



Industrie- und
Handelskammer im
mittleren Ruhrgebiet
zu Bochum

Ich mache mich selbständig



**Tipps für alle,
die sich selbständig
machen wollen**

Ich mache mich selbständig

Teil I

Tipps für Existenzgründer

Inhalt

	Seite
1 Lohnt sich für Sie eine selbständige Tätigkeit?	3
2 Was Sie in jedem Falle kritisch prüfen sollten!	3
3 Welche betriebswirtschaftlichen Daten benötigen Sie?	3
4 Wie lässt sich das notwendige Startkapital beschaffen?	5
5 Nutzen Sie öffentliche Finanzierungshilfen!	6
6 Erfüllen Sie die gewerberechtlichen Voraussetzungen - Anzeige, Sachkunde, Erlaubnis	7
7 Welche Rechtsform ist für Sie die zweckmäßigste?	9
8 Wie ist das mit den Steuern und Abgaben?	12
9 Betreiben Sie Ex- oder Import?	16
10 Wollen Sie einen Betrieb übernehmen oder als tätiger Gesellschafter eintreten?	18
11 Wollen Sie Auszubildende einstellen?	19

Lohnt sich für Sie eine selbständige Tätigkeit? 1

Der Schritt in die Selbständigkeit bringt Ihnen Chancen. Chancen für mehr Unabhängigkeit und höheres Einkommen. Ihre Ideen und Ziele können Sie zu Ihrem eigenen Vorteil in die Tat umsetzen. Sie bestimmen Ihre Arbeitszeit selbst und sind Ihr eigener Chef.

Dieser Schritt birgt aber auch Risiken und bringt für Sie persönliche Belastungen. Sie müssen die anfängliche Durststrecke durchstehen. Sie müssen auf geregelte Arbeitszeit und manche Freizeit verzichten. Prüfen Sie sehr genau, ob Sie hierzu bereit sind.

Auf jeden Fall muss die selbständige Tätigkeit ein ausreichendes Einkommen abwerfen. Angenommen, Sie haben bislang als Angestellter im Einzelhandel einen durchschnittlichen Brutto-Monatsverdienst von 4.500 DM. Wenn Sie als Selbständiger mindestens so viel verdienen wollen wie bisher, müssen Sie im Monat einen Gewinn von etwa 6.300 DM erwirtschaften, weil Sie Ihre Alters-, Kranken- und Unfallversicherung in Zukunft allein zu tragen haben. Im Jahr wären das rund 75.600 DM Gewinn. Sie sollten generell aber noch einen Zuschlag einkalkulieren, weil Sie aus dem Gewinn zusätzlich Eigenkapital ansammeln und Tilgungen der Schulden aufbringen müssen.

Prüfen Sie daher anhand Ihrer Rentabilitätsvorschau sorgfältig, ob Sie den erforderlichen Gewinn auch wirklich erreichen können.

Was Sie in jedem Falle kritisch prüfen sollten! 2

- Stellen Sie sich vor, Sie seien Ihr Geldgeber! Riskierten Sie von den Marktchancen her Ihr gutes Geld für dieses Unternehmen?
- Haben Sie schon ausreichende Informationen für den richtigen Standort zusammengetragen?
- Haben Sie alle Positionen für Ihren Kapitalbedarf sorgfältig ermittelt und auch berücksichtigt, dass die anfängliche Durststrecke durch unvorhersehbare Entwicklungen etwas länger als geplant sein kann?
- Wieviel Eigenkapital steht Ihnen zur Verfügung?
- Wie finanzieren Sie das Ihnen fehlende Kapital?
- Welche Kreditinstitute geben die günstigsten Konditionen?
- Erfüllen Sie die gesetzlichen Voraussetzungen für die Eröffnung Ihres Gewerbebetriebes?
- Haben Sie hinreichend die steuerlichen, betriebswirtschaftlichen und gesellschaftsrechtlichen Kriterien bei der Wahl der Rechtsform gegeneinander abgewogen?
- Falls Sie einen bestehenden Betrieb übernehmen wollen, haben Sie sich anhand der vorhandenen Unterlagen einen Überblick über Umsatz, Gewinn und Rentabilität des Unternehmens verschafft? Haben Sie geprüft, welche vertraglichen Verpflichtungen und Haftungen Sie übernehmen müssen?

Welche betriebswirtschaftlichen Daten benötigen Sie? 3

Es ist „noch kein Meister vom Himmel gefallen“. Ohne ausreichende eigene betriebswirtschaftliche Kenntnisse und fachliche Fertigkeiten und ohne sorgfältige Planung zahlen Sie möglicherweise teures Lehrgeld.

Ob Sie einen Fertigungsbetrieb oder ein Handelsunternehmen eröffnen und in welcher Branche Sie tätig werden wollen - in jedem Fall müssen Sie über Ihre Branchenerfahrung hinaus selbst ausreichendes betriebswirtschaftliches Wissen mitbringen. Es kann zweckmäßig sein, Teilfunktionen des Betriebes auszulagern, z. B. die Buchführung auf externen EDV-Anlagen erstellen zu lassen; die Leitung und damit den betrieblichen Überblick müssen Sie jedoch behalten und die Qualifikation dazu mitbringen.

Für die Leitung eines Unternehmens ist eine exakte und aussagefähige Kostenrechnung ein unverzichtbares Hilfsmittel. Sie ermöglicht die gerade in der Anfangsphase notwendige Kostenkontrolle und hilft Ihnen, Schwachstellen im Betriebsablauf schnell zu erkennen und zu beheben. Wenn Sie in einen Markt hineinkommen wollen, werden Sie unter Umständen Ihren Kunden einen günstigen Preis anbieten müssen. Um die kurzfristige Preisuntergrenze bestimmen zu können, benötigen Sie in der Kostenrechnung auch eine Deckungsbeitragsrechnung. Langfristig müssten jedoch auch die Abschreibungen verdient sein.

Falls Ihr betriebswirtschaftliches Wissen jetzt oder später Lücken aufweist, können Sie diese durch Studien der Fach- und Branchenliteratur oder in Weiterbildungsseminaren, die auch die Industrie- und Handelskammern für Sie anbieten, schließen.

Marktchancen

Wenn Sie nicht das Glück haben, ein absolut neuartiges Produkt auf dem Markt anzubieten oder auf eine Marktnische zu treffen, müssen Sie mit Konkurrenz rechnen. Je größer und zahlreicher die Konkurrenz, desto ungünstiger sind die Chancen Ihres Unternehmens. Hängen Sie sich nicht an eine Trend- oder Modewelle an, die schon abklingt!

Prüfen Sie, wie sich gleichartige Unternehmen ähnlicher Größe und an vergleichbaren Standorten entwickeln! Wenn Sie feststellen, dass bereits hinreichend Konkurrenz auf dem Markt besteht, untersuchen Sie, ob Sie sich gegenüber der Konkurrenz wirksam abheben können, z. B.

- durch die Art und Güte Ihrer Erzeugnisse, Handelswaren und Dienstleistungen
- durch Preisabweichungen
- durch fachlich geschulte und freundliche Bedienung
- durch einen besseren Kundendienst.

Durch die Anschaffung gebrauchter statt neuer Wirtschaftsgüter oder durch Leasing läßt sich die Anfangsbelastung Ihres Unternehmens verringern. Ihr Betrieb arbeitet dann kostengünstiger und mit größerer Liquidität. Auch durch Factoring lässt sich die Liquidität günstig beeinflussen.

In die Planung des Unternehmens müssen auch nachhaltige Preisänderungen bei Beschaffungs- und Absatzgütern einbezogen werden. Gleiches gilt für Nachfrage- und Angebotsverschiebungen.

Die Marktchancen lassen sich manchmal auch dadurch verbessern, daß Sie mit anderen Unternehmen kooperieren. Beachten Sie jedoch dabei, dass Ihr Unternehmen ausreichend unabhängig bleibt!

Die Industrie- und Handelskammern helfen Ihnen mit ihrer Kooperationsbörse, den geeigneten Kooperationspartner zu finden. Bei speziellen Branchenfragen sollten Sie sich an Fachverbände wenden.

Der richtige Standort

Die Wahl des richtigen Standortes kann für einen Betrieb lebenswichtig sein und ist eine langfristige Entscheidung, da sie z. B. während der Laufzeit eines Mietvertrages nur schwer revidiert werden kann.

Bei einem Produktionsbetrieb sind für den Standort vielfach ausschlaggebend:

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

Handels- und Dienstleistungsbetriebe wählen ihren Standort meist absatzorientiert. Sie benötigen die Kundennähe. Der Standort ist abhängig von dem Kaufkraftpotenzial des Einzugsgebietes. Attraktive Standorte innerhalb des Einzugsgebietes verursachen regelmäßig hohe Mietkosten. In Randlagen sind die Mietkosten zwar geringer, jedoch ist mit hohen Werbekosten zu rechnen.

Im einzelnen sind u.a. sorgfältig abzuwägen:

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

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

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

Wegen seiner langfristigen Bindung ist eine eingehende Analyse des Standortes unumgänglich. Die Industrie- und Handelskammern sind gerne bereit, Ihnen bei den Voruntersuchungen behilflich zu sein. So können Sie Hinweise über das Kaufpotenzial und über die Konkurrenzverhältnisse im fraglichen Einzugsgebiet geben. Auch in Planungs- und Verkehrsfragen kann Ihnen Ihre Kammer möglicherweise wertvolle Tipps geben. Sollte sich aufgrund der Voruntersuchungen nicht eine eindeutige Präferenz für einen bestimmten Standort ergeben, sollten Sie die Kosten eines Standortgutachtens nicht scheuen. Außerdem werden Beratungen öffentlich gefördert. Fragen Sie Ihre Kammer!

Wie lässt sich das notwendige Startkapital beschaffen? **4**

Nach Erhebungen der Industrie- und Handelskammern sowie verschiedener Institute und Verbände scheitern die meisten jungen Unternehmer an einer unzureichenden oder zu teuren Finanzierung. Eine unzureichende Finanzierung kann sehr schnell zu Liquiditätsproblemen führen. Eine zu teure Finanzierung belastet die Ertragskraft des Unternehmens. Nach den erwähnten Untersuchungen fehlt es oft an einer ausreichenden Eigenkapitalbasis und einer gesunden Finanzierungsstruktur.

Kapitalbedarf

Aus diesem Grunde müssen Sie sorgfältig planen, wie hoch Ihr Kapitalbedarf sein wird.

Zunächst müssen sie kalkulieren, was Sie für das Anlagevermögen benötigen, wie z. B.:

- Grundstücke und Gebäude
- Maschinen und maschinelle Anlagen
- Werkzeuge und andere Ausstattungen der Werkstätten
- Einrichtung und Ausstattung des Geschäftslokals
- Einrichtung der Büroräume
- Fahrzeuge.

Dazu kommt der Betriebsmittelbedarf für die laufenden Betriebs- und Geschäftskosten und insbesondere die Erstausrüstung mit Ware. Dabei müssen Sie zwischen fixen Kosten, die regelmäßig in etwa gleicher Höhe anfallen (z. B. Miete, bestimmte Steuern, Versicherungen, Abschreibungen, Heizung, Telefongebühren, Kosten für Löhne und Gehälter des Stammpersonals einschließlich Nebenkosten, Beiträge zu Verbänden und Körperschaften, Zinsen für Fremdkapital und die Mittel für den laufenden Zahlungsverkehr inklusive Zinsen für den Kontokorrentkredit),

und den variablen Kosten (z. B. Materialkosten bzw. Wareneinkauf, bestimmte Personalkosten, z. B. für Aushilfen

und Überstunden, Energieverbrauch in der Produktion, Verpackungsmaterial, laufende Kfz-Kosten), die sich mit dem Beschäftigungsgrad des Unternehmens verändern, unterscheiden.

Rechnen Sie in Ihre Kapitalbedarfsrechnung eine ausreichende Reserve für Ihren Lebensunterhalt ein, für die Zeit, in der Sie in Ihrem alten Beruf nicht mehr, in Ihrem neuen Beruf aber noch nicht genug verdienen. Außerdem müssen Sie gewisse Anlaufverluste kalkulieren. In der Regel wird in der ersten Zeit nicht gleich das Betriebsergebnis erwirtschaftet, das zur Deckung der Personal- und Raumkosten ausreicht. Für diese Anlaufkosten, die privaten Dispositionen und für trotz sorgfältiger Kalkulation anfallende unvorhergesehenen Kosten sollte auf den errechneten Kapitalbedarf ein Risikozuschlag von 10 bis 20 % berücksichtigt werden.

Finanzierung

Im zweiten Schritt müssen Sie sich überlegen, wie Sie den errechneten Kapitalbedarf finanzieren. Wenn das eigene Geld nicht ausreicht, müssen Kredite über Banken oder Sparkassen aufgenommen werden. Günstig ist es, wenn Sie öffentliche Finanzierungshilfen in Anspruch nehmen. Auch Banken haben häufig eigene Programme für junge Selbständige.

Grundsätzliche Finanzierungsregeln sollten Sie möglichst beachten. So wird nach der goldenen Finanzierungsregel das Anlagevermögen aus eigenen Mitteln (Eigenkapital), das Umlaufvermögen aus Darlehen (Fremdkapital) finanziert. Von den Geldgebern werden in der Regel bankübliche Sicherheiten und ein bestimmter Prozentsatz an Eigenkapital verlangt. Prüfen Sie also zunächst Ihr Eigenkapital! Dazu können gehören:

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

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

- Darlehen aus öffentlichen Mitteln
- Darlehen von Kreditinstituten
- Privatdarlehen von Verwandten und Freunden.

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

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

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

Die finanzielle Planung und die Beschaffung der nötigen Gelder wird in der Regel mindestens ein Vierteljahr in Anspruch nehmen. Denken Sie daran, bevor Sie Ihrem Chef die Kündigung schicken!

**Nutzen Sie öffentliche
Finanzierungshilfen!**

5

Erkundigen Sie sich frühzeitig bei Ihrer IHK, ob Sie Ihre Gründungsinvestitionen mit öffentlichen Fördermitteln finanzieren können. Mit zinsgünstigen Krediten, Bürgschaften und Zuschüssen greifen das Land, der Bund und die EU Jungunternehmern unter die Arme. Wichtig ist eine Beantragung der Mittel bei Ihrer Hausbank vor Beginn des Vorhabens! Die Finanzierungsberater der IHK haben umfangreiches Informationsmaterial für Sie und erarbeiten Ihnen Finanzierungsvorschläge als Verhandlungsgrundlage für Ihr Bankgespräch. Nutzen Sie dieses Angebot!

Erfüllen Sie die gewerberechtlichen Voraussetzungen ?

6

Anzeige - Sachkunde - Erlaubnis

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

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

Mit dieser Anzeige erfüllen Sie gleichzeitig zwei weitere gesetzliche Vorschriften: Die Anmeldung nach der Abgabenordnung beim Finanzamt und Nachricht über den Beginn des Gewerbes bei der für Sie zuständigen Industrie- und Handelskammer. Die Behörde bestätigt Ihnen innerhalb von drei Tagen den Empfang der Anzeige.

Außerdem müssen Sie Ihr Unternehmen binnen einer Woche bei der zuständigen Berufsgenossenschaft anmelden. Die Berufsgenossenschaften sind Träger der gesetzlichen Unfallversicherung. Die Mitgliedschaft besteht kraft Gesetzes; sie ist nicht in das freie Ermessen des Unternehmers gestellt.

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

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

Industrie

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

Großhandel

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

Handelsvertreter

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

Einzelhandel

In bestimmten Einzelhandelszweigen bestehen Zulassungsvoraussetzungen, z. B.:

HANDEL MIT FREIVERKÄUFLICHEN ARZNEIMITTELN

Rechtsgrundlage ist das Arzneimittelgesetz. Keine Erlaubnispflicht, aber Nachweis der erforderlichen Sachkenntnis.

MILCHHANDEL

Rechtsgrundlage ist das Milch- und Margarinesgesetz in Verbindung mit der Milch-Sachkunde-Verordnung. Milchhandelserlaubnis ist erforderlich für Milch und Milcherzeugnisse in loser Form. Nachweis der Sachkunde notwendig, gesundheitliche und räumliche Eignung.

WAFFENHANDEL

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

Reisegewerbe

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

Gaststättengewerbe

Nach dem Gaststättengesetz ist eine Erlaubnis erforderlich für Schank- und Speisewirtschaften sowie Beherbergungsbetriebe; dazu gehören auch Trinkhallen, Imbißstuben und Kantinen. Zuständig ist die Ordnungsbehörde. Verpflichtung zur Teilnahme am Unterrichtsverfahren über lebensmittel- und hygienerechtliche Vorschriften bei der Industrie- und Handelskammer. Die Erlaubnis ist personen-, betriebsart- und raumbezogen und nicht übertragbar.

Vermittlergewerbe (Makler)

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

Verkehrsgewerbe

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

Nach dem Güterkraftverkehrsgesetz (GüKG) bedarf die gewerbliche Güterbeförderung, d. h. Transporte für Dritte gegen Entgelt, sofern sie mit Fahrzeugen über 3,5 t zulässigem Gesamtgewicht (einschl. Anhänger) durchgeführt werden, einer Erlaubnis. Im Gegensatz zu der gesetzlichen Regelung vor dem 1.7.1998 unterliegen auch Transporte mit Personenkraftwagen und Anhängern, sofern sie die o. g. Gewichtsgrenzen überschreiten, dem Güterkraftverkehrsgesetz. Erlaubnisbehörden sind die Kreise und kreisfreien Städte. Diese sind auch zuständig für EU-Lizenzen für grenzüberschreitende Transporte in der Gemeinschaft. Erlaubnis und Lizenz werden nur erteilt, wenn der Antragsteller oder die für die Führung der Geschäfte bestellte Person fachlich geeignet und beide persönlich zuverlässig sowie wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit des Betriebes gewährleistet sind. Die beförderten Güter sind zu versichern.

Werkverkehr

Werkverkehr ist erlaubnisfrei. Für die beförderten Güter besteht anders als im gewerblichen Transport keine Versicherungspflicht. Der Einsatz von Lastkraftwagen über 3,5 t zulässigem Gesamtgewicht ist beim Bundesamt für Güterverkehr anzumelden.

Sonstiges Gewerbe

Für zahlreiche Gewerbebezweige gelten abgesehen von einer Erlaubnispflicht besondere Vorschriften, z. B. für

- Versteigerer
- Bewachungsgewerbe
- Spielhallen und -automaten
- Bank und Versicherungsgeschäfte
- Private Arbeitsvermittler

Handwerk

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

Die in der Anlage B zur Handwerksordnung aufgeführten Gewerbe können handwerksähnlich betrieben werden. Wer ein solches beginnt, muss dies auch der Handwerkskammer anzeigen.

Außerdem müssen handwerkliche Nebenbetriebe grundsätzlich eingetragen werden. Wegen der

oft recht schwierigen Abgrenzung zu Industrie und Handel empfiehlt sich eine rechtzeitige Führungnahme mit der Handwerkskammer oder der Industrie- und Handelskammer.

Welche Rechtsform ist für Sie die zweckmäßigste? 7

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

Für eine Gesellschaft bieten sich an:

als „Personengesellschaft“

- Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (BGB-Gesellschaft)
- offene Handelsgesellschaft (OHG)
- Kommanditgesellschaft (KG)

als „Kapitalgesellschaft“

- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
- Aktiengesellschaft (AG).

Die Gesellschaftsformen OHG und KG kommen nur dann in Betracht, wenn der zu gründende oder zu übernehmende Betrieb bereits nach Art und Umfang vollkaufmännische Einrichtungen hat. Dies hängt von einer Vielzahl von Kriterien ab, unter anderem von der Zahl und Art der Geschäftsvorgänge, von der Zahl der Beschäftigten, von der Höhe des Umsatzes. Bei einem neuen Betrieb dürfte jedoch oft der vollkaufmännische Umfang noch nicht gegeben sein. Ein „Anfänger“ wird zunächst als Alleininhaber oder in Form der BGB-Gesellschaft sogenannter Kleingewerbetreibender sein. Seit der HGB-Reform können sich Kleingewerbetreibende auf Antrag auch freiwillig in das Handelsregister als Kaufmann eintragen lassen und sich damit den im HGB normierten kaufmännischen Rechten und Pflichten unterwerfen. In diesem Fall hat die Eintragung konstitutive Wirkung, d. h. die Kaufmannseigenschaft tritt erst mit der Eintragung ein.

Die Möglichkeit der freiwilligen Eintragung als Kaufmann ist auch für eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts gegeben. Eine BGB-Gesellschaft muss sich allerdings im Fall der Eintragung dem Statut einer offenen Handelsgesellschaft (OHG) oder einer Kommanditgesellschaft (KG) unterstellen, denn diese Personengesellschaftsformen sind gesetzlich für den auf den Betrieb eines Handelsgewerbes gerichteten Gesellschaftszweck zugeschnitten, während die BGB-Gesellschaft auch andere Zwecke zum Gegenstand haben kann. Schließlich besteht auch die Möglichkeit, eine GmbH zu gründen. Diese ist kraft Rechtsform Kaufmann. Steuerliche Vor- und Nachteile der GmbH sind dabei ebenso wie die Beschränkung des Risikos auf die Kapitaleinlage abzuwägen. Kreditgeber greifen bei Darlehen aber häufig zusätzlich auf Privatvermögen als Sicherheit zurück.

Name des Unternehmens

Nur Kaufleute, nicht aber Kleingewerbetreibende haben eine „Firma“, die im Handelsregister eingetragen sein muss. Das Handelsregister ist ein öffentliches Verzeichnis, das beim Amtsgericht geführt wird und Auskunft über die rechtlichen Verhältnisse eines Unternehmens erteilt. Die Eintragung dient der Rechtssicherheit im kaufmännischen Geschäftsverkehr.

Eine Firma führt der Kaufmann als Bezeichnung im Geschäftsverkehr. Nach der HGB-Reform besteht hinsichtlich des Firmennamens weitgehend gestalterische Freiheit. Auch Phantasienamen sind im Gegensatz zu früher gestattet. Folgende Voraussetzungen müssen bei der Auswahl eines Firmennamens allerdings beachtet werden:

- Der Firmenname muss den Betrieb deutlich kennzeichnen, d. h. der Name muss das Unternehmen von anderen Betrieben unterscheiden.
- Der Name darf über die wesentlichen Geschäftsverhältnisse nicht täuschen. Er darf insbesondere keine Irreführung darstellen.
- Der Name muss zwingend mit einem eindeutigen Rechtsformzusatz versehen werden, aus dem sich die Haftungsverhältnisse des Unternehmens ergeben. Auch in das Handelsregister eingetragene Einzelkaufleute haben sich als solche zu kennzeichnen. Dies muss durch den Zusatz „eingetragener Kaufmann“ bzw. „eingetragene Kauffrau“ oder als Abkürzung „e. K.“ oder „Kfm.“ bzw. „e. Kfr.“ geschehen.

Kleingewerbetreibende müssen unter ihrem Familiennamen mit wenigstens einem ausgeschriebenen Vornamen auftreten. Dies gilt auch für BGB-Gesellschaften. Sie müssen im Geschäftsverkehr ebenfalls unter dem ausgeschriebenen Vor- und Zunamen der Gesellschafter auftreten. Oder sie nehmen die Möglichkeit der freiwilligen Eintragung als Kaufmann in Anspruch. Dann gelten die für Kaufleute beschriebenen Regeln. Kleingewerbetreibende müssen insbesondere darauf achten, dass sie keine Zusätze verwenden, die den Eindruck einer im Handelsregister eingetragenen Firma erwecken, wie „& Co“ oder „Fabrik“. Etablissementbezeichnungen, z. B. „Apollo-Theater“ dürfen sie jedoch verwenden.

Wahl der Rechtsform

EINZELUNTERNEHMER

Unbeschränkte Haftung (=Vollhafter), d. h. Inhaber haftet auch mit seinem Privatvermögen.

Name des Unternehmens: z. B. „Hans Meier“ und - bei einer Eintragung ins Handelsregister als Kaufmann - der Rechtsformzusatz „eingetragener Kaufmann“ bzw. „e. Kfm.“.

GESELLSCHAFT DES BÜRGERLICHEN RECHTS (BGB-GESELLSCHAFT)

Mindestens 2 Gesellschafter; persönliche und unbeschränkte Haftung jedes Gesellschafters für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft.

Namensbeispiel: „Hans Meier und Walter Müller“.

OFFENE HANDELSGESELLSCHAFT (OHG)

Mindestens 2 Gesellschafter; persönliche und unbeschränkte Haftung jedes Gesellschafters für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft.

Beispiel für die Firma: Personenfirma „Müller OHG“; Sachfirma mit einem zur Individualisierung geeigneten Zusatz „MFG Möbelfabrik OHG“; Mischfirma „Müller Möbelfabrik OHG“ oder Phantasiefirma „XYZ OHG“.

KOMMANDITGESELLSCHAFT (KG)

Mindestens 1 vollhaftender Gesellschafter (Komplementär) und mindestens 1 Kommanditist; Haftung des Kommanditisten lediglich mit der Einlage.

Beispiel für die Firma: Personenfirma „Müller KG“; Sachfirma mit einem zur Individualisierung geeigneten Zusatz „MFG Möbelfabrik KG“; Mischfirma „Müller Möbelfabrik KG“ oder Phantasiefirma „XYZ KG“.

GESELLSCHAFT MIT BESCHRÄNKTER HAFTUNG (GMBH)

Zur Gründung ein oder mehrere Gesellschafter erforderlich; Mindeststammkapital 50.000 DM, davon sind 25.000 DM bereits bei Gründung in Form von Barmitteln oder über Sacheinlagen (Werhaftigkeit muss nachgewiesen werden) einzuzahlen; im Fall der Ein-Mann-GmbH ist bei nicht voller Einzahlung des Stammkapitals für den übrigen Teil der Einlage eine Sicherheit zu bestellen; ausschließliche Haftung der Gesellschaft für Verbindlichkeiten des Unternehmens, Haftung der Gesellschafter nur in Höhe ihres Anteils; jedoch auch persönliche Haftung, soweit das Stammkapital noch nicht eingezahlt ist; notarielle Beurkundung erforderlich.

Beispiel für die Firma: Personenfirma „Müller GmbH“; Sachfirma mit einem zur Individualisierung geeigneten Zusatz „MFG Möbelfabrik GmbH“; Mischfirma „Müller Möbelfabrik GmbH“ oder Phantasiefirma „XYZ GmbH“.

AKTIENGESELLSCHAFT (AG)

Neuerdings schon ab einem Gründungsgesellschafter; Mindestgrundkapital 100.000 DM; Haftung des Aktionärs lediglich mit seiner Kapitaleinlage.

GMBH & CO. KG

Kommanditgesellschaft, bei der meist einziger Vollhafter eine GmbH ist.

Da die Industrie- und Handelskammer im Regelfall zu jeder Eintragung in das Handelsregister gutachterlich gehört wird, empfiehlt sich eine rechtzeitige Abstimmung mit ihr, um Schwierigkeiten mit der gewünschten Firmenbezeichnung zu vermeiden. Auch bei Zweifelsfragen hinsichtlich des vollkaufmännischen Umfangs des Unternehmens berät die Industrie- und Handelskammer Sie gern. Informationen stellt Ihnen Ihre Kammer in Form verschiedener Merkblätter auf Anfrage zur Verfügung. Die Anmeldung zum Handelsregister selbst muss über einen Notar erfolgen. Bei gesellschaftsrechtlichen und steuerrechtlichen Fragen wird sich in der Regel ein Gang zum Rechtsanwalt oder Steuerberater bezahlt machen.

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

Steuern sind nicht etwas, „was irgendwann später kommt“. Nicht nur hinsichtlich des Zeitpunktes, wann der Steuerpflichtige sich mit diesem Thema zu befassen hat, sondern auch über die Höhe der auf das Unternehmen zukommenden Steuerbelastung und über das Ausmaß, in dem der Unternehmer als Erfüllungsgehilfe des Finanzamtes tätig werden muss, besteht weitgehend Unkenntnis.

Beides, die prompte Bezahlung der Steuern wie auch die exakte Erledigung von Aufzeichnungs- und Erklärungspflichten, darf der Existenzgründer nicht auf die leichte Schulter nehmen, sonst droht nicht nur die zwangsweise Beitreibung der Steuern, sondern kann dies auch zu einer „Schätzung“ der Steuerlast führen. Und dies ist bekanntlich für jeden Unternehmer ein Gespenst.

Hilfe vom Steuerfachmann

Der Existenzgründer wird sich jedoch fragen, wofür es den Steuerberater gibt. Es ist richtig, dass ein Unternehmen im Regelfall bei der Kompliziertheit des Steuerrechts und dessen ständiger Änderung ohne die Hilfe eines Steuerberaters kaum auskommen kann. Der Steuerberater ist aber nur so gut, wie er Anstöße für seine Arbeit unmittelbar aus dem Betrieb, also vom Unternehmer selbst, bekommt. Dies setzt ebenso wie das Verarbeiten der vom Steuerberater unterbreiteten Vorschläge zumindest Grundkenntnisse des Existenzgründers über unser Steuersystem voraus.

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

Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer = MwSt)

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

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

Die an das Finanzamt abzuführende Umsatzsteuerschuld ermittelt sich demnach wie folgt:

<p>Steuerpflichtige Ausgangsumsätze 16 % / 7 % abzüglich in Lieferantenrechnung gesondert ausgewiesener Umsatzsteuer (Vorsteuer) = Umsatzsteuerschuld</p>
--

Beispiel

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

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

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

Rechnungen

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

Umsatzsteuerschuld

Grundsätzlich entsteht die Umsatzsteuerschuld im Zeitpunkt der Leistungsausführung. Maßgebend ist das in diesem Zeitpunkt vereinbarte Entgelt und die darauf entstehende Umsatzsteuer. Unerheblich ist für das Entstehen der Umsatzsteuerschuld, dass die Zahlung des Brutto-Rechnungsbetrages erst später erfolgt. Dies kann dazu führen, dass dem Finanzamt Umsatzsteuer abzuführen ist, obwohl der Lieferant erst später zahlt. Gerade bei kleineren Unternehmen führt dies häufig zu Liquiditätsproblemen. Es wird daher vom Finanzamt auch zugelassen, dass, wenn Ihre steuerbaren Jahresumsätze insgesamt voraussichtlich 250.000 DM nicht überschreiten oder Sie von der Buchführungspflicht befreit sind, auf Antrag die Umsatzsteuerschuld nach den vereinnahmten Entgelten ermittelt werden kann. Das heißt, Sie verrechnen die Umsatzsteuer- und Vorsteuerbeträge erst, wenn Sie die Steuer von Ihren Abnehmern erhalten oder sie selbst gezahlt haben.

Wenn der Umsatz i. S. d. § 19 Abs. 1 UStG im vorangegangenen Kalenderjahr 32.500 DM (seit 01.01.1996) nicht überstiegen hat und im laufenden Kalenderjahr voraussichtlich 100.000 DM nicht übersteigen wird, sieht die Finanzverwaltung von einer Erhebung der Umsatzsteuer ab. Ein Abzug der an Lieferanten gezahlten Vorsteuer ist in diesem Fall aber ebenfalls nicht möglich. Bei den meisten Existenzgründern ist die Inanspruchnahme des Vorsteuerabzugs jedoch wichtig. Um dies zu erreichen, müssen Sie Ihrem Finanzamt erklären, dass Sie zur Umsatzsteuer „optieren“. Das bedeutet, Sie können Vorsteuer abziehen, müssen aber auch den Kunden Umsatzsteuer in Rechnung stellen und den Differenzbetrag an das Finanzamt abführen. Soweit Sie sich für eine solche Option entscheiden, sind Sie an diese Erklärung 5 Jahre lang gebunden.

Umsatzsteuervoranmeldungen

Die Umsatzsteuervoranmeldungen müssen Sie bei Ihrem Finanzamt bis zum 10. des Folgemonats einreichen. Darin sind die im abgelaufenen Quartal (Monat) angefallenen Umsatzsteuerbeträge und die abziehbare Vorsteuer anzugeben und die Differenz an das Finanzamt abzuführen.

Voranmeldungszeitraum für die Umsatzsteuer ist seit dem 01.01.1996 grundsätzlich das Kalendervierteljahr. Eine monatliche Voranmeldung ist fällig, wenn die Steuer im vorangegangenen Kalenderjahr

mehr als 12.000 DM betragen hat. Im Hinblick auf diese kurzen Erklärungs- und Zahlungspflichten kann auch eine Dauerfristverlängerung um einen Monat beantragt werden. Diese wird Ihnen vom Finanzamt dann gewährt, wenn vorab eine Abschlagszahlung von 1/11 der vorjährigen Umsatzsteuervorauszahlungen geleistet wird.

Gewerbesteuer

Der Gewerbesteuer unterliegen ausschließlich Gewerbebetriebe. Unternehmen, die Kapitalvermögen verwalten oder Grundstücke, Gebäude und andere Wirtschaftsgüter hauptsächlich vermieten oder verpachten, sind in aller Regel keine Gewerbebetriebe. Sie unterliegen als solche nicht der Gewerbesteuer.

Bei der Gewerbesteuer wird nur noch der Gewerbeertrag besteuert; ab dem Erhebungszeitraum 1998 entfällt die Gewerkekapitalsteuer für sämtliche Betriebe, auch in den alten Bundesländern.

Vereinfacht kann die Ermittlung der Gewerbesteuer wie folgt dargestellt werden:

Gewinn aus Gewerbebetrieb
+ Hinzurechnungen (z. B. 50 % der Dauerschuldzinsen)
- Kürzungen (z. B. 1,2 % des Einheitswertes des betriebl. Grundbesitzes)
= Gewerbeertrag
- Freibetrag: 48.000 DM (nur für Einzelunternehmen und Personengesellschaften!)
x Steuermesszahl 5% (Staffeltarif bei Einzelunternehmen und Personenges. vgl. § 11 GewStG)
= Steuermessbetrag
x Hebesatz der jeweiligen Gemeinde (erfahren Sie bei der IHK)
= zu zahlende Gewerbesteuer

Besonderheiten:

Als Unternehmer sollen Sie vorab auch den Faktor „Hebesatz“ in die Standortüberlegung mit einbeziehen. Wie aus der Darstellung ersichtlich ist, hängt die Höhe der Gewerbesteuer entscheidend vom gemeindlichen Hebesatz ab, der bei der überwiegenden Zahl der Gemeinden zwischen 300 und 450 % liegt und jährlich neu festgesetzt wird.

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

Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer ist die Einkommensteuer juristischer Personen, etwa einer GmbH. Bemessungsgrundlage ist das zu versteuernde Einkommen, das, wie bei der Einkommensteuer, aufgrund des Betriebsvermögensvergleichs ermittelt wird. Gewinne des Unternehmens, werden mit einem einheitlichen Steuersatz von 45 % besteuert, wenn sie im Unternehmen verbleiben. Dieser Steuersatz ermäßigt sich dann, wenn die Gewinne ausgeschüttet werden, auf 30 %. Im Wege des sog. Anrechnungsverfahrens wird im Regelfall sichergestellt, dass die an die Gesellschafter ausgeschütteten Gewinne nur einmal, und zwar mit dem persönlichen Einkommenssteuersatz des Gesellschafters besteuert werden.

Einkommensteuer

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

Steuerpflichtige, die nicht verpflichtet sind, Bücher zu führen und Jahresabschlüsse zu machen, ermitteln den steuerpflichtigen Gewinn mit einer Einnahmeüberschussrechnung. Den Betriebseinnahmen werden die Betriebsausgaben gegenübergestellt. Die Differenz ist der Gewinn bzw. der

Verlust. Bei diesem sehr einfachen Verfahren werden weder das Betriebsvermögen noch die Verbindlichkeiten berücksichtigt. Abgestellt wird mit Ausnahme etwa der Abschreibungen auf Wirtschaftsgüter ausschließlich auf den reinen Zahlungsverkehr.

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

Lohnsteuer

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

Lohnsteueranmeldungen

Die einbehaltene Lohnsteuer ist in der Regel monatlich dem Finanzamt durch eine Lohnsteueranmeldung anzuzeigen und abzuführen (bei kleineren Betrieben auch ¼-jährlich oder auch für das gesamte Kalenderjahr möglich). Die Lohnsteueranmeldungen müssen bei Ihrem Finanzamt bis zum 10. des Folgemonats (Quartal oder Jahr), spätestens jedoch bis zum 15., eingereicht werden. In der Lohnsteueranmeldung sind die im abgelaufenen Monat (Quartal oder Jahr) einbehaltenen Lohnsteuerbeträge anzugeben und zugleich an das Finanzamt abzuführen. Im Gegensatz zur Umsatzsteuervoranmeldung ist es bei der Lohnsteuervoranmeldung nicht möglich, eine Dauerfristverlängerung um einen Monat zu erhalten.

Sozialabgaben

Als Selbständiger sind Sie für Ihre soziale Sicherung selbst verantwortlich. Sie sollten daher rechtzeitig an eine ausreichende Krankenversicherung und an eine angemessene Altersversorgung denken.

Falls Sie Arbeitnehmer beschäftigen, müssen Sie für diese auch die Sozialabgaben an die zuständige Krankenkasse abführen. Dabei werden die Kosten jeweils zur Hälfte vom Arbeitgeber und vom Arbeitnehmer getragen. Diese Kosten erhöhen den vereinbarten Bruttolohn um rd. 20 %.

Zu den Sozialabgaben gehören:

- die gesetzliche Rentenversicherung der Arbeiter und Angestellten (2001: 19,1 %)
- Arbeitslosenversicherung (2001: 6,5 %)
- gesetzliche Krankenversicherung (2001: je nach Krankenkasse etwa 11,0 bis 13,9 %)
- gesetzliche Pflegeversicherung (2001: 1,7 %)

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

Buchführung

Eine Pflicht zur „doppelten Buchführung“ besteht, wenn Sie als Vollkaufmann ins Handelsregister eingetragen sind oder wenn Ihr Umsatz 500.000 DM im Jahr übersteigt oder Sie mehr als 48.000 DM Gewinn erzielen oder Ihr Betriebsvermögen 125.000 DM übersteigt. Sofern Sie diese zur Zeit gültigen steuerlichen Grenzen nicht erreichen, genügt es, wenn Sie Ihre täglichen Ein-

nahmen und Ausgaben in ein Kassenbuch eintragen und ebenso den Wareneingang und Warenausgang festhalten.

Der Gewinn als Schlüsselgröße

Wie dieser kurze Überblick über die Steuern zeigt, ist der Gewinn auch die Schlüsselgröße für die Steuern. Die hohe Steuerbelastung des Gewinns - nicht selten 50 % und mehr - macht es notwendig, möglichst wenig Gewinn auszuweisen, um zumindest kurzfristig Steuern zu sparen. Einige der Möglichkeiten zur Beeinflussung des auszuweisenden Gewinns seien hier aufgezeigt:

- Abschreibungsart und -dauer
- Sofortabschreibung
- Anschaffungszeitpunkt
- Bewertung des Vorratsvermögens
- Ermittlung der Herstellkosten/Anschaffungskosten
- Bildung von Rückstellungen

Die einzelnen Maßnahmen, etwa auch ein Ehegattenanstellungsvertrag, sollte der Unternehmer im laufenden Kontakt mit seinem Steuerberater frühzeitig vor Ablauf des Wirtschaftsjahres erörtern.

Außerdem hat der Unternehmer im beschränkten Umfang die Möglichkeit, entstandene Verluste mit vergangenen oder zukünftigen Verlusten zu verrechnen. Ein Verlustrücktrag ist auf die beiden vorangegangenen Jahre möglich, der Verlustvortrag ist dagegen zeitlich unbegrenzt. Bei Verlusten ab 1994 besteht zudem die Möglichkeit, den Verlust beliebig zu verteilen. Vorher musste zuerst ein Verlustrücktrag erfolgen und nur der nicht ausgeglichene Betrag konnte vorgetragen werden.

Betreiben Sie Ex- oder Import? 9

Export

Geht ein Exportauftrag ein, ist der Auftrag daraufhin zu überprüfen, ob er mit dem Angebot übereinstimmt und ob eventuelle Abweichungen akzeptiert werden können. Kommt der Auftrag aus einem Drittland (nicht EU-Mitgliedstaat), sind die deutschen und die EU-Ausfuhrbestimmungen zu beachten. So ist für Waren, die in der Ausfuhrliste (Anlage zur deutschen Außenwirtschafts-Verordnung-AWV) genannt sind, eine Ausfuhrgenehmigung des Bundesausfuhramtes (BAFA) in Eschborn erforderlich. Eine Ausfuhrgenehmigungspflicht besteht ferner für alle Waren, die in bestimmte sensible Länder exportiert werden sollen, wenn sie dort im militärischen oder kern-technischen Bereich Einsatz finden und der Exporteur Kenntnis von dieser Tatsache hat.

Bei jeder Lieferung in ein Land außerhalb der EU hat der Exporteur, wenn der Warenwert von 1.600 DM überschritten wird, die Ausfuhrwaren beim örtlichen Zollamt anzumelden und - sofern er nicht ausdrücklich befreit wurde - auch zu stellen. Die Anmeldung erfolgt mit dem Formular Ausfuhranmeldung (Vordrucksatz Nr. 0733 des Einheitspapiers). Eine Kopie der Ausfuhranmeldung hat die Sendung bis zur EU-Außengrenze zu begleiten. Auf Wunsch wird sie dort mit einem Ausfuhrvermerk des Zolls versehen. Das an den Exporteur zurückgeleitete Papier kann dann zusammen mit der Rechnungskopie und den anderen Versanddokumenten als Nachweis für die Umsatzsteuerfreiheit der Ausfuhrlieferung dienen.

An sonstigen Exportdokumenten können je nach Land und Waren anfallen:

- Handelsrechnungen (unter Umständen mit Beglaubigungsstempeln der IHK und konsularischen Überbeglaubigungen)
- Ursprungszeugnisse (werden von der IHK ausgestellt)
- Warenverkehrsbescheinigungen, auch Präferenznachweise genannt (z. B. WVB EUR.1, sie dienen der Inanspruchnahme von Zollvergünstigungen im Empfangsland)
- Pflanzenschutz- oder andere Warenzeugnisse

Die außerdem auszustellenden Transportdokumente variieren je nach Transportart. Hier wäre der jeweilige Transporteur (Spediteur, Bahn, Post etc.) zu befragen.

Lieferungsbedingungen

Die Frage nach den Lieferbedingungen muss mit dem ausländischen Kunden abgestimmt werden. Empfehlenswert ist auf jeden Fall die Wahl einer INCOTERMS-Lieferklausel. Durch diese interna-

tional anerkannten Lieferbedingungen wird genau festgelegt, welche Kosten und Risiken jeweils vom Exporteur und vom Importeur zu tragen sind. Es geht dabei um Transportkosten, Versicherungskosten und andere Nebenkosten. Bei der Lieferklausel „cif“ (cost, insurance, freight) übernimmt beispielsweise der Verkäufer Transport- und Versicherungsleistungen bis zum vereinbarten Lieferort. Ist dagegen „fob“ (free on board) vereinbart, fallen diese Kosten beim Käufer an.

Zahlungsbedingungen

Auch dies ist Verhandlungssache zwischen Exporteur und Importeur. Die Bandbreite reicht von Zahlung durch Vorkasse bis zur Zahlung gegen offene Rechnung innerhalb eines bestimmten Zeitraumes. Gerade bei Geschäften mit Kunden in schwierigen Ländern wird der Exporteur auf Sicherung des Zahlungseingangs bedacht sein. Sogenannte „unwiderrufliche Dokumentenakkreditive“, die der Importeur zugunsten des Exporteurs bei seiner Bank eröffnet, können dem Exporteur Rückendeckung geben. Aber auch Ausfallversicherungen durch die Hermes-Kreditversicherungs-AG in Hamburg oder durch private Ausfuhrversicherungen bieten sich als Sicherungsinstrumente an. Der frühzeitige Verkauf der Auslandsforderungen an sogenannte Factoring- oder Forfaitierungsinstitute wäre ein weiterer Weg, sich Liquidität zu verschaffen.

Einfuhrvorschriften und Abgaben im Bestimmungsland

Die Einfuhrvorschriften können von Land zu Land stark voneinander abweichen. Das gleiche gilt für die zu zahlenden Zölle oder andere Importabgaben. Die Kammer kann auch über Zollsätze fremder Länder im Einzelfall Auskunft erteilen. Grundsätzlich jedoch wird empfohlen, Lieferbedingungen zu wählen, nach denen die Beachtung der Einfuhrvorschriften und die Zahlung der Einfuhrabgaben vom Importeur im Bestimmungsland der Waren übernommen wird.

Lieferungen in andere Länder der Europäischen Union (EU)

Bei Lieferungen innerhalb der Europäischen Union (EU) sprechen wir nicht mehr von Ausfuhren oder Exporten, sondern von „innergemeinschaftlichen Lieferungen“. Seit dem 1. Januar 1993 gibt es für den Güterverkehr weder Zollgrenzen noch Zollkontrollen zwischen den EU-Mitgliedstaaten. Aus der Sicht des EU-Lieferanten sind Verkäufe in andere Mitgliedstaaten weiterhin steuerfrei, wenn es sich beim Kunden um ein Unternehmen mit Umsatzsteuer-Identifikationsnummer handelt und das Verbringen der Ware in ein anderes EU-Land durch Transportdokumente oder Empfangsbestätigungen nachgewiesen werden kann. Der EU-Kunde hat für die Ware Erwerbssteuer zu entrichten, die der jeweils in seinem Land geltenden Mehrwertsteuer entspricht. Eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer benötigt auch jeder EU-Lieferant. In Deutschland werden diese Nummern vom Bundesamt für Finanzen, Außenstelle Saarlouis, vergeben. Bei der Rechnungserstellung an den EU-Kunden sind die beiden Identifikationsnummern (die eigene und die des Kunden) auf die Rechnung zu schreiben. Es ist ferner ein Hinweis auf der Rechnung notwendig, dass es sich um eine steuerfreie EU-Lieferung handelt.

Zur Kontrolle der ordnungsgemäßen Umsatzbesteuerung des innergemeinschaftlichen Handels sind die EU-Lieferanten verpflichtet, vierteljährlich „Zusammenfassende Meldungen (ZM)“ über ihre steuerfreien innergemeinschaftlichen Lieferungen abzugeben. Empfänger der Meldung ist in Deutschland das Bundesamt für Finanzen, Außenstelle Saarlouis.

Liegen die jährlichen Lieferungen in andere EU-Länder über 200.000 DM, sind die Unternehmen verpflichtet, sogenannte INTRASTAT-Versendungsmeldungen an das Statistische Bundesamt in Wiesbaden abzugeben. Die EU-Sendungen können monatlich auf einem einzigen Formular zusammengefasst werden. Die Statistik dient dem Zweck, aktuelle Daten über den innergemeinschaftlichen Handel bereitzustellen.

Import

Spiegelbildlich zur Exportabwicklung ist auch beim Importgeschäft zunächst zu prüfen, ob eine Genehmigung für die Einfuhr der Waren notwendig ist. Besonders bei Textil- und Bekleidungsprodukten, aber auch bei einigen anderen Erzeugnissen können mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen vorliegen, die vom Bundesamt für Wirtschaft (BAW) in Eschborn bei Frankfurt überwacht werden. Dort wäre die Einfuhrgenehmigung zu beantragen, sofern sich nach Prüfung der deutschen Einfuhrliste (Anlage zum AWG) eine solche Pflicht ergibt. Bei landwirtschaftlichen Produkten ist das Bundesamt für Ernährung und Forstwirtschaft in Frankfurt zuständig.

Bei Importen aus Drittländern müssen die Einfuhrabgaben in die Gesamtkalkulation einbezogen werden. Sie können sich zusammensetzen aus Zöllen, Einfuhrumsatzsteuer und - je nach Ware

- auch aus Verbrauchsteuern und Abschöpfungen (nur für landwirtschaftliche Produkte).

Bestimmte Erzeugnisse dürfen generell nicht oder nur unter bestimmten Bedingungen in die Bundesrepublik Deutschland eingeführt werden. Das gilt beispielsweise für international geschützte Tier- und Pflanzenarten. Auch Textilien, die aus der Sicht des Verbraucherschutzes kritische Farbstoffe enthalten, sind davon betroffen. Bei einzelnen Erzeugnissen - unter anderem Alkohol - sind Kennzeichnungsvorschriften zu beachten.

Auch hier informieren Sie auf Anfrage Ihre Kammer, der Zoll oder auch die Gewerbeämter.

Einfuhrpapiere

Für die Einfuhrabwicklung beim Zoll braucht man im wesentlichen folgende Papiere:

- Handelsrechnung des ausländischen Lieferanten
- Zollanmeldung/Einfuhranmeldung und ggfs. Zollwertanmeldung (Vordrucksatz Nr. 0737 des Einheitspapiers und Vordruck 0464)
- Ursprungszeugnisse (nicht immer)
- Transportdokumente in Abhängigkeit von der Transportart
- Warenverkehrsbescheinigungen (bei der zollbegünstigten Einfuhr aus bestimmten Drittländern)
- Einfuhrgenehmigungen, Einfuhrerklärungen oder bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen Einfuhrlizenzen (nur wenn außenwirtschaftsrechtlich vorgeschrieben)
- Ursprungszeugnisse Form A (für zollbegünstigte Importe aus Entwicklungsländern).

Bezüge aus Ländern der Europäischen Union (EU)

Seit 1. Januar 1993 können Waren aus anderen EU-Mitgliedstaaten ohne Zölle oder Grenzformalitäten bezogen werden. Der deutsche Käufer muss lediglich den Erwerb in seiner Umsatzsteuervoranmeldung deklarieren. Da er gleichzeitig den Vorsteuerabzug in Anspruch nehmen kann, sind damit regelmäßig keine Zahlungen an die Finanzverwaltung verbunden.

Das Verfahren setzt voraus, dass Käufer und Lieferanten über sogenannte Umsatzsteuer-Identifikationsnummern verfügen und sich dies aus der Lieferantenrechnung erkennen lässt.

Der Erwerber der Ware muss darüber hinaus eine besondere Eingangsmeldung für die INTRA-HANDELSSTATISTIK abgeben. Davon nicht betroffen sind EU-Erwerber, deren Bezüge aus anderen EU-Mitgliedstaaten den Gesamtwert von 200.000 DM im Vorjahr nicht überschritten haben. In der Eingangsmeldung können alle in einem Monat getätigten EU-Bezüge zusammengefasst werden. Empfänger der Meldung ist das Statistische Bundesamt in Wiesbaden.

Suchen Sie weitere Informationen zum Ex- und Importgeschäft (Marktauswahl, Vertriebsformen, Länderinformationen, Kontaktstellen), so können Sie sich an die Auslandsabteilung Ihrer Industrie- und Handelskammer wenden.

Wollen Sie einen Betrieb übernehmen oder als tätiger Gesellschafter eintreten? 10

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

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

Sie sollten dann im einzelnen prüfen,

- welche Verfügungsbeschränkungen (z. B. Eigentumsvorbehalte, Sicherungsübereignungen, Hypotheken) am Betriebsvermögen bestehen,

- ob die Miet-, Pacht- und Versicherungsverträge günstig sind und von Ihnen weitergeführt werden können,

- ob die Belegschaft (insbesondere die Mitarbeiter in Vertrauensstellungen) weiterhin mitarbeiten will,
- welche Verbindlichkeiten bestehen, insbesondere auch solche, die nicht aus der Bilanz hervorgehen (z. B. Steuerschulden, Ruhegeldzusagen an Mitarbeiter), für welche Verbindlichkeiten Sie haften und ob die Gläubiger mit einer Übernahme dieser Verbindlichkeiten durch Sie einverstanden sind,
- ob der Gesellschaftsvertrag im Falle einer geplanten Mitgesellschafter-Position für Sie günstig ist.

Falls Sie bei diesen Punkten zu einem positiven Ergebnis gelangt sind, bleibt als schwierigste Aufgabe die Beurteilung des Kaufpreises bzw. der Pachtsumme. Selbst die Schätzung von Fachleuten über den Wert eines Betriebes bzw. eines Gesellschaftsanteils oder die angemessene Höhe des Pachtzinses gehen oft auseinander. Es empfiehlt sich daher, zunächst von Ihren eigenen Gewinnerwartungen auszugehen, die zum Kaufpreis oder zur Pachtsumme in einem möglichst günstigen Verhältnis stehen müssen. Die Abschlüsse des Unternehmens und die Jahresüberschüsse der letzten 5 Jahre sollten auf jeden Fall mit berücksichtigt werden. Prüfen Sie in diesem Zusammenhang auch die Vor- und Nachteile der Gewährung einer Leibrente an den bisherigen Inhaber anstelle von Kauf oder Pacht.

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

Falls Sie an die Übernahme eines Unternehmens oder Eintritt in ein Unternehmen als tätiger Gesellschafter denken, aber über keine Verbindungen verfügen, wenden Sie sich an Ihre IHK. Über Inserate in der IHK-Existenzgründungsbörse können Kontakte zwischen Unternehmen, die einen Nachfolger oder tätigen Teilhaber suchen, und Existenzgründern hergestellt werden. Sie können die Börse als Print-Liste erhalten oder über das Internet (<http://www.change-online.de>) einsehen. Vielleicht sollten Sie aber auch selbst eine kostenlose Suchanzeige aufgeben.

Wollen Sie Auszubildende einstellen? 11

Gut ausgebildete Fachkräfte sichern einem Unternehmen und letztlich der gesamten Wirtschaft Existenz und Wohlstand. Ausbildung ist eine bedeutende Aufgabe für Unternehmer.

Zur Ausbildung berechtigt ist, wer das 24. Lebensjahr vollendet hat, eine Abschlussprüfung in einer dem Ausbildungsberuf entsprechenden Fachrichtung bestanden hat, berufs- und arbeitspädagogische Kenntnisse besitzt und dessen Unternehmen nach Art und Einrichtung für die Ausbildung geeignet ist. Als Ausbilder kann auch ein Mitarbeiter benannt werden, der die Voraussetzungen erfüllt. Über Ausnahmeregelungen gibt Ihre Kammer Auskunft.

Wenn Sie ausbilden wollen, empfiehlt es sich, den Besuch eines Ausbildungsberaters der Industrie- und Handelskammer zu erbitten. Er sagt Ihnen, ob Ihr Betrieb zur Ausbildung geeignet ist.

Haben Sie einen Interessenten für eine Ausbildungsstelle gefunden, schließen Sie mit ihm einen Ausbildungsvertrag, der bei der Kammer unverzüglich zu registrieren ist. Die notwendigen Vertragsformulare erhalten Sie dort ebenfalls. Bei der Aufstellung des dazu gehörenden Ausbildungsplanes hilft Ihnen wiederum der Ausbildungsberater. Vor Beginn der Ausbildung muss sich der Auszubildende - wenn er noch nicht 18 Jahre alt ist - einer ärztlichen Untersuchung unterziehen. Die Kosten hierfür trägt das Land.

Prüfungstermine, aber auch die neuesten Entwicklungen im Ausbildungswesen erfahren Sie aus den Informationen Ihrer Kammer.

Es empfiehlt sich, in allen Ausbildungsfragen engen Kontakt mit Ihrer Kammer zu halten. Sie unterrichtet Sie auch gern über Möglichkeiten der beruflichen Weiterbildung.

Ich mache mich selbständig

Teil II

Zahlen und Beispiele zur Gründungsplanung

Inhalt

Seite

1	Der halbe Erfolg: Rechtzeitig planen	21
2	Schlüsselgröße: Der Gewinn	21
3	Schwierig in den Griff zu bekommen: Kosten	22
4	Quelle des Erfolges: Der Umsatz	24
5	Stellt sich erst später ein: Der Erfolg	25
6	Muss stimmen: Die Finanzierung	26
7	Zu jedem Zeitpunkt wichtig: Ausreichende Liquidität	27

Der halbe Erfolg: 1 Rechtzeitig planen

Ideen muss man zwar zunächst einmal haben - aber sie müssen sich auch rechnen lassen. Planen und rechnen Sie daher sehr sorgfältig. Das betriebswirtschaftliche Gerüst muss stehen, zumindest möglichst genau geschätzt werden. Dem Gewinn kommt dabei eine Schlüsselgröße zu. Aber auch eine möglichst vollständige Finanzplanung und eine Liquiditätsrechnung werden Ihnen dabei helfen, die besonders schwierigen Jahre zu überstehen. Ein Exkurs „Steuern“ zum Schluss greift ein Kapitel auf, das den Existenzgründern meist großes Unbehagen bereitet.

Eine Gründungsplanung baut immer auf Annahmen und Erwartungen auf. Daten können sich im Zeitablauf ändern. Unter diesem Aspekt sollte die Planung regelmäßig überprüft werden. Nur so können Schwierigkeiten rechtzeitig erkannt und Verluste eingegrenzt werden.

Schlüsselgröße: 2 Der Gewinn

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

Nicht jeder Gründer wird von Beginn an den Lebensunterhalt allein aus dem Gewinn seines Unternehmens bestreiten müssen. In einigen Fällen kann

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

zur Sicherung des Lebensunterhaltes beitragen. Erzielt das neugegründete Unternehmen anfänglich nur geringe Überschüsse, gefährdet dies nicht gleich die materielle Existenz des Gründers. Mittel- bis langfristig sollte jedoch in jedem Fall ein Gewinn erzielt werden, der die erbrachte Arbeitsleistung, den Eigenkapitaleinsatz und das Risiko des Unternehmers angemessen honoriert. Andernfalls ließe sich die Aufnahme bzw. Fortsetzung einer selbständigen Tätigkeit zumindest aus wirtschaftlicher Sicht nicht rechtfertigen. Sie wäre lediglich Hobby oder unproduktiver Zuerwerb. Falls keine anderen Erwerbsquellen vorhanden sind, muss der Betrieb mindestens die Kosten für die „Lebenshaltung“ abwerfen. Diese können Sie überschlägig wie folgt ermitteln:

Kosten für private Lebensführung	DM
+ Miete (einschl. Nebenkosten)	DM
+ soziale Absicherung (Krankenversicherung, Rentenversicherung, Lebensversicherung, jeweils einschl. Arbeitgeberanteil)	DM
+ sonstige vertragliche Verpflichtungen (Bausparverträge, Ratenzahlungen, etc.)	DM
+ anteilige Kosten für private Pkw-Nutzung	DM
+ Rücklagen für besondere Fälle (Krankheit, unvorhersehbare Reparaturen, notwendige Neuanschaffungen)	DM
= Kosten für Lebenshaltung	DM
+ Einkommensteuerbelastung*	DM
= unterhaltssichernder Mindestgewinn	DM

* individuelle Einkommensteuerlast auf den unterhaltssichernden Mindestgewinn

Der Gewinn eines Unternehmens errechnet sich am Ende eines jeden Geschäftsjahres als Differenz zwischen Ertrag und Aufwand. Bei Einzelunternehmungen und Personengesellschaften stellt diese Differenz, die auch negativ sein kann (= Verlust), die Vergütung für den geleisteten Arbeits-einsatz des Unternehmers (Unternehmerlohn) und die Verzinsung des Eigenkapitals dar. Selbst dies reicht auf Dauer nicht. Ein Unternehmen bietet langfristig nur dann eine gesicherte Existenzgrundlage, wenn der erwirtschaftete Gewinn nicht nur den Lebensunterhalt und

eine angemessene Eigenkapitalverzinsung sicherstellt, sondern darüber hinaus die Substanzerhaltung des Betriebes,

die Finanzierung eines angemessenen Unternehmenswachstums und die Bildung von Rücklagen (Reserven) ermöglicht, mit denen unvorhersehbaren unternehmerischen Risiken begegnet werden kann.

Der Unternehmer steckt in seinen Betrieb eigenes Geld. Dies muss er verzinsen. Er könnte es auch anderweitig zinsbringend anlegen. Daher sollte der Unternehmensgewinn auch eine Verzinsung des eingesetzten Kapitals erbringen, die mindestens derjenigen langfristiger Sparanlagen entspricht.

Auf den Monat bezogen errechnen Sie die Eigenkapitalverzinsung wie folgt:

$$\text{Eigenkapitalverzinsung} = \frac{\text{eingesetztes Eigenkapital} \times \text{Zinssatz}}{100 \times 12}$$

Beispiel: Sie haben Gründungsinvestitionen in Höhe von 30.000 DM aus eigenen Ersparnissen getätigt. Mit diesem Geldvermögen würden Sie bei langfristiger Geldanlage (Zins ca. 6 %) auf den Monat berechnet Zinseinkünfte von

$$= \frac{30.000 \text{ DM} \times 6}{100} \times \frac{1}{12} \text{ Jahr} = 150 \text{ DM erzielen.}$$

Da die Anlage der Mittel im eigenen Betrieb mit größeren Risiken behaftet ist als z. B. die Verwendung zum Kauf festverzinslicher Wertpapiere, sollte sogar eine angemessene höhere Verzinsung erwartet werden. Der Unternehmer muss darüber hinaus die Substanz seines Betriebes erhalten und das Wachstum sichern. Hierzu näheres unter dem Kapitel 5.

Schwierig in den Griff zu bekommen: Kosten **3**

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

Bei der Gründungsplanung müssen im wesentlichen die folgenden laufenden Betriebskosten berücksichtigt werden:

Personalkosten

- Lohn/Gehalt (ohne „Unternehmerlohn“) DM
- gesetzliche Sozialabgaben DM
- Beiträge zur Berufsgenossenschaft DM
- freiwillige soziale Aufwendungen DM

Raumkosten

- Miete und Mietnebenkosten DM
- Heizenergie, Strom, Wasser DM
- Reinigung DM
- Instandhaltungskosten DM

Beiträge

- betriebliche Versicherungen DM
- Beiträge zu Berufsverbänden, Organisationen DM

Betriebskosten für Kraftfahrzeug

● Kfz-Steuer	DM
● Versicherung	DM
● Garage	DM
● Reparatur/Wartung	DM
● Treibstoffe	DM
<u>Mietkosten, Leasing, Werbung</u>	
● Anzeigen	DM
● Dekorationen	DM
● Messeaufwand	DM
<u>Reisekosten</u>	
● Fahrtkosten	DM
● Übernachtung, Spesen	DM
<u>Kreditkosten, Kosten d. Geldverkehrs</u>	
● Fremdkapitalzinsen	DM
● Bürgschaftsprovision	DM
● Kontoführungskosten	DM
<u>Betriebssteuern</u>	
● Gewerbesteuer	DM
● Grundsteuer	DM
● Vermögenssteuer	DM
<u>Sonstige Kosten</u>	
● fremde Dienste (Steuerberatung, Buchführung, etc.)	DM
● Telefon, Porto, Verpackung	DM
● Bürobedarf	DM
<u>Abschreibungen</u>	
● Gebäude	DM
● Einrichtungen, Maschinen	DM
● Kraftfahrzeuge	DM
● geringwertige Wirtschaftsgüter	DM
● Forderungsausfälle	DM
● Wertberichtigungen (Inventarverluste etc.)	DM
<u>Gesamtkosten</u>	DM

Betriebsvergleichszahlen

Die einzelnen Kostenansätze sind ihrer Höhe nach nur selten fest vorgegeben (z. B. Miete). Häufiger handelt es sich hierbei um rechnerisch zu erfassende Planvorgaben (z. B. Personalkosten) oder um mehr oder weniger genaue Schätzgrößen (z. B. Telefon). Zur Ermittlung realistischer Wertansätze können die Ergebnisse von Betriebsvergleichen herangezogen werden, die Auswertungen betrieblicher Daten einer größeren Zahl von Unternehmen eines Wirtschaftszweiges oder einer Branche enthalten. Betriebsvergleichsergebnisse ermöglichen aber nicht nur, Ihre Kostenansätze auf eine annähernd realistische Basis zu stellen, sie gestatten Ihnen auch einen Vergleich mit Ihren originären Plandaten. Sie können damit überprüfen, ob Ihre ermittelten Werte in etwa mit den Durchschnittsdaten der Branche übereinstimmen.

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

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

Abschreibungen

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

Tilgung

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

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

Quelle des Erfolges: 4 Der Umsatz

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

Der in Kap. 2 ermittelte, den Unterhalt sichernde Mindestgewinn, kann als eine erste Rechengröße dienen, den erforderlichen Mindestumsatz (als „Soll-Umsatz“) hochzurechnen. Hierbei kann wieder auf die Ergebnisse von Betriebsvergleichen zurückgegriffen werden, die, wie z. B. der Betriebsvergleich für den Einzelhandel, den durchschnittlichen Branchengewinn in Prozent vom erzielten Umsatz (einschl. MwSt) angeben. Darüber hinaus ist die sog. „Richtsatzsammlung“ zur Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns zu erwähnen. Sie enthält für eine Vielzahl von Handwerks- und Handelsbranchen sowie das Transportgewerbe und die Gastronomie Angaben über den Roh- und Reingewinn in Prozent des Umsatzes (ohne MwSt). Die Richtsätze dienen der Finanzverwaltung als Hilfsmittel, Umsätze und Gewinne von Gewerbetreibenden zu schätzen, wenn keine ordnungsgemäße Buchführung vorliegt.

Sie planen z. B. die Eröffnung eines Schreibwarengeschäftes. Ihre Berechnungen haben ergeben, dass sich Ihr unterhaltssichernder Mindestgewinn monatsdurchschnittlich auf 5.000 DM belaufen muss.

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

Entscheidend ist aber nicht, welcher Umsatz erforderlich, sondern welcher erzielbar ist. Konkrete, auf das jeweilige Gründungsvorhaben bezogene Marktuntersuchungen (Standortanalyse, Konkurrenzanalyse, Marktpotenzialermittlung) helfen, den erzielbaren Umsatz abzuschätzen. Die Kapazität des neu gegründeten Unternehmens darf dabei nicht außer Acht gelassen werden. So ist z. B. im Einzelhandel auf einer bestimmten Verkaufsfläche in der Regel nur ein bestimmter maximaler Umsatz erzielbar. Das gleiche gilt für die Personalleistung: Jede Arbeitskraft hat ihre

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

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

**Stellt sich erst später ein:
Der Erfolg** **5**

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

	1. Quartal		
	1. Monat	2. Monat	3. Monat
Bruttoumsatzerlös			
- Mehrwertsteuer			
= Nettoumsatzerlös			
- Waren-/Materialeinsatz (ohne Vorsteuer)			
= Rohertrag			
- Kosten			
= Gewinn vor Steuern			
- Betriebssteuern (Gewerbsteuer, Körperschaftsteuer)			
= Gewinn nach Steuern			

Dieser Gewinn muss zumindest Ihren Lebensunterhalt sicherstellen (zur Höhe siehe Kapitel 2). Da Sie als Selbständiger voll für Ihre Altersversorgung und Krankenversicherung aufkommen müssen, und auch die Sozialleistungen, die bisher der Arbeitgeber getragen hat, nunmehr entfallen, muss der Gewinn vor Steuern je nach Familienstand und persönlicher Steuerbelastung etwa bis zu 50 % über dem Gehalt liegen, das Sie als Angestellter bezogen haben. Erst dann erzielen Sie das gleiche Einkommen.

Ein Gewinn, der lediglich den Lebensunterhalt sichert, und daher vom Unternehmer voll entnommen werden muss, reicht jedoch nicht aus, um langfristig am Markt zu bestehen. Substanzerhaltung, angemessenes Unternehmenswachstum und die unternehmerischen Risiken müssen ebenfalls durch den Gewinn gedeckt sein. Ein Uhren- und Schmuck-Einzelhändler zum Beispiel muss Rücklagen zum Ausgleich saisonaler Schwankungen haben, da in dieser Branche oft mehr als die Hälfte des Jahresumsatzes in den Monaten Oktober, November, Dezember erzielt wird.

Steuerlich zulässige Abschreibungen, etwa von Maschinen und Geräten, dürfen nur von ihrem Anschaffungspreis oder eigenen Herstellungskosten berechnet werden. Steigende Preise haben zur Folge, dass die Rücklagen für notwendige Neu- und Ersatzanschaffungen, die aus den Abschreibungen gebildet werden, nicht mehr den vollen Wiederbeschaffungspreis decken. Die Differenz muss ebenfalls durch den erzielten Gewinn erwirtschaftet werden. Nur dann ist die Substanz-erhaltung des Unternehmens gesichert.

Jeder Existenzgründer geht davon aus, dass sein Unternehmen im Laufe der Zeit wachsen wird. Neue Maschinen und Geräte sollen angeschafft, das Warenlager aufgestockt werden. Die dafür notwendigen Mittel müssen aus den Gewinnen des Unternehmens angespart werden. Auch

wenn die Anschaffungen zunächst durch Bankkredite finanziert werden, sind die zusätzlichen Zinsen und die Tilgung zu erwirtschaften. Das Wachstum muss also anteilig aus den erzielten Gewinnen finanziert werden. Grundsätzlich ist zu berücksichtigen, dass die Mittel für Substanzerhaltung und Wachstum sowie für allgemeine Unternehmensrisiken aus dem Gewinn **nach** Steuern gebildet werden müssen.

Wer richtig finanzieren will, muss besonders sorgfältig planen. Dabei ist zunächst der Kapitalbedarf für Anlage- und Umlaufvermögen, also die Mittelverwendung festzustellen. Im zweiten Schritt folgt die Planung der Mittelherkunft, also aus welchen Quellen die benötigten Mittel fließen sollen.

Planung des Kapitalbedarfs

I Anlagevermögen

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

II Umlaufvermögen

Auch für das Umlaufvermögen müssen Mittel für die Erstausrüstung bereitgestellt werden. Es setzt sich im wesentlichen aus folgenden Teilen zusammen:

Warenlager bzw. Rohstoffe	DM
Hilfsstoffe	DM
Betriebsstoffe	DM
Debitoren (Forderungen)	DM
Bank, Postscheck	DM
Kasse	DM
Summe	DM

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

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

Umschlagsgeschwindigkeit und Handelsspanne können als Durchschnittszahlen den Betriebsvergleichen entnommen werden.

Dafür ein Beispiel:

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

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

Zur Beschaffung des ersten Warenlagers müssen also etwa 67.000 DM bereit gehalten werden.

III Gründungsspezifische Ausgaben

Für den Existenzgründer fallen zusätzlich einmalige Ausgaben an, wie Gründungsberatung, Genehmigungen, Handelsregistereintragung, Markteinführungsausgaben, wie z. B. Eröffnungswerbung.

IV Anlaufverluste / Liquiditätsreserve

Für die Aufrechterhaltung der Liquidität ist die Länge der Anlaufzeit, d. h. die Zeitspanne, die vergeht, bis ausreichende Umsätze erzielt werden, von besonderer Bedeutung. Daher muss eine Liquiditätsreserve sowohl für die Betriebskosten als auch für den privaten Lebensunterhalt des Existenzgründers in die Kapitalbedarfsrechnung mit eingehen. Als Faustregel hat sich eine Liquiditätsreserve für die fixen Kosten in Höhe eines Dreimonatsbedarfs herausgestellt. Dies gilt insbesondere für die Miete. Die Kosten für die private Lebensführung sollten für sechs Monate gedeckt sein. Zusätzlich ist eine allgemeine Liquiditätsreserve von einem Zwölftel der jährlichen Kosten anzurechnen. Der Kapitalbedarfsplan stellt sich also wie folgt dar:

I	Anlagevermögen	DM
II	Allgemeine Betriebsmittel (Erstausrüstung)	DM
III	Gründungsspezifische Ausgaben	DM
IV	Anlaufverluste, Liquiditätsreserve	DM
	Summe	DM

Planung der Mittelherkunft

Für den so ermittelten Kapitalbedarf muss eine maßgeschneiderte Finanzierung geplant werden. Von besonderem Gewicht ist dabei eine ausreichende Kapitalausstattung. Anhaltspunkte für eine zweckmäßige Finanzierung einer Unternehmensgründung sind die sogenannten Finanzierungsregeln, die darauf abstellen, wie die Finanzierungsmittel strukturiert und wie lange sie im Unternehmen gebunden sind. Je nach Betrieb sollte eine der nachfolgenden Finanzregeln erreicht werden. In jedem Fall sollte die goldene Bankregel Beachtung finden.

Goldene Finanzregel:

Das Anlagevermögen sollte durch Eigenkapital, das Umlaufvermögen durch Fremdkapital gedeckt sein.

Silberne Finanzregel:

Anlagevermögen und ein Drittel des Umlaufvermögens sollten durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital gedeckt sein.

Eiserne Finanzregel:

Anlagevermögen und die eisernen Bestände des Umlaufvermögens sollten durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital gedeckt sein.

Goldene Bankregel

Langfristiger Bedarf sollte grundsätzlich durch langfristige Mittel und kurzfristiger Bedarf durch kurzfristige Mittel gedeckt werden. Oder umgekehrt: die Dauer der Finanzierung sollte der Dauer der Nutzung der Wirtschaftsgüter im Unternehmen entsprechen.

Für die Liquidität ist in diesem Zusammenhang wichtig, dass häufig schon früh mit der Tilgung der Kredite begonnen werden muss, bei Bankkrediten z. B. bereits nach 6 Monaten. Öffentliche Finanzierungshilfen bieten hier vor allem durch die tilgungsfreie Zeit eine wirkungsvolle Hilfe. Fordern Sie die Merkblätter der Kammer über öffentliche Finanzierungshilfen an, die den jeweils aktuellen Stand wiedergeben oder lassen Sie sich beraten.

**Zu jedem Zeitpunkt wichtig:
Ausreichende Liquidität** **7**

Die ständige Aufrechterhaltung der betrieblichen Zahlungsbereitschaft ist entscheidend für die Lebensfähigkeit Ihres neu gegründeten Unternehmens. Eine Liquiditätsplanung ist daher einmal wichtig als betriebliches Kontroll- und Steuerungsinstrument, sie ist aber auch wichtig für Kreditverhandlungen mit Banken. Die Liquidität eines Unternehmens ist gewährleistet, wenn den Ausgaben zu jedem Zeitpunkt ausreichende Einnahmen, Liquiditätsreserven aus früheren

Monaten und/oder ein entsprechender Kreditrahmen gegenüberstehen. Die Liquiditätsplanung sollte nicht nur für das erste Jahr nach der Gründung erfolgen, sie ist vielmehr eine ständige Aufgabe des Unternehmens. Die kritische Phase im Leben eines Unternehmens ist in der Regel nicht das erste, sondern das zweite bzw. dritte Jahr nach der Gründung. Ein Beispiel soll dies verdeutlichen:

Das erste Geschäftsjahr wird mit einem geringen Verlust abgeschlossen. Im zweiten Jahr wird die Bilanz für das erste Geschäftsjahr fertiggestellt; aufgrund des Verlustes werden im zweiten Jahr keine oder zu geringe Steuervorauszahlungen geleistet. Im dritten Jahr wird die Bilanz für das zweite Geschäftsjahr, die erstmalig mit Gewinn abschließt, fertig. Daher fallen Nachzahlungen für Gewerbe- und Einkommensteuer an, gleichzeitig erfolgt eine Anpassung der Vorauszahlungen. Zusätzlich beginnen die Tilgungsleistungen für öffentliche Darlehen.

Die Gefahr einer Liquiditätskrise im dritten Jahr entsteht somit durch die *Tilgungslasten, Einkommensteuer- und Gewerbesteuer nach- und -vorauszahlungen*.

Eine Liquiditätsplanung kann einer Liquiditätskrise vorbeugen durch die Schaffung von *Liquiditätsreserven und/oder eine rechtzeitige Aufstockung des Kreditrahmens*.

Bei allen Planungen, die auf Erwartungswerten aufbauen, ist es wichtig, getrennte Spalten für Soll- und Istwerte vorzusehen. Auf diese Weise ist eine laufende Kontrolle möglich, ob die Erwartungen durch die tatsächlichen Ergebnisse erfüllt werden.

Beispiel für einen Liquiditätsplan	Soll Januar	Ist Januar	...	Soll Dezember	Ist Dezember
Liquiditätsüberdeckung + bzw. -unterdeckung ./.			...		
Einnahmen aus					
1. Umsatz ohne Umsatzsteuer					
2. Krediten					
3. Einlagen (Kapitalerhöhung, Gesellschafterdarlehen)					
4. Sonstiges (Anlagenverkäufe etc.)					
Summe					
Ausgaben für					
1. Löhne, Gehälter, Sozialaufwendungen					
2. Rohstoffe/Energie, Handelsware					
3. Werbung/Vertrieb, Verwaltung etc.					
4. Steuern/öffentl. Abgaben					
5. Investitionen					
6. Tilgung					
7. Zinsen					
8. Privatentnahmen					
9. Sonstiges (z. B. Leasing)					
10. +/- Umsatzsteuerzahllast/-erstattung					
Summe					
Liquiditätsüberdeckung + bzw. -unterdeckung ./. (Vortragen auf nächsten Monat)					

Ihre Industrie- und Handelskammer im mittleren Ruhrgebiet

zu Bochum

wünscht Ihnen viel Erfolg!
