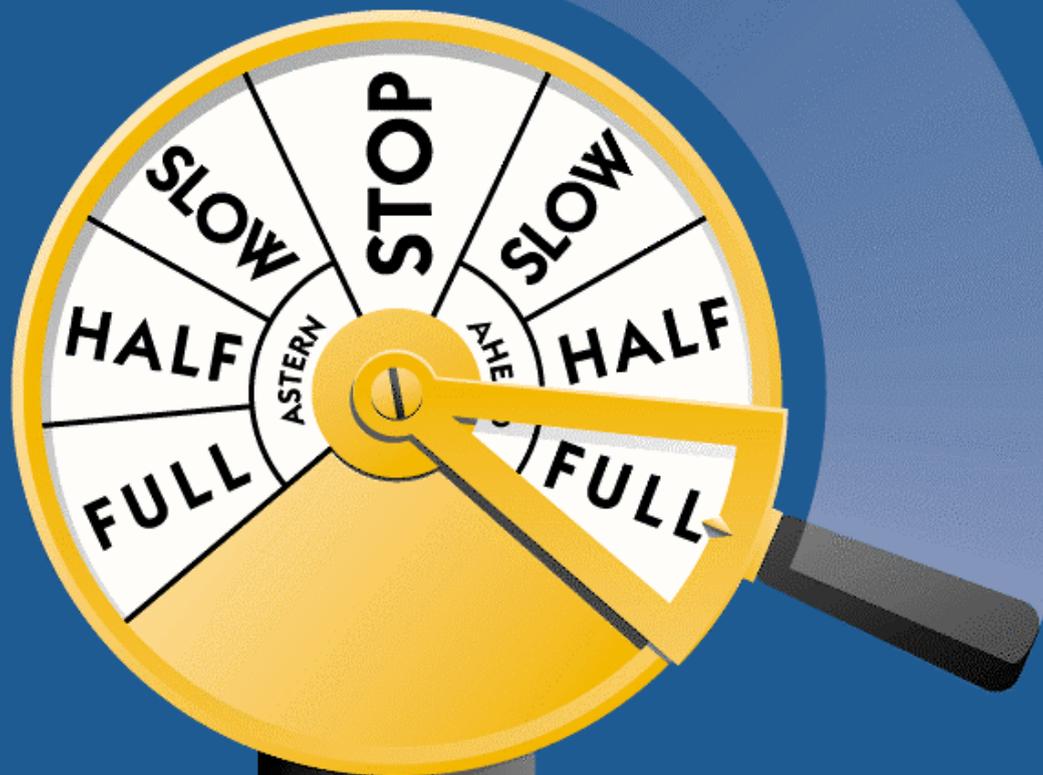


Ich mache mich selbstständig!



Volle Kraft voraus...!

IHK-Informationen
für Existenzgründer



Ansprechpartner:

**André Berude
Michael Rammrath**

Diese Broschüre wurde mit freundlicher Unterstützung der IHK Nord Westfalen,
Frau Ute Glade, erstellt.

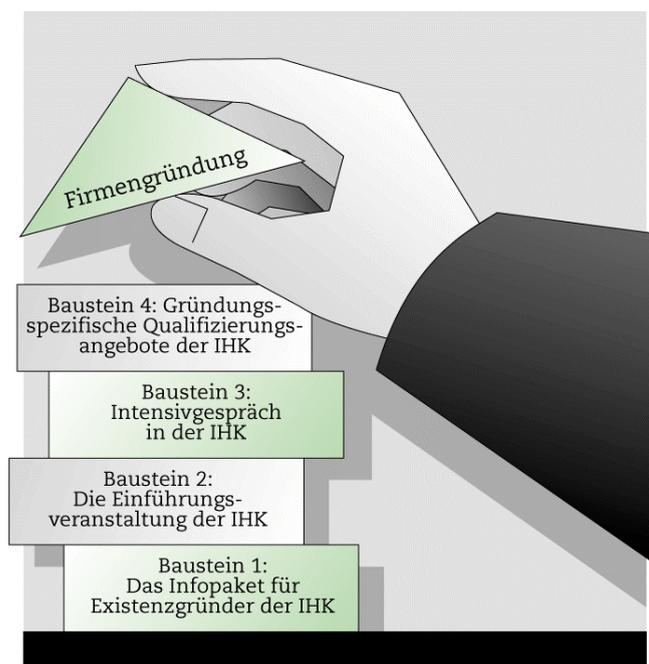
Ein Hinweis von Frau zu Frau:

Wir haben in dieser Broschüre bewusst darauf verzichtet, jeweils die Worte Gründerin oder Unternehmerin parallel zur maskulinen Form zu verwenden. Das hätte negative Auswirkungen auf den Sprachfluss und auf den Umfang der Broschüre. Ich bin sicher, dass Sie Verständnis dafür haben! Ihre Ute Glade

Stand: September 2002

Inhalte	Seite
Baustein 1: Das Info-Paket	5
Baustein 2: Die Einführungsveranstaltung-Von der Idee zum Konzept	5
Baustein 3: Intensivgespräch in der IHK	5
Baustein 4: Gründungsspezifische Qualifizierungsangebote	6
1 Chancen und Risiken	6
2 Am Anfang steht die Idee	8
3 Können Sie Ihre Idee schützen lassen?	9
4 Alternative zur Neugründung: Übernahme oder Beteiligung	10
5 Erfüllen Sie die gewerberechtlichen Voraussetzungen?	12
6 Marketing	14
7 Planungsrechnungen - alles klar?	19
7.1 Kapitalbedarfsplanung	19
7.1.1 Planung der privaten Ausgaben	19
7.1.2 Liquiditätsplanung	20
7.1.3 Investitionsbedarf	23
7.2 Finanzierungsplan	24
7.3 Nutzen Sie Öffentliche Finanzierungshilfen	24
8 Rentabilitätsprognose	25
8.1 Die Kosten - mal fix, mal variabel	26
8.2 Der Gewinn	27
8.3 Der Umsatz	28
9 Wie ist das mit Steuern und Abgaben	31
10 Welche Rechtsform ist für Sie die zweckmäßigste?	36
11 Versicherungen für Selbständige - betrieblich und privat	40
11.1 Ihre Persönliche Absicherung	41
11.2 Die betriebliche Absicherung	45
12 Arbeitssicherheit und Arbeitsschutz	50
13 Personal	51
14 Betreiben Sie Ex- oder Import?	55
Anmeldeformular	60

Unser Bausteinangebot für Existenzgründer - das steckt dahinter



Baustein 1 Das Info-Paket

Das "Info-Paket für Existenzgründer" ist eine Sammlung von Broschüren und Merkblättern, deren Lektüre bereits hilft, erste Fragen zu beantworten, die gleichzeitig aber auch zusätzliche Denkanstöße gibt. Außerdem enthält Sie die Namen der Ansprechpartner sowie Hinweise auf weiterführende Veranstaltungen bzw. Seminare der IHK Arnsberg.

Es wurden in den letzten Jahren viele tausend dieser Pakete an Interessenten ausgegeben, die damit die Möglichkeit hatten, sich auf den 2. Baustein des IHK-Gründungsservices, die Einführungsveranstaltung, vorzubereiten oder direkt ein erstes Gründungskonzept zu entwerfen.

Die IHK Arnsberg ist bemüht, die Broschüren ständig auf dem neusten Stand zu halten und weiterzuentwickeln. Sollten Sie Fehler entdecken bzw. Änderungs- oder Ergänzungsvorschläge haben, freuen wir uns über eine kurze Mitteilung (Kontakt: Cornelia Weiß, Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 63).

Die aktuellen Termine der unten beschriebenen Veranstaltungen entnehmen Sie entweder dem Info-Paket oder dem **Internet** (www.ihk-arnsberg.de).

Baustein 2 Informationsnachmittag für Existenzgründer - Von der Idee zum Konzept

Jeder potenzielle Existenzgründer muss sich bei der Entwicklung seines Unternehmenskonzeptes von der Idee bis zur Realisierung mit einer Menge von Fragen auseinandersetzen. Wir lassen Sie mit diesen Fragen nicht allein, denn die Probleme bei der Informationsbeschaffung, die gesetzlichen Rahmenbedingungen, die Zulassungsvoraussetzungen und die Finanzierungsfragen betreffen jeden Existenzgründer gleichermaßen.



Aufbauend auf dem Informationspaket bieten Ihnen unsere Gründungsberater eine kostenlose Einführungsveranstaltung an. Sie geben zahlreiche Tipps und zeigen Ihnen die Tücken und Fallstricke auf dem Weg von der Idee bis zum Gründungskonzept auf. So setzen Sie nach und nach die Teile Ihres "Konzept-Puzzles" zusammen.

Die Informationsnachmittage finden im monatlichen Wechsel in der Geschäftsstelle der IHK Arnsberg in Lippstadt sowie in der Hauptstelle in Arnsberg statt. Die Teilnahme ist unentgeltlich.

Das Anmeldeformular "INFORMATIONSNACHMITTAG" finden Sie auf der letzten Seite der Broschüre. Die nächsten Termine finden Sie im Veranstaltungskalender auf unserer Homepage www.ihk.arnsberg.de - oder rufen Sie uns einfach an.

Nach der Einführungsveranstaltung sind Sie sicher in der Lage, ein Grobkonzept für Ihre Unternehmensgründung zu erstellen.

Baustein 3 Intensivgespräch in der IHK

Wenn Sie nach Lektüre des Info-Paketes und/oder der Einführungsveranstaltung bereits ein Grobkonzept Ihrer Unternehmensgründung erarbeitet haben, wird es Zeit für eine Terminvereinbarung mit einem unserer Gründungsberater. Die Beratungsleistungen sind für Sie kostenlos.

Die Ansprechpartner für die noch offenen Fragestellungen ersehen Sie aus der folgenden Tabelle. Die vollständigen Adressen unserer Geschäftsstellen finden Sie auf der letzten Seite dieser Broschüre.

Allgemeine Gründungsberatung

Verkehr	Hubertus Winterberg Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 74	Sabine Penning Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 2 53
Import/Export, Außenhandel	Klaus Wälter Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 41	Brigitte Goeke Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 40
Finanzierungen, öffentliche Finanzierungshilfen	Michael Rammrath Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 72	André Berude Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 42
Firmenrecht	Christoph Strauch Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 44	Dieter Korb Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 49
Weiterbildung	Roman Bohle Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 53	
Existenzgründungs-/ Un- ternehmensbörse	Nalan Sarialtuntas Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 80	Cornelia Weiß Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 63
Unternehmensberater- datenbank	Cornelia Weiß Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 63	Nalan Sarialtuntas Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 80

Baustein 4

Gründungsspezifische Qualifizierungsangebote und weitere Hilfestellungen der IHK

Seminare und Lehrgänge

Das Weiterbildungsprogramm der IHK Arnsberg ist sehr vielfältig und eignet sich daher auch für Existenzgründer. Das Angebot für das jeweils aktuelle Halbjahr finden Sie im Internet (www.ihk-arnsberg.de/weiterbildung) oder Sie können es unter Tel. 0 29 31 / 8 78 - 1 70 anfordern.

Senior-Beratungs-Service (S B S)

Existenzgründer und junge Unternehmen sind oft überrascht, welche Anforderungen von heute auf morgen aus den Bereichen Unternehmensführung, Marketing, Buchführung, Betriebswirtschaft, Organisation, Finanzierung, Kalkulation, Absatz-/Vertriebsplanung, Werbung, Controlling etc. auf sie zukommen; ohne weiteres sind diese nicht immer zu meistern.

Ausreichende finanzielle Mittel, um am Markt Beratungsdienstleistungen einkaufen zu können, sind i. d. R. bei Existenzgründern und insolvenzgefährdeten Unternehmen nicht vorhanden. Dann ist guter Rat - eine intensive und fachkundige Beratung - notwendig, aber auch sehr teuer. Hier hilft der **Senior-Beratungs-Service (SBS)** der IHK. Nähere Informationen hält der Fachbereich Finanzwirtschaft bereit!

Chancen und Risiken

1



Sie planen, sich selbstständig zu machen? Prima! Der Schritt in die Selbstständigkeit birgt vielfältige Chancen. Ihre Ideen und Ziele können Sie zu Ihrem eigenen Vorteil in die Tat umsetzen. Dass Sie sich mit dieser Broschüre beschäftigen zeigt außerdem, dass Sie ein vorausschauender Mensch sind, der die Erfolgsfaktoren „Information und Wissen“ berücksichtigt – eine unternehmerische Eigenschaft, die eindeutig die Chance erhöht, dass Sie Ihre Ziele erreichen werden!

Der Schritt in die Selbstständigkeit birgt aber natürlich auch Risiken. Kleine Unternehmen reagieren besonders empfindlich auf Fehler in der Geschäftsführung oder Bewegungen des Marktes. Jede Ent-

scheidung birgt das Risiko persönlicher Existenzvernichtung in sich. Aber jeden Vorteil, den Sie nutzen können, jeder Kniff, den Sie beherrschen, macht Ihren Weg sicherer.

Prüfen Sie sich selbst! Sind Sie ein Unternehmertyp?

Daher fragen Sie sich zuerst einmal, ob Sie persönliche und fachliche Eigenschaften mitbringen, die Ihnen zu entscheidenden Wettbewerbsvorteilen verhelfen können. Kurz gesagt: Sind Sie ein Unternehmertyp? Egal, ob Sie einen Fertigungsbetrieb oder ein Handelsunternehmen eröffnen oder in der Dienstleistungsbranche tätig werden wollen - in jedem Fall müssen Sie eine gute Portion Branchenerfahrung und darüber hinaus ein solides kaufmännisches/betriebswirtschaftliches Wissen mitbringen. Auf dem Weg vom Arbeitnehmer zum Unternehmer müssen Sie sich vom Spezialisten zum "Generalisten mit Spezialkenntnissen" entwickeln. Es kann sinnvoll sein, Funktionen des Betriebes auszulagern (z. B. die Buchführung) die Leitung und damit den betrieblichen Überblick müssen Sie jedoch behalten und die Qualifikation dazu mitbringen.

Mit dieser Broschüre können wir nur einen Grundstock an Wissen, an Informationen, Planungsinstrumenten und Denkanstößen liefern – als Hilfe zur Selbsthilfe. Im Mittelpunkt steht formal das Gründungskonzept. Bei der Erarbeitung werden Sie sich aber nach und nach die entscheidenden Fragen stellen müssen, die Ihnen helfen, Ihre Geschäftsidee, aber auch Ihre eigenen Fähigkeiten besser einzuschätzen.

Das A und O: Ihr Unternehmenskonzept



Nach der Lektüre dieser Broschüre (1. IHK-Baustein) und Teilnahme an dem IHK-Informationsnachmittag (2. IHK-Baustein) wissen Sie, wie man einen ersten Grobentwurf eines solchen Konzeptes erstellt (vgl. **Gliederungsvorschlag für ein Gründungskonzept**). Sie werden feststellen, dass die Erarbeitung eines Unternehmenskonzeptes hilft, Ihre Ideen und offenen Fragen zu ordnen. Es hilft Ihnen außerdem, sich noch einmal die Entscheidungsgrundlagen für Ihren Schritt in die Selbstständigkeit konkret vor Augen zu führen. Durch die Erstellung von Planungsrechnungen gehen Sie zudem den ersten Schritt in Richtung des Aufbaus eines Controlling systems: Sie formulieren Zielgrößen, die es dann im Zeitablauf zu überprüfen, zu hinterfragen und fortzuschreiben gilt.

Exkurs: Scheinselbstständigkeit

Bei der Erarbeitung Ihres Unternehmenskonzeptes sollten Sie von Anfang an die seit dem 01.01.99 geltenden Regelungen im Sozialgesetzbuch (SGB) nicht aus den Augen lassen. Hier wird geregelt, wer im Sinne des SGB als Scheinselbstständiger bzw. als arbeitnehmerähnlicher Selbstständiger anzusehen ist. Das Merkblatt der IHK Arnsberg „Scheinselbstständigkeit“ finden Sie im Internet (www.ihk-arnsberg.de), oder Sie können es auch telefonisch anfordern, Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 63. Einzelfallbezogene Fragen sind mit der zuständigen Krankenkasse bzw. dem zuständigen Träger der Rentenversicherung (BfA bzw. LVA) zu klären.

Die BfA hat ein kostenloses Service-Telefon eingerichtet Tel.: 08 00 / 3 33 19 19).

→ Scheinselbstständige

Scheinselbstständige werden als Arbeitnehmer behandelt, sind also in allen Zweigen der Sozialversicherung versicherungspflichtig (Arbeitgeber zahlt 50% der Beiträge).

→ Arbeitnehmerähnliche Selbstständige

Arbeitnehmerähnliche Selbstständige sind grundsätzlich rentenversicherungspflichtig (die Beiträge sind selbst zu zahlen; aktueller Regelbeitrag 447,90 EUR wird bei Existenzgründern auf Antrag für die ersten drei Jahre auf 50% reduziert).

Sie haben eine vielversprechende Geschäftsidee? Herzlichen Glückwunsch!

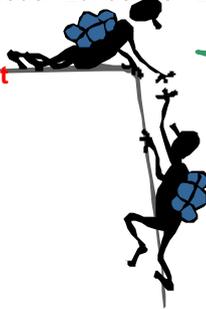
Wie bereits beschrieben, wird Ihnen die Erstellung eines Geschäftsplanes oder Gründungskonzeptes helfen, die Tragfähigkeit dieser Idee zu beurteilen. Sind Sie danach selbst überzeugt, können Sie diese Planungen anschließend auch für Bankgespräche oder Kontakte zu privaten Investoren und Kooperationspartnern nutzen.

Beginnen Sie Ihren Geschäftsplan mit einer kurzen, aussagefähigen und auch für den Nichtfachmann (Ihre Branche betreffend) verständlichen Beschreibung Ihrer Idee. Sie sollten dabei Fachchinesisch vermeiden, aber Ihre Fachkompetenz zum Ausdruck bringen.

Übrigens: Nur fünf Prozent aller Existenzgründungen sind in Deutschland wirklich neu. Davon stammen wiederum 50 Prozent aus den USA. Eine erfolgversprechende Geschäftsidee kann also auch darin bestehen, bewährte Ideen zu erweitern, zu verbessern oder auf neue Märkte zu übertragen. Erfolgreiche Unternehmer sind in der Regel nicht Erfinder, sondern Innovateure. Sie profitieren nicht (nur) von spontanen Geistesblitzen. Sie greifen vielmehr auf Existierendes zurück, entdecken Vorhandenes neu.

Und für Ihre Zukunft ganz wichtig: Ideen sind nicht nur für den Unternehmensstart unentbehrlich. Auch die weitere Unternehmensentwicklung lebt von immer neuen zündenden Einfällen!

Gliederungsvorschlag für ein Gründungskonzept



Trauen Sie sich heran, wir helfen Ihnen!

1. Unternehmenskonzept

- Idee (Leistungsangebot, Chancen und Risiken)
- Zielgruppe, Absatzwege
- Standort/ Räumlichkeiten
- Markt- und Konkurrenzanalyse
- Geschäfts- und technische Ausstattung (Besonderheiten)
- Werbung
- Unternehmensform

2. Zur Person des Existenzgründers

- Qualifikation (fachlich *und* kaufmännisch)
- Motivation
- persönliche Verhältnisse

3. Gründungszeitplan

4. Investitions- und Finanzierungsplan

- Kosten der privaten Lebensführung
- notwendige Investitionen
- Betriebsmittel incl. Gründungskosten
- Finanzierungs- und Kapitaldienstplan
- Vorschlag möglicher Sicherheiten
- Grundlagen der Erlös- und Kostenkalkulation, Branchenvergleichswerte
- Vorschau auf 3 Jahre:
 - Erlöse und Kosten
 - Liquiditäts- und Finanzplan
 - Break-Even-Point (Gewinnschwellenanalyse)

Welche Schutzrechte gibt es?



Gewerbliche Schutzrechte gibt es grundsätzlich für technische Neuheiten und für Marken. Bei den technischen Neuheiten wird zwischen Patenten, Gebrauchs- und Geschmacksmustern unterschieden.

- **Patente** werden für technische Erfindungen, die neu sind, einer ausreichenden erfinderischen Leistung entsprechen und gewerblich anwendbar sind, erteilt. Sie bieten zeitlich begrenztes, ausschließliches Nutzungsrecht. Indem der Erfinder der Allgemeinheit sein Wissen zur Verfügung stellt, erhält er im Gegenzug für bis zu 20 Jahre Schutz bei der gewerblichen Verwertung seines Patentbesitzes. Der Schutz schließt die Herstellung, das Anbieten, den Vertrieb, die Nutzung sowie den Import und Export des patentierten Verfahrens oder Produktes ein. Patente werden vom Deutschen Patentamt in München oder vom Europäischen Patentamt erteilt.
- **Gebrauchsmuster** gelten als der kleine Bruder von Patenten. Sie werden für technische Gegenstände, aber nicht für Verfahren erteilt. Der Schutz wird auch höchstens für zehn Jahre vergeben. Der Vorteil von Gebrauchsmustern gegenüber Patenten: Sie werden zunächst nicht auf technische Neuheit geprüft und deshalb wesentlich schneller gewährt.
- **Geschmacksmuster** schützen die räumliche Gestaltung oder die Gestaltung der Oberfläche eines Erzeugnisses. Das kann zum Beispiel eine Autofelge sein, deren Gestaltung charakteristisch für einen bestimmten Hersteller ist. Der Geschmacksmusterschutz dauert fünf Jahre. Er ist bis auf 20 Jahre verlängerbar.
- **Marken** (Namen, Bilder, Embleme und andere graphische Symbole) lassen sich ebenfalls schützen. Eine Marke ist ein Kennzeichen für eine Ware oder eine Dienstleistung. Sie dient der eindeutigen Zuordnung. Die Schutzdauer beträgt zehn Jahre, ist aber immer wieder verlängerbar.

Vorsicht vor den Schutzrechten anderer - Wer zuerst kommt, mahlt zuerst...

Wer sich mit einer neuen Idee oder einer neuen Marke selbstständig machen möchte, sollte vorsichtig sein. Vielleicht hatte schon ein anderer den gleichen Gedanken und ein Patent oder andere gewerbliche Schutzrechte erworben. Unter diesen Umständen kann die eigene Existenzgründung erheblich teurer werden als geplant. Im ungünstigsten Fall ist sogar das eigene Unternehmen gefährdet.

Schutzrechtsverletzungen Kosten und Geld

Besonders prekär wird zum Beispiel die Nichtbeachtung von Markenrechten anderer, wenn die Existenzgründer bereits erfolgreich am Markt tätig sind. Kommt es dann zu einer Unterlassungsklage, muss das junge Unternehmen sich umbenennen oder den Produkten neue Namen geben. Das kostet nicht nur viel Geld, sondern führt in der Regel auch zu erheblichen Imageverlusten! Die Folge solcher Verstöße: Das junge Unternehmen muss seinen Marktauftritt völlig neu gestalten. Es droht der Verlust von Kunden. Darüber hinaus müssen die Gründer auch noch mit erheblichen Schadensersatzansprüchen rechnen.

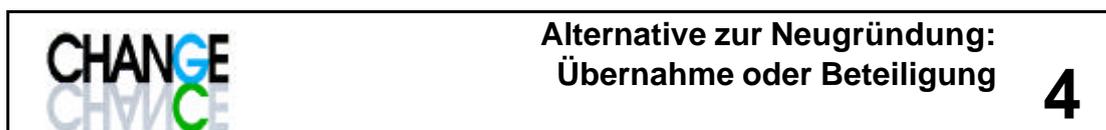
Rechtzeitig über Schutzrechte informieren

Noch schlimmer kann es kommen, wenn technische Schutzrechte anderer verletzt werden. Technische Schutzrechte sind Patente oder Gebrauchsmuster, also Rechte an der Nutzung bestimmter Verfahren oder der Herstellung und der Vertrieb neuer Produkte. Wurden hohe Investitionen für Anlagen oder Maschinen getätigt, die dann nicht für den geplanten Zweck genutzt werden dürfen, bedeutet dies oft das Aus für das Unternehmen. Informieren Sie sich daher rechtzeitig über eventuelle Schutzrechte Dritter. Dafür muss noch nicht einmal ein Patentanwalt eingeschaltet werden – versuchen Sie, im sehr gut ausgestatteten Informationszentrum Technik und Patente der Universitätsbibliothek Dortmund selbst zu recherchieren! Wer nicht selbst recherchieren möchte, sollte professionelle Patentberichterstatter einschalten, die neben Informationen über Patente auch Auskünfte über Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster und Marken einholen.

Tipps

- Nach bestehenden Schutzrechten können Sie im Informationszentrum Technik und Patente in der Dortmunder Universitätsbibliothek selbst recherchieren (Tel.: 02 31 / 7 55 - 40 42 oder www.ub.uni-dortmund.de/itp/itp.htm).
- Wenn Sie bei der Recherche nach Schutzrechten einen Patentberichterstatter einschalten wollen, wenden Sie sich an das Deutsche Patentamt (tel. Auskünfte: 089/2195-3402 oder www.deutsches-patentamt.de).
- Eine Liste mit Patentanwälten erhalten Sie bei der Patentanwaltskammer in München (Tel.: 089/2422-780).

Ansprechpartner der IHK Arnsberg ist Herr Michael Beringhoff (Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 148).



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

Die IHK Arnsberg hält ein Faltblatt sowie die Change-Chance-Info-Broschüre für Sie bereit. Rufen Sie uns an, damit wir Ihnen die Infos zusenden können. Kontakt: Ansprechpartner „Existenzgründungsbörse“ siehe Seite 6. Alle Infos auch unter www.ihk-arnsberg.de!

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

Sie sollten dann im einzelnen prüfen,

- warum das Unternehmen übergeben wird und wie das Image des Unternehmens zu bewerten ist,
- ob das Angebot noch marktfähig ist,
- ob das Inventar oder der Maschinenpark noch „brauchbar“ ist,
- welche Verfügungsbeschränkungen (z. B. Eigentumsvorbehalte, Sicherungsübereignungen, Hypotheken) am Betriebsvermögen bestehen,
- ob Miet-, Pacht-, Versicherungsverträge günstig sind und durch Sie weitergeführt werden können,
- ob die Belegschaft (insbesondere die Mitarbeiter in Vertrauensstellungen) weiter mitarbeiten will,
- welche Verbindlichkeiten bestehen, für welche Sie haften und ob die Gläubiger mit einer Übernahme der Verbindlichkeiten durch Sie einverstanden sind. Beachten Sie auch solche Verbindlichkeiten, die nicht aus der Bilanz hervorgehen (z. B. Steuerschulden, Ruhegeldzusagen an Mitarbeiter),
- ob der Gesellschaftsvertrag im Falle einer geplanten Mitgesellschafter-Position für Sie günstig ist,

Falls Sie bei diesen Punkten zu einem positiven Ergebnis gelangt sind, bleibt als schwierigste Aufgabe die Beurteilung des Kaufpreises bzw. der Pachtsumme.

Nach welchen Kriterien kann der Kaufpreis ermittelt werden?

- ♦ Den objektiven Unternehmenswert gibt es nicht.
- ♦ Käufer und Verkäufer haben immer unterschiedliche Vorstellungen hinsichtlich des Preises.
- ♦ Bei einer Veräußerung an Dritte spielt der Verkehrs- oder Marktwert eine entscheidende Rolle.
- ♦ Bewertungsmethoden in der Praxis:
 1. Substanzwertverfahren
 2. Ertragswertverfahren
 3. Mittelwertverfahren

1. Substanzwert (Verkehrswert Betriebsvermögen ./ . Schulden)

Hier werden betriebsnotwendiges Vermögen und Schulden nicht zu Bilanzansätzen, sondern zu den tatsächlich erzielbaren Veräußerungs- bzw. Übernahmewerten angesetzt.

$$\begin{array}{r} \text{Verkaufswert der Aktiva} \\ ./ \text{ Verkaufswert der Passiva} \\ \hline = \text{veräußerbarer Substanzwert} \end{array}$$

2. Ertragswert

Der Ertragswert ermittelt die zukünftige Ertragskraft des Unternehmens. *Es ist das am häufigsten verwendete Bewertungsverfahren.* Grundlage sind meist die bereinigten Jahresergebnisse der letzten 3-5 Jahre (ggf. mit Gewichtung und als Durchschnittsgröße) oder Planergebnisse der kommenden 3 Jahre.

Gewinn lt. G+V	
+/- außerordentliches Ergebnis	
./ kalkulatorischer Unternehmerlohn	
./ andere kalkulatorische Kosten (Miete, Zinsen etc.)	bei Personengesellschaften
+/- Gewerbesteuerkorrektur	
= bereinigtes Jahresergebnis	

$$\begin{array}{l} \text{Ertragswert} = \text{bereinigtes Ergebnis} \times \text{Rentenbarwertfaktor} \\ \text{oder} \\ \text{Ertragswert} = \text{bereinigtes Ergebnis} \times \text{Branchenfaktor} \end{array}$$

3. Mittelwert

$$\text{Mittelwert} = (\text{Substanzwert} + \text{Ertragswert}) : 2$$

Dies als Orientierungshilfe! Wird es "ernst", brauchen Sie unbedingt eine Unternehmensbewertung durch einen Sachverständigen, wie z.B. einen Wirtschaftsprüfer.

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

Falls Sie an die Übernahme eines Unternehmens oder Eintritt in ein Unternehmen als tätiger Gesellschafter denken, aber über keine Verbindungen verfügen, wenden Sie sich an Ihre IHK. Über Inserate in der **IHK-Existenzgründungsbörse** können Kontakte zwischen Unternehmen, die einen Nachfolger oder tätigen Teilhaber suchen, und Existenzgründern hergestellt werden. Sie können die Börse als **Printliste** unter Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 80 (Frau Nalan Sarialtuntas) anfordern. Vielleicht sollten Sie aber auch selbst eine kostenlose Suchanzeige aufgeben. Die Ansprechpartner finden Sie in dieser Broschüre oder im Internet.

Haben Sie sich schon gefragt, was das Symbol  bedeutet? Change-Chance ist der Name der bundesweiten Online-Existenzgründungsbörse von IHK, Handwerkskammern und der DtA in Kooperation mit Sparkassen und Volksbanken.

Erfüllen Sie die (gewerberechtlichen) Voraussetzungen? 5

Anzeige – Sachkunde – Erlaubnis

Den Beginn eines jeden stehenden Gewerbes müssen Sie bei der für den Betriebssitz zuständigen Ordnungsbehörde sofort anzeigen. Dies gilt nach der Gewerbeordnung (§ 14) auch für folgende Tatbestände:

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

Von der Anmeldung werden das Finanzamt (s. Kapitel Steuern), die zuständige IHK/HWK und die jeweilige Berufsgenossenschaft (s. Kapitel Versicherungen) automatisch benachrichtigt. Dadurch wird normalerweise sichergestellt, dass Sie ihren gesetzlichen Meldeverpflichtungen nachkommen. Wir empfehlen aber, dass Sie auch selbst (formlos, also telefonisch oder per Post) zumindest das Finanzamt vom Start Ihrer Selbstständigkeit unterrichten.

Spezielle Berufs- oder Fachkenntnisse werden von Ihnen - abgesehen von nachher exemplarisch aufgezeigten Ausnahmen - nicht gefordert, wenn Sie sich selbstständig machen wollen. Dies gilt insbesondere für die meisten Bereiche des Vertriebs, also den Groß- und Einzelhandel und die Handelsvertretung sowie den Dienstleistungsbereich.



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

Industrie

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

Großhandel

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

Handelsvertreter

Der Handelsvertreter bedarf keiner Erlaubnis. Er benötigt auch keine Reisegewerbekarte, sofern nur Gewerbetreibende im Rahmen ihres Geschäftsbetriebes aufgesucht werden.

Einzelhandel

In bestimmten Einzelhandelszweigen bestehen Zulassungsvoraussetzungen, z. B.:

HANDEL MIT FREIVERKÄUFLICHEN ARZNEIMITTELN

Rechtsgrundlage ist das Arzneimittelgesetz. Keine Erlaubnispflicht, aber Nachweis der erforderlichen Sachkenntnis des Unternehmers oder einer von ihm mit der Leitung des Unternehmens oder mit dem Verkauf beauftragten Person. Bei mehreren Betriebsstellen ist eine Person mit Sachkenntnis für jede Betriebsstelle erforderlich. Die Sachkundeprüfung wird vor einem Prüfungsausschuss einer IHK abgelegt. Für Interessenten aus dem Regierungsbezirk Münster ist die IHK Dortmund zuständig. Die Prüfungsgebühr beträgt EUR 51, Kontakt: Tel.: 02 31 / 54 17 - 1 40.

WAFFENHANDEL

Rechtsgrundlage ist das Waffengesetz. Die Waffenhandelserlaubnis wird von der für den Ort zuständigen Kreispolizeibehörde erteilt. Nachweis der Sachkunde erforderlich.

TIERHANDEL

Rechtsgrundlage ist § 11 des Tierschutzgesetzes. Sowohl der Handel mit Tieren als auch die Tierzucht dürfen gewerblich nur ausgeübt werden, wenn die Sachkunde und Zuverlässigkeit gegenüber der zuständigen Veterinärbehörde nachgewiesen wurden.

Reisegewerbe

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

Gaststättengewerbe

Wer eine Gaststätte eröffnen oder übernehmen will, muss beim örtlich zuständigen Ordnungsamt eine Gaststättenerlaubnis (Konzession) beantragen. Erforderlich ist neben der Vorlage von Führungszeugnis, Miet- und Pachtvertrag, Grundrisskizze und anderen Nachweisen auch eine Bescheinigung der IHK über die Teilnahme an der "Gaststättenunterrichtung". Diese werden von der IHK Arnsberg in kurzen Abständen durchgeführt. Die Teilnahmegebühr beträgt 51,00 EUR.
Kontakt: Ute Kamski, Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 145.

Vermittlergewerbe (Makler)

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

Verkehrsgewerbe

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

Nach dem Güterkraftverkehrsgesetz bedarf die gewerbliche Güterbeförderung, d. h. Transporte für Dritte gegen Entgelt, sofern sie mit Fahrzeugen über 3,5 t zulässigem Gesamtgewicht (einschl. Anhänger) durchgeführt werden, einer Erlaubnis. Seit dem 1.7.1998 unterliegen auch Transporte mit Personenkraftwagen und Anhängern, sofern sie die o. g. Gewichtsgrenzen überschreiten, dem Güterkraftverkehrsgesetz. Erlaubnisbehörden sind die Kreise und die kreisfreien Städte. Diese sind auch zuständig für EU-Lizenzen für grenzüberschreitende Transporte in der Gemeinschaft. Erlaubnis und Lizenz werden nur erteilt, wenn der Antragsteller oder die für die Führung der Geschäfte bestellte Person fachlich geeignet und beide persönlich zuverlässig sowie wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit des Betriebes gewährleistet sind. Die beförderten Güter sind zu versichern. Weitere Infos finden Sie unter www.ihk-arnsberg.de oder s. Ansprechpartner „Verkehr“ Seite 6.

Bewachungsgewerbe

Sicherheitsunternehmen, Wach- und Schließdienste, Werttransportfirmen und Kaufhausdetektive zählen zum sogenannten Bewachungsgewerbe. Sie benötigen vor der Aufnahme ihrer gewerblichen Tätigkeit die Erlaubnis der zuständigen Ordnungsbehörde. Damit diese auch erteilt werden kann, müssen die angehenden Unternehmer ihre Zuverlässigkeit, eine Haftpflichtversicherung, die erforderlichen finanziellen Mittel und die vorgeschriebene Unterrichtung durch die IHK nachweisen. Die Unterrichtung muss nicht nur der Unternehmer (40 Stunden) sondern auch jeder Mitarbeiter (24 Stunden), der mit Bewachungsaufgaben betraut werden soll, absolvieren (weitere Infos unter www.ihk-arnsberg.de oder bei Christoph Strauch, Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 1 44).

Buchführungsservice

Buchungen laufender Geschäftsvorfälle, die laufende Lohnabrechnung und das Fertigen der Lohnsteuer-Anmeldung dürfen verantwortlich gem. § 6 Nr. 4 StBerG nur von Personen erbracht werden, die die Abschlussprüfung im steuer- und wirtschaftsberatenden oder einem kaufmännischen Beruf bestanden oder eine gleichwertige Vorbildung erworben haben und mindestens drei Jahre auf dem Gebiet des Buchhaltungswesens hauptberuflich tätig gewesen sind (Details unter <http://datenfix.darmstadt.ihk.de> oder über die IHK-Existenzgründungsberater).

Schädlingsbekämpfung

Rechtsgrundlage ist § 15e der Gefahrstoffverordnung. Die gewerbliche Schädlingsbekämpfung darf nur ausüben, wer gegenüber der zuständigen Behörde u.a. den Nachweis der Sachkunde erbracht hat. Sachkundig ist z.B., wer den anerkannten Abschluss "Geprüfter Schädlingsbekämpfer/in" oder die Prüfung zum Gehilfen oder Meister für Schädlingsbekämpfung abgelegt hat.

Private Arbeitsvermittlung, Gewerbsmäßige Arbeitnehmerüberlassung, Personalleasing, Zeitarbeit

Private Arbeitsvermittlung und Gewerbsmäßige Arbeitnehmerüberlassung sind nur mit Erlaubnis der Bundesanstalt für Arbeit zulässig. Für die Erlaubnis werden u.a. der Nachweis von Eignung, Zuverlässigkeit, geordneten Vermögensverhältnissen und angemessenen Geschäftsräumen verlangt. Die Erlaubnis kann bei dem Landesarbeitsamt beantragt werden, in dessen Bezirk der Geschäftssitz sein soll. Dort erhalten Sie die erforderlichen Antragsvordrucke sowie ein Beiblatt mit Erläuterungen und ei-

ner Liste der vorzulegenden Unterlagen (Kontakt: Landesarbeitsamt NRW, Josef-Gockeln-Str. 7, 40474 Düsseldorf, Tel.: 02 11 / 43 06). Die Bearbeitung eines Antrages ist gebührenpflichtig.

Handwerk

Nach der Handwerksordnung liegt ein Handwerksbetrieb vor, wenn ein Gewerbe handwerksmäßig betrieben wird und vollständig oder in wesentlichen Tätigkeiten ein Gewerbe umfasst, das in der Anlage A zur Handwerksordnung aufgeführt ist. Die Handwerkskammer führt ein Verzeichnis, in welches die selbstständigen Handwerker eingetragen werden (Handwerksrolle). In dieses wird grundsätzlich nur eingetragen, wer in dem von ihm zu betreibenden Handwerk die Meisterprüfung abgelegt hat.

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

Wegen der oft recht schwierigen Abgrenzung zu Industrie und Handel empfiehlt sich ein rechtzeitiger Kontakt mit der Handwerkskammer oder der IHK (s. Ansprechpartner „Recht“ Seite 6).

Marketing* 6

Was ist überhaupt "Marketing"?



"Marketing" ist ein Fachbegriff, der zwar häufig gebraucht, selten aber vollständig verstanden wird. Es fängt damit an, dass Marketing sehr oft mit Werbung gleichgesetzt wird. Aber Werbung ist nur ein Teilaspekt des Gesamtspektrums aller Marketinginstrumente. Im Fachbegriff "Marketing" steckt das englische Wort "Market" = Markt. Marketing bezeichnet folglich jedes unternehmerische Handeln, das sich am Markt orientiert. Dabei zielt dieses Handeln heute, in einer Zeit eher gesättigter Märkte, auf die "Vermarktung", also den erfolgreichen Absatz von Produkten oder Dienstleistungen. Zu einem klassischen Marketing-Mix zählen 4 Faktoren: Das Produkt bzw. die Dienstleistung, die Preise, der Vertrieb (Distribution), die Informationen (Kommunikation). Nur wenn alle Einheiten dieses Marketing-Mixes sinnvoll und ausgewogen geplant werden, kann Ihr Unternehmen auf "Ihrem" Markt bestehen.

Welche Zielsetzung hat Marketing?

Das "Marketing-Konzept" soll Ihr Unternehmen "positionieren". Das bedeutet: Es soll die Identität Ihres Unternehmens im Wettbewerbsraum schaffen. Jedes Element des Marketing-Mixes soll Ihnen dabei - im besten Falle - einen Vorsprung vor der Konkurrenz verschaffen.

Was bedeutet Marketing für Existenzgründer?

Vereinfacht ausgedrückt: Die Marketingstrategie eines Unternehmens deckt sich in weiten Teilen mit dem Unternehmenskonzept. Umgekehrt gilt: Wer ein ausgereiftes Konzept für seine Gründung erarbeitet, hält gleichzeitig die wesentlichen Faktoren seines Marketing-Mixes in den Händen.

Typische Marketing-Fehler von Existenzgründern

1. FEHLENDE MARKTORIENTIERUNG

Bei der Überprüfung von Gründungskonzepten stellen Experten immer wieder fest: Gründer sind sehr oft Meister ihres Faches, bei der Herstellung eines Produktes oder der Arbeit im Rahmen einer Dienstleistung. Gleichzeitig fehlen in vielen Konzepten Informationen darüber, ob Produkt oder Dienstleistung vom Markt überhaupt gewünscht sind und wie diese "an den Mann" gebracht, also verkauft werden sollen.

2. FEHLENDES UNTERNEHMENS"GESICHT"

Unternehmen verstehen sich oft lediglich als Produkt- oder Dienstleistungsanbieter. Sie übersehen dabei, dass sie vom Kunden nie allein, sondern als "komplexes Ganzes" gesehen werden. Problematisch ist, dass viele Gründer die Bedeutung des Firmenauftrittes unterschätzen. Wichtig ist vielmehr, dem Unternehmen so schnell wie möglich ein "Gesicht" zu geben und diese Identität systematisch und einheitlich zu kommunizieren. Dazu gehören:

- sinnvolle Namengebung
- Entwicklung eines aussagekräftigen Logos
- einheitlich, für die Firma repräsentative Geschäftspapiere (von Visitenkarte bis Imagebroschüre)

* Darstellung in Anlehnung an BMW-Info "Marketing" aus der Reihe "Gründerzeiten"

3. ERLAHMENDE ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Mit einer einmaligen, noch so schwingvollen Eröffnungsaktion zum Unternehmensstart sollte Ihre Öffentlichkeitsarbeit keinesfalls erledigt sein. Ihre Firma bekannt zu machen und zu erhalten, ist Chefsache. Dies ist eine permanente Aufgabe, die Sie als Inhaber einer jungen Firma ständig verfolgen sollten.

4. WERBEKILLER "TAGESGESCHÄFT"

Viele Unternehmer vernachlässigen ihren Außenauftritt und ihre Werbeanstrengungen, nicht zuletzt deswegen, weil sie vom Tagesgeschäft viel zu stark beansprucht werden. Vergessen Sie über die Belastungen des Alltags nicht: Sie sollten einen Vertriebsmaßnahmenplan und Werbeplan aufstellen. Beide sollten Vorgabe für die einzelnen Verkaufs- und Werbemaßnahmen sein.

5. VERZETTELTE AKQUISE

Sehr häufig müssen Jungunternehmer nach einer erfolgreichen Startphase registrieren, dass Auftragseingang und Verkauf stagnieren. Gleichzeitig sind nur wenige neue Kunden hinzugekommen. Hintergrund: Gründer haben sehr oft Probleme, ihre Akquisebemühung zu konzentrieren und - im Sinne des Unternehmenskonzeptes - zielgruppengenau zu gestalten. Sie verzetteln sich, die Erfolgsquote aller Bemühungen rechtfertigt den Aufwand nicht, die Kosten übersteigen die Einnahmen. Hier hilft eine konsequente Abgrenzung der Zielgruppe, zudem die Entwicklung von Kommunikations- und Werbemaßnahmen, die ausschließlich auf den unternehmensspezifischen Kundenbedarf abzielen.

Die 4 wichtigsten Elemente des Marketings

1. KENNTNISSE ÜBER MARKTGESCHEHEN

Sie sind für Unternehmen überlebenswichtig. Für Gründer trifft das um so mehr zu, da sie erst in einen Markt eintreten wollen. Das Marketing bietet ein umfangreiches Instrumentarium, um die Impulse des Marktes aufzunehmen, zu registrieren und zu analysieren (Marktforschung, Brancheninformationen). Fragen: Was bietet der Markt an? Wo sind Marktnischen? Hat ein Mitbewerber schon ein ähnliches Angebot auf dem Markt positioniert? Wie wird sich der Markt entwickeln?

2. KUNDE UND PRODUKT

Das Marketing, das auf Informationen über den Kunden aufbaut, wird zum entscheidenden Erfolgsfaktor für eine Unternehmung. Welches Produkt wollen Ihre Kunden? Oder umgekehrt: Welche Kunden kommen für Ihr Produkt in Frage? Wie erreichen Sie Ihre Kunden? Ihre Marketingstrategie muss sich an der ermittelten und beschriebenen Kunden-Zielgruppe orientieren. Zielgruppe und Marketingstrategie müssen immer wieder kontrolliert werden. Bei eventuellen Abweichungen sind Kurskorrekturen notwendig. Wichtig: permanente Information über Kundenbedürfnisse und das rechtzeitige Erkennen von Trendwenden.

3. SORTIMENT- UND PREISGESTALTUNG

Zentrale Elemente einer Marketingstrategie sind Sortiment- und Preisgestaltung. Beide sind eng miteinander verflochten: Als Gründer müssen Sie sich entscheiden, ob Sie ein teures, begrenztes oder ein preiswertes und dafür breiteres Sortiment anbieten. Es ist außerdem denkbar, dass Ihre Kunden bereit sind, bei bestimmten zusätzlichen Dienstleistungen einen höheren Preis zu zahlen. In diesem Zusammenhang sollten Sie sich über Ihre Kundenstruktur im klaren sein. Hängt Ihr Unternehmen vorwiegend von Einzelkunden ab, oder sind Stammkunden oder Laufkundschaft tonangebend? Wie sind Altersstruktur, Einkommen und die soziale Stellung Ihrer Kundschaft?

4. FIRMENIMAGE UND WERBUNG

Ebenfalls zur Profilierung trägt die Entwicklung Ihres Firmenimages bei. Neben der Verwendung eines Firmenlogos kann dem Unternehmen durch gezielte Aktionen und Informationen ein bestimmtes Ansehen gegeben werden. Damit kann es sich deutlich von den Mitwettbewerbern abheben und so Marktanteile sichern. Bestimmte Werbemaßnahmen, die auf die Zielgruppe zugeschnitten sein müssen, unterstützen die Steigerung des Bekanntheitsgrades. Gerade neugegründete Unternehmen haben hier einen ausgesprochen hohen Bedarf (s. "Werbemittel").

Auf jeden Fall sollten sich Existenzgründer vor, während und auch nach der Gründungsphase auch in Fragen des Marketings beraten lassen: bei Kammern, Wirtschaftsunioren (WJD), Unternehmensberatern, Seniorenberater etc.

Der Vertrieb

Der Vertrieb ist heute oft das teuerste an einem Produkt. In manchen Branchen verlangen Vertriebsfirmen bis zu 70 % an Händlererrabatt. Vertriebsfirmen wiederum freuen sich, wenn sie Umsatzrenditen von 5-6 % realisieren. Dies zeigt, wie aufwendig der Vertrieb sein kann.

Prüfen Sie: Haben Sie die richtigen Vertriebskanäle gewählt? Erreichen Sie Ihre Kunden optimal in Ihrer inzwischen aufgebauten Vertriebsorganisation? Diese Fragen sollten sich nicht nur Jungunternehmer, sondern viele, lange schon im Markt operierende Firmen immer wieder stellen!

- **DIREKTVERTRIEB:** Generell richtig ist der Direktvertrieb im Spezial- und Großkundengeschäft, wo es um technisch anspruchsvolle und erklärungsbedürftige Produkte geht.
- **EIGENVERTRIEB:** Nur im Eigenvertrieb können Sie gewährleisten, dass Ihre Kompetenz in den Zielmärkten ankommt.
- **FREMDVERTRIEB:** Der Fremdvertrieb eignet sich vor allem für eine schnelle und flächendeckende Marktbearbeitung. Sie sollten aber sicher sein, dass Ihre Vertriebspartner in den Zielmärkten wirklich "zu Hause" sind.

Schneller, höher, weiter! Wettbewerbsorientiertes Marketing

Das klassische Marketing konzentriert sich besonders auf die Beziehung vom Unternehmen zum Kunden. Es versucht, die Kundenanforderungen zu erforschen und möglichst gut zufrieden zu stellen. Bei dieser Sichtweise wird allerdings das Problem der "Konkurrenz" vernachlässigt. Es kommt heute aber vor allem auch darauf an, besser zu sein als die Konkurrenz, d. h. Wettbewerbsvorteile zu schaffen und zu verteidigen. Daher ist das Denken im "strategischen Dreieck" mit den Eckpunkten 1. Eigenes Unternehmen ("Wir"), 2. Kunden und 3. Konkurrenz überlebensnotwendig. Welche Denkschritte dazugehören, soll im folgenden skizziert werden.

8 Prinzipien für die Schaffung und Verteidigung von Wettbewerbsvorteilen

Was ist ein Wettbewerbsvorteil?

Unter einem Wettbewerbsvorteil wird eine überlegene Leistung verstanden, die drei Kriterien erfüllt:

- **Wichtig:** Sie muss für den Kunden einen hohen Kundennutzen bringen.
- **Wahrgenommen:** Der Vorteil muss vom Kunden tatsächlich wahrgenommen werden. So führt z. B. eine bessere Verpackung nicht zu einem Wettbewerbsvorteil, wenn die Kunden der Verpackung keine oder nur eine geringe Bedeutung beimessen.
- **Dauerhaft:** Der Vorteil muss eine gewisse Dauerhaftigkeit aufweisen, d. h., er darf von der Konkurrenz nicht schnell einholbar sein.

1. ÜBERLEBENSPRINZIP

Um im Wettbewerb langfristig zu überleben, muss ein Unternehmen mindestens einen Wettbewerbsvorteil besitzen. Hintergrund: Die meisten Märkte sind gekennzeichnet durch Überkapazitäten und Marktsättigung. Dies führt zwangsläufig zu einem Verdrängungswettbewerb, bei dem nur der Stärkere überlebt.

2. CHANCENPRINZIP

Es gibt eine Reihe von Chancen, einen Wettbewerbsvorteil aufzubauen. Er kann sich auf das "Kernprodukt" (z. B. die Produktqualität), aber auch auf Service, Kommunikation oder Lieferpolitik beziehen. Häufig führt erst die Kombination von mehreren Faktoren zu einem Wettbewerbsvorteil.

3. KONZENTRATIONSPRINZIP

Um Wettbewerbsvorteile am Markt, aber auch im Unternehmen selbst durchzusetzen, sollte man sich auf höchstens zwei bis drei Merkmale beschränken (z. B. Produktqualität oder Niedrigpreise). Ziel: ein klares Unternehmens-Profil am Markt. Auch die finanziellen und personellen Ressourcen müssen auf diese Wettbewerbsmerkmale hin konzentriert werden. Nur so vermeidet man es, sich zu verzetteln. Weiterhin muss jeder Mitarbeiter wissen, wofür der Wettbewerbsvorteil und das Unternehmensprofil bestehen.

4. KENNE-DEINEN-GEGER-PRINZIP

Wer Wettbewerbsvorteile anpeilt, der muss die Stärken und Schwächen der Konkurrenten kennen. Die Information über die Konkurrenz hat im "strategischen Dreieck" somit die gleiche Priorität wie die Kenntnis der Kundenanforderungen. In vielen Unternehmen wird die Konkurrenzanalyse aber nur unsystematisch oder gar nicht durchgeführt.

5. WAHRNEHMUNGSPRINZIP

Wettbewerbsvorteile sind nur dann zugkräftig, wenn die Kunden diese auch tatsächlich wahrnehmen. Aus diesem Grund müssen tatsächlich existierende Wettbewerbsvorteile so kommuniziert werden, dass die Kunden diese auch erkennen (z. B. durch die Vorführung von Produkten oder Probetraining im Fitness-Studio). Letztlich zählt nur die subjektive Wahrnehmung des Kunden. Bedenken Sie jedoch auch, dass die Kunden in solchen Fällen auch schlechte Leistungen erkennen.

6. KONSISTENZPRINZIP

Wenn Sie festgestellt haben, welches die Merkmale sein sollen, die Sie von der Konkurrenz unterscheiden, bedenken Sie folgendes: Bei wichtigen Unternehmensmerkmalen (z. B. technische Beratung und Preis bei einer Computerfirma) müssen Ihre Leistungen sehr gut sein. Weniger wichtige Merkmale (z. B. kaufmännische Beratung) sind auch mit durchschnittlichen Leistungen akzeptabel. Grund: "Zu gute" Leistungen bei weniger wichtigen Merkmalen honoriert der Kunden nicht. Empfehlung: Konzentrieren Sie Ihre Anstrengungen (und Zeit) auf die wichtigen Merkmale!

7. ANGRIFFSPRINZIP

Nie ist ein Wettbewerbsvorteil wichtiger als beim "Angriff" auf den Markt. Es führt zu nichts, wenn Sie Ihre Konkurrenten nur nachahmen. Sie müssen bessere Leistungen bei wichtigen Merkmalen anbieten und diese auch zeigen, da die Kunden ansonsten keinen Grund zum Wechsel haben.

8. VERTEIDIGUNGSPRINZIP

Je stärker ein Wettbewerbsvorteil ist, desto größer ist die Gefahr der Selbstzufriedenheit und Trägheit. Wettbewerbsvorteile sind permanent durch aggressive Konkurrenten gefährdet. Es gibt nur zwei Möglichkeiten zur Abwehr:

- Schnelleres Lernen als die Konkurrenz, um den Vorsprung zu halten;
- Neue Wettbewerbsvorteile bei anderen Faktoren schaffen. Wenn die Konkurrenz z. B. bei der Qualität aufholt, muss man sie beim Service schlagen.

Tipp: Die Marktchancen lassen sich manchmal auch dadurch verbessern, dass Sie mit anderen Unternehmen kooperieren. Beachten Sie jedoch dabei, dass Ihr Unternehmen ausreichend unabhängig bleibt! Die Industrie- und Handelskammern helfen Ihnen mit ihrer Kooperationsbörse, den geeigneten Kooperationspartner zu finden. Bei speziellen Branchenfragen sollten Sie sich an Fachverbände wenden.

Marketing-Mix

Für die Vermarktung Ihrer Produkte oder Dienstleistungen steht Ihnen ein vielfältiges Instrumentarium zur Verfügung. Die folgende Übersicht soll Ihnen Möglichkeiten für Ihre Unternehmenspraxis aufzeigen.

1. Angebot	2. Preise	3. Vertrieb	4. Information
Produkt bzw. Leistungen marktgerecht	Preise nur für Endabnehmer	Vertriebsorganisation	Werbung
Design und Verpackung marktgerecht	Preise und Konditionen für Wiederverkäufer	Verkaufs-Außendienst	Public Relations (Öffentlichkeitsarbeit)
Ausreichender Service (Planung, Schulung, Montage)	Konditionen für Vertreter	Vertriebspartner	
Marktforschung und Brancheninformationen		Direktvertrieb Eigenvertrieb Fremdvertrieb	

Werbemittel

Kalkulieren Sie Ihren Werbeetat! Auch Kleinbetriebe sollten 2 bis 3 Prozent des Umsatzes in die Werbung investieren. In der Anfangsphase sollte es sogar noch etwas mehr sein. Machen Sie sich den Rat von Experten zunutze! Über Werbe- und PR-Agenturen können Sie Ihre Werbeausgaben effektiver einsetzen!

Die Tageszeitung	Kinowerbung	Tag der Offenen Tür
<ul style="list-style-type: none"> • großer Publikumskreis • aber Streuverluste 	<ul style="list-style-type: none"> • für jüngeres Publikum 	<ul style="list-style-type: none"> • Kunden von Leistungsfähigkeit überzeugen
Anzeigenblätter	Prospekte	Firmenfahrzeuge
<ul style="list-style-type: none"> • in jedem Haushalt • werden intensiv gelesen • billiger als Tageszeitung 	<ul style="list-style-type: none"> • Kunden direkt ansprechen • "Visitenkarte" 	<ul style="list-style-type: none"> • Beschriftung der Firmenfahrzeuge
Radiowerbung	Werbebriefe	Außenwerbung
<ul style="list-style-type: none"> • breite Zielgruppe • Wiederholung effektiv nutzen 	<ul style="list-style-type: none"> • Kunden persönlich ansprechen 	<ul style="list-style-type: none"> • Firmenschilder an Gebäuden
Verkehrsmittelwerbung	Wurfzettel	Referenzmappen
<ul style="list-style-type: none"> • Aufschriften auf Bussen, Straßenbahnen oder Taxis • Großer Aufmerksamkeitswert, wenn originell gestaltet 	<ul style="list-style-type: none"> • kurze und schnelle Information 	<ul style="list-style-type: none"> • über Produkte, Dienstleistungen und Auftraggeber

Der richtige Standort

Auch die Wahl des richtigen Standortes kann für Ihren Betrieb lebenswichtig sein und ist eine langfristige Entscheidung, die meist wegen langer Laufzeiten eines Mietvertrages nur schwer revidiert werden kann.

Bei einem Produktionsbetrieb sind für den Standort vielfach ausschlaggebend:

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

Handels- und Dienstleistungsbetriebe wählen ihren Standort meist absatzorientiert. Sie benötigen die Kundennähe. Der Standort ist abhängig vom Kaufkraftpotenzial des Einzugsgebietes. Attraktive Standorte innerhalb des Einzugsgebietes verursachen regelmäßig hohe Mietkosten. In Randlagen sind die Mietkosten zwar geringer, jedoch ist mit hohen Werbekosten zu rechnen (siehe hierzu auch den Mietpreisspiegel unter www.ihk-arnsberg.de).

Im einzelnen sind u.a. sorgfältig abzuwägen:

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

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

Beim Vergleich alternativer Standorte hilft eine systematische Gegenüberstellung der Vor- und Nachteile. In der Starthilfe-Broschüre des BMWI wird hierfür z.B. eine Tabelle "Checkliste Standort" vorgeschlagen.

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

Wegen seiner langfristigen Bindung ist eine eingehende Analyse des Standortes unumgänglich. Die Industrie- und Handelskammern sind gerne bereit, Ihnen bei den Voruntersuchungen behilflich zu sein. So können Sie Hinweise über das Kaufkraftpotenzial und über die Konkurrenzverhältnisse im fraglichen

Einzugsgebiet geben. Auch in Planungs- und Verkehrsfragen kann Ihnen Ihre IHK möglicherweise wertvolle Tipps geben. Sollte sich aufgrund der Voruntersuchungen nicht eine eindeutige Präferenz für einen bestimmten Standort ergeben, sollten Sie die Kosten eines Standortgutachtens nicht scheuen. Außerdem werden Beratungen öffentlich gefördert. Fragen Sie Ihre IHK!

Planungsrechnungen – alles klar? 7



Eine Gründungsplanung baut immer auf Annahmen und Erwartungen auf. Niemand kann die Zukunft exakt voraussehen, Daten können sich im Zeitablauf ändern.

„Warum also planen?“ - Viele Existenzgründer stehen den Planungsrechnungen ihrer Gründungskonzepte zunächst so skeptisch gegenüber. Aber nur wer von Anfang an planerisch in die Zukunft schaut, kann die Entwicklung durch einen permanenten Soll-Ist-Vergleich richtig erkennen, beurteilen, rechtzeitig reagieren und korrigieren.

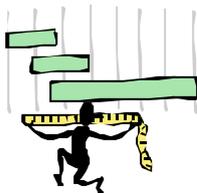
Kapitalbedarfsplanung 7.1

Beginnen Sie mit Überlegungen, wie hoch Ihr Kapitalbedarf sein wird.

So wie in der folgenden Tabelle könnte der fertige Kapitalbedarfsplan aussehen. Es gilt, die einzelnen Positionen nachvollziehbar zu ermitteln.

Beispiel	
Umbaukosten:	15.000 EUR
Einrichtung:	40.000 EUR
PKW:	20.000 EUR
Warenlager:	30.000 EUR
Betriebsmittel:	15.000 EUR
Summe:	120.000 EUR

Planung der privaten Ausgaben 7.1.1



Ermitteln Sie zuerst, wieviel Sie im Jahr verdienen müssen, um zumindest Ihre privaten Kosten (und die Ihrer Familie) zu decken.

Wissen Sie bereits, wieviel Sie jeden Monat für Miete, Lebensmittel, Kleidung, Freizeit etc. ausgeben? Blättern Sie doch einmal Ihre alten Kontoauszüge durch. Nun berücksichtigen Sie noch die Änderungen, die sich mit der Selbstständigkeit ergeben (z.B. höhere Versicherungskosten). Jetzt können Sie auch Ihr persönliches Mindesteinkommen oder ein Wunscheinkommen leichter beziffern.

in EUR	Beispiel	Ihre Zahlen
Steuern auf das Einkommen	3.500	
Krankenversicherung	3.000	
Altersvorsorge	4.000	
private Miete	7.500	
Lebensunterhalt	12.000	
=benötigte private Einnahmen (also Ihr notwendiger Mindestlohn)	30.000	
+ sonstige private Ausgaben (z.B. Tilgung privater Kredite)	4.000	
= Summe aller privater Kosten, die also mindestens erwirtschaftet wer- den müssen	34.000	

Liquiditätsplan 7.1.2

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

Für Existenzgründer ist die Länge der Anlaufzeit, d. h. die Zeitspanne, die vergeht, bis ausreichende Umsätze erzielt werden, von besonderer Bedeutung. Daher muss eine Liquiditätsreserve sowohl für die Betriebskosten als auch für den privaten Lebensunterhalt des Unternehmers (s.o.) in die Kapitalbedarfsrechnung mit eingehen.

Die kritische Phase im Leben eines Unternehmens ist in der Regel nicht das erste, sondern das zweite bzw. dritte Jahr nach der Gründung. Ein Beispiel soll dies verdeutlichen:

Das erste Geschäftsjahr wird mit einem geringen Verlust abgeschlossen. Im zweiten Jahr wird die Bilanz für das erste Geschäftsjahr fertiggestellt; aufgrund des Verlustes werden im zweiten Jahr keine oder nur geringe Steuervorauszahlungen geleistet. Im dritten Jahr wird die Bilanz für das zweite Geschäftsjahr, die erstmalig mit Gewinn abschließt, fertig. Daher fallen Nachzahlungen für Gewerbe- und Einkommensteuer an, gleichzeitig erfolgt eine Anpassung der Vorauszahlungen. Zusätzlich beginnen die Tilgungsleistungen für öffentliche Darlehen. Die Gefahr einer Liquiditätskrise im dritten Jahr entsteht somit durch die *Tilgungslasten, Einkommensteuer- und Gewerbesteuer- und Vorauszahlungen*. Eine Liquiditätsplanung kann einer Liquiditätskrise vorbeugen durch die Schaffung von *Liquiditätsreserven und/oder eine rechtzeitige Aufstockung des Kreditrahmens*.

Bei allen Planungen, die auf Erwartungswerten aufbauen, ist es wichtig, getrennte Spalten für Soll- und Istwerte vorzusehen. Auf diese Weise ist eine laufende Kontrolle möglich, ob die Erwartungen durch die tatsächlichen Ergebnisse erfüllt werden. In der folgenden Beispielrechnung haben wir nur aus Platzgründen auf die Darstellung der jeweiligen Ist-Wert-Spalten verzichtet.

Weiter unten in dieser Broschüre finden Sie Infos zur Rentabilitätsvorschau (Planung von Umsätzen, Aufwendungen/Kosten, Gewinn oder Verlust). Viele der Einzelpositionen der Liquiditätsplanung werden Sie dort wieder einsetzen. Aber bei der Liquiditätsplanung geht es darum, die tatsächlichen Einzahlungen und Auszahlungen und dabei auch die saisonalen Schwankungen im Jahr zu berücksichtigen.

Einige Hilfen und Kommentare zur nachfolgenden Beispielrechnung der Liquiditätsplanung:

1	Erfolgen Ihre Umsätze regelmäßig gegen Barzahlung? Geht der Prozentsatz der ersten Zeile gegen 100? Viele Dienstleister oder Produzenten müssen jedoch nicht selten 60 und mehr Tage auf die Bezahlung ihrer Rechnung warten. Planen Sie lieber vorsichtig!
2	Umsatzsteuersatz für die eigenen Umsätze. Prüfen Sie, ob für einige Produkte/Dienstleistungen der verminderte Steuersatz von 7% gilt.
3	Neu: Seit dem 01.01.2002 müssen Existenzgründer in den ersten beiden Geschäftsjahren die USt-Voranmeldung monatlich abgeben! (Hintergrund ist das sog. Steuerverkürzungsbekämpfungsgesetz).
4	Über welche baren/liquiden Mittel verfügen Sie noch (nach Verwendung für Investitionen)? Stellen Sie sich diesen Betrag als Anfangsbestand Ihres Geschäftskontos vor.
5	Hier planen Sie Ihre Umsätze gem. Datum der Rechnungsstellung. Planen Sie saisonale Schwankungen wie Sommerloch oder Weihnachtsboom mit ein! Und: Der hier geplante Jahresumsatz muss mit dem in der Rentabilitätsprognose übereinstimmen.
6	Im Beispiel Liquiditätsplan wird die sog. Soll-Besteuerung unterstellt (Steuerschuld entsteht mit Leistungsausführung / Rechnungsstellung). Informieren Sie sich aber auch über Möglichkeiten der Ist-Besteuerung.
8	Unterschied zum Umsatz: Hier wird der Zeitpunkt des Zahlungseingangs geplant. Die Werte errechnen sich aus Umsatzplan und den Annahmen zu den Zahlungszielen der Kunden.
9	z.B. Überbrückungsgeld vom Arbeitsamt
13	Für die Liquiditätsplanung sind nicht Lieferdatum oder der Zeitpunkt des Verbrauchs entscheidend, sondern Ihr "Zahltag". Existenzgründer erhalten selten Lieferantenkredite - Lieferung gegen Vorkasse oder Barzahlung sind die Regel!
16	Versicherungen bieten meist Rabatte bei jährlicher Zahlungsweise. Für die Liquidität ist wieder der Monat der Zahlung relevant.
19	Das laufende Geschäftskonto wird meist quartalsweise abgerechnet (hier unterstellt: Zahlung am 01. des Folgemonats). Die Sollzinsen in dieser Zeile sind grob berechnet: sie ergeben sich aus dem angenommenen KK-Zins und dem durchschnittlichen kumulierten Liquiditätssaldo.
20	Auch hier grobe Berechnung gem. der Annahmen zu Investitionskrediten und Zinssatz.
24	Nutzen Sie die Checkliste zu den privaten Ausgaben in dieser Broschüre! Erkundigen Sie sich frühzeitig nach den Kosten Ihrer Sozialen Absicherung!
25	Die meisten Existenzgründungskredite bieten in den ersten ein bis drei Jahren Tilgungsfreiheit. In dieser Zeit sollten Sie sich aber - sobald wie möglich - dafür oder auch für Unvorhergesehenes ein Polster verschaffen, d.h. Rücklagen bilden.
26	Lesen Sie hierzu im Kapitel Steuern Infos zu Freibeträgen etc.
30	Diese Zeile kann als Monats-End-Kontostand des fiktiven Geschäftskontos (Kontokorrentkontos) interpretiert werden.

Liquiditätsplanung Beispiel ohne Auszahlungen für Investitionen

Annahmen zu Zahlungszielen, die Sie Ihren Kunden einräumen: (1)

Umsatzsteuersatz (2)

Voranmeldungszeitraum Jahr 1 (12=monatlich) (3)

30% der Kunden zahlt noch im Monat der Rechnungsstellung

16%

12

30% der Kunden zahlt im Folgemonat

Vorsteuersatz

40% der Kunden zahlt erst nach zwei Monaten

16%

	EURO	Jan	Feb	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jahr 1
4 Start-Liquidität		0	-5.000	1.721	641	1.085	1.635	1.399	-1.293	-2.978	-5.482	-6.048	-6.102	
5 Umsatzplan (netto)		0	1.500	2.000	2.000	3.000	2.500	500	2.500	4.000	4.500	3.500	5.000	31.000
6 Umsatzsteuer (USt)		0	240	320	320	480	400	80	400	640	720	560	800	4.960
7 Einzahlungen														
8 1. aus Umsatz incl. USt		0	522	1.218	2.088	2.668	2.842	2.436	2.204	2.494	4.118	4.640	5.046	30.276
9 2. sonstige Einzahlungen		2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000							12.000
10 Summe Einzahlungen		2.000	2.522	3.218	4.088	4.668	4.842	2.436	2.204	2.494	4.118	4.640	5.046	42.276
11 Auszahlungen														
12 Personal (Löhne, Gehälter, Soz.Abg.)		0	0	395	395	395	395	395	395	395	395	395	395	3.950
13 Material/Waren inkl. USt		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
14 Miete, Pacht inkl. USt		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6.000
15 Raumkosten inkl. USt		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1.200
16 Versicherungen		600												600
17 Werbung/Vertrieb inkl. USt		800	500	200	200	200	200	200	200	200	200	400	500	3.800
18 Verwaltung, Porto, Tel. inkl. USt		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	200	1.300
19 Zinsen KK		0	0	0	26	0	0	0	0	0	96	0	0	122
20 sonstige Zinsen (z.B. Investitionskredite)		0	0	800	0	0	800	0	0	800	0	0	800	3.200
21 (Steuer)Beratung inkl. USt		1.500	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	2.325
22 Kfz-Kosten inkl. USt		900	50	100	100	100	100	30	100	100	250	100	150	2.080
23 sonstige Auszahlungen		1.000												1.000
24 Privatentnahmen		1.500	1.500	2.000	2.000	2.500	2.500	3.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	28.000
25 Tilgung/Rücklagen														0
26 Betriebssteuern (z.B. Gewerbesteuer)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
27 Summe Auszahlungen		7.000	2.825	4.270	3.496	3.970	4.770	4.900	3.970	4.770	4.216	4.170	5.220	53.577
28 USt-Zahllast (-) oder Erstattung (+)		0	7.024	-28	-148	-148	-308	-228	81	-228	-468	-524	-356	4.669
29 Liquiditätssaldo		-5.000	6.721	-1.080	444	550	-236	-2.692	-1.685	-2.504	-566	-54	-530	-6.632
30 Liquiditätssaldo kumuliert		-5.000	1.721	641	1.085	1.635	1.399	-1.293	-2.978	-5.482	-6.048	-6.102	-6.632	

Investitionsbedarf 7.1.3

Hier stehen die Anschaffungen im Anlagevermögen und im Umlaufvermögen im Vordergrund. Unter Anlagevermögen versteht man langfristig benötigte Betriebsanlagen, bei Umlaufvermögen handelt es sich um laufend umgeschlagene Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe oder Handelswaren.

I Anlagevermögen

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

II Umlaufvermögen

Ermitteln Sie beim Umlaufvermögen Ihren Bedarf zur Erstausstattung.

Warenlager bzw. Rohstoffe	EUR
Hilfsstoffe	EUR
Betriebsstoffe	EUR
Summe	EUR

Der Kapitalbedarf für die Erstausstattung mit Waren ist abhängig von dem geplanten Umsatz. Im Einzelhandel errechnet er sich wie folgt:

$$\frac{\text{geplanter Umsatz}}{\text{Warenumschlagsgeschwindigkeit}} \cdot \text{Handelsspanne} = \text{Warenlager}$$

Umschlagsgeschwindigkeit und Handelsspanne können als Durchschnittszahlen Betriebsvergleichen entnommen werden.

Dafür ein Beispiel:

Im Einzelhandel mit Damenoberbekleidung soll ein Nettoumsatz von 300.000,00 EUR im ersten Jahr erzielt werden. Nach den Betriebsvergleichszahlen des Instituts für Handelsforschung liegen der Lagerumschlag bei 2,9 und die Handelsspanne bei 35 % vom Umsatz. Unter Anwendung der obigen Formel berechnet sich das notwendige Warenlager wie folgt:

$$\frac{300.000,00 \text{ EUR}}{2,9} \cdot 35 \% = 67.241 \text{ EUR}$$

Zur Beschaffung des ersten Warenlagers müssen also etwa 67.000,00 EUR bereit gehalten werden.

Finanzierungsplan 7.2

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

Beachten Sie grundsätzliche Finanzierungsregeln: Anlagevermögen sollte durch Eigenkapital und langfristige Kredite finanziert werden, Umlaufvermögen durch mittel- und kurzfristige Kredite. Von den Geldgebern werden - auch bei Förderkrediten - in der Regel bankübliche Sicherheiten und ein bestimmter Prozentsatz an Eigenkapital verlangt. Prüfen Sie also zunächst Ihr Eigenkapital!

Dazu können gehören:

- Eigene Mittel einschließlich Sacheinlagen (Pkw usw.) und Eigenleistungen
- Mittel von Teilhabern (Mitspracherecht!)
- und Eigenkapitalhilfe des Bundes (vgl. öffentliche Finanzierungshilfen)

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

- Darlehen aus öffentlichen Mitteln (s.u.)
- Darlehen von Kreditinstituten
- Privatdarlehen von Verwandten und Freunden.

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

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

Bei der Finanzierung des Umlaufvermögens sind Überlegungen zur Erhaltung der Zahlungsbereitschaft und der Rentabilität ganz besonders wichtig. Je schneller z.B. der Warenumsatz, um so kleiner kann der Warenbestand sein, d.h., dass durch das Lagern nur ein möglichst kleiner Teil des Kapitals gebunden werden sollte. Allerdings muss der Unternehmer zwischen den Beschaffungskosten auf der einen Seite und den Finanzierungsvorteilen eines niedrigen Lagerbestandes auf der anderen Seite abwägen. Denken Sie auch daran, dass Lieferantenkredite extrem teuer sein können. Sie sollten so disponieren, dass Sie die Ware voll mit Skonto bezahlen können.

Durch die Anschaffung gebrauchter statt neuer Wirtschaftsgüter oder durch Leasing lässt sich die Anfangsbelastung Ihres Unternehmens verringern. Ihr Betrieb arbeitet dann kostengünstiger und mit größerer Liquidität. Auch durch Factoring lässt sich die Liquidität günstig beeinflussen. Infos zu Forderungsmanagement und Factoring finden Sie auch auf unserer Homepage unter www.ihk-arnsberg.de/wachstum_finanzierung.

Nutzen Sie öffentliche Finanzierungshilfen! 7.3



Erkundigen Sie sich frühzeitig bei Ihrer IHK, ob Sie Ihre Gründungsinvestitionen mit öffentlichen Fördermitteln finanzieren können. Mit zinsgünstigen Krediten, Bürgschaften und Zuschüssen greifen das Land, der Bund und die EU Jungunternehmern unter die Arme. Wichtig ist eine Beantragung der Mittel bei Ihrer Hausbank vor Beginn des Vorhabens! Die Finanzierungsberater der IHK haben umfangreiches Informationsmaterial für Sie und erarbeiten Ihnen Finanzierungsvorschläge als Verhandlungsgrundlage für Ihr Bankgespräch. Die aktuellen Fördermittel-Konditionen und weitere Tipps können aus unserer Internetseite www.ihk-arnsberg.de heruntergeladen.

Nachfolgend zwei Beispiele für Kapitalbedarfs- und Finanzierungspläne.

Kapitalbedarf

Beispiel 1

Umbaukosten:	15.000 EUR
Einrichtung:	40.000 EUR
PKW:	20.000 EUR
Warenlager:	30.000 EUR
Betriebsmittel:	15.000 EUR
Summe:	120.000 EUR

Beispiel 2

Umbaukosten:	5.000 EUR
Einrichtung:	10.000 EUR
PKW:	10.000 EUR
Warenlager:	15.000 EUR
Betriebsmittel:	10.000 EUR
Summe:	50.000 EUR

Finanzierungsvorschläge

Beispiel 1

Eigenmittel:	16.000 EUR
Eigenkapitalhilfe:	27.000 EUR
ERP:	52.000 EUR
GuW NRW:	10.000 EUR
GuW NRW-Betriebsmittel	15.000 EUR
Summe:	120.000 EUR

Beispiel 2

Eigenmittel:	5.000 EUR
DtA-Startgeld:	45.000 EUR
Summe:	50.000 EUR

Mögliche Sicherheiten:

- 📄 Belastung von Immobilien durch Grundschuld/Hypothek
- 📄 Sicherungsübereignung von Fahrzeugen, Maschinen, Einrichtungen etc.
- 📄 Abtretung von Ansprüchen aus Lebensversicherungen, Bausparverträgen
- 📄 Bürgschaften von Verwandten oder Bekannten
- 📄 Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW oder
- 📄 Haftungsfreistellungen der Hausbank durch das Förderinstitut

Rentabilitätsprognose 8

Umsätze, Kosten, Gewinne und Verluste planen



Ideen muss man zwar zunächst einmal haben - aber sie müssen sich auch rechnen lassen. Von einer tragfähigen Existenzgründung kann man sprechen, wenn Ihre Rentabilitätsprognose ergibt, dass –nicht sofort im ersten Jahr, aber nach einer angemessenen Anlaufphase– Ihre privaten Lebenshaltungskosten und die betrieblichen Kosten gedeckt werden können und sich außerdem noch ein Überschuss zur weiteren finanziellen Stabilisierung des Unternehmens ergeben könnte.

Wir schlagen Ihnen vor, zunächst eine Mindestumsatzberechnung anzustellen. Vereinfacht gesagt er rechnen Sie den Umsatz, bei dem sowohl die betrieblichen Kosten als auch Ihre privaten Ausgaben gedeckt sind.

Die Kosten - mal fix, mal variabel 8.1

Beginnen Sie Ihre Rentabilitätsplanung zunächst einmal mit den Kosten. Viele Kostenpositionen können Sie recht genau planen (holen Sie sich z.B. Angebote für Versicherungen ein, stecken Sie durch Einblick in Tarifverträge grob Personalkosten ab, erkundigen Sie sich nach ortsüblichen Mieten etc.).

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

Personalkosten

Gehalt (ohne "Unternehmerlohn")	EUR
gesetzliche Sozialabgaben	EUR
Beiträge zur Berufsgenossenschaft	EUR
freiwillige soziale Aufwendungen	EUR

Miete, Pacht, Raumkosten

Miete/Pacht und Mietnebenkosten	EUR
Heizenergie, Strom, Wasser	EUR
Reinigung	EUR
Instandhaltungskosten	EUR

Beiträge

betriebliche Versicherungen	EUR
Beiträge zu Berufsverbänden, Organisationen	EUR

Betriebskosten für Kraftfahrzeug

Kfz-Steuer	EUR
Versicherung	EUR
Garage	EUR
Reparatur/Wartung	EUR
Treibstoffe	EUR

Werbung, Leasing

Anzeigen	EUR
Dekorationen	EUR
Messeaufwand	EUR
Leasing	EUR

Reisekosten

Fahrtkosten	EUR
Übernachtung, Spesen	EUR

Kreditkosten, Kosten d. Geldverkehrs

Fremdkapitalzinsen	EUR
Bürgschaftsprovision	EUR
Kontoführungsgebühren	EUR

Betriebssteuern

Gewerbesteuer	EUR
Grundsteuer	EUR

Sonstige Kosten

fremde Dienste (Steuerberatung, Buchführung, etc.)	EUR
Telefon, Porto, Verpackung	EUR
Bürobedarf	EUR

Abschreibungen

Gebäude	EUR
Einrichtungen, Maschinen	EUR
Kraftfahrzeuge	EUR
geringwertige Wirtschaftsgüter	EUR
Forderungsausfälle	EUR
Wertberichtigungen (Inventarverluste etc.)	EUR
Gesamtkosten	EUR

Betriebsvergleichszahlen

Durch Einholung von Angeboten können einzelne Kostenansätze relativ sicher angenommen werden (z. B. Miete, Versicherungen, Leasingkosten). Häufiger handelt es sich hierbei um rechnerisch zu erfassende Planvorgaben (z. B. Personalkosten) oder um mehr oder weniger genaue Schätzgrößen (z. B. Telefon). Zur Ermittlung realistischer Wertansätze können Ergebnisse von Betriebsvergleichen herangezogen werden, die Auswertungen betrieblicher Daten einer größeren Zahl von Unternehmen eines Wirtschaftszweiges oder einer Branchen enthalten. Betriebsvergleichsergebnisse ermöglichen, Ihre Kostenansätze auf eine annähernd realistische Basis zu stellen. Später gestatten sie Ihnen auch einen Vergleich Ihrer Ist-Werte mit den Durchschnittsdaten der Branche.

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

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

Abschreibungen

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

Tilgung

Anlage- und Umlaufvermögen eines neugegründeten Unternehmens werden im allgemeinen auch mit Investitionskrediten finanziert. Schon nach relativ kurzer Zeit - bei den öffentlichen Förderungsprogrammen meist nach zwei bis drei Jahren - und nicht erst am Ende des Abschreibungszeitraums sind Auszahlungen in Höhe des vereinbarten Kredittilgungsbetrages fällig. Diese Tilgungsleistungen sind regelmäßig aus den verdienten Abschreibungsbeträgen aufzubringen.

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

Der Gewinn 8.2



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

Wie bereits erwähnt, wird nicht jeder Gründer von Beginn an den Lebensunterhalt allein aus dem Gewinn seines Unternehmens bestreiten müssen. In einigen Fällen kann

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

zur Sicherung des Lebensunterhaltes beitragen. Erzielt das neugegründete Unternehmen anfänglich nur geringe Überschüsse, gefährdet dies nicht gleich die materielle Existenz des Gründers. Mittel- bis langfristig sollte jedoch in jedem Fall ein Gewinn erzielt werden, der die erbrachte Arbeitsleistung, den Eigenkapitaleinsatz und das Risiko des Unternehmers angemessen honoriert. Andernfalls ließe sich die Aufnahme bzw. Fortsetzung einer selbstständigen Tätigkeit zumindest aus wirtschaftlicher Sicht nicht rechtfertigen. Sie wäre lediglich Hobby oder unproduktiver Zuerwerb. Falls keine anderen Erwerbsquellen vorhanden sind, muss der Betrieb mindestens die Kosten für die "Lebenshaltung" abdecken. Erinnern Sie sich an die Planung der Privaten Ausgaben im vorherigen Kapitel?:

in EUR	Beispiel
Steuern auf das Einkommen	3.500
Krankenversicherung	3.000
Altersvorsorge	4.000
Private Miete	7.500
Lebensunterhalt	12.000
=benötigte private Einnahmen	30.000
+ sonstige private Ausgaben	4.000
= Summe aller privater Kosten = unterhaltssichernder Mindestgewinn	34.000

Der Gewinn eines Unternehmens errechnet sich am Ende eines jeden Geschäftsjahres als Differenz zwischen Ertrag und Aufwand. Bei Einzelunternehmungen und Personengesellschaften stellt diese Differenz, die auch negativ sein kann (= Verlust), die Vergütung für den geleisteten Arbeitseinsatz des Unternehmers (Unternehmerlohn) und die Verzinsung des Eigenkapitals dar. Selbst dies reicht auf Dauer nicht. Ein Unternehmen bietet langfristig nur dann eine gesicherte Existenzgrundlage, wenn der erwirtschaftete Gewinn nicht nur den Lebensunterhalt und eine angemessene Eigenkapitalverzinsung sicherstellt, sondern darüber hinaus die Substanzerhaltung des Betriebes, die Finanzierung eines angemessenen Unternehmenswachstum und die Bildung von Rücklagen (Reserven) ermöglicht, mit denen unvorhersehbaren unternehmerischen Risiken begegnet werden kann.

Der Umsatz **8.3**

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

Der oben ermittelte, den Unterhalt sichernde Mindestgewinn, kann als eine erste Rechengröße dienen, den erforderlichen Mindestumsatz (als "Soll-Umsatz") hochzurechnen. Hierbei kann wieder auf die Ergebnisse von Betriebsvergleichen zurückgegriffen werden, die, wie z. B. der Betriebsvergleich für den Einzelhandel, den durchschnittlichen Branchengewinn in Prozent vom erzielten Umsatz (einschl. MwSt.) angeben. Darüber hinaus ist die sog. "Richtsatzsammlung" zur Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns zu erwähnen. Sie enthält für eine Vielzahl von Handwerks- und Handelsbranchen sowie das Transportgewerbe und die Gastronomie Angaben über den Roh- und Reingewinn in Prozent des Umsatzes (ohne MwSt.).

Einen realistischen Wert des erforderlichen Umsatzes erhalten Sie, wenn Sie zu dem errechneten, Ihren Unterhalt sichernden Mindestgewinn, die Betriebskosten hinzu addieren. Diese Summe muss bei reinen Dienstleistungsunternehmen durch die Einnahmen gedeckt sein, bei einem Handelsbetrieb durch die Differenz zwischen Wareneinkaufs- und Warenverkaufspreis (Rohertag). Den durchschnittlichen Rohertag Ihrer Branche können Sie näherungsweise Betriebsvergleichen der Schreibwarenbranche oder der Richtsatzsammlung entnehmen.

Entscheidend ist aber nicht, welcher Umsatz erforderlich, sondern welcher erzielbar ist.

Konkrete, auf das jeweilige Gründungsvorhaben bezogene Marktuntersuchungen (Standortanalyse, Konkurrenzanalyse, Marktpotenzialermittlung) helfen, den erzielbaren Umsatz abzuschätzen. Die Kapazität des neu gegründeten Unternehmens darf dabei nicht außer acht gelassen werden. So ist z. B. im Einzelhandel auf einer bestimmten Verkaufsfläche in der Regel nur ein bestimmter maximaler Umsatz erzielbar. Das gleiche gilt für die Personalleistung: Jede Arbeitskraft hat ihre Kapazitätsgrenze, die den erzielbaren Umsatz begrenzt. Aufgabe der Gründungsplanung ist, die Umsatzerwartung und die vor-

handenen Kapazitäten in Einklang zu bringen. Sind z. B. für den erzielbaren Umsatz die Räume zu groß und die Personalkosten zu hoch, so gefährdet das die Rentabilität des Unternehmens. Dies kann sogar dazu führen, dass Industriebetriebe wie auch Handels- und Dienstleistungsunternehmen durch zu geringe Kapazitätsauslastung in ihrer Existenz bedroht sind.

Sie sollten jedoch mehr als nur den erforderlichen Umsatz erzielen. Nur dann haben Sie genügend Spielraum für eine angemessene Eigenkapitalverzinsung, für eine notwendige Risikorücklage und den weiteren Ausbau des Unternehmens.

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

Rentabilitätsvorschau	in EUR pro Jahr	in % v. Umsatz
Umsatzerlöse		100
./. Waren-/Materialeinsatz		
= Rohertrag		
./. Personalkosten		
./. Personalnebenkosten		
./. Energiekosten (Heizung, Strom, Wasser)		
./. Miete (Gebäude und Ladenlokal)		
./. Miete, Einrichtung (Leasinggeb. etc.)		
./. Fahrzeugkosten (fix, variabel)		
./. betriebliche Versicherung		
./. sonstige Betriebskosten		
./. Gebühren und Beiträge		
./. Postkosten (einschl. Telefon)		
./. Rechts- und Beratungskosten		
./. Buchführungskosten		
./. Werbekosten		
./. Vertriebskosten, z. B. Reisekosten		
./. Sonstige Verwaltungskosten (z. B. Bürobedarf)		
./. Abschreibungen (Afa)		
./. Geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG)		
./. Fremdkapitalzinsen		
./. Steuern und Abgaben		
./. Gewerbesteuer		
= Gewinn vor Steuern		
+ Abschreibungen		
= Cash-Flow		



Steuern sind nicht etwas, "was irgendwann später kommt". Beides, die prompte Bezahlung der Steuern wie auch die exakte Erledigung von Aufzeichnungs- und Erklärungs-pflichten, darf der Existenzgründer nicht auf die leichte Schulter nehmen, sonst droht nicht nur die zwangsweise Beitreibung der Steuern, sondern kann dies auch zu einer "Schätzung" der Steuerlast führen. Und dies ist bekanntlich für jeden Unternehmer ein Gespenst. Auf die Gefahr einer Liquiditätskrise im zweiten oder dritten Jahr wurde bereits hingewiesen.

Neben anderen Einrichtungen erhält auch das Finanzamt von der Gewerbeanmeldestelle Ihrer Gemeinde eine Durchschrift der Gewerbeanmeldung. Dadurch wird normalerweise sichergestellt, dass Sie ihren gesetzlichen Verpflichtungen als Steuerzahler nachkommen. Wir empfehlen aber, dass Sie auch selbst (formlos, also telefonisch oder per Post) das Finanzamt vom Start Ihrer Selbstständigkeit unterrichten. Sie erhalten daraufhin vom Finanzamt einen Betriebsfragebogen, mit dem Sie um alle für die Besteuerung notwendigen Angaben gebeten werden. Wenn Sie diesen ausgefüllt zurückgeschickt haben, bekommen Sie Ihre Steuernummer, die Sie dann künftig bei allen Erklärungen angeben müssen. Die Erklärungsdrucke werden automatisch nur einmal jährlich, und zwar zu Beginn eines Jahres, versandt. Falls Sie also Ihre Steuererklärung im Verlaufe des Jahres abgeben und selbst bearbeiten wollen, müssen Sie sich daher um die Drucke bemühen. Ein Anruf beim Finanzamt genügt.

Hilfe vom Steuerfachmann

Der Existenzgründer wird sich jedoch fragen, wofür es den Steuerberater gibt. Es ist richtig, dass ein Unternehmen im Regelfall bei der Kompliziertheit des Steuerrechts und dessen ständiger Änderung ohne die Hilfe eines Steuerberaters kaum auskommen kann. Der Steuerberater ist aber nur so gut, wie er Anstöße für seine Arbeit unmittelbar aus dem Betrieb, also vom Unternehmer selbst, bekommt. Dies setzt ebenso wie das Verarbeiten der vom Steuerberater unterbreiteten Vorschläge zumindest Grundkenntnisse des Existenzgründers über unser Steuersystem voraus. Schauen Sie doch einmal in den IHK-Veranstaltungskalender für Existenzgründer und Jungunternehmer. Sicherlich wird dort kurzfristig eine Info-Veranstaltung zum Thema Steuern angeboten.

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

Umsatzsteuer (USt=Mehrwertsteuer = MwSt.)

Die USt ist eine "Verbrauchersteuer", d. h. der Unternehmer hat für seine steuerpflichtigen Lieferungen und Leistungen USt an den Abnehmer zu berechnen und die in Rechnung gestellte USt an das Finanzamt abzuführen. Besteuert wird zudem der Eigenverbrauch. Die USt beträgt seit dem 01.04.98 16 % des Netto-Rechnungsendbetrages (entspricht 13,79 % des Rechnungsendbetrages). Für bestimmte Leistungen gilt ein ermäßigter Steuersatz von derzeit 7 % (6,54 %). Unterschieden werden muss jedoch im Einzelfall, ob eine steuerpflichtige oder eine steuerbefreite Leistung vorliegt. Die steuerfreien Leistungen sind im USt-Gesetz näher beschrieben.

Mit der USt soll nur der jeweils erzielte "Mehrwert" einer bestimmten Leistung besteuert werden. Um dieses Ziel zu erreichen, wird ein Vorsteuerabzug zugelassen. Das bedeutet, dass bei einer von einem anderen Unternehmen für das Unternehmen erbrachten Leistung, für die eine Lieferantenrechnung mit gesondert ausgewiesener USt vorliegt, die in Rechnung gestellte USt als Vorsteuer abgezogen werden kann.

Die an das Finanzamt abzuführende USt-Schuld ermittelt sich demnach wie folgt:

$$\begin{array}{l} \text{Steuerpflichtige Ausgangsumsätze } 16 \% / 7 \% \\ \text{/. in Lieferantenrechnung gesondert} \\ \text{ausgewiesener Umsatzsteuer (Vorsteuer)} \quad = \quad \text{Umsatzsteuerschuld} \end{array}$$

Beispiel

Sie beziehen Ware für 100 EUR und verkaufen diese für 200 EUR. Umsatzsteuersatz: 16 %

A.	Rechnung des Lieferanten	
	Warenwert	100 EUR
	Umsatzsteuer (Vorsteuer)	<u>16 EUR</u>
	Sie bezahlen:	
	Rechnungsbetrag	<u>116 EUR</u>
B.	Sie stellen in Rechnung:	
	Warenwert	200 EUR
	Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)	<u>32 EUR</u>
	Rechnungsbetrag	<u>232 EUR</u>
C.	Daraus errechnet sich folgende Steuerschuld:	
	in Rechnung gestellte (erhaltene)	
	Umsatzsteuer	32 EUR
	Bezahlte Vorsteuer	<u>16 EUR</u>
	An das Finanzamt abzuführende	
	Umsatzsteuer	<u>16 EUR</u>

Im Ergebnis zeigt die Darstellung, dass nur der nicht vorsteuerabzugsberechtigte Letztverbraucher mit Umsatzsteuer wirtschaftlich belastet ist.

Rechnungen

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

Umsatzsteuerschuld

Grundsätzlich entsteht die USt-Schuld im Zeitpunkt der Leistungsausführung. Maßgebend ist das in diesem Zeitpunkt vereinbarte Entgelt und die darauf entstehende USt. Unerheblich ist für das Entstehen der USt-Schuld, dass die Zahlung des Brutto-Rechnungsbetrages erst später erfolgt. Dies kann dazu führen, dass dem Finanzamt USt abzuführen ist, obwohl der Kunde erst später zahlt. Gerade bei kleinen Unternehmen führt dies häufig zu Liquiditätsproblemen. Es wird daher vom Finanzamt auch zugelassen, dass, wenn Ihre steuerbaren Jahresumsätze insgesamt voraussichtlich 125.000 EUR nicht überschreiten oder Sie von der Buchführungspflicht befreit sind, auf Antrag die USt-Schuld nach den vereinnahmten Entgelten ermittelt werden kann. Das heißt, Sie verrechnen die USt- und Vorsteuerbeträge erst, wenn Sie die Steuer von Ihren Kunden erhalten oder sie selbst gezahlt haben. Wenn der Umsatz i.S.d. § 19 Abs. 1 UStG im vorangegangenen Kalenderjahr 16.620 EUR nicht überstiegen hat und im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich 50.000 EUR nicht übersteigen wird, kann die Finanzverwaltung von einer Erhebung der USt absehen (sog. Kleinunternehmerregelung). Ein Abzug der an Lieferanten gezahlten Vorsteuer ist in diesem Fall aber ebenfalls nicht möglich. Bei den meisten Existenzgründern ist die Inanspruchnahme des Vorsteuerabzugs jedoch wichtig. Um dies zu erreichen, müssen Sie Ihrem Finanzamt erklären, dass Sie zur USt "optieren". Das bedeutet, Sie können Vorsteuer abziehen, müssen aber auch den Kunden USt in Rechnung stellen und den Differenzbetrag an das Finanzamt abführen. Soweit Sie sich für eine solche Option entscheiden, sind Sie an diese Erklärung 5 Jahre lang gebunden.

Umsatzsteuervoranmeldungen

Die USt-Voranmeldungen müssen Sie bei Ihrem Finanzamt bis zum 10. des Folgemonats einreichen. Darin sind die im abgelaufenen Quartal (Monat) angefallenen USt-Beträge und die abziehbare Vorsteuer anzugeben und die Differenz an das Finanzamt abzuführen. Voranmeldungszeitraum ist grundsätzlich das Kalendervierteljahr. Aber seit dem 01.01.2002 gilt: Nimmt der Unternehmer seine berufliche oder gewerbliche Tätigkeit neu auf (Existenzgründer!), ist im laufenden und folgenden Kalenderjahr Voranmeldungszeitraum der Kalendermonat. Danach gelten wieder die Umsatzgrenzen des § 18 II bzw. II a UStG.

Gewerbsteuer

Der Gewerbesteuer unterliegen ausschließlich Gewerbebetriebe. Unternehmen, die Kapitalvermögen verwalten oder Grundstücke, Gebäude und andere Wirtschaftsgüter hauptsächlich vermieten oder verpachten, sind in aller Regel keine Gewerbebetriebe. Sie unterliegen als solche ebenso wie die Freiberufler nicht der Gewerbesteuer. Bei der Gewerbesteuer wird nur noch der Gewerbeertrag besteuert, seit dem Erhebungszeitraum 1998 entfällt die Gewerbekapitalsteuer für sämtliche Betriebe, auch in den alten Bundesländern.

Vereinfacht kann die Ermittlung der Gewerbesteuer wie folgt dargestellt werden:

Gewinn aus Gewerbebetrieb

+ Hinzurechnungen (z. B. 50 % der Dauerschuldzinsen)

- Kürzungen (z.B. 1,2% des Einheitswertes des betriebl. Grundbesitzes)

= Gewerbeertrag

- Freibetrag: 24.500 EUR (nur für Einzelunternehmen und Personengesellschaften!)

x Steuermesszahl 5% (Staffeltarif bei Einzelunternehmen und Personenges. vgl. § 11 GewStG)

= Steuermessbetrag

x Hebesatz der jeweiligen Gemeinde (erfahren Sie bei der IHK, auch im Internet)

= zu zahlende Gewerbesteuer

Besonderheiten Gewerbesteuer:

Als Unternehmer sollen Sie vorab auch den Faktor "Hebesatz" in die Standortüberlegung mit einbeziehen. Wie aus der Darstellung ersichtlich ist, hängt die Höhe der Gewerbesteuer entscheidend vom gemeindlichen Hebesatz ab, der bei der überwiegenden Zahl der Gemeinden zwischen 300 und 450 % liegt und jährlich neu festgesetzt wird. Ihre IHK hat eine aktuelle Liste für Sie (u.a. im Internet)!

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

Das am 14.07.2000 verabschiedete Gesetz zur Senkung der Steuersätze und zur Reform der Unternehmensbesteuerung sieht vor, dass bei Personengesellschaften die tarifliche Einkommensteuer durch die Anrechnung der Gewerbesteuer ermäßigt wird. Die Ermäßigung beläuft sich auf das 1,8fache des Gewerbesteuermessbetrages. Die Gewerbesteuer ist weiterhin als Betriebsausgabe abzugsfähig. Detailinformationen enthält das Merkblatt „Kürzung bei der Einkommensteuer durch Anrechnung der Gewerbesteuer (www.ihk-arnsberg.de oder telefonisch unter 02931 / 878 - 163).

Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer (KSt) ist die Einkommensteuer juristischer Personen, etwa einer GmbH. Bemessungsgrundlage ist das zu versteuernde Einkommen, das, wie bei der Einkommensteuer, aufgrund des Betriebsvermögensvergleiches ermittelt wird. Ab 2001 werden Gewinne des Unternehmens mit einem einheitlichen Steuersatz von 25 % besteuert. Unabhängig davon, ob die Gewinne ausgeschüttet werden oder im Unternehmen bleiben. In 2001 kann letztmals nach dem Anrechnungsverfahren mit KSt-Guthaben für den Anteilseigner ausgeschüttet werden. Ab 2002 wird das Vollarrechnungssystem durch das Halbeinkünfteverfahren ersetzt. Anteilseigner müssen dann nur noch die Hälfte der Ausschüttungen einer Kapitalgesellschaft im Rahmen der Einkommensteuer versteuern. Dafür entfällt die Verrechnung der vom Unternehmen bereits gezahlten KSt.

Einkommensteuer

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

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

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

Lohnsteuer

Die Lohnsteuer belastet ebenso wie die Umsatzsteuer im Regelfall den Betrieb nicht. Man spricht von einem sogenannten durchlaufenden Posten. Für sich selbst braucht der Unternehmer keine Lohnsteuer einzubehalten. Sobald aber Mitarbeiter beschäftigt werden, ist eine Einbehaltung der Lohnsteuer vom bezahlten Arbeitsentgelt in der Regel vorzunehmen. Um den Lohnsteuerabzug ordnungsgemäß vornehmen zu können, muss dem Unternehmer vom Arbeitnehmer eine Lohnsteuerkarte vorgelegt werden. Anhand der auf der Lohnsteuerkarte angegebenen arbeitnehmerindividuellen Angaben, die für die Höhe der Lohnsteuer entscheidend sind (z. B. Steuerklasse, Anzahl der Kinder), ist die Lohnsteuer einzubehalten. Am Jahresende muss der Unternehmer den Beschäftigten die Lohnsteuerkarte unter Angabe u. a. des gezahlten Arbeitsentgelts und der entrichteten Lohnsteuer aushändigen. Zudem ist vom Arbeitgeber für jeden Arbeitnehmer ein Gehaltskonto zu führen, das u. a. auch Unterlagen für die Lohnsteuerberechnung enthalten muss.

LOHNSTEUERANMELDUNGEN

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

Sozialabgaben

Als Selbstständiger sind Sie für Ihre soziale Sicherung selbst verantwortlich (vgl. Kapitel „Ihre persönliche Absicherung“). Falls Sie Arbeitnehmer beschäftigen, müssen Sie für diese auch die Sozialabgaben an die zuständige Krankenkasse abführen. Dabei werden die Kosten jeweils zur Hälfte vom Arbeitgeber und vom Arbeitnehmer getragen. Diese Kosten erhöhen das vereinbarte Bruttogehalt um rd. 20 %.

Zu den Sozialabgaben gehören:

- die gesetzliche Rentenversicherung der Arbeiter und Angestellten
- Arbeitslosenversicherung
- gesetzliche Krankenversicherung
- gesetzliche Pflegeversicherung

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

Buchführung

Eine Pflicht zur "doppelten Buchführung" besteht, wenn sie als Kaufmann ins Handelsregister eingetragen sind oder wenn Ihr Umsatz 260.000 EUR im Jahr übersteigt oder Sie mehr als 25.000 EUR Gewinn erzielen. Sofern Sie diese zur Zeit gültigen steuerlichen Grenzen nicht erreichen, genügt es, wenn Sie Ihre täglichen Einnahmen und Ausgaben in ein Kassenbuch eintragen und ebenso den Wareneingang und Warenausgang festhalten.

Steuerbelastung senken

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

- Abschreibungsart und -dauer
- Sofortabschreibung
- Anschaffungszeitpunkt
- Bewertung des Vorratsvermögens

- Ermittlung der Herstellkosten/Anschaffungskosten
- Bildung von Rückstellungen

Die einzelnen Maßnahmen, etwa auch ein Ehegattenanstellungsvertrag, sollte der Unternehmer im laufenden Kontakt mit seinem Steuerberater frühzeitig vor Ablauf des Wirtschaftsjahres erörtern. Außerdem Möglichkeiten von Verlustvor- und rückträgen.

Welche Rechtsform ist für Sie die zweckmäßigste? 10



Bei der Wahl der für Ihren Betrieb rechtlich und wirtschaftlich zweckmäßigsten Rechtsform müssen Sie Ihre persönlichen Vorstellungen und die steuerlichen, betriebswirtschaftlichen und gesellschaftsrechtlichen Kriterien genau abwägen. Eine Hauptentscheidung lautet: Wollen Sie die gewerbliche Tätigkeit allein als "Einmann-Unternehmen" oder mit Partnern aufnehmen? Durch Hinzunahme eines Partners können Sie gegebenenfalls die Eigenkapitalbasis des Unternehmens verbessern, eine zuverlässige Arbeitskraft und Know-how gewinnen. Steuerlich vorteilhaft kann die Beteiligung von Familienangehörigen sein. Eine "Wirtschaftsehe" verlangt jedoch von allen Partnern ein hohes Maß an gegenseitigem Vertrauen - auch noch nach Jahren.

Auf folgende Unternehmensformen wollen wir an dieser Stelle kurz eingehen:

- Einzelunternehmen: Kleingewerbetreibender (KGT)
 Einzelfirma
- Personengesellschaften: BGB-Gesellschaft
 OHG, KG
 stille Gesellschaft
- Kapitalgesellschaften: GmbH
 AG

Vorab zur Haftungsbeschränkung bei Kapitalgesellschaften: Vielen Existenzgründern erscheint die Gründung einer Kapitalgesellschaft (meist GmbH) sinnvoll, um ihre Haftung auf das Stamm-/Grundkapital zu beschränken. Berücksichtigen Sie aber, dass Kreditinstitute grundsätzlich auch persönliche oder dingliche Sicherheiten der Gründungs-Gesellschafter einfordern (Ausnahmen sind selten!). Damit haften Sie für diese Verbindlichkeiten auch persönlich, ähnlich dem Personengesellschafter. Die Beschränkung der Haftung kann aber auch ein Gebot wirtschaftlicher Vernunft sein. Das gilt vor allem für Unternehmen, die gefährliche Produkte herstellen oder folgenschwere Gewährleistungsrisiken eingehen.

Unternehmensformen Mindestkapital	Haftung	Geschäftsführung und Vertretung	Gewinn- u. Verlustverteilung	Fortführung nach Tod/Ausscheiden eines Gesellschafters
Einzelunternehmer (KGT; Einzelfirma) kein Mindestkapital	Inhaber mit Betriebs- und Privatvermögen unbeschränkt	Inhaber	Inhaber	KGT: keine Übernahmemöglichkeit Einzelfirma: Fortführung möglich (§22 HGB)
Gesellschaft bürgerlichen Rechts BGB-Gesellschaft/ GbR) kein Mindestkapital	alle Gesellschafter mit Betriebs- und Privatvermögen unbeschränkt und solidarisch (durch Erklärung gegenüber Vertragspartnern Einschränkung möglich)	gemeinsame Geschäftsführung und Vertretung, Änderung durch Gesellschaftsvertrag möglich	nach Köpfen, Änderung durch Gesellschaftsvertrag möglich	Gesellschaft wird aufgelöst
Offene Handelsgesellschaft (OHG) kein Mindestkapital	alle Gesellschafter mit Betriebs- und Privatvermögen unbeschränkt und solidarisch	jeder Gesellschafter allein	zunächst Verzinsung der Kapitaleinlage mit 4%, Rest nach Köpfen (abweichende Regelung im Gesellschaftsvertrag möglich)	Gesellschaft bleibt bestehen
Kommanditgesellschaft (KG) kein Mindestkapital Festsetzung der Kommanditeinlagen	Komplementäre wie OHG, Kommanditisten mit Einlage	jeder Komplementär	zunächst Verzinsung der Kapitaleinlage mit 4%, Rest in angemessenem Verhältnis (abweichende Regelung im Gesellschaftsvertrag möglich)	Gesellschaft bleibt bestehen
Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) mind. EUR 25.000,- Stammkapital*	Gesellschafter mit ihrer Einlage, GmbH mit ihrem Vermögen, ggf. Durchgriffshaftung auf Geschäftsführer	Geschäftsführer gem. Vertrag	Verteilung nach der Höhe der Geschäftsanteile oder nach Satzung (Gesellschaftsvertrag)	Gesellschaft besteht weiter
AG mind. EUR 50.000 Grundkapital	Aktionär(e) mit Aktienbetrag, AG mit ihrem Vermögen	Vorstand	Dividende	AG besteht weiter
stille Gesellschaft kein Mindestkapital	Gesellschafter nur mit Einlage	Inhaber stiller Gesellschafter tritt nach außen nicht in Erscheinung	stiller Gesellschafter erhält Grundverzinsung und Gewinnbeteiligung, Verlustbeteiligung kann ausgeschlossen werden	

Seit dem 1. Juli 1998 sind wesentliche Teile des Handelsgesetzbuches (HGB) neu gefasst.

1. Der neue Kaufmannsbegriff

Im neuen Recht existiert nur noch ein einheitlicher Kaufmanns-Begriff: Kaufmann ist nach § 1 HGB jeder Gewerbetreibende, es sei denn, das Unternehmen erfordert nach Art *oder* Umfang keinen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb ("Kleingewerbetreibende"). Kleingewerbetreibende üben zwar ein Gewerbe aus, sind aber im Sinne des Gesetzes Nichtkaufleute.

2. Kaufmann auf Wunsch – Freiwillige Eintragung ins Handelsregister

Kleingewerbetreibende können freiwillig die Kaufmannseigenschaft erwerben, indem sie die Eintragung ins Handelsregister beantragen. Die bisher für die Eintragung erforderliche Überprüfung der Größenverhältnisse entfällt. Dieser Schritt sollte jedoch gut überlegt werden, da damit neben zusätzlichen Rechten auch zusätzliche Pflichten verbunden sind. Für Kleingewerbetreibende gilt grundsätzlich das BGB, für Kaufleute, die im Handelsregister eingetragen sind, das HGB. Die Regelungen des HGB tragen einer wesentlich erhöhten Selbstverantwortlichkeit des Kaufmanns Rechnung. Von einem Kaufmann wird erwartet, dass er Risiken und Chancen eines Geschäfts abwägen kann. Insoweit wird er weniger geschützt als ein Kleingewerbetreibender. Weiterhin beschleunigen die Vorschriften des HGB den Geschäftsverkehr. Mit der Eintragung übernehmen sie alle Rechte und Pflichten eines kaufmännischen Unternehmens, z.B.:

- Recht, eine Firma zu führen
- Recht des Kaufmanns, sich durch Prokuristen, Handlungsbevollmächtigte und Ladenangestellte vertreten lassen (die für diese Vertretungen geltenden Vorschriften des HGB sind zwar grundsätzlich strenger als die des BGB, sie erleichtern aber den Rechtsverkehr unter Kaufleuten).
- Pflicht, Handelsbücher zu führen. Der Kaufmann muss sein Inventar und seine Bilanz aufstellen.
- Im kaufmännischen Rechtsverkehr können Verträge durch ein sog. kaufmännisches Bestätigungs-schreiben und auch durch Schweigen auf ein Vertragsangebot zustande kommen. Der Kaufmann wird also leichter vertraglich gebunden als Kleingewerbetreibende.
- Bürgschaften, Schuldversprechen oder Schuldanerkenntnisse gelten auch bei mündlicher Zusage durch den Kaufmann.
- Unverzügliche Rügepflicht bei Mängeln beim Handelskauf.
- Erhöhter Zinssatz bei Verzug etc.

3. Neuregelung des Firmenrechts

Unter einer Firma ist juristisch der Name des Kaufmanns zu verstehen, unter dem er seine Geschäfte betreibt und seine Unterschrift abgibt (§ 17 HGB). Die Firma ist damit auch wichtiger Werbeträger und Visitenkarte des Unternehmens. Auf ihr baut sich Vertrauen auf, das z.B. auch bei der Veräußerung des Unternehmens als "Goodwill" bezeichnet wird. Firmenführungsberechtigt ist, wer im Handelsregister eingetragen ist. Die HGB-Novelle bringt erheblich größere Freiräume bei der Wahl der Firma.

Als Einstieg: Gegenüberstellung alte - neue Rechtslage zur Firma

Details z.B. zu Firmierungsgrundsätzen, Namensfunktion der Firma, firmenrechtlichem Irreführungsverbot etc. erläutern Ihnen die Berater Ihrer IHK! Sie können grundsätzliche Informationen auch in der DIHK- Broschüre "Neues Kaufmann- und Firmenrecht" nachlesen (Bestellung unter www.dihk.de).

3.1 Einzelkaufmann	
<p>bisher: nur Personenfirma zulässig (Familienname mit mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen)</p>	<p>neu: Personen-, Sach-, Phantasiefirma oder Mischfirmen</p> <p>notwendiger Rechtsformzusatz: Eingetragener Kaufmann, eingetragene Kauffrau, insbesondere die Abkürzung e.K., e.Kfm., e.Kfr.</p> <p>notwendige Angaben auf Geschäftsbriefen: Firma, Rechtsformzusatz, Ort der Handelsniederlassung, Registergericht und HR-Nummer</p> <p>Beispiele: Schulze eingetragener Kaufmann Schulze eingetragene Kauffrau Jan Schulze e.K.; Elke Schulze e.Kfr. Jan e.K.; Elke e.Kfr. ABC Textilhandel e.K.; e.Kfr. Retros (Phantasiebezeichnung) e.K.; e.Kfr.</p>

3.2. Offene Handelsgesellschaft (OHG)	
<p>bisher: Name wenigstens einer der Gesellschafter mit einem das Vorhandensein einer Gesellschaft andeutenden Zusatz oder die Namen aller Gesellschafter müssen in der Firma enthalten sein.</p> <p>Beispiele: Müller Schulze & Co., Gebr. Müller, Müller OHG, Müller Schulze & Meier, Müller & Co, Meier & Co, Schulze & Co..</p>	<p>neu: Personen-, Sach-, Phantasiefirma oder Mischfirmen</p> <p>notwendiger Rechtsformzusatz: offene Handelsgesellschaft oder OHG.</p> <p>notwendige Angaben auf Geschäftsbriefen: Rechtsformzusatz, Sitz der Gesellschaft, Registergericht und HR-Nummer; ist kein Gesellschafter eine natürliche Person, sind ferner die Firmen der Gesellschafter anzugeben sowie die für diese Gesellschaften z.B. nach GmbH-Gesetz/ Aktiengesetzes vorgeschriebenen Angaben; zukünftig nicht mehr zulässig: Bezeichnungen wie Müller & Co. mangels Fehlens des obligatorischen Rechtsformzusatzes; mit entsprechendem OHG-Zusatz sind alle bisher möglichen Personenfirmen auch weiter zulässig; daneben jetzt auch z.B. ABC Textilhandels OHG oder Retros (Phantasiebezeichnung) OHG</p>
3.3 Kommanditgesellschaft (KG)	
<p>bisher: Firmenbildung mit dem Namen wenigstens eines der persönlich haftenden Gesellschafter mit einem das Vorhandensein einer Gesellschaft andeutenden Zusatz. Kommanditistennamen sind ausgeschlossen.</p> <p>Beispiele: Müller & Co, Gebr. Müller bzw. Müller, Meier KG</p>	<p>neu: Personen-, Sach-, Phantasiefirma oder Mischfirmen</p> <p>notwendiger Rechtsformzusatz: Kommanditgesellschaft oder die Abkürzung KG</p> <p>notwendige Angaben auf Geschäftsbriefen: Rechtsform, Sitz der Gesellschaft, Registergericht und HR-Nummer; ist kein Gesellschafter eine natürliche Person, sind ferner die Firmen der Gesellschafter anzugeben sowie die für diese Gesellschaften z.B. nach GmbH-Gesetz/ Aktiengesetzes vorgeschriebenen Angaben;</p> <p>Beispiele: Müller KG (sowohl Komplementär als auch Kommanditist dürfen Namensgeber sein), Müller & Co KG, Retros Kommanditgesellschaft, ABC Textilhandels KG. Die meisten Probleme, die sich bisher bei der GmbH & Co. KG stellten, wenn die KG ein anderes Betätigungsfeld aufwies als die namensgebende GmbH, dürften der Vergangenheit angehören, da durch Wahl von Phantasiefirmen bei der GmbH diese Probleme vermieden werden können. Zudem kann die KG selbst eine Phantasiefirma führen, so dass durch Angabe "beschränkt haftende KG" auf die beschränkte Haftung aufmerksam gemacht werden kann.</p>
3.4 Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	
<p>bisher: Namens-, Sach- und gemischte Firma (nach GmbH-Gesetz a.F.); bei der Bildung einer Personenfirma musste entweder der Name eines oder die Namen möglichst aller Gesellschafter in der Firmierung erscheinen. Bei der Sachfirma war vorgeschrieben, dass der Name vom Gegenstand des Unternehmens entlehnt sein musste.</p>	<p>neu: Namens-, Personen-, Sach- und Phantasiefirma oder Mischfirmen</p> <p>notwendiger Gesellschaftszusatz (GmbHG n.F.): Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder allgemein verständliche Abkürzung, GmbH.</p> <p>notwendige Angaben auf den Geschäftsbriefen keine Änderung zur bisherigen Regelung (Rechtsform, Sitz der Gesellschaft, Registergericht, HR-Nummer, Listung aller Geschäftsführer und sofern ein Aufsichtsrat gebildet ist und dieser einen Vorsitzenden hat, Angabe des Aufsichtsratsvorsitzenden mit Familiennamen und mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen.</p> <p>Beispiele: Müller GmbH, Müller & Meier GmbH (sofern Müller und Meier bei Neugründungen Gesellschafter sind), ABC Textilhandels GmbH (Individualisierung bleibt erforderlich, s. später). Retros GmbH und weiterhin Müller Textilhandels GmbH.</p>

3.5. Aktiengesellschaft (AG)

bisher:

regelmäßig Sachfirma, da die Firma der Aktiengesellschaft dem Gegenstand des Unternehmens entlehnt sein soll

notwendige Rechtsformangabe: Aktiengesellschaft (ausgeschrieben nach dem Gesetzeswortlaut).
Notwendige Angaben auf Geschäftsbriefe: vgl. § 80 Aktiengesetz.

neu:

Namens-, Sach-, Phantasiefirma oder Mischformen
notwendige Rechtsformangabe: Aktiengesellschaft oder AG

notwendige Angaben auf Geschäftsbriefen (unverändert):
Rechtsform, Sitz der Gesellschaft, Registergericht, HR-Nummer sowie alle Vorstandsmitglieder und der Vorsitzende des Aufsichtsrates mit Familiennamen und mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen.

Beispiele:

Retros AG, Müller AG, ABC Möbelhandels AG (Aktiengesellschaft auch ausgeschrieben)

Der Firmenname muss zur Kennzeichnung des Kaufmanns geeignet sein und Unterscheidungskraft besitzen. Er darf keine Angaben enthalten, die geeignet sind, über geschäftliche Verhältnisse zu täuschen. Firmennamen müssen sich deutlich voneinander unterscheiden, damit möglichst keine Verwechslungen auftreten. Diese Unterscheidbarkeit ist räumlich beschränkt auf denselben Ort oder dieselbe Gemeinde. Identische oder ähnliche Firmennamen außerhalb desselben Ortes oder derselben Gemeinde stehen dagegen firmenrechtlich der Eintragung im Handelsregister nicht entgegen.

Bei der Eintragung der Firma in das Handelsregister wird nicht überprüft, ob von Dritten gegen die Firmenbezeichnung namens-, marken- oder wettbewerbsrechtliche Einwendungen erhoben werden können. Dies kann später zu unliebsamen Überraschungen führen. Lassen Sie sich frühzeitig bei Ihrer Industrie- und Handelskammer beraten!

Informationen stellt Ihnen die IHK Arnsberg auch in Form zahlreicher Merkblätter zur Verfügung (www.ihk-arnsberg.de oder telefonisch unter 0 29 31 / 8 78 - 1 45).

Die Anmeldung zum Handelsregister selbst muss über einen Notar erfolgen. Bei gesellschaftsrechtlichen und steuerrechtlichen Fragen wird sich in der Regel ein Gang zum Rechtsanwalt oder Steuerberater bezahlt machen.

Und nach der Eintragung ins Handelsregister?



Vorsicht vor **unseriösen Adressbuchverlagen**, die die Veröffentlichung im Bundesanzeiger / Regionalblatt auswerten und mit ihren Angeboten in amtlicher Aufmachung oder in Form vorbereiteter Überweisungsträger den Eindruck erwecken wollen, es bestehe eine Pflicht zu einem weiteren Eintrag. Dies ist nicht der Fall.

Versicherungen für Selbstständige* 11 - betrieblich und privat

Als Existenzgründer beschäftigen Sie sich mit einer Reihe organisatorischer und finanzieller Fragen. Dabei stoßen Sie auch auf den Aspekt der Versicherungen.

Sie fragen:

- Welche Versicherungen gibt es?
- Welche Versicherungen muss ich abschließen?
- Wie muss ich meine Mitarbeiter versichern?
- Wer kann mich beraten?



Als Selbstständiger sind Sie nicht nur im unternehmerischen Bereich, sondern auch hinsichtlich Ihrer sozialen und betrieblichen Absicherung größtenteils allein verantwortlich.

Für einige Versicherungen besteht eine Versicherungspflicht, andere Versicherungen sollten vorsichtshalber abgeschlossen werden, auf ein paar kann man eventuell verzichten.

Die Frage, welche Versicherungen abgeschlossen werden können, welche abgeschlossen werden sollten, und welche abgeschlossen werden müssen, sollte bereits vor Aufnahme der selbstständigen

* Darstellung in Anlehnung an GfW-Service „Mit Sicherheit zum Erfolg“

Tätigkeit geklärt werden. Gerade für Existenzgründer, die zu Beginn ihrer Geschäftstätigkeit häufig nicht über finanzielle Rücklagen verfügen, können Versicherungen sehr wichtig sein. Außerdem können Versicherungen die Bonität des Unternehmens gegenüber Kreditgebern erhöhen. Versicherungskosten lassen sich i. R. steuerlich geltend machen.

Personen-, Sach- und Vermögensschäden

Im Rahmen der persönlichen Absicherung lassen sich durch eine Krankenversicherung Krankheitskosten wie Arztkosten, Kosten für Krankenhausaufenthalte oder Medikamente versichern. Im Rahmen einer Krankentagegeldversicherung ist die Versicherung des Verdienstausfalls für die Dauer der Krankheit gewährleistet. Die Pflegeversicherung übernimmt eventuell anfallende Pflegekosten. Eine Unfallversicherung bietet Schutz bei Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten. Mit der Altersvorsorge sichern Sie sich den Lebensunterhalt für die Zeit nach der Erwerbstätigkeit. Das Risiko der Berufs- bzw. Erwerbstätigkeit kann durch eine Berufsunfähigkeitsversicherung abgesichert werden.

Sachversicherungen dienen zur Absicherung von Schäden im Anlage- oder Umlaufvermögen. Vermögensversicherungen decken mögliche finanzielle Belastungen und Vermögensverluste ab, die sich beispielsweise aus Betriebsunterbrechungen oder den Haftungsverpflichtungen der Unternehmerin bzw. des Unternehmers ergeben können.

Welche Versicherungen benötigen Sie?

Nicht alles, was versichert werden kann, muss oder sollte auch versichert werden. Versicherungsprämien sind auch ein Kostenfaktor. Es gilt, den Aufwand an Versicherungsprämien auf der einen Seite und Eintrittswahrscheinlichkeit und Ausmaß eines eventuellen Schadens auf der anderen Seite abzuwägen. Versichert werden sollten solche Fälle:

- bei denen die Eintrittswahrscheinlichkeit hoch und damit die Höhe der Prämienzahlung geringer ist als die erwarteten Schadenskosten,
- die trotz eventuell geringer Eintrittswahrscheinlichkeit in ihrer Konsequenz schwerwiegend bzw. sogar existenzbedrohend sein könnten.

Ihre Persönliche Absicherung 11.1

Kranken-, Pflege-, Renten- und Arbeitslosenversicherung sowie die vom Arbeitgeber gezahlte Unfallversicherung sind für sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer vorgeschrieben. Als Selbstständiger entscheiden Sie hinsichtlich Ihrer sozialen Absicherung überwiegend in eigener Verantwortung. Für eine Grundabsicherung für sich und ggf. Ihre Familie sollten Sie in jedem Falle sorgen! Bedenken Sie bei der Beurteilung der in diesem Abschnitt genannten Hinweise zu Beitragshöhen, dass die Summen, die Sie von Lohn- und Gehaltsabrechnungen her kennen, nur 50% des Gesamtsozialversicherungsbeitrages darstellten (wegen des 50%igen Arbeitgeberanteils).

Krankenversicherung



Als Unternehmer sind Sie i. d. R. zwar nicht krankenversicherungspflichtig, sie sollten aber in jedem Fall eine Vorsorge für den Krankheitsfall treffen. Hier gibt es zwei Möglichkeiten:

- freiwillige Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung oder
- Abschluss einer privaten Krankenversicherung.

Wenn Sie sich für die freiwillige Mitgliedschaft in einer gesetzlichen Krankenversicherung entscheiden, besteht die Möglichkeit, das Angebot durch private Zusatzversicherungen zu ergänzen.

Gesetzliche Krankenversicherung

+	-
---	---

<ul style="list-style-type: none"> • Familienmitglieder sind ggf. im Rahmen der Familienversicherung mitversichert. • Es werden keine Risikoaufschläge oder Leistungszuschüsse verlangt. • Zahlung von Mutterschaftsgeld, häuslicher Krankenpflege, Haushaltshilfen und Behandlungen in Kur- und Spezialeinrichtungen. • Arztrechnungen werden direkt von der Kasse an den Arzt erstattet. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tarife sind nicht individuell verhandelbar sondern pauschal festgelegt; aber ggf. „Einsteigertarife“ für Neugründer. • Keine Beitragsrückerstattung. • Ärztliche Versorgung gemäß Standard: nur Ärzte mit kassenärztlicher Zulassung, keine Heilpraktiker, Krankenhausbehandlung nach Regelleistung, Behandlung nach Einsatzplan des Krankenhauses. • Eigenbeteiligung bei stationären Aufenthalten.
--	---

Private Krankenversicherung

+	-
<ul style="list-style-type: none"> • Individuell gestaltbarer Versicherungsschutz. • Günstige „Einsteiger-Angebote“ mit teilweise eingeschränktem Leistungsangebot. • Umfangreichere ärztliche Behandlung (nur bei Vollversicherung): ambulante Behandlung im Krankenhaus, freie Wahl des Arztes/Heilpraktikers, Krankenhausbehandlung im Ein- / Zweibettzimmer, Behandlung durch den Chefarzt. • Ggf. Beitragsrückerstattung bei Nichtanspruchnahme. 	<ul style="list-style-type: none"> • I. d. R. keine Rückkehr in die gesetzliche Versicherung möglich. • Familienmitglieder sind generell nicht mitversichert. • Risikozuschläge oder Leistungsausschlüsse sind abhängig vom Gesundheitszustand. • Krankenversicherungsbeiträge sind auch während des Bezugs von Kranken-, Mutterschafts- und Erziehungsgeld zu zahlen. • Medikamente müssen von den Patienten vorfinanziert werden. • Erbrachte Leistungen sind nachzuweisen.

Wenn Sie anfangs nur mit sehr geringen Überschüssen aus Ihrer Selbstständigkeit rechnen können, besteht ggf. noch die Möglichkeit, dass Sie sich über Ihren Ehepartner mitversichern (im Monatsdurchschnitt nach heutigem Stand bis zu Überschüssen von max. EUR 325,-).

Auch wer sich für eine freiwillige Mitgliedschaft in einer gesetzlichen Krankenversicherung entscheidet, kann *private Zusatzversicherungen* abschließen. So können z. B. Zusatzversicherungen abgeschlossen werden, die bei einem Krankenhausaufenthalt die Kosten privatärztlicher Behandlung oder die Unterbringung im Ein- oder Zweibettzimmer übernehmen.

Auch kann eine *Krankentagegeldversicherung* abgeschlossen werden, die im Bedarfsfall das von der gesetzlichen Krankenversicherung gezahlte Krankengeld aufstockt. Erkundigen Sie sich bei privaten Versicherungen nach ergänzenden Angeboten.

Klären Sie auch, inwieweit innerhalb der von Ihnen abgeschlossenen Versicherung der Versicherungsschutz im Ausland gewährt ist. Erkundigen Sie sich ggf. nach einer *privaten Auslandsreise-Krankenversicherung*.

Pflegeversicherung

Das am 1. Januar 1995 in Kraft getretene Pflegeversicherungsgesetz gilt auch für Selbstständige, unabhängig davon, ob Sie gesetzlich oder privat krankenversichert sind.

Wer in einer gesetzlichen Krankenversicherung freiwillig versichert ist, wird automatisch bei der an die Krankenkasse angegliederten Pflegekasse pflegeversichert. Privat Krankenversicherte unterliegen der privaten Pflegeversicherungspflicht. Auch bei der Pflegeversicherung gilt i.d.R., dass Sie, wenn Sie die gesetzliche Versicherung verlassen, als Selbstständiger nicht wieder Mitglied werden können. Ehepartner und Kinder sind in der gesetzlichen Pflegeversicherung kostenfrei mitversichert, in der privaten Pflegeversicherung gilt dies nur für die Kinder.

Der Beitragssatz zur gesetzlichen Pflegepflichtversicherung beträgt 1,7 % der beitragspflichtigen Einnahmen bis zur Beitragsbemessungsgrenze. Bei privat Pflegeversicherten richtet sich der Beitrag nach Alter und gesundheitlichen Risiken, d. h. die Beiträge können abhängig von diesen Faktoren unterhalb oder oberhalb der gesetzlichen Pflichtbeiträge liegen.

Auch im Rahmen der Pflegeversicherung besteht die Möglichkeit, sich zusätzlich durch eine Pflege-Zusatzversicherung privat abzusichern, wenn Ihnen die durch die gesetzliche Pflegeversicherung gebotenen Leistungen zu gering erscheinen.

Träger der gesetzlichen Pflegeversicherung sind die Pflegekassen, die an die gesetzlichen Krankenkassen angegliedert sind. Private Pflegeversicherungen werden von verschiedenen Versicherungsgesellschaften angeboten.

Altersvorsorge

Die Altersvorsorge umfasst neben der finanziellen Absicherung des Ruhestandes auch den Schutz für den Fall einer Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit sowie eine Versorgung der Hinterbliebenen im Todesfall.

In der Altersvorsorge gibt es folgende Alternativen:

1. Pflichtmitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung

Für einige Berufsgruppen besteht eine Pflichtmitgliedschaft in der gesetzlichen RV, so z.B. für

- HandwerkerInnen, die in der Handwerksrolle eingetragen sind
- Lehrer-, ErzieherInnen, die keine versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen
- Pflegepersonen in der Kranken-, Wochen-, Säuglings-, Kinderpflege tätig sind und keine versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigen, Hebammen
- KünstlerInnen, Publizisten gemäß Künstlersozialversicherungsgesetz
- Hausgewerbetreibende

Unter bestimmten Voraussetzungen kann man sich von der Versicherungspflicht befreien lassen.

2. Pflichtmitgliedschaft auf Antrag in der gesetzlichen Rentenversicherung

Sie haben die Möglichkeit, sich auf Antrag pflichtversichern zu lassen oder freiwilliges Mitglied in der gesetzlichen Rentenversicherung zu werden. Insbesondere diejenigen, die bereits während des bisherigen Berufslebens Ansprüche aus einer Pflichtmitgliedschaft erworben haben, sollten prüfen, ob sich diese Variante anbietet. Der Antrag auf Pflichtversicherung ist *innerhalb von fünf Jahren* nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit zu stellen. *Ist der Antrag bewilligt, ist ein Widerruf nicht mehr möglich.* Das bedeutet: Der Unternehmer ist bis zum Ende seiner selbstständigen Tätigkeit versicherungspflichtig.

Auf Antrag müssen Existenzgründer innerhalb der ersten drei Kalenderjahre ihrer Selbstständigkeit nur den halben Regelbeitrag entrichten!

3. Freiwillige Mitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung, ggf. zusätzliche Absicherung durch eine private Lebensversicherung

Als freiwilliges Mitglied entscheiden Sie innerhalb einer Bandbreite über die Höhe Ihres Beitrages selbst (62,08 – 859,50 EUR). Ein Anspruch auf Berufsunfähigkeits- oder Erwerbsunfähigkeitsrente (der aufrecht erhalten werden sollte) besteht nur wenn Sie bis zum 31.12.1983 bereits 60 Monate Beiträge entrichtet und seit dem 1.1.1984 lückenlos Pflicht- oder freiwillige Beiträge gezahlt haben.

Für die Entscheidungsfindung sind demnach die bislang erfolgten Beitragszahlungen maßgeblich. *Es ist sinnvoll, sich Ihren Rentenanspruch vom Rentenversicherungsträger (BfA/LVA) mitteilen und betätigen zu lassen.* Dazu reicht ein formloses Anschreiben, mit dem Sie um Kontenklärung bitten. Grundsätzlich ist ein Beratungsgespräch mit dem Versicherungsträger anzuraten.

4. Ausschließliche Absicherung durch private Altersvorsorge

Insbesondere für diejenigen, die noch keine oder nur geringe Ansprüche auf Rentenzahlungen erworben haben, bietet sich alternativ eine *private Altersvorsorge* an. Auch bei durchgängiger Zahlung der Rentenversicherungsbeiträge reichen die daraus entstandenen Ansprüche oft nicht aus, den erworbenen Lebensstandard aufrecht zu erhalten. Aber auch hier muss der Einzelfall geprüft werden.

Mit einer *Kapitallebensversicherung* erwerben Sie Ansprüche auf eine vereinbarte Versicherungssumme, wobei diese nur eine Mindestleistung darstellt. Neben dem Garantiezins (z.Zt. 4%) kann sich dieser Betrag durch die vom Versicherungsunternehmen erwirtschafteten Überschüsse erhöhen. Da die Höhe des Beitrags vom Eintrittsalter abhängig ist und jedes einzelne Jahr den Zinseffekt erhöht, ist es sinnvoll, die Versicherung frühestmöglich abzuschließen. Die Auszahlung kann am Ende der Laufzeit in einem Betrag oder in Form einer monatlichen Rente erfolgen. Der Todesfallschutz zur Absicherung Ihrer Hinterbliebenen kann je nach Bedarf gewählt werden.

Die *private Rentenversicherung* ist eine Kapitallebensversicherung ohne Todesfallschutz, d. h. Sie zahlen einmalig oder regelmäßig Beiträge ein und erhalten dafür ab einem festgelegten Zeitpunkt eine lebenslange monatliche Leibrente oder alternativ eine einmalige Kapitalausschüttung. Die Rendite liegt aufgrund des nicht mitversicherten Todesfallrisikos höher als bei der kapitalbildenden Lebensversicherung. Es ist jedoch möglich, eine sog. Garantizeit zu vereinbaren (z.B. für fünf oder zehn Jahre). Im Todesfall erhalten Ihre Hinterbliebenen innerhalb dieser Zeit die Monatsrente bis zum Ablauf der Garantizeit.

Eine *Risikolebensversicherung* sichert nur das Todesfallrisiko finanziell ab, d. h. sie eignet sich nicht zur Altersvorsorge. Diese Versicherungsart wird oft zur Abdeckung von Bankkrediten abgeschlossen, um eine eventuelle zusätzliche finanzielle Belastung im Todesfall von der eigenen Familie abzuwenden.

Wenn für Sie die finanzielle Absicherung des Todesfallrisikos eher unwichtig ist oder wenn Sie das Risiko durch eine Risikolebensversicherung absichern wollen, gibt es – unter alleiniger Betrachtung der Rendite – weitere alternative Anlagemöglichkeiten für Ihr Kapital. Eine ausführliche Darstellung aller Alternativen ist im Rahmen dieser Broschüre nicht möglich, deshalb seien hier nur beispielhaft erwähnt:

- Ansparpläne, z.B. Festgeldanlagen, Aktien-, Wertpapier-/Renten-, Immobilienfonds
- Immobilienerwerb (Mieteinnahmen, Abschreibungsmöglichkeiten).

Zu beachten ist, dass – ausgenommen vom Immobilienerwerb, der sich zudem steuerlich günstig auswirkt – die Zinserträge von Kapitalanlagen, die über dem Freibetrag liegen, ggf. versteuert werden müssen, während (nach derzeitiger Rechtslage) Erträge aus Kapitallebensversicherungen nach zwölf Jahren steuerfrei sind. Einzelne Lebensversicherer bieten auch Renten- und Kapitallebensversicherungen auf der Basis wählbarer Immobilien-, Renten- und Aktienfonds an.

Berufsunfähigkeits-, Erwerbsminderungs- und Unfallversicherung

Es besteht das Risiko, durch gesundheitlich bedingte Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit frühzeitig nicht mehr arbeiten zu können. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung ist insbesondere wichtig für Personen, die weder Rentenansprüche noch Vermögen in ausreichendem Umfang haben und deren Existenz allein von ihrer Arbeitskraft abhängt.

Sollten Sie nicht bereits im Rahmen der gesetzlichen Rentenversicherung gegen das Risiko der Berufsunfähigkeit abgesichert sein, so bietet sich der Abschluss einer *Berufsunfähigkeitsversicherung* an.

Achtung – neues Recht seit dem 01.01.01: Wer zum Jahreswechsel 2000/2001 noch nicht 40 Jahre alt war, muss künftig mit deutlich verminderten Rentenansprüchen rechnen, wenn er erwerbsunfähig ist. An die Stelle der bisherigen Berufs-/Erwerbsunfähigkeitsrente tritt eine zweistufige Erwerbsminderungsrente. Diese wird aber nur gezahlt, wenn das Leistungsvermögen des Versicherten insgesamt drastisch herabgesetzt ist. Er kann also – anders als bei der bisherigen Berufsunfähigkeitsrente – auf eine Tätigkeit in einem ganz anderen Beruf verwiesen werden – auch wenn diese nicht seiner früheren Lebensstellung entspricht. Eine volle Erwerbsminderungsrente wird nach der Neuregelung gezahlt, wenn ein „Restleistungsvermögen auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt“ von weniger als drei Stunden täglich besteht. Eine halbe Rente bekommt, wer noch mindestens drei, aber weniger als sechs Stunden arbeiten kann. Zu Details wenden Sie sich z.B. an die Bundesversicherungsanstalt für Arbeit (www.bfa-berlin.de).

Eine private Berufsunfähigkeitsversicherung wird oft in Kombination mit einer Lebensversicherung angeboten. Die Koppelung mit Risiko- oder Kapitallebensversicherung ist oft kostengünstiger. Außerdem wird so im Falle der Berufsunfähigkeit vom Versicherer die Beitragszahlung übernommen, so dass auch die Altersvorsorge gesichert ist. Ebenso ist es ratsam, dass der Versicherer im Falle der Berufsunfähigkeit zusätzlich die regelmäßige Erhöhung der Beiträge zur Inflationssicherung übernimmt.

Etwa Zweidrittel aller Unfälle geschehen im privaten Bereich, ein solches Risiko lässt sich durch eine *private Unfallversicherung* abdecken. Die Versicherung zahlt nicht bei Berufsunfähigkeit infolge von Krankheit, sondern nur bei Berufsunfähigkeit infolge von Unfällen und kann für den Invaliditätsfall mit oder ohne Todesfallrisiko abgeschlossen werden. Die Versicherung zahlt, bei einer unfallbedingten dauerhaften Beeinträchtigung der körperlichen oder geistigen Leistungsfähigkeit.

In bestimmten Berufszweigen gilt auch für Unternehmer die *gesetzliche Unfallversicherungspflicht* bei der jeweiligen Berufsgenossenschaft. Auch wenn für Sie keine Versicherungspflicht besteht, ist es empfehlenswert, sich freiwillig bei der entsprechenden Berufsgenossenschaft zu versichern, denn bei relativ geringen Jahresbeiträgen wird erheblicher Versicherungsschutz gewährt (welcher Berufsgenossenschaft Sie zugeordnet werden, kann Ihnen der Landesverband Rheinland-Westfalen der gewerblichen Berufsgenossenschaften, Tel.: 02 11 / 8 22 40) sagen.

Die Entscheidung über die richtige Strategie zur Altersvorsorge kann nur auf der Basis einer umfassenden Information Ihrer persönlichen Anforderungen getroffen werden. In aller Regel kommt ein persönlich abgestimmter Mix in Frage.

Vorgehensweise:

1. Kontenklärung beim Rentenversicherungsträger. Welche Ansprüche bestehen? Können Berufsunfähigkeits- oder Rentenansprüche aufrecht erhalten werden? Welcher zusätzliche Anspruch kann mit weiteren Beiträgen aufgebaut werden?
2. Welche Auswirkungen haben Unfall, Krankheit oder Tod auf Ihr Einkommen und das Ihrer Familie? Welches Einkommen möchten Sie in diesen Fällen absichern?
3. Formulieren Sie Ihre Anforderungen: Wann möchte ich „in Rente gehen“? Welchen Lebensstandard möchten ich dann haben? Welche Sicherheits-/ Chancenanforderungen habe ich an Geldanlagen?
4. Informationsgewinnung (Bank, Versicherung etc.)
5. Bewertung und Entscheidung über die Alternativen.

Arbeitslosenversicherung



Können sich Selbstständige gegen Arbeitslosigkeit versichern? Nein. Weder gibt es eine Versicherungspflicht für Selbstständige noch besteht die Möglichkeit, freiwillig in die gesetzliche Arbeitslosenversicherung einzuzahlen. Ansprüche auf Arbeitslosengeld oder -hilfe können nur aus einer vorherigen Arbeitnehmertätigkeit resultieren. Waren Sie vor Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit als Arbeitnehmer beschäftigt, bleiben Ihnen die dort erworbenen Ansprüche für die Dauer von drei Jahren erhalten. Sollte eine eventuelle Geschäftsaufgabe mehr als drei Jahre nach der letzten Einzahlung in die gesetzliche Arbeitslosenversicherung erfolgen, können keine Ansprüche mehr geltend gemacht werden. Sofern Sie vor Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit bezugsberechtigt arbeitslos waren, haben Sie die Möglichkeit, den Anspruch innerhalb von vier Jahren nach Aufgabe der selbstständigen Tätigkeit wieder aufleben zu lassen. Informieren Sie sich bitte über die aktuellen Modalitäten bei Ihrem Arbeitsamt!

Die betriebliche Absicherung 11.2

Die betrieblichen Versicherungen sollen Nachteile verhindern, die Ihnen als Unternehmer durch Schädigung seitens anderer Personen, aus Ihrer Tätigkeit oder durch unvorhersehbare Ereignisse entstehen können.

An zu versicherten Risiken kommen in Frage:

- Schäden, die Dritten durch Ihre gewerbliche Tätigkeit entstehen,
- Schäden am Sachvermögen des Betriebes,
- Schäden am Unternehmens- oder Privatvermögen, die durch Dritte verursacht werden.

Personen- und Sachschäden, die aus Geschäftsbeziehungen mit Dritten resultieren, werden mit der Betriebs- bzw. Produkthaftpflichtversicherung abgedeckt. Unternehmens- und Privatvermögen können durch Sach- bzw. Vermögensversicherungen geschützt werden.

Folgende Vorüberlegungen sind im Rahmen eines Risikomanagement anzustellen:

Risiko- und Bedarfsanalyse:

- Welche Risiken hat Ihr Betrieb?
- Welche Vorsorgemaßnahmen können ergriffen, welche Risiken vermieden werden?
- Welche Risiken lassen sich versichern?
- Was muss unbedingt und sofort versichert werden, was kann zukünftig wichtig sein?

Kosten-Nutzen-Analyse:

- Wie groß sind die Risiken in den einzelnen Bereichen (Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines möglichen Schadens)?
- Wie ist die Kosten-Nutzen-Relation (Kosten des Versicherungsschutzes im Verhältnis zu den Kosten der Schadensdeckung)?
- Welche Schäden kann Ihr Betrieb ggf. selbst tragen, d. h. welche Selbstbeteiligungen können vereinbart werden?

Wenn eine Auswahl bzgl. der zu versichernden Risiken getroffen wurde, gilt es, eine Rangordnung aufzustellen. Dabei hängt die Risikoeinstufung von Branche und Betriebsgröße ab.

Durch Sachversicherungen lassen sich nur die entstandenen Sachschäden absichern (z. B. durch Brand zerstörte Lagerhalle). Für die Folgeschäden wie Produktionsausfall, Verdienstaufschlag oder sogar Betriebsstilllegung muss eine Vermögensversicherung, in diesem Fall eine Betriebsunterbrechungsversicherung abgeschlossen werden.

Sachversicherungen

Wenn in Ihrem Anlage- und Umlaufvermögen erhebliche Werte stecken, sollten Sie diese unbedingt absichern. Im folgenden Abschnitt sind einige der wichtigsten Sachversicherungen aufgeführt. Meist werden die im Folgenden aufgeführten Versicherungen in Pauschalverträgen angeboten. Fragen Sie nach speziellen Angeboten für Existenzgründer und nach dem spezifischen Versicherungsumfang und der gebotenen Leistung.

Feuerversicherung

Versichert sind Schäden durch Brand, Blitzschlag, Explosion und die damit verbundenen Aufräumungs-, oder Feuerlöschkosten. Versicherbar sind Gebäude, Vorräte, kaufmännische und technische Betriebs-einrichtungen, Aktien, Pläne, Muster, Bargeld und Wertpapiere. Beachten Sie: Je besser die Brand-schutzmaßnahmen, desto günstiger die Prämie. Fragen Sie deshalb bei Neu- und Umbauten den Ver-sicherer.

Leitungswasserversicherung

Versichert sind Schäden durch bestimmungswidrig austretendes Leitungswasser aus Wasserleitungs-, Warmwasserversorgungs- oder Zentralheizungsanlagen sowie Rohrbruch und Frost. Nicht versichert sind Hochwasserschäden und Schäden durch Reinigungs- oder Grundwasser. Der Schutz lässt sich gegen Aufpreis auch auf Schäden durch Wasseraustritt aus z. B. Sprinkleranlagen ausweiten. Versi-cherbar sind Gebäude und Betriebseinrichtungen.

Sturm- und Hagelversicherung

Die Versicherung deckt Schäden, die durch unmittelbare Einwirkung von Sturm und Hagel entstehen. Auch deckt sie Schäden, die dadurch entstehen, dass durch Sturm umgestürzte Bäume oder Teile von Dächern versicherte Gegenstände beschädigen. Nicht versichert sind Schäden, die durch Sturmflut, Eindringen von Schmutz oder Nässe durch nicht von Sturm oder Hagel zerstörte Türen oder Fenster ent-standen sind.

Maschinenversicherung

Versicherbar sind Beschädigung oder Zerstörung des Maschinenparks z. B. durch fehlerhafte Bedie-nung, Fahrlässigkeit, Böswilligkeit, Konstruktions-, Material-, Ausführungsfehler, technische Gefahren, Sturm, Frost oder Eis. Der Versicherungsnehmer beteiligt sich an jedem Schaden mit einer im Maschi-nenverzeichnis angegebenen Selbstbeteiligung. Einer besonderen Versicherung bedürfen fahrbare Ge-räte.

Transportversicherung

Der Gütertransport birgt Risiken unterschiedlichster Art: zum einen für die Ware selbst, die aufwendig zu transportieren, besonders empfindlich, leicht verderblich, zerbrechlich oder sogar explosiv sein kann, zum anderen für die Transportmittel, welche Schäden durch Transportunfall, Brand, Explosion höherer Gewalt, Elementarereignisse, Diebstahl, Unterschlagung, Raub oder Beschädigung erleiden können. Der Versicherungsschutz umfasst Verluste und Beschädigungen von Transportgütern. Entschädigt wer-den nicht nur die Güterwerte, sondern auch die Kosten zur Feststellung des Schadens durch Dritte so-wie Aufwendungen zur Minderung und Abwendung von Schäden. Differenziert wird zwischen Güter-, Wa-ren-, Speditions-, Wertsachenversicherung.

Elektronik-/Datenträgerversicherung

Durch eine Allgefahrenversicherung werden alle Risiken abgedeckt, die durch menschliches Versagen, Böswilligkeit Dritter, Diebstahl oder Blitzschlage entstehen. Versichert sind alle Schäden durch Kurz-schluss, Überspannung, unsachgemäße Bedienung (auch durch Dritte) an allen elektronischen Gerä-ten wie Kopierer, Telefax oder Computer. Nicht versichert sind Schäden an Datenträgern und Datenma-terial. Hierfür ist gesondert eine Datenträgerversicherung abzuschließen. Ersetzt werden die Kosten für die Wiedereingabe der Stamm- und Bewegungsdaten und der individuell erstellten Software sowie die Wiederbeschaffung von System- und Standardsoftware sowie der Datenträger.

Einbruchdiebstahl-/Raubversicherung

Die Versicherung leistet Ersatz bei Einbruchdiebstahl, Vandalismus oder Raub innerhalb des Firmengeländes oder beim Transport. Versichert ist nur das Eigentum der Unternehmerin oder des Unternehmers bzw. des Unternehmens. Versicherbar sind Sachgegenstände, Geld, Wertgegenstände und Betriebseinrichtungen, die bei dieser Gelegenheit gestohlen, beschädigt oder zerstört werden. Die Höhe der Versicherungsprämie ist von zahlreichen Faktoren abhängig, u. a. vom Standort des Unternehmens, der Branche und den Sicherheitsvorkehrungen.

Vermögensversicherungen

Die Sachversicherungen dienen dem Erhalt des Substanzwertes. Darüber hinaus müssen aber auch die finanziellen Belastungen und Vermögensverluste, die durch Ansprüche Dritter gegen das Unternehmen, den Inhaber oder Mitarbeiter entstehen können, abgesichert werden.

Die wichtigste Vermögensversicherung ist die Haftpflichtversicherung. Für einige Berufsgruppen, z. B. die Wirtschaftsprüfer, Notare, Rechtsanwälte und Steuerberater, ist eine (Berufs-) Haftpflichtversicherung sogar vorgeschrieben. Auch wenn Sie nicht gesetzlich dazu verpflichtet sind: Die Haftpflichtversicherung gehört zu den Versicherungen, auf die kein Unternehmer verzichten sollte! Versichert sind alle Ansprüche aus Personen- oder Sachschäden sowie entsprechende Folgeschäden, die aufgrund gesetzlicher Bestimmungen gegen Ihren Betrieb geltend gemacht werden, z. B. Wertminderung, Arbeitsunfähigkeit, Arzt- oder Rechtskosten.

Auch Ihre gesetzlichen Vertreter und sämtliche Betriebsangehörige können mitversichert werden.

Schadensersatzansprüche können entstehen z. B.

- durch Betriebsangehörige, die Ihrer beruflichen Tätigkeit nachgehen,
- durch Unfälle von Kunden und Besuchern Ihres Unternehmens,
- beim Einsatz von Maschinen,
- bei der Durchführung von Arbeiten auf fremden Grundstücken,
- aus der Verwendung oder Lagerung von gefährlichen Stoffen,
- aus Regressansprüchen der Berufsgenossenschaft/der Krankenkasse nach Betriebsunfällen

Ausgeschlossen von der Versicherung sind:

- Ansprüche der mitversicherten Personen untereinander,
- Schäden an geliehenen oder gemieteten Sachgütern,
- Schäden durch dauerhafte Emissionseinwirkung,
- Schäden durch berufliche Tätigkeiten an fremden Sachgütern.

Berufshaftpflichtversicherung

Selbstständige laufen Gefahr, aufgrund beispielsweise falscher Beratung von ihren Klienten oder Kunden in Regress genommen zu werden. Aus diesem Grunde bietet sich der Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung an, die für finanzielle Verluste eintritt, welche an den Versicherten gestellt werden. Solche Verluste drohen z. B. dann, wenn ein Rechtsanwalt die Einspruchsfrist gegen ein Urteil ver säumt, woraus dem Mandanten ein Schaden entsteht. Oder auch, wenn einem Kunden durch falsche Vertragsgestaltung eines Beraters Gewinn entgeht.

Die Berufshaftpflichtversicherung deckt aber nicht nur reine Vermögensschäden, sondern auch un gerechtfertigte Ansprüche ab. Die Versicherungsgesellschaft berät ihre Kunden juristisch, unterstützt sie ggf. vor Gericht und übernimmt die Kosten.

Betriebshaftpflichtversicherung

Sie als Unternehmer haften unbegrenzt für verschuldete Schäden. Diese Haftung lässt sich dem Grundsatz nach weder einschränken noch ihrer Höhe nach begrenzen. Die Betriebshaftpflichtversicherung deckt Schäden, die Sie, Ihre gesetzlichen Vertreter oder Betriebsangehörige im Rahmen Ihres Geschäftsbetriebes anderen zufügen. Einige Beispiele:

- Nach einer Reparatur an einem Kundenfahrzeug löst sich beim Fahren ein in der Kfz-Werkstatt montiertes Rad, es kommt zu einem Totalschaden an zwei Personenwagen.
- In einem Geschenkartikelladen fällt ein Regal von der Wand und verletzt eine Kundin. Schmerzensgeld, Arztkosten und Verdienstaussfall sind zu begleichen.
- Ein Mitarbeiter eines Malerbetriebes stößt versehentlich einen Farbeimer um, der sich auf den neuen Teppich des Kunden ergießt.

Gegenstand der Versicherung ist die gesetzliche Haftung aus Eigenschaften, Rechtsverhältnissen und Tätigkeiten, die im Zusammenhang mit dem Betrieb stehen. Versichert sind das Betriebsstättenri-

siko mit den Bereichen Grundstücke, Gebäude, Betriebsmittel und Personal. Nur teilweise über die Betriebshaftpflichtversicherung abgedeckt sind das Produktrisiko (für die Bereiche Beschaffung, Fertigung und Vertrieb) und das Umweltschutzrisiko. Gleiches gilt für das Unfallrisiko: Nur wenn Ihnen grobe Fahrlässigkeit nachgewiesen werden kann, greift die Betriebshaftpflicht. Ansonsten sind Arbeitsunfälle bereits durch die für Ihren Betrieb zuständige Berufsgenossenschaft abgesichert. Vorsicht: Dies trifft nicht in jedem Fall für den Arbeitgeber zu.

Da nicht alle Betriebe den gleichen Versicherungsschutz benötigen, bieten viele Versicherer spezielle Lösungen für einzelne Branchen an, so z. B. für das Hotelgewerbe, das Bauhandwerk oder für Kfz-Reparaturwerkstätten. Um sicherzugehen, dass auch wirklich alle für die Branche relevanten Risiken abgesichert sind, sollten Sie alle betrieblichen Risiken zunächst erfassen und ausführlich beschreiben. Diese Liste dient dann als Grundlage für die Vertragsverhandlungen mit dem Versicherungsunternehmen.

Produkthaftpflicht

Das Produkthaftungsgesetz bestimmt, dass Hersteller, unter Umständen auch Importeure oder Händler, für solche Personen- und Sachschäden verschuldensunabhängig haften, die durch einen Fehler ihres Produktes oder der Gebrauchsanleitung verursacht werden. Nur wenn zur Zeit der Auslieferung nach dem Stand von Wissenschaft und Technik ein Fehler nicht und für niemanden erkennbar sein konnte, scheidet diese Haftung aus. Dass die entsprechenden Informationen für Sie eventuell noch nicht zugänglich waren, hilft Ihnen nicht. Vertraglich kann die Haftung nicht eingeschränkt werden. Zwar sind im Rahmen der Betriebshaftpflichtversicherung Personen- und Sachschäden, die durch fehlerhafte Produkte entstehen, bei vielen Versicherungsgesellschaften gedeckt (konventionelle Produkthaftpflicht), allerdings schließt diese keine dadurch entstandenen Vermögensschäden ein.

Abhängig von der Produktpalette ist das Risiko jedes Herstellers unterschiedlich. Die Versicherungsgesellschaften bieten deshalb diverse Deckungsbausteine an, mit denen der Versicherungsschutz individuell erweitert werden kann. Zusätzlich versicherbare Risiken können hervorgerufen werden durch:

- Fehlende zugesicherte Eigenschaften des Produkts
- Vermischungsschäden
- Ver- und Weiterbearbeitungsschäden
- Austauschkosten
- Produktschäden durch Maschinen

Als Händler haften Sie immer dann, wenn das Produkt in einem Land außerhalb der EU hergestellt wurde, wenn Sie den Hersteller des von Ihnen verkauften Produktes nicht nennen können oder wenn fremde Produkte mit eigenem Waren- oder Erkennungszeichen vertrieben werden.

Zu beachten ist, dass die rechtlichen Bestimmungen im Ausland (auch innerhalb der EU) von den deutschen Bestimmungen gravierend abweichen können.

Exporteure sollten sich daher auf jeden Fall frühzeitig mit ihrem Versicherer in Verbindung setzen, um das richtige Versicherungskonzept zu erstellen.

Umwelthaftpflicht

Als Inhaber bestimmter, im Umwelthaftpflichtgesetz genannter Anlagen haften Sie verschuldensabhängig für Schäden durch Umwelteinwirkungen, die von diesem Anlagen ausgehen. Die Umwelthaftpflichtversicherung gibt Versicherungsschutz für Ansprüche aus Schäden durch Umwelteinwirkungen, die durch Stoffe, Erschütterungen, Geräusche, Druck, Strahlen, Gase, Dämpfe, Wärme oder sonstige Erscheinungen verursacht werden und sich in Boden, Luft oder Wasser ausgebreitet haben.

Die Umwelt-Basisversicherung erfasst das allgemeine Umweltrisiko und wird zumeist gegen einen Aufschlag von 10 – 20 % auf die Betriebshaftpflicht vom Versicherer angeboten. Damit ist das Haftungsrisiko für Umweltschäden jedoch nur teilweise abgedeckt. Ähnlich wie in der Produkthaftung stellen die Versicherungsunternehmen den Betrieben branchen- und gefahrenspezifische Deckungskonzepte zur Verfügung. Basis für die vertraglichen Vereinbarungen ist auch hier das Haftungsrisiko. Fertigen Sie deshalb eine Einzelaufstellung aller Lager und Anlagen mit gefährlichen Stoffen an.

Kraftfahrzeugversicherungen



Die Kfz-Haftpflichtversicherung ist für Sie als Privatperson und auch als Unternehmer gesetzlich vorgeschrieben. Ohne bestätigten Versicherungsschutz (Vorlage der Doppelkarte beim Straßenverkehrsamt) wird Ihr Fahrzeug nicht zugelassen.

Die Kfz-Haftpflichtversicherung deckt Personen- und Sachschäden, die der Fahrzeughalter Dritten zufügt, aber keine Schäden am eigenen Fahrzeug. Hierfür gibt es die Teil- bzw. Vollkaskoversicherung. Die Teilkaskoversicherung schließt Diebstahl-, Brand- und Glasbruchrisiko ein, die Vollkaskoversicherung zahlt bei Schäden am eigenen Fahrzeug, auch bei Eigenverschulden der bzw. des Versicherten.

Betriebsunterbrechungsversicherung

Falls durch Sachschäden der Betriebsablauf in Ihrem Unternehmen unterbrochen werden muss, entsteht durch Einnahmeausfälle und fortlaufende Betriebskosten ein Vermögensschaden. Versichert sind bis zur vollen Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebes die laufenden Geschäftskosten, der durch Umsatzausfall entgangene Gewinn, Löhne, Gehälter, Pacht und Zinsen. Das Unternehmen wird finanziell so gestellt, als wäre die Betriebsunterbrechung nicht eingetreten. Üblicherweise wird die Betriebsunterbrechungsversicherung mit den entsprechenden Sachversicherungen (Feuer-, Einbruchdiebstahl-, Leitungswasser-, Sturmversicherung) gekoppelt.

Betriebskostenversicherung

Wenn Sie als Inhaber des Betriebes aufgrund von Krankheit oder Unfall arbeitsunfähig werden sollten, laufen die Betriebskosten weiter. Mit einer Betriebskostenversicherung lassen sich die Ausgaben für Mieten, Zinsen, Löhne etc. auffangen. Die Betriebsunterbrechungsversicherung als reine Sachversicherung zahlt nur für Ausfälle infolge von Feuer, Einbruchdiebstahl, Leitungswasser und Sturm.

Rechtsschutzversicherungen

Ein Prozess, insbesondere bei Wirtschafts- und Handelsangelegenheiten, stellt immer ein außergewöhnliches finanzielles Risiko für Sie da. Eine Berufs- oder Firmen-Rechtsschutzversicherung schützt bei arbeitsrechtlichen und sozialgerichtlichen Streitigkeiten (Arbeits-Rechtsschutz, Sozialgerichts-Rechtsschutz), bei Nichtbeachtung des Umweltschutzgesetzes oder bei fahrlässiger Körperverletzung (Strafrechtsschutz) und bei Schadensersatzansprüchen gegen Dritte (Strafrechtsschutz). Die Versicherung zahlt die Kosten des eigenen Anwaltes und, wenn erforderlich, auch die Kosten der Gegenseite sowie die Gerichtskosten.

Die Grundstücks- und Miet-Rechtsschutzversicherung schützt Sie im Bereich von Eigentums-, Miet- oder Pachtfragen. Abgedeckt sind Kosten, die bei nachbarrechtlichen Streitigkeiten entstehen, bei Streitigkeiten über Miet- oder Pachtverträge im betrieblichen oder privaten Bereich, bei Einspruch gegen eine Kündigung sowie bei Streitigkeiten mit den Verwaltungsbehörden.

Der Verkehrs- und Fahrzeug-Rechtsschutz bietet Absicherung bei Bußgeldbescheiden und Strafverfahren, Führerscheinentzug, Schadensersatzansprüchen gegen Dritte, Streitigkeiten aus Kfz-bezogenen Verträgen und Kfz-bezogenen Steuersachen.

Versicherungen von Forderungsausfällen

Die sog. Delkredere-Versicherung schützt vor Forderungsausfällen aus Lieferungen und Leistungen. Für das Inland gibt es die Warenkreditversicherung, für Auslandsgeschäfte die Exportkreditversicherung. Tritt ein Forderungsausfall ein, zahlt die Versicherung abzüglich einer Selbstbeteiligung des Versicherten, der i.d.R. im Rahmen der Warenkreditversicherung 30%, bei der Exportversicherung 25% beträgt.

Die Versicherungsprämie richtet sich zumeist nach dem Jahresumsatz, denn von dieser Größe werden die durchschnittlichen Außenstände abgeleitet.

Beispiel: Jahresumsatz von 600 TEUR, durchschnittlicher Außenstand von 75 TEUR. Bei einem Monatsbeitrag von 0,2 % bezogen auf den durchschnittlichen Außenstand (= 150 EUR) beträgt die Jahresprämie 1.800 EUR.

Neben den privaten gibt es noch Ausfuhrkreditversicherungen des Bundes, die sog. Hermes-Bürgschaften und -garantien der Hermes Kreditversicherungs-AG zusammen mit der C & L Deutsche Revision bei der Hermes Kreditversicherungs-AG, Friedensallee 254, 22763 Hamburg, Telefon: 0 40 / 8 83 40.

Einige Tipps zum Vertragsabschluss:

- Handeln Sie nach folgender Devise: Die wichtigsten, insbesondere existenzbedrohenden Risiken sollten unbedingt, alle weiteren Gefahren entsprechend der Relation zwischen Aufwand, Leistung und Eintrittswahrscheinlichkeit versichert werden.
- Eher unnötig sind Versicherungen gegen Schäden, deren Eintrittswahrscheinlichkeit sehr gering ist und/oder gegen solche, die Sie ggf. ohne größere Mühe selbst tragen können.
- Vermeiden Sie Unterversicherungen, denn die Versicherungsgesellschaft leistet ansonsten Schadensersatz, der nicht dem Wert der versicherten Gegenstände entspricht.
- Überversicherungen sind kostspielig. Es wird i. d. R. maximal der entstandene Schaden ersetzt, auch wenn die Versicherungssumme darüber liegen sollte.
- Es sollte vermieden werden, sich gegen das gleiche Risiko doppelt zu versichern. Prüfen Sie aber, ob ein ergänzender Schutz, z.B. im Rahmen der Altersvorsorge wünschenswert bzw. notwendig ist.
- Kombinieren Sie kostengünstig, wie z. B. im Falle einer Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung, die am preisgünstigsten mit einer Risikolebensversicherung kombiniert werden kann. Fragen Sie die Versicherungsgesellschaft nach günstigen Versicherungspaketen.

- Der Versicherungsumfang, der zugesagte Deckungsschutz sowie die ausgehandelte Prämie sollten schriftlich festgehalten werden. Verlassen Sie sich nicht auf mündliche Zusagen.
- Beim Abschluss der Versicherung sollten Sie nicht allein nach der Höhe der Prämien auswählen. Zu berücksichtigen sind auch Umfang und Qualität der Beratung des jeweiligen Versicherungsanbieters. Auch während der Versicherungsdauer sollten Sie den Service Ihres Versicherungsunternehmens daran messen, wie schnell und wie unbürokratisch die Abwicklung von Schadensfällen erfolgt.
- Lesen Sie den Vertrag, insbesondere das Kleingedruckte vor Unterzeichnung sorgfältig durch. Lassen Sie sich unklare Formulierungen erklären.
- Prüfen Sie, welche Schäden von vornherein vermieden werden können. Die meisten in Deutschland anbietenden Versicherungsgesellschaften honorieren Maßnahmen zur Schadensverhütung mit Beitragsnachlässen. Solche Maßnahmen können sein: Einbruchmeldeanlagen, Datensicherungssysteme, Einbau von Sprinkleranlagen, Verwendung feuerbeständiger Baustoffe etc.
- Um Ansprüche nicht zu gefährden, sollten Sie kontrollieren, ob die von der Versicherungsgesellschaft erteilten Auflagen eingehalten werden.
- Die von Ihnen abgeschlossenen Versicherungen bedürfen einer laufenden Kontrolle, denn der Versicherungsbedarf kann sich im Laufe der Zeit ändern. Um Unterversicherungen zu vermeiden, muss die Versicherungssumme den Veränderungen angepasst werden. Unnötig gewordene Versicherungen sollten gekündigt werden. Überprüfen Sie von Zeit zu Zeit, ob die Höhe der gezahlten Versicherungsbeiträge angemessen ist.

Arbeitsicherheit und Arbeitsschutz 12 Was kleine Betriebe beachten müssen

Mit der Umsetzung der EG-Rahmenrichtlinie Arbeitsschutz in deutsches Recht sind die Arbeitsschutzbestimmungen erweitert und auch auf Betriebe mit nur einem Arbeitnehmer ausgedehnt worden. Die folgende Tabelle gibt Ihnen einen Überblick über die Anforderungen an kleine und mittlere Unternehmen:

Gesetzliche Grundlagen	Anforderungen an Unternehmen	Bemerkungen
<p>Arbeitssicherheitsgesetz (ASiG) vom 7. August 1996 in Verbindung mit den Unfallverhütungsvorschriften (UVV)/ BGV-Vorschriften A6 und A7</p>	<p>Grundsätzlich hat jeder Arbeitgeber Fachkräfte für Arbeitssicherheit und Betriebsärzte zu bestellen, und ihnen die Aufgaben gem. §6 bzw. §3 ASiG zu übertragen.</p> <p>Sicherheitsfachkraft und Betriebsarzt können hauptamtlich, nebenamtlich, festangestellt oder freiberuflich (überbetrieblicher Dienst) bestellt werden (§19 ASiG)</p> <p>Die jährlich zu leistenden Mindesteinsatzzeiten für Sicherheitsfachkraft bzw. Betriebsarzt sind in den BGV-Vorschriften A6 und A7 geregelt und sind Abhängig von Gefährdung und Betriebsgröße.</p>	<p>Das Gesetz ist am 01.01.1997 in Kraft getreten</p> <p>Ordnungswidrigkeiten können mit einer Geldbuße bis zu 25 TEUR geahndet werden.</p>
<p>Arbeitsschutzgesetz (ArbSchG) vom 7. August 1996</p>	<p>Jeder Arbeitgeber ist verpflichtet, die erforderlichen Maßnahmen des Arbeitsschutzes zu treffen, die Sicherheit und Gesundheit der Beschäftigten beeinflussen. Bereits bestehende Maßnahmen sind auf Wirksamkeit zu überprüfen.</p> <p>Der umfassende Maßnahmenkatalog (§4 ArbSchG) ist z w i n g e n d anzuwenden.</p> <p>Der Arbeitgeber ist verpflichtet, für jeden Arbeitsplatz eine Gefährdungsanalyse durchzuführen. Die Erkenntnisse (Lösungsbeschreibung) daraus muss er in einer betriebl. Unterweisung für die Arbeitnehmer umsetzen.</p> <p>Kleinbetriebe mit weniger als 11 Mitarbeitern sind von der Dokumentation der Lösungsbeschreibung befreit (Anm.: Im Falle eines Unfalles muss der Arbeitgeber jedoch nachweisen, dass die Gefährdungsanalyse durchgeführt und Maßnahmen zur Gefahrverhütung getroffen wurden!)</p>	<p>Das Gesetz ist am 21.08. 1996 in Kraft getreten</p> <p>Die Dokumentation der Gefährdungsanalyse muss spätestens bis zum 21.08.1997 vorliegen.</p> <p>Ordnungswidrigkeiten können mit einer Geldbuße bis 50 TDM geahndet werden</p> <p>Im übrigen. wird auf drei bereits in Kraft getretene Verordnungen zum ArbSchG hingewiesen (Persönl. Schutzausrüstungs-BenutzungsVO, LastenhandhabungsVO und BildschirmarbeitsVO).</p>

Der vorbeugende Gesundheitsschutz von Arbeitnehmern durch Betriebsärzte und der technische Arbeitsschutz sowie die Unfallverhütung durch Sicherheitsingenieure bzw. Fachkräfte für Arbeitssicherheit sind nicht neu. Sie wurden schon 1973 im Arbeitssicherheitsgesetz festgeschrieben. Und auch die Gewerbeordnung verpflichtet jeden Gewerbetreibenden, Maßnahmen zum Schutz von Leben und Gesundheit seiner Beschäftigten zu treffen.

Auf dieser Grundlage haben die 35 Berufsgenossenschaften als Träger der gesetzlichen Unfallversicherung Vorschriften für die jeweils bei ihnen versicherten Betriebe. Die Telefonnummern oder Adressen der Berufsgenossenschaften erhalten Sie bei Ihrer IHK. Über www.hvbg.de finden Sie alle Einzelberufsgenossenschaften und alle BG-Vorschriften sowie weitere Datenbanken zum Thema Arbeitsschutz.

Personal 13

Als Unternehmer oder Unternehmerin können Sie auf Dauer nicht alles alleine machen. Über kurz oder lang sind Sie auf geeignete und zuverlässige Mitarbeiter angewiesen, auf die Sie zu Ihrer Entlastung bestimmte Aufgaben delegieren.

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiter sind die Basis für den Erfolg Ihres Betriebes.

Den ersten Mitarbeiter brauchen viele gar nicht lange zu suchen: den Lebenspartner. Auch Bekannte, Kollegen und Verwandte sind meist gern bereit, dem jungen Betrieb "auf die Beine" zu helfen. Bitte suchen Sie aber auch diese Bekannten/ Verwandten als zukünftige Mitarbeiter nicht anders aus als jeden fremden Mitarbeiter! Legen Sie bei der Auswahl die gleichen Kriterien an!

Vorbereitung

Stellen Sie sich für den Start die Frage, bei welchen Tätigkeiten und Aufgaben Sie Entlastung brauchen. Gibt es vielleicht auch Unternehmensziele, die Sie selbst nicht so stark verfolgen können? Welche Kenntnisse müsste ein Mitarbeiter dafür mitbringen? Welche Ausbildung wäre notwendig? Und so weiter. Hier noch einmal eine Liste der wichtigsten Fragestellungen:

- Wie viele Stellen sind zu besetzen?
- Welche Stellen sind zu besetzen?
- Was ist an diesen Stellen zu tun?
- Wie viel Personal wird benötigt?
- Ergeben sich Vollzeit- oder Teilzeitbeschäftigungen?
- Welche Kenntnisse werden benötigt?
- Welche Ausbildung ist notwendig?
- Welche geistigen und/oder körperlichen Anforderungen sind zu erfüllen?
- Ist Teamfähigkeit notwendig?
- Welche Bezahlung ist für diese Tätigkeiten /Anforderungen üblich?

Dann bauen Sie auf dieser ersten Überlegung auf und stellen sich die gleichen Fragen, diesmal für das zweite Jahr Ihres Betriebes.

Sie haben damit einen **Personalbedarfsplan** aufgestellt, die **Stellenbeschreibung** und das **Anforderungsprofil** Ihrer zukünftigen Mitarbeiter festgestellt. Jetzt können Sie die richtigen Mitarbeiter suchen.

Die Suche

Sehr schnell werden Sie erkennen wie schwierig es ist, qualifiziertes Personal zu finden. Für den jungen Betrieb gilt das noch viel stärker als für einen renommierten Betrieb, denn viele qualifizierte Fachkräfte scheuen das Risiko, zu einem jungen Betrieb zu wechseln. Beginnen Sie Ihre Suche ruhig im Bekannten- oder Kollegenkreis, suchen Sie dann weiter über Zeitungsanzeigen, das Arbeitsamt oder private Arbeitsvermittler. Stellen Sie heraus, was Sie bieten können, und welche Vorteile der Arbeitsplatz bei Ihnen bietet. Abwerbung ist übrigens die unfeinste Methode der Mitarbeitersuche, Sie verschaffen sich damit in der Branche einen schlechten Ruf.

Seit 2001 gilt: Schreibt ein Unternehmen einen Arbeitsplatz aus, so muss die Ausschreibung auch als Teilzeitarbeitsplatz erfolgen, wenn sich der Arbeitsplatz hierfür eignet.

Die Auswahl

Als Reaktion auf Ihre Suche liegt womöglich ein ganzer Stapel Bewerbungen vor Ihnen. Prüfen Sie die Bewerbungen kritisch nach möglichst objektiven Kriterien. Treffen Sie eine Vorauswahl und laden Sie diese Bewerber zu einem Vorstellungsgespräch ein. Bereiten Sie sich auf dieses Gespräch gut vor, legen Sie sich eine Liste mit all Ihren Fragen an. Diese Liste kann so aussehen:

- ✓ Wie sind Sie auf die Stelle aufmerksam geworden?
- ✓ Weshalb wollen Sie Ihre derzeitige Stelle aufgeben?
- ✓ Beschreiben Sie Ihre derzeitige Aufgabe.
- ✓ Welche Tätigkeiten liegen Ihnen besonders?
- ✓ Arbeiten Sie gerne mit anderen zusammen?
- ✓ Welches Berufsziel wollen Sie erreichen?
- ✓ Haben Sie in Ihrem Vertrag eine Konkurrenzklausel?
- ✓ Haben Sie eine Nebenbeschäftigung?
- ✓ Was tun Sie für die Weiterbildung?
- ✓ Welche Hobbys haben Sie?
- ✓ Wie viel wollen Sie verdienen?
- ✓ Wann können Sie frühestens beginnen?
- ✓ Liegen Entgeltpfändungen gegen Sie vor?
- ✓ Haben Sie einen Führerschein?
- ✓ Haben Sie eine Arbeitserlaubnis / Aufenthaltserlaubnis?

Ergänzen Sie diese Liste um die Punkte, die Ihnen für Ihr Vorhaben wichtig erscheinen. Machen Sie sich während des Gespräches Notizen zu den Antworten des Bewerbers.

Wichtig ist aber auch, dass Sie Ihr Unternehmen richtig präsentieren. Sie müssen den Bewerber schließlich auch für sich gewinnen.

Nehmen Sie sich Zeit für das Gespräch und die Auswahl der neuen Mitarbeiter. Die Mitarbeiter der ersten Stunde sind ein wichtiger Erfolgsfaktor!

Was muss geregelt werden?

Gleichgültig, wen oder wie viel Beschäftigte Sie einstellen, lassen Sie sich immer diese Unterlagen vorlegen:

- Lohnsteuerkarte
- Versicherungsnachweisheft/Sozialversicherungsausweis
- Nachweis über Krankenversicherung
- Urlaubsbescheinigung des letzten Arbeitgebers
- polizeiliches Führungszeugnis
- Arbeitszeugnis der letzten Arbeitgeber
- Arbeitserlaubnis (wenn Ihr neuer Beschäftigter nicht aus einem Land der EU kommt)

Wenn alle Unterlagen vorhanden sind und Sie sich mit Ihrem neuen Mitarbeiter über Art, Umfang und Bezahlung geeinigt haben, dann schließen Sie einen schriftlichen **Arbeitsvertrag** ab. Das Gesetz über den Nachweis der für ein Arbeitsverhältnis geltenden wesentlichen Bedingungen (kurz "Nachweisgesetz-NachwG") schreibt vor, dass der Arbeitgeber spätestens einen Monat nach dem vereinbarten Beginn des Arbeitsverhältnisses die wesentlichen Vertragsbedingungen schriftlich niederzulegen, diese Niederschrift zu unterzeichnen und dem Arbeitnehmer auszuhändigen hat. In die Niederschrift sind mindestens aufzunehmen:

- Name und Anschrift der Vertragsparteien
- Zeitpunkt des Beginns des Arbeitsverhältnisses
- bei befristeten Arbeitsverhältnissen: vorhersehbare Dauer des Arbeitsverhältnisses
- Arbeitsort oder ein Hinweis auf wechselnde Einsatzorte
- Bezeichnung oder Beschreibung der vom Arbeitnehmer zu leistenden Tätigkeit
- Zusammensetzung, Höhe und Fälligkeit des Arbeitsentgelts, inkl. möglicher Zuschläge, Zulagen, Prämien, Sonderzahlungen sowie anderer Bestandteile des Entgelts
- vereinbarte Arbeitszeit
- Dauer des jährlichen Erholungsurlaubs
- Kündigungsfristen

- allgemeiner Hinweis auf Tarifverträge, Betriebs- und Dienstvereinbarungen, die auf das Arbeitsverhältnis anzuwenden sind

Musterverträge erhalten Sie z.B. im Buchhandel.

Für viele Branchen gibt es verbindliche **Tarifverträge** in denen Entgelt und Einstufungen geregelt sind. Fragen Sie Ihren Fachverband oder das Tarifregister Düsseldorf, Tel.: 02 11 / 60 10 30, im Internet unter www.tarifregister.nrw.de, nach Tarifverträgen Ihrer Branche.

Vereinbaren Sie eine Probezeit, um das Arbeitsverhältnis auch wieder kurzfristig lösen zu können, wenn Sie und Ihr neuer Mitarbeiter doch nicht so gut zusammenpassen.

Im Arbeitsvertrag steht all das, was Sie vorher mündlich besprochen und vereinbart haben.

Der Arbeitsvertrag mit einem Lehrling ist der Berufsausbildungsvertrag. Für die Berufsausbildung sind Kammer oder Verband zuständig. Dort werden Sie auch informiert über Vorschriften und Voraussetzungen zur Ausbildung und die besonderen Regelungen im Ausbildungsvertrag.

Ihre Pflichten als Arbeitgeber

ANMELDUNG

Ihre neuen Pflichten als Arbeitgeber beginnen bei der Anmeldung Ihrer Mitarbeiter bei der Krankenkasse zur Renten-, Kranken-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung und der Meldung bei der Berufsgenossenschaft (die berufliche Unfallversicherung).

Sofort am Tag der Arbeitsaufnahme müssen Betriebe folgender Branchen der Krankenkasse die Einstellung melden: Baugewerbe, Gebäudereinigung, Ausstellungs- und Messebau, Schaustellergewerbe.

BEITRÄGE

Diese müssen Sie regelmäßig bezahlen. Die Hälfte der Sozialversicherungsbeiträge (einschl. Beitrag zur Pflegeversicherung) behalten Sie vom Gehalt ein, die andere Hälfte legen Sie als Arbeitgeber dazu. Die Prämie der Berufsgenossenschaft bezahlt der Arbeitgeber ganz. Die Lohnsteuer Ihrer Beschäftigten behalten Sie vom Gehalt ein und überweisen Sie an das Finanzamt. Sie sind als Arbeitgeber aber nicht nur zur Anmeldung Ihrer Beschäftigten und Abführung der Beiträge verpflichtet. Sie sind auch verantwortlich für die richtige Berechnung der Beiträge. Wenn etwas nicht stimmt, werden zuerst Sie zur Kasse gebeten!

URLAUB

Der gesetzlich vorgeschriebene Mindesturlaub beträgt 24 Werktagen pro Jahr; für Jugendliche bis 18 Jahren 25-30 Tage je nach Alter. Tarifverträge sehen meist längere Urlaubszeiten vor. Erkundigen Sie sich beim zuständigen Fachverband oder das Tarifregister Düsseldorf, Tel.: 01803-100115, ob es für Ihre Branche einen allgemeinverbindlichen Tarifvertrag gibt.

KÜNDIGUNG

Seit dem 01.05.2000 muss eine Kündigung schriftlich erfolgen. Für Arbeiter und Angestellte gelten die gleichen Kündigungsfristen. Die gesetzliche Grundkündigungsfrist beträgt vier Wochen zum 15. oder zum Letzten eines Monats. Bei längerer Beschäftigungsdauer erhöht sich diese Frist für eine Kündigung durch den Arbeitgeber auf bis zu sieben Monate. Während der Probezeit können Arbeitsverträge grundsätzlich mit einer Frist von zwei Wochen gelöst werden. Mit Aushilfskräften können für die ersten drei Monate ihres Arbeitsverhältnisses Kündigungsfristen in beliebiger Länge vereinbart werden. Diese gesetzlichen Regelungen können durch Tarifverträge geändert werden.

SONSTIGE GESETZLICHE REGELUNGEN

Alle gesetzlichen Regelungen zum Arbeitsrecht und Arbeitsschutzrecht im Rahmen dieser Broschüre darzustellen ist unmöglich. Deshalb sind in der folgenden Aufzählung nur die wichtigen enthalten (wir empfehlen die Anschaffung von Arbeitsgesetzen)

- Arbeitszeitgesetz** - Bestimmung der regelmäßigen Arbeitszeit mit Sonderregelungen
- Arbeitsstättenverordnung** - Einrichtung und Unterhaltung der Arbeitsstätten. Bestimmungen über Raumgröße, Beleuchtung, Temperatur, Sanitärräume, Pausenräume, usw.
- Berufsbildungsgesetz** - Generelle Regelungen zur Berufsausbildung
- Bundesurlaubsgesetz** - Gesetzliche Regelung des Erholungsurlaubes
- Betriebsverfassungsgesetz** - Regelung der Mitwirkungsrechte der Beschäftigten bei betrieblichen Entscheidungen, Betriebsrat
- Heimarbeitsgesetz** - Beschäftigung von Heimarbeitern, Regelung der Formalitäten.
- Jugendarbeitsschutzgesetz** - Beschäftigungsmöglichkeit von Jugendlichen, Ruhe- und Freizeitregelungen, Verbote für bestimmte Beschäftigungen
- Kündigungsschutzgesetz** - Schutz vor sozial ungerechtfertigten Kündigungen, -Fristen
- Entgeltfortzahlungsgesetz** - Regelt Anspruch, Höhe und Dauer der Gehaltsfortzahlung bei Krankheit und an Feiertagen

- **Mutterschutzgesetz** - Arbeitseinschränkungen und Kündigungsschutz für werdende Mütter
- **Schwerbehindertengesetz** - Regelung der Beschäftigungspflicht von Schwerbehinderten, besonderer Kündigung- und Urlaubsfristen.

Einige der aufgeführten Gesetze sehen Schwellenwerte für die Betriebsgröße vor, ab denen Gesetze erst anwendbar werden oder ab denen wiederum besondere Vorschriften gelten.

Dies sind nur einige Beispiele aus einer Fülle von Regelungen. Informieren Sie sich rechtzeitig und immer wieder bei Krankenkasse, Steuerberater, Arbeitsamt, Verband oder IHK/HWK über Änderungen der gesetzlichen Regelungen oder über die für Sie wichtigen Regelungen bei steigender Beschäftigtenzahl.

Die IHK Arnsberg stellt Ihnen zahlreiche Merkblätter zur Verfügung (www.ihk-arnsberg.de).

Geht es auch einfacher und flexibler?

Für den jungen Betrieb oder auch später zum Ausgleich von Beschäftigungsschwankungen ist ein vollbeschäftigter Mitarbeiter nicht immer die einzig richtige Wahl.

Sehr gut geeignet zur besseren Abstimmung des betrieblichen Bedarfs mit den Arbeitnehmerbedürfnissen sind alle Formen der **Teilzeitarbeit**. Bei Teilzeitbeschäftigten, Geringverdienern oder Nebenbeschäftigten oder der Beschäftigung von Aushilfen gelten einfachere Abrechnungs- und Abführungspflichten: Sozialversicherungsfreiheit und Lohnsteuerpauschalierung.

Bei diesen Beschäftigungen besteht jedoch auch Anspruch auf Urlaub, und die Kündigungsfristen sind zu beachten. Der Arbeitnehmer hat außerdem Anspruch auf Entgeltfortzahlung genau wie ein Vollzeitbeschäftigter. Auch der Abschluss von **befristeten Arbeitsverträgen** ist möglich. Seit dem 01.01.2001 gelten das „Teilzeit- und das Befristungsgesetz“.

325-EUR-Kräfte

Zum 01.04.1999 ist das "Gesetz zur Neuregelung der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse" in Kraft getreten. Künftig sind Beschäftigungen mit einem Verdienst von bis zu EUR 325 monatlich sozialversicherungspflichtig. Mehrere Beschäftigungsverhältnisse sind zusammenzurechnen.

RENTENVERSICHERUNG

Der Arbeitgeber hat für geringfügig Beschäftigte einen Pauschalbetrag von 12 % des Arbeitsverdienstes an die gesetzliche Rentenversicherung zu zahlen. Hieraus erwachsen dem Beschäftigten entsprechend der Beitragszahlung eingeschränkte Leistungsansprüche. Die Beschäftigten können den pauschalen Beitrag zur Rentenversicherung mit einem eigenen Beitrag von 7,5% auf den vollen Rentenbeitragssatz aufstocken. Hierdurch erwerben sie volle Leistungsansprüche in der Rentenversicherung. Der Arbeitgeber ist verpflichtet, seine geringfügig Beschäftigten über die Möglichkeit der Aufstockung zu informieren.

KRANKENVERSICHERUNG

Der Arbeitgeber hat Pauschalbeiträge von 10 % des Arbeitsentgelts an die Krankenversicherung für solche geringfügig Beschäftigten zu zahlen, die bereits in der gesetzlichen Krankenversicherung versichert sind, sei es als Mitglied oder Familienversicherte. Ausgenommen hiervon sind diejenigen geringfügig Beschäftigten, die nicht gesetzlich krankversichert sind.

MELDEVERFAHREN

Die Unternehmen müssen alle geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse der Sozialversicherung melden. Es gilt das normale Meldeverfahren. Die Meldungen sind bei der Krankenkasse einzureichen, bei der zur Zeit oder zuletzt eine Versicherung besteht oder bestanden hat. Bei Arbeitnehmern, die noch nie einer gesetzlichen Krankenkasse angehört haben, kann der Arbeitgeber die Krankenkasse wählen, bei der er die Beschäftigten meldet.

BESTEUERUNG

Es gibt drei Möglichkeiten bei der Besteuerung von Einkünften aus geringfügiger Beschäftigung:

1. Steuerfreiheit im Steuerabzugsverfahren in Verbindung mit der Freistellungsbescheinigung:
Die Steuerfreiheit setzt voraus, dass für das Arbeitsentgelt aus der geringfügigen Beschäftigung im jeweiligen Lohnzahlungszeitraum die pauschalen Rentenversicherungsbeiträge von 12 % zu entrichten sind und die Summe der anderen Einkünfte des Arbeitnehmers im laufenden Kalenderjahr nicht positiv ist. Einkünfte des Ehegatten werden dabei nicht berücksichtigt. Die Freistellungsbescheinigung ist vom Arbeitnehmer beim Wohnsitz-Finanzamt zu beantragen. Die Anträge sind bei den Finanzämtern erhältlich. Der Arbeitgeber darf das Arbeitsentgelt aus geringfügiger Beschäftigung nur dann steuerfrei ausbezahlen, wenn ihm eine Freistellungsbescheinigung vorliegt.

2. Besteuerung nach der Lohnsteuerkarte:
Das Arbeitsentgelt aus geringfügiger Beschäftigung kann auch – wie zuvor – nach Maßgabe einer vorgelegten Lohnsteuerkarte versteuert werden. Die Höhe des Steuerabzugs hängt dann entscheidend von der Lohnsteuerklasse ab. Arbeitnehmer, die mehrere geringfügige Beschäftigungen ausüben oder neben einer Hauptbeschäftigung einer geringfügigen Nebenbeschäftigung nachgehen, können bei ihrer Gemeinde-/Stadtverwaltung eine zweite Lohnsteuerkarte mit der -klasse 6 erhalten.
3. Pauschalbesteuerung durch den Arbeitgeber:
Die Möglichkeit der Pauschalierung der Lohnsteuer für Teilzeitbeschäftigte besteht unverändert. Danach kann der Arbeitgeber unter Verzicht auf die Vorlage einer Lohnsteuerkarte bei Arbeitnehmern, die nur in geringem Umfang beschäftigt werden, die Lohnsteuer mit einem pauschalen Steuersatz von 20 % des Arbeitslohns erheben. Hinzu kommen die pauschalierte Kirchensteuer (in der Regel 7 % der Lohnsteuer) und der Solidaritätszuschlag (5,5 % der Lohnsteuer). Die Pauschalierung der Lohnsteuer ist zulässig, wenn der Arbeitslohn bei monatlicher Zahlung EUR 325,- nicht übersteigt. Nicht zulässig ist die Lohnsteuerpauschalierung bei Arbeitnehmern, deren Lohn durchschnittlich EUR 12,- je Arbeitsstunde übersteigt.

IHK-Info unter www.ihk-arnsberg.de oder Ansprechpartner „Recht“ Seite 6.

Betreiben Sie Ex- oder Import? **14**

Export



Nach den Bestimmungen des deutschen Außenwirtschaftsgesetzes in Verbindung mit dem Zollkodex der EG ist der Warenverkehr mit dem Ausland grundsätzlich frei. Doch eine Reihe von Ausnahmen bestätigen die Regel, etwa in Form von Ausfuhr-genehmigungspflichten für bestimmte Produkte. Auf jeden Fall stellen sich dem exportierenden Unternehmen beim Handel mit Drittländern, also mit Ländern außerhalb der EU, eine Reihe von abwicklungstechnischen Fragen.

Ein Auftrag aus dem Ausland geht ein, was ist zu beachten?

Der Auftrag ist zunächst wie ein Inlandsauftrag zu überprüfen, d.h. ob er mit dem Angebot in allen Teilen übereinstimmt und ob eventuelle Abweichungen akzeptiert werden können.

Bei dem Vertragschluss sollte darauf geachtet werden, dass Klarheit über das anzuwendende Recht hergestellt wird.

Deutsche Ausfuhrbestimmungen

a) Ausfuhrgenehmigung

Die Ausfuhr von Waren in Drittländer ist grundsätzlich genehmigungsfrei. In Ausnahmefällen sieht das Gesetz jedoch eine Genehmigungspflicht vor, die im Außenwirtschaftsgesetz und der Außenwirtschaftsverordnung geregelt ist. In der Anlage zu dieser Verordnung findet sich die Ausfuhrliste mit einer Auflistung von Gütern, deren Ausfuhr unabhängig vom Bestimmungsland genehmigungspflichtig ist. Darüber hinaus kann der Export in bestimmte Länder (Länderliste K im Anhang zum Außenwirtschaftsgesetz) genehmigungspflichtig sein.

b) Ausfuhranmeldung

aa) zweistufiges Ausfuhrverfahren

Die Ausfuhr erfolgt grundsätzlich im zweistufigen Ausfuhrverfahren. Die Ausfuhrware ist zur Ausfuhr anzumelden. Die Ware ist bei der Anmeldung (1. Stufe) und nochmals bei der Ausfuhr selber (2. Stufe) der Zollverwaltung zu präsentieren (Bei Waren mit einem Wert bis EUR 3.000,- ist die erste Stufe entbehrlich. Bei einem Warenwert bis EUR 1000,- sind keine schriftlichen Förmlichkeiten zu erfüllen. Die Ware kann in diesen Fällen mündlich bei der Ausgangszollstelle angemeldet werden. Ob dieses Verfahren in der Praxis funktioniert, sollte jedoch vorab geklärt werden.).

Durch die Erledigung der Ausfuhrformalitäten erbringt der Ausführende den Nachweis, dass die Ausfuhr ordnungsgemäß genehmigt worden ist.

bb) Anschreibeverfahren

Eine wesentliche Vereinfachung des Anmeldeverfahrens stellt das Anschreibeverfahren dar. Dabei ist die Ware nicht mehr bei der Ausfuhrzollstelle vorzuführen. Der Experteur vervollständigt vor der Ausfuhr ein von der Ausfuhrzollstelle vorabfertigtes Blankoexemplar der Ausfuhranmeldung, das die Ware wie

im normalen Verfahren bis zur Außengrenze der EG begleitet. Das Anschreibeverfahren bedarf der Bewilligung des Hauptzollamtes.

Ausländische Einfuhrbestimmungen

Neben den deutschen Exportbestimmungen sind auch die Einfuhrbestimmungen des Bestimmungslandes zu beachten. Die Anforderungen des jeweiligen Bestimmungslandes sind dem Nachschlagewerk "K und M" (Konsulats- und Mustervorschriften, herausgegeben von der Handelskammer Hamburg) zu entnehmen. Das Nachschlagewerk ist im Buchhandel oder beim Dieckmann-Verlag in Hamburg (www.dieckmann-verlag.de) zu bestellen. Dort findet man in der Regel Hinweise auf die Erfordernisse unter anderem von:

- Handelsrechnungen (ggf. mit Beglaubigung durch die IHK bzw. konsularischen Legalisierungen),
- Ursprungszeugnissen, ggf. mit konsularischer Legalisierung,
- Warenverkehrsbescheinigungen (Nachweis, dass die Voraussetzungen für die Inanspruchnahme von Zollfreiheiten oder -begünstigungen im Verkehr mit bestimmten Ländern erfüllt sind),
- Gesundheitszeugnissen, Analysenzertifikaten,
- Inspektionszeugnissen.

Nach Möglichkeit sollte der Importeur im Bestimmungsland dem Lieferanten verbindlich vorgeben, welche Dokumente er für die Zollabfertigung benötigt.

Einfuhrabgaben im Bestimmungsland

Die Einfuhrzölle und -abgaben der Bestimmungsländer sind in den auf den Internetseiten der EU abrufbaren Zolltarifen der jeweiligen Länder <http://mkaccdb.eu.int> festgelegt. Unverbindliche Informationen aus den ausländischen Zolltarifen erteilt Ihnen die IHK bei Nennung der Zolltarifnummern. Es ist empfehlenswert, Lieferbedingungen zu wählen, nach denen die Zahlung der Einfuhrabgaben vom Importeur im Bestimmungsland der Ware übernommen wird.

Zahlungsbedingungen

Die Zahlungsbedingungen werden zwischen den beteiligten Parteien vertraglich ausgehandelt. Insbesondere bei Geschäften mit unbekanntem Kunden bzw. mit entfernten oder "schwierigen" Ländern sollte das exportierende Unternehmen auf Sicherheit bedacht sein. Oft kann ein unwiderrufliches, (von der Bank des Exporteurs) bestätigtes Dokumentenakkreditiv, das vom Importeur bei seiner Bank zugunsten des Exporteurs eröffnet wird, den Interessen beider Parteien gerecht werden, auch wenn dieses Verfahren relativ aufwendig und teuer ist.

Die wirtschaftlichen und politischen Risiken von Exportgeschäften können durch staatliche Ausfuhrbürgschaften und -garantien versichert werden.

Lieferbedingungen

Auch dies ist Verhandlungssache. International anwendbare Lieferbedingungen enthalten die INCOTERMS, in denen festgelegt wird, welche Kosten und Risiken jeweils vom Exporteur bzw. vom Importeur zu tragen sind (z. B. Transport- und Versicherungskosten, Einfuhrabgaben, ...).

Waren, die nur vorübergehend im Ausland verwendet werden

Diese Frage stellt sich vor allem bei Berufsausrüstung, Warenmustern und Messegut. Bei der Einfuhr von Waren in ein Drittland mit anschließender vorübergehender Verwendung ist regelmäßig für eventuell entstehende Einfuhrabgaben eine Sicherheit zu leisten, die jedoch bei der Ausfuhr von den Zollbehörden des Drittlandes wieder vergütet wird.

Zahlreiche Staaten akzeptieren als Sicherheit auch ein Carnet ATA. Carnets ATA sind Bürgschaften, anstelle einer Kautions. Ausgestellt werden Carnets ATA von Ihrer Industrie- und Handelskammer.

Die IHK Arnsberg hält zum Thema Export ausführliche Merkblätter für Sie bereit, die Sie im Internet (www.ihk-arnsberg.de) abrufen oder telefonisch bestellen können. Natürlich können Sie sich auch ausführlich persönlich beraten lassen.

Import

Nach den Bestimmungen des Zollkodexes der EG in Verbindung mit dem deutschen Außenwirtschaftsgesetz ist die Einfuhr von Waren aus Drittländern grundsätzlich ohne besondere Förmlichkeiten möglich. Allerdings gibt es auch hier Ausnahmen von dieser Regel und damit unterschiedliche Verfahrensvorschriften bei der Zollabfertigung. Wieder stellen sich dem importierendem Unternehmen eine Reihe von abwicklungstechnischen Fragen.

Wie müssen Importwaren definiert werden?

Zur Klärung der Einfuhrbestimmungen reichen allgemeine Angaben wie "Bekleidung" oder auch "Damen-Oberbekleidung" in aller Regel nicht aus. Für jede Ware muss die genaue Code-Nummer anhand des "Warenverzeichnisses für die Außenhandelsstatistik" ermittelt werden - z. B. als "Mäntel für Frauen oder Mädchen, aus Baumwolle, mit einem Stückgewicht von mehr als 1 kg" der Tarif - Nr. 6202 12 90. Das Warenverzeichnis ist im Buchhandel erhältlich oder beim Statistischen Bundesamt (www.statistik-bund.de/allg/d/klassif/wa.htm) zu bestellen. Auskünfte erteilen auch die IHK und die Zollämter.

Welche Einfuhrabgaben fallen an?

Dies kann unter der jeweiligen Zolltarifnummer dem "Deutschen Gebrauchsolltarif" entnommen werden. Der Tarif steht als elektronische Zolltarifdatei der IHK zur Verfügung, in der man u.a. folgende Informationen findet:

- Zölle
- Einfuhrumsatzsteuer
- Verbrauchssteuern
- Spezielle Zölle für bestimmte Agrarerzeugnisse

Braucht man spezielle Genehmigungen für die Einfuhr?

Im Regelfall ist die Einfuhr genehmigungsfrei, jedoch gibt es für bestimmte Waren mit Ursprung in bestimmten Ländern Einfuhrgenehmigungspflichten und zum Teil auch mengenmäßige Beschränkungen (z. B. im Textilsektor). Anhand der Einfuhrliste muss jeweils im Einzelfall geprüft werden, welche Waren betroffen sind. Genehmigungsbehörde für Waren der gewerblichen Wirtschaft ist das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (www.bawi.de). Die genehmigungspflichtigen Waren sind in der Einfuhrliste im Anhang zum Außenwirtschaftsgesetz AWG aufgeführt. Diese Liste ist im Buchhandel erhältlich oder z.B. bei der Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH (www.bundesanzeiger.de) zu bestellen.

Was könnte einem Import sonst noch im Wege stehen?

Bestimmte Erzeugnisse dürfen generell nicht oder nur unter bestimmten Voraussetzungen in Deutschland vermarktet werden. Dies gilt gleichermaßen für heimische wie importierte Waren (z.B. international geschützte - weil vom Aussterben bedrohte - Tierarten). Bei einzelnen Erzeugnissen - u.a. Alkohol - sind Kennzeichnungsvorschriften zu beachten. Hinweise auf solche "Verbote und Beschränkungen" sind im Gebrauchsolltarif zu finden. Individuelle Auskünfte zu Importbeschränkungen oder -verboten erteilen Ihnen die IHK und Zollämter.

Was ist beim Bearbeiten von Zollanmeldungen zu beachten?

Schriftliche Zollanmeldungen müssen auf Vordrucken abgegeben werden, die in dem "Einheitspapier" genannten amtlichen Muster entsprechen. Die Vordrucke sind bei den Fachverlagen (Adressen von der IHK) erhältlich. Bei der Bearbeitung dieser Papiere können Sie das *Merkblatt zum Einheitspapier* (www.zoll-d.de) des Bundesfinanzministeriums heranziehen.

Welche Einfuhrpapiere werden sonst noch benötigt?

Für die Zollabfertigung braucht man:

- Handelsrechnung des ausländischen Lieferanten
- Einfuhranmeldung
- ggf. Zollwertanmeldung
- ggf. Ursprungszeugnisse
- ggf. Warenverkehrsbescheinigungen

Weitere Informationen und zahlreiche Merkblätter zum Import finden Sie unter www.ihk-arnsberg.de. Details besprechen Sie am besten mit der Außenwirtschaftsabteilung der IHK.

**Ihre IHK Arnsberg
wünscht Ihnen viel Erfolg!**

Die IHK Arnsberg ist eine Flächenkammer - deckungsgleich mit dem Kreis Soest und dem Hochsauerlandkreis. Neben der Hauptgeschäftsstelle in Arnsberg unterhält sie eine Geschäftsstelle in Lippstadt.

Arnsberg

Anschrift: Königstr. 18 - 20 Postfach 53 45
 59821 Arnsberg 59818 Arnsberg
Tel.: 0 29 31 / 8 78 - 0
Fax: 0 29 31 / 8 78 - 1 00
Internet: <http://www.ihk-arnsberg.de>
E-Mail: ihk@arnsberg.ihk.de

Lippstadt:

Anschrift: Lippertor 1 Postfach 18 06
 59555 Lippstadt 59528 Lippstadt
Tel.: 0 29 41 / 97 47 - 0
Fax: 0 29 41 / 97 47 - 99

**Anmeldebogen zum
INFORMATIONSNACHMITTAG für Existenzgründer**

IHK Arnsberg

Fachbereich Finanzwirtschaft

Auskunft: Cornelia Weiß

Nalan Sarialtuntas

Tel.: (0 29 31) 8 78 - 1 63

Tel.: (0 29 31) 8 78 - 1 80

Fax: (0 29 31) 8 78 - 1 00

Absender:

Name, Vorname

Straße

PLZ, Ort

Telefon mit Vorwahl

Bitte skizzieren Sie hier kurz Ihr Gründungsvorhaben:

Zur folgenden kostenlosen Einführungsveranstaltung für Existenzgründer melde(n)
ich/wir mich/uns mit Personen an:

am _____ in _____

Die nächsten Termine und Veranstaltungsorte für die Einführungsveranstaltung entnehmen Sie bitte dem Veranstaltungskalender der IHK Arnsberg oder rufen Sie uns an!

Alle Veranstaltungstermine beginnen jeweils um 14:30 Uhr.

Eine gesonderte Anmeldebestätigung wird Ihnen nicht zugesandt. Mit Eingang der Anmeldung sind Sie verbindlich registriert. Sollte die von Ihnen gewählte Veranstaltung aus irgendwelchen Gründen nicht stattfinden können, werden Sie von uns rechtzeitig benachrichtigt.

Datenspeicherung:

Mit der Erhebung und der automatischen Be- und Verarbeitung der personenbezogenen Daten für interne Zwecke bin ich einverstanden.

(Datum)

(Unterschrift)

