

GRÜNDEN IN NORD-WESTFALEN

HIER ENTSTEHT MEINE ZUKUNFT.



WAS KANN ICH?	4
Wichtige persönliche Eigenschaften	4
Wichtige fachliche Qualifikationen	5
WAS WILL ICH?	6
Franchise als Alternative	7
Unternehmensnachfolge als Alternative	8
WAS BIN ICH?	10
Selbstständiger	10
Freiberufler	10
Gewerbetreibender	11
Gründungen im Nebenerwerb	11
Erlaubnis- bzw. genehmigungspflichtige Gewerbe	12
Ausländischer Existenzgründer	12
Die Gewerbeanmeldung	13
Handwerker	14
Zulassungspflichtige Handwerke	14
Zulassungsfreie Handwerke	15
Mischbetrieb und handwerklicher Nebenbetrieb	15
WELCHE RECHTSFORM WÄHLE ICH?	16
Kaufmännischer Betrieb oder Kleingewerbe?	16
Eintragung im Handelsregister?	17
Ausgewählte Rechtsformen und ihre Besonderheiten	18
WIE NENNE ICH MICH?	24
Einzelunternehmen und GbR	24
Firmen und Firmierung	24
Schlüsselkriterien zur Bildung einer Firma	25
Was es noch zu beachten gilt	26
WELCHE STEUERN MUSS ICH ZAHLEN?	28
Umsatzsteuer	28
Kleinunternehmerregelung	29
Einkommensteuer	29
Lohnsteuer	30
Gewerbesteuer	30
Körperschaftsteuer	30

AN WEN MUSS ICH DENKEN?	32
Die Handwerkskammer	32
Die Industrie- und Handelskammer (IHK)	33
Berufsständische Vertretungen	33
Rundfunkbeitrag von ARD, ZDF und Deutschlandradio	34
Gema	34
WELCHE VERSICHERUNGEN BRAUCHE ICH?	36
Persönliche Versicherungen	36
Betrieblicher Versicherungsschutz	38
WIE PLANE ICH?	40
Vom Geschäftsmodell zum Businessplan	40
Wie beginne ich meinen Businessplan?	42
Was gehört in einen Businessplan?	43
WOMIT MUSS ICH RECHNEN?	46
Kapitalbedarfs- und Investitionsplanung	46
Die Rentabilitätsvorschau	48
Die Liquiditätsplanung	52
WIE WIRD FINANZIERT UND WOHER KOMMT DAS GELD?	54
Eigenkapital – die Finanzierung aus eigenen Mitteln	54
Bootstrapping – die Finanzierung aus ersten Einnahmen	54
Beteiligungskapital	55
Venture Capital zur Früh- und Wachstumsfinanzierung	56
Crowdfunding	57
Mit öffentlicher Förderung zum Bankkredit	59
Förderkredite	60
Bürgschaften	60
Zuschüsse	61
WER HILFT MIR WEITER?	62
Ansprechpartner für Gründer bei der IHK Nord Westfalen	62
STARTERCENTER NRW	63
Gründerregion Münsterland	63
Gründerregion Emscher-Lippe	64
Ausgewählte Internetadressen	65
Impressum	67

WAS KANN ICH?



Orientierung bietet
www.gruendungswerkstatt-nrw.de

Ob Ihre Existenzgründung dauerhaft erfolgreich ist oder misslingt, hängt ganz von Ihnen ab. Letztlich beruhen alle „Pleiteursachen“ auf Fehleinschätzungen des Gründers* hinsichtlich seiner Person oder seiner Leistungsfähigkeit. Dabei ist es nicht erforderlich, dass Sie bereits alle Eigenschaften und

jegliches Wissen zur erfolgreichen Unternehmensgründung von Anfang an mitbringen. Doch sollten Sie sich zum Start Ihrer Selbstständigkeit eine realistische Selbsteinschätzung und auch Maßnahmen zum Umgang mit Ihren Schwächen erarbeitet haben!

Wichtige persönliche Eigenschaften

Es gibt einige typische Eigenschaften erfolgreicher Unternehmer. Sie verfügen beispielsweise über Selbstdisziplin, Zielstrebigkeit, Ideenreichtum, Gestaltungsfähigkeit und Risikobewusstsein. Außerdem können

„Erfolgstypen“ sich in der Regel mündlich und schriftlich anderen Menschen gut mitteilen. Ein belastbares soziales Umfeld spielt ebenfalls eine wichtige Rolle.

Beispiele für Erfolgsfaktoren

Selbstdisziplin	Realistische Selbsteinschätzung
Zielstrebigkeit	Einsatzbereitschaft
Originalität	Belastbarkeit
Ideenreichtum	Gesundheit
Gestaltungsfähigkeit	Kreativität
Risikobewusstsein	Verantwortungsbewusstsein
Kommunikationsfähigkeit	Familiäre Unterstützung
Ehrgeiz	Freundschaftliche Unterstützung

*In der vorliegenden Broschüre wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit ausschließlich die männliche Form verwendet. Sie bezieht sich auf Personen aller Geschlechter.



Wichtige fachliche Qualifikationen

Kaufmännisches und fachliches Know-how sind die Grundvoraussetzungen für jedes erfolgreiche unternehmerische Handeln. Dies gilt im Übrigen für jede Selbstständigkeit und jede Unternehmung! Häufig hören Gründungsberater: „Ich mache etwas Künstlerisches, das Kaufmännische gilt für mich nicht“ oder „das lasse ich andere machen“. Damit ist das Scheitern vorprogrammiert. In den Anfängen muss ein Gründer das kleine kaufmännische 1x1 nicht nur kennen, son-

dern auch anwenden. Mit etwas gutem Willen ist dafür der gesunde Menschenverstand ausreichend. Sich in speziellen Fragen Rat zu holen ist in Ordnung, aber den wirtschaftlichen Überblick müssen Sie als Unternehmer haben, nicht Ihr Steuerberater. Darüber hinaus müssen Unternehmer ihren Markt kennen und wissen, wie sie Kunden finden und mit diesen umgehen. Oftmals können noch fehlende Qualifikationen durch Seminare und Lehrgänge ausgeglichen werden.

Seminare und Lehrgänge
wis.ihk.de
www.ihk-bildung.de

Erfolgsfaktoren im fachlichen Gründerprofil

Kaufmännische Allgemeinbildung

Berufliche Qualifikationen (Ausbildung, Studium, Schulungen, Seminare)

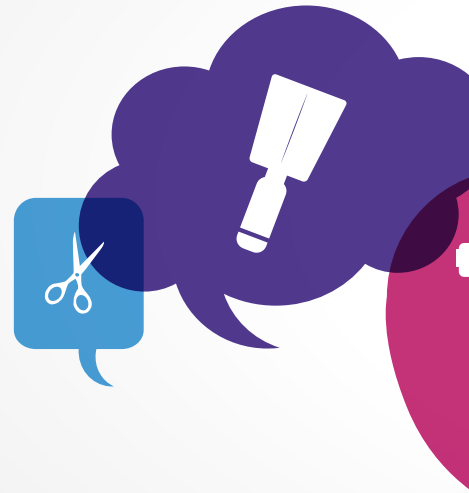
Berufliche Erfahrung (in unterschiedlichen Positionen und Firmen)

Branchenspezifisches Fachwissen

Kenntnisse der Verwaltung (sowohl der betrieblichen als auch der politischen)

Vernetzung mit Akteuren im Markt

WAS WILL ICH?



www.ihk-nordwestfalen.de/gruendung

Sie wollen sich selbstständig machen oder spielen zumindest ernsthaft mit dem Gedanken. Zur realistischen Selbsteinschätzung gehört auch, dass Sie sich über Ihre Motive zur Selbstständigkeit im Klaren sind.

Sollten Sie aus der Arbeitslosigkeit gründen wollen, darf ein erfolgloser Bewerbungsmarathon nicht der entscheidende oder einzige Antrieb zur Selbstständigkeit bleiben. Schon gar nicht sollten Sie Ihren Entschluss zur Selbstständigkeit damit begründen, dass Sie als Angestellter keine Stelle mehr finden. Gründungen „aus Alternativlosigkeit“ haben fast überall einen schlechten Leumund. Auch

eine Zielansage wie „ich will möglichst viel Geld verdienen“ ist bei genauer Betrachtung ein schwaches Motiv. Betriebswirtschaftlich betrachtet ist Geld nämlich ein Mittel und kein Ziel. So zeigt sich in der Praxis immer wieder, dass Geld nur sehr kurzfristig motivieren kann, insbesondere vor dem Hintergrund der enormen physischen und psychischen Anforderungen einer Selbstständigkeit. Gehen Sie darum im Zweifel noch einmal in sich und erforschen Sie Ihre Motive. Ein Ziel Ihres unternehmerischen Handelns sollte aber immer sein: Dem Kunden Nutzen zu stiften!

Beispiele für Erfolgsfaktoren

Durchsetzung eigener Ideen	Leistungsgerechte Vergütung
Selbstbestimmung	Macht
Freiheit	Perspektive
Ansehen	Abenteuerlust

Zur ersten Überprüfung Ihrer Geschäftsidee sollten Sie gründlich recherchieren und sich auch nicht scheuen, mit Freunden und Verwandten darüber zu sprechen.

Um die Sinne für das Hervorbringen eines geschäftlichen Einfalls zu schärfen, ist es nützlich, die eigene Aufmerksamkeit auf drei Aspekte zu lenken.



Übersicht Ideenprüfung

Was fehlt? Hier geht es darum festzuhalten, welche Produkte oder Dienstleistungen Sie oder Menschen im Umfeld schon gesucht und nicht gefunden haben.

Was ist der Trend? Merken Sie sich neuartige Geschäftsmodelle, die sich halten und Nachahmer finden.

Was ist technisch heute möglich? Kleine technische Fortschritte können, in neue Zusammenhänge gebracht, große neue Geschäftsfelder eröffnen.

Franchise als Alternative

Als eine Existenzgründung ohne den „gefürchteten“ Sprung ins kalte Wasser kann das „Franchising“ gesehen werden. Namen wie „Der Teeladen“, „Blume 2000“ oder „essanelle“ sind bekannt und dürften nach derzeitigen Beobachtungen für den Erfolg dieser Absatzmethode stehen.

Unter Franchising ist eine enge geschäftliche Kooperation beim Vertrieb von Waren oder bei Dienstleistungen zu verstehen, die auf freiwilliger Basis beruht. Franchisegeber und Franchisenehmer regeln vertraglich die Zusammenarbeit rechtlich und wirtschaftlich selbstständiger Unternehmer. So nutzen Franchisenehmer das gesamte Know-how

des Franchisegebers und profitieren vom Bekanntheitsgrad einer namhaften Marke. Der Franchisenehmer erhält die Vorteile einer erfolgreich praktizierten Unternehmensidee ebenso wie die professionellen Dienstleistungen einer großen Zentrale. Damit – so die Grundidee des Franchisings – werden Vorteile des Großbetriebes mit denjenigen des durch den Inhaber geführten kleineren Unternehmens verbunden.

Bevor Sie in ein Franchisesystem einsteigen und sich vertraglich binden, sollten Sie die Qualität des Konzeptes und die Ausgewogenheit des Franchisevertrages überprüfen.

Dazu einige Fragebeispiele:

Seit wann besteht der Franchisegeber?

Welcher Wettbewerbsvorteil ist effektiv vorhanden?

Besteht die Eintragung von gewerblichen Schutzrechten?

Sind Pilotgeschäfte vorhanden?

Wie viele Franchisenehmer sind dem Franchisegeber angeschlossen?

Wie erfolgreich (Kennziffern) arbeiten diese?

Wie ist die Stellung der Franchisenehmer im System (Beiräte, Erfahrungsaustauschgruppen)?

Wie umfassend sind die Leistungspakete?

Ist der Franchisegeber Mitglied des Deutschen Franchise-Verbandes e.V.?

Ansprechpartner für Franchisenehmer
und interessierte Existenzgründer ist
unter anderem der Deutsche Franchise-
Verband e.V., Berlin,
www.franchiseverband.com

Unternehmensnachfolge als Alternative

Es muss nicht immer eine Neugründung sein. Bei einer Unternehmensnachfolge übernehmen Sie ein bereits bestehendes und am Markt etabliertes Unternehmen und führen es weiter. Während Sie bei einer Neugründung Schritt für Schritt mit Ihren unternehmerischen Aufgaben wachsen, erzielen Sie bei der Übernahme eines Unternehmens von Anfang an Umsätze, denn Beziehungen zu Kunden und Lieferanten sind aufgebaut, die Dienstleistungen bzw. Produkte des Unternehmens sind eingeführt, zweckentsprechende Räume und Betriebsinventar sind vorhanden, die Mitarbeiter bilden ein eingespieltes Team und Sie als Nachfolger können auf den Erfahrungen Ihres Vorgängers aufbauen. Dabei sollten Sie aber die besonderen persönlichen, unternehmerischen und fachlichen Anforderungen an eine Unternehmensnachfolge erfüllen.

im Umgang mit Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten, Geschäftspartner Fingerspitzengefühl beweisen. Vor allem klein- und mittelständische Unternehmen (KMU) sind stark durch die Persönlichkeit des Übergebers geprägt. Langjährige Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten haben sich auf diese Persönlichkeit eingestellt. Sie müssen sich erst an einen neuen Inhaber gewöhnen. Für Sie bedeutet es daher, dass Sie neben einer unternehmerischen Eignung auch Feingefühl und Kontaktfreude mitbringen sollten. Ein neuer Chef muss sich sein Vertrauen erst erarbeiten.

Wie bei einer Neugründung auch, sollten Sie über ein fundiertes betriebswirtschaftliches Know-how verfügen sowie Führungserfahrung und Branchenkenntnisse mitbringen.

Sollten Sie die Übernahme eines bestehenden Unternehmens in Betracht ziehen, bieten Ihnen die Nachfolgebörsen von IHK und Handwerkskammer einen speziellen Service an.

Allerdings müssen Sie von Anfang an Ihr Können auf allen Schauplätzen des bereits gewachsenen Unternehmens gleichzeitig unter Beweis stellen. Dabei sollten Sie vor allem

IHK-Nachfolgerpool
www.ihk-nordwestfalen.de/nachfolge
Unternehmensbörse
www.nexxt-change.org

WAS BIN ICH?



Selbstständiger

Statusfeststellung der
Deutschen Rentenversicherung Bund
www.deutsche-rentenversicherung.de
Suchwort: Statusfeststellung

Von Selbstständigkeit im beruflichen Sinne wird gesprochen, wenn auf eigenes finanzielles und soziales Risiko ein Einkommen erwirtschaftet wird. Es darf dabei kein abhängiges Arbeits- bzw. Beschäftigungsverhältnis zum Auftraggeber bestehen, d. h., der Selbstständige ist fremden Weisungen nicht unterworfen und nicht in die Arbeitsorganisation des Auftraggebers eingegliedert. Die letztgenannten Aspekte sind vor allem bedeutsam, wenn eventuelle Verdachtsmomente einer Scheinselbstständigkeit auszusräumen sind.

Ein Beispiel: Sie werden in der Anfangsphase Ihrer Selbstständigkeit über längere Zeit vornehmlich für einen Auftraggeber tätig, was nicht selten der Fall ist. Dennoch könnte hierdurch bei den Sozialversicherungsträgern der Verdacht der Scheinselbstständigkeit aufkommen, den Sie zu entkräften haben. Informieren Sie sich darum frühzeitig und ausführlich bei der Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung Bund, sonst kann es für Sie und Ihren regelmäßigen Auftraggeber teuer werden!

Merkblätter zu Rechtsthemen
www.ihk-nordwestfalen.de
Suchwort: Scheinselbstständigkeit

Freiberufler

Zu den Freiberuflern gehören in der Regel Selbstständige, die wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische, unterrichtende oder erzieherische Tätigkeiten ausüben. Typische freie Berufe sind der Arzt, Rechtsanwalt, Steuerberater, Unternehmensberater, Journalist, Künstler oder Wissenschaftler. Es gilt, dass der Freiberufler in seiner Tätigkeit nicht der Gewerbeordnung unterliegt, also keine Gewerbeanmeldung vornehmen muss. Das bedeutet auch, dass Freiberufler

weder bei der Industrie- und Handelskammer noch bei der Handwerkskammer Mitglied werden. Die Beantragung einer Steuernummer bei dem zuständigen Finanzamt ist somit der formale Beginn der Selbstständigkeit eines Freiberuflers. In Zweifelsfällen entscheidet das zuständige Finanzamt auch, ob die angestrebte Tätigkeit freiberuflich oder gewerblich auszuüben ist.



Gewerbetreibender

Grundsätzlich gilt in Deutschland die Gewerbefreiheit, d. h., der Betrieb eines Gewerbes ist jedermann gestattet, soweit nicht durch

Gesetz Ausnahmen oder Beschränkungen vorgeschrieben oder zugelassen sind.

www.startercenter.nrw
Suchwort: Gründungsarten

Was kennzeichnet einen Gewerbetreibenden?

Gewerbetreibender sind Sie, wenn Sie eine Tätigkeit:

selbstständig

dauerhaft, d. h. mit Wiederholungs- und Fortsetzungsabsicht, und

mit Gewinnerzielungsabsicht ausüben

und diese Tätigkeit weder ein freier Beruf noch Urproduktion (Land- und Forstwirtschaft, Fischerei etc.) und auch nicht sozial missbilligt oder verboten ist (z. B. Organhandel).

Gründungen im Nebenerwerb

Während sich viele Existenzgründer in Vollzeit mit ihrer eigenen Idee selbstständig machen, spielen auch Nebenerwerbsgründungen eine große Rolle. Hiervon spricht man, wenn neben einer zeitlich oft überwiegen- den Erwerbstätigkeit, z. B. im Angestellten- verhältnis, als Hausmann, Studierender oder während der Arbeitslosigkeit, eine nicht hauptberufliche selbstständige Tätigkeit ausgeübt wird. Die nebenberufliche Selbst- ständigkeit unterliegt den gleichen gesetzli-

chen Spielregeln wie die einer Vollerwerbs- gründung. So ist die Anmeldung eines Ge- werbes beim Ordnungsamt in dem Bezirk, in dem der Betriebssitz liegt, erforderlich. Gle- iches gilt für die Aufnahme einer freiberufli- chen Tätigkeit, die beim zuständigen Finanz- amt anzuzeigen ist. Unterschiede zur Grün- dung im Vollerwerb bestehen aber bspw. bei den Fördermöglichkeiten und den Sozialver- sicherungen.

www.gruenderplattform.de
Suchwort:
Nebenberufliche Selbstständigkeit

Erlaubnis- bzw. genehmigungspflichtige Gewerbe

www.ihk-nordwestfalen.de
Suchwort: Gewerbevoraussetzungen

Einschränkungen der Gewerbefreiheit finden vorwiegend in Bereichen statt, in denen das Allgemeinwohl, die Gesundheit oder Sicherheit der Menschen gefährdet sein könnte. Um ein solches Gewerbe zu betreiben, ist in der Regel über die bloße Gewerbeanzeige hinaus eine besondere Erlaubnis der Behörde notwendig. Dazu fordert die Behörde regel-

mäßig einen Nachweis der persönlichen Zuverlässigkeit und geordneter Vermögensverhältnisse. Für einige Berufe ist darüber hinaus ein Sach- und Fachkundenachweis gefordert. In Einzelfällen müssen zudem besondere Voraussetzungen an die Betriebsstätte erfüllt werden.

Auswahl genehmigungspflichtiger Gewerbe:

- Arbeitnehmerüberlassung
- Automatenaufstellung
- Baubetreuung
- Bauträger
- Bewachung
- Darlehensvermittlung
- Fahrschule
- Finanzanlagenvermittlung
- Finanzdienstleistungen
- Gaststättenbetrieb mit Alkoholausschank
- Gewinnspielveranstaltung
- Güterkraftverkehr
- Handel mit Pflanzenschutzmitteln
- Handel mit Wirbeltieren
- Handel mit Waffen
- Großhandel mit Arzneimitteln
- Honorarfinanzanlagenberatung
- Immobilienmakler
- Inkassobüro
- Krankentransporte
- Marktverkehr
- Mietwagenverkehr
- Omnibusverkehr
- Pfandleiher
- Podologen
- Post
- Rechtsberatung
- Schädlingsbekämpfung
- Schuldnerberatung
- Spielhallenbetrieb
- Taxenverkehr
- Versicherungsberatung
- Versicherungsvermittlung
- Zahlungsdienstleistungen

Ausländischer Existenzgründer

www.ihk-nordwestfalen.de
Suchwort: Gewerbevoraussetzungen

Das Recht auf unbeschränkte Gewerbefreiheit gilt prinzipiell nur für deutsche Staatsangehörige. Angehörige eines Mitgliedstaates der EU oder des Europäischen Wirtschaftsraums, EWR (Island, Liechtenstein, Norwegen) sowie der Schweiz sind deutschen Staatsangehörigen gleichgestellt, genießen also ebenso Niederlassungsfreiheit und können unter den gleichen Voraussetzungen wie Deutsche ein Unternehmen gründen bzw. ein Gewerbe ausüben. Sie benötigen daher auch keinen besonderen Aufenthaltstitel.

Staatsangehörige von allen Staaten außerhalb der EU können eine gewerbliche Tätig-

keit hingegen nur dann ausüben, wenn sie über einen Aufenthaltstitel verfügen, der ihnen die selbstständige Tätigkeit in Deutschland erlaubt. Gründer und Unternehmer, die noch nicht im Besitz eines entsprechenden Aufenthaltstitels sind, müssen diesen vor der Aufnahme ihrer Tätigkeit erfolgreich beantragt haben. Der Antrag ist grundsätzlich bei der zuständigen deutschen Auslandsvertretung (Botschaft, Konsulat) in dem Land zu stellen, in dem der Antragsteller seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat. Sofern der Antragsteller schon einen (anderen) Aufenthaltstitel hat (Achtung: Touristen- oder Geschäftsvisa reichen dafür nicht!) muss der Antrag bei der zuständigen Auslän-

derbehörde in Deutschland gestellt werden. Auch die Staatsangehörigen von sogenannten „bevorrechtigten Staaten“ (Australien, Israel, Japan, Kanada, Republik Korea, Neuseeland, USA) können direkt in Deutschland einen Antrag auf Erteilung eines Aufenthaltstitels zur Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit nach § 21 Abs. 1 AufenthG stellen. Ausländische Absolventen deutscher Hochschulen können nach § 21 Abs. 2a AufenthG unter vereinfachten Voraussetzungen eine entsprechende Aufenthaltserlaubnis in Deutschland beantragen.

Mit dem Antrag muss ein aussagekräftiges Unternehmenskonzept (Businessplan inkl.

Finanzplan etc.) bei der zuständigen Behörde (Ausländerbehörde oder deutschen Auslandsvertretung) eingereicht werden. Anhand dieser Unterlagen wird u.a. geprüft, ob:

- ein wirtschaftliches Interesse oder ein regionales Bedürfnis besteht,
- die Tätigkeit positive Auswirkungen auf die Wirtschaft erwarten lässt und
- die Finanzierung der Umsetzung durch Eigenkapital oder durch eine Kreditzusage gesichert ist.

Erst wenn dies gegeben ist, kann die zuständige Behörde bei Vorliegen aller übrigen formalen Voraussetzungen einen entsprechenden Aufenthaltstitel erteilen.

Die Gewerbeanmeldung

Vor Beginn Ihrer gewerblichen Tätigkeit müssen Sie Ihr Gewerbe beim Ordnungsamt im Bezirk des künftigen Unternehmenssitzes anzeigen. Sie müssen Ihren Personalausweis oder Reisepass und ggf. notwendige Genehmigungen vorzeigen können. Mehrere Personen (d.h. Personengesellschaften), die gemeinsam ein Gewerbe ausüben wollen, müssen dieses gemeinsam anzeigen. Bei der Anzeige von Kapitalgesellschaften (GmbH, UG, AG) ist zusätzlich noch der Handelsregisterauszug vorzulegen. Über die Gewerbeanzeige werden unter anderem das Finanzamt, die Berufsgenossenschaften, die IHK und/oder die Handwerkskammer informiert. Zwar erhält die Berufsgenossenschaft im Regelfall automatisch durch die Gewerbean-

zeige Kenntnis vom Beginn des Unternehmens, dennoch entbindet dies nicht von der gesetzlichen Meldepflicht gemäß § 192 SGB VII. Danach sind Unternehmer – unabhängig davon, ob sie Arbeitnehmer beschäftigen – verpflichtet, sich binnen einer Woche bei der zuständigen Berufsgenossenschaft zu melden und Angaben zu machen über Art und Gegenstand des Unternehmens, Zahl der Versicherten sowie Beginn des Unternehmens. Um die Registrierung beim Finanzamt zu beschleunigen, können Sie auch direkt beim Finanzamt die Eröffnung des Gewerbebetriebes anzeigen. Aber nicht nur der Beginn der Gewerbeausübung, sondern auch etwaige Veränderungen sind gegenüber dem Ordnungsamt anzeigepflichtig.

Das Gewerbe-Service-Portal in NRW
www.gewerbe.nrw

Was ist beim Ordnungsamt meldepflichtig?

Die erstmalige Aufnahme einer gewerblichen Tätigkeit

Achtung: Als Zeitpunkt der Gewerbeaufnahme gilt das Datum, an dem Sie tatsächlich mit Ihrem Vorhaben beginnen, z.B. Ihr Geschäft anmieten, mit Akquisitionen in den Markt treten oder Arbeitnehmer einstellen.

Die Gründung einer weiteren Betriebsstätte (auch im gleichen Bezirk), insbesondere der Betrieb einer Zweigniederlassung oder einer unselbstständigen Zweigstelle

Die Verlegung der Betriebsstätte (auch innerhalb des Bezirkes)

Der Wechsel der Tätigkeit

Die Ausdehnung der Tätigkeit auf nicht geschäftsübliche Bereiche
(z. B. der Buchhändler, der Wein verkauft)

Die Aufstellung von Automaten

Die Aufgabe des Betriebes

Hinweis: Die StarterCenter in NRW bietet Ihnen Hilfestellung, eine Vielzahl von Anmeldungen (Gewerbeanzeige, Finanzamt, Berufsgenossenschaft etc.) online zeitsparend vorzubereiten! Machen Sie sich in

einem Handwerk selbstständig, führt Ihr Weg zu den StarterCentern der Handwerkskammer. Hier nehmen Sie die Eintragung in die Handwerksrolle bzw. in das Verzeichnis der handwerksähnlichen Gewerbe vor.

Handwerker

Das Handwerk zählt zu den gewerblichen Tätigkeiten und ist daher beim Ordnungsamt anzuzeigen. Als Handwerker werden gemeinhin diejenigen Mitglieder eines Berufsstandes bezeichnet, die auf Nachfrage bestimmte Dienstleistungen erbringen und/oder auf Bestellung handwerkliche Produkte fertigen. Das handwerkliche Gewerbe wird in Deutschland verbindlich durch die Handwerksordnung (HWO) geregelt.

Vor der Ausübung einer handwerklichen oder handwerksähnlichen Tätigkeit steht die Eintragung in die Handwerksrolle bzw. in das Verzeichnis der zulassungsfreien Handwerke oder in das Verzeichnis der handwerksähnlichen Gewerbe bei der Handwerkskammer. Sämtliche handwerklichen Tätigkeiten sind im Gesetz zur Ordnung des Handwerks (HWO) in den Anlagen A und B erfasst.

Zulassungspflichtige Handwerke

Die Anlage A enthält die insgesamt 41 zulassungspflichtigen Handwerke, d.h., hierfür ist grundsätzlich der Meisterbrief Voraussetzung zur Eintragung in die Handwerksrolle und damit für die Genehmigung zur Gründung oder Übernahme eines Handwerksbetriebs. Die Notwendigkeit des Meisterbriefes ist unter anderem mit der besonderen Gefahrengeneigtheit und den entsprechend hohen Anforderungen an den Verbraucherschutz sowie der dafür nötigen fundierten Berufsausbildung zu begründen. Beispiele für solche zulassungspflichtigen Handwerke sind: Maurer, Zimmerer, Kraftfahrzeugtechniker, Elektrotechniker, Bäcker, Fleischer und Friseure.

Sie können jedoch auch als Geselle oder Facharbeiter ohne Meisterbrief unter be-

stimmten Bedingungen ein ansonsten zulassungspflichtiges Handwerk selbstständig ausüben. Hierzu müssen Sie mindestens sechs Jahre Berufserfahrung in dem erlernten Handwerksberuf nachweisen, davon vier Jahre in leitender Stellung, die mit eigenverantwortlicher Entscheidungsbefugnis verbunden gewesen sein muss. Von dieser „Gesellenregelung“ ausgenommen sind Hörgeräteakustiker, Augenoptiker, Orthopädietechniker, Orthopädieschuhmacher, Zahn-techniker und Schornsteinfeger. Ebenso können Betriebe ein zulassungspflichtiges Handwerk ausüben, wenn vom jeweiligen Einzelunternehmer, der Personengesellschaft oder z. B. der GmbH ein Meister als Betriebsleiter beschäftigt wird. Ingenieure, Hochschulabsolventen und staatlich geprüfte Techniker können mit dem zulassungspflicht-

tigen Handwerk in die Handwerksrolle eingetragen werden, das dem Studien- oder dem Schulschwerpunkt ihrer Prüfung entspricht.

Darüber hinaus ist die selbstständige Ausführung einfacher handwerklicher Tätigkeiten aus ansonsten zulassungspflichtigen

Handwerken möglich. Das heißt, dass für eine Tätigkeit, die innerhalb von zwei bis drei Monaten erlernt werden kann, keine Meisterprüfung notwendig ist. Wegen der Komplexität der Eintragungsmöglichkeiten erkundigen Sie sich bitte bei Unklarheiten bei der Handwerkskammer, Abt. Handwerksrolle, nach Ihren speziellen Möglichkeiten.

Zulassungsfreie Handwerke und handwerksähnliche Gewerbe

Die Anlage B gliedert sich in zwei Abschnitte. Der Abschnitt 1 listet die 53 zulassungsfreien Handwerke auf. Gründer in diesen Gewerken benötigen keine Formalqualifikation zur Ausführung der handwerklichen Tätigkeit. Beispielhaft sind hier Fliesenleger, Uhrmacher, Gold- und Silberschmiede, Fotografen, Geigenbauer oder Schilder- und Lichtreklamehersteller zu nennen. Das Gleiche gilt für die 57 handwerksähnlichen Gewerbe

des Abschnitts 2. Bodenleger, Rohr- und Kanalreiniger, Änderungsschneider, Kosmetiker, das Bestattungsgewerbe und andere gehören zu dieser Gruppe. Für die zulassungsfreien und handwerksähnlichen Gewerbe ist lediglich eine Eintragung in das entsprechende Verzeichnis bei der Handwerkskammer vornehmen zu lassen, um das entsprechende Gewerbe auszuüben.

Mischbetrieb und handwerklicher Nebenbetrieb

Unternehmen, die sowohl IHK-zugehörige als auch handwerkliche Tätigkeiten ausüben, werden als Mischbetriebe bezeichnet. Sie gehören mit ihrem jeweiligen Betriebsteil der IHK und der Handwerkskammer an, werden also bei der Industrie- und Handelskammer und der Handwerkskammer angemeldet. Die Beitragsveranlagung erfolgt anteilig. Einen Sonderfall des Mischbetriebes bildet der sog. handwerkliche Nebenbetrieb. Hierbei handelt es sich um einen schwerpunktmäßig gewerblichen Betrieb, der auch zulassungspflichtige handwerkliche bzw. handwerksähnliche Tätigkeiten für Dritte ausüben will. Der Nebenbetrieb muss eine untergeordnete Bedeutung haben und mit dem Hauptunternehmen in einem wirtschaftlich, fachlichen Zusammenhang stehen. Ein Beispiel ist der Kfz-Händler, der auch Kfz-Reparaturen für Dritte ausführt. Grundsätzlich gelten auch hierfür die bereits dargestellten Vorgaben zur Eintragung in die Handwerksrolle.

Eine Ausnahme davon stellt der sogenannte unerhebliche handwerkliche Nebenbetrieb dar. Die Meisterpflicht entfällt demnach, wenn die Tätigkeit lediglich in einem unerheblichen Umfang ausgeübt wird. Eine weitere Sonderform ist der sogenannte Hilfsbetrieb. Auch dieser ist mit dem Hauptunternehmen, bei dem der Schwerpunkt der Tätigkeit liegt, verbunden. Er erbringt seine Leistungen jedoch regelmäßig nicht für Dritte, sondern für das Hauptunternehmen, dem er wirtschaftlich dient. Auch hier kann die Handwerksrolleneintragung entfallen. Ein Beispiel hierfür ist der Kfz-Händler, der Fahrzeuge zum Zwecke des Wiederverkaufs repariert. Die Meisterpflicht entfällt in diesem Fall, wenn der Handel mit den nicht reparierten Fahrzeugen überwiegt und dem Betrieb sein Gepräge gibt.

www.ihk-nordwestfalen.de
Suchwort: Abgrenzung Handwerk

WELCHE RECHTSFORM WÄHLE ICH?



www.ihk-nordwestfalen.de
Suchwort: Rechtsformwahl

An diesem Thema kommen Sie nicht vorbei. Selbst wenn Sie einfach ein Gewerbe anmelden, haben Sie sich für eine Rechtsform entschieden! Sollten Sie allein gründen, ist Ihr Unternehmen fortan ein Einzelunternehmen. Eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder eine offene Handelsgesellschaft (OHG)

– falls Ihre Unternehmung einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Betrieb erfordert – gründen Sie im Team. Da es von der Rechtsform abhängt, welche gesetzlichen Bestimmungen für Ihren Betrieb gelten, leuchtet sofort ein, dass die Wahl der Rechtsform von besonderer Bedeutung ist.

Kaufmännischer Betrieb oder Kleingewerbe?

Diese Unterscheidung ist eine Besonderheit des deutschen Unternehmensrechts mit weitreichenden Folgen. Gerne wird sie verwechselt mit der sogenannten Kleinunternehmerregelung des Steuerrechts (siehe Kapitel „Welche Steuern muss ich zahlen?“ ab Seite 28).

Kleingewerbetreibende sind Einzelunternehmen und Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR), die nach Art und Umfang des Unternehmens einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordern.

Anhaltspunkte für einen kaufmännisch eingerichteten Betrieb:

Der Jahresumsatz (z. B. mehr als 175.000 Euro bei einem Dienstleister)
Die Zahl der Beschäftigten (mehr als fünf)
Das Betriebsvermögen (ab 100.000 Euro)
Das Kreditvolumen (größer 50.000 Euro)
Mehr als eine Niederlassung



Eintragung im Handelsregister?

Kaufmännische Unternehmen müssen in das Handelsregister eingetragen werden, Kleingewerbetreibende können sich eintragen lassen. Eintragungspflichtig sind außerdem die Rechtsformen: e.K. (eingetragener Kaufmann), OHG (offene Handelsgesellschaft), KG (Kommanditgesellschaft), GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung), UG (haftungsbeschränkt) (Unternehmergesellschaft haftungsbeschränkt) und AG (Aktiengesellschaft). Bei der Eintragung in das Handelsregister sind besondere Formalien zu beachten.

Gewerbetreibende, die im Handelsregister eingetragen sind, haben eine Firma. Die Firma bezeichnet den Namen eines kaufmännischen Betriebs. Im Handelsregister eingetragene Unternehmen können eine Personen-, Sach- oder Fantasiefirma wählen. So würde aus Ihrem Einzelunternehmen durch Handelsregistereintragung eine Einzelfirma, zu deren Bezeichnung Sie dann einen Zusatz wie e.K., e.Kffr. oder e.Kfm. hinzufügen müssen. Beispiele: Bruckers Buchhandel e.K., Hotel Himmelbett e.Kffr., Putzblitz e.Kfm. (siehe Kapitel „Wie nenne ich mich?“ ab Seite 24).

Vorteile der Handelsregistereintragung können sein, dass z. B. der Gewerbetreibende seinen Mitarbeitern Prokura erteilen kann, er ohne Nennung des eigenen Familiennamens unter seinem Firmennamen auftreten darf und ggf. ein Seriositäts- bzw. Imagegewinn der Unternehmung entsteht. Darüber hinaus kann nur die in das Handelsregister eingetragene Firma verkauft, vererbt oder verpachtet werden und selbstständige Zweigniederlassungen eröffnen. Einige Banken, Unternehmen und Fachverbände machen die Aufnahme einer Geschäftsbeziehung auch von einer Handelsregistereintragung abhängig. Nachteilig, weil aufwendiger als die Einnahmen-Überschuss-Rechnung, ist die mit der Handelsregistereintragung einhergehende Verpflichtung zur doppelten Buchführung und Bilanzierung nach dem Handelsgesetzbuch (HGB). Darüber hinaus müssen Kaufleute sich den strengeren Anforderungen des HGB unterwerfen und z. B. mangelhafte Warenlieferungen umgehend reklamieren, damit Gewährleistungsansprüche erhalten bleiben.

Informationen zur
Handelsregistereintragung
www.ihk-nordwestfalen.de
Suchwort: Handelsregister
Notarsuche der Bundesnotarkammer
www.notar.de

Ausgewählte Rechtsformen und ihre Besonderheiten

Das Einzelunternehmen

www.ihk-nordwestfalen.de
Suchwort: Rechtsthemen

Dieses ist die mit Abstand häufigste Rechtsform in Deutschland. Die Gründung ist sehr einfach. Das Einzelunternehmen entsteht mit der Aufnahme der Tätigkeit, wenn Sie keine andere Rechtsform gewählt haben und

allein gründen. Das Einzelunternehmen wird von seinem Inhaber allein und unabhängig geführt, aber selbstverständlich können Sie Mitarbeiter einstellen.

Das Einzelunternehmen im Profil:

Für einen einzelnen Gewerbetreibenden geeignet
Es ist kein Mindestkapital erforderlich
Keine Handelsregistereintragung notwendig
Unbeschränkte Haftung des Inhabers (d.h. auch mit dem Privatvermögen) ggü. Gläubigern des Unternehmens
Kein Firmenname im rechtlichen Sinne (der Vor- und Zuname des Inhabers muss in der Unternehmensbezeichnung genannt werden)
Gewerbeanzeige und ggf. Genehmigung sind erforderlich

Der eingetragene Kaufmann (e.K.)

Der eingetragene Kaufmann (bzw. die eingetragene Kauffrau) ist ein Einzelunternehmen, das zusätzlich im Handelsregister eingetragen ist. Die Firma ist in notariell beglaubigter Form zum Handelsregister anzumelden (siehe

„Eintragung im Handelsregister“ S. 17). Der eingetragene Kaufmann führt das Unternehmen allein und unabhängig, aber selbstverständlich können auch hier Mitarbeiter eingestellt werden.

Der eingetragene Kaufmann im Profil:

Für einen einzelnen Gewerbetreibenden geeignet
Es ist kein Mindestkapital erforderlich
Eine Handelsregistereintragung ist notwendig
Unbeschränkte Haftung des Inhabers (d.h. auch mit dem Privatvermögen) ggü. Gläubigern des Unternehmens
Ein Firmenname im rechtlichen Sinne kann geführt werden
Gewerbeanzeige und ggf. Genehmigung sind erforderlich

Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Die GbR ist die einfachste Form der Teamgründung. Sie entsteht automatisch, wenn mehrere Personen gemeinsam ein wirtschaftliches Ziel verfolgen, z. B. einen Businessplan aufstellen, um gemeinsam unternehmerisch tätig zu werden. Obwohl kein schriftlicher Vertrag vorgeschrieben ist, sollten Sie mit Ihren Partnern einen solchen verfassen. Andernfalls gelten automatisch die Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB), weshalb diese Rechtsform auch BGB-Gesellschaft genannt wird. Hinsichtlich der Geschäftsführung der GbR sieht das BGB vor, dass alle Gesellschafter gemeinsam entscheiden und auch gemeinsam das Unternehmen nach

außen vertreten. Das bedeutet, dass zum Abschluss eines jeden Rechtsgeschäfts alle Gesellschafter gemeinsam handeln müssen. Da dies in der Praxis unkomfortabel sein kann, können die Gesellschafter durch einen Gesellschaftsvertrag im Innenverhältnis etwas anderes vereinbaren (z. B. Einzelgeschäftsführungsbefugnis, Einzelvertretungsmacht). Wächst Ihre GbR derart, dass ein kaufmännischer Betrieb entsteht, wandelt sich Ihre Unternehmensform kraft Gesetzes in eine OHG. Sie sind in diesem Fall verpflichtet, die OHG in das Handelsregister eintragen zu lassen.

Die GbR im Profil:

Für mindestens zwei Gewerbetreibende geeignet
Es ist kein Mindestkapital erforderlich
Keine Handelsregistereintragung notwendig
Unbeschränkte Haftung aller Gesellschafter (d. h. auch mit dem Privatvermögen) ggü. Gläubigern des Unternehmens (gesamtschuldnerische Haftung)
Kein Firmenname im rechtlichen Sinne (die Vor- und Zunamen aller Gesellschafter müssen in der Unternehmensbezeichnung genannt werden, ebenso wie der Rechtsformzusatz)
Gewerbeanzeige und ggf. Genehmigung sind erforderlich

Die offene Handelsgesellschaft (OHG)

Für die Gründung einer OHG braucht es mindestens zwei Gesellschafter, die einen gemeinsamen Zweck verfolgen, nämlich den Betrieb eines Handelsgewerbes, unter einer gemeinschaftlichen Firma. Gewerbetreibende. Hinsichtlich Geschäftsführung und Vertretung gelten bei der OHG Einzelgeschäftsführungsbefugnis und Einzelvertretungsmacht.

Das heißt, alle Handlungen des „üblichen“ Geschäftsverkehrs sind den Gesellschaftern einzeln erlaubt, den anderen Gesellschaftern steht nur ein späteres Widerspruchsrecht zu. Rechtsgeschäfte können durch die Gesellschafter einzeln geschlossen werden. Im Gesellschaftsvertrag können hiervon abweichende Vereinbarungen getroffen werden.

Die OHG im Profil

Für mindestens zwei Gewerbetreibende geeignet
Es ist kein Mindestkapital erforderlich
Keine Handelsregistereintragung notwendig
Unbeschränkte Haftung aller Gesellschafter (d.h. auch mit dem Privatvermögen) ggü. Gläubigern des Unternehmens
Ein Firmenname im rechtlichen Sinne kann geführt werden
Gewerbeanzeige und ggf. Genehmigung ist für jeden Gesellschafter erforderlich

Die Kommanditgesellschaft (KG)

Diese Rechtsform unterscheidet sich von der OHG im Wesentlichen dadurch, dass bei einem oder mehreren Gesellschaftern die Haftung auf einen bestimmten Geldbetrag beschränkt ist. Diese Gesellschafter werden Kommanditisten genannt. Der voll haftende Gesellschafter heißt Komplementär. Ihm obliegt die Geschäftsführung und Vertretung der Gesellschaft. Die Kommanditisten sind von der Geschäftsführung und Vertretung

ausgeschlossen. Sie haben aber ein Widerspruchsrecht bei außergewöhnlichen Geschäften. Bei dieser Rechtsform besteht recht einfach die Möglichkeit, die Eigenkapitalbasis durch Aufnahme neuer Kommanditisten zu verstärken, ohne dass diese Gesellschafter in der üblichen Geschäftstätigkeit mitentscheiden dürfen. Auch hier ist kein schriftlicher Vertrag vorgeschrieben, aber dringend zu empfehlen.

Die KG im Profil

Für mindestens einen Gewerbetreibenden plus einen weiteren Gesellschafter geeignet
Es ist kein Mindestkapital erforderlich
Eine Handelsregistereintragung ist notwendig
Unbeschränkte Haftung (d.h. auch mit dem Privatvermögen) ggü. Gläubigern des Unternehmens durch mindestens einen Komplementär (Vollhafter)

Haftung durch mindestens einen Kommanditisten bis zu seinem Einlagebetrag

Geschäftsführung durch den Komplementär

Ein Firmenname im rechtlichen Sinne kann geführt werden

Gewerbeanzeige und ggf. Genehmigung ist für jeden Komplementär erforderlich

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Nicht zufällig ist die GmbH nach dem Einzelunternehmen die beliebteste Rechtsform in Deutschland. Grund ist die Haftungsbeschränkung auf das Gesellschaftsvermögen. Im Falle einer Firmeninsolvenz können die Gläubiger in der Regel nicht auf das Privatvermögen der Gesellschafter, sondern nur

auf das gesamte betriebliche Vermögen, wenigstens also das Stammkapital, zugreifen. Das Mindeststammkapital beträgt 25.000 Euro, wovon bei Gründung mindestens die Hälfte einzuzahlen ist. Anstelle von Barkapital können auch Sachwerte eingelegt werden.

Die GmbH im Profil

Für einen oder mehrere Gewerbetreibende geeignet

Es ist ein Mindestkapital von 25.000 Euro erforderlich

Eine Handelsregistereintragung ist notwendig

Die Firma hat eigene Rechtspersönlichkeit (ist juristische Person)

Keine persönliche Haftung der Gesellschafter (im Regelfall)

Geschäftsführung durch einen Angestellten möglich

Ein Firmenname im rechtlichen Sinne kann geführt werden

Gewerbeanzeige und ggf. Genehmigung ist für die GmbH erforderlich und durch den Geschäftsführer vorzunehmen

Hinweis: Der Gesetzgeber stellt zum einen ein „Musterprotokoll für die Gründung einer Einpersonengesellschaft“ und zum anderen ein „Musterprotokoll für die Gründung einer Mehrpersonengesellschaft mit bis zu drei Gesellschaftern“ zur Verfügung. Die Gesellschafter können die Gesellschaft auch durch einen individuell erstellten notariellen Gesellschaftsvertrag gründen. Wir empfehlen

bei einer Gründung einer Mehrpersonengesellschaft einen auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittenen GmbH-Vertrag. In diesem Vertrag können Sie zusätzliche, über den gesetzlich vorgeschriebenen Mindestinhalt einer GmbH-Satzung hinausgehende Regelungen treffen und damit potenziellen Meinungsverschiedenheiten zwischen den Gesellschaftern vorbeugen.

www.gesetze-im-internet.de
Suchwort: Musterprotokoll

Die Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)

Diese Rechtsform bildet einen Spezialfall der GmbH. Im Wesentlichen gelten auch hier die strengen Vorschriften der GmbH, jedoch beträgt das Mindestkapital bei Gründung nur 1 Euro und es kann ein „Musterprotokoll“ zur vereinfachten Gründung verwandt werden. Auch hier sollte bei mehr als einem Gesellschafter die Verwendung des Musterprotokolls gut überlegt sein.

Das GmbH-Gesetz legt fest, dass in der Bilanz einer UG (haftungsbeschränkt) eine gesetzliche Rücklage gebildet werden muss. In diese muss ein Viertel des um einen Verlustvortrag aus dem Vorjahr geminderten Jahresüberschusses eingestellt werden. Diese Rücklage ist so lange zu bilden, bis 25.000 Euro erreicht sind und eine GmbH zum Handelsregister angemeldet werden kann.

Die UG (haftungsbeschränkt) im Profil:

Die UG (haftungsbeschränkt) im Profil
Für einen oder mehrere Gewerbetreibende geeignet
Es ist ein Mindestkapital von 1 Euro erforderlich
Eine Handelsregistereintragung ist notwendig
Die Firma hat eigene Rechtspersönlichkeit (ist juristische Person)
Keine persönliche Haftung der Gesellschafter (im Regelfall)
Geschäftsführung durch einen Angestellten möglich
Ein Firmenname im rechtlichen Sinne kann geführt werden
Gewerbeanzeige und ggf. Genehmigung ist für die UG (haftungsbeschränkt) erforderlich und durch den Geschäftsführer vorzunehmen

Die eingetragene Genossenschaft (eG)

Die Gründung einer Genossenschaft setzt drei Gründungsmitglieder voraus. Es wird wenig oder kein Startkapital benötigt, die Gründung ist relativ einfach und wegen der regelmäßigen Prüfung der Genossenschaften durch den Prüfungsverband genießt diese Rechtsform den Ruf als „sichere Sache“. Zur Gründung muss eine schriftliche Satzung ausgearbeitet werden. Eine notarielle Beurkundung ist nicht erforderlich, allerdings prüft der regionale Genossenschaftsverband,

ob die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gründung gegeben sind. Geht diese Prüfung positiv aus, hat das Gründerteam beste Chancen, z. B. einen Kreditantrag mit positivem Ausgang zu stellen. Wenn Ihr Team also verbindliche Strukturen wünscht, das Insolvenzrisiko gering halten möchte und die Begleitung und Prüfung durch einen Verband eher schätzt, dann ist diese Rechtsform für Sie interessant.

Die eG im Profil:

Für mindestens drei Gewerbetreibende geeignet
Es ist kein Mindestkapital erforderlich, allerdings prüft der Genossenschaftsverband, ob die Eigenkapitalausstattung ausreicht
Eine Eintragung in das Genossenschaftsregister ist notwendig
Die Firma hat eigene Rechtspersönlichkeit (ist juristische Person)
Keine persönliche Haftung der Gesellschafter (im Regelfall)
Geschäftsführung durch einen Vorstand (bei bis zu 20 Mitgliedern genügt hier eine Person)
Ein Firmenname im rechtlichen Sinne kann geführt werden

WIE NENNE ICH MICH?



Die Wahl der Unternehmensbezeichnung ist eine Entscheidung von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Eine spätere Änderung des Namens, etwa aufgrund wettbewerbsrechtlicher Unterlassungsansprüche, kann

Sie nicht nur teuer zu stehen kommen, sondern irritiert auch Ihre Kundschaft. Daher sollten Sie alle rechtlichen Vorgaben beachten, aber auch werbliche Gesichtspunkte nicht vernachlässigen.

Einzelunternehmen und GbR

www.gesetze-im-internet.de
Suchwort: BGB

Als Einzelunternehmer müssen Sie im geschäftlichen Verkehr mit einem ausgeschriebenen Vornamen und Ihrem Familiennamen auftreten. Branchenbezeichnungen und Tätigkeitsangaben können beigefügt werden, z. B. „Klara Kunze, Kunsthandel“. Gesellschaften bürgerlichen Rechts müssen alle Gesellschafternamen (Vor- und Zunamen) aufführen. Darüber hinaus dürfen Einzelunternehmen und BGB-Gesellschaften sogenannte Etablissement- bzw. Geschäftsbezeichnungen

benutzen, z. B. „S-Kultur“ für eine Gastronomie oder „Agentur für liebe Briefe“ für einen Schreibservice.

Diese Bezeichnungen sind jedoch nicht Bestandteil des offiziellen Namens Ihres Unternehmens. Das bedeutet, solche Geschäftsbezeichnungen können, obwohl zulässig, nicht bei offiziellen Stellen (z. B. Ordnungsamt) eingetragen und auch nicht ausschließlich in Geschäftsbriefen verwandt werden.

Firmen und Firmierung

www.gesetze-im-internet.de
Suchwort: HGB

Viele Gründer sprechen von ihrer Firma, obwohl ihr Unternehmen genau genommen gar keine Firma bildet, da es nicht im Handelsregister eingetragen ist. Die Firma ist der Name eines Unternehmens im rechtlichen Sinne, unter dem ein Unternehmen in das Handelsregister eingetragen ist, im Geschäftsverkehr auftritt sowie Verträge schließt.

Ein Vorteil der Handelsregistereintragung ist, dass die Firma dadurch zumindest einen regional begrenzten Schutz gegen gleiche oder ähnliche Firmierungen genießt. Wie eine Firma gebildet wird, regelt das Handelsgesetzbuch (HGB) für alle Rechtsformen nach gleichen Prinzipien.



Schlüsselkriterien zur Bildung einer Firma

Nicht ohne Rechtsformzusatz

Jede Firmierung muss den ihr entsprechenden Rechtsformzusatz enthalten, damit die Haftungsverhältnisse des Unternehmens nach außen sichtbar sind. Zu diesem Zwecke sind allgemein verständliche Abkürzungen erlaubt. Etwa e.K. für den eingetragenen Kaufmann oder GmbH für Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

Zur Kennzeichnung geeignet

Firmenbezeichnungen wie etwa „Lederwaren OHG“ oder „Reise KG“ wären viel zu allgemein. Zulässig wären „Gisbert und Ludwig Gerber Lederwaren OHG“ oder „Santa Nirgendwo Reise KG“.

Deutlich unterscheidbar

Im Rahmen des Eintragungsverfahrens prüft das Registergericht, ob der gewählte Firmenname gleich oder ähnlich der Firma eines anderen Unternehmens innerhalb derselben politischen Gemeinde ist.

Klar und wahr

Jede Firmierung unterliegt dem Irreführungsverbot. So darf die Firmenbezeichnung keine Angaben enthalten, welche geeignet sein können, die potenziellen Kunden über die wahren geschäftlichen Verhältnisse zu täuschen, etwa „Deutsche Sicherheit e.K.“ für eine kleine und nur regional tätige Einzelfirma im Bewachungsgewerbe oder „Hundeglück GmbH“ für einen Autohandel.

Als Personenfirma

Die Firmenbezeichnung eines Unternehmens kann natürlich auch mit dem Familiennamen des Inhabers oder den Namen der Gesellschafter gebildet werden, z.B. „Dahlke & Diez OHG“. Die Hinzunahme von Vornamen kann, muss hier aber nicht geschehen.

Als Fantasiefirma

Diese kann durch aussprechbare Worte (z.B. „Rollriesen Spedition e.K.“) oder artikulierbare Buchstaben- und/oder Zahlenkombinationen gebildet werden (z.B. „BHM24 GmbH“).

Als Sachfirma

Hier wird der Tätigkeitsbereich oder die Branche des Unternehmens durch Gattungsbegriffe wiedergegeben, z.B. „Handelsgesellschaft mbH“. Einer solchen Firmierung fehlt es jedoch an Kennzeichnung: Sie braucht daher einen individualisierenden Zusatz, entweder durch eine Buchstaben- oder Zahlenkombination, z.B. „4U Handelsgesellschaft mbH“, oder durch ein Fantasiewort z.B. „Halligalli Handelsgesellschaft mbH“. Es dürfen also auch Kombinationen aus Sachfirma, Fantasiefirma und Personenfirma gebildet werden.

Was es noch zu beachten gilt

Über die Regelungen des HGB hinaus entfalten auch wettbewerbs- bzw. markenrechtliche Vorschriften ihren Schutz. Um rechtzeitig eine Verwechslungsgefahr auszuschließen, sollten Sie vor der Handelsregisteranmeldung Ihrer Firma durch den Notar selbst ausgiebig recherchieren (z. B. unter

www.unternehmensregister.de oder mittels Suchmaschinen im Internet) und sich mit der für Sie zuständigen IHK in Verbindung setzen. Falls Sie vorhaben, überregional oder international tätig zu werden, sollten Sie z. B. einen Markenrechtsanwalt mit einer entsprechenden Recherche beauftragen.

Die passende Internet- und E-Mail-Adresse

Wer gründet, möchte auch im Internet sichtbar sein. Bei der Festlegung des Firmennamens sollten Unternehmer daher darauf achten, dass die passende Internet-Domain für Webseite und E-Mail-Adresse noch frei ist. Oftmals ist die Wunsch-Domain aber schon vergeben: Beispielsweise kann der in Münster ansässige, neu gegründete Klettergarten weder die Domain www.klettergarten.de noch www.klettergarten.com nutzen, beide sind nicht mehr frei. Das Unternehmen muss sich entweder mit einem längeren Do-

main-Namen (www.klettergarten-in-muenster.de) oder Unternehmensnamen (Klettergarten in Münster) oder weiteren Alternativen zufrieden geben. Seit 2014 sind zahlreiche neue Domain-Endungen (Top-Level-Domains) wie .info, .club oder .sport verfügbar. Damit ergeben sich für Produkte, Dienstleistungen etc. größere Möglichkeiten bei der Namenswahl ihrer Internet-Adresse. Der neu gegründete Klettergarten könnte demzufolge im Internet auch unter www.klettergarten.sport auftreten.

WELCHE STEUERN MUSS ICH ZAHLEN?

www.ihk-nordwestfalen.de
Menü IHK Service / Steuern / Merkblätter

Keine Bange, es sind nur vier bis fünf Steuerarten, mit denen Sie sich zumindest grob auskennen müssen. Auch wenn Sie von Anfang an von einem Steuerberater unterstützt werden, heißt es „müssen“. Ohne Grund-

kenntnisse der Besteuerung wird es für Sie nämlich schwierig, Ihre Leistungen zu kalkulieren und Ihre Geschäftsprozesse zu organisieren.

Diese Steuern muss ich kennen

Umsatz- bzw. Vorsteuer / Mehrwertsteuer
Einkommensteuer
Lohnsteuer
Gewerbesteuer
Körperschaftsteuer

Umsatzsteuer

Broschüre „Steuertipps für Existenzgründerinnen und Existenzgründer“
www.finanzverwaltung.nrw.de
Suchwort: BroschürensERVICE

Bei fast allen Ein- oder Verkäufen von Dienstleistungen oder Produkten wird Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) fällig. Ausgenommen sind nur die typischen Umsätze bestimmter Berufsgruppen (z. B. Ärzte, Physiotherapeuten, Versicherungsmakler) und die Kleinunternehmer, auf deren Umsätze keine Umsatzsteuer erhoben wird. Als Unternehmer müssen Sie die Umsatzsteuer Ihren Kunden in Rechnung stellen und im Rahmen der Umsatzsteuervoranmeldung an das Finanzamt abführen. Wenn Sie für Ihr Unternehmen etwas einkaufen, so wird die von Ihnen bezahlte Umsatzsteuer zur sog. Vorsteuer. Diese von Ihnen bezahlte Vorsteuer können

Sie mit der von Ihnen vereinnahmten Umsatzsteuer verrechnen. Unternehmensgründer sind verpflichtet, im Jahr der Gründung und dem folgenden Kalenderjahr monatlich eine Umsatzsteuererklärung abzugeben und zwar bis zum zehnten Tag des darauffolgenden Kalendermonats.

Im Normalfall gilt bei der Umsatzsteuer die sogenannte Sollbesteuerung: Sie müssen die Umsatzsteuer abführen, sobald Sie die Rechnung an den Kunden geschickt haben und nicht erst dann, wenn er sie bezahlt hat. Angehörige der freien Berufe sowie Kleingewerbetreibende können beantragen, die Umsatzsteuer erst dann anzumelden und abzu-



führen, wenn die Zahlung des Kunden eingegangen ist (Istbesteuerung). Diese Regelung gilt auch für buchführungspflichtige Unternehmen (Kaufleute), wenn deren Gesamtumsatz im vorangegangenen Kalenderjahr

600.000 Euro nicht überschritten hat. Sollten Sie eine Umstellung von der Soll- auf die Istbesteuerung wünschen, müssen Sie diese bei Ihrem Finanzamt beantragen.

Kleinunternehmerregelung

Haben Ihre Umsätze im vorangegangenen Kalenderjahr 22.000 Euro nicht überstiegen und werden sie im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich 50.000 Euro nicht übersteigen, fallen Sie unter die sog. Kleinunternehmerregelung. Beginnen Sie Ihren Betrieb während des Jahres, muss der voraussichtliche Umsatz auf einen Jahresgesamtumsatz hochgerechnet werden. Da in diesem Fall kein Vorjahresumsatz vorhanden ist, gilt als Umsatzschwelle 22.000 Euro für das Jahr des Geschäftsbegins, damit Sie als Kleinunternehmer eingestuft werden. Sie müssen dann keine Umsatzsteuervoranmeldungen abgeben und keine Umsatzsteuer an das

Finanzamt abführen. Als Kleinunternehmer dürfen Sie dann aber auf Ihren Rechnungen auch keine Umsatzsteuer ausweisen. Außerdem können Sie die Vorsteuer eingehender Rechnungen bei Ihrem Finanzamt nicht geltend machen. Wenn aufgrund von Investitionsaufwendungen hohe Vorsteuerbeträge anfallen, sollten Sie daher noch einmal nachrechnen, ob Sie nicht besser auf die Inanspruchnahme der Kleinunternehmerregelung verzichten, auch wenn Sie die Umsatzgrenzen einhalten. Für den Verzicht müssen Sie einen Antrag beim Finanzamt stellen. Dieser Verzicht ist allerdings für fünf Jahre bindend!

Einkommensteuer

Einzelunternehmer und Gesellschafter von Personengesellschaften (GbR, OHG, KG) zahlen Einkommensteuer. Grundlage für deren Ermittlung sind die Einkünfte aus unternehmerischer Tätigkeit, i. d. R. der Unternehmensgewinn. Die Einkommensteuer wird grundsätzlich für das Kalenderjahr ermittelt. Bei der Berechnung werden persönliche Frei-

beträge berücksichtigt sowie Versicherungsbeiträge für Alter, Krankheit und Unfall als Vorsorgeaufwendungen angerechnet. Verluste werden steuerlich mit Gewinnen aus anderen Einkunftsarten oder aus anderen Jahren verrechnet. Liegt das zu versteuernde Einkommen unterhalb des Grundfreibetrages, muss keine Einkommensteuer gezahlt werden.

Hinweis: Das Finanzamt legt jährlich eine bestimmte Summe fest, die Sie als Vorauszahlung vierteljährlich überweisen müssen. Wenn Ihr Einkommen in einem Jahr höher als zunächst erwartet ist, müssen Sie im Folgejahr mit einer Steuernachzahlung rechnen. Die Steuernachzahlung plus die

(neue, höhere) Einkommensteuervorauszahlung haben schon manchen jungen Unternehmer vor große finanzielle Probleme gestellt. Rechnen Sie daher mit der Möglichkeit einer Steuernachzahlung und legen Sie das Geld dafür beizeiten zurück.

Lohnsteuer

www.finanzverwaltung.nrw.de
Menü Steuern/Tipps

Die Lohnsteuer ist eine Sonderform der Einkommensteuer. Schuldner der Lohnsteuer ist zwar der Arbeitnehmer, aber Sie als Arbeitgeber sind verpflichtet, diese bei jeder Lohnzahlung einzubehalten und an das Finanzamt abzuführen.

Lohnsteuerzahlungen müssen beim Finanzamt in elektronischer Form vorangemeldet werden. Neben der Lohnsteuer müssen u.a. auch Solidaritätszuschlag und ggf. Kirchensteuer einbehalten und an das Finanzamt abgeführt werden.

Gewerbesteuer

www.ihk-nordwestfalen.de
Suchwort: Gewerbesteuer

Jeder Gewerbetreibende im Inland unterliegt dieser Steuer. Sie ist die wichtigste Einnahmequelle der Kommunen zur Finanzierung ihrer öffentlichen Aufgaben. Der Gewerbesteuerhebesatz wird in NRW von den Kommunen selbst festgelegt. Grundlage der Besteuerung ist der Gewerbeertrag eines Betriebes, d. h. der nach speziellen Vorgaben korrigierte Gewinn eines Unternehmens. Diese Steuer wird vierteljährlich über eine Gewerbesteuervorauszahlung eingefordert. Von daher gilt für Gründer auch hier der

Hinweis, bei steigenden Gewinnen entsprechende Rücklagen zu bilden. Natürliche Personen und Personengesellschaften können einen Freibetrag von 24.500 Euro pro Jahr geltend machen. Außerdem erfolgt eine pauschalierte Anrechnung der Gewerbesteuer auf die persönliche Einkommensteuer. Kapitalgesellschaften haben keine Anrechnungsmöglichkeit und keinen Freibetrag. In beiden Fällen aber gilt, dass die Gewerbesteuer keine Betriebsausgabe ist.

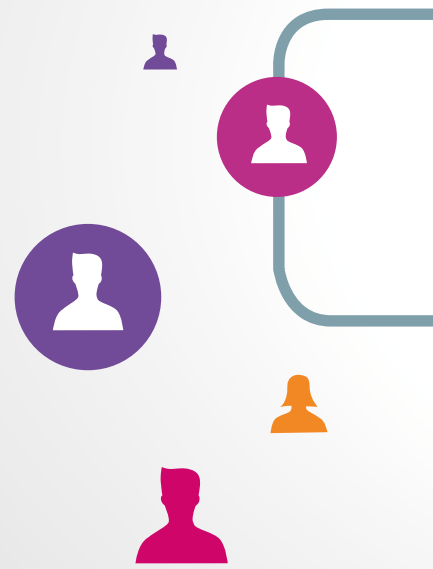
Körperschaftsteuer

www.ihk-nordwestfalen.de
Suchwort: Grundzüge der Besteuerung

Für alle Kapitalgesellschaften (z. B. AG, GmbH, UG) gilt die Körperschaftsteuerpflicht. Diese Steuer muss vierteljährlich als Körperschaftsteuervorauszahlung an das Finanzamt abgeführt werden. Besteuert wird auch hier der Gewinn des Unternehmens.

Einbehaltene und ausgeschüttete Gewinne werden mit dem einheitlichen Körperschaftsteuersatz von 15 Prozent besteuert. Hinzu kommt der Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent der Körperschaftsteuer.

AN WEN MUSS ICH DENKEN?



Mit Aufnahme der Selbstständigkeit beginnt für gewerbliche Gründer ihre Mitgliedschaft in der Handwerks- bzw. der Industrie- und Handelskammer. Für die Erfüllung hoheitlicher Aufgaben, der politischen Gesamtinteressenvertretung und für die Bereitstellung eines umfassenden Serviceangebots hat

der deutsche Gesetzgeber hier eine gesetzliche Mitgliedschaft festgelegt. Im Rahmen der Urheberrechtssicherung für musikalische Werke und für die Finanzierung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks sind für Gründer außerdem die GEMA und der Rundfunkbeitrag im Blick zu behalten.

Die Handwerkskammer

www.hwk-muwnster.de
Suchwort:
Ansprechpartner Existenzgründung

Die Handwerkskammer hält für die Handwerksbetriebe in ihrer Region und ihre Beschäftigten ein umfangreiches Beratungs-, Bildungs- und Serviceangebot bereit. In zwei Bildungszentren werden vielfältige Kurse zur Weiterbildung und Qualifizierung angeboten. Die Handwerkskammer repräsentiert die Interessen der Handwerksbetriebe sowie ihrer Beschäftigten und Lehrlinge. Sie vertritt das gesamte Handwerk in Politik und Öffentlichkeit und setzt sich für positive wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen für die kleinen und mittleren Unternehmen ein. Die Handwerkskammer führt die Handwerks- und Lehrlingsrolle, die Verzeichnisse der zulassungsfreien Handwerke sowie der handwerksähnlichen Gewerbe. Sie regelt und überwacht die berufliche Bildung, vereidigt Sachverständige und ist für die Zuerkennung der Ausbildungsseignung zuständig.

Im Mittelpunkt der kammereigenen Beratung steht die betriebswirtschaftliche Beratung, die sowohl von Existenzgründern als

auch von bestehenden Betrieben in Anspruch genommen wird. Nach dem Prinzip der Hilfe zur Selbsthilfe werden im Rahmen von Existenzgründungsberatungen u. a. Unternehmenskonzepte erstellt, Kapitalbedarfs- und Finanzierungspläne angefertigt und Tragfähigkeitsprüfungen durchgeführt. Weitere wichtige Inhalte der Existenzgründungsberatung sind die Wahl des geeigneten Standortes, die Rechtsformentscheidung, die Entwicklung von Markteinführungstechniken, die zu erledigenden Formalitäten sowie Fragen zum Rechnungswesen und zur Kalkulation.

Die Mitgliedschaft in der Handwerkskammer ist mit einer Beitragspflicht verbunden, die sich neben dem Grundbeitrag an dem erzielten Gewerbeertrag orientiert. Allerdings ist bei der Gründung von Einzelunternehmen das erste Jahr beitragsfrei und für die Jahre zwei bis vier sind die Beiträge reduziert, sofern der ermittelte Gewinn aus Gewerbebetrieb 25.000 Euro nicht übersteigt.



Die Industrie- und Handelskammer (IHK)

Die Arbeit der IHK ist darauf ausgerichtet, den Wirtschaftsstandort ihrer Region im Interesse der dort ansässigen Unternehmen zu stärken. Dies wird dadurch sichergestellt, dass Unternehmer aus allen Branchen sich ehrenamtlich aktiv in die Arbeit der IHK einbringen und so die Ausrichtung mitbestimmen.

Dort, wo staatliche Regelung unvermeidbar ist, übernimmt die IHK hoheitliche Aufgaben. Dies wird am deutlichsten in der beruflichen Ausbildung, wo die Wirtschaft staatliches Handeln durch Selbstermachen ersetzt.

Die IHK bietet allen Mitgliedern – auch den zukünftigen – umfassende Dienstleistungen an. Dabei haben Existenzgründer insbesondere die Möglichkeit, sich frühzeitig im Rahmen einer Einstiegsberatung informieren zu

lassen, welche Schritte beim Beginn der Selbstständigkeit bedacht werden müssen. Auch bei der Suche nach geeigneten Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten wird Hilfe angeboten. Für den Geschäftsplan kann ein Feedback eingeholt werden, der Bereich Recht und Steuern hilft bei Rechtsfragen weiter.

Für die Erfüllung ihrer Aufgaben erhebt die IHK einen an der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Unternehmens orientierten Mitgliedsbeitrag. Sie bleibt so unabhängig vom Staat und dem Wohlwollen einzelner finanzstarker Unternehmen. Existenzgründer sind in den ersten zwei Jahren beitragsbefreit, wenn ihr Gewinn 25.000 Euro/Jahr nicht übersteigt, sie Einzelunternehmer und nicht in das Handels- oder Genossenschaftsregister eingetragen sind.

www.ihk-nordwestfalen.de
„Über uns“

Berufsständische Vertretungen

Vernünftige Rahmenbedingungen für unternehmerisches Handeln, Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen, Hilfe für Neueinsteiger auf dem Weg in die Selbstständigkeit und Unterstützung für Firmen in Engpässen gehören zu den typischen Aufgaben berufsständischer Organisationen. Fast jede Branche hat heutzutage ihre eigene Vertretung, um extern gegenüber Politik, Behörden, Gewerkschaften, Medien und Bevölkerung die

eigenen Interessen vertreten zu können. Teilnahme und Mitgliedschaft sind in der Regel freiwillig und meistens beitragspflichtig. Im Bereich des Handwerks sind es die Innungen, die im Namen der unterschiedlichen Gewerke tätig sind. In allen übrigen gewerblichen und freiberuflichen Bereichen sind es die Verbände, welche diese Funktionen für die Branchen übernehmen.

www.verbaende.com
Linkliste der Verbände

Rundfunkbeitrag von ARD, ZDF und Deutschlandradio

In Deutschland gibt es eine gesetzliche Rundfunkgebührenpflicht, denn das Erste, das Zweite, die Dritten Programme und die öffentlichrechtlichen Radiosender finanzieren sich größtenteils über die Rundfunkge-

bühren. Pro Haushalt gibt es einen pauschalen Beitragssatz für alle Rundfunkgeräte. Der Beitrag von Unternehmen und Institutionen richtet sich nach der Zahl der Betriebsstätten, Beschäftigten und Kraftfahrzeuge.

GEMA

www.gema.de

Die Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte (GEMA) ist eine Verwertungsgesellschaft, die in Deutschland die Aufführungs- und Vervielfältigungsrechte von denjenigen Komponisten, Textdichtern und Verlegern von Musikwerken vertritt, die bei ihr Mitglied sind. Für die öffentliche Aufführung von urheberrechtlich geschützten musikalischen Werken müssen Lizenzvergütungen an die GEMA abgeführt werden. Vielerorts ist

kleinen Unternehmen unbekannt, dass z. B. bereits die Einspielung von GEMA-pflichtiger Musik in Telefonanlagen oder zur Untermalung von Telefonansagen in Anrufbeantwortern anmeldepflichtig ist. Zunehmend an Bedeutung gewinnt auch die Aufwertung von Internetauftritten durch entsprechende akustische Markenführung (Audio-Branding) unter Einbeziehung von Musik. Auch hier ist die Anmeldepflicht von Musik zu beachten.

WELCHE VERSICHERUNGEN BRAUCHE ICH?



Mit der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit verlassen Sie das bisherige soziale Netz der Arbeitnehmer. Aus diesem Grund müssen Sie rechtzeitig Vorsorge für Ihren privaten und sozialen Schutz treffen. Aber auch Ihr Unternehmen ist nicht vor unvorhersehbaren Ereignissen sicher.

Daher ist es ratsam, sich auch gegen betriebliche Schadensfälle abzusichern. Welche Versicherungen Sie in welcher Form und Höhe abschließen sollten, hängt von Ihren privaten und betrieblichen Bedürfnissen ab.

Ermitteln Sie kritisch Ihren tatsächlichen Versicherungsbedarf und vermeiden Sie Unterversicherungen, denn dann zahlt die Versicherung im Schadensfall möglicherweise gar nicht. Wichtig ist, dass Sie die größten Risiken zuerst abdecken und Doppelversicherungen vermeiden.

Hinweis: Verlassen Sie die gesetzliche Krankenversicherung nicht voreilig, denn eine Rückkehr könnte unmöglich sein. Bedenken Sie, dass Sie als Privatversicherter z.B. Arztrechnungen vorfinanzieren müssen.

Persönliche Versicherungen

Krankenversicherung

In Deutschland ist für alle Bürger eine Krankenversicherung gesetzlich vorgeschrieben. Während Sie als Arbeitnehmer automatisch Mitglied einer gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) waren, haben Sie als Gründer die Wahl: Entweder Sie nutzen die Möglichkeit der freiwilligen Weiterversicherung in der GKV oder Sie schließen eine private Krankenversicherung (PKV) ab. Eine Kombination

beider Möglichkeiten kann hinsichtlich des Krankentagegeldes sinnvoll sein. Für die Höhe des Versicherungsbeitrages bei einer PKV sind Eintrittsalter, Gesundheitszustand und der gewünschte Versicherungsumfang maßgebend. Eine kostenlose Mitversicherung der Familienangehörigen, wie in der GKV, ist hier nicht möglich.

Voraussetzungen zur freiwilligen Versicherung in der GKV

Sie waren vor Beginn der Selbstständigkeit mindestens 12 Monate in der GKV

oder in den vergangenen 5 Jahren mindestens 24 Monate pflichtversichert.

Der Beginn Ihrer Selbstständigkeit liegt maximal drei Monate zurück.



Pflegeversicherung

Es besteht ebenfalls Versicherungspflicht. Freiwillig krankenversicherte Existenzgründer können zwischen einer privaten und gesetzlichen Pflegeversicherung wählen.

Achtung: Wer die gesetzliche Pflegeversicherung verlässt, kann als Selbstständiger dort nicht wieder Mitglied werden!

Rentenversicherung

Die Altersversorgung obliegt grundsätzlich dem Unternehmer selbst. Sie können in der gesetzlichen Deutschen Rentenversicherung bleiben oder Sie schließen ersatzweise z. B. eine Lebensversicherung ab. Für Selbstständige mit nur einem Auftraggeber ist die gesetzliche Rentenversicherung jedoch Pflicht. Für einige selbstständig Tätige besteht Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung. Dazu zählen beispielsweise Handwerker, Hebammen, Lehrer, Künstler und Publizisten. Eine Auflistung versiche-

rungspflichtiger Selbstständiger finden Sie im § 2 Sozialgesetzbuch VI. Informationen bietet auch die Deutsche Rentenversicherung Bund (DRV).

www.deutsche-rentenversicherung.de
Suchwort: Existenzgründer

Hinweis: Haben Sie in der Vergangenheit schon Jahre in die gesetzliche Rentenversicherung eingezahlt, lohnt sich ein Verbleib zum Mindestbeitragssatz häufig zur Sicherung Ihrer Ansprüche auf Erwerbsminderungsrente. Sprechen Sie darüber mit Ihrem Rentenberater der DRV.

Handwerkerpflichtversicherung

Wer in einem zulassungspflichtigen Handwerk tätig ist, unterliegt der Rentenversicherungspflicht. Dies betrifft bei Einzelunternehmen alle in der Handwerksrolle eingetragenen Betriebsinhaber, die eine handwerksrechtliche Qualifikation besitzen. Bei Personengesellschaften gilt dies ebenfalls für diejenigen Gesellschafter, die über eine handwerksrechtliche Qualifikation verfügen. Von der Rentenversicherungspflicht können Sie auf Antrag befreit werden, sofern für 18 Jahre (216 Monate) Beitragszahlungen nachge-

wiesen werden können. Junghandwerkern (bis 3 Jahre nach Gründung) kann auf Antrag eine Halbierung des Regelbeitrages eingeräumt werden (aktuelle Beitragssätze können bei der Deutschen Rentenversicherung erfragt werden). Die Rentenversicherungspflicht gilt nicht für die in die Handwerksrolle nach Anlage B1 der Handwerksordnung (zulassungsfreie Handwerke) eingetragenen Handwerker und das handwerksähnliche Gewerbe.

www.deutsche-rentenversicherung.de
Suchwort: Handwerkerversicherung

Unfallversicherung / Berufsgenossenschaften

www.dguv.de

In bestimmten Branchen gibt es für Unternehmer eine Pflicht zur Mitgliedschaft in der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV). Träger dieser Unfallversicherung sind die Berufsgenossenschaften. Ob Sie als Unternehmer Pflichtmitglied sind, ist in der jeweiligen Satzung der Berufsgenossen-

schaft festgelegt. Diese gesetzliche Versicherung hilft nur nach einem Unfall im Beruf. Eine private Unfallversicherung kann als Alternative oder zur Ergänzung der DGUV sinnvoll sein, insbesondere wenn keine Berufsunfähigkeitsversicherung besteht.

Freiwillige Arbeitslosenversicherung

www.arbeitsagentur.de
Suchwort:
Versicherung auf Antrag

Unternehmer sind nicht verpflichtet, sich für den Fall der Arbeitslosigkeit zu versichern. Selbstständige können jedoch bei der Bundesagentur für Arbeit eine freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung beantragen. Folgende Voraussetzungen sind erforderlich: Die Tätigkeit muss mindestens 15 Stunden wöchentlich ausma-

chen und innerhalb der letzten 24 Monate vor Aufnahme der Tätigkeit muss der Antragsteller mindestens 12 Monate sozialversicherungspflichtig beschäftigt gewesen sein. Der Antrag muss innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit gestellt werden.

Versorgungswerk des Handwerks

Sofern Sie eine lückenlose Versorgung für sich und Ihre Familie im Alter anstreben, ist es wichtig, frühzeitig mit einer bedarfsgerechten Ergänzung Ihres Versicherungsschutzes zu beginnen. Als selbstständiger

Handwerker haben Sie die Möglichkeit, sich und Ihre Familie über das Versorgungswerk zu besonders günstigen Bedingungen abzusichern.

Betrieblicher Versicherungsschutz

Minijob-Zentrale
www.minijob-zentrale.de

Für die meisten Gewerbe besteht keine Pflicht zu einem betrieblichen Versicherungsschutz. Es gibt jedoch Ausnahmen, da für einige Gewerbearten Versicherungen gesetzlich vorgeschrieben sind. Fragen dazu beantworten die IHK oder die HWK. Die folgende

Liste ist nicht abschließend. Je nach individueller Situation des Betriebes sind ggf. weitere Versicherungen ratsam, die hier nicht aufgeführt sind. Generell sollten Sie vor jedem Versicherungsabschluss mehrere Angebote eingeholt und verglichen haben.

Betriebshaftpflichtversicherung

Die Betriebshaftpflichtversicherung deckt Personen- und Sachschäden sowie auf ihnen beruhende Vermögensschäden, die von der Betriebsstätte, dem Unternehmer oder seinen Betriebsangehörigen bei der betrieblichen Tätigkeit verursacht werden. Die erweiterte Produkthaftpflichtversicherung ist eine Zusatzdeckung innerhalb der Betriebshaft-

plichtversicherung. Diese Erweiterung ist insbesondere für Hersteller bzw. Quasihersteller von Roh- oder Zwischenprodukten erforderlich (Quasihersteller ist ein Verkäufer, der durch das Anbringen seines Namens oder seines Warenzeichens den Eindruck vermittelt, er sei selber Hersteller).

Gebäudeschutz- und Sachversicherung

Mit der Feuer-, Wasser-, Sturm- und Glasbruch- sowie Einbruchdiebstahlversicherung versichern Sie das Anlage- und Umlauf-

vermögen Ihres Betriebes gegen Schäden aus Verlust oder Beschädigung.

Betriebliche Rechtsschutzversicherung

Die betriebliche Rechtsschutzversicherung deckt Kosten aus rechtlichen Auseinandersetzungen mit Dritten. Zu denken wäre hier z. B. an den Verkehrs-, Schadenersatz-, Straf-, Arbeits- und Sozialgerichtsrechts-

schutz. Der Umfang der für Sie passenden Police hängt stark von Ihren unternehmerischen Risiken ab. Prüfen Sie Ihren Bedarf entsprechend.

Betriebsunterbrechungsversicherung

Sollte Ihr Betrieb aufgrund besonderer Ereignisse oder Schadensfälle zwangsweise stillgelegt werden (Wasserschaden, Feuer), übernimmt die Betriebsunterbrechungsversi-

cherung in bestimmtem Rahmen die Kosten bis zur Weiterführung des Betriebes und den Gewinnausfall.

Sozialversicherungen für die Arbeitnehmer

Die Sozialversicherungen für die Arbeitnehmer bestehen aus der Arbeitslosenversicherung, Krankenversicherung, Unfallversicherung, Rentenversicherung und Pflegeversicherung. Sobald ein Arbeitgeber eine Person einstellt, benötigt er unabhängig von der Höhe des Arbeitsentgeltes eine Betriebsnummer. Unabhängig von der Beschäftigtenzahl wird nur eine Betriebsnummer je Unternehmen erteilt. Die Betriebsnummer kann auf der Internetseite der Bundesagentur für Arbeit online beantragt werden.

Unter dieser Betriebsnummer sind alle Meldungen an die Krankenkasse (z. B. Anmeldung, Abmeldung, Meldung bei Unterbrechung der Beschäftigung, Jahresmeldung

zum 31.12., Meldung geringfügig Beschäftigter, etc.) vorzunehmen. Als Arbeitgeber sind Sie verpflichtet, der Krankenkasse des Arbeitnehmers mitzuteilen, dass dieser mit Ihnen in einem Beschäftigungsverhältnis steht. Durch die Unfallversicherung wird der Arbeitnehmer gegen Arbeitsunfälle, Wegeunfälle usw. finanziell abgesichert. Träger der Unfallversicherung ist die zuständige Berufsgenossenschaft. Die Beiträge dazu zahlt ausschließlich der Arbeitgeber, der die Arbeitnehmer innerhalb einer Woche nach Einstellung bei der Berufsgenossenschaft anzumelden hat. Geringfügig oder kurzfristig Beschäftigte müssen bei der Minijob-Zentrale angemeldet werden.

WIE PLANE ICH?

Sie haben sich mit Ihrer Person kritisch auseinandergesetzt und für sich erste Antworten gefunden (z. B.: „Ich gründe besser im Team“). Sie selbst und Ihre Geschäftsidee haben Sie auch formal eingeordnet (z. B.: „Ich werde geschäftsführender Gesellschafter einer GmbH“). Sie wissen nun ebenfalls um den unvermeidlichen bürokratischen und

finanziellen Aufwand eines Geschäftsbetriebs (z. B.: durch Genehmigungen, Steuern, Abgaben und Versicherungen). Nun gilt es, die Einzelteile Ihres Gründungsvorhabens so in Form und Verhältnis zueinander zu bringen, dass ein tragfähiges „Geschäftsgebäude“ entsteht.

Vom Geschäftsmodell zum Businessplan

Planungshilfe „Business-Modell-Canvas“
www.gruendungswerkstatt-nrw.de

Mit Ihrem Geschäftsmodell erklären Sie in stark vereinfachter Form, welche Ressourcen (Finanzen, Sachmittel, Personen) in Ihre Unternehmung eingebracht werden und wie diese durch den innerbetrieblichen Leistungserstellungsprozess in marktfähige Produkte und Dienstleistungen überführt werden.

Formulieren Sie bitte „kurz und knackig“ Ihr Geschäftsmodell und tragen Sie dieses bei möglichst vielen Gelegenheiten anderen Menschen vor.

Inhaltlich sollten folgende „Eckpunkte Ihres Geschäftsgebäudes“ beschrieben sein:



Wesentliche Elemente eines Geschäftsmodells

Ziele:

Welchen Nutzen stiftet die Geschäftstätigkeit?

Was ist die Idee? Wer sind die zahlungsbereiten Nutznießer?

Welcher Erfolg (z. B. Umsatz, Gewinn, Marktanteil) wird kurzfristig und langfristig aus welchen Quellen (Produkten, Dienstleistungen) angestrebt?

Instrumente:

Mit welchen konkreten Maßnahmen wollen Sie Ihre Ziele erreichen?

Welche Ressourcen stehen zur Verfügung oder werden noch benötigt?

Welche besonderen Erfolgsfaktoren (Innovationen, Spezialwissen etc.) kennzeichnen Ihre Unternehmung?

Daten:

Welche Restriktionen (Einschränkungen) bestimmen Ihr Aktionsfeld und

wie gehen Sie damit um? (Wichtige Einflussgrößen, die Sie nicht direkt ändern können, z. B. Gesetze, Kundengewohnheiten, Wettbewerber.)

Während das Geschäftsmodell die wichtigsten Eckpunkte Ihres gedanklichen „Geschäftsgebäudes“ darstellt, muss Ihr Businessplan diese Punkte nun konstruktiv miteinander verbinden, also gewissermaßen „Fundamente, Decken und Wände“ einzie-

hen. Ebenso sorgfältig, wie Sie es sich bei dem Bau Ihres Hauses wünschen würden, sollten Sie bei der Erstellung Ihres Businessplanes vorgehen. Nur ein gelungenes Unternehmenskonzept überzeugt seine Leser von der Tragfähigkeit Ihrer Gründungsidee.

Funktionen eines Businessplanes

Planungshilfe für den Gründer

Überzeugungshilfe für mögliche Partner, Kapitalgeber, Berater

Kontrollhilfe für den Gründer und andere am Gründungsprozess Beteiligte

Hinweis: Finger weg vom vorgefertigten Businessplan! Es gibt ihn als Download im Internet, meist auf gewerblichen Gründerportalen und er ist in der Regel untauglich. Weder ist es Ihre Gründung, die dort beschrieben wird, noch trägt dieser Plan Ihre Handschrift. Damit ist er für Sie wertlos und für Außenstehende erst recht. Ihr Unternehmenskonzept braucht wenigstens zwei bis drei 40-Stunden-Wochen Ihrer Arbeitszeit!

Wenn Sie unsicher sind, welche Form Ihr Businessplan haben soll, überlegen Sie, wer

den Businessplan lesen wird (z.B. eine Bank, ein Investor, die Agentur für Arbeit oder die Jury eines Wettbewerbs). Je nach Adressat sollten Sie den Businessplan anpassen. Neben dem klassischen Businessplan mit Textteil und Finanzplanung sind oftmals auch andere Formen möglich: Häufig werden beispielsweise das Business Model Canvas oder ein Elevator Pitch als Grundlage für die Darstellung eines Geschäftskonzeptes gewählt. Wenn Sie sich nicht sicher sind, können Sie häufig Ihren Adressaten direkt fragen, welche Form der Businessplan haben sollte.

Wie beginne ich meinen Businessplan?

Versetzen Sie sich in den Leser Ihres Unternehmenskonzepts: Er hat wahrscheinlich wenig Zeit, darum wird er sich zunächst in aller Kürze einen Eindruck von Ihrem Papier verschaffen wollen. Oft bedeutet das: Er überfliegt Inhaltsangabe und Zusammenfassung, schaut auf Ihren Lebenslauf, kurz in Ihr Zahlenwerk und schon hat Ihr potenzieller Leser sich eine Meinung gebildet. Das bedeutet: Sorgen Sie für einen optimalen ersten Eindruck!

Formulieren Sie den Businessplan in Ihren eigenen Worten. Schreiben Sie kurze, einfache Sätze. Wichtiger als ein toller Text ist eine gute Recherche. So, wie auch die fundierte Herleitung Ihrer Planzahlen die Voraussetzung für ein brauchbares Zahlenwerk ist und damit wichtiger als „schöne Zahlen“. Zeigen Sie, dass Sie Ihre Idee sorgfältig durchdacht und an der Realität geprüft haben!

So macht Ihr Businessplan einen guten ersten Eindruck:

Ermitteln Sie den richtigen Ansprechpartner und adressieren Sie die Unterlage entsprechend.

Geben Sie nur vollständige Unterlagen ab. Falls die Bank, die Behörde, der Berater oder wer auch immer Vorgaben gemacht hat, erfüllen Sie diese.

Erstellen Sie eine attraktive Unterlage: sauber, sortiert und angemessen gestaltet.

Schreiben Sie eine bestmögliche Zusammenfassung (Executive Summary).

Was gehört in einen Businessplan?

Detaillierte Vorschläge zu inhaltlichen Gliederungspunkten eines Unternehmenskonzepts finden Sie in den angehängten Linktipps und in der einschlägigen Literatur. Hier soll stattdessen auf die wichtigsten Aspekte und häufigsten Versäumnisse innerhalb der groben Gliederung hingewiesen werden. Ganz allgemein gilt, dass nicht jeder Gliederungspunkt für jedes Gründungsvorhaben

gleich wichtig ist. Ähnliches trifft auch für den Umfang Ihrer Unterlage zu: Es gibt kein Standardmaß. Allerdings sind weniger als zehn Seiten Textteil (Zeilenabstand 1, Schriftgröße 11) schon sehr schlank, weniger als sechs Seiten mager. Hinzukommen selbstverständlich noch der Zahlenteil und ggf. ein Anhang.

www.gruendungswerkstatt-nrw.de

Die Zusammenfassung/Executive Summary

Hier müssen Sie Ihre Glanzlichter setzen. Deshalb schreiben Sie diesen Teil ganz zum Schluss! In der Zusammenfassung Ihres Gründungsvorhabens sollten Sie die vorteilhaften Besonderheiten Ihrer Unternehmung hervorheben. Wenn Sie mögen, formulieren Sie werbliche Behauptungen, aber belegen Sie diese dann auch in den folgenden Gliederungspunkten. Die wichtigsten Informationen in der Zusammenfassung sind: die Geschäfts-

idee, die Kompetenz des Gründungsteams, der Kundennutzen, die verkaufsfördernden Alleinstellungsmerkmale (USP, engl., unique selling proposition / point), das Umsatz- und Renditepotenzial, die Rechtsform und der Kapitalbedarf. Die Grundidee ist: Allein auf der Grundlage der Zusammenfassung sollte der Leser sich schon für oder gegen ein Engagement entscheiden können.

Die Gründerperson/-en

Machen Sie dem Leser deutlich, was Sie oder das Team für die anstehenden Aufgaben besonders qualifiziert. Ganz entscheidend sind kaufmännische und branchenspezifische

Kenntnisse, die Sie durch Lebenslauf und Zeugnisse belegen.

Die Geschäftsidee

Stellen Sie überzeugend dar, was an Ihrer Leistung neu, besser, nützlich und vor allem auch längerfristig nachgefragt ist. Bedenken Sie: Billiger – bei gleicher Qualität – ist zwar auch besser, genügt aber langfristig häufig

nicht. Sie müssen mit Ihrer Leistung einen sehr deutlichen Abstand zum Wettbewerb schaffen können, damit Sie eine gute Überlebenschance haben.

Die Marktübersicht

Demonstrieren Sie Ihre Marktkennntnis. Stellen Sie z. B. Ihre mögliche Kundschaft plastisch dar, nicht nur nach Alter, Geschlecht und Einkommen, sondern auch nach ihren Typen („Student“, „Manager“,

„Rentner“) und Verhalten („angepasst“, „extravagant“). Zeigen Sie entsprechend, dass Sie auch Ihre Konkurrenz kennen und ernst nehmen.

www.vr-bankmodul.de
Branchenbriefe

Das Marketing

Formulieren Sie Ihre Leistungen als kalkulierte Produkte (auch wenn es Dienstleistungen sind, schnüren Sie nachvollziehbare, z. B. mit Preisen versehene, „Servicepakete“). Beschreiben Sie Ihre Kosten, Preise und Absatzmengen verteilt auf Ihre Leistungen. So weiß der Leser, auf welchen Erwägungen Ihr Zah-

lenwerk aufbaut. Schildern Sie Ihre Vertriebswege. Zählen Sie für Ihre Werbung nicht nur Werbemittel (Flyer, Website etc.) auf, sondern beschreiben Sie Werbeideen und Inhalte. Schätzen Sie Ihre Werbekosten und die Auswirkung der Werbung auf Ihren Umsatz.

Die Organisation der Unternehmung

Was häufig vernachlässigt wird: Auch und gerade ein „Einzelkämpfer“ muss sich organisieren. Stellen Sie dar, wie viel Zeit für welche Tätigkeit geplant ist.

Ansonsten: Sind Kenntnisse und Qualifikationen im Team richtig verteilt? Wer ist in einem Team für was verantwortlich und hat wem was zu sagen?

Die Chancen und Risiken

An diesem Punkt kann der erfahrene Leser von Businessplänen besonders gut sehen, wie fundiert Sie sich mit der Materie befasst haben. Beantworten Sie daher möglichst genau folgende Fragen: Welche Stärken

passen zu welchen Chancen? Welchen Gefahren kann mit welchen Stärken begegnet werden? Wie können Schwächen zu Stärken entwickelt werden? Wie können wir uns vor Schäden durch Schwächen schützen?

Die Finanzierung

Arbeiten Sie hier so detailliert wie möglich und belegen Sie Ihre Zahlen so weit wie möglich. Holen Sie z. B. für geplante Anschaffungen, Umbauten oder externe Dienstangebote ein und packen Sie diese in den Anhang der Unterlage. Vergessen Sie die Aufstellung Ihrer Lebenshaltungskosten

nicht. Erläutern Sie Ihre Zahlen, sofern Sie das nicht schon im Textteil getan haben. Recherchieren Sie für Vergleichszahlen bei Verbänden, Beratungsunternehmen und Kreditinstituten. Falls Sie dort nicht fündig werden, machen Sie einfache Schätzungen auf eigene Faust.

Die Anlagen

Falls Sie Ihren Lebenslauf nicht schon in dem Punkt „Gründungsperson“ dargestellt haben, fügen Sie diesen als Anlage ein. Vergessen Sie nicht die wichtigsten Zeugnisse. Hierhin gehören ebenfalls schon bestehende

Verträge bzw. Vertragsentwürfe (Mietvertrag, Kooperationsvereinbarungen, Gesellschaftsverträge etc.) sowie Marktanalysen, Schutzrechte usw.

Was ist ein „Elevator Pitch“?

Die Idee kam in den 1980er-Jahren in Vertriebsschulungen in Amerika auf und gehört heute zum festen Repertoire eines guten Verkäufers. Es geht darum, in maximal 60 Sekunden (einer längeren Aufzugfahrt) sein Gegenüber für ein Produkt oder Projekt

zu interessieren. Zu diesem Zweck sollten Sie trainieren, Ihr Anliegen kurz, verständlich und einnehmend vorzutragen. Sehr nützlich für das Bankgespräch, die Kundenwerbung, Vorstellungsrunden und viele andere Situationen!

WOMIT MUSS ICH RECHNEN?



www.ihk-nordwestfalen.de
Suchwort: Arbeitshilfen

Wer sich mit seiner eigenen Geschäftsidee selbstständig macht, ist in der Regel an einem dauerhaften Bestehen seiner Unternehmung interessiert. Um dieses Ziel auch tatsächlich zu erreichen, sollten Sie im Vorfeld der Existenzgründung sorgfältige wirtschaftliche Planungen anstellen.

Achtung, falls Sie einen Kreditantrag stellen wollen: Unterschreiben Sie im Zusammenhang mit Ihrer Firmengründung keine verbindlichen Verträge und gehen Sie auch keine sonstigen finanziellen Verpflichtungen ein (z. B. Mietvertrag, Warenbestellungen), bevor Sie Ihre Finanzierungszusage haben!

Fragen der Kalkulation, der Rentabilität, der Finanzierung des Kapitalbedarfs und der Liquiditätssicherung sollten vorab geklärt werden. Welche Investitionen sind zu tätigen? Wie hoch ist der zu erwartende Umsatz und Gewinn in den ersten Jahren nach der Gründung? Ist zu jedem Zeitpunkt die Zahlungsfähigkeit, die Liquidität des Unternehmens gewährleistet?

Hinweis: Die hier dargestellten Rechnungen dienen nur der Erläuterung der notwendigen Elemente des Zahlenwerkes eines Businessplans. Für Ihren Zahlenteil erstellen Sie bitte ausführlichere und detailliertere Tabellen. Planungshilfen hierzu finden Sie u. a. in der Gründungswerkstatt, bei Banken und Sparkassen und im Internet.

Kapitalbedarfs- und Investitionsplanung

Die Gründung eines Unternehmens ist in aller Regel mit Kosten und Ausgaben verbunden. Das vorhandene Eigenkapital ist für die Finanzierung häufig nicht ausreichend, zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten sind zu erschließen. Um eine solide Finanzierung zu ermöglichen, benötigen Sie eine detaillierte Kapitalbedarfs- und Investitionsplanung, aus welcher der kurzfristige und langfristige Kapitalbedarf ersichtlich wird. Die Trennung in kurzfristig und langfristig ist erforderlich, da ggf. unterschiedliche Finan-

zierungsinstrumente in Betracht kommen. Der langfristige Kapitalbedarf ergibt sich aus der Investitionsplanung, in der Sie sämtliche für die Betriebsaufnahme erforderlichen Investitionen mit den entsprechenden Anschaffungspreisen oder Kosten auflisten. Nach Möglichkeit sollten Kostenvoranschläge, Preislisten oder auch Wertgutachten zugrunde gelegt werden. Ist dies nicht möglich, behelfen Sie sich vorerst mit Schätzungen:



Investitionsplan

Grundstück	_____	€
+ Gebäude	_____	€
+ Baumaßnahmen	_____	€
+ Baunebenkosten	_____	€
+ Werkstattgrundausrüstung	_____	€
+ Maschinen, Geräte etc.	_____	€
+ Fahrzeuge	_____	€
+ Büroausstattung	_____	€
+ Materialerstausrüstung	_____	€
+ Warenerstausrüstung	_____	€
+ Sonstiges	_____	€
= langfristiger Kapitalbedarf	_____	€

Die ersten Wochen und Monate nach der Betriebsaufnahme sind in aller Regel dadurch gekennzeichnet, dass den anfallenden Betriebskosten und Ausgaben zunächst keine entsprechenden Einnahmen gegenüberstehen, da zwischen ersten Auftragseingängen, der Auftragsabwicklung sowie den ersten Zahlungseingängen meist eine erhebliche Zeitspanne verstreicht. Der Betriebsmittelbedarf für diese Anlaufzeit (also z. B. Löhne,

Gehälter, Mieten, Versicherungen, Werbung, Zinsen, Kredittilgung, aber auch die privaten Aufwendungen) stellt Ihren kurzfristigen Kapitalbedarf dar. Dieser ist entweder über Eigenkapitalreserven, über einen Kontokorrentkredit (Überziehungskredit) der Hausbank oder über eine Betriebsmittelfinanzierung mit fester Laufzeit zu bestreiten. (Zur Ermittlung des kurzfristigen Kapitalbedarfs siehe „Liquiditätsplanung“ Seite 52.)

	langfristiger Kapitalbedarf	_____	€
+	kurzfristiger Kapitalbedarf	_____	€
=	Gesamtkapitalbedarf	_____	€

Nachdem Sie Ihren Gesamtkapitalbedarf festgestellt haben, müssen Sie diesen optimal finanzieren. Häufig stehen öffentlich geförderte Kredite oder Programme für Existenzgründer zur Verfügung. Um sicher-

zustellen, dass die aus der Fremdfinanzierung erwachsenden Zins- und Tilgungsbelastungen nicht die wirtschaftliche Tragfähigkeit Ihres Betriebes übersteigen, ist die Kapitaldienstgrenze zu ermitteln.

Die Rentabilitätsvorschau

Dies ist eine Gewinn- und Verlustrechnung auf Prognosebasis. Sie dient der Klärung, ob sich mit dem zu erwartenden Jahresumsatz ein nach Abzug sämtlicher betrieblicher Kosten ausreichender Gewinn erwirtschaften lässt oder umgekehrt: Wie hoch muss der jährliche Umsatz sein, damit der Betrieb wirtschaftlich tragfähig ist und Sie von dem erzielten Gewinn auch leben können. Dazu müssen Sie ihre monatlichen Ausgaben und Umsätze auf das Jahr hochrechnen.

Bedenken Sie, dass bei gleichem Lebensstandard der Gewinn als Einkommen des Selbstständigen deutlich über dem Einkommen eines Arbeitnehmers liegen muss: Sämtliche Kosten Ihrer sozialen Sicherung, also der Altersversorgung, der Krankenversicherung, der Unfallversicherung etc. tragen Sie als Selbstständiger allein. Prüfen Sie im Falle der Gründung aus der Arbeitslosigkeit, ob eine Förderung über die Agentur für Arbeit oder Ihr Job-Center möglich ist.

So ermitteln Sie Ihre monatlichen privaten Ausgaben:

	allgemeiner Lebensunterhalt (Essen, Kleidung, Freizeit)	_____ €
+	private Miete, sonstige Belastungen für Wohnung oder Haus (inkl. Nebenkosten)	_____ €
+	Kfz/Bus und Bahn	_____ €
+	Telefon, Rundfunk, TV	_____ €
+	Urlaub	_____ €
+	Rentenversicherung	_____ €
+	Krankenversicherung	_____ €
+	Lebensversicherung	_____ €
+	Aufwendungen für Privatarlehen oder sonstige Verpflichtungen	_____ €
+	voraussichtl. Einkommen-, Kirchensteuer und Solidaritätszuschlag	_____ €
+	Sonstiges (z. B. Unterhaltszahlungen)	_____ €
=	monatliche private Ausgaben	_____ €

Die privaten Ausgaben stellen Ihren unbedingt zu erzielenden Mindestgewinn dar. Als Einzelunternehmer leben Sie vom Gewinn, also dem, „was unterm Strich bleibt“. Falls Sie eine GmbH gründen, bedenken Sie, dass Sie als angestellter Gesellschafter-Geschäftsführer ein Gehalt und vielleicht zusätzlich einen Gewinn- oder Umsatzanteil von der GmbH beziehen. Sie bestreiten Ihre privaten

Aufwendungen dann nicht aus dem Unternehmensgewinn, sondern von dem Ihnen von der GmbH gezahlten Gehalt, das Ihre privaten Aufwendungen abdecken sollte.

Ausgangspunkt für die Planung der Rentabilitätsvorschau ist die Annahme bestimmter Ertragslagen oder Gewinnerzielungserwartungen.

Rentabilitätsvorschau (Jahresrechnung; Netto, also ohne Umsatz- und Vorsteuer)

Umsatz:

	aus Dienstleistungen	_____	€
+	aus Handel	_____	€
+	aus Lizenzen, Provisionen, ...	_____	€
=	Gesamtumsatz	_____	€

Kosten:

-	Materialeinsatz	_____	€
-	Handelswareneinsatz	_____	€
=	Rohgewinn I	_____	€
-	Bruttolöhne und -gehälter	_____	€
-	GmbH-Geschäftsführergehalt	_____	€
-	Personalnebenkosten (Sozialabgaben)	_____	€
=	Rohgewinn II	_____	€

Sonstige Kosten:

-	Miete / Pacht	_____	€
-	Heizung / Energie	_____	€
-	Kfz-Kosten	_____	€
-	Postkosten	_____	€
-	Versicherung, Gebühren, Beiträge	_____	€
-	Steuer- und Rechtsberatung	_____	€
-	Werbung	_____	€
-	Fremdkapitalzinsen	_____	€
-	sonstige Kosten	_____	€
-	geringwertige Wirtschaftsgüter, Reparaturen und Instandhaltung	_____	€
-	AfA (Abschreibungen) für Kfz, Maschinen, Ausrüstung, Gebäude	_____	€
=	Reingewinn	_____	€

Der ermittelte Reingewinn drückt die voraussichtliche Rentabilität Ihres Betriebes aus. Da aber neben der Rentabilität ebenfalls die Liquidität des Betriebes (also die Höhe der tatsächlich erwirtschafteten Finanz-

mittel in einer Periode) von Bedeutung ist, werden die kalkulatorischen Abschreibungen (AfA), die zwar als Kosten zu erfassen sind, aber keine unmittelbaren Ausgaben verursachen, dem Reingewinn hinzugerechnet:

Reingewinn	_____	€
+ Abschreibungen	_____	€
= Cashflow	_____	€

Von diesem sogenannten Cashflow, der vor allem von Banken als wichtiges Beurteilungskriterium bei der Kreditvergabe herangezogen wird, müssen Sie Ihren Lebensunterhalt, Ausgaben für Investitionen und die Kredittilgung bestreiten. Bei einer GmbH ist die Lebenshaltung allerdings bereits von Ihrem Geschäftsführergehalt gedeckt, muss also nicht aus dem Cashflow finanziert werden.

Gleichzeitig können Sie mithilfe des Cashflows Ihre individuelle Kapitaldienstgrenze als maximal wirtschaftlich tragbare Belastung aus Zinsen und Tilgung und damit die Höchstgrenze für die Fremdfinanzierung ermitteln:

Reingewinn	_____	€
+ Abschreibungen	_____	€
+ Fremdkapitalzinsen	_____	€
= erweiterter Cashflow	_____	€
+ sonstige Einnahmen	_____	€
- private Aufwendungen	_____	€
- Einkommen-, Gewerbe- und Kirchensteuer	_____	€
= Kapitaldienstgrenze	_____	€

Die Liquiditätsplanung

Der Cashflow beschreibt ausschließlich die durch den Betrieb erwirtschafteten flüssigen Finanzmittel. Die Liquidität kann aber ebenfalls durch andere Mittel, wie Darlehen, Privateinlagen, Zinserträge oder Sonstiges, erhöht oder gesichert werden. Da die tatsächlich vorhandene betriebliche Liquidität über die jederzeitige Zahlungsfähigkeit und die Erfüllung von Zahlungsverpflichtungen Ihres Betriebes entscheidet, muss sie sorgfältig geplant sein. Kurzfristige Zahlungsunfähigkeit kann zu erheblichen Problemen mit Gläubigern bei der Auftragsvorfinanzierung usw. führen. Längerfristige Zahlungsunfähigkeit führt zur Insolvenz!

Gerade bei der Existenzgründungsplanung wird diesem Aspekt häufig zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Um den Finanzie-

rungsbedarf für die Anlaufphase zu ermitteln (also den kurzfristigen Kapitalbedarf), erstellen Sie einen Liquiditätsplan, der die verfügbaren liquiden Mittel den Ausgaben gegenüberstellt, und zwar einschließlich der für die private Lebensführung erforderlichen Beträge.

In den meisten Fällen werden in der Anlaufphase die verfügbaren Mittel die Ausgaben nicht abdecken können, sodass sich eine Unterdeckung ergibt. Diese sollte über einen Betriebsmittelkredit der Hausbank ausgeglichen werden, den Sie entsprechend dem Liquiditätsplan beantragen. Warten Sie mit der Beantragung nicht, bis der Bedarf tatsächlich eintritt. Aus der Liquiditätsnot heraus lässt es sich nur schlecht mit der Bank verhandeln!

LIQUIDITÄTSPLAN (in Euro)	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat
A Liquide Mittel						
Kassenbestand						
Bankguthaben						
Überdeckung Vormonat						
B Einnahmen						
Umsatzerlöse						
Darlehen/sonst. Einnahmen						
Privateinzahlungen						
A + B = verfügbare Mittel						
C Ausgaben						
Materialeinsatz						
Wareneinsatz						

LIQUIDITÄTSPLAN (in Euro)	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat
Fremdleistungen						
Bruttolöhne / -gehälter						
Personalnebenkosten						
Miete/Energie						
Instandhaltung / Reparatur / GWG*						
Kfz-Kosten						
Versicherungen / Beiträge / Gebühren						
Rechts- / Steuerberatung						
Werbung / Reisekosten						
sonstige Kosten						
Fremdkapitalzinsen						
Tilgung						
Steuern						
Zwischensumme						
Unterdeckung Vormonat						
Investitionen						
Privatentnahmen						
Gesamtausgaben						
A+B-C = Über-/ Unterdeckung						
Ausgleich Kontokorrent						
Liquidität						

*Geringwertige Wirtschaftsgüter (können im Anschaffungsjahr vollständig abgeschrieben werden).

WIE WIRD FINANZIERT UND WOHER KOMMT DAS GELD?



Eigenkapital – die Finanzierung aus eigenen Mitteln

Sollten Sie über Ersparnisse verfügen, die Sie bei der Unternehmensgründung einsetzen, so übernehmen diese als Eigenkapital in Ihrem Unternehmen eine wichtige Funktion. Zum einen sind Sie mit ausreichendem Eigenkapital flexibel aufgestellt, somit gut gegen Liquiditätsengpässe gewappnet und können beispielsweise unvorhergesehene Schwankungen ausgleichen, Aufträge vorfinanzieren oder auf veränderte Marktanforderungen reagieren. Zum anderen verschafft Ihnen Eigenkapital eine bessere Verhandlungsposition gegenüber Banken und Sparkassen und verbessert Ihr Rating, was niedrigere Zinsen bedeuten kann. Üblicherweise sollten Sie 15 bis 20 Prozent des Kapitalbedarfs mit Eigenkapital decken können.

Sie können Eigenkapital in Form von Ersparnissen und/oder als Sacheinlagen einbringen. Sacheinlagen sind neben Gegenständen des Anlagevermögens (Maschinen, Einrichtungen, Fuhrpark usw.) auch immaterielle Güter (Patente oder andere Rechte). Die Bewertung der Sacheinlagen jedoch stellt insbesondere bei einer GmbH-Gründung oftmals ein größeres Problem dar. Gegebenenfalls müssen Sie einen Sachverständigen hinzuzuziehen, der ein Gutachten erstellt.

Die Handwerkskammer bietet für ihre Mitgliedsbetriebe und Existenzgründer im Handwerk Bewertungen kostenfrei an.

Bootstrapping – die Finanzierung aus ersten Einnahmen

Das Bootstrapping ist für Sie die passende Art der Finanzierung, wenn sich die Realisierung Ihres Gründungsvorhabens und die Strategie Ihres Unternehmens an ein sehr enges Budget und knappe Ressourcen anpassen lassen. Durch die Vermeidung von Ausgaben und der gleichzeitigen Steigerung der Einnahmen hält sich Ihre Gründung beim Bootstrapping nur durch den Cash-Flow über Wasser. Ratsam ist das Bootstrapping

vor allem bei einer Gründung, die wenig Startkapital benötigt, auch Low-Budget-Modell genannt. Dennoch müssen Sie für das Bootstrapping über ein gewisses Eigenkapital oder über Geld von Familien und Freunden verfügen. Zu einem späteren Zeitpunkt kommen als weitere Finanzierungsarten Crowdfunding, Risikokapital, Bankkredite, Lieferantenkredite, Leasing oder öffentliche Förderungen in Frage.



Der Weg zum Bootstrapping

Mindestvoraussetzungen für Bootstrapping

Schlanke und effiziente Gründungsidee nach Low-Budget-Modell

Eigenkapital muss ausreichen bis erste Einnahmen erwirtschaftet werden

Verständnis für Bootstrapping sowie Durchhaltevermögen und Leidenschaft

Fixkosten durch Umwandlung in variable Kosten vermeiden

Beteiligungskapital

Für innovative, stark wachstumsorientierte Geschäftsideen, technologische Entwicklungen oder Startups ist Beteiligungskapital die passende Finanzierungsart. Hier lässt sich das Ausfallrisiko häufig nur schwer abschätzen oder es liegt bereits absehbar besonders hoch und die Zeit bis zur Markteinführung dauert sehr lang. Daher scheitert eine Kreditfinanzierung durch Geldinstitute oft bereits an den Vorgaben der Risikoversorge. Sofern Ihr Eigenkapital nicht ausreicht, sollten Sie daher prüfen, ob sich möglicherweise andere Personen – wie Business Angels, Venture-Capital-Gesellschaften (VC) oder Inkubatoren/Acceleratoren – am künftigen Unternehmen mit haftendem Kapital beteiligen bzw. ob bestehende Teilhaber weiteres Kapital zur Verfügung stellen können.

Derartige private Investoren oder Kapitalbeteiligungsgesellschaften stellen z.B. Startups Eigenmittel zur Verfügung. Sie beteiligen sich jedoch nur für eine bestimmte Zeit – in der Regel zehn Jahre – an einem Unternehmen. Während dieser Laufzeit ist das eingebrachte Kapital entweder nach einem festen Satz zu verzinsen oder es wird eine Beteiligung der Gesellschaft am Gewinn oder am Wertzuwachs vereinbart. Die jeweiligen Bedingungen müssen Sie vorher jedoch genau prüfen.

Ein anderer wichtiger Faktor ist, ob die privaten Investoren oder Kapitalbeteiligungsgesellschaften ein originäres Eigeninteresse am Unternehmenserfolg haben und Ihnen – neben dem Kapital – regelmäßig auch mit Rat und Tat zur Seite stehen können. Sollte dies der Fall sein, handelt es sich um sogenanntes „Smart Money“.

www.ihk-nordwestfalen.de
Suchwort: Beteiligungskapital
Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW
www.kbg-nrw.de

Venture Capital zur Früh- und Wachstumsfinanzierung

Die Beteiligungsfinanzierung in der Früh- und Wachstumsphasenfinanzierung von Startups wird häufig als „Venture Capital“ bezeichnet. Um ein rasantes Wachstum in kürzester Zeit mit hohem Risiko und ohne wesentliche Sicherheiten zu finanzieren, greifen Startup-Gründer in unterschiedlichen Phasen der Unternehmung auf verschiedene Investoren und Finanzierungsarten zurück.

Je nach Investitionsphase und -vorhaben sowie Profil der Unternehmung kommen verschiedene Beteiligungsinstrumente in Frage. Die Konditionen und Ausgestaltung der Beteiligungsform werden individuell vertraglich festgehalten.

In der Praxis treten insbesondere folgende Beteiligungsvarianten auf:

Direkte (offene) Beteiligung:

Hier beteiligt sich der Eigenkapitalgeber am Stammkapital (GmbH) oder Grundkapital (AG) der Gesellschaft. Die Rendite des Kapitalgebers ergibt sich in der Regel am Ende der Investitionsphase (nach 3 - 7 Jahren) durch die Veräußerung der Beteiligung (Exit). Mit den Anteilen an der Gesellschaft werden auch Mitspracherechte durch die Investoren erworben.

Stille Beteiligung und Nachrangdarlehen (Mezzanine-Investment)

Mezzanine Finanzierung zeichnet sich durch ihre Nachrangigkeit und hohe Verzinsung aus. Im Gegensatz zur direkten Beteiligung braucht die Gesellschaft keine Informations- und Kontrollrechte abzugeben. Bei grundsätzlich jeder Rechtsform kann der Kapitalgeber als stiller Gesellschafter durch seine Kapitaleinlage beteiligt werden. Er wird durch seine Gewinnbeteiligung Gläubiger der Gesellschaft und tritt nicht nach außen in Erscheinung. Bei einem Nachrangdarlehen gibt der Kapitalgeber ein verzinstes Darlehen an die Gesellschaft, das nicht besichert werden muss und mit einer Rangrücktritts-erklärung versehen ist. Dadurch erhält das Darlehen Eigenkapitalcharakter ohne dass dafür Anteile abgegeben werden.

Wandeldarlehen (Mezzanine-Investment)

Beim Wandeldarlehen handelt es sich in der Regel um Nachrangdarlehen, welche zu einem späteren Zeitpunkt in Eigenkapital umgewandelt werden können. Meistens werden die Zinsen gestundet und in den Darlehensbetrag miteinbezogen, welcher später in Eigenkapital gewandelt wird.

In der Vorgründungsphase von Startups (auch „Pre-Seed-Phase“ genannt) werden häufig mezzanine Instrumente wie stille Beteiligungen, Nachrang- oder Wandeldarlehen von Familie und Freunden, Mitarbeitern, Business Angels oder der Crowd genutzt.

In der Gründungs- und der Frühphase (auch „Seed-Phase“, „Early Stage“ oder „Series A“ genannt) werden zunehmend direkte Beteiligungen durch Business Angels, Inkubatoren/Acceleratoren und Frühphasen-Venture-Capital-Gesellschaften (VCs) eingegangen.

Ab der Wachstumsphase (auch „Expansion Stage“, „Later Stage“ oder „Series B/C/D“) finden überwiegend direkte Beteiligungen von VCs statt.

Der Weg zum Beteiligungskapital

Mindestvoraussetzungen für Beteiligungskapitalinvestment
Innovative Geschäftsidee mit positiven Wachstumsaussichten (Skalierbarkeit)
Überzeugendes Management- bzw. Gründerteam
Professioneller Businessplan (als Pitch in Form einer Präsentation)
Realistische Einschätzung des Markt- und Wettbewerbsumfeldes sowie der Umsatz- und Ertragssteigerung
Schlüssiger Finanzplan inkl. Liquiditätsplanung und Break Even-Berechnung
Für die direkte Beteiligung: Rechtsform einer Kapitalgesellschaft – GmbH oder UG (haftungsbeschränkt)

Alternative: Förderorientierte Beteiligungsgesellschaften

Eine Alternative zu privaten Beteiligungsgebern sind öffentlich geförderte Beteiligungen – wie sie beispielsweise von der Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW (www.kbg-nrw.de), bei der u. a. Kammern, Verbände und Banken Gesellschafter sind, dem High-Tech Gründerfonds (HTGF) und der KfW vergeben werden.

Bei dem HTGF werden Technologieunternehmen in der Frühphase (bis ein Jahr nach Gründung) mit einer Kombination aus offener Beteiligung und Nachrangdarlehen unterstützt. Private Beteiligungsgeber können,

müssen aber nicht einbezogen werden. Anders ist es bei den Beteiligungsfonds der NRW.BANK und KfW, bei denen offene Beteiligungen für die Entwicklung und Markteinführung bzw. für die Wachstumsphase vergeben werden. Zusätzlich ist stets ein privater Beteiligungsgeber erforderlich, der sich zu gleichen Konditionen und mindestens mit der Hälfte der Summe beteiligt. Die Beteiligungsfonds richten sich an innovative Startups mit Technologieorientierung oder aus der Kreativbranche. Sie stehen Startups bis zu zehn Jahre nach Gründung offen.

Crowdfunding

Sie sollten prüfen, inwiefern sich neue Finanzierungsformen für Ihre Gründung eignen. Mit der „Schwarmfinanzierung“ (engl. „Crowdfunding“) können Sie Kapital zur Finanzierung Ihrer Geschäftsidee bei einer

interessierten Online-Community erhalten und zudem die Crowd als Absatzkanal oder Multiplikator nutzen. Crowdfunding wird als Oberbegriff für die vier folgenden Finanzierungsformen verwendet:

www.ihk-nordwestfalen.de
Suchwort: Crowdfunding
www.crowdfunding.de
Plattformsuche

Crowdinvesting (Equity-Based Crowdfunding)

ermöglicht i. d. R. eine stille Beteiligung der Crowd an Ihrer Firma, häufig in Form eines Nachrangdarlehens. Die Unterstützer profitieren von einer Gewinnbeteiligung oder einem gewinnbringenden Verkauf der Anteile

in der Zukunft. Diese Form des Crowdfundings erreicht die höchsten Summen und stellt für Startups in der Frühphase eine gern genutzte Finanzierungsform dar.

Crowdlending (Lending-Based Crowdfunding)

ermöglicht Ihnen einen Kredit, der durch die Crowd finanziert wird. Der Vorteil ist, dass das Crowdlending oft geringere Hürden als ein normaler Bankkredit aufweist. Wie bei einem gewöhnlichen Kredit müssen Sie das

Geld am Ende der festgelegten Laufzeit zurückzahlen. Zinsen und Raten sind hier unterschiedlich und hängen mit dem Ausfallrisiko zusammen. Die Maximalsummen betragen meistens 25.000 bis 250.000 Euro.

Crowdsupporting (Reward-Based Crowdfunding)

ermöglicht das Einsammeln einer Summe für Ihren Unternehmenszweck mit Gegenleistung für die Crowd. Diese Gegenleistung ist nicht finanziell, sondern eher ideell. Es kann die Kopie eines Filmes sein, der mit der Hilfe

des Geldes erstellt wurde oder die Vorablieferung eines Produktes, welches mit der Hilfe des Geldes produziert werden konnte. Diese Gegenleistungen werden auch „Perks“ genannt.

Crowddonating (Donation-Based Crowdfunding)

ermöglicht das Einsammeln von Spenden aus der Crowd. Hier wird keine Gegenleistung

verlangt, diese Form eignet sich jedoch meist nur für gemeinnützige Unternehmen.

Der Weg zum Crowdfunding

Mindestvoraussetzungen für eine Crowdfunding-Kampagne
Bereitschaft, sein Businessmodell öffentlich vorzustellen
Großes engagiertes Netzwerk und Interesse an Austausch mit der Crowd
Detaillierte Projektplanung inkl. Meilensteinen
Innovative Geschäftsidee
Überzeugendes Management- bzw. Gründerteam
Professioneller Businessplan (als Pitch in Form einer Präsentation)

Da die eigenen Mittel nur selten ausreichen und eine Beteiligungsfinanzierung nicht für jedes Vorhaben geeignet ist, müssen Sie den Kapitalbedarf ggf. mittels Bankkredit (auch Darlehen genannt) aufstocken. Banken und Sparkassen bieten, je nachdem, was finanziert werden soll, verschiedene Kredite an.

Investitionskredite können für die Finanzierung des Anlagevermögens, für Neu-, Ersatz- oder Erweiterungsinvestitionen verwendet werden. Sie werden mittel- bis langfristig

gewährt. Mit Betriebsmittelkrediten können Sie den kurzfristigen Finanzierungsbedarf wie Personalkosten oder Marketingaufwendungen decken und Aufträge vorfinanzieren. Der Kontokorrentkredit (quasi der Dispokredit für ein Unternehmenskonto) stellt für Unternehmen eine Liquiditätsreserve dar. Er kann als Betriebsmittelkredit oder Saisonkredit eingesetzt werden. Avalkredite sind geeignet, wenn Ihr Unternehmen eine Bürgschaft oder Garantie für die Hinterlegung von Geld (beispielsweise für eine Mietkaution) benötigt.

Entscheidend für die Gewährung eines Kredites ist für die Banken und Sparkassen neben einem erfolgsversprechenden Konzept, die Absicherung des Risikos. Dafür verlangen sie in der Regel bankübliche Sicherheiten, auf die sie im Falle eines Kreditausfalls zurückgreifen können. Als Sicherheiten können beispielsweise Hypotheken, Sicherungsüber-

eignungen von Maschinen und Fahrzeugen oder Festgelder dienen. Wenn Sie nicht über ausreichende Sicherheiten (in Höhe des Kreditbetrages) verfügen, können Sie die Übernahme einer Bürgschaft bei der Bürgschaftsbank beantragen (nähere Informationen unter Bürgschaften).

Der Weg zur Bankfinanzierung

Mindestvoraussetzungen für eine Bankfinanzierung
Erfolgsversprechendes Konzept
Kapitaldienstfähigkeit
Bankübliche Sicherheiten
Persönliche Haftungsübernahme

Mit öffentlicher Förderung zum Bankkredit

Bei der Gründungsfinanzierung können auch öffentliche Fördermittel eingebunden werden. In der Regel handelt es sich um eine personenbezogene Förderung in Form von Krediten mit besonderen Konditionen, Bürgschaften oder auch Zuschüssen. Wichtig ist dabei immer, dass die Anträge gestellt werden, bevor mit dem Vorhaben begonnen wird. Erst nach Antragstellung sollten finan-

zielle und vertragliche Verpflichtungen durch Warenbestellung, Vertragsunterzeichnung o.ä. eingegangen und das Gewerbe angemeldet werden.

Achtung: Ein Rechtsanspruch auf die Gewährung öffentlicher Finanzierungshilfen besteht nicht.

Mindestvoraussetzungen für eine öffentliche Förderung

Grundvoraussetzung ist ein erfolgsversprechendes Konzept mit einer schlüssigen Finanzplanung
Fachliche und kaufmännische Qualifikation (Berufsausbildung und praktische Berufserfahrungen)
Eigenmittel in angemessenem Umfang als Teil der Gesamtfinanzierung (in der Regel 15 - 20 Prozent)
Gesicherte Gesamtfinanzierung des Projektes
Angestrebte tragfähige Vollexistenz

Förderkredite

Fördermöglichkeiten
für Ihren Unternehmensstart
www.nrwbank.de
Rubrik: Förderprodukte
www.kfw.de
Suchwort: Gründen

Förderkredite sind die häufigste Form von öffentlicher Förderung für Unternehmensgründungen. Für Unternehmen in NRW bietet die NRW.BANK sowie die KfW Bankengruppe verschiedene Kredite an. Der Vorteil liegt meist in günstigen Zinsen, weniger geforderten Sicherheiten, langen Laufzeiten und einer rückzahlungsfreien Anlaufzeit in den ersten Monaten, in der mit der Tilgung noch nicht begonnen werden muss. Beantragt werden die Förderkredite in der Regel über die Banken und Sparkassen (Geschäftsbanken), bei der Sie auch Ihr Geschäftskonto einrichten – auch Hausbankprinzip genannt. Nur wenn die Geschäftsbank von dem Vorhaben überzeugt ist und Ihnen kein Angebot

ohne Fördermittel machen möchte, leitet sie den Antrag auf Förderung an die Förderbank weiter. Diese prüft ebenfalls und stellt bei positiver Entscheidung das Geld zur Verfügung. Eine Ausnahme bildet der NRW Mikrodarlehn, das für den kleinen Kapitalbedarf von 5.000 Euro bis maximal 25.000 Euro von der NRW.BANK angeboten wird und ohne Geschäftsbank über die Startercenter NRW in einem vereinfachten Verfahren beantragt werden kann. Die Förderung erfolgt zweckgebunden, daher müssen im Nachhinein für die getätigten Investitionen entsprechende Nachweise (z. B. in Form von Rechnungen) eingereicht werden.

Bürgschaften

Bürgschaften
www.bb-nrw.de

Öffentliche Kredite sind im Regelfall ebenso wie Bankkredite banküblich abzusichern. Soweit eigene Sicherheiten nicht im erforderlichen Umfang vorhanden sind, kann bei Gründungen in NRW die Übernahme einer Bürgschaft bei der Bürgschaftsbank NRW in Neuss beantragt werden.

Bürgschaft ohne Bank (BoB)

Wenn Sie noch keine Bank haben, können Sie vor der ersten Kontaktaufnahme mit einer Geschäftsbank den Antrag auf eine Bürgschaft auch direkt bei der Bürgschaftsbank NRW beantragen. Mit einer Zusage der

Bürgschaftsbank verbessert sich anschließend Ihre Verhandlungsposition in Punkto Sicherheiten bei der Suche nach einer Bankfinanzierung.

Weitere Fördermöglichkeiten

Neben den öffentlichen Förderkrediten gibt es weitere Förderprogramme, die Gründern und bestehenden Unternehmen helfen. Beispielsweise können für Beratungsleistungen, die Erschließung neuer Märkte oder die Einstellung von Mitarbeitern unter bestimmten Voraussetzungen Zuschüsse beantragt werden.

Zuschüsse

Die beliebteste Form der Förderung stellen Zuschüsse dar, denn diese müssen nicht zurückgezahlt werden. Allerdings werden Zuschüsse nur in speziellen Fällen vergeben. Beispielsweise können technologieorientierte Gründer für innovative Projekte über das Für Gründer, die sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig machen, gibt es die Möglichkeit, mit dem Gründungszuschuss bei der Finanzierung des Lebensunterhalts und der sozialen Sicherung unterstützt zu werden. Eine Grundvoraussetzung ist, dass noch ein Anspruch auf Arbeitslosengeld (ALG I) für mindestens 150 Tagen besteht.

Meistergründungsprämie

Eine spezielle Förderung von Handwerksmeistern, die in NRW einen Betrieb gründen, ermöglicht die Meistergründungsprämie. Diese beträgt einmalig 7.000 Euro bei Gründung (Basisförderung). Es handelt sich um einen bedingt rückzahlbaren Zuschuss. Zusätzlich besteht nach Ablauf von drei Jahren die Möglichkeit, 5.000 Euro Arbeitsplatzförderung zu beantragen, sofern Sie einen Arbeits- oder Ausbildungsplatz geschaffen haben.

Mindestvoraussetzungen zur Beantragung der Meistergründungsprämie

Als Meister oder Meisterin müssen Sie sich innerhalb von drei Jahren nach Ablegung der deutschen Meisterprüfung in dem von Ihnen ausgeübten Handwerk erstmalig selbstständig machen. Der Antrag muss vor der Gründung bei der Handwerkskammer gestellt werden. Sie dürfen in den ersten drei Jahren nach Gründung keine weiteren Einkünfte aus unselbstständiger oder anderer selbstständiger Arbeit haben.

EU-Förderung

Auch auf EU-Ebene gibt es Förderprogramme, die i. d. R. direkt beantragt werden und mit größerem Aufwand verbunden sind.

www.ihk-nordwestfalen.de

Suchwort: Zuschüsse

www.nrwbank.de

Suchwort: Meistergründungsprämie

Informationen und Hilfestellung bietet das Enterprise Europe Network NRW
www.nrw.enterprise-europe-germany.de
www.foerderdatenbank.de

WER HILFT MIR WEITER?



Ansprechpartner für Gründer bei der IHK Nord Westfalen

Wir unterstützen Sie auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit. Ausgehend von Ihrer Person und Ihrer Geschäftsidee geben wir Ihnen Hinweise und Anregungen zur Planung Ihres Gründungsvorhabens.

In unseren STARTERCENTER NRW-Standorten erhalten Sie bei uns von der Erstinformation über die Intensivberatung inklusive Businessplancheck bis hin zu Seminaren alles aus einer Hand.

IHK-Gründungslotsen



Jutta Plötz
0251 707-111
ploetz@ihk-nw.de



Angelika Kraus-Buten
0209 388-114
krausbuten@ihk-nw.de

IHK-Gründungsberater



Christian Seega
0251 707-246
seega@ihk-nw.de



Klemens Hütter
0209 388-103
huetter@ihk-nw.de



Michaela Ehm
0209 388-416
ehm@ihk-nw.de



Reinhard Schulten
02871 9903-13
schulten@ihk-nw.de



Teamleiter Unternehmensförderung



Sven Wolf
02871 9903-22
wolf@ihk-nw.de



STARTERCENTER NRW

Durch die Startercenter NRW erhalten Existenzgründer und Existenzgründerinnen Hilfestellung bei Ihrer Existenzgründung.
www.startercenter.nrw

Gründerregion Münsterland

Münster

STARTERCENTER NRW im Münsterland
 Handwerkskammer Münster
 Bismarckallee 1, 48151 Münster

Marion Franke
 0251 5203-202
marion.franke@hwk-muenster.de
www.hwk-muenster.de

STARTERCENTER NRW im Münsterland
 Industrie- und Handelskammer
 Nord Westfalen in Münster
 Sentmaringer Weg 61, 48151 Münster

Jutta Plötz
 0251 707-111
ploetz@ihk-nw.de
www.ihk-nw.de

STARTERCENTER NRW in Münster
 Wirtschaftsförderung Münster GmbH
 Steinfurter Straße 60 a, 48149 Münster

Elisabeth Remmersmann
 0251 68642-60
remmersmann@wfm-muenster.de
www.wfm-muenster.de

Borken

STARTERCENTER NRW im Kreis Borken
 Wirtschaftsförderungsgesellschaft
 für den Kreis Borken mbH
 Erhardstraße 11, 48683 Ahaus

Lydia Naber
 02561 97999-90
naber@wfg-borken.de
www.wfg-borken.de

Coesfeld

STARTERCENTER NRW im Kreis Coesfeld
 Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld GmbH
 Fehrbelliner Platz 11, 48249 Dülmen

Andrea Meyer
 02594 78240-24
andrea.meyer@wfc-kreis-coesfeld.de
www.wfc-kreis-coesfeld.de

Steinfurt

STARTERCENTER NRW im Kreis Steinfurt
Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungs-
gesellschaft Steinfurt mbH
Tecklenburger Str. 8, 48565 Steinfurt

Alexander Kelm
02551 69-2709
alexander.kelm@westmbh.de
www.westmbh.de

Warendorf

STARTERCENTER NRW im Kreis Warendorf
Gesellschaft für Wirtschaftsförderung
im Kreis Warendorf mbH
Vorhelmer Str. 81, 59269 Beckum

Bettina Dittmar
02521 8505-55
dittmar@gfw-waf.de
www.gfw-waf.de

Gründerregion Emscher-Lippe

Bottrop

STARTERCENTER NRW Emscher-Lippe
Stadt Bottrop
Kirchhellener Str. 12, 46236 Bottrop

Michael Liedmann
02041 70-4781
startercenter@bottrop.de
www.bottrop.de

Gelsenkirchen

STARTERCENTER NRW Emscher-Lippe
Industrie- und Handelskammer
Nord Westfalen in Gelsenkirchen
Rathausplatz 7, 45894 Gelsenkirchen

Angelika Kraus Buten
0209 388-114
krausbuten@ihk-nordwestfalen.de

Gelsenkirchen

STARTERCENTER NRW Emscher-Lippe
Handwerkskammer Münster in Gelsenkirchen
Vom-Stein-Straße 34, 45894 Gelsenkirchen

Dagmar Voigt-Sanktjohanser
0209 38077-10
dagmar.voigt-sanktjohanser@hwk-muenster.de
www.hwk-muenster.de

Recklinghausen

STARTERCENTER NRW Emscher-Lippe
Kreis Recklinghausen
Kurt-Schumacher-Allee 1, 45657 Recklinghausen

Henrike Hartz
02361 534330
henrike.hartz@kreis-re.de
www.kreis-re.de

Ausgewählte Internetadressen

Tipps, Beratung, Infomaterial und Seminarangebote für Existenzgründer

www.ihk-nordwestfalen.de

www.hwk-muenster.de

www.muenster-gruendet.de

Businessplan online erstellen

Nutzen Sie das kostenlose Angebot und erstellen Sie online Ihren Businessplan gemeinsam mit Tutoren der IHK und der Wirtschaftsförderungen Ihrer Region

www.gruendungswerkstatt-nrw.de

Gründerplattformen des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi / BMWE)

Tipps, Beratung, Infomaterial und Seminarangebote für Existenzgründer

www.gruenderplattform.de

www.existenzgruender.de

Netzwerke und Coworking für Gründer und junge Unternehmen:

www.muenster-gruendet.de/netzwerken

Eine Vielzahl von Anmeldungen online vorbereiten und erledigen

www.gewerbe.nrw

Alle Förderprogramme auf einen Blick, Förderdatenbank des BMWi:

www.foerderdatenbank.de

Förderangebote der NRW.BANK – Förderanstalt des Landes NRW

www.nrwbank.de

Bürgschaften und Beteiligungen in NRW

www.bb-nrw.de

Förderprogramme Existenzgründung, Unternehmensfinanzierung bundesweit

www.kfw.de

Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW

www.kbg-nrw.de/de/home/index.html

Unternehmensbörse der Initiative Unternehmensnachfolge

www.nexxt-change.org

IHK Nachfolge-Service

www.ihk-nordwestfalen.de/Nachfolge

Homepage des Deutschen Franchise-Verband e. V.

www.franchiseverband.com

Wirtschaft in NRW

www.wirtschaft.nrw

Gründen aus Hochschulen

www.gruenden-aus-hochschulen.de

Meine Fragen und Notizen:

Impressum

Herausgeber
IHK Nord Westfalen
Sentmaringer Weg 61
48151 Münster
Telefon +49 251 707-0
www.ihk-nordwestfalen.de

Bildnachweise
Titel: Freundeskreis – Kreativagentur für Marke, Design und Kampagne
Grafiken im Innenteil: Julien Eichinger (Fotolia)

Druck:
Blömeke-Druck SRS GmbH
Resser Straße 59 | 44653 Herne
www.bloemeke-media.de

Der Abdruck des Textes erfolgt mit freundlicher Genehmigung
der Industrie- und Handelskammer Berlin

Redaktionelle Bearbeitung:
Christian Seega, IHK Nord Westfalen

Stand: April 2020



Industrie- und Handelskammer
Nord Westfalen

Sentmaringer Weg 61
48151 Münster
muenster@ihk-nordwestfalen.de
Telefon 0251 707-0
Telefax 0251 707-325

www.ihk-nordwestfalen.de

mit Standorten
in Bocholt und Gelsenkirchen

Willy-Brandt-Straße 3
46395 Bocholt
bocholt@ihk-nordwestfalen.de
Telefon 02871 9903-0
Telefax 02871 9903-40

Rathausplatz 7
45894 Gelsenkirchen
gelsenkirchen@ihk-nordwestfalen.de
Telefon 0209 388-0
Telefax 0209 388-101