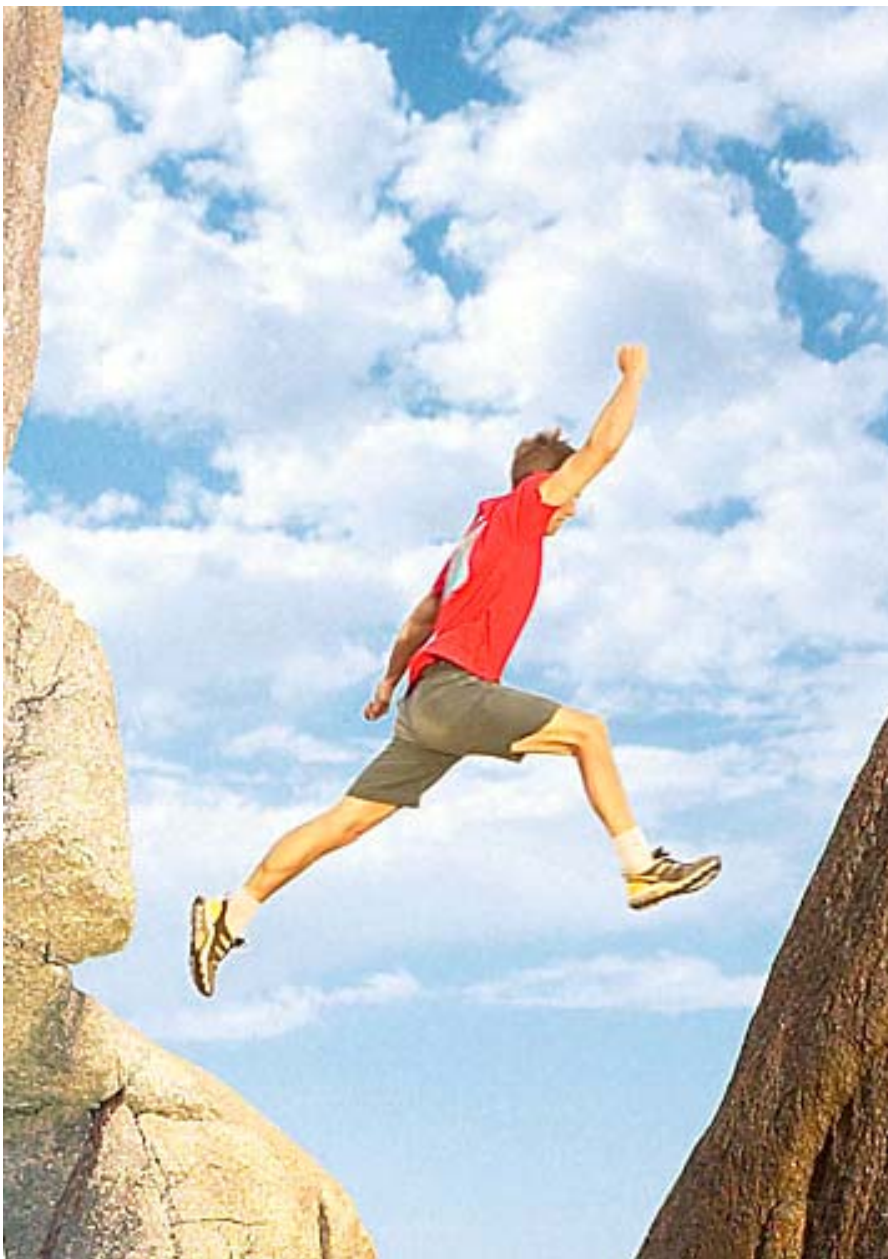


Institut für Existenzgründungen und  
Unternehmensführung Wilfried Tönnis, M.A.

## IEU-Existenzgründerhandbuch



Roetgen, Januar 2008

Vorwort .....	3
1. Die richtige Reihenfolge einhalten.....	4
2. Die Geschäftsidee .....	7
Standort: .....	12
Qualität: .....	12
Preis .....	12
2.1 Gründen per Trial and Error (Versuch und Irrtum) .....	18
2.2 Betriebsübernahme .....	20
2.3 Franchise-Verträge .....	23
2.4 Tipps für arbeitslose Existenzgründer.....	26
2.5 Persönliche und fachliche Voraussetzungen .....	33
2.6 Genehmigungen & Behörden .....	35
3. Das Unternehmenskonzept.....	42
4. Finanzierung & Förderprogramme .....	58
Lohnkostenzuschüsse.....	62
Einstellungsbeihilfe für Gründer.....	62
Eingliederungsbeihilfe.....	63
Beschäftigungshilfen für Langzeitarbeitslose.....	63
Eingliederungszuschuss für Schwerbehinderte .....	63
Beratungsförderung .....	64
Investitionszulage Neue Bundesländer.....	65
Anspar-Abschreibungen .....	66
Startgeld .....	67
Mikro – Darlehen .....	68
Unternehmerkapital .....	69
ERP-Regionalprogramm.....	72
Gründung und Wachstum (GuW) .....	73
Unternehmerkredit .....	75
Bürgschaften.....	75
5. Marketing .....	77
6. Buchführung & Steuern .....	96
Buchführung .....	96
Inventuren sind Bestandteil des Jahresabschlusses.....	99
Jahresabschluss .....	100
Lohnsteuer .....	102
Gewerbsteuer.....	103
Einkommenssteuer .....	104
7. Anhang.....	106

## Vorwort

Sie haben sich dazu entschlossen, ein Unternehmen zu gründen? Herzlichen Glückwunsch!

Bevor Sie jedoch diesen mutigen Schritt unternehmen, sollten Sie sich mit dem beschäftigen, was zukünftig auf Sie zukommt, sich mit Chancen und Risiken Ihrer Unternehmung auseinandersetzen. Dabei sollen Ihnen unser Seminar und dieses Handbuch helfen.

Schritt für Schritt führen wir Sie an das Thema heran, von der Analyse der Geschäftsidee über Markt- und Konkurrenzanalyse, Finanzierung und Fördermittel, Bankverhandlungen, Gewinnschätzungen und Marketing bis hin zu den Vorgaben der Buchführung und dem Umgang mit dem Finanzamt.

An vielen Stellen werden wir Ihnen (hoffentlich) wertvolle Tipps geben wir werden versuchen, Sie auf möglichst viele Fußangeln hinzuweisen.

Zwei Dinge können wir allerdings nicht: Wir können Sie nicht auf alle Eventualitäten des Unternehmersdaseins vorbereiten und wir sind auch nicht unfehlbar. An diesem Handbuch haben insgesamt fünf erfahrene Berater und Beraterinnen unterschiedlicher Professionen mitgearbeitet, aber trotzdem können wir fahrlässige Fehler nicht mit letzter Sicherheit ausschließen. Folglich können wir auch für fahrlässige Fehler keine Haftung übernehmen; dies gilt auch für die Aktualität der hier gemachten Angaben. Wir weisen Sie weiterhin darauf hin, dass es regionale Unterschiede, z.B. bei der Handhabung von Förderprogrammen, geben kann, die nicht alle in diesem Handbuch erfasst sind. Da es stets zu Änderungen, z.B. im Steuerrecht, bei Förderprogrammen usw. kommen kann, erkundigen Sie sich bitte stets im Vorfeld Ihrer Gründung bei den zuständigen Stellen und/oder Fachleuten, ob es zu Änderungen gekommen ist.

Ansonsten wünschen wir Ihnen mit Ihrer Existenzgründung viel Glück und wirtschaftlichen Erfolg.

## 1. Die richtige Reihenfolge einhalten

Noch vor Einführung der Rechtschreibreform schrieb eine Gründerin aus Dresden das Wort „selbständig“ so:

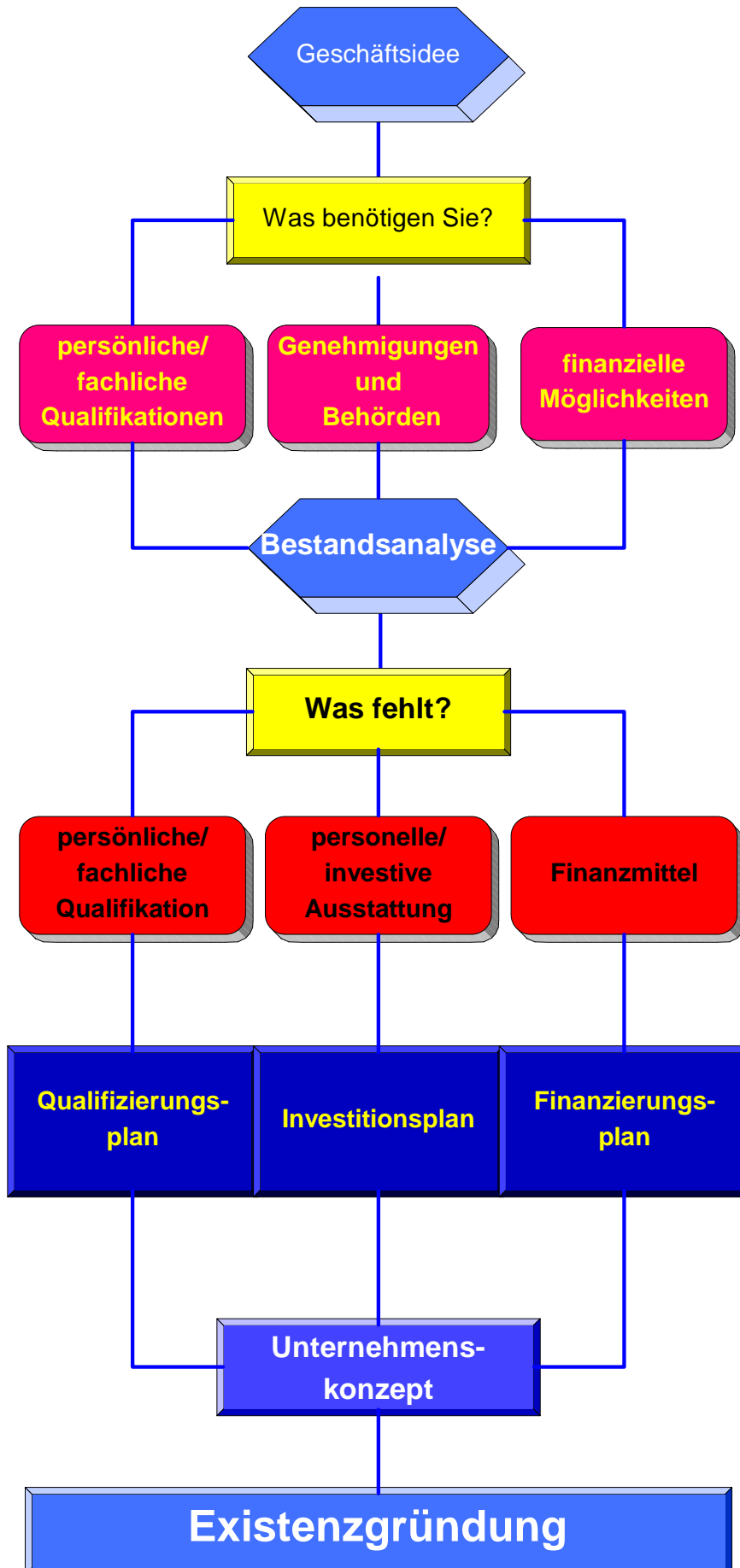
### **Selbst ständig**

denn ein Unternehmer mache schließlich alles *selbst* und *ständig*.

Treffender kann man es kaum ausdrücken, und darum ist es erforderlich, dass sich jeder angehende Unternehmer im Vorfeld zum einen über die zu tätigen Schritte im Klaren ist und dass er zum anderen sich mit jedem Thema intensiv auseinandersetzt. Für wirtschaftlichen Erfolg ist eine gründliche Vorbereitung unentbehrlich. Schnellschüsse und der Traum vom schnellen Geld scheitern häufig – gründlich vorbereitete Gründer sind hingegen zumeist erfolgreich.

Achten Sie dabei darauf, dass Sie auf dem Weg zum Erfolg die richtige Schrittreihenfolge einhalten, da Ihnen ansonsten schwerwiegende Nachteile entstehen können.

Der folgende Ablaufplan und die folgende Checkliste sollen Ihnen dabei helfen:



## Checkliste: Schrittreihenfolge

- Geschäftsidee auf Markttauglichkeit geprüft?
- Persönliche Voraussetzungen erfüllt?
- Fachliche Voraussetzungen erfüllt?
- Voraussetzung für Gewerbeerlaubnis erfüllt?
- Ungefährer Kapitalbedarf ermittelt?
- Eigenkapital ermittelt, mind. 15% des Bedarfs?
- Geschäftsplan erstellt?
- Fördermittel beantragt?
- Bankverhandlung geführt?
- Alle beantragten Mittel sind bewilligt?
- Gewerbe angemeldet?
- Alle notwendigen Verträge abgeschlossen?
- Start!**

## 2. Die Geschäftsidee

Zu Beginn einer Existenzgründung steht eine Geschäftsidee. Es gibt nicht die schlechthin „gute“ Geschäftsidee, denn eine noch so gute Geschäftsidee taugt nichts, wenn der Gründer nicht zu ihr passt oder nicht die notwendigen Voraussetzungen mitbringt.

Überprüfen Sie bei jeder Geschäftsidee zunächst einmal die folgenden Punkte:

- Können Sie Ihr Privatleben auf zeitliche und finanzielle Einschränkungen, die die Existenzgründung mit sich bringt, einrichten?
- Besitzen Sie die notwendige Fachkunde und Berufserfahrung, um auf dem gewählten Markt bestehen zu können?
- Können Sie das für Investitionen und Betriebsmittel notwendige Eigenkapital (Faustformel: mindestens 15%) aufbringen?

Nur wenn Sie diese drei Fragen mit „Ja“ beantworten können, empfiehlt es sich, weiterzumachen.

Und wenn nicht? Vielleicht hilft Ihnen ja die nachstehende FAQ-Liste weiter.

**FAQ-Liste**

Frage: Ich besitze nicht genügend Kenntnisse/  
Berufserfahrung?.

Antwort: Erkundigen Sie sich bei Arbeitsämtern, Kammern und  
Volkshochschulen nach Weiterbildungsmöglichkeiten.  
Prüfen Sie die Angebote von Fernlehrgängen.

Frage: Ich beziehe Arbeitslosengeld II, wie soll ich da Eigenkapital  
ansammeln?

Antwort: Das Arbeitsamt kann Sie mit einem Einstiegs-  
geld fördern. Manche Arbeitsämter vergeben ebenfalls zins-  
lose Darlehen von bis zu 5.000 €

Frage: Ich bin total überschuldet, da nützt auch Sparen nichts.

Antwort: Suchen Sie eine Schuldnerberaterstelle oder einen  
erfahrenen Anwalt auf. Prüfen Sie die Möglichkeit eines Pri-  
vatkonkurses. Prüfen Sie gemeinsam mit Ihrem Anwalt, ob  
das Unternehmen bereits während des Konkursverfahrens  
gestartet werden kann.

Über den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens entscheidet letztendlich nur ein Ergebnis: Der Gewinn. Und der ist letztlich nichts anderes als der Umsatz abzüglich der betriebsbedingten Kosten. Die Prüfung der Tragfähigkeit einer Geschäftsidee läuft daher immer auf nur eine zentrale Frage hinaus:

*Besteht eine realistische Aussicht, dass der Gründer mit der geplanten Geschäftsidee soviel Gewinn erwirtschaften kann, dass nach Abzug seiner Lebenshaltungskosten noch ein Gewinnüberschuss erzielt werden kann?*

Vergessen Sie diesen simplen Grundsatz nie.

Bevor wir uns näher mit der Analyse einer Geschäftsidee beschäftigen, schauen wir uns zunächst einmal an, was andere Gründer machen. Die folgenden Zahlen stammen aus zwei Umfragen unter Besuchern unserer Existenzgründerseminare, die wir in 1997 und 2003 durchführten:

	<b>2003</b>	<b>1997</b>
Dienstleistungen	38%	32%
Freie Berufe	29%	18%
Einzelhandel	9%	15%
Handwerk	8%	16%
Handelsvertreter	7%	keine Daten
Industrie	4%	keine Daten
Gastgewerbe	3%	8%
Verkehrsgewerbe	1%	2%
Groß- u. Außenhandel	1%	keine Daten
Reisebürogewerbe	1%	keine Daten

Es ist unübersehbar, dass Gründungen in den Dienstleistungen/freien Berufen stark zugenommen haben, während klassische Branchen wie Handwerk, Einzelhandel oder Gastgewerbe rückläufig sind. Einher geht dies mit einer steigenden Anzahl von arbeitslosen Gründern:

<b>Status</b>	<b>2003</b>	<b>1997</b>
Arbeitslos	65%	49%
Abhängig beschäftigt	18%	27%
Selbstständig	9%	15%
Sonstige	9%	9%

Stark zugenommen haben in den letzten Jahren Dienstleistungen im personennahen Bereich (Hausmeister-, EDV-, Hauswirtschafts-, Garten-, Pizzeria-, Putz-, Näh-, Bügelservice usw.), so dass hier häufig regionale Marktübersättigungen und Preisverfall die Folge sind.

Wenn möglich, sollte Ihre Geschäftsidee da schon etwas origineller sein oder Sie sollten sich zumindest nach lokalen Marktlücken umgeschaut haben.

Denn spätestens der Banker wird Ihnen die folgende Frage stellen, die Sie sich besser vorher selbst beantworten:

*„Was Sie anbieten, hält der Markt doch schon längst vorrätig. Warum um alles in der Welt sollen die Kunden denn eigentlich bei Ihnen kaufen/Sie beauftragen?“*

Diese Frage ist in der Regel mehr als berechtigt, und solange Sie nicht gerade ein Patent vermarkten oder eine exklusive Verkaufslizenz in der Tasche haben, sollten Sie sich mit ihr auseinandersetzen:

*Mit welchen Alleinstellungsmerkmalen unterscheiden Sie sich von der Konkurrenz, und lassen diese Merkmale einen Wettbewerbsvorsprung erwarten?*

Viele Gründungsideen sind am Markt bereits vorhanden und die Marktanteile sind bereits verteilt. Es muss Ihnen also gelingen, mit Ihrer Idee dem Kunden etwas Neues oder Anderes zu bieten. Versuchen Sie sich deshalb von den Mitbewerbern abzuheben.

### **So gehen Sie vor:**

Wir haben Ihnen hier eine Liste von Anregungen zusammengestellt, die Sie vielleicht in Ihre Überlegungen mit einbeziehen können:

### **Mehrwert:**

Eine bekannte Kaffeemarke, die den größten Teil ihres Umsatzes heute nicht mit Kaffee, sondern mit anderen Produkten macht, startete ihren wirtschaftlichen Höhenflug mit einer schicken Kaffeedose, die es gratis zum Kaffee dazugab. Haben Sie auch ein Extra im Programm, das es nur bei Ihnen gibt?

### **Zeitliche Verfügbarkeit:**

Kaum zu glauben, aber wahr: Bei vielen unternehmensnahen Dienstleistungen fällt irgendwann zwischen 16 Uhr und 17 Uhr der Bleistift und das Büro hat geschlossen. Können Sie durch geänderte Öffnungszeiten den Kundenwünschen besser gerecht werden? Haben Sie Ihre Kunden da-

nach gefragt, zu welchen Zeiten sie Zugang zu Ihrem Dienstleistungsangebot wünschen? Doch Vorsicht: Die Konkurrenz kann sich Ihren Öffnungszeiten mitunter schnell anpassen.

**Standort:**

Ein Alleinstellungsmerkmal kann sich auch schon daraus ergeben, dass es Ihre Produkte und/oder Dienstleistungen an einem bestimmten Standort noch nicht gibt.

**Qualität:**

Können Sie gegenüber Ihrer Konkurrenz mit einem Qualitätsvorsprung aufwarten? Haben Sie Ihre zukünftigen Kunden danach gefragt, wie sie diesen Qualitätsvorsprung bewerten?

**Preis**

Billigpreise sind zumeist kein gutes Alleinstellungsmerkmal. Häufig liegt ihnen eine falsche Kalkulation zugrunde. Da der Käufer vom Preis auf die Qualität folgert, können sie mitunter sogar ein Verkaufshemmnis sein. Kleinunternehmer können häufig preislich nicht mit großen Ketten mithalten, da diese preiswerteren Einkaufsmöglichkeiten zur Verfügung stehen. Nur in wenigen Branchen wird fast ausschließlich über den Preis verkauft.

**Vertriebswege**

Auch unkonventionelle Vertriebswege können Marktnischen erschließen. So startete jüngst eine Journalistin erfolgreich mit der Herausgabe eines

Restaurantführers, der Essensgutscheine für die in dem Buch vorgestellten Restaurants enthält.

Entwickeln Sie Visionen – führen Sie diese aber immer auf die Realisierbarkeit zurück, denn auch die zündendste und innovativste Geschäftsidee kann sich zu einer bitteren Enttäuschung mit weitreichenden materiellen Folgen entwickeln, wenn sie keinen Markt findet.

Lassen Sie sich deshalb nicht nur von Ihren persönlichen Wünschen, Vorstellungen und Bedürfnissen leiten, sondern prüfen Sie ganz konkret die Möglichkeiten der Marktumsetzung.

Im Rahmen der Marktforschung werden drei wichtige Schwerpunkte betrachtet

**a) Analyse des Bedarfs:**

- Vorteile für den Kunden hinterfragen
- warum sollte der Kunde die Idee nutzen
- hatten bereits andere die Idee und warum wurde Sie nicht realisiert
- bestehen regelmäßige Absatzchancen
- gibt es saisonale Schwankungen
- bestehen bereits vergleichbare Ideen

**So gehen Sie vor:**

Besprechen Sie Ihre Geschäftsidee mit möglichst vielen Personen Ihres Vertrauens – vor allem mit solchen, die als zukünftige Kunden in Betracht kommen. Dabei können Sie sich an der folgenden Checkliste orientieren:

## Checkliste: Bedarfsanalyse

- Besteht Bedarf für mein Produkt/Dienstleistung?
- Welcher Umsatz ist möglich?
- Wie wird dieser Bedarf bislang gedeckt?
- Hat mein Produkt/Dienstleistung Vorteile?
- Bessere zeitliche Verfügbarkeit gewünscht?
- Bessere Qualität gewünscht?
- Bessere Auswahl gewünscht?
- Bessere individuelle Anpassung gewünscht?
- Stimmt mein Preis-/Leistungsverhältnis?
- Welche Mängel hat die Konkurrenz?

Bitte vergessen Sie nie, dass Ihre Produkte/Dienstleistungen nicht Ihnen, sondern Ihren Kunden gefallen müssen.

### b) Analyse des Absatzmarktes

- welche Umsätze sind zu erzielen
- welches Preisniveau besteht
- welche Preise haben Sie
- gibt es bereits Kontakte zu Abnehmern

### So gehen Sie vor:

Besorgen Sie sich aussagekräftige Zahlen darüber, welche Umsätze in Ihrer Branche/mit Ihren Produkten/mit Ihren Dienstleistungen in den ver-

gangenen Jahren erzielt wurden. Informationsquellen sind unter anderem das Statistische Bundesamt, das Statistische Landesamt, Ihre IHK/Handwerkskammer, Innungsmeister, Branchenbriefe, Steuerberater und der Firmenkundenberater Ihrer Hausbank.

Branchenbriefe können Sie bei Volks- und Raiffeisenbanken, Sparkassen und Banken erwerben oder im Internet kostenlos unter [www.vobakrefeld.de](http://www.vobakrefeld.de) .

Bei der IHK/Handwerkskammer können Sie erfragen, wie viel Gewerbe An- und Abmeldungen in Ihrer Branche in den letzten Jahren vorgenommen wurden. Eventuell kann man Ihnen hier auch schon erste Branchenzahlen aus Ihrem Kammerbezirk nennen.

Führen Sie mit dem Firmenkundenberater Ihrer Hausbank im Vorfeld ein Gespräch darüber, wie er die Erfolgsaussichten Ihrer Geschäftsidee beurteilt und ob er sich eine Finanzierung Ihres Unternehmens vorstellen kann. Seien Sie nicht beleidigt, wenn Ihnen der Banker abrät.

## Analyse der Mitbewerber

- welche Wettbewerber und Wettbewerbsideen gibt es bereits
- wer würde Ihre Idee nachahmen
- welche Gefahr geht von welchen Wettbewerbern aus

**Vorsicht, Falle:** Falls Sie beginnen sollten, Ihre Konkurrenz genauer unter die Lupe zu nehmen, können Sie dabei schnell mit dem Gesetz in Konflikt geraten und es drohen teure Abmahnverfahren. Besprechen Sie daher lieber im Vorfeld mit einem Anwalt oder mit dem für Wettbewerbsrecht zuständigen Justiziar Ihrer IHK/Handwerkskammer, was erlaubt ist und was nicht. Die Kammern finden Sie im Internet unter [www.ihk.de](http://www.ihk.de).

Aufbauend auf gründliche und fundierte Analysen sind im Rahmen der Umsetzung der Geschäftsidee weitere Entscheidungen zu treffen bzw. Bedingungen zu sichern. Das sind:

- die genaue Festlegung der Geschäftsidee in Form von Leistungskatalogen, Produkt- und Angebotspaletten und der Preise
- Standortfestlegung und Festsetzung des Gründungstermins
- Sicherung der rechtlichen Rahmenbedingungen für die gewählte Rechtsform und/oder die Durchführung der Selbständigkeit
- Ermittlung des Startkapitals und Sicherung der Finanzierung

Wenn Sie das **WAS** also Ihr Angebot definieren sollte für den Kunden erkennbar sein ob Sie ihm ein breites, allgemeines Spektrum oder eine Spezialisierung bieten.

Legen Sie Ihr Angebot zielgruppenorientiert fest. Unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern.

Achten Sie bei Ihren Preisen darauf, dass sie marktgerecht aber auch kalkulatorisch gesichert sind.

Achten Sie bei der Festlegung Ihrer Angebotspalette auch auf das **WER**

Das bezieht sich sowohl auf Ihre Zielgruppe also Ihre Kunden als auch auf Lieferanten und Mitbewerber.

Analysieren Sie bei den **Kunden**

Wo sind meine Kunden

Anzahl

Kaufverhalten

Lebensstil

Entwicklung

Qualitätsvorstellungen

Traditionsbewusstsein

Wählen Sie Ihre **Lieferanten** nach

Angebot und Preisen

Liefertreue und – zeiten

Verhandlungsbereitschaft

Service

Zahlungsmodalitäten

Holen Sie sich immer mehrere Angebote ein. Nur so können Sie richtig entscheiden.

Betrachten Sie Ihre **Mitbewerber** unter folgenden Aspekten

Anzahl und Standorte

Angebote und Preise

Qualität und Termintreue

Auftreten gegenüber Kunden, Personal Lieferanten

Vergessen Sie nicht, an mögliche Reaktionen auf Ihre Gründung zu denken.

## 2.1 Gründen per Trial and Error (Versuch und Irrtum)

Was jedoch tun, wenn trotz aller Bemühungen keine statistischen Zahlen, mit denen sich der Umsatz einer Existenzgründung schätzen lässt, erhältlich sind? In diesem Fall sollten Sie überlegen, Ihr Unternehmen per Versuch und Irrtum zu gründen – also einfach ausprobieren.

Doch Vorsicht: Das können Sie nur riskieren, wenn Sie folgende Punkte beachten:

- Halten Sie die Fixkosten unbedingt niedrig
- Schließen Sie nur Verträge ab, die Sie auch wieder schnell kündigen können
- Tätigen Sie keine teuren Investitionen – mieten Sie lieber bei Bedarf oder beauftragen Sie Subunternehmer
- Testen Sie zunächst mit einer Marketingkampagne den Markt
- Definieren Sie vor Gründung, wann Sie den Versuch abbrechen werden.

Ein eigenes Sekretariat kann man sich z.B. sparen, wenn man zunächst einen Büroservice beauftragt. Sie finden diesen im Telefonbuch einer jeden größeren Stadt. Der Büroservice richtet Ihnen gegen eine Pauschale (zumeist zwischen 50-100 €/Monat) eine eigene Telefonnummer ein, unter der sich Mitarbeiter des Büroservice unter Ihrem Firmennamen melden. Pro angenommenen Anruf werden zumeist zusätzliche Gebühren (ca. 1 €/Anruf) berechnet. Bei Bedarf können Sie ebenfalls bei einem Büroservice ein komplett eingerichtetes Tagesbüro mieten, um mit Ihren Kunden Besprechungen führen zu können.

**Vorsicht, Falle:** Verwenden Sie als Rufnummer für Ihr Unternehmen nur eine Telefonnummer, die sie selbst angemeldet haben (z.B. Anschluss in Ihrem Arbeitszimmer). Leiten Sie die Gespräche bei Bedarf per Rufumleitung an den Büroservice weiter. So behalten Sie Ihre Rufnummer, falls Sie ein eigenes Büro beziehen oder den Büroservice wechseln.

Bei der Auswahl Ihres Büroservice sollten Sie sich an der folgenden

Checkliste orientieren:

### Checkliste: Büroservice

- Vertrag kann kurzfristig gekündigt werden
- Öffnungszeiten auch über 16 Uhr hinaus
- Büroservice arbeitet mit Vollzeitkräften
- Büroservice will FAQ-Liste
- Büroservice kann Anrufe durchstellen
- Büroservice wünscht Mitarbeiterschulung

## 2.2 Betriebsübernahme

Es klingt ganz einfach: In den nächsten Jahren stehen mehr Unternehmen zur Übernahme an, als Nachfolger zur Verfügung stehen. Warum dann also nicht ein Unternehmen übernehmen?

Die Praxis sieht leider etwas schwieriger aus, denn nach unseren Erfahrungen ist es außerordentlich schwierig, Unternehmen zu finden, bei denen die Übernahme auch lohnt.

Adressen von Firmen, die zur Übernahme anstehen, finden Sie im Internet unter [www.nexxt.org](http://www.nexxt.org) oder können diese ebenfalls bei Ihrer Kammer erfragen.

### **So gehen Sie vor:**

Versuchen Sie zunächst in Erfahrung zu bringen, warum das Unternehmen abgegeben werden soll. Die meisten Unternehmen sollen abgestoßen werden, weil sie unrentabel oder überschuldet sind. Werden Gesundheitsgründe, ein Umzug ins Ausland usw. angeführt, sollten Sie misstrauisch werden.

Lassen Sie sich nun die Bilanzen bzw. Gewinnermittlungen der letzten fünf Jahre und betriebswirtschaftliche Auswertungen des laufenden Jahres zeigen. Fehlen diese oder sind diese unvollständig, sollten Sie nicht kaufen. Die Gewinnermittlungen müssen vom bisherigen Geschäftsführer/Inhaber unterschrieben sein.

Ermitteln Sie nun, wie sich der Gewinn und die Umsätze in den letzten Jahren entwickelt haben. Sinkende Umsätze deuten auf eine mögliche baldige Unrentabilität hin.

Faustformel: Der Gewinn, der sich nach Abzug der Finanzierungskosten der Betriebsübernahme ergibt, sollte höher sein als 125% Ihres bisherigen Jahresbruttos – sonst verschlechtern Sie sich wirtschaftlich. Bei Kapitalgesellschaften (GmbH, Ltd., AG) sollte das Gehalt des Geschäftsführers noch auf den Gewinn addiert werden.

Ermitteln Sie den Firmenwert: Für die Ermittlung des Firmenwertes gibt es keine physikalische Messformel. Hier existieren verschiedene Verfahren, und unterschiedliche Gutachter können selbst bei Anwendung nur eines Verfahrens zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen kommen. Denken Sie hier vor allem pragmatisch: Lässt die Gewinnsituation des Unternehmens zu, dass Sie aus dem Gewinn heraus – unter Berücksichtigung der Steuerlasten – Ihren Lebensunterhalt bestreiten und Zins und Tilgung eines Darlehens für den Übernahmepreis leisten können?

Es empfiehlt sich, vor Kauf einen Unternehmensberater um eine Einschätzung des Firmenwertes zu bitten.

Weiterhin sollten Sie unbedingt klären, welche Verbindlichkeiten das Unternehmen noch zu erfüllen hat und ob evtl. Steuernachzahlungen drohen, da Sie für diese mit haften.

## **Checkliste: Betriebsübernahme**

- Motivation der Abgabe klar erkennbar
- Bilanzen der letzten 5 Jahre vorgelegt
- Gewinn- und Umsatz konstant/steigend
- Übernahmepreis angemessen
- Keine unbekanntes Steuerforderungen
- Keine unbekanntes Schulden
- Keine Kundenbindung auf jetzigen Inhaber

## 2.3 Franchise-Verträge

Bei Franchiseverträgen kaufen Sie kein Unternehmen, sondern lediglich eine Geschäftsidee und die Erlaubnis, einen Markennamen zukünftig zu benutzen.

Franchiseverträge können – im Rahmen des Erlaubten - frei gestaltet werden. Ein typischer Franchisevertrag kann zum Beispiel so aussehen:

- a) Der Franchisenehmer (Existenzgründer) zahlt dem Franchisegeber eine einmalige Grundgebühr. Hierfür erhält er das Recht, den eingetragenen Markennamen des Franchisegebers zu führen und wird in Form von Seminaren/Coaching in das Geschäft eingeführt. Ihm wird ein Franchisehandbuch, das als Leitfaden dient, ausgehändigt. Der Existenzgründer erhält Kalkulationsgrundlagen, die auf der Basis der Erfahrungen anderer, vergleichbarer Franchisenehmer beruhen. Die Höhe der Grundgebühr schwankt in der Praxis zwischen 0 € und Beträgen > 500.000 €. Es entscheidet nicht nur die Höhe, sondern vor allem die zukünftigen Gewinnerzielungsmöglichkeiten, ob ein Betrag angemessen ist.
- b) Im laufenden Tagesgeschäft zahlt der Franchisenehmer (Existenzgründer) an den Franchisegeber eine Provision, die in der Praxis zumeist zwischen 2% bis 8%, in Einzelfällen auch bis zu 45%, des Umsatzes liegt. Der Existenzgründer erhält durch den Franchisegeber ein Coaching; der Franchisegeber startet bundesweite Werbe- und Verkaufskampagnen.

- c) Der Franchisegeber betreibt einen zentralen Einkauf von Waren und Dienstleistungen und gibt den dabei erzielten Preisvorteil zumindest teilweise an seine Franchisenehmer weiter.

Wie man sich leicht und mit wenig Phantasie vorstellen kann, können Franchiseverträge für einen Existenzgründer sowohl sehr positiv als auch sehr negativ gestaltet sein.

**So gehen Sie vor:**

- a) Checken Sie Ihren Franchisegeber. Wird das Franchisemodell von der Kreditanstalt für Wiederaufbau mit öffentlichen Darlehen finanziert? Ist er Mitglied im Deutschen Franchiseverband?
- b) Prüfen Sie, ob das Franchisemodell dem Wettbewerbsrecht genügt. Probleme kann es bei so genanntem Strukturvertrieb, Multi-Level-Marketing oder Vertrieb über Telefon, Fax, Email oder SMS geben. Auskünfte können Sie bei Ihrer IHK oder bei einem Anwalt erhalten.
- c) Prüfen Sie gemeinsam mit einem unabhängigen Dritten (Berater der IHK oder Wirtschaftsförderung, Unternehmensberater usw.), ob die Gewinnaussichten realistisch erscheinen und ob die Franchisegebühren angemessen sind. Vor allem die monatliche Umsatzprovision sollte einer kritischen Überprüfung unterzogen werden. Erhalten Sie für die Umsatzprovision eine adäquate Gegenleistung? Was würde diese Gegenleistung kosten, wenn Sie sie frei einkaufen würden?
- d) Falls Sie Waren oder Dienstleistungen zentral über den Franchisegeber einkaufen müssen, prüfen Sie vorab die Angemessenheit der

Preise? Werden Preisvorteile an Sie weitergegeben, oder werden Ihnen überhöhte Preise abverlangt?

- e) Neben seriösen Franchiseunternehmen gibt es in der Branche auch schwarze Schafe, die als Geschäftsidee getarnt lediglich Produkte (z.B. Software, Geschäftseinrichtungen usw.) oder Dienstleistungen (Gründungsberatung, Marktanalysen usw.) verkaufen wollen.
- f) Prüfen Sie den Franchisevertrag gemeinsam mit einem Anwalt oder Firmenkundenberater Ihrer Krankenkasse, ob Sie evtl. als Scheinselbständig gelten können. Auskunft erhalten Sie auch bei der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte [www.bfa.de](http://www.bfa.de), wo Sie vorab eine Statusfeststellung durchführen lassen können.

## 2.4 Tipps für arbeitslose Existenzgründer

Das Arbeitsamt kann arbeitslose Gründer mit Zuschüssen unterstützen, sofern der Gründer noch vom Arbeitsamt Leistungen bezieht (z.B. Arbeitslosengeld).

Doch Vorsicht: Das Unternehmen sollte zu 100% startklar sein, bevor die Förderung beginnt. Nutzen Sie die Zeit der Arbeitslosigkeit für die Planung und Konzepterstellung. Neun Monate Förderzeitraum sind schnell vergangen, danach muss Ihr Unternehmen genug Liquidität abwerfen, damit Sie daraus Ihren Lebensunterhalt finanzieren können.

Wenig bekannt ist, dass Arbeitslosengeldempfänger auch neben dem Bezug von Arbeitslosengeld ein Gewerbe ausüben können, falls bestimmte Grenzen eingehalten werden. Da sich diese Grenzen stets ändern können, sollten Sie sich unbedingt zuvor bei Ihrem Arbeitsamt informieren. Die nun folgenden Regelungen gelten nicht für Empfänger von Arbeitslosengeld II, da es für diese gesonderte Regelungen gibt.

### **So gehen Sie vor:**

Führen Sie dann ein Gespräch mit dem Arbeitsamt und klären Sie das Arbeitsamt darüber auf, dass Sie Ihr Gewerbe zunächst nebenberuflich beginnen und hauptberuflich arbeitslos bleiben möchten. Zeigen Sie dem Arbeitsamt dies auch schriftlich an – andernfalls droht eine Sperre.

Melden Sie **erst dann** Ihr Gewerbe an und überschreiten Sie die folgenden Rahmenbedingungen nicht:

- Die wöchentliche Arbeitszeit muss unter 15 Stunden bleiben. Falls das Arbeitsamt von Ihnen eine Stundenaufstellung verlangt, sollten Sie sich nicht hart an die 15 Stunden heranrechnen, da man Ihnen gerne noch ein paar Stunden für Aufgaben hinzurechnet, an die Sie vielleicht nicht gedacht haben.
- Sie dürfen keine sozialversicherungspflichtigen Mitarbeiter beschäftigen.
- Wenn Ihr Monatsgewinn über 165 € liegt, werden darüber hinausgehende Beträge vom Arbeitslosengeld abgezogen. Daher sollten Sie Ihren Gewinn – falls möglich – auf dem Wege der einfachen Gewinnermittlung (Einnahme-Überschuss-Rechnung) ermitteln. Falls Sie den Betrag von 165 € überschreiten, können Sie ihn dann durch Zukauf von Ware/Material oder den Erwerb geringwertiger Wirtschaftsgüter (Kosten < 150 €) wieder senken. Sollten Sie Ihr Nebengewerbe allerdings schon geraume Zeit vor dem Beginn der Arbeitslosigkeit betrieben haben, gilt die die 165 € Grenze nicht. In diesem Fall bleibt ein Gewinn in Höhe der bislang erzielten Gewinne anrechnungsfrei. Allerdings ist diese Regelung nur wenigen Sachbearbeitern des Arbeitsamtes bekannt.
- Beachten Sie, dass Sie den Gründungszuschuss nur beantragen können, wenn Sie bei Aufnahme der hauptberuflichen selbstständigen Tätigkeit einen Restanspruch auf mindestens 90 Tage Arbeitslosengeld besitzen.

Nicht allen Sachbearbeitern des Arbeitsamtes ist bekannt, dass der Gründungszuschuss auch gezahlt werden muss, wenn das Gewerbe zunächst nebenberuflich betrieben wurde. Die entsprechenden internen Durchführungsanweisungen finden Sie auf der Homepage des Instituts für Existenzgründungen und Unternehmensführung unter [www.ieu-online.de](http://www.ieu-online.de), Rubrik Gründungszuschuss.

**Vorsicht, Falle:** Auf keinen Fall sollten Sie Ihr Gewerbe zunächst „schwarz“ betreiben oder das Arbeitsamt mit Falschangaben betrügen, da Sie sich damit strafbar machen.

### **Regelungen bei Arbeitslosengeld II**

Arbeitslosengeld II Empfänger können bis zu 24 Monate lang mit einem Einstiegsgeld in Höhe von 175 € bis 345 € gefördert werden. Zusätzlich können bis zu 5.000 € zinsloses Darlehen zur Verfügung gestellt werden. Solange keine Gewinne über 100 € Monat erwirtschaftet werden, wird ebenfalls das Arbeitslosengeld II in voller Höhe weitergezahlt. Solange der Gründer Arbeitslosengeld II erhält, ist er ebenfalls über das Arbeitsamt sozial versichert.

Falls der Gewinn über 100 €/Monat liegt, gilt gemäß § 30 Sozialgesetzbuch II die folgende Regelung:

Auf Gewinne zwischen 100 € und 800 € gibt es einen Freibetrag in Höhe von 20%, auf Gewinne über 800 € einen Freibetrag von 10%.

Das Einstiegsgeld selbst wird nicht mit den Gewinnen verrechnet, sondern nur das Arbeitslosengeld II. Auf das Einstiegsgeld besteht kein Rechtsanspruch. Es ist daher sehr zu empfehlen, vor Gewerbeanmel-

dung Kontakt mit dem Arbeitsamt aufzunehmen. Für Gründer mit Kindern bestehen Sonderregelungen.

Auch wenn der Antrag auf Einstiegsgeld abgelehnt wird, kann man sich trotzdem selbstständig machen und so lange Arbeitslosengeld II beziehen, wie die Gewinn Grenzen (siehe oben) nicht überschritten werden. Grundsatzurteile der Sozialgerichte zum Einstiegsgeld findet man unter [www.sozialticker.de](http://www.sozialticker.de), die Urteile können kostenlos unter [www.sozialgerichtsbarkeit.de](http://www.sozialgerichtsbarkeit.de) als PDF Datei bezogen werden.

Seit 1.1.2008 wird bei Arbeitslosengeld II der Gewinn nicht mehr nach den Regelungen des Steuerrechts ermittelt. Die internen Durchführungsbestimmungen hierzu finden Sie unter [www.ieu-online.de](http://www.ieu-online.de), Rubrik Gründungszuschuss.

Dabei ist für die Gewinnermittlung folgendes geregelt:

*„Ausgangspunkt für die Berechnung des Einkommens aus selbständiger Arbeit, Gewerbebetrieb und Land- und Forstwirtschaft (selbständige Erwerbstätigkeit) sind die Betriebseinnahmen. Das Arbeitslosengeld II wird für Bewilligungszeiträume von in der Regel sechs Monaten berechnet. Daher ist dieser Zeitraum für die Berechnung des Einkommens maßgeblich.“*

In einigen Fällen (z.B. bei Saisonbetrieben) kann der Berechnungszeitraum allerdings auch auf ein ganzes Jahr ausgedehnt werden.

Ist die Arge der Meinung, dass Einnahmen verschwiegen wurden,

kann sie diese nach eigenem Ermessen hinzuschätzen:

*„Nachgewiesene Einnahmen können bei der abschließenden Entscheidung angemessen erhöht werden, wenn anzunehmen ist, dass die nachgewiesene Höhe der Einnahmen offensichtlich nicht den tatsächlichen Einnahmen entspricht. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass der EHB möglicherweise aufgrund der vorläufigen Entscheidung eine beabsichtigte Ausgabe tatsächlich realisiert hat und deshalb in diesem Umfang hilfebedürftig geworden ist. Daher ist bereits bei der vorläufigen Entscheidung darauf zu achten, welche Ausgaben im Bewilligungszeitraum beabsichtigt sind. Ausgaben können bei der Be-*

*rechnung nicht abgesetzt werden, soweit das Verhältnis der Ausgaben zu den jeweiligen Erträgen in einem auffälligen Missverhältnis steht. Dies kann dann der Fall sein, wenn Einnahmen nicht erzielt oder offensichtlich nicht angegeben werden oder zu hohe Ausgaben entstehen, weil der Selbständige Teile seines Warenbestandes für sich selbst oder die Personen, die mit ihm in einer Bedarfsgemeinschaft leben, entnommen hat. Dies kann zum Beispiel in der Gastronomie oder im Einzelhandel der Fall sein. In diesen Fällen sollen die Einnahmen oder Ausgaben auf das Maß erhöht oder reduziert werden, das realistischereweise zu vermuten ist.*

**Beispiel:**

*Ein Kioskbesitzer erzielt monatlich aus dem Verkauf von Zigaretten Einnahmen von durchschnittlich von 4.000 €; er verzeichnet aber regelmäßig einen Wareneingang an Zigaretten, der weit über seinen Umsätzen liegt. Dies deutet in Ermangelung einer anderen plausiblen Erklärung darauf hin, dass ein großer Teil seines Warenbestandes an Zigaretten für den Eigenverbrauch angelegt ist.“*

Allerdings ist der Kioskbesitzer steuerrechtlich überhaupt nicht dazu verpflichtet, Aufzeichnungen darüber zu führen, wie viel Zigaretten er tatsächlich verkauft hat. Den Autoren der internen Bestimmungen der Bundesagentur für Arbeit scheint dies offensichtlich nicht bekannt zu sein.

**Tipp:** Handeln Sie als Arbeitslosengeld II Empfänger mit Waren des täglichen Bedarfs (Lebensmittel, Kleidung, Zigaretten usw.) sollten Sie eine Liste über Ihre Eigenentnahmen führen. Weiterhin sollten Sie Aufzeichnungen darüber führen, welche Waren Sie an welchem Tag verkauft haben.

Von den Einnahmen können die tatsächlichen Betriebsausgaben abgezogen werden, sofern das Arbeitsamt diese für **notwendig** erachtet:

*„Zur Berechnung des Einkommens sind von den Betriebseinnahmen die im Bewilligungszeitraum tatsächlich geleisteten notwendigen Ausgaben ohne Rücksicht auf steuerrechtliche Vorschriften abzusetzen.“*

Dies bedeutet, dass auch Investitionen und Tilgungen auf betriebsbedingte Darlehen ohne Rücksicht auf steuerliche Vorschriften als „Aus-

gaben“ von den Erlösen abgezogen werden können. Allerdings müssen die Ausgaben **notwendig** sein. Hierzu regeln die Durchführungsbestimmungen:

*„Ausgaben werden nicht abgesetzt, soweit diese ganz oder teilweise vermeidbar sind oder offensichtlich nicht den Lebensumständen während des Bezuges der Leistungen zur Grundsicherung für Arbeitsuchende entsprechen. Der Hilfebedürftige muss seine Hilfebedürftigkeit auch durch die Möglichkeit der Kostenvermeidung und –optimierung bei seiner Tätigkeit vermindern. Damit wird Leistungsmissbrauch vermieden, der entstehen kann, wenn betriebliche Ausgaben für überbeuerte oder Luxusartikel ungeprüft als Ausgaben abgesetzt werden.“*

Beispiel:

*Ein Selbständiger benötigt einen PC lediglich für das Schreiben einfacher Angebote und Rechnungen. Ein Hochleistungscomputer ist hierfür nicht erforderlich, ein einfaches Modell zu einem günstigen Preis ist ausreichend „*

Im Zweifelsfall empfiehlt es sich, Ausgaben vorab vom Arbeitsamt als notwendig genehmigen zu lassen.

KFZ Kosten können dabei auf zwei verschiedene Arten ermittelt werden:

*„Die Kosten für Betriebs-Kfz (Versicherung, Steuer, Betriebsstoffe) sind in tatsächlicher Höhe als Ausgabe abzusetzen.“*

Auch eine pauschale Ermittlung ist möglich. In diesem Fall können zusätzlich die Kosten der Haftpflichtversicherung geltend gemacht werden:

*„Wird ein privates Kraftfahrzeug für ausschließlich betriebliche Fahrten benutzt, können diese Kosten mit 0,10 Euro für jeden gefahrenen Kilometer pauschaliert abgesetzt werden.“*

**Häufige Fehlentscheidungen der Argen:**

- Manche Argen sind der Meinung, bei Umsätzen unter 400 €/Monat könnten nur Betriebsausgaben bis zu 100 €/Monat anerkannt werden. Diese Auffassung ist jedoch definitiv falsch, da hier Umsätze mit Gewinnen verwechselt werden.
- Tilgungen auf betriebliche Darlehen werden nicht als Ausgaben anerkannt.

**Tipp:**

Sollten Sie aufgrund von Fehlentscheidungen der Arge Schwierigkeiten bekommen, empfiehlt sich ein Anruf bei der Bundesagentur für Arbeit in Nürnberg: 0911/179-0

Sollten Sie in existenzielle Nöte kommen, weil Leistungen fälschlich oder willkürlich gekürzt wurden, empfiehlt es sich, beim zuständigen Sozialgericht einen Antrag auf einstweilige Verfügung gegen die Arge zu stellen. Sie müssen Ihre Not allerdings durch entsprechende Belege (Kontoauszüge usw.) nachweisen können.

**Was tun bei Überschuldung?**

Die Hartz IV Gesetze führen bei sehr vielen Betroffenen zu Überschuldung. Drohen Vollstreckungsmaßnahmen seitens der Gläubiger, so empfiehlt es sich, eine Schuldnerberatungsstelle aufzusuchen und die Einleitung eines privaten Konkursverfahrens zu beantragen, bevor die Existenzgründung gestartet wird.

## 2.5 Persönliche und fachliche Voraussetzungen

In der einschlägigen Literatur finden Sie eine Unzahl von Tests, mit denen ermittelt werden soll, ob Sie die notwendigen persönlichen Voraussetzungen für eine Existenzgründung mitbringen.

Es gibt jedoch im deutschsprachigen Raum keine bekannten Persönlichkeitsmerkmale, die mit standardisierten Tests erfasst werden können, die den erfolgreichen vom nicht erfolgreichen Gründer unterscheiden. Daher können solche Testverfahren höchstens dazu dienen, neue persönliche Einsichten zu gewinnen. Ganz anders sieht es hingegen mit den fachlichen Voraussetzungen aus. Auf der folgenden Checkliste sollten daher möglichst alle Punkte auf Sie zutreffen:

## Checkliste: Fachliche Qualifikation

- Sie besitzen in der Branche Berufserfahrung
- Sie besitzen in der Branche einen Abschluss
- Sie besitzen in der Branche Führungserfahrung
- Sie besitzen Grundwissen der Buchführung
- Sie besitzen Grundwissen der Kalkulation
- Sie besitzen Grundwissen im Bereich Steuern
- Sie beherrschen ein Office-Paket
- Sie beherrschen ein Betriebssystem
- Sie beherrschen Grundzüge des Vertragsrechts
- Sie kennen Ihre Grenzen**

## 2.6 Genehmigungen & Behörden

Grundsätzlich herrscht in Deutschland Gewerbefreiheit, das heißt, jeder kann jederzeit jedes legale Gewerbe anmelden und dann ausüben. In der Praxis gibt es allerdings eine Reihe von Einschränkungen.

Darüber hinaus können noch eine ganze Reihe Berufe freiberuflich ausgeübt werden. In diesem Fall ist schon nicht einmal eine Gewerbeanmeldung erforderlich, sondern der Freiberufler meldet seine Tätigkeit lediglich dem Finanzamt an.

Wer freiberuflich tätig werden kann, regelt § 18 des Einkommensteuergesetzes. Hierzu zählen zunächst die so genannten Katalogberufe wie zum Beispiel Ärzte, Rechtsanwälte, beratende Betriebs- und Volkswirte, Steuerberater, Psychologen, Ergotherapeuten, Künstler, Ingenieure und Dozenten.

Darüber hinaus können ebenfalls den Katalogberufen ähnliche Berufe als freiberuflich anerkannt werden. Die folgende Aufzählung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie wurde der Zeitschrift „Gründerzeiten Nr. 45“ entnommen:

Ambulante/r Krankenpfleger/in, Bademeister/in (medizinische/r) Bauleiter/in, Bauschätzer/in, (Schadenschätzer/in), Baustatiker/in, Bergführer/in, Beschäftigungs- und Ausdruckstherapeut/in, Bildhauer/in, Blutgruppengutachter/in, Conférencier, Show- und Quizmaster/in, Designer/in, Dirigent/in, EDV-Berater/in, Elektrotechniker/in, Erfinder/in, Erzieher/in, Erzprobennehmer/in, Fahrschulinhaber/in, Fernsehansager/in, Filmhersteller/in, Fleischbeschauer/in, Fotodesigner/in, Fotograf/in, Frachtenprüfer/in, Grafiker/in, Güterbesichtiger/in oder Güterkontrolleur/in, Havariesachverständige/r, Hebamme, Heilmasseur/in, Hochbautechniker/in, Industriedesigner/in, Informationsfahrtbegleiter/in, Insolvenzverwalter/in, Juristischer Informationsdienst, Kameramann/-frau, Kartograf/in, Kfz-Sachverständige/r, Kinderheimbetreiber/in, Klinische/r Chemiker/in, Kompasskompensierer/in auf Seeschiffen, Konstrukteur/in, Krankenpfleger/in, Krankenschwester, Künstler/in, Kunstsachverständige/r, Layouter/in, Lehrer/in, Lexikograf/in, Logopäde/-in, Magier/in (Zauberer/in), Maler/in (Kunstmaler/in), Marketingberater/in, Marktforscher/in, Markscheider/in, (Vermessung im Bergbau), Maschinenbautechniker/in, Masseur/in, Medizinisch-technische/r Assistent/in(MTA), Modeschöpfer/in, (beratende/r) Musiker/in, Netzplantechniker/in, Patentberichterstatter/in, Physiotherapeut/in, Planer/in von Großküchen, Prozessagent/in, Psychoanalytiker/in, Psychologe/-in und Psychotherapeut/in, auch Kinder- und Jugendlichenpsychotherapie, Rätselhersteller/in, Raumgestalter/in, Rechtsbeistand, Referendar/in, Reitlehrer/in, Rentenberater/in, Restaurator/in, Rettungsassistent/in und Orthoptist/in Rundfunksprecher/in, Sachverständige/r, Schauspieler/in, Schiffseichaufnehmer/in, Schriftsteller/in, Sicherheitsberater/in, Sportlehrer/in, Steinmetz/in, Synchronsprecher/in, Systemanalytiker/in, Tanzlehrer/in, Tanz- und Unterhaltungsmusiker/in, Terminologe/-in Textilentwerfer/in, Tonkünstler/in, Tontechniker/in, Trainer/in, Trauerredner/in, Treuhänder/in, Unternehmensberater/in, Versicherungs- und Wirtschaftsmathematiker/in, Visagist/in, Werbeschriftsteller/in, Werbetexter/in

**Wichtig:** Die alleinige Ausübung einer der hier genannten Berufe bedeutet noch nicht, dass Sie automatisch auch vom Finanzamt als Freiberufler anerkannt werden. Auch wenn das Finanzamt zunächst Ihre Anmeldung als Freiberufler entgegen nehmen sollte, bedeutet dies nicht, dass Jahre später vielleicht ein Betriebsprüfer zu einem anderen Ergebnis kommt und Sie zum Gewerbetreibenden erklärt. Dies kann erhebliche Steuernachforderungen nach sich ziehen, die im Extremfall zum Ruin führen können. Beherrzigen Sie deshalb bitte unbedingt den folgenden Tipp.

**Tipp:** Im Steuerrecht ist es nicht immer ganz einfach, festzustellen, welche Rechtslage zutrifft, ob man zum Beispiel zu den Freiberuflern zählt oder nicht. Neben einer Beratung beim Fachmann hilft in solchen Fällen ein Antrag auf Anhörungsauskunft, einzureichen beim Finanzamt, weiter. In diesem Antrag schildert man dem Finanzamt den zu beurteilenden Sachverhalt und bittet um eine verbindliche Rechtsauskunft. Der Antrag muss gestellt werden, bevor mit dem Vorhaben begonnen wird. Er muss eine Reihe von Formalien erfüllen, damit er gültig ist. Deswegen sollten Sie einen Steuerberater hinzuziehen.

Nicht alle freien Berufe dürfen „frei“ ausgeübt werden. Wer sich z.B. als Steuerberater, Rechtsanwalt, Psychotherapeut, Arzt oder Notar selbstständig machen will, muss ein entsprechendes Studium/Ausbildung absolviert haben und benötigt eine Genehmigung der zuständigen Kammer.

Auch stufen die Finanzämter nicht jede Tätigkeit, die freiberuflich erscheint, als solche ein. Webdesign wird z.B. in der Regel nicht als künstlerische und damit auch nicht als freiberufliche Tätigkeit angesehen. Lassen Sie sich also ggf. beraten.

Gegenüber einem Gewerbetreibenden hat ein Freiberufler drei Vorteile:

- Freiberufler zahlen keine Gewerbesteuer. Gewerbetreibende zahlen hingegen auf Gewinne zusätzlich zur Körperschaft- bzw. Einkommensteuer an die Kommune Gewerbesteuer. Personengesellschaften und Einzelunternehmen haben jedoch einen Freibetrag von ca. 25.000 €. Beträgt der Gewerbesteuerhebesatz der Kommune nicht mehr als ca. 375%, so bekommen sie zudem die Gewerbesteuer weitgehend über die Einkommensteuer zurückerstattet.

- ❑ Freiberufler können Ihren Gewinn wahlweise auf dem Weg der Bilanzierung oder einfachen Einnahme-Überschuss-Rechnung ermitteln. Letztere ist auch für einen Laien einfach beherrschbar und erfordert zudem keine doppelte Buchführung. Gewerbetreibende sind hingegen grundsätzlich zur Bilanzierung und doppelten Buchführung verpflichtet. Es gibt allerdings eine Ausnahme: Gewerbetreibende dürfen auch eine einfache Einnahme-Überschuss-Rechnung und einfache Buchführung betreiben, solange ihr Gewinn nicht regelmäßig 30.000 € und ihr Umsatz nicht mehr als 350.000 € beträgt (Jahresbeträge). Diese Beträge sollen in 2007 angehoben werden. Dies gilt allerdings nicht für alle Branchen und Rechtsformen, fragen Sie daher bitte ggf. Ihr Finanzamt oder Ihren Steuerberater.
- ❑ Freiberufler sind nicht Zwangsmitglied der IHK oder Handwerkskammer, zahlen also an diese auch keine Gebühren. Dafür können sie den Service der Kammern aber auch nur bedingt in Anspruch nehmen. Für einige Freiberufler (z.B. Ärzte, Rechtsanwälte, Architekten) gibt es eine Pflichtmitgliedschaft in berufsständigen Kammern.

**Vorsicht, Falle:** Wer als Gewerbetreibender einmal den Gewinn auf dem Wege der Bilanz ermittelt hat, muss fortan immer bilanzieren. Manche Steuerberater geben deswegen bei Existenzgründungen sofort eine Eröffnungsbilanz an das Finanzamt. Der Gründer kann dann keine Einnahme-Überschuss-Rechnung mehr machen und muss die doppelte Buchführung betreiben.

Können Sie Ihr Unternehmen nicht freiberuflich ausüben, so sollten Sie prüfen, ob Sie für Ihre Tätigkeiten Sondergenehmigungen benötigen. Dies kann durch eine telefonische Nachfrage bei Ihrem Gewerbeamt gesche-

hen. Gewerbebezweige, für die eine besondere Gewerbeerlaubnis erforderlich, sind zum Beispiel Betriebe und Einrichtungen, die Einflüsse auf die Umwelt verursachen ( Lärm, Verschmutzung ), einige Einzelhändler ( Milch, Hackfleisch, freiverkäufliche Arzneimittel, Waffen ), Reisegewerbe, Hotel- und Gaststättengewerbe, Verkehrsgewerbe, bestimmte Handwerks-tätigkeiten, Bewachungsgewerbe, Spielhallen und Automaten, Makler und das Versicherungsgewerbe.

Die folgenden Handwerkstätigkeiten unterliegen nach wie vor einer Meisterpflicht:

Maurer und Betonbauer, Ofen- und Luftheizungsbauer, Zimmerer, Dach-decker, Straßenbauer, Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer, Brun-nenbauer, Steinmetzen und Steinbildhauer, Stukkateure, Maler und La-ckierer, Gerüstbauer, Schornsteinfeger, Metallbauer, Chirurgiemechaniker, Karosserie- und Fahrzeugbauer, Feinwerkmechaniker, Zweiradmechani-ker, Kälteanlagenbauer, Informationstechniker, Kraftfahrzeugtechniker, Landmaschinenmechaniker, Büchsenmacher, Klempner, Installateur und Heizungsbauer, Elektrotechniker, Elektromaschinenbauer, Tischler Boots- und Schiffbauer, Seiler, Bäcker, Konditoren, Fleischer, Augenoptiker, Hör-geräteakustiker, Orthopädietechniker, Orthopädienschuhmacher, Zahn-techniker, Friseure, Glaser, Glasbläser und Glasapparatebauer, Vulkani-seure und Reifenmechaniker

Allerdings lässt der Gesetzgeber eine ganze Reihe von Ausnahmen zu, mit denen die Meisterpflicht umgangen werden kann:

- Gründen mehrere Personen ein Unternehmen, so braucht nur ein Gründer die notwendige Qualifikation nachzuweisen. Ein Konzessi-onsträger, der nur auf dem Papier existiert und nicht im Unterneh-men mitarbeitet, reicht allerdings nicht aus.
- Es reicht auch aus, wenn der Betrieb eine entsprechend qualifizier-te Person beschäftigt – in diesem Fall machen Sie sich allerdings von einem Mitarbeiter abhängig.

- ❑ Gesellen mit sechs Jahren Berufserfahrung, davon nachweislich vier in leitender Position, erhalten einen Rechtsanspruch auf Zulassung (gilt nicht für Schornsteinfeger und Gesundheitsberufe).
- ❑ Ingenieure können ebenfalls eine Eintragung in die Handwerksrolle beantragen.

Wer in Grenznähe wohnt, kann ebenfalls über die Gründung eines Handwerksbetriebs im Ausland nachdenken – dort gibt es für Handwerker in der Regel wesentlich weniger Zulassungsbeschränkungen.

Sofern keine Sondergenehmigungen erforderlich sind bzw. diese vorliegen, kann das Gewerbe beim Gewerbeamt Ihrer Kommune angemeldet werden. Hierzu müssen Sie Ihren Ausweis vorlegen und eine Gebühr entrichten (zumeist ca. 25 €).

### **Gewerberäume**

Sie dürfen grundsätzlich in reinen Wohngebieten kein Gewerbe betreiben. Ausnahmen kann es jedoch für Freiberufler und Dienstleister geben – z.B. wenn man sich lediglich auf ein Arbeitszimmer beschränkt. Die Kommune kann ebenfalls einer Umwidmung von Wohn- in Gewerberäume zustimmen. Preiswerten Gewerberaum zu guten Mietkonditionen finden Sie in der Regel in Technologie- und Gründerzentren.

## **Stellplätze**

Erkundigen Sie sich bei Ihrer Kommune, wie viel Parkplätze Sie für Ihr Unternehmen bereithalten müssen. Falls Sie die Parkplätze nicht nachweisen können, müssen Sie mit (teuren) Ausgleichszahlungen rechnen. Davon können Sie befreit werden, wenn bereits ein Vormieter die Ausgleichszahlungen geleistet hat.

## **Gewerbeschild**

Ein Gewerbetreibender ist verpflichtet, den Sitz seines Gewerbes mit einem Firmenschild zu kennzeichnen.

**Tipp:** Einige Kommunen – zum Beispiel die Stadt Weimar (Thüringen) überprüfen penibel, ob alle hier genannten Vorschriften eingehalten werden. Falls sich daraus unlösbare Probleme ergeben sollten (z.B. der Vermieter akzeptiert nicht die Anbringung eines Firmenschildes) können Sie auch einen Büroservice bitten, für Sie eine Firmenadresse unter der Anschrift des Büroservices einzurichten.