. die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen. Wer in der Öffentlichkeit selbstsicher auftritt und Freude an seiner Tätigkeit demonstriert, der kann sich durchsetzen und ist belastbar. Eine Selbstanalyse sowie das Befragen von Freunden und Bekannten können bei der Beurteilung der persönlichen Unternehmereigenschaften sehr hilfreich sein. Eigen- und Fremdbild sollten dabei abgeglichen werden.

LEBENSITUATION ANALYSIEREN: Wichtig für eine erfolgreiche Gründung ist auch eine ehrliche Einschätzung Ihrer individuellen Lebenssituation. Eine Selbstständigkeit führt zu Veränderungen und möglichen Einschränkungen, auch im näheren Umfeld Ihrer Familie. Die Gestaltung der Lebensverhältnisse, die Einkommenserwartungen, die betriebliche und private Aufgabenverteilung bis zum gemeinsamen Haftungsrisiko sollten in der Familie besprochen und geregelt werden. Für den unternehmerischen Erfolg sind sie von enormer Wichtigkeit.

MOTIVE, ZIELE, STRATEGIEN FESTLEGEN: Maßgebend für die Entscheidung, eine selbstständige Existenz aufzubauen, sind Überlegungen zu Motiven, persönlicher Motivation und auch der Wille, sein eigener Herr zu werden. Wer genau weiß, wohin der Weg gehen soll und was auf die Person des Unternehmers zukommt, hat gute Chancen. Auch wer bisher schon innovativ und kreativ im Beruf tätig war, und seinen persönlichen Stärken vertraut, sollte ohne Zeitdruck seine unternehmerische Zukunft planen und nicht übereilt handeln.

FACHLICHE VORAUSSETZUNGEN PRÜFEN: Eine wichtige Grundlage für eine erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit ist die fachliche Eignung des Gründers. Oftmals sind branchenbezogene und allgemeine rechtliche Vorschriften zu beachten. Der Gründer sollte daher auch die fachliche Qualifikation zur Umsetzung seiner Geschäftsidee mitbringen. Sie sollten daher genau prüfen, ob Sie im Besitz der fachlichen Voraussetzungen sind.

KAUFMÄNNISCHE KENNTNISSE ERLANGEN: Wesentlich häufiger als die fachlichen Voraussetzungen fehlen Gründern die Kenntnisse im kaufmännischen Bereich. Ein Unternehmer muss jedoch die grundlegenden kaufmännischen Fachbegriffe verstehen und notwendige Handlungen aus den Veränderungen der Kennzahlen für sein Unternehmen ableiten können. Es ist daher nicht ausreichend, die Buchführung einem Steuerberater zu übergeben und sich dann mit der Thematik nicht weiter zu befassen. Nicht der Steuerberater, sondern Sie als Unternehmer müssen kalkulieren, Ihren Geschäftsbetrieb überblicken und auf Veränderungen und Abweichungen von Ihren Planzahlen kurzfristig reagieren können.

@ www.existenzgruender.de

@ www.gruenderkueche.de

CHECKLISTE

GRÜNDERPERSÖNLICHKEIT

Stärken und Schwächen

- Was sind Ihre hervorstechenden Charaktereigenschaften?
- Was schätzt man an Ihnen besonders?
- Was sind Ihre Schwächen?
- Wie gehen Sie mit Problemen um?
- Gehen Sie teamorientiert an Lösungen heran oder eher allein?
- Begreifen Sie Probleme als eine Herausforderung und Chance?
- Gibt es persönliche Erfahrungen, die Sie bei Ihrem Vorhaben voranbringen oder behindern könnten?
- Wie ist Ihr Verhältnis zu anderen Menschen? Gehen Sie auf diese zu oder warten Sie lieber ab?
- Sind Sie kommunikativ? Schätzen Sie bestimmte Personengruppen besonders?
- Was machen Sie besonders gern, was besonders ungern?
- Was können Sie erwiesenermaßen besonders gut, was nicht?

Lebenserfahrung und Lebenssituation

- Aus welcher Lebenssituation heraus planen Sie die Unternehmensgründung?
- Wie viel Zeit können Sie für die unternehmerische Tätigkeit aufwenden?
Haben sie ggf. weitere Verpflichtungen?
- Wie sind Ihre finanziellen Bedingungen? Können Sie sich größere Gründungsaufwendungen erlauben?
- Haben Sie ggf. Kooperationspartner, mit denen Sie gemeinsam gründen können oder möchten?

Motive, Ziele, Strategien

- Wo möchten Sie in fünf Jahren stehen? Was möchten Sie dann machen oder gemacht haben?
- Wie stark sind Sie regional gebunden? Würden Sie auch woanders hinziehen?
- Wie ist die Planung in Ihrer Lebenspartnerschaft? Was bedeutet dies gegebenenfalls für Ihr Gründungsvorhaben?
- Ist für Sie eher erstrebenswert, als Spezialist ein Geschäftsfeld dauerhaft zu bearbeiten oder würden Sie es bevorzugen, in Ihrem Unternehmerleben immer wieder neue Geschäftsfelder zu erschließen?

Fachliche Voraussetzungen

- Welche grundsätzlichen fachlichen Qualifikationen und praktischen Erfahrungen bringen Sie mit?
- Bringen Sie durch Ihre Berufsausbildung bzw. Ihren praktischen Werdegang Kenntnisse der Branche mit? Ist Ihre Berufserfahrung dahingehend ausreichend?
- Erfüllen Sie die gesetzlichen Voraussetzungen, um diese selbstständige Tätigkeit auszuüben?
- Kennen Sie sich mit den Branchengepflogenheiten und der Marktentwicklung aus?
- Sind Ihnen die Wettbewerbssituation und die Marktanteile bekannt? Sind Sie mit den Vertriebsstrukturen vertraut?

Kaufmännische Kenntnisse

- Sind Sie über Preisgestaltung, Rabattgewährung, Handelsspanne, Kostenhöhe, Kennzahlen der Branche informiert?
- Haben Sie ausreichende Kenntnisse über die Personalsituation, die Gestaltung von Verträgen und Vergütungssystemen?
- Haben Sie eine kaufmännische Aus- oder Weiterbildung? Können Sie mit Zahlen umgehen?



2. WELCHE VORAUSSETZUNGEN UND ERLAUBNISSE BRAUCHE ICH?

GEWERBERECHT

Grundsätzlich besteht in Deutschland Gewerbefreiheit. Danach ist auf der Grundlage der Gewerbeordnung (GewO) jeder berechtigt, ein Gewerbe auszuüben. Dennoch sind die Normen der Gewerbeordnung und anderer gesetzlicher Bestimmungen einzuhalten.

Gewerbetreibende unterliegen der Gewerbeordnung und müssen deshalb bei der zuständigen Behörde eine Gewerbeanmeldung tätigen. Sie sind damit zur Zahlung der Gewerbesteuer und gegebenenfalls zur aufwendigen kaufmännischen Buchführung verpflichtet.

Gewerbetreibende können sowohl natürliche Personen (jede Einzelperson und die persönlich haftenden, vertretungsberechtigten Gesellschafter von Personengesellschaften) als auch juristische Personen (z. B. GmbH, Genossenschaft) sein. Eine gewerbliche Tätigkeit kann sowohl als hauptberufliche, aber auch als nebenberufliche Tätigkeit ausgeübt werden.

Nicht zum Gewerbe zählen grundsätzlich „Freiberufler“ und die so genannte „Urproduktion“, die steuerrechtliche Einordnung kann aufgrund der Rechtsform jedoch abweichen.

Ausschlaggebendes Kriterium für die Einstufung als Gewerbetreibender sind jene wirtschaftlichen Tätigkeiten, die mit einer Gewinnerzielungsabsicht betrieben werden. Dabei genügt die Absicht, da es auf die tatsächliche Gewinnerzielung nicht ankommt. Außerdem erfordert eine gewerbliche Tätigkeit ein auf Dauer angelegtes, selbstständiges Handeln.

Das Recht auf unbeschränkte Gewerbefreiheit besteht grundsätzlich auch für Angehörige der Mitgliedsstaaten der EU oder des Europäischen Wirtschaftsraums. Besondere Aufenthaltstitel sind für diese Personengruppen nicht zu erbringen, sie genießen volle EU-Freizügigkeit. Alle in Deutschland geltenden gewerbe- und steuerrechtlichen Vorschriften gelten entsprechend.



ERLAUBNISPFLICHTIGES GEWERBE

Bei rund 70 Prozent aller gewerblichen Tätigkeiten ist für deren Ausübung in Deutschland keine besondere Erlaubnis erforderlich, sie sind erlaubnisfrei.

Es gibt jedoch einige Tätigkeitsbereiche oder Branchen, für die Sie gegebenenfalls bereits vor der Aufnahme der gewerblichen Tätigkeit eine Erlaubnis benötigen (erlaubnispflichtiges Gewerbe). Dabei sind verschiedene Unterlagen bei der zuständigen Behörde vorzulegen. Art und Umfang der erforderlichen Nachweise können im Einzelfall abweichen, so dass eine Anfrage bei der Erlaubnisbehörde im Vorfeld einer Gewerbeanmeldung anzuraten ist. Dort werden meist auch die entsprechenden Antragsformulare vorgehalten. Die zuständige Behörde ist je nach auszuübender Tätigkeit die jeweilige Bundes-, Landes- und untere Verwaltungsbehörde (z. B. Landesverwaltungsamt, Straßenverkehrsamt, Ordnungs- bzw. Gewerbeamt).

Zwischen erlaubnisfreien und erlaubnispflichtigen Gewerben sind die sogenannten überwachungsbedürftigen Gewerbe einzuordnen. Eine Gewerbeerlaubnis ist insoweit nicht vorgesehen, jedoch prüft die zuständige Behörde unverzüglich nach Erstattung der Gewerbean- oder -ummeldung Ihre persönliche Zuverlässigkeit.

Ausgewählte Beispiele unterschiedlicher Gewerbearten

Erlaubnisfrei	Überwachungsbedürftig	Erlaubnispflichtig
<ul style="list-style-type: none">• Akustik- und Trockenbau• Betreuungsservice für Jung und Alt• Büroservice• Nagelstudio• Garten- und Landschaftsbau• Handel mit Blumen, Büchern, Lebensmitteln (verpackt), Spielwaren, Tabakwaren, Textilien, Zeitschriften• Handelsvertreter (ohne Versicherungsvermittlung oder -beratung, bestimmte Finanzdienstleistungen)• Hausmeistertätigkeiten (ohne Tätigkeiten, die der Handwerksordnung unterliegen)• IT-Dienstleistungen• Kfz-Pflege bzw. Smart-Repair• Kleintransporte unter 3,5 t• Piercing und Tätowierung• Verlag• Werbeagentur	<ul style="list-style-type: none">• An – und Verkauf von hochwertigen Konsumgütern, Kraftfahrzeugen, Edelmetallen, usw.• Auskunfteien, Detekteien• Ehevermittlung• Gaststätte / Imbissbetrieb• Reisebüros	<ul style="list-style-type: none">• Anlageberatung/-vermittlung• Auktionator• Baubetreuung, Bauträger• Bewachungsgewerbe• Darlehensvermittlung, Finanzdienstleistungen• Geld- und Werttransporte• Güterkraftverkehr über 3,5 t• Krankentransporte• Leiharbeit• Maklertätigkeiten• Spielhallen und Spielgeräteaufstellung (mit Gewinnmöglichkeiten)• Taxiunternehmen, Mietwagenverkehr, Omnibusverkehr• Vermögensberatung/-verwaltung• Versicherungsberater und -vermittler• Reisegewerbe

HANDWERKLICHE TÄTIGKEITEN

Grundsätzlich wird bei einer Ausübung eines Gewerbes zwischen einer gewerblichen oder handwerklichen Tätigkeit unterschieden. Dabei können die gewerblichen Tätigkeiten entweder an einem festen Unternehmensstandort (stehendes Gewerbe) oder im Reisegewerbe ausgeübt werden. Die handwerklichen Tätigkeiten werden in zwei verschiedene Bereiche eingeteilt.

Anlage A der Handwerksordnung:

Hier sind alle zulassungspflichtigen Handwerke bestimmt, bei denen der Meistertitel für die Gewerbeausübung notwendig ist. Die zulassungspflichtigen Handwerke werden in die von der Handwerkskammer geführte Handwerksrolle eingetragen. Die Ablegung der Meisterprüfung gilt hierbei als Voraussetzung für die Eintragung. Unter bestimmten Voraussetzungen gibt es Ausnahmen von dieser Regelung. Diese können Sie individuell bei der Handwerkskammer erfragen.

Anlage B der Handwerksordnung:

Sie ist unterteilt in „Abschnitt 1 – zulassungsfreie Handwerke“ und „Abschnitt 2 – handwerksähnliche Gewerbe“, für die jeweils kein Meistertitel erforderlich ist.

Ob bei der geplanten Unternehmensgründung handwerksrechtliche Voraussetzungen zu beachten sind, erfahren Sie bei der Handwerkskammer.

@ www.hwkhalle.de



FREIBERUFLICHE TÄTIGKEITEN

Als freiberuflich werden in Deutschland die Tätigkeiten bezeichnet, die wissenschaftlich, künstlerisch, schriftstellerisch, unterrichtend, erzieherisch oder sehr ähnlich gelagerte Tätigkeiten sind. Fast immer qualifiziert ein bestimmter Studiengang zu einer freiberuflichen Tätigkeit, im Einzelfall genügt auch eine Ausbildung oder autodidaktisches Aneignen von Wissen. Freiberufler sind z. B. Ärzte, Architekten, Dolmetscher, Grafikdesigner, Hebammen, Journalisten, Steuerberater und Rechtsanwälte.

Dabei besitzen die Freiberufler verschiedene Privilegien. Sie können ihre Einkommensteuererklärung immer auf der Basis einer Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR - § 4 Abs. 3 EStG) erstellen. Sie benötigen keine Gewerbeanmeldung, müssen keine Gewerbesteuer zahlen, sind in der Regel Pflichtmitglied in ihrer Berufskammer (z. B. Rechtsanwaltskammer, Steuerberaterkammer) und müssen ihre Tätigkeit nur beim Finanzamt anzeigen. Etwas anderes gilt, wenn diese Unternehmen freiwillig im Handelsregister eingetragen sind (Gewerbeanmeldepflicht, Gewerbesteuerpflicht, IHK-Mitgliedschaft, kaufmännische Buchführung).

Oft arbeiten Freiberufler als Einzelunternehmer („Ein-Personen-Unternehmen“). Verbreitet ist darüber hinaus die Freiberufler-Partnerschaftsgesellschaft (PartG), die durch den Zusammenschluss von mindestens zwei Freiberuflern entsteht.

Außerdem haben selbstständige Künstler und Publizisten die Möglichkeit, unter bestimmten Voraussetzungen, freiwillig der Künstlersozialkasse (KSK) beizutreten. Diese übernimmt dann 50 Prozent aller anfallenden Sozialversicherungskosten. In diesem Fall besteht allerdings auch eine gesetzliche Rentenversicherungspflicht.

@ www.kuenstlersozialkasse.de



URPRODUKTION

Wenige Gründungen finden im Bereich der sogenannten Urproduktion statt. Dieser umfasst z. B. die Land- und Forstwirtschaft, Gärtnereien, Tierzucht, Fischereien und Bergbau. Gründer in diesen Branchen benötigen keine Gewerbeanmeldung, müssen keine Gewerbesteuer zahlen und sind nicht Pflichtmitglied in einer Kammer, müssen aber ihre Tätigkeit beim Finanzamt anzeigen.

Die steuerliche Abrechnung erfolgt mit der Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR). Dies ist jedoch nicht mehr relevant, wenn diese Unternehmen im Handelsregister eingetragen sind (Gewerbeanmeldepflicht, Gewerbesteuerpflicht, IHK-Mitgliedschaft, kaufmännische Buchführung).

@ ilg.sachsen-anhalt.de/ilg



HINWEIS

Die Abgrenzung zwischen freiberuflicher und gewerblicher Tätigkeit, als auch zwischen gewerblicher und land- und forstwirtschaftlicher Tätigkeit, ist nicht immer eindeutig. Die letztendliche Einstufung übernimmt das zuständige Finanzamt. Im Vorfeld sollte daher dringend eine Beratung vom regional zuständigen Finanzamt genutzt werden.

MERKBLATT

EINSTUFUNG ERWERBSTÄTIGKEIT UND RECHTSFORM*

	Gewerbetreibende	Freiberufler/Urproduzent
Erwerbstätigkeiten	wirtschaftliche Tätigkeiten mit Gewinnerzielungsabsicht, z. B. Bau, Gastgewerbe, Handel, Handwerk, Industrie, Tourismus, Verkehr, Dienstleistung (u. a. Finanzen, Immobilien, IT-Dienstleistungen)	Freiberufler: wissenschaftlich, künstlerisch, schriftstellerisch, unterrichtend, erzieherisch bzw. sehr ähnliche Tätigkeiten Urproduzent: Land- und Forstwirtschaft, Gärtnerei, Tierzucht, Fischerei, Bergbau
Gewerbeanmeldung	Ja	Nein
Gewerbesteuer	Ja	Nein
Kammermitgliedschaft	Ja, IHK oder HWK	Nein, außer berufsständische Kammern wie z. B. Ingenieur, Arzt, Anwalt, Steuerberater
Künstlersozialkasse (KSK)	Nein	Ja, Nachweis der Künstlersozialkasse beschleunigt das Einstufungsverfahren
Einstufung/Abgrenzung	Finanzamt	Finanzamt
Steuernummern beantragen		
Steuer-Nr.	Ja	Ja
Umsatzsteuer-ID-Nr.	Nur, wenn Produkte aus Mitgliedstaaten der EU importiert/exportiert werden.	
Gewinnermittlung festlegen		
Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR)	Ja, bis 600.000 Euro Umsatz und/oder 60.000 Euro Gewinn	Ja, keine Umsatz- und Gewinngrenze
Bilanzierung	Ja, ab 800.000 Euro Umsatz und/oder 80.000 Euro Gewinn	Nein
Rechtsformen mit niedrigen Kosten ohne Handelsregistereintrag		
Rechtsformen	Einzelunternehmen, Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR), eGbR	
Haftung	Unbeschränkt, Absicherung mit betrieblichen Versicherungen	
Gewinnermittlung	Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR)	
Bezeichnung als Nichtkaufleute	Familiennamen und mindestens einen ausgeschriebenen Vornamen sowie zusätzlich eine Geschäfts- bzw. Etablissementbezeichnung; GbR, die Vor- und Zunamen aller Gesellschafter gegebenenfalls mit Rechtsformzusatz	
Rechtsformen mit hohen Kosten mit Handelsregistereintrag		
Rechtsformen	e. K., OHG, KG, GmbH, UG (haftungsbeschränkt), AG; Achtung: höhere Gründungs- und lfd. Kosten	-
Haftung	Unbeschränkt bis beschränkt	-
Gewinnermittlung	Bilanzierung (nicht bei e. K.)	-
Bezeichnung als Kaufleute	Rechtsformunabhängig: Personenfirma (Personenname/n des/der Inhaber/s bzw. Gesellschafter), Sachfirma (Tätigkeitsangabe und individualisierender Zusatz) oder Fantasiefirma (Fantasiebegriff, Buchstabenkombination); IHK-Abstimmung, um wettbewerbsrechtliche Konflikte zu vermeiden	-

* Im individuellen Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich.
Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de

SONDERFALL REISEGEWERBE

Ein Reisegewerbe nach § 55 GewO betreibt, wer gewerbsmäßig ohne vorherige Bestellung außerhalb seiner gewerblichen Niederlassung oder ohne eine solche zu haben,

- Waren feilbietet, ankauft oder Warenbestellungen aufnimmt,
- Leistungen anbietet oder Bestellungen auf Leistungen aufsucht oder
- unterhaltende Tätigkeiten als Schausteller oder nach Schaustellerart ausübt.

Ausnahmen sind in der Gewerbeordnung §§ 55 a und 55 b geregelt. Reisegewerbekartenfreie Tätigkeiten sind hiernach u. a.:

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

Der Reisegewerbetreibende spricht also zuerst den Kunden an, niemals umgekehrt. Bei dem von ihm ausgehenden Kontakt kann er auch Bestellungen entgegennehmen und zeitlich versetzt bzw. nacheinander abarbeiten.

Für die Ausübung eines Reisegewerbes ist vom Unternehmer eine besondere Erlaubnis (Reisegewerbekarte – erlaubnispflichtiges Gewerbe) beim Gewerbeamt einzuholen. Zuständig hierfür sind die Verwaltung der Stadt oder der Gemeinde, in der sich der Gewerbetreibende gewöhnlich aufhält (in der Regel also der Wohnsitz). Die Reisegewerbekarte ist vom Unternehmer immer mitzuführen, seine Angestellten benötigen eine Zweitschrift.

Die Erbringung von handwerklichen Dienstleistungen im Reisegewerbe ist – bis auf wenige Ausnahmen – ohne den Eintrag in die Handwerksrolle möglich, da diese grundsätzlich nur für das stehende Gewerbe gilt.

Allerdings ist die Abgrenzung, wann ein Reisegewerbe oder wann ein stehendes Gewerbe vorliegt, oftmals in der Praxis nicht einfach. Sofern sich der Kunde seinerseits nach dem ersten Geschäftskontakt erneut an den Anbieter wendet, um ihm weitere Aufträge zu erteilen, ist in der Regel die Schwelle zum stehenden Gewerbe überschritten. Dies hat zur Folge, dass sämtliche spezielle Genehmigungserfordernisse (auch etwaige Anforderungen nach der Handwerksordnung) zu beachten sind.

Die Kosten für eine Reisegewerbekarte richten sich nach der Satzung der jeweiligen Stadt- bzw. Gemeindeverwaltung.

SCHEINSELBSTSTÄNDIGKEIT

Scheinselbstständigkeit liegt vor, wenn Sie Dienst- oder Werksleistungen zwar formal selbstständig erbringen (Gewerbeanzeige, entsprechende Vertragsgestaltung), es sich tatsächlich aber um nichtselbstständige Tätigkeiten wie in einem Arbeitsverhältnis handelt. Dies hat zur Konsequenz, dass der Auftraggeber eigentlich Arbeitgeber ist und somit Sozialversicherungsbeiträge zu zahlen sowie Lohnsteuerpflichten zu erfüllen hat. Die Bezeichnung als freier Mitarbeiter, Angestellter etc. ist hierbei nicht relevant – entscheidend sind allein die tatsächlichen Gegebenheiten.

Als Merkmal für eine selbstständige Tätigkeit steht der Grad der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit im Vordergrund. Inwiefern tragen Sie selbst das unternehmerische Risiko, nehmen unternehmerische Chancen wahr und betreiben hierfür beispielsweise Eigenwerbung? Weitere Wesensmerkmale der Scheinselbstständigkeit sind:

- auf Dauer und im Wesentlichen nur ein Auftraggeber
- hoher Grad der persönlichen Abhängigkeit und der Weisungsgebundenheit
- Eingliederung in die Arbeitsorganisation des Auftraggebers (z. B. Arbeitszeiten, Arbeitsort)
- Tätigwerden in ausschließlich eigener Person, ohne versicherungspflichtigen Arbeitnehmer
- keine Möglichkeit einen Auftrag abzulehnen usw.

Grundsätzlich kommt es bei der Bewertung des Themas Scheinselbstständigkeit auf den Gesamteindruck aller Umstände an. Zuständig für die Bewertung, ob Scheinselbstständigkeit vorliegt, ist die Deutsche Rentenversicherung.

Im Falle der Feststellung der Scheinselbstständigkeit für Ihre Unternehmung können die Folgen und Konsequenzen erheblich sein:

- rückwirkende Abführungspflicht der gesetzlichen Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteile an die Sozialversicherung und gesetzlichen Krankenkassen
- möglicherweise Steuernachzahlung der Arbeitgeber und Arbeitnehmer als Gesamtschuldner
- Gewerbe muss nach Feststellung der Scheinselbstständigkeit abgemeldet werden
- strafrechtliche Konsequenzen wegen Beitragsvorenthaltung oder ggf. Steuerhinterziehung
- Scheinselbstständiger kann ggf. den festgestellten Arbeitnehmerstatus einklagen – mit entsprechenden Auswirkungen bezüglich z. B. Kündigungsschutz, Urlaubsanspruch, Lohnfortzahlung im Krankheitsfall

Die Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung Bund ist zuständig für das Anfrageverfahren, durch das die Beteiligten eine Klärung der Statusfrage erreichen können. Solch ein Anfrageverfahren ist jedoch nur möglich, wenn die Deutsche Rentenversicherung zum Zeitpunkt der Antragstellung selbst noch kein Verfahren eingeleitet hat.

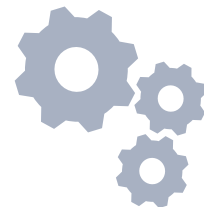
@ www.deutsche-rentenversicherung.de

ARBEITNEHMERÄHNLICHE TÄTIGKEIT: Arbeitnehmerähnliche Personen sind echte Selbstständige. Sie sind zwar wirtschaftlich von einem Auftraggeber abhängig, sind aber nicht in dessen betriebliche Organisation eingegliedert, bestimmen ihre Zeiteinteilung frei und sind daher – anders als Scheinselbstständige – nicht persönlich abhängig.

Arbeitnehmerähnlich ist, wer keinen versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigt und wer auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig ist (Faustregel: 5/6 des Umsatzes werden über einen Auftraggeber generiert). Diese Gruppe der Selbstständigen ist rentenversicherungspflichtig (§ 2 Nr. 9 SGB VI)! Der arbeitnehmerähnliche Selbstständige muss sich innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme seiner Tätigkeit beim zuständigen Rentenversicherungsträger melden. Eine Befreiung von der Rentenversicherungspflicht ist jedoch in bestimmten Fällen auf Antrag möglich (z. B. Existenzgründer in den ersten drei Jahren ihrer selbstständigen Tätigkeit).

@ www.deutsche-rentenversicherung.de





3. IST MEINE IDEE REALISIERBAR?

DIE GESCHÄFTSIDE

Jede Existenzgründung beginnt mit der Suche nach der passenden Geschäftsidee. Gute Geschäftsideen zu finden ist dabei gar nicht so schwierig – oft muss man Dinge gar nicht komplett neu erfinden.

Allerdings: Welche Geschäftsidee gut oder schlecht ist, welche sehr aussichtsreich oder welche chancenlos ist, ist oft nicht unmittelbar erkennbar. Selbst in scheinbar aussichtsreichen Branchen gibt es ein ständiges Auf und Ab und auch in „Problem“-Branchen gibt es Teilmärkte, die sich erfolgreich erschließen lassen. Es kommt immer und vor allem auf gute Marktkenntnisse und die richtige Positionierung an. Wichtig ist es in diesem Zusammenhang, sich mit Trends und langfristigen Entwicklungen auseinanderzusetzen.

Die wichtigsten Ideenquellen finden Sie dabei im unmittelbaren Umfeld, in dem Sie sich auskennen: Hobby, Beruf, Familie, Freizeit, Netzwerk etc. Dabei kommen die besten Ideen meist dann, wenn man gar nicht damit rechnet – in der Bahn, im Auto, unter der Dusche oder beim Einkaufen. Leider sind diese spontanen Einfälle oft sehr flüchtig und werden in der Hektik des Alltags rasch wieder vergessen. Deshalb legen sich viele Gründer einen Ordner für ihre Gründungsideen an.

Sie müssen genau überlegen, welchen Nutzen die potenziellen Kunden von Ihrer ausgearbeiteten Geschäftsidee haben sollten und welche besonderen Vorteile das Angebot enthält; welche Kriterien Ihr Unternehmen auszeichnet und was es bietet, was andere nicht haben (beispielsweise einen speziellen Vorteil, einen besonderen Lieferservice). Je besser Ihnen die Kunden bekannt sind, desto spezieller können Sie die Angebote auf deren Belange ausrichten. Vorsicht, wenn der einzige Vorzug der Preis ist, denn einen Preiskrieg mit der Konkurrenz werden Unternehmensgründer nur in den seltensten Fällen gewinnen. Sie sollten sich überlegen, was der Kunde für sein Angebot bereit ist zu bezahlen. Dazu sollten Sie die üblichen Marktpreise recherchieren. Sie sollten weiterhin darüber nachdenken, wie viele Kunden realistischerweise tatsächlich bedient werden können und welche monatlichen Umsätze daraus resultieren. Außerdem sollten Sie die anfallenden Kosten kalkulieren, um einschätzen zu können, ob die Geschäftsidee grundsätzlich über genügend Potenzial verfügt. Diese Kalkulation hängt in hohem Maße von Ihren persönlichen Lebensumständen ab.



TIPP

Bewerten Sie ihre Einfälle nicht, sondern sammeln Sie erst einmal alle. An einem Stichtag können Sie diese Ideensammlung auswerten und überlegen, welche Idee Sie am meisten anspricht. Anhand dieses Kriteriums können Sie dann eine Ideenrangliste festlegen und nach der Interessensgröße bewerten (nicht nach Geld, Erfolg, Qualifikation). Es gibt auch eine Reihe von Internetportalen und Fachzeitschriften (z. B. StartingUP, FranchiseErfolge), die erste Impulse bei der Ideenfindung geben können. Wichtig ist, dass die Idee zu Ihnen, Ihren Qualifikationen, Ihren Berufserfahrungen (branchenspezifisch, kaufmännisch und unternehmerisch) sowie Ihren Wünschen und Bedürfnissen passt.

BUSINESS MODEL CANVAS

Eine Möglichkeit Sie dabei zu unterstützen, Ihre Gedanken zu sortieren und keine wichtigen Punkte zu vergessen, ist das Business Model Canvas (BMC). Gleichzeitig entwickeln Sie mit dem BMC Schritt für Schritt Ihr Geschäftsmodell. Gibt es mehrere Wege, um Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung an den Mann oder die Frau zu bringen (z. B. Direktvertrieb oder Onlineshop), können Sie diese mit dem Business Model Canvas nebeneinanderstellen und vergleichen. So erfahren Sie, ob die Umsetzung Ihrer Idee wirtschaftlich sinnvoll ist. Sie können das BMC ganz einfach auf einem großen Bogen Papier umsetzen. Nicht ohne Grund bedeutet der Name der Methode übersetzt so viel wie „Geschäftsmodell Leinwand“.

Geschäftsstruktur Angebot <ul style="list-style-type: none">• Was ist mein Angebot?• Was genau verkaufe ich? Produktion (Kernaktivitäten) <ul style="list-style-type: none">• Wie entsteht mein Produkt/ meine Dienstleistung?• Was davon tue ich selbst?• Was benötige ich? Kernfähigkeiten <ul style="list-style-type: none">• Was kann ich besonders gut?• Welche Fähigkeiten muss ich noch aufbauen?	Vertrieb und Kommunikation <ul style="list-style-type: none">• Wie wollen meine Kunden erreicht werden?• Wie kommuniziere gerade ich mit meinen Kunden?• Welche Kanäle funktionieren am besten? Partner <ul style="list-style-type: none">• Wer sind meine Partner/Schlüsselpartner?• Wer sind meine Schlüssellieferanten?• Welche Ressourcen und Aktivitäten kommen von diesen Partnern?	Nutzerversprechen Kunden <ul style="list-style-type: none">• Wer sind meine wichtigsten Kunden?• Was zeichnet meine Kunden aus?• Wem bieten wir einen Nutzen an? Nutzen <ul style="list-style-type: none">• Womit begeistere ich meine Kunden?• Welchen Nutzen biete ich meinem Kunden an?• Welches Kundenproblem kann ich lösen?• Welche Kundenbedürfnisse befriedige ich?
Ertragsmodell Kostenstruktur <ul style="list-style-type: none">• Wofür muss ich Geld ausgeben?• Welches sind die wichtigsten Kosten?• Welche Ressourcen oder Aktivitäten sind besonders kostenintensiv?	Ertragsquellen <ul style="list-style-type: none">• Wofür und wann fließt Geld an mich?• Für welchen Nutzen sind meine Kunden bereit Geld auszugeben?• Wie bezahlen meine Kunden?	
Unternehmergeist Gründer und Team <ul style="list-style-type: none">• Wer ist dabei und warum?• Welche fachlichen Qualifikationen braucht mein Team?• Welche sozialen Kompetenzen braucht mein Team?	Werte <ul style="list-style-type: none">• Welche Werte lebt mein Unternehmen?• Was ist wichtig, was unwichtig?• Wofür soll mein Unternehmen stehen?	

Angelehnt an: Business Model Canvas von Patrick Strähler und Vorlage vom BMWi

MARKT UND WETTBEWERB

Originelle oder innovative Geschäftsideen reichen für eine Unternehmensgründung allein nicht aus. Es muss eine Nachfrage nach den angebotenen Produkten oder Dienstleistungen vorhanden sein. Vielfach gehen Gründer von ihren eigenen Bedürfnissen aus oder empfinden selbst einen Mangel im Angebot. Dies eröffnet aber noch keine Marktlücke. Vielmehr muss ein Bedarf für das Produkt oder die Dienstleistung bestehen.

Der „Markt“ umfasst alle potenziellen Nachfrager und Anbieter von Produkten und Dienstleistungen, die gleichartige Bedürfnisse des Kunden befriedigen. Die Analyse des Marktes ist für Sie eine wegweisende Aufgabe, da Sie dadurch in die Lage versetzt werden, Ihr Unternehmenskonzept gezielt auf bestimmte Märkte abzustimmen.

PRODUKT- UND DIENSTLEISTUNGSANGEBOT DEFINIEREN: Um die Analyse des Marktes optimal und objektiv durchführen zu können, ist es wichtig, das eigene Produkt bzw. die eigene Dienstleistung ausführlich nach kaufrelevanten Eigenschaften wie Nutzen für den Kunden, Preis und Qualität aufzuschlüsseln. Zu überprüfen sind deshalb der Bedarf und der Neuheitswert/Reifegrad des Angebotes. Das Produkt- bzw. Dienstleistungsangebot ist die Basis, um im Wettbewerb erfolgreich zu agieren. Ihr zentrales Ziel sollte es sein, sich von den anderen Unternehmen in der Branche positiv abzuheben. Es sollte gelingen, Alleinstellungsmerkmale aus Sicht des Kunden zu gewinnen.

ZIELGRUPPE ANALYSIEREN: Steht Ihre Angebotspalette fest, werden mit einer Zielgruppenanalyse potenzielle Kunden und Abnehmer ermittelt. Neben dem eigenen Angebot sollte den Kunden ein Zusatznutzen gegenüber den Wettbewerbern offeriert werden (Service- und Kundendienstangebote; entsprechende Aufmachung, wie Design, Verpackung oder Umweltschutz als Marketinginstrument).

MARKTPOTENZIAL SCHÄTZEN: Die Schätzung des Marktpotenzials ist eine punktuelle Darstellung des Marktes. Die Analyse der Marktstruktur und -entwicklung, der Markt- und Einkaufspreise sowie der gängigen Vertriebswege ist grundlegend für die Marktpositionierung. Marktstabilität und Trends lassen sich so erkennen und die Wettbewerber besser einschätzen.

WETTBEWERBER KENNEN: Eine Analyse der Wettbewerbssituation des Marktes ist sehr wichtig. Hierbei ergeben sich mitunter Aspekte, die dazu führen können, ein Gründungsvorhaben zu überdenken, das Leistungsangebot umzustellen oder den Standort zu verlagern.

Für die Analyse des Marktes ist die Beschaffung von branchenspezifischen fundierten Fakten und Zahlen über Bedarfsstruktur, Käuferverhalten, Konkurrenz etc. entscheidend. Diese Daten und Fakten können durch persönliche Gespräche, Interviews, Befragungen, Beobachtungen etc. gewonnen werden. Darüber hinaus stehen zahlreiche externe Quellen zur Verfügung (IHK, Wirtschafts- und Fachverbände, Statistische Bundes- und Landesämter, allgemeine Wirtschaftspresse, Adressverlage). Allerdings kann eine gründliche Marktforschung nur Anhaltspunkte liefern, um die Plausibilität des Vorhabens zu untermauern. Eine Planungssicherheit gewährleistet sie nicht.

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 5353260

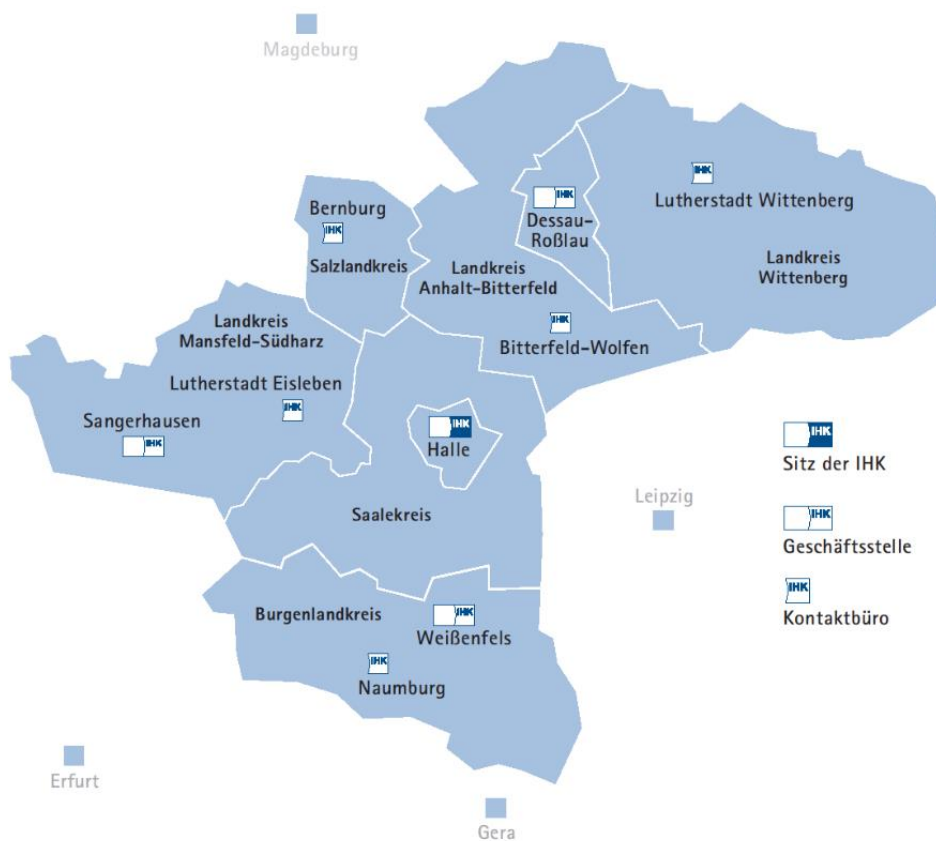


Besonders für kleine Unternehmen ist es wichtig, die Marktgegebenheiten genau zu kennen. Zum Beispiel ist die Auswahl der richtigen Lieferanten eine wichtige Aufgabe. Hierzu gehört es, neue Einkaufsquellen aufzuspüren. Günstige Einkaufsquellen können Sie sich z. B. durch den Eintritt in einen Einkaufsverband sichern; dieser bietet mitunter auch Beratung zu absatzfördernden Maßnahmen. Weitere Bezugsquellen für den Einkauf sind Fachmessen, Kataloge, Branchenbücher und Lieferantenverzeichnisse. Sagt Ihnen ein Lieferant zu, sollten Sie bei Einkaufsverhandlungen insbesondere den Preis, die Qualität, die Liefer- und Zahlungsbedingungen sowie Serviceleistungen ansprechen. Günstige Zahlungskonditionen können zu einer Ertragsverbesserung beitragen.

MARKTPositionIERUNG

Die Abgrenzung zu Ihren Mitbewerbern beginnt u. a. bereits mit der Einrichtung des Geschäftes, der Gestaltung des Internetauftritts oder der Serviceorientierung der Mitarbeiter am Telefon oder im persönlichen Gespräch. Die Qualität Ihrer Produkte und Dienstleistungen, in Kombination mit dem angebotenen Service, sind wichtige Felder, in denen Sie sich von der Konkurrenz abheben können.

Diese Faktoren stehen auf gleicher Ebene mit der Preisgestaltung. Bei den Preisen ist Ihre Orientierung an denen der Wettbewerber unerlässlich. Aber Achtung: Niedrigpreisstrategien sind gefährlich. Preiskämpfe senken die Marge und können auf Dauer Ihre Existenz gefährden. Sie sollten bei der Preisgestaltung also sehr genau die Kosten kalkulieren, damit Sie wissen, ab welchem Preis Sie nichts mehr verdienen. Zusammengefasst zeichnen sich Qualität, Service und der Preis als gleichgewichtige Instrumente im Wettbewerb aus.



CHECKLISTE

MARKTANALYSE

Produkt- und Dienstleistungsangebot

- Welches Produkt, welche Dienstleistung wird angeboten?
- Welchen Grad der Marktreife besitzt das Produkt bzw. die Dienstleistung?
- Besitzt das Produkt oder die Dienstleistung Vorteile für den Kunden?
- Erkennt der Kunde den Nutzen des Angebots?
- Besteht ein regelmäßiger oder sporadischer Bedarf (Saisonprodukte)?
- Ist ein langfristiger Bedarf nach diesem Produkt bzw. dieser Dienstleistung vorhanden?
Wie oft besteht Ersatz- und Neukaufbedarf?
- Kann das Produkt oder die Dienstleistung durch vergleichbare Erzeugnisse ersetzt werden?
- Weshalb haben nicht schon andere Unternehmen diese Idee realisiert?

Zielgruppe

- Welche Zielgruppe wird angesprochen (Merkmale der Zielgruppe wie z. B. Alter, Einkommen, usw.)?
- Was ist der Nutzen des Leistungsangebotes für die Zielgruppe?
- Welches Kauf- und Konsumverhalten legt die Zielgruppe an den Tag?
- Wie ist die wirtschaftliche Lage der Zielgruppe (Kaufkraft usw.)
- Wie groß ist das Einzugsgebiet (z. B. Stadtteil, Stadt, Region)?
- Wie viele Einwohner leben im Einzugsgebiet?
- Wie hoch ist der Anteil der potenziellen Kunden?
- Wie erreiche ich die Zielgruppe?
- Was kauft die Zielgruppe bisher und bei wem, wann und warum?
- Wie groß ist der Bedarf heute und in der Zukunft?
- Gibt es Abhängigkeiten von Großabnehmern?

Marktpotenzial

- Wie ist der Markt grundsätzlich strukturiert (Marktvolumen, Umsätze)?
- Wie entwickelt sich der Markt insgesamt (wachsen, stagnieren, schrumpfen)?
- Wie entwickeln sich der Marktpreis und die Einkaufspreise?
- Welche gängigen Vertriebswege und welche Trends gibt es (z. B. eCommerce)

Wettbewerb

- Wie viele Mitbewerber an welchen Standorten gibt es?
- Wie ist die Marktstellung und was sind die Stärken und Schwächen der Mitbewerber?
- Wie sind Angebotspalette, Preise, Qualität und Service der Mitbewerber?
- Über welche Faktoren wird der Wettbewerb ausgetragen (z. B. Preis, Qualität)?
- Worin bestehen die Vor- und Nachteile Ihres Leistungsangebotes bzw. Standortes gegenüber den Mitbewerbern?

STANDORTSUCHE

Den perfekten Standort gibt es nicht. Vielmehr müssen Sie für Ihr Unternehmen die Standortfaktoren herausarbeiten, die für Ihr Geschäftsziel vorrangig sind. Da nicht nur ein Standortfaktor den Unternehmenserfolg beeinflusst, sondern eine Kombination mehrerer Faktoren zusammenspielt, gilt es sorgfältig zu gewichten und abzuwägen.

Wenn der Standort eher unbewusst und passiv ausgewählt wird oder bei der Wahl des Standortes lediglich private Argumente im Vordergrund stehen (z. B. Nähe zum Wohnort, Kindergarten etc.), wird die eigentliche Qualität des Standortes erst mit der beginnenden Geschäftstätigkeit entdeckt. Resultat einer mangelhaften oder gänzlich fehlenden Standortanalyse bzw. unbewussten Standortentscheidung kann aus finanziellen und vertragsrechtlichen Gründen nur schwer revidiert werden. Ein falscher Standort kann Sie unter Umständen die Existenz kosten. Daher ist es ausgesprochen wichtig, dass Sie sich frühzeitig Gedanken zu den Anforderungen an den zukünftigen Standort machen.

Bei der Standortwahl sind gesetzliche Vorschriften und Auflagen zu beachten. Für jedes Unternehmen ist die Standortsicherheit von existenzieller Bedeutung. Oft ist Unternehmern insbesondere Gründern häufig nicht bewusst, wie kommunale und gesetzliche Regelungen den gewählten Standort auch im Nachhinein beeinflussen können. Wichtig ist daher, dass Sie sich rechtzeitig bei der für den geplanten Unternehmenssitz zuständigen Gemeinde- oder Stadtverwaltung bzw. beim Landesamt für Verbraucherschutz (Gewerbeaufsicht) informieren, ob das Unternehmen an dem ausgewählten Standort und in der vorgesehenen Form errichtet werden darf.

Des Weiteren kann es in der Kommune auch Regelungen für das Her- und Bereitstellen von Stellplätzen beziehungsweise Garagen geben (Stellplatzsatzung, Stellplatzablösesatzung). In Stellplatzsatzungen ist geregelt, wie viele Stellplätze für Kraftfahrzeuge und Fahrräder für ein Gebäude auf dem Grundstück oder in der Nähe nachgewiesen werden müssen. Die Zahl der vorgeschriebenen Stellplätze hängt von der Nutzung des Gebäudes und von der Zahl der Nutzer ab.

Bei der Suche nach passenden Gewerbeflächen und Mietobjekten können Sie die IHK-Gewerbeflächenbörse nutzen, die Wirtschaftsförderung der Städte bzw. des Landkreises oder ein Maklerbüro kontaktieren.

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 1674



Stehen mehrere Standorte zur Auswahl, ist die Qualität des jeweiligen Standortes für das zukünftige Unternehmen kritisch zu hinterfragen. Bevor Sie die Suche nach einem geeigneten Standort beginnen, sollten Sie in einem Anforderungsprofil die Standortfaktoren festlegen. Wichtig ist auch, den möglichen Standort dahingehend zu überprüfen, ob dieser in Einklang mit der Kernzielgruppe steht.

HINWEIS

PRIVATWOHNUNG – SELBSTGENUTZTES EIGENTUM

Gerade für Existenzgründer ist der kostensparende Start in die unternehmerische Tätigkeit nicht selten oberstes Gebot. Was liegt da näher, als den Einstieg in die Selbständigkeit in den eigenen vier Wohnwänden zu wagen? Das aber kann riskant sein, weil es baurechtlich unzulässig sein und unter Umständen sogar ein Klagerecht gestörter Nachbarn zur Folge haben kann. Denn es gelten teilweise sehr restriktive baurechtliche Vorschriften für die Zulässigkeit gewerblicher oder freiberuflicher Tätigkeiten in Wohngebieten. Deshalb ist frühzeitige Information über die Möglichkeit zur Nutzung der Wohnung für gewerbliche Zwecke dringend notwendig.



Es empfiehlt sich dringend, vor der Aufnahme einer gewerblichen Tätigkeit in einem Wohngebiet zunächst bei der für Baugenehmigungen und/oder Nutzungsänderungen (hier ggf. von: „Wohnen“ in „Gewerbe“) zuständigen Baugenehmigungsbehörde (Bauamt, Bauordnungsamt, etc.) Auskunft darüber einzuholen, ob und ggf. unter welchen einschränkenden Voraussetzungen an dem betreffenden Wohnstandort bzw. in einem Wohngebäude die Ausübung selbstständiger Tätigkeit zulässig ist.

Es ist nicht erlaubt, in der Privatwohnung auch eine gewerbliche Tätigkeit auszuüben. Dazu wird eine Einverständniserklärung des Vermieters benötigt. Sie müssen das Einverständnis formlos beim Vermieter beantragen. Allerdings sollte er gleich darauf hinweisen, dass von der unternehmerischen Tätigkeit keine Lärm- und Geruchsbelästigung ausgeht und kein Kundenverkehr stattfindet. Da Gewerbemieten wesentlich teurer als Privatmieten sind, kann der Vermieter eine gewerbliche Tätigkeit auch ohne Angabe von Gründen nicht gestatten bzw. ausschließen. Wird ohne eine vorherige Genehmigung des Vermieters eine selbstständige Tätigkeit ausgeübt, darf der Vermieter das Mietverhältnis kündigen. Bei eigenen Immobilien kann eine Nutzungsänderung beim Bauamt beantragt werden.



@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 4955124

Für Unternehmer gilt rechtzeitig vor Eröffnung des Betriebes diverse Erkundigungen einzuholen, denn nach Beginn der Tätigkeit ist mit Kontrollen durch das Amt zu rechnen. Auch die Ausstattung der Betriebsräume unterliegt den gesetzlichen Vorgaben.

@ www.vzbv.de

PERSONAL

Nach der Gründung kommt oft der Zeitpunkt, wo Mitarbeiter eingestellt werden sollen. Bei der Mitarbeitersuche und -auswahl geht es darum, ein Team für das Unternehmen zusammenzustellen. Dabei sollten einige wichtige Punkte beachtet werden, denn die Einstellung von Mitarbeitern zieht die Erstellung von Arbeitsverträgen, die Anmeldung der Mitarbeiter sowie die Leistung von Sozialversicherungen nach sich.

CHECKLISTE

15 SCHRITTE ZUM ERSTEN MITARBEITER*

Betriebswirtschaftliche und rechtliche Aspekte klären

1. Mitarbeiter-Bedarf ermitteln (Arbeitsmenge für ein Jahr kalkulieren und auflisten)
2. Anforderungsprofil erstellen (Qualifikation, Berufserfahrung, Kenntnisse und Fähigkeiten)
3. Mitarbeiter-Kosten ermitteln mit erforderlichem Mehrumsatz
4. Beschäftigungsform auswählen (Voll-/Teilzeit, Minijob, freie Mitarbeit, Zeitarbeit etc.)
5. Mitarbeitersuche und Auswahl (Anzeigenschaltung, führen von Bewerbungsgesprächen)
6. Arbeitsort ausstatten (gemäß Betriebs- und Arbeitsstättenverordnung)
7. Arbeitsvertrag vorbereiten (kostenfreie Musterverträge z. B. @ www.frankfurt-main.ihk.de | Dok.-Nr.: 5196770)

Förderung nutzen

8. Lohnkostenzuschüsse bei der Agentur für Arbeit beantragen @ www.arbeitsagentur.de
9. Weiterbildungsförderung der Agentur für Arbeit oder des Landes beantragen @ www.arbeitsagentur.de | www.ib-sachsen-anhalt.de, Anbieter: @ www.arbeitsagentur.de/kursnet | www.wis.ihk.de
10. Bewilligungsbescheid der Fördermittel abwarten, dann Arbeitsvertrag mit dem Mitarbeiter schließen

Sozialversicherungsrechtliche Aspekte bearbeiten

11. Betriebsnummer bei der Agentur für Arbeit beantragen Telefon: 0800 4 5555 20
12. Sozialversicherungsmeldungen mit kostenloser Software elektronisch übermitteln @ www.itsg.de Krankenversicherung bzw. Minijobzentrale), Sozialabgabenermittlung @ www.gleitzone.rechner.de
13. Berufsgenossenschaft über Einstellung informieren (BG-Telefon: 0800 6050404)
14. Lohnsteuer-Anmeldung beim Finanzamt einreichen (Lohnsteuerermittlung @ www.abgabenrechner.de)
15. ggf. Sozialkasse informieren @ www.soka-bau.de | www.ewgala.de | www.uk-maler.de

Mitarbeitervergütung*

Tariflohn: Muss gezahlt werden, wenn eine Tarifbindung des Arbeitgebers durch einen Arbeitgeberverband (freiwillige Mitgliedschaft) besteht, der Mitarbeiter Mitglied in einer Gewerkschaft ist, der Tarifvertrag allgemeinverbindlich für eine Tarifregion gilt oder der Arbeitgeber freiwillig Bezug auf einen Tarifvertrag nimmt (über tarifliche Bezahlung ja, unter tarifliche nein).

Gesetzlicher Mindestlohn: zum 01.01.2024 12,41 Euro pro Stunde, mehr Infos (@ www.mindestlohn.de)

Steuer- & sozialabgabenfreie Gehalts-Extras:

- Kostenlose Getränke bei der Arbeit und Überlassung benötigter Arbeitskleidung
- Essenzuschüsse pro Arbeitstag ist seit 2023 ein Steuerbonus von bis zu 6,90 Euro für ein Mittagessen möglich
- Aufmerksamkeiten zu persönlichen Anlässen bis max. 60 Euro
- Sachbezüge, max. 50 Euro pro Monat für Benzin-/Lebensmittel-Gutscheine
- sozialversicherungsfreie Beihilfe von bis zu 600 Euro pro Jahr
- Betriebsveranstaltungen, 2 mal pro Jahr, 110 Euro pro Mitarbeiter je Veranstaltung
- Gesundheitsleistungen (z. B. Fitness) bis 600 Euro pro Mitarbeiter im Jahr
- Warengutscheine oder Personalrabatt bis 1.080 Euro pro Jahr (eigene Waren)
- Darlehen an Mitarbeiter zu marktüblichen Zinsen oder max. 2.600 Euro zinsfrei
- Kostenübernahme der privaten Unfallversicherung, Kindergartenzuschuss bis 600 Euro im Jahr
- Smartphone und Co. Handy und PC, Tablets oder Software-Zubehör darf der Arbeitgeber den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern steuer- und sozialversicherungsfrei überlassen. Das Gerät muss aber Eigentum des Unternehmens bleiben.
- Vermögensbeteiligung – für Anteile am eigenen Unternehmen darf der Arbeitgeber einen Vorzugspreis gewähren. Der Unterschied zum tatsächlichen Wert der Aktie ist in diesem Fall steuer- und sozialabgabenfrei. Der steuerfreie Höchstbetrag ist zum 1. Juli 2021 angehoben worden auf 1.440 Euro.
- Dienstfahrrad. Beschäftigte können ein Fahrrad oder E-Bike vom Betrieb erhalten, ohne den geldwerten Vorteil versteuern zu müssen. Voraussetzung: Das Unternehmen stellt das Rad zusätzlich zum normalen Lohn zur Verfügung.

* Im individuellen Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich.
Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de



4. WIE GRÜNDE ICH?

DIE UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

Jede Unternehmensgründung kann entweder im Neben- oder im Haupterwerb ausgeübt werden. Dabei gibt es verschiedene Möglichkeiten, die sowohl mit unterschiedlichen Chancen als auch mit Risiken verbunden sind.

Die Art der Unternehmensgründung sollte in jedem Fall zu Ihrer Persönlichkeit und Ihren Fähigkeiten passen und im Vorfeld gründlich überprüft werden. Der „Klassiker“ ist die Neugründung eines Unternehmens, gefolgt von der Unternehmens-Übernahme sowie dem erprobten Franchise- bzw. Lizenzgeschäft.



@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 110

NEUGRÜNDUNG: Die Neugründung eines Unternehmens ist die häufigste Form der Unternehmensgründung. Wer allerdings neu gründet, muss sich auf dem Markt erst etablieren, Kunden gewinnen und sich gegen die bestehende Konkurrenz behaupten. In dieser Anlaufphase (drei bis zwölf Monate) können häufig Verluste entstehen, dennoch haben Sie als Gründer alle Möglichkeiten Ihr Unternehmen zu „formen“. Eine Neugründung erfordert besonders sorgfältige Planung und Vorbereitung, da das Unternehmen weder über einen bestehenden Kundenstamm noch über ein Lieferantennetz verfügt. Vorteilhaft kann es auch sein, gemeinsam mit einem Partner zu gründen. Ein gemeinsames Unternehmenskonzept stellt sicher, dass sich die Partner über das Ziel und den Weg dorthin einig sind.

UNTERNEHMENSÜBERNAHME: Es muss nicht immer ein völlig neues Unternehmen errichtet werden, um sich selbstständig zu machen. Der Erwerb eines bestehenden Unternehmens oder eine Beteiligung daran können den Schritt in die Selbstständigkeit erleichtern, da bereits Geschäftsbeziehungen vorhanden sind. Viele Unternehmen wechseln innerhalb der Familie den Besitzer. Ist in der Familie kein geeigneter Nachfolger vorhanden, so kommt der Verkauf an einen externen Nachfolger in Betracht. Für Sie als Existenzgründer kann ein Unternehmenskauf von Vorteil sein, schließlich sind Kunden und Lieferanten bereits vorhanden und die Belegschaft ist eingearbeitet. Aber eine Betriebsübernahme birgt auch Risiken. Schließlich will der Alteigentümer mit seinem Unternehmen einen möglichst hohen Preis erzielen. Eine Unternehmensübernahme ist daher zumeist ein sehr komplexer Vorgang, bei dem sich viele Bereiche nur mit Hilfe von Experten richtig beurteilen lassen. Die Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau bietet Ihnen umfangreiche Serviceleistungen zum Thema Unternehmensnachfolge.



@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 624294

Unternehmensbörse next-change: Ziel der Nachfolgebörse next-change ist es, nachfolgeinteressierte Unternehmer und Existenzgründer zusammenzubringen. Die Börse führt kleine und mittlere Unternehmen aller Branchen, die mit einer Chiffre-Anzeige einen Nachfolger suchen. Auch Gründer, die einen Start als Nachfolger anstreben, können ein Gesuch kostenfrei inserieren. Die IHK Halle-Dessau betreut Unternehmer und Nachfolge-Interessierte bei der Veröffentlichung von Inseraten und der Kontaktvermittlung zwischen den Nutzern.

@ www.next-change.org



Netzwerk Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt: Um eine überregionale Vernetzung zu ermöglichen, haben die Handwerkskammern und die Industrie- und Handelskammern in Sachsen-Anhalt das Netzwerk Unternehmensnachfolge gegründet. Ziel des Netzwerkes ist eine abgestimmte und qualifizierte Unterstützung der Unternehmen bei der Nachfolgersuche. Gemeinsame Veröffentlichungen, Initiativen und Sensibilisierungsveranstaltungen stehen im Mittelpunkt der Tätigkeit des Netzwerkes. Die Internetseite enthält Informationen zu Veranstaltungen, zur Nachfolgeplanung und zu weiteren Angeboten des Netzwerkes.
@ www.nachfolge-netzwerk.de

Expertenpool BUSA e.V.: Die Beratervereinigung Unternehmensnachfolge Sachsen-Anhalt BUSA e.V. gewährleistet die umfassende und fachlich kompetente Beratung im Netzwerk Unternehmensnachfolge. Als Expertenpool des Netzwerkes Unternehmensnachfolge in Sachsen-Anhalt unterstützt die Beratervereinigung Unternehmer und Nachfolger bei der Betriebsübergabe. @ www.bu-sa.de

Sprechtage zur Unternehmensnachfolge: Gemeinsam mit der Beratervereinigung Unternehmensnachfolge BUSA e.V. führt die IHK thematische Sprechtag zur Unternehmensnachfolge durch. Dabei stehen die IHK- und die BUSA-Experten als Gesprächspartner kostenfrei für alle Probleme rund um die Unternehmensnachfolge zur Verfügung u. a. auch zur Nachfolger- bzw. Unternehmenssuche, zu Programmen zur Beratungsförderung sowie Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten. Die Sprechtag finden in den IHK-Geschäftsstellen statt. Termine und Anmeldeöglichkeit finden Sie unter
@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr. 624294



FRANCHISE: Das Franchising (Konzessionsverkauf) ist eine besondere Form der Selbstständigkeit (z. B. McDonald's, Blume 2000, Schülerhilfe). Franchising ist eine enge geschäftliche Kooperation beim Vertrieb von Waren oder Dienstleistungen. Franchisegeber und Franchisenehmer schließen einen Franchisevertrag, der den Franchisenehmer berechtigt, dass schon bestehende Konzept zu übernehmen und einen bestimmten Namen bzw. eine Marke zu führen. In der Regel übernehmen Sie als Franchisenehmer beim Einstieg in ein solches System ein erprobtes Konzept und können damit Ihr unternehmerisches Risiko reduzieren. Sie werden in eigenem Namen und auf eigene Rechnung tätig. Für die Nutzung des Franchisesystems sind in der Regel eine einmalige Einstiegsgebühr und je nach System laufende monatliche Gebühren fällig, die sich nach den erzielten Umsätzen und ggf. auch den Gewinnen richten. Darüber hinaus können auch Sondergebühren für Werbung, Buchhaltung oder Weiterbildung anfallen. Außerdem kann sich der Franchisegeber ein Weisungs- und Kontrollrecht vorbehalten. Bevor eine vertragliche Bindung in ein Franchisesystem erfolgt, sollte das Franchisekonzept sorgfältig von einem im Franchiserecht erfahrenen Anwalt geprüft und hinterfragt werden.
@ www.franchiseverband.com

NEBEN – ODER HAUPTERWERB?

Rund ein Drittel aller Gründer beginnen mit einer nebenerwerblichen Selbstständigkeit. Dabei planen gut ein Drittel davon ihre nebenerwerbliche Gründung zukünftig zu einem Haupterwerb auszubauen.

Nebenerwerbsgründungen sind besonders interessant für Gründer, die

- unsicher sind, ob die Selbstständigkeit das Richtige für sie ist.
- testen wollen, ob die Idee, mit der sie sich selbstständig machen wollen, sich auch verwirklichen lässt und ob sie davon leben können.
- sich zu einer bestehenden hauptberuflichen Tätigkeit etwas dazuverdienen möchten bzw. ihr Hobby „zu Geld machen wollen“

Eine nebenerwerbliche Selbstständigkeit ist ein Test, um erste Erfahrungen zu sammeln. Es ist ein sicherer und langsamer Einstieg mit einem geringeren Risiko und Kapitaleinsatz. Die nebenerwerbliche Selbstständigkeit setzt grundsätzlich eine Haupteinkommensquelle voraus. Diese kann unter anderem eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung, eine Arbeitslosigkeit oder ein Studium sein. Beträgt der Zeitaufwand für die selbstständige Tätigkeit maximal 20 Stunden pro Woche, handelt es sich um eine nebenberufliche Selbstständigkeit. Liegt der zeitliche Aufwand darüber, wird von einer hauptberuflichen Selbstständigkeit gesprochen. Gegenüber der Kranken- und Rentenkasse besteht hierüber eine Auskunftspflicht. Es gelten grundsätzlich dieselben gesetzlichen Vorschriften wie für eine hauptberufliche Selbstständigkeit. Alle entscheidenden Zeit- und Einkommensgrenzen sowie grundsätzliche Informationen zur Gründung im Nebenerwerb finden sich in unserer IHK-Publikation „Nebenberufliche Selbstständigkeit: Darauf kommt es an!“.

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.:19344



DIE OPTIMALE RECHTSFORM

Mit der Gründung eines Unternehmens stellt sich die Frage nach der richtigen Rechtsform. Bei der Entscheidung für Ihre Rechtsform sollten Sie folgende Dinge berücksichtigen:

- die Art der Tätigkeit (freiberuflich oder gewerblich)
- die Größe des Unternehmens mit geplanter Umsatz- und Ertragslage (Kleingewerbe/Handelsgewerbe)
- die Anzahl der Personen, die sich an dem Unternehmen beteiligen
- das Eigenkapital der Gründer
- das Haftungsrisiko der unternehmerischen Tätigkeit
- den organisatorischen Aufwand (Gründung, Erhalt)
- die Dauer der Unternehmung
- die Steuerlast

Eine Besonderheit bei der Unternehmensform bildet die Abgrenzung zwischen Kleingewerbe und Handelsgewerbe. Ein Kleingewerbe ist vereinfacht gesagt ein gewerbliches Unternehmen, dessen Betreiber sich nicht an die Bestimmungen des Handelsgesetzbuches und andere kaufmännische Spezialvorschriften zu halten braucht. Die Vorschriften für Kleingewerbetreibende finden sich im Bürgerlichen Gesetzbuch, in der Gewerbeordnung sowie den Steuer- und Sozialgesetzen. Kleingewerbliche Unternehmen können als Einzelunternehmen oder als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) betrieben werden.

Kaufmännische Unternehmen (Handelsgewerbe) müssen sich in das Handelsregister (HR) eintragen lassen. Auf sie findet grundsätzlich das Handelsgesetzbuch (HGB) Anwendung. Kaufmännische Personenunternehmen sind der eingetragene Einzelkaufmann/-frau (e. K., e. Kfm., e. Kffr.), die offene Handelsgesellschaft (OHG) und die Kommanditgesellschaft (KG). Demgegenüber gelten Kapitalgesellschaften wie die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), die Unternehmergesellschaft haftungsbeschränkt (UG haftungsbeschränkt) und die Aktiengesellschaft (AG) bereits kraft ihrer Rechtsform als Handelsgesellschaften. Das Handelsregister (HR) wird in Sachsen-Anhalt zentral beim Amtsgericht Stendal geführt.

AUSGEWÄHLTE RECHTSFORMEN

	Einzelunternehmen	Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	UG (haftungsbeschränkt)
Allgemeines	einfache Gründung, geringe Gründungskosten, Unternehmer ist allein für betrieblichen Erfolg zuständig	einfache Gründung, geringe Gründungskosten	Kapitalgesellschaft, keine persönliche Haftung der Gesellschafter	Kapitalgesellschaft, „kleine GmbH“
Gründung	Gewerbeanmeldung	Gesellschaftervertrag (auch mündlich), Gewerbeanmeldung	Handelsregistereintragung, notariell beurkundeter Gesellschaftervertrag/ notarielles Gründungsprotokoll	Handelsregistereintragung, notariell beurkundeter Gesellschaftervertrag/ notarielles Gründungsprotokoll Ein oder mehrere Gesellschafter
Handelsregister	Nein Aber, Eintragung als „eingetragener Kaufmann“, „e. K.“ falls erforderlich	Nein	Ja	Ja
Gesellschafter	Keine	Mindestens zwei	Ein oder mehrere Gesellschafter	Ein oder mehrere Gesellschafter
Kapital- und Mindesteinzahlung	Nein	Nein	Mindeststammkapital 25.000 Euro, Mindesteinzahlung 12.500 Euro gesamt, dabei 1/4 auf jede Einlage (auch Sacheinlagen)	Stammkapital zwischen 1 Euro und 25.000 Euro muss sofort eingezahlt werden (keine Sacheinlagen), Rücklage jährlich 1/4 des Gewinnes (bis 25.000 Euro erreicht sind)
Firma	Keine Firma, Personen-, Sach- oder Fantasiename, ausgeschriebener Vor- und Zuname	Keine Firma, Personen-, Sach- oder Fantasiename, ausgeschriebener Vor- und Zuname aller Gesellschafter	Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Zusatz „GmbH“	Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Zusatz „UG (haftungsbeschränkt)“
Haftung	mit Geschäfts- und Privatvermögen	mit Geschäfts- und Privatvermögen, gesamtschuldnerisch	Gesellschaftsvermögen der GmbH, die Gesellschafter haften mit der vollen Einlage	Gesellschaftsvermögen der Unternehmergesellschaft, die Gesellschafter haften mit der vollen Einlage
Vertretung / Geschäftsführung	Einzelunternehmer allein	Gesellschafter gemeinsam, abweichende Regelung im Gesellschaftervertrag möglich	Gesamtgeschäftsführungs- und -vertretungsmacht der Geschäftsführer, alternative vertragliche Regelung möglich	Gesamtgeschäftsführungs- und -vertretungsmacht der Geschäftsführer, alternative vertragliche Regelung möglich
Gewinn- und Verlustverteilung	Einzelunternehmer allein	Beteiligung der Gesellschafter zu gleichen Teilen, abweichende Regelung im Gesellschaftervertrag möglich	Gewinnverteilung entsprechend den Geschäftsanteilen, alternative vertragliche Regelung möglich	Gewinnverteilung entsprechend den Geschäftsanteilen, alternative vertragliche Regelung möglich, 1/4 muss in Rücklage eingestellt werden

Darüber hinaus gibt es noch weitere Rechtsformen wie z. B. die Kommanditgesellschaft (KG), die Offene Handelsgesellschaft (OHG) oder die Aktiengesellschaft (AG). Bei diesen handelt es sich um Kapitalgesellschaften mit Eintragungspflicht im Handelsregister. Sie können daher eine Personen-, Sach- oder Fantasiefirma führen sowie den entsprechenden Rechtsformzusatz.

Zusätzliche Informationen zu diesen und weiteren Rechtsformen sowie den Registrierungsspflichten finden Sie auf unserer Internetseite

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 5752



Am 1. Januar 2024 sind neue gesetzliche Regelungen für die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) in Kraft getreten. Mit dem Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG) wurden teilweise neue Regeln für die GbR eingeführt, aber auch geltendes Recht, das durch Rechtsfortbildung entstanden ist in den Gesetzestext des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) übernommen.

Eine wichtige Neuerung ist die Einführung des neuen Gesellschaftsregisters. Dieses wird von den Amtsgerichten geführt, die auch für die Handels-, Genossenschafts-, Partnerschafts- und Vereinsregister zuständig sind. Grundsätzlich gibt es weiterhin keine allgemeine Eintragungspflicht für die GbR, in bestimmten Fällen wird die Eintragung in das Gesellschaftsregister aber zwingend. Dies betrifft insbesondere Sachverhalte, bei denen die GbR über Rechtspositionen verfügen will, die in einem öffentlichen Register eingetragen sind, z. B.:

- Eigentumserwerb an Immobilien
- Beteiligung als Gesellschafterin an anderen Gesellschaften, z. B. GbR, OHG, KG, GmbH, usw.
- Erwerb von Namensaktien einer AG mit Stimm- und Dividendenberechtigung
- Erwerb von Rechten an eingetragenen Schiffen

Ohne diese Registrierung ist die GbR in diesen Fällen nur noch eingeschränkt handlungsfähig.

Soweit die Eintragung nicht zwingend ist, kann sich die GbR auch freiwillig in das neue Gesellschaftsregister eintragen. Die Registrierung bringt einige Vorteile mit sich. Insbesondere die Teilnahme der eingetragenen GbR (im Folgenden: eGbR) am Geschäftsverkehr wird erleichtert, da das Gesellschaftsregister als öffentliches Register für jeden kostenlos einsehbar ist und wesentliche Informationen der eGbR abrufbar sind. Der Inhalt des Gesellschaftsregisters genießt den öffentlichen Schutz des guten Glaubens auf die Richtigkeit des Inhaltes. Damit wird auch der Nachweis der Vertretungsbefugnis der Gesellschafter im Geschäftsverkehr vereinfacht, da diese sonst nur durch Vorlage des Gesellschaftsvertrages oder Vollmachten offenbart werden. Die Registrierung bringt somit mehr Rechtssicherheit und stärkt das Vertrauen der Vertragspartner.

Die Eintragung einer GbR im Gesellschaftsregister verändert ihren Status als Kleingewerbe im Übrigen nicht, sie wird dadurch nicht zu einem kaufmännischen Handelsgewerbe. Beachtet werden muss die Meldepflicht der eGbR zum Transparenzregister. Angaben zu dem bzw. den wirtschaftlich Berechtigten sowie darauf bezogene Änderungen müssen im Transparenzregister eingetragen werden. Für die nicht eingetragene GbR gilt dies nicht.

GESCHÄFTSBEZEICHNUNG UND FIRMA

Für die Bezeichnung eines Unternehmens sind bestimmte gesetzliche Vorschriften zu beachten. Dabei gibt es Unterschiede zwischen den Nichtkaufleuten (Kleingewerbetreibende) und Kaufleuten.

Nichtkaufleute (Einzelunternehmen, Gesellschaft bürgerlichen Rechts) sind nicht berechtigt, eine Firma zu führen. Allerdings können sie eine sogenannte Geschäfts- oder Etablissement-Bezeichnung verwenden (z. B. „Pension zur Schönen Aussicht“, „Halle-Apotheke“). Diese Bezeichnungen dienen insbesondere dazu, ein Geschäft von anderen zu unterscheiden und haben eine schmückende und werbewirksame Funktion. Sie machen aber den Inhaber nicht kenntlich. Nichtkaufleute müssen daher im Geschäftsverkehr immer ihren Familiennamen und mindestens einen ausgeschriebenen Vornamen angeben, z. B. Max Müller, Trockenbau. Bei Gesellschaften bürgerlichen Rechts müssen die Vor- und Zunamen aller Gesellschafter angegeben werden. Die Rechtsform kann, muss aber nicht benannt werden.

Bei der Wahl der Geschäftsbezeichnung ist darauf zu achten, dass durch die Bezeichnung nicht der Anschein eines vollkaufmännischen Gewerbebetriebes, einer Handelsregistereintragung, vorgetäuscht wird (z. B. durch Verwendung des Begriffes „Inhaber“, des Kürzels „Inh.“ oder ein Kürzel, welches an eine Rechtsformbezeichnung wie „GmbH“ angelehnt ist), z. B. Haus-, Fabrik-, Orts- und Regionalzusätze wie Hallenser Bettenhaus oder Anhaltische Zaunfabrik und Ähnliches. Darüber hinaus darf die Geschäftsbezeichnung nicht in ein bestehendes Namensrecht eingreifen oder wegen einem irreführenden Inhalt gegen das Wettbewerbsrecht verstoßen.

Weitere Beispiele für unzulässige Geschäftsbezeichnungen: Müller & Co.; Müller & Partner; Müller Nachfolger; Max Müller, vormals Ernst Schulze; Max Müller Inh. Ernst Schulze.

Nur für Kaufleute gelten die Regeln des Firmenrechts, d. h. nur sie sind berechtigt eine Firma zu tragen. Laut Handelsgesetzbuch ist die Firma der Name, unter dem Kaufleute ihre Geschäfte betreiben, im Geschäftsverkehr auftreten und ihre Unterschrift abgeben. Die Firma wird in das Handelsregister eingetragen. Zwischen den Rechtsformen der Kaufleute gibt es keine Unterschiede bei der Firmenbildung.

Grundsätzliche Anforderungen an die Firma sind:

- Kennzeichnungs- und Unterscheidungskraft
- Irreführungsverbot
- Unterscheidbarkeit zu Firmen am Ort
- Angabe von Rechtsformzusätzen

Wegen der besonderen Problematik des Firmenrechts empfiehlt sich auch eine Abstimmung mit der IHK. Um wettbewerbsrechtliche Konflikte zu vermeiden, die zu einem Unterlassungsanspruch führen können, ist auch eine wettbewerbs- und markenrechtliche Recherche ratsam.

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 5764 (Wie nenne ich mein Unternehmen?)

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 5403034 (Prüfung des Firmennamens)

@ www.dpma.de

CHECKLISTE

KLARE PRODUKT- UND NAMENSgebung*

Gute Namen signalisieren das Unternehmens-Credo, ziehen Kunden an und grenzen ab. So kann ein Produkt- oder Unternehmens-Name bereits durch seine Länge oder Umständlichkeit negative Assoziationen signalisieren z. B. einen überzogenen Anspruch, Unklarheit oder Langeweile vermitteln. Deshalb kommen viele Geschäftskontakte schon beim „Erfassen“ des Unternehmens-Namens nicht zustande.

Wirkungsvolle Signalwirkung nach außen: vermittelt Unternehmens-Credo, Auftrag, Position, Ziele, Unternehmensidentität; bewirkt eine Vorauswahl bei Interessenten, Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten und gibt damit eine Orientierung für eine bestimmte Zielgruppe und grenzt aus (Filterfunktion).

Wirkungsvolle Signalwirkung nach innen: profilierter, sympathischer Auftritt stärkt Identifikation der Mitarbeiter; Zugehörigkeit zu einer starken, beliebten Unternehmerpersönlichkeit hebt das Selbstwertgefühl, die Motivation, senkt die Wechselhäufigkeit der Mitarbeiter; Einfluss auf Effektivität der Arbeitsprozesse.

Ihr Produkt- und Unternehmens-Name sollte

- gut einprägsam sein, damit er sich leicht merken lässt. Vermeiden Sie einen zu langen oder zu umständlichen Namen. Kurze Namen lassen sich auch gleich als Logo oder Markenzeichen gestalten. Das spart viel Geld für Werbung.
- für Ihre Zielgruppe aussprechbar sein.
- sagen um was es geht (Produkt oder Dienstleistung oder den Kundennutzen). Transportieren Sie mit dem Namen eine Stimmung oder ein Lebensgefühl, wecken Sie Bilder im Kopf Ihrer Kunden.
- nicht abgeschrieben sein. Springen Sie nicht auf Namensideen oder Trends anderer auf. Suchen Sie bei jeder Namensidee bei Google nach Ähnlichkeiten, die es bereits in Ihrer Branche gibt und vermeiden Sie diese.
- schutzfähig sein, um ihn als Marke beim Patent- und Markenamt registrieren und schützen zu lassen.

Namen-Typen-Baukasten von A bis Z

- Artikel-Unternehmen: „Die Beratungsmanufaktur“ – gewisse Alleinstellung und auch eine verstärkende Wirkung
- Beschreibende Namen: „Sanitär-Notdienst“ oder „Kuschelweich“ – informieren exakter oder vermitteln Kundennutzen
- Bildhafte Namen: „Bettenhaus Frau Holle“ – intuitive Ansprache und wecken qualitative Vorstellungen, machen neugierig
- Geografische Namen: „Philadelphia“ oder „Schneekoppe“ – gemeinsame Wurzeln in der Namensgebung nach einem geografischen Begriff
- Inhaberprägte Namen: „Max Mustermann“ – vermittelt persönliche Verantwortung, starke Unternehmensidentifikation, Vertrauen, Seriosität
- Namenskürzel (Akronyme): „Computeranwender Training GmbH – kurz CAT“ – viele Informationen, gut sprechbar, langfristige Markenzeichenentwicklung möglich
- Fantasienamen: „E-ON.“ – „E“ für Energie und „on“ für an – Einzigartigkeit, es dauert lange bis sich Name bei den Kunden eingepägt hat (teuer)
- Standortbezogene Namen: „Mitteldeutsche Zeitung“ – räumlicher Bezug spezifiziert die Geschäftstätigkeit (regionale Identifikation)
- Symbolische Namen: „Phoenix“ steht für Neuentstehung oder „Sun“ für Energie – thematische Verknüpfung mit Bedeutungsgehalt symbolischer Begriffe
- Übersetzungen: August Horch heißt lateinisch „Audi“ – Einzigartigkeit, es dauert lange bis sich der Name bei den Kunden eingepägt hat (teuer)
- Zahlenbasierte Namen: „4711“ oder „3 Glocken“ – sehr selten, hauptsächlich bei technischen Geräten im Produktnamen enthalten

*Im individuellen Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich.
Quellennachweis: www.beratungsmanufaktur.de



5. WAS KOMMT AUF MICH ZU?

STEUERN UND ABGABEN

Die Entscheidung, ob Sie ein Einzelunternehmen oder eine Personengesellschaft (GbR, OHG, KG) bzw. eine Kapitalgesellschaft (UG (haftungsbeschränkt), GmbH, AG) gründen, wirkt sich auf die steuerlichen Rahmenbedingungen für Ihre unternehmerische Tätigkeit aus. Wir empfehlen Ihnen daher eine Abwägung mit Hilfe Ihres Steuerberaters.

Im Falle der erstmaligen Aufnahme einer land- und forstwirtschaftlichen, gewerblichen oder freiberuflichen Tätigkeit ist zur Vergabe der Steuernummer dem zuständigen Finanzamt der Fragebogen zur steuerlichen Erfassung eigeninitiativ und unaufgefordert zu übermitteln. Das Dokument müssen Sie spätestens bis einen Monat nach Gewerbeaufnahme beim zuständigen Finanzamt elektronisch eingereicht haben. Die Übermittlung des Datensatzes kann z. B. über „Mein ELSTER – das Online-Finanzamt“ erfolgen. Zur Nutzung von „Mein Unternehmenskonto“ über das Elster-Portal ist bei erstmaliger Anmeldung ein Registrierungsprozess notwendig, der mit einem sicheren und individuellen Elster-Zertifikat abschließt. Zu beachten ist, dass dieser Prozess ca. ein bis zwei Wochen benötigt. Liegt ein individuelles Elster-Zertifikat vor, kann dieses verwendet werden.

@ www.elster.de | Formulare und Dienstleistungen | Alle Formulare | Fragebogen zur steuerlichen Erfassung

Im unteren Bereich der ELSTER-Startseite finden Sie unter „Presse und Medien“ Videos, die u. a. auch die Anmeldung/Zertifizierung anschaulich erklären. Für Fragen zur Registrierung können Sie sich an die Zentralstelle ElsterOnline des Landes Sachsen-Anhalt unter ✉ zentralstelle-elster@sachsen-anhalt.de wenden.

Im „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“ müssen Sie eine Reihe von Auskünften zu den persönlichen und betrieblichen Verhältnissen geben, z. B. Angaben zu den erwarteten künftigen Umsätzen und Gewinnen. Hier sollten Sie ebenso sorgfältig wie realistisch schätzen und sich gegebenenfalls fachmännischen Rat einholen. Die von Ihnen gegebenen Informationen sind für die steuerliche Einordnung Ihrer Tätigkeit wichtig. Anschließend teilt Ihnen das Finanzamt ihre Steuernummer mit.

Achtung

Ohne Steuernummer dürfen Sie keine Rechnungen ausstellen, da auf jeder Rechnung oder Quittung ihre Steuernummer enthalten sein muss!

Bereits vor dem eigentlichen Beginn Ihrer gewerblichen Tätigkeit fallen in der Regel Ausgaben an, beispielsweise durch den Ankauf von Waren und/oder Büroausstattung, der Anmietung von Geschäftsräumen oder ähnlichem. Auch diese zeitnahen Kosten sind bereits bezahlte Betriebsausgaben, die steuerlich geltend gemacht werden können. Es sind also alle Belege hierfür zu sammeln und aufzubewahren. Außerdem sollten Sie darauf achten, dass Sie ordnungsgemäße Rechnungen erhalten.

EINNAHMEN-ÜBERSCHUSS-RECHNUNG ODER BILANZIERUNG? Jeder Gewinn aus Ihrer gewerblichen Tätigkeit muss versteuert werden. Für die Gewinnermittlung kommt es auf exakt geführte Unterlagen an. Dabei sieht das Steuerrecht zwei Verfahren vor, deren Anwendung sich nach speziellen Vorschriften richtet. Es handelt sich zum einen um die Bilanzierung (doppelte Buchführung) und zum anderen um die Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR).



HINWEIS

Im Handelsregister eingetragene Kaufleute, unabhängig von ihrer Rechtsform, sind nach dem Handelsgesetzbuch buchführungspflichtig. Eine Ausnahme davon gilt für Einzelkaufleute (eingetragener Kaufmann/eingetragene Kauffrau), die in zwei aufeinander folgenden Geschäftsjahren die Schwellenwerte von 800.000 Euro Umsatz und 80.000 Euro Gewinn nicht überschreiten. Sie sind von der Buchführungspflicht befreit. Handelsgesetzbuch (HGB), § 241a Satz 1, § 242 Abs. 4.

Bei der Bilanzierung sind die Grundsätze der ordnungsgemäßen Buchführung nach Handelsrecht zu beachten. Alle Geschäftsvorfälle sind vollständig, richtig und geordnet zu erfassen, sodass ihre Entstehung und Abwicklung nachvollziehbar sind.

Wer nicht zur Bilanzierung verpflichtet ist, ermittelt den steuerpflichtigen Gewinn durch die Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR). Bei der EÜR wird der Gewinn als Differenz zwischen den Betriebseinnahmen (Umsatz) und den Betriebsausgaben ermittelt. Hierfür ist ein amtlich vorgeschriebener Vordruck zu verwenden. @ www.bundesfinanzministerium.de

Auch bei der EÜR müssen aussagefähige Unterlagen geführt werden, wie beispielsweise ein Kassenbuch, ein Wareneingangs- und -ausgangsbuch, oder ein Verzeichnis abnutzbarer und nicht abnutzbarer Wirtschaftsgüter. Sind die Voraussetzungen der EÜR nicht (mehr) gegeben, muss bilanziert werden!



HINWEIS

Wenn nicht im Handelsregister eingetragene Unternehmen im Jahr mehr als 800.000 Euro Umsatz oder mehr als 80.000 Euro Gewinn erwirtschaften, werden sie buchführungspflichtig. Abgabenordnung (AO), §141 (1).

UMSATZSTEUER: Grundsätzlich unterliegen alle Waren und Dienstleistungen, der Umsatzsteuer. Diese muss vom Rechnungsbetrag an das Finanzamt abgeführt werden. Andererseits besteht dafür das Recht des Vorsteuerabzuges.

Das bedeutet: Wenn für den eigenen Betrieb Produkte gekauft oder Leistungen in Anspruch genommen wurden, kann grundsätzlich die in den dafür ausgestellten Rechnungen ausgewiesene Umsatzsteuer vom Finanzamt zurückgefordert werden. Das setzt aber unbedingt eine ordnungsgemäß gestaltete Rechnung voraus! Die meisten Umsätze unterliegen einem Steuersatz von derzeit 19 Prozent. Für einige Dinge gilt ein ermäßigter Steuersatz von 7 Prozent (z. B. für Lebensmittel, Bücher, Zeitungen). Außerdem sind bestimmte Lieferungen und Leistungen nach § 4 UStG unter bestimmten Voraussetzungen von der Umsatzsteuer befreit.

Umsatzsteuer-Voranmeldung: Die Umsatzsteuer-Voranmeldung ist bei Unternehmensgründern in den ersten beiden Jahren grundsätzlich bis zum zehnten Tag nach Ablauf jedes Kalendermonats beim Finanzamt einzureichen und die entsprechende Zahlung zu leisten (Zahllast = selbst vereinnahmte/geschuldete Umsatzsteuer abzüglich Vorsteuer aus entsprechenden Rechnungen, die selbst bezahlt werden mussten).

Die Umsatzsteuer wird grundsätzlich nach vereinbarten Entgelten berechnet (Soll-Besteuerung). Sie müssen die Umsatzsteuer abführen, sobald Sie die Rechnung an den Kunden geschickt haben und nicht erst dann, wenn er sie bezahlt hat. Auf Antrag kann unter bestimmten Umständen jedoch die Ist-Besteuerung zugelassen werden. Hierbei ist die Steuer nach den vereinnahmten Entgelten zu berechnen, also erst abzuführen, wenn die Zahlung des Kunden eingegangen ist. Voraussetzung hierfür ist vor allem, dass der Umsatz im Vorjahr oder im Gründungsjahr 600.000 Euro nicht überschreitet.



HINWEIS

Gründer mussten bisher im Jahr der Gründung sowie im Folgejahr monatliche USt-Voranmeldungen vornehmen. Diese Regelung wird bis 2026 ausgesetzt, sofern die Umsatzschwelle von 7.500 Euro nicht überschritten wird.

Kleinunternehmerregelung gemäß § 19 Umsatzsteuergesetz (UStG): Diese Regelung gilt, wenn der Gesamtumsatz im Gründungsjahr voraussichtlich 22.000 Euro nicht übersteigt und dies dem Finanzamt mitgeteilt wurde (z. B. Fragebogen zur steuerlichen Erfassung). Es wird in diesem Fall keine Umsatzsteuer erhoben und folglich auch nicht an das Finanzamt abgeführt. Die Umsatzsteuer darf dementsprechend nicht in den Rechnungen ausgewiesen werden. Es empfiehlt sich der Hinweis auf die Kleinunternehmerregelung in der Rechnung. Die Kleinunternehmerregelung kann beibehalten werden, wenn der Gesamtumsatz im Vorjahr nicht größer als 22.000 Euro war und im laufenden Jahr voraussichtlich 50.000 Euro nicht übersteigen wird. Bei Anwendung der Kleinunternehmerregelung darf im Gegenzug aber auch nicht die gezahlte Vorsteuer geltend gemacht werden. Der Verlust der Vorsteuerabzugsberechtigung kann ein bedenkenswerter Nachteil sein (z. B. bei größeren Anschaffungen, bei denen Sie die an den Lieferer gezahlte Umsatzsteuer dann nicht vom Finanzamt zurückerstattet bekommen). Es kann deshalb sinnvoll sein, freiwillig die Regelbesteuerung zu übernehmen. An eine solche Entscheidung ist man dann aber fünf Jahre gebunden.



HINWEIS

Erfolgt die Unternehmensgründung im Laufe eines Kalenderjahres wird der Umsatz vom Finanzamt auf ein ganzes Jahr hochgerechnet. Die Grenze von 22.000 Euro ist auch maßgeblich, wenn der Umsatz schwankt. Unternehmensgründer können dann in einem Jahr als Kleinunternehmer gelten, im nächsten Jahr wieder nicht. Der Status gilt jeweils für ein komplettes Kalenderjahr.

GEWERBESTEUER: Die Gewerbesteuer muss grundsätzlich jeder inländische Gewerbebetrieb an die Kommune abführen. Diese bestimmt durch den Gewerbesteuerhebesatz auch deren Höhe (regional unterschiedlich). Bemessungsgrundlage ist der Gewerbeertrag, d. h. der nach speziellen Vorgaben korrigierte Gewinn eines Unternehmens, wobei die Gewerbesteuer nicht als Betriebsausgabe gilt. Bei der Gewerbesteuer gibt es einen Freibetrag von 24.500 EUR für Einzelunternehmen und Personengesellschaften. Liegt der Gewerbeertrag für diese Unternehmen unter dieser Grenze, wird keine Gewerbesteuer fällig. Dieser Freibetrag gilt für Kapitalgesellschaften nicht, d. h. GmbHs, AGs, etc. können keinen Freibetrag geltend machen.

KÖRPERSCHAFTSSTEUER: Die Körperschaftsteuer wird auf das Einkommen (bzw. den Gewinn) von juristischen Personen erhoben und stellt damit das Gegenstück zur Einkommensteuer für natürliche Personen dar. Gemeinsam mit der Gewerbesteuer gehört sie zur sogenannten Unternehmenssteuer. Der Steuersatz liegt bei einheitlich 15 Prozent. Dazu kommen noch der Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls die Kirchensteuer. Der steuerliche Gewinn der Kapitalgesellschaft muss auf jeden Fall durch Erstellung der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung ermittelt werden. Neben der Körperschaftsteuer fällt für die Gesellschafter im Ausschüttungsfall vom Gewinn noch die Abgeltungssteuer an. Sie muss vierteljährlich als Körperschaftsteuervorauszahlung an das Finanzamt abgeführt werden.

EINKOMMENSTEUER: Wer ein Einkommen erwirtschaftet oder bezieht, muss Einkommensteuer zahlen. Die Höhe des Einkommensteuersatzes richtet sich dabei nach dem persönlichen Gewinn, den Sie nach Abzug aller Betriebsausgaben mit ihrem Unternehmen erwirtschaften. Im ersten Jahr Ihrer Selbstständigkeit geht das Finanzamt von Ihren erteilten Angaben über Ihren erwarteten Gewinn aus. Die Einkommensteuer ist eine Jahressteuer mit vierteljährlichen Vorauszahlungen. Der Einkommensteuertarif ist progressiv gestaltet. Er steigt mit der Höhe des Einkommens von 14 Prozent bis 42 Prozent (für ganz hohe Einkommen 45 Prozent). Der jährliche Freibetrag liegt 2024 bei 11.604 Euro und wird jährlich neu festgelegt. Zur Einkommensteuer kommen noch gegebenenfalls der Solidaritätszuschlag und die Kirchensteuer hinzu.

@ www.bundesfinanzministerium.de

ÜBERSICHT

STEUERARTEN, -FRISTEN UND -GRENZEN

Umsatzsteuer (USt)

Steuersatz 19 %	Voller Umsatzsteuersatz: grundsätzlich für alle Waren und Dienstleistungen (§ 12 UStG)
Steuersatz 7 %	Ermäßigter Steuersatz: z. B. für Lebensmittel, Bücher, Zeitungen (§ 12 Abs. 2 Nr. 1 und 2 UStG)
Steuersatz 0 %	Steuerbefreiungen: z. B. See- und Luftfahrt, Porto (§ 4 UStG)
Ist-Besteuerung (Empfehlung!)	Für vereinnahmte Entgelte, d. h. erst wenn das Geld auf dem Konto ist, muss die USt an das Finanzamt gezahlt werden. Grenzwert: 600.000 Euro Umsatz p. a.
Soll-Besteuerung	Für veranlagte Entgelte, d. h. bereits nach Rechnungsversand muss Steuer gezahlt werden, egal ob Kunde bezahlt oder nicht
Ust-Befreiung (Kleinunternehmerregelung)	Bis 22.000 Euro Umsatz p. a. im Vorjahr und 50.000 Euro im laufenden Jahr (§ 19 UStG) Vorteil: keine Steuerberechnung beim Verkauf Nachteil: keine Rückerstattung gezahlter USt (z. B. bei größeren Anschaffungen)

Einkommensteuer (ESt)

Freibeträge	11.604 Euro (2024) pro Jahr plus Freibeträge für Kinder (§ 32 EStG) und sonstige Freibeträge aus Einkünften nichtselbstständiger Arbeit (§ 46 EStG)
Steuersatz	14 bis 45 %, steigt progressiv mit der Höhe des Einkommens
Solidaritätszuschlag	Freigrenze Single 18.130 Euro (2024) Darüber: Steuerrechner des Bundesfinanzministeriums @ www.bmf-steuerrechner.de
Kirchensteuer	9 % der Einkommensteuer (in Sachsen-Anhalt)
Vorauszahlungen	Quartalsweise, am 10. März, 10. Juni, 10. September, 10. Dezember
Jahresmeldung	Bis 31. Juli des Folgejahres

Gewerbsteuer (GewSt)

Einzelperson & Personengesellschaft	Beispiel	Kapitalgesellschaft
40.555,00 Euro	Gewinn (Gewerbeertrag)	40.555,00 Euro
40.500,00 Euro	Gewinn-Abrundung	40.500,00 Euro
24.500,00 Euro	Freibetrag	-
16.000,00 Euro	Gewinn-Korrektur	40.500,00 Euro
560,00 Euro	Steuermessbetrag	1.417,50 Euro
2.352,00 Euro	Gewinn-Korrektur x Steuermesszahl 3,5 % Gewerbsteuer	5.953,50 Euro
2.128,00 Euro	Steuermessbetrag x Gewerbesteuerhebesatz; z. B. 420 % (von Kommune abhängig) Einkommensteuer-Anrechnung Steuermessbetrag mal 3,8	-
Vorauszahlung:	Quartalsweise, am 15. Februar, 15. Mai, 15. August, 15. November	
Jahresmeldung:	Bis 31. Juli des Folgejahres	

*Im individuellen Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich.
Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de

KAMMERN UND VERBÄNDE

Alle selbstständigen Unternehmer, die eine gewerbliche Tätigkeit aufnehmen, werden automatisch Mitglied in der örtlichen Industrie- und Handelskammer oder Handwerkskammer. Für freiberufliche Gründer sieht der Gesetzgeber nur in besonderen Berufsgruppen (z. B. Ärzten, Ingenieuren, Anwälten, Apothekern oder Notaren) eine gesetzliche Mitgliedschaft als erforderlich an. Neben den Kammern können Sie sich als Unternehmer zusätzlich auch fachlichen oder berufsspezifischen Verbänden oder Genossenschaften anschließen. Für die meisten freiberuflichen Berufsgruppen ist dies meist der einzige Weg, die eigenen Interessen vertreten zu wissen.

INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER (IHK): Die IHK ist Körperschaft des öffentlichen Rechts und branchenübergreifende Selbstverwaltungsorganisation der Wirtschaft. Ihre Aufgaben ergeben sich aus § 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG).

Danach sind zu nennen:

- Vertretung des Gesamtinteresses der ihr zugehörigen Gewerbetreibenden
- Förderung der gewerblichen Wirtschaft bei abwägender und ausgleichender Berücksichtigung der Interessen einzelner Gewerbezweige oder Betriebe
- Abgabe von Vorschlägen, Gutachten und Berichten an Behörden und Politik
- Wirken für Anstand und Sitte des ehrbaren Kaufmanns

Eine weitere wichtige Aufgabe der IHK Halle-Dessau ist u. a. die umfassende Beratung von Unternehmen und Existenzgründern. Inhalte der Beratungen sind z. B. die Möglichkeiten von öffentlichen Finanzierungshilfen, Fragen des Gewerberechts, allgemeine Rechtsfragen, Markt- und Wettbewerbschancen oder Standortfragen. Bereits bestehenden Unternehmen bietet die IHK vertiefende Beratungsgespräche an – auch Hilfe in Krisenfällen kann organisiert werden. Außerdem ist ein umfangreiches Informations- und Seminarangebot von der Gründung bis hin zu fachspezifischen Veranstaltungen verfügbar. @ www.ihk.de/halle

Nach § 2 Abs. 1 IHKG gehören zur IHK, sofern sie zur Gewerbesteuer veranlagt sind, natürliche Personen, Handelsgesellschaften, andere Personenmehrheiten und juristische Personen des privaten und des öffentlichen Rechts, welche im Bezirk der IHK eine Betriebsstätte unterhalten (Kammerzugehörige). Die sich aus der gesetzlichen Mitgliedschaft ergebenden Mitgliedsbeiträge werden von der Vollversammlung der IHK jährlich neu festgesetzt.

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 5261196



HANDWERKSKAMMER (HWK): Die HWK ist die Selbstverwaltungseinrichtung des Handwerks in ihrem Bezirk. Sie versteht sich als Interessenvertreter und Dienstleistungspartner ihrer Mitgliedsunternehmen, welche laut Gesetz Pflichtmitglieder sind. Die HWK übt die Rechtsaufsicht über die Innungen und die Kreishandwerkerschaften im Kammerbezirk aus. Zur Handwerkskammer gehören die Inhaber eines Handwerksbetriebes (Unterscheidung in zulassungspflichtige Handwerke sowie zulassungsfreie Handwerke und handwerksähnliche Gewerbe). In der Handwerksordnung ist festgelegt, welche Voraussetzungen für die selbstständige Handwerksausübung benötigt werden. Für die Eintragung in die Handwerksrolle sind die gesetzlich vorgesehenen Qualifikationen nachzuweisen und ein Antrag zu stellen. Daraufhin stellt die zuständige Handwerkskammer zum einen den Bescheid über die Eintragung und zum anderen die Handwerkskarte aus. Handwerksähnliche Betriebe und zulassungsfreie Handwerke werden in das Gewerbeverzeichnis eingetragen und erhalten eine Gewerbekarte.

@ www.hwkhalle.de

FACH- UND BERUFSVERBÄNDE: Neben den Kammern können gewerbliche Unternehmen sich noch zusätzlich in fach- bzw. berufsspezifischen Verbänden organisieren. Für Freiberufler ist dies oft die einzige Möglichkeit, die eigenen Interessen zu bündeln und gegenüber der Politik und der Wirtschaft zu vertreten, über die aktuellen rechtlichen Veränderungen auf dem Laufenden zu halten sowie einen gegenseitigen Informations- und Erfahrungsaustausch zu bekommen.

@ www.verbaende.com | www.iwconsult.de

GEBÜHREN, ABGABEN UND PFLICHTVERSICHERUNGEN

RUNDFUNKBEITRAG: Grundlage für die Erhebung des Rundfunkbeitrags und die Arbeit des Beitragsservice von ARD, ZDF und Deutschlandradio ist der von allen 16 Landesparlamenten ratifizierte Rundfunkbeitragsstaatsvertrag (RBStV). Zusätzlich hat jede Landesrundfunkanstalt eine Beitragssatzung erlassen. Die Satzungen sind im Wesentlichen wortgleich und wurden durch die zuständigen Behörden in jedem Bundesland genehmigt. Der Rundfunkbeitragsstaatsvertrag legt fest, wie der Rundfunkbeitrag berechnet wird, wer ihn zu zahlen hat und für wen besondere Regelungen gelten. Für Unternehmen gilt, dass der Rundfunkbeitrag pro beitragspflichtiger Betriebsstätte zu zahlen ist und sich gestaffelt nach der durchschnittlichen Anzahl der im vorangegangenen Kalenderjahr sozialversichert Beschäftigten richtet (z. B. 6,12 Euro pro Monat bei 0 bis 8 Beschäftigten pro Betriebsstätte). Bei der Anzahl der Kraftfahrzeuge gilt: Pro beitragspflichtige Betriebsstätte ist ein nicht ausschließlich privat genutztes Kraftfahrzeug frei. Für jedes weitere ist ein Drittelbeitrag – monatlich 6,12 Euro – zu zahlen. Weitere Informationen zu Beginn und Ende der Beitragspflicht, Zahlungsrhythmus und -fristen usw. finden Sie auf @ www.rundfunkbeitrag.de

LIZENZGEBÜHREN

GEMA: Die GEMA ist die Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte. Sie ist ein wirtschaftlicher Verein und unterliegt der Kontrolle des Deutschen Patent- und Markenamtes, des Bundeskartellamtes und ihrer Mitgliederversammlung. Als sogenannte Verwertungsgesellschaft (VG) hat sie unter anderem die Aufgabe, für die Musikschaaffenden deren Anspruch auf eine angemessene Vergütung durchzusetzen.

Wer in Deutschland Musik der Öffentlichkeit zugänglich macht, ist Kunde der GEMA und muss eine Lizenz erwerben. Kunden sind damit nicht nur Radio- und Fernsehsender, Kinos oder Hersteller von bespielten Ton- und Bildtonträgern, sondern auch alle Veranstalter von öffentlichen Musikdarbietungen. Folgende Arten der öffentlichen Musiknutzung sind zum Beispiel vergütungspflichtig:

- Live- oder Tonträgermusik bei Veranstaltungen
- Hintergrundmusik in Gaststätten, Einzelhandelsgeschäften etc.
- Vorführungen von Filmen
- Musik in der Telefonwarteschleife
- Musik im Internet, z. B. auf der Homepage des Betriebes, in Podcasts
- Vermieten oder Verleihen von Ton- oder Bildtonträgern an andere Personen
- Herstellung von Ton- und Bildtonträgern, z. B. auf CDs und Multimedia-Datenträgern
- Hörfunk- und Fernsehsendungen über Verteileranlagen mit eigener Empfangsstelle, z. B. im Hotelzimmer

Die Höhe der Vergütung richtet sich nach einem bestimmten Tarifsysteem. Kommt jemand der Anmeldepflicht nicht oder verspätet nach, ist die GEMA berechtigt, Schadensersatz zu verlangen (das Doppelte des Normalvergütungssatzes). Darüber hinaus setzt er sich zusätzlich der Gefahr der Strafverfolgung aus.

@ www.gema.de

Corint Media: Die Verwertungsgesellschaft Corint Media (vormals VG Media) nimmt die Urheber- und Leistungsschutzrechte aller deutschen und mehrerer internationaler privater Medienunternehmen wahr (private Fernseh- und Radiosender, Presseverleger). Sie fordert u. a. von Beherbergungsbetrieben (Gasthöfe, Hotels, Pensionen) eine Vergütung, wenn diese eine Weiterleitung von privaten Radio- oder Fernsehprogrammen in die Gästezimmer vornehmen und in den Zimmern hierfür eine Radio- oder Fernsehempfangsmöglichkeit bereithalten. Die Betriebe sind verpflichtet, eine entsprechende Vergütung von derzeit 7,90 Euro zzgl. 7% USt. je Hotel- oder Gastzimmer pro Jahr an die Corint Media zu zahlen (§§ 20, 20 b, 87 Urheberrechtsgesetz). @ www.corint-media.com

VERTRÄGE UND PFLICHTANGABEN

VERTRÄGE IM GESCHÄFTSLEBEN

VERTRAGSDEFINITION UND VERTRAGSFORMEN: Ein Vertrag ist ein Rechtsgeschäft, welches ein Schuldverhältnis zwischen den Vertragsparteien begründet, mit Rechten und Pflichten. Ein Vertrag kommt grundsätzlich durch ein Vertragsangebot (Antrag) auf der einen Seite und der vorbehaltlosen Vertragsannahme auf der anderen Seite zustande. Zwischen den Vertragsparteien muss es dabei zu einer übereinstimmenden Willenserklärung kommen. Verträge können schriftlich, mündlich oder durch schlüssiges Verhalten abgeschlossen werden (z. B. indem eine bestellte Ware angenommen und bezahlt wird), sofern nicht gesetzlich eine bestimmte Form vorgeschrieben wird (z. B. Grundstücksübereignungsverträge bedürfen der notariellen Beurkundung).

Im deutschen Schuldrecht kennt man verschiedene Vertragstypen: z. B. Kaufvertrag, Miet- und Pachtvertrag, Dienstvertrag, Werkvertrag, Darlehensvertrag oder Leihvertrag. Oft findet man auch gemischte Verträge z. B. bei Franchise- oder Leasingverträgen. Kostenfreie Musterverträge unter

@ www.frankfurt-main.ihk.de | www.ihk-muenchen.de

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN (AGB): Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) sind für eine Vielzahl von Fällen anwendbare vorformulierte Vertragsbedingungen, die eine Vertragspartei (der Verwender) der anderen Vertragspartei bei Abschluss eines Vertrages stellt (§ 305 Abs. 1 BGB). Dabei ist unerheblich, ob die vorformulierten Vertragsbedingungen ausdrücklich als AGB bezeichnet werden, ob sie im Vertrag enthalten oder gesondert gestellt werden und welchen Umfang oder welche Form sie haben. Entscheidend ist, ob die Vertragsbestimmungen dafür gedacht sind, in inhaltlich unveränderter Form mehrfach - oder bei Verbraucherverträgen auch nur einmalig - verwendet zu werden und ob sie dem Vertragspartner einseitig vorgegeben werden. Wenn die Parteien den Vertragstext individuell aushandeln, liegen keine AGB vor.

AGB müssen nicht verwendet werden, können aber verwendet werden, um einheitliche Regelungen für Massenverträge zu schaffen und so den Geschäftsverkehr zu erleichtern. Durch AGB können gesetzliche Regelungen zugunsten des Verwenders abgeändert werden oder für Fälle, die gesetzlich nicht geregelt sind, Regelungen geschaffen werden. Dies gilt insoweit, als die gesetzlichen Bestimmungen überhaupt abgeändert werden dürfen. Zum Schutz der Vertragspartner sieht das Gesetz für die Verwendung von AGB Grenzen vor, die zu beachten sind; insbesondere sind AGB sorgfältig zu formulieren. Im kaufmännischen Geschäftsverkehr sind die Möglichkeiten der AGB-Verwendung größer als im Geschäftsverkehr mit Verbrauchern. Wird den gesetzlichen Grenzen nicht hinreichend Rechnung getragen, sind die AGB unwirksam und es gilt das Gesetz.

Wir raten generell davon ab, Allgemeine Geschäftsbedingungen selbst zu erstellen oder Muster-AGB bzw. sogar fremde AGB ungeprüft zu verwenden. Der zulässige Wortlaut von AGB kann für einzelne Branchen unterschiedlich sein. Die Klauseln müssen für das Unternehmen im besonderen Einzelfall formuliert werden. Wenn eine unzulässige Bestimmung verwendet wird, gilt im Streitfall die gesetzliche Regelung, die meistens ungünstiger ist als eine nach dem AGB-Gesetz zulässige. Nur ein spezialisierter Jurist kann die recht unübersichtliche, aber zu beachtende Rechtsprechung zur Zulässigkeit von einzelnen Klauseln überschauen. Wir empfehlen Ihnen deshalb, einen Rechtsanwalt mit der Erstellung von AGB zu beauftragen.

PFLICHTANGABEN

GESCHÄFTSBRIEFE: Als Geschäftsbriefe gelten alle schriftlichen Mitteilungen zur Geschäftsanbahnung oder Geschäftsabwicklung. Sie umfassen herkömmliche Kopf- oder Briefbögen aber auch E-Mails, Postkarten und Faxe, sowie Quittungen, Bestellscheine und Angebote. Die Pflichtangaben auf Geschäftsbriefen sind abhängig von der jeweiligen Rechtsform des Unternehmens.

Die nicht im Handelsregister eingetragenen Unternehmen (Einzelunternehmen und GbR) müssen auf allen Geschäftsbriefen den Familiennamen mit mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen der beteiligten Gewerbetreibenden und die ladungsfähige Anschrift angeben.

Die im Handelsregister eingetragenen Unternehmen (Kaufleute) müssen grundsätzlich angeben:

- vollständige Firma (lt. Eintragung im Handelsregister)
- Rechtsformzusatz
- Ort der Niederlassung
- Angabe des Registergerichtes und der Handelsregister-Nummer
- bei GmbHs und UGs (haftungsbeschränkt) zusätzlich: ausgeschriebener Vor- und Zuname aller Geschäftsführer
- bei AGs zusätzlich: ausgeschriebener Vor- und Zuname aller Vorstandsmitglieder und deren Stellvertreter (der Vorstandsvorsitzende ist als solcher zu bezeichnen) sowie ausgeschriebener Vor- und Zuname des Aufsichtsratsvorsitzenden

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 17970



RECHNUNGEN: Grundsätzlich muss ein Unternehmen, welches für ein anderes Unternehmen oder eine sonstige juristische Person Leistungen erbracht hat, innerhalb von sechs Monaten eine Rechnung ausstellen. Gegenüber privaten Leistungsempfängern ist die Rechnungslegung nur im Zusammenhang mit einem Grundstück (z. B. Bauleistungen, Gartenarbeiten, Instandhaltungsarbeiten etc.) gesetzlich vorgeschrieben. Für den Fall, dass eine Rechnung nicht oder zu spät ausgestellt wird, droht eine Geldbuße.

Auf den Rechnungen sind anzugeben:

- vollständiger Name und Anschrift des leistenden Unternehmens
- Ausstellungsdatum der Rechnung
- Menge und handelsübliche Bezeichnung der gelieferten Gegenstände oder Art und Umfang der sonstigen Leistung
- nach Steuersätzen und -befreiungen aufgeschlüsseltes Entgelt
- Entgelt und hierauf entfallender Steuerbetrag sowie Hinweis auf Steuerbefreiung
- Zeitpunkt der Lieferung bzw. Leistung
- vollständiger Name und Anschrift des Leistungsempfängers
- Steuernummer oder Umsatzsteueridentifikationsnummer
- fortlaufende Rechnungsnummer
- ggf. im Voraus vereinbarte Minderung des Entgeltes
- ggf. Hinweis auf Steuerschuld des Leistungsempfängers

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr. 17968



HINWEIS

Erst ab einer Rechnung über mehr als 250 Euro brutto müssen alle obigen elf Pflichtangaben enthalten sein. Bei Kleinbetragsrechnungen bis 250 Euro brutto sind die ersten fünf Angaben ausreichend.

TRANSPARENZPFLICHT BEI GESCHÄFTLICHEN E-MAILS: Durch gesetzliche Regelungen soll der Kunde vor ungebeter Werbung geschützt werden. Deswegen ist der Versand von E-Mail-Werbung im Normalfall auch nur dann erlaubt, wenn der Empfänger seine ausdrückliche Einwilligung gegeben hat. Eine Ausnahme davon findet sich in § 7 Abs. 3 UWG. Diese besagt, dass Sie die E-Mail-Adresse vom Kunden selbst erhalten haben müssen. Sie dürfen die Adresse also nicht von außerhalb z. B. durch Adressbücher oder Adressenhändler erhalten haben. Darüber hinaus ist wichtig, in welchem Zusammenhang Sie die E-Mail-Adresse erhalten haben. Nur wenn Sie diese aufgrund eines Vertragsabschlusses mit dem Kunden erhalten haben, greift die oben genannte Ausnahme. Liegt lediglich eine Registrierung ohne anschließende Bestellung vor, können Sie sich nicht auf die Ausnahme berufen. Zudem dürfen Sie die E-Mail-Adresse des Kunden nur für eigene Werbezwecke nutzen. Das bedeutet, Sie dürfen die E-Mail-Adresse nicht an andere Unternehmen weitergeben oder sie benutzen, um für Waren anderer Firmen zu werben. In keinem Fall dürfen Sie E-Mail-Werbung an Kunden versenden, die dieser Werbung ausdrücklich widersprochen haben.

Wenn Sie sich auf die Ausnahme des § 7 Abs. 3 UWG berufen wollen, ist hierüber auch in der Datenschutzerklärung zu informieren. Hier müssen Sie den Kunden über die Verwendung der E-Mail-Adresse zum Versand von Werbung für eigene ähnliche Waren und die Möglichkeit, diese jederzeit abbestellen zu können, informieren. Diese Verwendung stellt dabei im Rahmen einer Interessensabwägung die Wahrung Ihrer überwiegenden berechtigten Interessen an einer werblichen Ansprache der Kunden dar (Art. 6 Abs. 1 f) DSGVO).

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 4148692



AUFBEWAHRUNGSFRISTEN VON GESCHÄFTSBELEGEN: Sowohl das Handels- als auch das Steuerrecht schreiben Aufbewahrungsfristen für Geschäftsbücher und Geschäftsbelege vor. Sie ergeben sich aus § 257 HGB sowie § 147 AO (Abgabenordnung). In der Regel gelten folgende Aufbewahrungsfristen:

- **zehn Jahre:** Handelsbücher, Inventare, Eröffnungsbilanzen, Jahresabschlüsse, Einzelabschlüsse, Lageberichte, Konzernabschlüsse, Konzernlageberichte sowie die zu ihrem Verständnis erforderlichen Arbeitsanweisungen und sonstigen Organisationsunterlagen, Belege für Buchungen in den zu führenden Büchern (Buchungsbelege), bestimmte Zollunterlagen
- **sechs Jahre:** die empfangenen Handels- und Geschäftsbriefe, Wiedergaben der abgesandten Handels- und Geschäftsbriefe, sonstige Unterlagen, die für die Besteuerung von Bedeutung sind (z. B. Kassenbelege, Lohn- und Gehaltsabrechnungen, Rechnungen, Spesenbelege)

TRANSPARENZREGISTER: Dieses Register wurde zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismus eingeführt und enthält Angaben zu wirtschaftlichen Berechtigten von Unternehmen und Vereinigungen. Alle EU-Mitgliedstaaten haben ein Transparenzregister einzurichten, wobei auch die Vernetzung dieser Register angestrebt wird. Das Transparenzregister enthält Angaben über die wirtschaftlich Berechtigten von juristischen Personen des Privatrechts (u. a. AG, GmbH, UG (haftungsbeschränkt), Vereinen, Genossenschaften, Stiftungen, KGs a. A., Europäische Aktiengesellschaft (SE)) und eingetragenen Personengesellschaften (u. a. OHG, KG, Partnerschaften) sowie von bestimmten Trusts und Treuhändern von nichtrechtsfähigen Stiftungen mit eigennützigem Stiftungszweck und Rechtsgestaltungen, die solchen Stiftungen in ihrer Struktur und Funktion entsprechen.

Wirtschaftlich berechtigte Personen sind natürliche Personen, in deren Eigentum oder unter deren Kontrolle der Vertragspartner letztlich steht oder auf deren Veranlassung eine Transaktion letztlich durchgeführt oder eine Geschäftsbeziehung letztlich begründet wird. Dies sind Personen, die unmittelbar oder mittelbar mehr als 25 Prozent der Kapitalanteile halten, mehr als 25 Prozent der Stimmrechte kontrollieren oder auf vergleichbare Weise Kontrolle ausüben. Kontrolle liegt insbesondere vor, wenn die natürliche Person unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss auf die Vereinigung ausüben kann. Kann keine natürliche Person als wirtschaftlich Berechtigter ermittelt werden, gilt der gesetzliche Vertreter oder geschäftsführende Gesellschafter oder Partner des Vertragspartners als wirtschaftlich Berechtigter.

Welche Informationen über den wirtschaftlich Berechtigten sind mitzuteilen?

- Vor- und Nachname
- Geburtsdatum
- Wohnort
- Art und Umfang des wirtschaftlichen Interesses

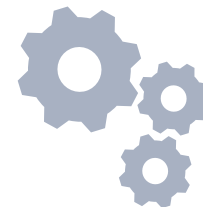
Woraus die Stellung als wirtschaftlich Berechtigter folgt, muss durch die Angabe zu Art und Umfang des wirtschaftlichen Interesses ersichtlich sein. Diese kann sich grundsätzlich durch die Beteiligung, insbesondere durch die Höhe der Kapitalanteile oder der Stimmrechte, die Ausübung von Kontrolle auf sonstige Weise (Verträge) oder die Funktion als gesetzlicher Vertreter, geschäftsführender Gesellschafter oder Partner, ergeben.

Die Geschäftsführung der betroffenen Gesellschaften hat die nötigen Informationen und etwaige Änderungen zu ermitteln und im Transparenzregister elektronisch zu erfassen. Anteilseigner, die wirtschaftlich Berechtigte sind oder von dem wirtschaftlich Berechtigten unmittelbar kontrolliert werden, haben notwendige Angaben und Veränderungen dieser Angaben unverzüglich einzutragen. Ansonsten muss bei Beteiligungs- und Kontrollketten der wirtschaftlich Berechtigte die Angaben der Gesellschaft mitteilen, ansonsten drohen hohe Bußgelder.

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 4218548

@ www.transparenzregister.de





6. WELCHE ABSICHERUNG MÖCHTE UND BRAUCHE ICH?

Die richtige betriebliche und private Risikoabsicherung ist für Selbstständige von existenzieller Bedeutung. So wichtig es für den Erfolg Ihres Unternehmens ist, sich auf diese unternehmerischen Risiken einzulassen, so wichtig ist es auch, Risikovorsorge zu betreiben, um eventuelle Schadensfälle abzumildern. Im Folgenden wollen wir Sie über die wichtigsten Aspekte des Versicherungsschutzes für Sie und Ihr Unternehmen informieren. Die Details Ihrer Absicherung sollten Sie mit einem kompetenten Versicherungsexperten klären. Vergessen Sie auch nicht, sich mit der Entwicklung Ihres Unternehmens die Frage nach der richtigen Absicherung in gewissen zeitlichen Abständen neu zu stellen und die Risikovorsorge gegebenenfalls anzupassen.

KRANKEN- UND PFLEGEVERSICHERUNG

In Deutschland ist für alle Bürger eine Kranken- und Pflegeversicherung gesetzlich vorgeschrieben.

KRANKENVERSICHERUNG: Sie soll es Ihnen und Ihren Familienangehörigen ermöglichen, bei Krankheit und Unfall ausreichende Hilfe durch Ärzte, Zahnärzte, Krankenhäuser sowie Arzneien, Heil- und Hilfsmittel in Anspruch zu nehmen. Wird nach Beendigung eines Arbeitsverhältnisses in die Selbstständigkeit gewechselt, haben Sie beim Abschluss einer Krankenversicherung zwei Möglichkeiten:

1. Verbleib in der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) als freiwilliges Mitglied. Zu den Beitragssätzen berät Sie ausführlich die GKV.
2. Abschluss einer privaten Krankenversicherung (PKV). Hierbei ist zu beachten, dass ein Wechsel in die gesetzliche Krankenversicherung während der Selbstständigkeit nicht mehr möglich ist.

Krankentagegeld/Krankengeld: Werden Sie als Selbstständiger krank, so verdienen Sie in der Regel kein Geld mehr. Im Gegensatz zu einem Angestellten erhalten Sie keine sechswöchige Lohnfortzahlung. Für Selbstständige ist es daher empfehlenswert, sich gegen das Risiko krankheitsbedingter Arbeitsunfähigkeit finanziell abzusichern. Privat Krankenversicherte, aber auch freiwillig gesetzlich Versicherte haben die Möglichkeit, dafür eine Krankentagegeldversicherung bei einem privaten Krankenversicherungsunternehmen (PKV) abzuschließen. Innerhalb einer Krankentagegeldversicherung können Sie selbst bestimmen, ab welchem Zeitpunkt die unterstützenden Leistungen beginnen sollen. Auch die Höhe der Leistungen ist in einem gewissen Maß festlegbar. Die GKV bietet ein sogenanntes Krankengeld für Selbstständige an. Allerdings werden Einkommensausfälle wegen Arbeitsunfähigkeit erst ab der 7. Woche ausgeglichen.

PFLEGEVERSICHERUNG: Sie bietet eine Grundversorgung. Sie kommt im Alter, nach schwerer Krankheit oder nach einem Unfall für die materiellen Folgen der Pflegebedürftigkeit auf. Für die Pflegepflichtversicherung gilt, dass Mitglieder der gesetzlichen Krankenversicherung auch in der gesetzlichen Pflegekasse versichert sind. Als privat Krankenversicherter müssen Sie eine private Pflegepflichtversicherung abschließen.

KÜNSTLERSOZIALKASSE für selbstständige Künstler und Publizisten: Die KSK sorgt dafür, dass hauptberuflich selbstständige Künstler und Publizisten einen ähnlichen Schutz der gesetzlichen Sozialversicherung genießen wie Arbeitnehmer. Dabei müssen Sie jedoch nur die Hälfte des jeweils fälligen Beitrages aus eigener Tasche zahlen. Die KSK entscheidet darüber, ob ein Antragsteller als selbstständiger Künstler oder als Publizist anzuerkennen ist.

@ www.kuenstlersozialkasse.de

RENTENVERSICHERUNG

GESETZLICHE RENTENVERSICHERUNG: Die Altersversorgung obliegt Ihnen als Unternehmer grundsätzlich selbst. Sie können in der gesetzlichen Deutschen Rentenversicherung bleiben, Sie schließen ersatzweise eine private Rentenversicherung ab oder versichern sich über eine Kombination beider Varianten. Haben Sie in der Vergangenheit schon mehrere Jahre in die gesetzliche Rentenversicherung eingezahlt, kann sich ein Verbleib zum Mindestbeitragsatz (z. B. zur Sicherung ihrer Ansprüche auf Erwerbsminderungsrente) lohnen.

Für Selbstständige mit nur einem Auftraggeber ist die gesetzliche Rentenversicherung jedoch Pflicht. Dies gilt ebenso für einige andere selbstständig Tätige. Dazu zählen beispielsweise Handwerker, Hebammen, Lehrer, Künstler und Publizisten. Informieren Sie sich, ob für Sie die Rentenversicherungspflicht gilt! Eine Auflistung versicherungspflichtiger Selbstständiger finden Sie in § 2 Sozialgesetzbuch VI. Diese müssen sich innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der Selbstständigkeit bei der Rentenversicherung melden, sonst droht ein Bußgeld. Innerhalb der ersten drei Jahre nach Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit gibt es die Möglichkeit, auf Antrag den halben Regelbeitrag zu zahlen. @ www.deutsche-rentenversicherung.de

PRIVATE RENTENVERSICHERUNG: Zusätzlich zur bzw. anstelle der gesetzlichen Rentenversicherung kann auch eine private Rentenversicherung abgeschlossen werden. Auch bei dieser Versicherungsform können Zusätze (wie z. B. Berufsunfähigkeit, Witwenrente, etc.) vereinbart werden.

@ [Versicherungsberater](#) | www.bvvb.de

@ [Verbraucherzentrale](#) | www.vzbv.de

UNFALLVERSICHERUNG/BERUFGENOSSENSCHAFT

Jedes Unternehmen muss sich grundsätzlich innerhalb einer Woche nach Unternehmensstart beim zuständigen gesetzlichen Unfallversicherungsträger – in der Regel der Berufsgenossenschaft – anmelden. Diese versichert die Folgen von Arbeitsunfällen, Wegeunfällen und Berufskrankheiten. Beiträge fallen aber nur dann an, wenn Sie Arbeitnehmer beschäftigen, eine Versicherungspflicht für Sie als Unternehmer besteht oder Sie sich freiwillig versichert haben. Ob Sie als Unternehmer beitragspflichtig sind, ist per Gesetz oder in der jeweiligen Satzung der Berufsgenossenschaft festgelegt.

Auch wenn Sie nicht versicherungspflichtig sein sollten, kann eine freiwillige Versicherung bei ihrer Berufsgenossenschaft sinnvoll sein. Bei geringen Jahresbeiträgen wird ein umfassender Versicherungsschutz angeboten. Eine private Unfallversicherung kann als Alternative zur freiwilligen Mitgliedschaft der DGUV oder zur Ergänzung dieser sinnvoll sein.

@ www.dguv.de

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 2688850



TARIFLICHE SOZIALKASSEN: Sozialkassen bzw. Zusatzversorgungskassen sind gemeinsame Einrichtungen von Tarifvertragsparteien, die auf allgemeinverbindlichen Tarifverträgen beruhen. Alle Arbeitgeber in bestimmten Wirtschaftszweigen sind verpflichtet, am Sozialkassen-Verfahren teilzunehmen. Die Arbeitgeber haben für die tariflich festgelegten Leistungen einen festgesetzten Beitrag abzuführen.

@ www.bmas.de

ARBEITSLÖSENVERSICHERUNG

Existenzgründer haben unter bestimmten Voraussetzungen die Möglichkeit, bei der Bundesagentur für Arbeit eine freiwillige Weiterversicherung abzuschließen, um so ihren Versicherungsschutz aufrechtzuerhalten. Nach Beendigung einer selbstständigen Tätigkeit und Eintreten in die Arbeitslosigkeit haben Sie dann weiterhin einen Anspruch auf Arbeitslosengeld. Der Antrag auf Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung muss innerhalb der ersten drei Monate nach Gründung gestellt werden und besteht für mindestens fünf Jahre. Erst danach kann mit einer Frist von drei Monaten gekündigt werden.

@ www.arbeitsagentur.de

BETRIEBLICHE VERSICHERUNGEN

Überlegen Sie im Bereich der betrieblichen Absicherung, welche Gefahren es abzusichern gilt. Welche Risiken lassen sich eindämmen und welche können Sie selbst tragen? Grundsätzlich gilt: Versichern Sie so viel wie nötig, aber so wenig wie möglich. Wenn Sie sich einen Überblick verschafft haben, lassen Sie sich von einem Versicherungsexperten beraten und vergleichen verschiedene Angebote.

BETRIEBSHAFTPFLICHTVERSICHERUNG: Ist die wichtigste Versicherung eines Unternehmens und bietet Schutz vor finanziellen Folgen von Schäden, die Kunden (Dritten) durch das Unternehmen oder deren Mitarbeitern entstanden sind: Aber auch in den Bereichen Sach- und Vermögensschäden haftet diese Versicherung. Aufgrund des auf das Unternehmen zugeschnittenen speziellen Versicherungsschutzes muss sie bei Änderungen der Tätigkeiten, Funktionen und Rechtsverhältnisse in regelmäßigen Abständen überprüft werden.

BETRIEBSUNTERBRECHUNGSVERSICHERUNG: Springt ein, wenn z. B. durch einen Feuerschaden die Geschäftstätigkeiten unterbrochen sind. Sie haftet u. a. für die anfallenden laufenden Kosten (wie etwa Löhne, Miete, Zinsen usw.) und den entgangenen Gewinn, den das Unternehmen ohne Unterbrechung erwirtschaftet hätte (Frist z. B. ab siebenten Tag in der Regel bis zwölf Monate).

BETRIEBSKOSTENVERSICHERUNG: Deckt im Falle einer Arbeitsunfähigkeit des Unternehmensinhabers und nach Beendigung einer Karenzzeit die monatlichen Betriebskosten für eine zuvor bestimmte Zeitspanne (in der Regel bis zwölf Monate) ab.

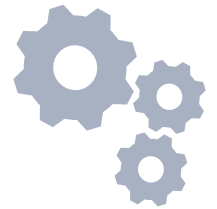
GESCHÄFTSVERSICHERUNG: Ermöglicht eine Bündelung mehrerer Versicherungszweige – Feuer, Einbruchdiebstahl, Leitungswasser, Sturm, Glas und Betriebsunterbrechung können zusammengefasst werden. Auch Elementarschäden (Überschwemmung, Erdbeben, Erdbeben, Schneedruck und Lawinen) können in den Versicherungsumfang eingeschlossen werden.

CHECKLISTE

VERSICHERUNGSSCHUTZ*

Versicherung	Risiko	Groß (muss)	Mittel (sollte)	Gering (kann)
Die wichtigsten Betriebsversicherungen				
Berufs- und Betriebshaftpflichtversicherung				
Betriebsunterbrechungsversicherung				
Cyberversicherung				
Einbruchdiebstahlversicherung				
Elektronikversicherung				
Elementarschadenversicherung				
Feuer-, Sturm-, Leitungswasserversicherung				
Glasversicherung				
Kfz-Haftpflichtversicherung				
Kredit-/ Kautionsversicherung				
Maschinenversicherung				
Produkthaftpflichtversicherung				
Rechtsschutzversicherung				
Umwelthaftpflichtversicherung				
Warentransportversicherung				
Individueller/Privater Versicherungsbedarf				
Arbeitslosenversicherung				
Hausratversicherung				
Krankenversicherung				
Managerhaftpflicht (D&O)				
Private Haftpflichtversicherung				
Private Rechtsschutzversicherung				
Rentenversicherung				
Unfallversicherung				

* im Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich



7. WIE PLANE ICH?

DAS UNTERNEHMENSKONZEPT

Um Ihre Geschäftsidee zu einer wettbewerbsfähigen und markttauglichen Unternehmung transformieren zu können, sollten Sie sich eine „Schritt für Schritt“-Anleitung, auch Unternehmenskonzept genannt, anfertigen.

Das Unternehmenskonzept konkretisiert die Geschäftsidee und beschreibt zielorientiert einen Weg zur Umsetzung Ihrer unternehmerischen Vision. Es dient gleichzeitig als Werkzeug, die Geschäftsplanung kritisch und genau zu durchdenken, daher wird das Unternehmenskonzept nicht nur bei der Gründung benötigt. Es lohnt sich eine regelmäßige Überprüfung, weil dabei immer wieder Stärken, Schwächen, Wissenslücken, Finanz- und evtl. Handlungsbedarf aufgedeckt werden. Im Übrigen verlangen auch Geldinstitute für Kredite oder Fördermittel passende Unterlagen, die bei entsprechender Aufbereitung bessere Konditionen ermöglichen.

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 292



PLANUNGSRECHNUNGEN: Ein wichtiger Bestandteil des Unternehmenskonzepts ist die betriebswirtschaftliche Gesamtplanung, die sich mindestens aus dem Kapitalbedarfs- und Finanzierungsplan, der Umsatz- und Ertragserwartung (Rentabilität) sowie der Liquiditätsvorschau zusammensetzt. Auf der Basis von Branchenzahlen, Marktpreisen und individuellen Unternehmenskosten wird der kurz-, mittel- oder langfristige Erfolg der Unternehmung geplant.

Die „IHK-Vorlagen Finanzplanung“ wurden für die Gründungsvorbereitung kleiner Unternehmen erarbeitet und können die Grundlage für Ihre betriebswirtschaftliche Planung bilden. Die IHK bietet Ihnen ein einfaches und übersichtliches Modell, welches Sie auch ohne Vorkenntnisse oder betriebswirtschaftliches Wissen erarbeiten können und mit dem es Ihnen gelingen wird:

- Ihren Finanzbedarf für die Gründungsphase zu ermitteln,
- die Finanzierungsmöglichkeiten für Ihr Unternehmen zu konzipieren,
- die voraussichtliche Umsatzentwicklung darzustellen,
- die betrieblichen Kosten nach Einzelpositionen einzuschätzen,
- Ihre persönliche wirtschaftliche Zielstellung klar herauszuarbeiten und
- die Geldbewegungen in Ihrem Unternehmen in der schwierigen Anfangsphase abzubilden.

Zusätzlich bietet später ein Soll-Ist-Vergleich für Ihren anlaufenden Geschäftsbetrieb ein einfaches Instrument zur Ergebniskontrolle, zur Analyse der betrieblichen Ergebnisse sowie zur Entwicklungsplanung.

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 653508

FINANZIERUNG: Nach der Ermittlung des Kapitalbedarfs taucht die Frage nach der Finanzierung auf: Woher kommt das Geld? Zunächst einmal aus Ihrer eigenen Tasche, denn ohne Eigenkapital sollten Sie den Sprung in die Selbstständigkeit auf keinen Fall wagen. Verwandte und Freunde können auch beim Aufbau der unternehmerischen Tätigkeit helfen. Wenn die eigenen Mittel zur Finanzierung nicht ausreichen, kann auch mit Fremdkapital von der Bank oder Sparkasse (Kreditinstituten) aufgestockt werden. Der Einsatz eines möglichst hohen Eigenkapitalanteils ist jedoch ein wichtiger Faktor, der eine Kreditentscheidung bei der Bank häufig positiv beeinflusst.

Zur Vermeidung von Finanzierungsfehlern sollten Sie folgende Grundsätze beachten:

- Das Anlagevermögen (z. B. Betriebs- und Geschäftsausstattung, Fuhrpark, Maschinen, Werkzeuge, Geräte) sowie das dauernd gebundene Umlaufvermögen (eiserner Bestand) sollten durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital gedeckt werden.
- Das restliche Umlaufvermögen kann mit kurzfristigem Fremdkapital finanziert werden.

AUSGEWÄHLTE FINANZIERUNGSFORMEN

FÖRDERKREDITE: Geförderte Kredite werden i. d. R. durch Förderbanken des Bundes und der Länder herausgegeben. Die Kredite sind programmatisch angelegt, d. h. die Konditionen der Kredite sind an die Besonderheiten einer bestimmten Zielgruppe angepasst oder sollen die Erreichung bestimmter wirtschaftspolitischer Zielstellungen unterstützen. So gibt es auch besondere Kreditprogramme für Existenzgründer.

Die Förderbank des Bundes ist die KfW-Bankengruppe (Kreditanstalt für Wiederaufbau). Sie bietet für Existenzgründer eine Reihe von Programmen an (Kredite, Beteiligungen). Allerdings arbeitet die KfW strikt nach dem Regionalpartnerprinzip, d. h. die Kredite der KfW werden nie direkt bei der KfW beantragt, sondern nur über eine mitfinanzierende Hausbank (z. B. Sparkasse, Volks- und Raiffeisenbank, Privat- oder Großbanken).

@ www.kfw.de



Sollte keine Hausbank Ihr Gründungskonzept unterstützen, gibt es in Sachsen-Anhalt eine zweite Chance: die Investitionsbank Sachsen-Anhalt (IB). Durch eine schriftliche Bestätigung der Ablehnung können Sie eine erneute Antragsstellung bei der Investitionsbank angehen. Natürlich wird auch hier Ihr Kreditantrag gründlich geprüft, jedoch ermöglicht eine großzügigere (weil geförderte) Risikoabschätzung eine Finanzierung oft auch dann, wenn die Ratingvorgaben der Hausbank dies nicht mehr zulassen.

@ www.ib-sachsen-anhalt.de



Andere Bundesländer haben ebenfalls Förderbanken. Für deren Geschäftsmodelle sind jedoch die jeweiligen Länder verantwortlich. Sie sind deshalb nicht einheitlich, so dass die Fördermöglichkeiten nicht von einem Bundesland zum anderen übertragbar sind.

BETEILIGUNGEN: Beteiligungen öffentlicher Förderinstitute sind immer stille Beteiligungen, d. h. es wird seitens des Kapitalgebers nicht in die Geschäftstätigkeit Einfluss genommen. Beteiligungen zählen als Eigenkapital und ermöglichen so ein gutes Rating bei der Kreditvergabe. Die Beteiligung wird nach einem vereinbarten Zeitraum meist in Form eines Kredits wieder zurückbezahlt. Auch hier gibt es verschiedene Anbieter, sowohl aus dem Privatbereich als auch geförderte Beteiligungen der KfW oder der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Sachsen-Anhalt. @ gb-bb-mbg.de | www.kfw.de

KONTORRENTKREDIT (Dispositionskredit): Der Kontokorrentkredit dient der Finanzierung des laufenden Zahlungsverkehrs und des Betriebsmittelbedarfs. Er ist in der Regel unverzichtbar und sollte ausreichend bemessen sein. Bis zur vereinbarten Höhe kann über das Kontokorrent frei verfügt werden (Kontokorrentlinie). Jedoch sollte dieser nur als kurzfristiges Finanzierungsinstrument (max. sechs Monate) dienen, da die Kosten verhältnismäßig hoch sind. Erfahrungsgemäß erhalten Sie als Existenzgründer erst nach drei Geschäftsjahren diese Option.

LIEFERANTENKREDIT: Für die Warenfinanzierung kann ein Lieferantenkredit in Anspruch genommen werden. Der Lieferant räumt Ihnen dabei nach Erhalt der Ware ein Zahlungsziel ein (z. B. 30 Tage). Bitte beachten Sie, dass der Lieferantenkredit möglichst nur so lange in Anspruch genommen werden sollte, wie Skonti oder Boni Anwendung finden. Die Ausnutzung von Boni und Skonti – je nach Branche – ermöglicht Ihnen eine beträchtliche Einsparung.

LEASING: Leasing ist eine häufig genutzte Finanzierungsalternative, die es ermöglicht, Investitionsgüter zu mieten und nach einer gewissen Dauer zum Restkaufpreis zu übernehmen. Sie können es für bewegliche Investitionsgüter (z. B. Büromaschinen, Einrichtungen von Läden und Büros) und für Immobilien in Anspruch nehmen. Vorteile: Leasingfinanzierung schont Ihr Eigenkapital, entlastet Ihre Liquidität und begünstigt eine nutzungskonforme Laufzeit. Leasing sollte nur als Ergänzung zur Bankfinanzierung genutzt werden. Leasinggesellschaften stellen in der Regel die gleichen Bonitätsanforderungen an ihre Kunden wie Kreditinstitute.

KREDITE VON FAMILIE UND FREUNDEN: Familie und Freunde greifen sich in finanziellen Engpässen oft gegenseitig unter die Arme. Der Privatkredit ist daher bei vielen Gründern, mit einem überschaubaren Finanzierungsbedarf, die beliebteste und unkomplizierteste Finanzierungsform. Allerdings sind Streitigkeiten und Probleme schon vorprogrammiert, wenn keine klaren bzw. unzureichenden Bedingungen bezüglich der Rückzahlung bei der Darlehensvergabe vereinbart worden sind. Deshalb sollte auch ein Privatkredit grundsätzlich nur schriftlich vereinbart werden und Angaben zu allen relevanten Themen, z. B. Zinsen, Rückzahlungszeitraum usw. enthalten. Werden keine Regelungen getroffen, läuft der Kredit auf unbestimmte Zeit und kann vom Geldgeber mit einer Drei-Monatsfrist gekündigt werden, wodurch der gesamte Kredit zu diesem Zeitpunkt fällig wird. Bei einer festen Vertragslaufzeit ist die Kündigung nicht möglich und alle Parteien haben Planungssicherheit.

FACTORING: Factoring ist der laufende Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an eine Factoring-Gesellschaft. Das Unternehmen verlagert dabei seinen Aufwand für das Forderungsmanagement und das Risiko des Forderungsausfalls auf Dritte, erhält dafür aber nur 80 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 Factoring-Kunde den verbleibenden Betrag. Wesentlicher Vorteil ist die Erhöhung der Liquidität durch den Verkauf der Außenstände und deren sofortige Bezahlung durch die Factoring-Gesellschaft. Damit steigt die finanzielle Flexibilität. @ www.factoring.de



HINWEIS

Neben den klassischen Finanzierungsformen wie Kredite, Darlehen oder auch Fördermittel gewinnen inzwischen auch alternative Finanzierungsmodelle an Bedeutung. Die bekannteste ist wohl das Crowdfunding, bei dem mehrere Anleger gemeinsam in ein Projekt investieren, damit dieses finanziert werden kann. Für die finanzielle Unterstützung erhalten Sie entweder keine Gegenleistung oder als eine Art Dankeschön z. B. das fertige Produkt. @ www.crowdfunding.de

KREDITKOSTEN: Die Kosten eines Kredites werden von mehreren Größen beeinflusst. Vor Abschluss eines Kreditvertrags sind deshalb die Kreditnebenkosten zu prüfen. Hierzu müssen notwendige Informationen über Zins- und Auszahlungssatz, Laufzeit und Anzahl der Raten vorliegen. Die Höhe von Bereitstellungszinsen und Kreditprovisionen, Bearbeitungsgebühren sowie Kontoführungskosten sind ebenfalls zu berücksichtigen.

KREDITPRÜFUNG: Die Bank bzw. Sparkasse, bei der ein Kredit beantragt wird, prüft den Kreditwunsch unter folgenden Aspekten:

- persönliche Verhältnisse, Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers
- Produkte/Vertrieb des Unternehmens
- Realisierbarkeit der Umsatz- und Ertragserwartung
- Höhe des Eigenkapitals
- bisherige Kontoführung (Geldbewegungen, Zahlungsweise etc.)

SICHERHEITEN: Kredite werden grundsätzlich 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. Unternehmensgründer 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 beschränkt. Solche Haftungsbeschränkungen erkennen Kreditinstitute allerdings nicht an. Sie verlangen in der Regel die vollständige Durchgriffsmöglichkeit auf das private Vermögen. Typische Sicherheiten sind:

- Hypotheken, Grundstücke, 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.

Bonitätsbeurteilung von Betrieben (Rating): Ratings sind Zeugnisse, in denen die Kreditwürdigkeit von Schuldern benotet werden. Bei guter Kreditwürdigkeit ist die Wahrscheinlichkeit gering, dass es bei der Rückzahlung der Verbindlichkeit zu Schwierigkeiten kommt. Der Zins ist dann niedrig. Schuldner mit einer schlechten Bonität müssen dagegen einen höheren Zins zahlen – weil das Risiko eines Kreditausfalls für die Bank höher ist.

FÖRDERMÖGLICHKEITEN

Viele Gründer denken, dass Fördermittel wie Schätze vergraben sind und sie einen Schatzjäger benötigen, der diese aufspürt und ausgräbt. Das Bild vom Fördermittelberater als Schatzjäger hat sich in den Köpfen vieler Gründer festgesetzt: Jagen, schaufeln, wühlen, finden. Tatsächlich liegt diese Vorstellung in der Intransparenz der Förderlandschaft begründet. Allein in Deutschland gibt es rund 1.000 Fördermöglichkeiten, wobei das Land Sachsen-Anhalt etwa 50 Subventionen in den unterschiedlichsten Bereichen bereitstellt.

Der Staat vergibt öffentliche Fördermittel, um bestimmte politische und wirtschaftliche Ziele zu erreichen. Dies könnten bspw. die Erhaltung und Schaffung von Arbeitsplätzen, die Unterstützung bestimmter Regionen oder der Erhalt von Unternehmen bei einem Inhaberwechsel sein. Somit bekommt der Empfänger keine „Geschenke“, sondern hat vorgegebene Kriterien gemäß einer Fördermittelrichtlinie zu erfüllen. Allein der Zweck eines Vorhabens wird mit Fördermitteln gepolstert. Somit kann auch ein Vorhaben nie allein durch Fördermittel erfolgreich sein, denn eine Rendite wird damit nicht erwirtschaftet.

Mit einer Fördermittelrecherche bekommen Sie einen Überblick, welche Fördermittel für das geplante Vorhaben in Frage kämen und wo diese zu beantragen sind. Der Rechterservice wird kostenfrei vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) angeboten.

@ www.foerderdatenbank.de



FÖRDERMITTEL ZUM START IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Der Start in die Selbständigkeit ist für die meisten Gründer ein finanzieller Kraftakt. Oft entsteht eine erhebliche zeitliche Lücke zwischen der Vorfinanzierung von Betriebsmitteln, Zwischenprodukten bzw. Handelswaren und den ersten Einnahmen aus der Geschäftstätigkeit. Insbesondere können oft Erwerbslose in Ermangelung von größeren Ersparnissen diese Zeit nicht oder nur schwer überbrücken. Daher unterstützt z. B. die Arbeitsverwaltung die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus mit Hilfen zur Sicherung des Lebensunterhalts. Aber auch die Investitionsbank Sachsen-Anhalt unterstützt die Gründerperson mit Zuschüssen zum Lebensunterhalt, zum Markteintritt sowie für Qualifizierung, Beratung und Coaching.

Schwerpunkt von unternehmensbezogenen Förderungen ist demgegenüber die Finanzierung von Investitionskosten oder Betriebsmitteln. Der nachstehende Überblick enthält eine Zusammenstellung von Fördermöglichkeiten sowohl für die Gründungs- als auch für die Wachstumsphase nach dem Start. Die aktuellen Förderinstrumente mit den entsprechenden Voraussetzungen und Konditionen sind auf den jeweiligen Internetseiten zu finden.

GRÜNDUNGSZUSCHUSS von der Agentur für Arbeit: Auf der Grundlage des § 93 SGB III können hauptberufliche Gründungen aus der Arbeitslosigkeit (Arbeitslosengeld I) mit dem Gründungszuschuss gefördert werden. Zum Nachweis der Tragfähigkeit ist die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle (z. B. IHK) notwendig.

Voraussetzungen:

- tatsächliche Arbeitslosigkeit mit einem Restanspruch auf Arbeitslosengeld I von mindestens 150 Tagen bei Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit
- Gründer hat der Agentur für Arbeit seine Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung der selbstständigen Tätigkeit darzulegen

Förderhöhe:

- erste Förderphase: 6 Monate in Höhe des zuletzt bezogenen individuellen Arbeitslosengeldes I plus 300 Euro monatlich für soziale Absicherung (Ermessensleistung, kein Rechtsanspruch)
- zweite Förderphase: weitere 9 Monate in Höhe von 300 Euro (Ermessensleistung, kein Rechtsanspruch), wenn die Geschäftstätigkeit anhand geeigneter Unterlagen dargelegt wird; bei begründeten Zweifeln an der Geschäftstätigkeit kann erneut Stellungnahme einer fachkundigen Stelle abverlangt werden

@ www.arbeitsagentur.de

EINSTIEGSGELD vom Jobcenter: Auf der Grundlage des § 16 b SGB II können Gründer aus dem Bereich des Bürgergeldes zur Überwindung der Hilfebedürftigkeit mit einem Einstiegsgeld gefördert werden. Der Antrag ist vor Aufnahme der unternehmerischen Tätigkeit zu stellen. Zum Nachweis der Tragfähigkeit ist die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle (z. B. IHK) notwendig.

- Das Einstiegsgeld kann als Zuschuss zum Bürgergeld für einen Zeitraum von höchstens 24 Monaten erbracht werden (kein Rechtsanspruch).
- Die Höhe des Zahlbetrages ist von der Dauer der Arbeitslosigkeit und der Größe der Bedarfsgemeinschaft abhängig.
- Es kann auch erbracht werden, wenn die Hilfebedürftigkeit durch oder nach Aufnahme der selbstständigen Erwerbstätigkeit entfällt.

@ www.arbeitsagentur.de

DARLEHEN/ZUSCHÜSSE vom Jobcenter: Auf der Grundlage des § 16 c SGB II können Leistungsberechtigte aus dem Bereich des Bürgergeldes, die eine selbstständige hauptberufliche Tätigkeit aufnehmen oder ausüben, Darlehen und/oder Zuschüsse (maximal 5.000 Euro) für die Beschaffung von Sachgütern erhalten, die für die Ausübung der selbstständigen Tätigkeit notwendig und angemessen sind (kein Rechtsanspruch). Zum Nachweis der Tragfähigkeit ist die Stellungnahme einer fachkundigen Stelle (z. B. IHK) notwendig.

Voraussetzungen:

- dass die selbstständige Tätigkeit wirtschaftlich tragfähig ist und
- die Hilfebedürftigkeit innerhalb eines angemessenen Zeitraumes dauerhaft überwunden oder verringert wird.

@ www.arbeitsagentur.de

BERATUNGSFÖRDERUNG durch Jobcenter: Die regionalen Jobcenter können eine Förderung von Beratungs- und Kenntnisvermittlungen durch Dritte anbieten. Diese werden von Unternehmensberatern oder Steuerberatern durchgeführt, beispielsweise in Form von Coaching-Leistungen (§ 16 c Abs. 2 SGB II). Jedes regionale Jobcenter entscheidet selbstständig über das im konkreten Fall zu gewährende Förderinstrument und dessen Höhe (kein Rechtsanspruch).

@ www.arbeitsagentur.de

ego.-WISSEN: Auf der Grundlage der „Richtlinien über die Gewährung von Zuwendungen zur Förderung von Unternehmensgründungen“ werden in Sachsen-Anhalt Existenzgründerlehrgänge bezuschusst. Die Qualifizierung kann bereits bis 12 Monate vor der Gründung gestartet werden, damit sich Existenzgründer bereits im Vorfeld grundlegendes Wissen aneignen können. Im Mittelpunkt stehen sowohl die Qualifizierung als auch die Stärkung unternehmerischer Kompetenzen. Zur Unterstützung des Lebensunterhalts wird nach der Gründung je acht absolvierte Qualifizierungsstunden ein Zuschuss von bis zu 110 Euro gewährt. Die Gründungsqualifizierung selbst ist kostenfrei.

@ www.ib-sachsen-anhalt.de

KREDITE UND BÜRGSCHAFTEN: Mit Krediten und Bürgschaften können Investitionen, Betriebsmittel, Forschung und Entwicklung sowie die Erschließung von Absatzmärkten bei der Unternehmensgründung finanziert werden. Die wichtigsten Finanzinstitute sind:

@ www.kfw.de

@ www.ib-sachsen-anhalt.de

@ gb-bb-mbg.de (Bürgschaftsbank Sachsen-Anhalt)

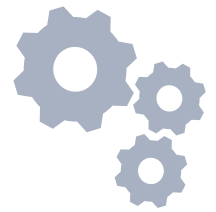
@ www.gls.de

BERATUNGSFÖRDERUNG DES BUNDES: Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) betreut im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) die „Förderung von Unternehmensberatung für KMU“. Sie ermöglicht kleinen und mittleren Unternehmen sowie Freiberuflern bei der Unterstützung durch einen Unternehmensberater, einen Zuschuss zu den Kosten zu erhalten.

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 4646958

@ www.bafa.de





8. START – WELCHE SCHRITTE SIND NOTWENDIG?

DIE GEWERBEANZEIGE

Die Gewerbeordnung regelt, was Sie als Gewerbetreibender bei Aufnahme, Ausübung, Änderung und Beendigung Ihrer gewerblichen Tätigkeit beachten müssen. Wer selbstständig tätig werden will, muss das Gewerbe bei der zuständigen Gemeinde anmelden.

Der Gegenstand der angemeldeten Tätigkeit muss dabei genau bezeichnet werden. Nur so kann beurteilt werden, ob etwaige gesetzliche Anforderungen für die Ausübung des betreffenden Gewerbes vorliegen und erfüllt sind.

Um ein Gewerbe auszuüben, bedarf es bei den meisten Tätigkeiten keiner besonderen Erlaubnis, sondern lediglich einer Gewerbeanzeige. Diese ist bei dem Gewerbeamt, in dessen Bezirk sich Ihr Betriebsitz befindet bzw. befinden soll, vorzunehmen. Werden weitere Zweigniederlassungen/Zweigstellen eröffnet, sind auch für diese eigene Anzeigen bei den jeweils örtlich zuständigen Gemeinden zu erstatten. Für jede Gewerbeanzeige ist eine Gebühr zu entrichten, für eine Gewerbeanmeldung i. d. R. zwischen 15 und 60 Euro. Hinzu kommen gegebenenfalls weitere Kosten für Genehmigungen.

Folgende Unterlagen sollten Sie zur Gewerbeanmeldung vorlegen bzw. als Kopie beifügen:

- Personalausweis oder Pass mit letzter Meldebescheinigung, evtl. Vollmacht
- Bei ausländischen Gewerbetreibenden die erforderliche Aufenthaltsgenehmigung
- Entsprechende gewerberechtliche Erlaubnisse bzw. Konzessionen

Wird der Beginn eines in das Handelsregister eingetragenen Unternehmens angezeigt, so ist der entsprechende Handelsregisterauszug bzw. bei einem Unternehmen in Gründung der notariell beglaubigte Gesellschaftsvertrag vorzulegen.

Anzeigepflichtig ist jeder, der ein Gewerbe betreibt. Gewerbetreibende sind natürliche oder juristische Personen (z. B. GmbH, AG).

- Betreibt eine natürliche Person ein Gewerbe, so ist diese selbst anzeigepflichtig.
- Bei einer Personengesellschaft sind alle persönlich haftenden, vertretungsberechtigten Gesellschafter zur Anzeige verpflichtet. Bei einer BGB-Gesellschaft (GbR) und einer offenen Handelsgesellschaft (OHG) sind dies in der Regel alle Gesellschafter, bei einer Kommanditgesellschaft (KG) alle Komplementäre. Bei einer GmbH & Co. KG ist die GmbH, vertreten durch ihren Geschäftsführer, anzeigepflichtig.
- Bei einer Kapitalgesellschaft (GmbH, AG) ist diese selbst anzeigepflichtig. Die Gewerbeanmeldung nehmen jedoch GmbH-Geschäftsführer bzw. AG-Vorstand vor.

Bei Ortswechsel innerhalb der Gemeinde muss eine Gewerbeummeldung erfolgen, außerhalb der Gemeinde muss eine Gewerbeabmeldung und eine neue Gewerbeanmeldung vorgenommen werden.

- Die Gewerbeanmeldung berechtigt nicht zur Aufnahme der gewerblichen Tätigkeit, wenn noch eine besondere Erlaubnis oder die Eintragung in die Handwerksrolle notwendig ist. Mögliche Erlaubnispflichten sollten im Vorfeld mit der jeweils zuständigen Stelle (Gewerbeamt oder IHK) geklärt werden.

Weiterleitung der Gewerbeanmeldung: Nach erfolgter An-/Um-/Abmeldung erhalten Sie eine Gewerbebescheinigung. Zudem leitet das Gewerbeamt eine Mitteilung hierüber insbesondere an:

- Bundesagentur für Arbeit
- Finanzamt
- Hauptverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften
- Industrie- und Handelskammer/Handwerkskammer
- Landratsamt als zuständige Gewerbeaufsicht
- Statistisches Landesamt
- Registergericht (bei juristischen Personen)

Je nach Branche und etwaigen Erlaubnispflichten der ausgeübten Tätigkeit, können weitere Stellen informiert werden. Gleichwohl im Allgemeinen die von der Gewerbeanzeige informierten Ämter auf Sie zukommen, empfiehlt sich die persönliche Kontaktaufnahme, um so die Anmeldeformalitäten zu beschleunigen und evtl. Fragen direkt zu klären.

In jedem Fall ist es erforderlich, dass Sie:

- sich binnen einer Woche bei der für Sie zuständigen Berufsgenossenschaft melden.
- innerhalb eines Monats nach Gewerbeaufnahme dem Finanzamt den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung elektronisch zukommen lassen.

DAS GESCHÄFTSKONTO

Grundsätzlich ist ein Geschäftskonto allen Selbstständigen zu empfehlen, denn es hilft dabei, private und geschäftliche Einnahmen und Ausgaben zu trennen. Eine gesetzliche Regelung, ein Geschäftskonto zu eröffnen und zu führen, gibt es hingegen nicht. Viele Banken regeln allerdings die Trennung der privaten und geschäftlichen Nutzung von Konten – unabhängig von den gesetzlichen Vorgaben.

Anders sieht es aus, wenn Sie eine Kapitalgesellschaft gründen. Als juristische Person ist diese eigenständig rechts- und geschäftsfähig. Hier besteht die gesetzliche Pflicht zur Führung eines Geschäftskontos. Dieses muss bereits zum Gründungsbeginn bestehen, da auf dieses Konto das Stammkapital eingezahlt werden muss.

Trennung zwischen Privat- und Geschäftskonto: Grundlegende Unterschiede zwischen Privat- und Geschäftskonten gibt es nicht. Die Kontoführung bei Geschäftskonten ist in der Regel jedoch teurer: Neben einer höheren Grundgebühr ist es bei Geschäftskonten üblich, dass jede Transaktion einzeln bepreist wird.

Dennoch gibt es gute Gründe für ein separates Geschäftskonto: Neben einer besseren Übersicht Ihrer unternehmerischen Finanzsituation geben Sie so auch keine privaten Informationen, z. B. gegenüber dem Finanzamt, preis. Auch sparen Sie so Zeit bei der Buchhaltung und können erweiterte Leistungen wie z. B. Tools für das Liquiditätsmanagement oder die Anbindung an automatisierte Online-Buchhaltungslösungen nutzen.



9. WAS PASSIERT, WENN WAS PASSIERT?

CONTROLLING

Ist Ihr Unternehmen einmal gegründet, ist eine permanente Überwachung der geplanten Unternehmensziele und -kennzahlen von enormer Bedeutung. Ohne Kenntnis hierüber kann die Selbstständigkeit in Schieflage geraten. Dies bedeutet immer, offene Augen für mögliche Warnzeichen innerhalb und außerhalb des Unternehmens zu haben.

Wichtige Warnsignale für eine beginnende Liquiditätskrise sind:

- sinkende Umsätze und Gewinne
- zunehmende Kundenbeschwerden
- zunehmende Konflikte mit Lieferanten
- steigende Kosten
- abnehmende Liquidität
- geringe oder keine Kreditspielräume bei der Hausbank

Erkennen Sie solche Signale, empfiehlt es sich frühzeitig Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Diese sollten sich bereits in Ihrem Unternehmenskonzept wiederfinden.

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 15045



SICHERHEIT MIT NOTFALLPLAN

Viele Unternehmer wissen, wie wichtig es ist, Vorkehrungen für den eigenen Ausfall zu treffen. Dennoch ist die Bereitschaft, sich mit diesem Thema intensiv auseinanderzusetzen, oftmals gering. Der Grund hierfür liegt auf der Hand: Ausgangspunkt aller Überlegungen sind unangenehme Gedankenspiele, die die eigene Person betreffen. Was würde passieren, wenn ich als Chef plötzlich durch Krankheit oder Unfall für längere Zeit ausfalle? Was würde jetzt geschehen, wenn ich als Firmenlenker vor zwei Wochen gestorben wäre? Könnte das Unternehmen ohne mich fortbestehen? Wäre meine Familie wirtschaftlich ausreichend abgesichert?

Viel zu oft werden diese Gedanken verdrängt. Wer rechnet schon gern mit dem Schlimmsten? Viele Unternehmen haben genau deshalb keine ausreichende Notfallvorsorge. Doch Unglücke passieren naturgemäß unvorbereitet und aus heiterem Himmel. Unfälle oder Krankheiten lassen sich in aller Regel nicht vorhersagen. Hauptbetroffene sind dabei Einzelunternehmer, da diese – anders als es bei Kapitalgesellschaften der Fall ist – meist keine klaren Notfallregelungen getroffen haben. Die strukturierte Vorsorge geht im Tagesgeschäft oft unter und es besteht die Gefahr, dass ohne entsprechende Vorbereitungen alle Räder stillstehen.

Dabei kann das Unternehmen mit der richtigen Strategie und einigen praktischen Schritten wirksam abgesichert werden. Um den Betrieb also vor unnötigem Schaden zu bewahren, sollte es einen Notfallplan geben.

Zur Hilfestellung steht das IHK-Notfallhandbuch als ausfüllbare Datei per Download zur Verfügung. Es soll Anregung, Orientierung und Werkzeug zugleich sein, die wichtigsten Regelungen konkret umzusetzen.

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 15360



GESCHÄFTSAUFGABE – WAS ZU TUN IST

Bei einer Geschäftsaufgabe werden Sie mit einer Vielzahl von Aufgaben sowie rechtlichen und steuerlichen Anforderungen konfrontiert. Befassen Sie sich möglichst rechtzeitig mit dem Thema Geschäftsaufgabe. Es sind lange Fristen und Wartezeiten denkbar, die Ihnen die Geschäftsaufgabe erschweren. Kümmern Sie sich schnell und gezielt um die aufgeführten Punkte. Generell ist bei einer Geschäftsaufgabe die Hinzuziehung eines Steuerberaters, eines Rechtsanwalts und ggf. eines Notars zu empfehlen.

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 5663330



Unter anderem sollten Sie folgende Dinge bei einer Geschäftsaufgabe beachten:

- Melden Sie Ihr Gewerbe beim Gewerbeamt und ggf. beim Handelsregister wieder ab. Planen Sie dabei die entstehenden Kosten ein und denken Sie an die möglicherweise einzuhaltenden Fristen.
- Kündigen Sie Ihren Pacht- oder Mietvertrag sowie betriebliche Versicherungs-, Leasing- und Wartungsverträge fristgerecht.
- Klären Sie, ob auch nach Ihrer Betriebsaufgabe betriebliche Schäden auftreten können (z. B. Produkthaftung, Gewährleistungsfristen) und vereinbaren Sie für Ihre Betriebshaftpflichtversicherung ggf. eine Nachversicherung für einen bestimmten Zeitraum.
- Melden Sie auch Ihrer Krankenkasse und der Berufsgenossenschaft die Aufgabe Ihrer beruflichen Selbstständigkeit. Die Krankenkasse leitet die Meldung automatisch an die gesetzliche Rentenversicherung weiter.
- Jede gesetzliche Versicherung, die in der Zeit der Selbstständigkeit freiwillig weitergeführt worden war, bleibt erhalten. Änderungen ergeben sich nur bei privaten Versicherungen.
- Wenn Sie ein Darlehen in Anspruch genommen haben, können Sie dies durch eine Sondertilgung „auf einen Schlag“ tilgen. Möglicherweise müssen Sie hier eine Vorfälligkeitsentschädigung zahlen.
- Melden Sie sich im Falle der Arbeitslosigkeit bei der Agentur für Arbeit bzw. dem Jobcenter.
- Eine etwaige Förderung durch den Gründungszuschuss müssen Sie nicht zurückbezahlen.

CHECKLISTE

ABC DER GRÜNDUNGSVORBEREITUNG*

A) GRÜNDUNGSIDEE BEWERTEN

Passen Qualifikation, Wünsche und Bedürfnisse zur Gründungsidee und sind branchenspezifische, kaufmännische und unternehmerische Erfahrungen vorhanden/ausreichend?

- Stärken-Schwächen-Profil erstellen:
 - Bist du eine Unternehmerpersönlichkeit? @ www.gruenderplattform.de
 - Gründer- und Unternehmertests @ www.existenzgruender.de
- Lebenssituation analysieren: Veränderungen und Einschränkungen bei Familie, Lebensverhältnissen, Einkommen, Aufgabenverteilung und Haftungsrisiko beachten
- Motive, Ziele, Strategien klar formulieren: Was kommt auf mich zu und wo geht es hin?

B) GRÜNDUNGSWISSEN BESORGEN

Brancheninformationen

- Branchenbriefe: @ www.volksbankviersen.de | www.sparkassenverlag.de | www.verlag-interna.de
- Bücher und Fachzeitschriften: @ www.buchhandel.de | www.dbb.de
- Kammern und Verbände: @ www.ihk.de/halle | www.hwkhalle.de | www.verbaende.com | www.gruendernetzwerk-halle-saalekreis.de

Beratungsangebote

- Kammern und Verbände: @ www.ihk.de/halle | www.hwkhalle.de | www.verbaende.com
- Wirtschaftsförderung der Stadt oder des Landkreises
- Fachberatung: Rechtsanwalt, Notar, Steuerberater, Unternehmensberater

Bildungsangebote

- Regionale Gründertage von Kammern und Verbänden
- Fachseminare: @ wis.ihk.de | www.arbeitsagentur.de/kursnet
- Gründer- und Fachmessen: @ www.auma.de (Eintrittsbescheinigung über Kammer möglich)

C) UNTERNEHMENSKONZEPT ERSTELLEN

Welchen Nutzen hat der Kunde von der ausgearbeiteten Geschäftsidee? Was wird geboten, was andere nicht bieten (Alleinstellungsmerkmal)? Wie viele Kunden können tatsächlich bedient werden und welche monatlichen Umsätze resultieren daraus. Außerdem sind die anfallenden Kosten zu kalkulieren und einzuschätzen. Je besser man seine Kunden kennt, desto spezieller können die Angebote ausgerichtet werden. Kostenfreie Onlinehilfen:

@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 292

* Im individuellen Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich.
Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de

GRÜNDERPUBLIKATIONEN VON A BIS Z

FACHPUBLIKATIONEN UND VERBÄNDE

- Branchenbriefe der Volks- und Raiffeisenbanken (kostenfrei):
@ www.volksbankviersen.de
- Branchenreports vom Sparkassenverlag (kostenpflichtig):
@ www.sparkassenverlag.de
- Branchenratgeber von interna (kostenpflichtig):
@ www.verlag-interna.de
- Bücher und Fachzeitschriften (kostenpflichtig/kostenfrei): Verzeichnis lieferbarer Bücher (VLB) sowie das Verzeichnis lieferbarer Zeitschriften (VLZ):
@ www.buchhandel.de | www.dbb.de
- Verbandsrecherche (kostenfrei):
@ www.verbaende.com
- Aktuelle Adressen von über 12.000 Verbänden und Organisationen in Deutschland:
@ www.deutsche-wirtschaft.de

STATISTISCHE INFORMATIONEN

- Statistische Informationen, Konjunktur- und Strukturberichte sowie Regionalanalysen:
@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 5353260
- Statistische Jahrbücher der Städte und Landkreise
- Bürgerservice der Stadt bzw. des Landkreises
- Statistisches Landesamt Sachsen-Anhalt:
@ www.statistik.sachsen-anhalt.de
- Statistisches Bundesamt:
@ www.destatis.de
- Agentur für Arbeit:
@ www.statistik.arbeitsagentur.de
- Arbeitskreis volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen der Länder:
@ www.vgrdl.de

AUSGEWÄHLTE QUELLEN FÜR KONJUNKTURBEOBACHTUNG:

- IHK Halle-Dessau:
@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 5353260
- Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH):
@ www.iwh-halle.de
- Deutsche Industrie- und Handelskammer (DIHK):
@ www.dihk.de
- ifo Institut – Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München e. V.:
@ www.ifo.de
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung:
@ www.sachverstaendigenrat-wirtschaft.de

DIHK-PUBLIKATIONEN

- Gründer-/Publikationen von A bis Z (kostenpflichtig):
@ www.dihk-verlag.de

IHK-PUBLIKATIONEN

- Publikationen (kostenfrei):
@ www.ihk.de/halle | Dok.-Nr.: 15389

CHECKLISTE

20-PUNKTE-PLAN FÜR EINE ERFOLGREICHE GRÜNDUNG*

Formale, rechtliche und steuerliche Aspekte klären

1. Erwerbsform (Neben-/Haupterwerb) | Gründungsart (Neugründung, Nachfolge, Franchise)
2. Erwerbstätigkeitsarten (Freiberufler, Gewerbetreibender oder Urproduzent)
3. Tätigkeit nach der Handwerksordnung
(zulassungspflichtige, -freie oder handwerksähnliche Gewerbe)
4. Rechtliche Voraussetzungen (erlaubnisfreie, überwachungsbedürftige oder erlaubnispflichtige Tätigkeit)
5. Scheinselbständigkeit oder Arbeitnehmerähnlichkeit (zutreffend)
6. Mitgliedschaften: IHK, Handwerkskammer, Berufsverbände (ggf. Kosten und Leistungen)
7. Standortplanung: Gewerberaum oder Privatwohnung (Voraussetzung, Auflage, Kosten)
8. Recht (Verträge, Rechtsformwahl, Bezeichnung, Pflichtangaben Geschäftsbriefe, -Mail)
9. Gebühren: Rundfunkgebühren, GEMA, Corint Media
(ggf. weitere Verwertungsgesellschaften)
10. Steuern (Steuer-Nr., Einnahme-Überschuss-Rechnung,
Umsatz-, Einkommen- und Gewerbesteuer)
11. Mitarbeiter (Betriebsnummer der Agentur für Arbeit, Verträge,
Minijobzentrale, ggf. Förderung)

Versicherungen besorgen

12. Betriebliche Versicherungen
(Betriebshaftpflicht, Berufshaftpflicht, Betriebsinhaltsversicherungen)
13. Kranken- und Pflegeversicherungen (gesetzlich oder privat – Kosten und Fristen)
14. Rentenversicherung (gesetzlich oder privat – Kosten und Fristen)
15. Gesetzliche Unfallversicherung in der Berufsgenossenschaft
(Pflicht/Wahl, Kosten, Fristen)
16. Arbeitslosenversicherung (Antragsberechtigungen, Kosten, Fristen)
17. Sozialkassen (z. B. Bau, Maler-Lackierer, Künstlersozialkasse etc., Kosten und Fristen)

Unternehmenskonzept schreiben, Förderungen nutzen, Gewerbe anmelden

18. Unternehmenskonzept schreiben (Aufbau, Inhalt,
ggf. Muster für Planungsrechnungen verwenden)
19. Fördermittelinformationen besorgen und Förderungen beantragen
20. Gewerbeanmeldung tätigen (ggf. Was?, Wie?, Wo?, Kosten)

*Neben den Hinweisen in Klammern bitte auch Vor- und Nachteile, Alternativen, Kosten und Fristen abfragen!
Im Individuellen Einzelfall gegebenenfalls weitere Punkte erforderlich. Quellennachweis: www.dieberatungsmanufaktur.de

Impressum:

© 2024 bei der Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau (IHK)

Herausgeber

Industrie- und Handelskammer Halle-Dessau
Geschäftsfeld Starthilfe und Unternehmensförderung
Franckestraße 5 | 06110 Halle (Saale)
Internet: www.ihk.de/halle
E-Mail: start@halle.ihk.de

Redaktion

Geschäftsfeld Starthilfe und Unternehmensförderung | ServiceCenter
IHK-Geschäftsstellen
Jana Bieräugel (verantwortlich)
Max Kuschfeld
Michael Axt
Carolin Krone
Sylvia Ströbner

Quellennachweis

Seite 11, 21, 28, 32, 53, 55
Marek Schwiesau, Die Beratungsmanufaktur Halle (Saale), www.dieberatungsmanufaktur.de

Auflage und Stand

10. Auflage Januar 2024

Kosten und Haftungsausschluss

Diese Broschüre wird kostenfrei abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Die Verteilung durch kommerzielle Einrichtungen sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben von Informationen oder Werbemitteln ist nicht gestattet. Die Publikation dient nur als erste Orientierungshilfe und zur allgemeinen Information. Sie erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Trotz großer Sorgfalt bei der Erstellung der Publikation ist eine Haftung für den Inhalt der Informationen ausgeschlossen, soweit es sich nicht um vorsätzliche oder grob fahrlässige Falschinformation handelt.

Geschlechtergerechte Formulierung

Die Redaktion der IHK ist sich der Bedeutung der Sprache in Bezug auf die Gleichberechtigung von Männern und Frauen bewusst. Einer durchgängigen Umsetzung geschlechtergerechter Formulierungen in dieser Publikation stand aber das Bemühen um eine leichte Lesbarkeit der Texte entgegen. Deshalb wird zumeist auf die männliche Form zurückgegriffen.