



Leitfaden für Ihre Existenzgründung



Leitfaden für Ihre  
Existenzgründung



**Der Oberbürgermeister**

Amt für Wirtschaftsförderung  
Amt für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Gestaltung

rheinsatz, Köln

Druck

Barz & Beienburg, Köln

13-US/80/2.000/08.2010

## Inhaltsverzeichnis

<b>1.</b>	<b>Schritte in die Selbstständigkeit</b>	<b>8</b>
<b>1.1</b>	<b>Ihr Einstieg</b>	<b>8</b>
1.1.1	Eigene Motive und Erwartungen	8
1.1.2	Individuelle Voraussetzungen	8
1.1.3	Form der Unternehmensgründung	10
1.1.4	Franchising	11
1.1.5	Halten Sie Ausschau nach Netzwerken!	11
<b>1.2</b>	<b>Ihre Planung</b>	<b>12</b>
1.2.1	Inhaltliche Struktur Ihres Konzeptes	13
1.2.2	Was bieten Sie an?	13
1.2.3	Wem bieten Sie etwas an?	13
1.2.4	Wie erreichen Sie Ihre Zielgruppe?	14
1.2.5	Wo erbringen oder vertreiben Sie Ihre Leistungen?	14
1.2.6	Warum werden Sie aktiv?	15
<b>1.3</b>	<b>Rahmenbedingungen</b>	<b>15</b>
1.3.1	Rechtsformen	15
1.3.2	Betriebsorganisation und Personalplanung	15
<b>1.4</b>	<b>Finanzierungskonzept</b>	<b>16</b>
1.4.1	Notwendiges Startkapital	16
1.4.2	Investitionen zur Gründung des Unternehmens	16
1.4.3	Kosten der Gründung	17
1.4.4	Betriebsmittel in der Anlaufphase	17
1.4.5	Finanzierungsmittel	17
1.4.6	Leasing	17
<b>1.5</b>	<b>Wirtschaftsplan</b>	<b>18</b>
1.5.1	Überlegungen zur Umsatz- und Kostenplanung	18
1.5.2	Plausibilitätskontrolle	18
1.5.3	Fixkosten	19
1.5.4	Rentabilität	19
1.5.5	Liquiditätsplanung	20
1.5.6	Überarbeitung Ihres Unternehmenskonzeptes	20
1.5.7	Nutzen Sie Beratungsmöglichkeiten!	20

<b>2.</b>	<b>Finanzierungsmöglichkeiten</b>	<b>21</b>
<b>2.1</b>	<b>Kreditprogramme der öffentlichen Hand</b>	<b>21</b>
2.1.1	Ablauf einer Antragstellung für ein Förderdarlehen bei der Hausbank	22
2.1.2	Förderkredite der KfW-Mittelstandsbank	22
2.1.2.1	Konditionen, Laufzeit, Haftungsfreistellung	22
2.1.2.2	Zum Ausschluss der Bewilligung von Fördergeldern	23
2.1.2.3	Die Kosten für einen Kredit	23
2.1.2.4	Der Unterschied zwischen dem nominalen und dem effektiven Zinssatz für ein Darlehen	24
2.1.2.5	Die Förderangebote der KfW Mittelstandsbank – KfW-StartGeld	24
2.1.2.6	Anteilige Haftungsfreistellung der KfW Mittelstandsbank beim KfW-StartGeld	24
2.1.2.7	NRW/EU.Mikrodarlehen	25
<b>2.2</b>	<b>Allgemeine Bankkredite der privaten Wirtschaft</b>	<b>25</b>
2.2.1	Kundenkredite bei Banken	25
2.2.2	Private Kredite	26
<b>2.3</b>	<b>Sicherheiten</b>	<b>26</b>
2.3.1	Eigenkapital	26
2.3.2	Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen	27
2.3.3	<b>Gründungs- und Wachstumsfinanzierung Gemeinschaftsaktion von Bund, Land NRW, Kommune und NRW.BANK</b>	<b>28</b>
2.3.3.1	Existenzgründungs- und Mittelstandsförderung	28
2.3.3.2	Privates ERP-Innovationsprogramm (European-Recovery-Program)	29
2.3.3.3	Spezielle Informationen für Existenzgründungen	29
<b>2.4</b>	<b>Finanzierungshilfen und Zuschüsse für das Vorhaben</b>	<b>30</b>
2.4.1	Leistungen und Informationen der Agentur für Arbeit Köln	30
2.4.1.1	Gründungszuschuss	30
2.4.1.2	Arbeitslosenversicherung	30
2.4.2	Einstiegsgeld	32
2.4.3	Förderungen für Existenzgründungen im Handwerk	33
2.4.4	Schwerbehinderte	33
2.4.5	Zuschüsse zu Beratungskosten	33

<b>3.</b>	<b>Organisatorisches</b>	<b>33</b>
3.1	<b>Einführung: Welche Pflichten können bei der Existenzgründung auf Sie zukommen?</b>	<b>33</b>
3.2	<b>Benötigen Sie eine Zulassung für Ihr Unternehmen?</b>	<b>34</b>
3.2.1	Wann benötigen Sie eine Zulassung nach der Gewerbeordnung?	34
3.2.2	Wann benötigen Sie eine Zulassung aufgrund anderer Gesetze?	35
3.2.3	Zulassung durch eine Berufskammer	35
3.2.4	Erleichterungen bei der Aufnahme eines Handwerks	35
3.3	<b>Allgemeine Anmeldepflichten</b>	<b>36</b>
3.3.1	Gewerbebetriebe	36
3.3.2	Eintragung ins Handelsregister	37
3.3.2.1	Kaufleute	37
3.3.2.2	Besonderheiten für Kleingewerbetreibende	37
3.3.3	Handelsrechtsreformgesetz – Das „Alles-oder-Nichts-Prinzip“	38
3.3.3.1	Freiberufliche Tätigkeit	38
3.3.3.2	Handwerk	38
3.3.4	Die Auskunft über Rechts-, Besitz- und Haftungsverhältnisse im Handelsregister der eingetragenen Unternehmen	38
3.3.4.1	Besonderheiten	39
3.3.4.2	Kleingewerbetreibende	39
3.3.4.3	Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts – GbR	39
3.3.4.4	Personenhandelsgesellschaften (oHG, KG, GmbH & Co. KG)	39
3.3.4.5	Kapitalgesellschaften (z. B. GmbH, AG oder Genossenschaft)	39
3.3.4.6	Das Handelsregister und die freien Berufe	39
3.3.4.7	Formelle Anforderungen an die Eintragung ins Handelsregister	40
3.3.4.8	Vor- und Nachteile der Handelsregistereintragung	40
3.4	<b>Gesetzliche Bedingungen für Freiberuflerinnen und Freiberufler</b>	<b>41</b>
3.5	<b>Firma und Name eines Unternehmens bei verschiedenen Unternehmenstypen</b>	<b>42</b>
3.5.1	Firmierung von Kaufleuten	42
3.5.2	Firmierung sogenannter Kleingewerbetreibender	42
3.5.3	Firmierung der BGB-Gesellschaft	43
3.5.4	Firmierung in freien Berufen	43
3.6	<b>Unternehmenssteuer</b>	<b>43</b>
3.6.1	Umsatzsteuerliche Besonderheiten bei Unternehmensgründung	44
3.6.2	Umsatzsteuerbefreiung	44
3.6.3	Sogenannte Kleinunternehmerregelung	44
3.6.4	Umsatzsteuerpflicht	45

<b>3.7</b>	<b>Gewerbesteuer</b>	<b>45</b>
<b>3.8</b>	<b>Einheitliche und gesonderte Gewinnfeststellung bei Personengesellschaften</b>	<b>46</b>
3.9.1	Unterschiede zwischen den beiden Methoden	47
3.9.2	Einzelheiten zur Buchführung	48
<b>3.10</b>	<b>Werbung</b>	<b>49</b>
<b>3.11</b>	<b>Zweckentfremdung einer Wohnung</b>	<b>49</b>
<b>3.12</b>	<b>Rechtsformen</b>	<b>49</b>
3.12.1	Neuregelungen im Firmenrecht	50
3.12.2	Einzelunternehmen	50
3.12.3	Personengesellschaften	51
3.12.3.1	Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	51
3.12.3.2	Offene Handelsgesellschaft (oHG) und Kommanditgesellschaft (KG)	52
3.12.3.3	Partnerschaftsgesellschaft (PartG)	52
3.12.4	Kapitalgesellschaften, insbesondere die GmbH	53
3.12.5	GmbH & Co. KG als besondere Form	53
<b>3.13</b>	<b>Sozialversicherung</b>	<b>54</b>
3.13.1	Krankenversicherung	54
3.13.2	Künstlersozialkasse	55
3.13.3	Rentenversicherung	55
<b>3.14</b>	<b>Rentenversicherungspflicht trotz Selbstständigkeit und Ausnahmen</b>	<b>56</b>
<b>3.15</b>	<b>Scheinselbstständigkeit</b>	<b>56</b>
<b>3.16</b>	<b>Personal</b>	<b>56</b>
<b>3.17</b>	<b>Für Unternehmer/-innen bedeutsame Verträge und Rechtsgeschäfte</b>	<b>57</b>
3.17.1	Gewerbemietvertrag	57
3.17.2	Bürgschaft	57
3.17.3	Eheverträge	58
3.17.4	Allgemeine Geschäftsbedingungen	58
3.17.5	Verbraucherschutz	58
<b>3.18</b>	<b>Versicherungen</b>	<b>58</b>
<b>3.19</b>	<b>Besonderheiten bei Existenzgründerinnen und -gründern mit Migrationshintergrund</b>	<b>59</b>

<b>4.</b>	<b>Information und Beratung</b>	<b>60</b>
4.1	Beratungsangebote und Adressen	60
4.2.	Literatur	66
<b>Anhang 1</b>		<b>67</b>
<b>Anhang 2</b>		<b>68</b>

## 1. Schritte in die Selbstständigkeit

Von der Idee einer selbstständigen Existenz bis zum Start eines Unternehmens sind viele Schritte erforderlich. Die in dieser Broschüre aufgeführten Informationen und Adressen helfen Ihnen, Ihr Ziel erfolgreich zu verwirklichen. Zu jedem Planungsschritt finden Sie grundlegende Hinweise und Informationen, aber auch Fragen, die Ihnen aufzeigen, was im Einzelnen zu klären ist. Fassen Sie diese als Anregungen für Ihre persönliche Recherche auf.

Bei all Ihren Überlegungen sollten Sie stets empfängerbezogen denken. Das heißt, das von Ihnen angebotene Produkt

- muss anderen (!) einen Nutzen bringen und sich an deren Bedarf orientieren
- die potentiellen Auftraggeber, Kundinnen und Kunden müssen bereit sein, dafür so viel zu zahlen, dass Sie Ihre betrieblichen Kosten und Ihren Lebensunterhalt angemessen bestreiten können.

Für eine erfolgreiche Unternehmensgründung müssen Sie bereits im Vorfeld Bedingungen, Ziele und Konsequenzen Ihrer Planung genau analysieren und hinterfragen. So können Sie Ihre Handlungsschritte sorgfältig festlegen und konkret danach vorgehen.

### 1.1 Ihr Einstieg

Wenn der Gedanke, sich selbstständig zu machen, Sie nicht mehr loslässt und Ihre Gründungsidee Ihnen Erfolg versprechend erscheint, sollten Sie Ihr Vorhaben schriftlich skizzieren. Testen Sie die Resonanz auf Ihre Idee im Freundes- und Bekanntenkreis. Suchen Sie den Erfahrungsaustausch mit anderen Unternehmerinnen und Unternehmern, z. B. in Netzwerken oder durch Besuche der regelmäßigen Treffen von entsprechenden Verbänden; Adressen finden Sie im Kapitel 4.1.

So gewinnen Sie einen ersten Eindruck von Voraussetzungen, Umsetzungsmöglichkeiten und Erfolgsaussichten, aber auch Risiken. Bemühen Sie sich in Ihren Überlegungen um systematische Klarheit, die Ihnen das weitere Vorgehen erleichtert.

### 1.1.1 Eigene Motive und Erwartungen

Der Anstoß für den Wunsch, eine eigene berufliche Existenz aufzubauen, kann sich aus ganz unterschiedlichen Komponenten zusammensetzen. Das können berufliche wie auch private Gründe sein. Ihr persönliches Motiv spielt für die Existenzgründung eine entscheidende Rolle:

Es ist Ihre Triebfeder, die für den inneren Ansporn sorgt, das selbst gesetzte Ziel zu verwirklichen. Deshalb gilt es, sich die eigenen Motive zu verdeutlichen und ihre Tragfähigkeit kritisch zu überprüfen.

- Welche Chancen erwarten Sie von Ihrer Selbstständigkeit?
- Geht es Ihnen darum, mehr Geld zu verdienen?
- Suchen Sie Unabhängigkeit oder Aufstieg in Ihrem erlernten Beruf?
- Wollen Sie Ihre Kreativität entfalten und brachliegende Talente neu nutzen?
- Wollen Sie über Ihren Arbeitsstil und Ihre Zeiteinteilung selbst bestimmen?
- Verspüren Sie den Drang zum beruflichen Neuanfang nach einer Familienphase oder anderen familiären Veränderungen?
- Suchen Sie den Ausweg aus der Arbeitslosigkeit?
- Planen Sie eine nebenberufliche neue Perspektive, oder müssen Sie den Lebensunterhalt für sich und andere zuverlässig erwirtschaften?

### 1.1.2 Individuelle Voraussetzungen

Die Basis Ihrer beruflichen Selbstständigkeit werden Sie selbst sein. Eigenes fachliches und unternehmerisches Know-How sind wesentliche Erfolgsfaktoren Ihres Unternehmens.

Vergegenwärtigen Sie sich aber auch die vielfältigen Belastungen und Risiken einer selbstständigen Existenz unter Ihren spezifischen Voraussetzungen. Sie werden sich auch die Frage stellen, ob eine Gründung gemeinsam mit Gleichgesinnten in Frage kommt. Diskutieren Sie in diesem Fall intensiv die gegenseitigen Erwartungen an das gemeinsame Unternehmen und an die Partnerinnen und/oder Partner. Besprechen Sie, wie Sie sich ergänzen

können und welche Zugeständnisse von allen Beteiligten gemacht werden können und müssen. Beachten Sie dabei, dass Sie mit den gemachten Zugeständnissen sehr lange leben müssen.

### **Persönliche Voraussetzungen:**

Berücksichtigen Sie wichtige persönliche Bedingungen für eine erfolgreiche Selbstständigkeit. Diese Überlegungen müssen auch Ihr Umfeld einschließen. Familie, Partner und andere nahe stehende Personen werden in Ihren neuen Wirkungskreis mit einbezogen sein.

- Wo liegen Ihre Stärken? Wo liegen Ihre Schwächen?
- Besitzen Sie Durchsetzungsvermögen?
- Sind Sie kontaktfreudig?
- Sind Sie körperlich, aber auch emotional belastbar?
- Wie ist die Haltung Ihrer Familie und Ihres Bekanntenkreises zu Ihrem Plan?
- Können Sie mit der nötigen praktischen, aber auch der emotionalen Unterstützung Ihres Vorhabens in Ihrem Umfeld rechnen?
- Wenn Sie kleine Kinder haben: Welche Möglichkeiten der Kinderbetreuung können und wollen Sie gegebenenfalls nutzen?
- Zu welchen persönlichen und zeitlichen Einschränkungen im Privatleben sind Sie bereit?
- Welche finanziellen Mittel stehen Ihnen zur Verfügung?
- Wie sichern Sie Ihren Lebensunterhalt in der kritischen Anlaufphase?
- Wer kommt für eine geschäftliche Partnerschaft in Frage?

### **Fachliche Voraussetzungen:**

Klären Sie Ihre fachlichen Voraussetzungen und die genauen Anforderungen Ihrer neuen Existenz hinsichtlich des Unternehmensgegenstandes, besonders wenn Sie nicht im erlernten Beruf gründen wollen. Nutzen Sie z. B. Auskünfte der relevanten Berufsverbände, Institutionen und Behörden, das Studium von einschlägigen Fachzeitschriften und Messebesuche. In manchen Fällen kann auch ein Praktikum helfen, die eigene Position zu bestimmen. Unterschätzen Sie darüber hinaus nicht die Bedeutung des unternehmerischen Know-Hows. Insbesondere das kaufmännische Rüstzeug ist für den Unter-

nehmenserfolg unentbehrlich. Sie benötigen zumindest Grundkenntnisse im kaufmännischen Rechnungswesen, denn der Erfolg oder Misserfolg Ihres Unternehmens zeigt sich letztlich immer in Zahlen. Unter Rechnungswesen wird die systematische Erfassung, Überwachung und informatorische Verdichtung der durch den betrieblichen Leistungsprozess entstehenden Geld- und Leistungsströme verstanden. Je nach eigener Ausbildung kann es zweckmäßig sein, bestimmte Aufgaben, etwa die Buchhaltung oder Werbung auf externe Fachleute zu delegieren. So können Sie sich intensiver auf Ihren eigentlichen Unternehmenszweck konzentrieren. Aber auch dann brauchen Sie betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse, um zu verstehen, was in Ihrem Unternehmen passiert. Außerdem werden Sie von Geschäftspartnern, Banken, Versicherungen und Beratern eher akzeptiert, wenn Sie auch in diesem Bereich kompetent sind.

Wichtig bei geschäftlichen Besprechungen sind außerdem Verhandlungsgeschick und rhetorische Sicherheit. Gleiches gilt für die Fähigkeit, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu führen und zu motivieren oder Personal einzustellen.

Informieren Sie sich in jedem Fall über geeignete Qualifizierungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, die Ihr Fachwissen auffrischen oder ergänzen können.

- Wie aktuell und umfassend sind Ihre Fachkenntnisse?
- Welche Berufs- und Branchenerfahrung besitzen Sie schon?
- Erfüllen Sie gegebenenfalls bestehende Zulassungsbedingungen?
- Verfügen Sie über kaufmännisches Wissen?
- Haben Sie einen Überblick über geeignete Weiterbildungsmaßnahmen sowie den damit verbundenen Zeitaufwand und die voraussichtlichen Kosten?

Seien Sie in der Einstiegsphase offen. Offen auch gegenüber der Frage, ob Sie sich tatsächlich selbstständig machen wollen. Wägen Sie alle damit verbundenen Vor- und Nachteile genau ab. Nur wenn das Ergebnis eindeutig in die Selbstständigkeit zeigt, sollten Sie diesen Schritt gehen. Auch wenn es verlockend ist, nicht immer ist die Selbstständigkeit die beste aller Lösungen! Zeigt sich etwa keine ausreichende Bereitschaft möglicher Kunden, das von Ihnen ins Auge gefasste Produkt

angemessen zu bezahlen oder steht die Finanzierung auf wackeligen Füßen, sollten Sie Ihr Konzept genau unter die Lupe nehmen. Bleiben Ihre Bedenken trotz Überarbeitung Ihres Konzeptes bestehen, sollten Sie sich gegen die Selbstständigkeit entscheiden. Damit ersparen Sie sich eine Menge vorhersehbarer Probleme. Dies gilt umso mehr, wenn Sie für die Unternehmensgründung auf Fremdmittel, insbesondere auf Kredite, angewiesen sind. Scheitern Sie dann mit Ihrem Vorhaben, verlieren Sie nicht nur wichtige (Lebens-) Zeit und Energie; Sie sind dann auch auf längere Zeit verschuldet.

### 1.1.3 Form der Unternehmensgründung

Beim Start in die Selbstständigkeit steht eine grundlegende Frage zur Entscheidung: Neugründung oder Übernahme?

Verschiedene Zwischenformen ermöglichen Ihnen einen individuellen Zuschnitt auf Ihre Belange unter Berücksichtigung Ihrer persönlichen und fachlichen Voraussetzungen.

**Tipp:** Lassen Sie sich in dieser Phase von Fachleuten beraten. Diese Beratungen sind in der Regel zwar nicht kostenfrei; aber Sie können schnell feststellen, welche Rechtsformen für Sie in Frage kommen und mit welchen Sie sich gar nicht erst intensiver befassen müssen.

**Neugründung:** Sie haben in diesem Fall die größtmögliche Freiheit bei der Umsetzung Ihrer Gründungsidee.

**Betriebsübernahme, Beteiligung oder Kooperation:** Wenn Sie nicht bei Null anfangen wollen, bietet sich der Einstieg in ein bestehendes Unternehmen an. Die Entscheidung für eine Übernahme, die Beteiligung als Gesellschafter/-in oder eine Kooperation sollten Sie abhängig machen von Ihren finanziellen Voraussetzungen, Ihren persönlichen Wünschen und den tatsächlichen Möglichkeiten unternehmerischer Einflussnahme und Selbstständigkeit.

Vor der Übernahme eines Unternehmens müssen Sie sich jedoch ein objektives Bild über seine Marktchancen unter Ihrer möglichen Mitwirkung machen. Hinterfragen Sie die Gründe, warum Ihnen eine Übernahme oder

Beteiligung angeboten wird. Prüfen Sie die Bilanzen und Ergebnisrechnungen mindestens der letzten 3 Jahre. Verschaffen Sie sich Einblick in die bestehenden Verträge, z. B. Mietverträge und Anstellungsverträge und die damit verbundenen Verpflichtungen, die Sie eingehen.

**Tipp:** Auch hier sollten Sie sich unbedingt beraten lassen. Die durch eine Übernahme auf Sie eventuell übergehenden Pflichten können erheblich sein. So sind Sie z. B. in vielen Fällen verpflichtet, die vom Vorgänger geschlossenen Arbeitsverträge fortzuführen. Je nach Fallgestaltung laufen Sie Gefahr, dass Sie auch für Altschulden, das heißt, Verbindlichkeiten, die vor der Übernahme entstanden sind, herangezogen werden können.

Analysieren Sie, welche Veränderungen durch Ihren Einstieg zu erwarten sind. Bei einer Betriebsübernahme finden Sie unter Umständen schwer abzubauen veraltete Strukturen vor. Auch ein etabliertes Unternehmen mit viel versprechenden Umsätzen und Renditen in der Vergangenheit ist nicht zwangsläufig eine Garantie für zukünftige Erfolge. Zusätzlich können Überbewertungen von Forderungen, halbfertige Arbeiten, Kundenbeziehungen und ähnliche Positionen ein positiveres Bild wiedergeben, als die Realität entspricht. Viele Unternehmen haben eine Stammkundschaft, die personenbezogen ist. Durch die Übergabe eines Unternehmens an einen neuen Eigentümer wechselt nicht ohne weiteres die Stammkundschaft zum neuen Eigentümer. In diesem Fall sinkt der Firmenwert gravierend. Insbesondere für die Finanzierung des Vorhabens brauchen Sie ein ebenso schlüssiges Konzept wie für eine Neugründung. Grundsätzlich stehen die gleichen öffentlichen Finanzierungsprogramme wie für eine Neugründung zur Verfügung. Bei der Vertragsgestaltung unter juristischen und steuerlichen Aspekten sowie bei der Einschätzung des geforderten Kaufpreises hilft die qualifizierte und neutrale Beratung. Passende Angebote zur gesuchten Branche sind allerdings oft rar. Die Einschaltung professioneller Unternehmensvermittler kann kostspielig sein. Als neutrale Vermittlungsadresse für Übernahmen oder Beteiligungen können Sie die zahlreichen Gründungs- und Kooperationsbörsen von Kammern, Arbeitsagentur oder anderen Initiativen nutzen. Informationen zu diesem Thema erhalten Sie insbesondere durch Recherchen im Internet.

### 1.1.4 Franchising

Durch Franchise-Systeme werden Partnerschaften im Handel, Handwerk, in der Dienstleistung und Gastronomie angeboten. In einem Franchise-System sind Sie rechtlich eine selbstständige Unternehmerin bzw. rechtlich selbstständiger Unternehmer, treten jedoch mit einem einheitlichen Konzept in den Bereichen Marketing, Beschaffung, Absatz und Organisation am Markt auf. Sie können damit vom Fachwissen, den Kostenvorteilen und dem Bekanntheitsgrad des Franchise-Gebers profitieren. Andererseits geben Sie je nach System einen mehr oder weniger großen Teil Ihrer unternehmerischen Freiheit auf und begeben sich oft in eine hohe Abhängigkeit. Insbesondere hängen Sie vom Erfolg des Gesamtsystems ab. Sie zahlen einen festgelegten Eintrittspreis und manchmal umsatzabhängige monatliche Gebühren. Eine umfassende Information über die Konditionen, Plandaten, Rechte und Pflichten, die üblicherweise in einem Franchise-Handbuch dokumentiert sind, ist vor Vertragsabschluss unerlässlich. Zusätzlich sind Gespräche mit anderen Franchise-Nehmerinnen oder -nehmern im Vorfeld eine interessante Informationsquelle zu den Vor- und Nachteilen, die Sie kritisch abwägen müssen. Auskünfte können Sie auch einholen beim Deutschen Franchise-Verband e.V., einem Zusammenschluss namhafter Franchise-Geber, und dem Deutschen Franchise-Nehmer Verband e.V., die Adressen finden Sie in Kapitel 4.

### 1.1.5 Halten Sie Ausschau nach Netzwerken!

Die richtige Frau oder der richtige Mann an der richtigen Stelle öffnet manche Tür, die sonst verschlossen bliebe. Deshalb sollten Sie sich um gute Kontakte bemühen. Diese fallen nicht einfach vom Himmel, sondern müssen erarbeitet werden. Und es handelt sich dabei auch nicht um eine Einbahnstraße. Kontakte leben von gegenseitiger Unterstützung und werden wertlos, wenn der oder die andere das Gefühl entwickelt, nur ausgenutzt zu werden.

Spätestens wenn Sie die Idee einer Unternehmensgründung ernsthaft ins Auge fassen, sollten Sie nach Netzwerken Ausschau halten. Informieren Sie sich auf vielen Veranstaltungen und Treffen. Nur so können Sie feststellen, ob es sich lohnt, dort öfters zu erscheinen. Mit der

Zeit werden sich, wenn Sie offen auf andere zugehen, wertvolle Kontakte entwickeln.

Schließen Sie sich beispielsweise mit Kollegen/-innen (= Konkurrenten/-innen!) zusammen, können Sie sich dort einen Einblick in die jeweilige Branche verschaffen. In der Praxis bilden sich solche Zusammenschlüsse häufig spontan im Anschluss an eine bestandene Prüfung oder mit Hilfe von Berufsverbänden. Hier geht es vor allem darum, die in der Branche häufig auftretenden spezifischen Probleme gemeinsam zu besprechen und Lösungen zu erarbeiten. Über die mittlerweile in solchen Netzwerken üblichen E-Mail-Verteiler lassen sich viele Probleme auch außerhalb der Treffen schnell lösen. Auch können Sie hier wertvolle Informationen zu üblichen Honoraren, Löhnen usw. erhalten. Wenn Sie ein solches Netzwerk nicht vorfinden, gründen Sie selbst eins.

Interdisziplinäre Netzwerke, in denen sich die verschiedensten Berufsgruppen zusammenschließen, können bei der Akquise, aber auch bei der Suche nach geeigneten Geschäftspartnern sehr hilfreich sein. Bestehen etwa Probleme bei der Betreuung von Kindern, kann der Verband berufstätiger Mütter (vbm) bzw. dessen Mitglieder helfen. Oder die Suche nach geeigneten Geschäftspartnern kann in so genannten Empfehlungsnetzwerken erheblich erleichtert werden. Hier schließen sich verschiedene Branchen zu einem Netzwerk zusammen und vereinbaren, sich gegenseitig weiter zu empfehlen.

Auch hier gilt: Sind Sie in dem Netzwerk bereits gut bekannt, erhalten Sie bei akuten Problemen schnellere und bessere Unterstützung, als wenn Sie mit dem Problem erstmalig an das Netzwerk herantreten.

Besuchen Sie auch Vorträge, Gründungsbörsen, Workshops sowie Tagungen rund um Existenzgründung und Selbstständigkeit. Nehmen Sie sich Zeit für solche Veranstaltungen und suchen Sie den persönlichen Kontakt. Außerdem können Sie sich dort ein eigenes Bild über Fachleute machen, um festzustellen, ob sie bzw. er zu Ihnen passt und auch bei einer persönlichen Beratung in Frage kommen würde.

In diesem Zusammenhang ist der Bildungsscheck NRW interessant. Mit diesem unterstützt die nordrhein-westfälische Landesregierung die Teilnahme an beruflicher

Weiterbildung und übernimmt die Hälfte der anfallenden Kosten, beispielsweise für Seminaregebühren. Die finanziellen Mittel – bis zu 500 € pro Bildungsscheck – stellt der Europäische Sozialfonds zur Verfügung. Beantragen können den Bildungsscheck Unternehmen mit maximal 250 Beschäftigten und deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Gefördert werden Angebote, die Kenntnisse und Fertigkeiten, Einsichten und Verhaltensweisen für die berufliche Praxis vermitteln. Dazu gehören beispielsweise Sprach- und EDV-Kurse, kaufmännische und technische Lehrgänge. Mehr Informationen dazu finden Sie unter [www.mags.nrw.de](http://www.mags.nrw.de)

Zur Auswahl geeigneter Netzwerke finden Sie weitere Hinweise in Kapitel 4: Information und Beratung.

## 1.2 Ihre Planung

Wichtigste Voraussetzung – neben einer guten Idee – ist ein fundiert ausgearbeitetes Konzept. Wenn Sie sich nach den vorstehenden Überlegungen für eine Existenzgründung entscheiden, haben Sie schon einiges an Vorarbeit geleistet. Rechnen Sie aber damit, dass für die Konzepterstellung ein langer Atem notwendig ist und kalkulieren Sie unbedingt entsprechend Zeit ein, mindestens 6 Monate sind realistisch. Sie müssen Ihre Vorüberlegungen im Detail absichern und schriftlich konkretisieren:

1. Entwickeln Sie das Unternehmenskonzept inhaltlich, das heißt, gliedern Sie die Geschäftsidee mit Ihren Voraussetzungen und Annahmen, Möglichkeiten und Alternativen sowie allen Konsequenzen.
2. Sie müssen sich klar darüber werden, unter welchen Rahmenbedingungen rechtlicher und/oder vertraglicher Art Sie Ihr Unternehmen betreiben wollen bzw. müssen.
3. Jede dieser Komponenten hat finanzielle Auswirkungen. Erst mit der Erstellung eines Kosten- und Mengengerüsts machen Sie Ihre Planung rechenbar und erkennen die wirtschaftlichen Erfolgsaussichten. Chancen und Risiken werden damit sichtbar, bewertbar und vergleichbar.

4. Sie brauchen für die Umsetzung Ihres Konzeptes einen Zeit-Maßnahmen-Katalog. Klären Sie bereits in der Planungsphase notwendige Vorlaufzeiten für Anträge, Genehmigungen, Baumaßnahmen usw. Mit einem persönlichen Ablaufplan haben Sie ein Kontroll- und Steuerungsinstrument für die Gründung in der Hand.

Das Konzept ist eine unerlässliche Unterlage für Gespräche und Verhandlungen mit Banken, Versicherungen, Kammern und anderen Institutionen. Die heutige Devise lautet: Ohne Konzept keine Beratung und Fachinformationen! Nicht zuletzt verschafft ein Unternehmenskonzept Ihnen auch die notwendige eigene Sicherheit und steigert Ihr Selbstbewusstsein. Informationen für eine Existenzgründung sind nicht an einer Stelle erhältlich.

Um Ihr Unternehmen erfolgreich zu planen, müssen Sie sich jedoch über alle Bereiche einen Überblick verschaffen. Von der Gründungsidee, über Ihr Persönlichkeitsprofil, die Markteinschätzung Ihres Unternehmens, die rechtlichen Aspekte bis zur Rentabilitätsplanung.

Wirtschaftsverbände, Kammern, Innungen, Banken, Behörden, Bibliotheken und andere Institutionen sind sinnvolle Anlaufadressen, z. B. für Branchenvergleiche, Standortübersichten, statistische Auswertungen oder Finanzierungsbedingungen. Lassen Sie sich nicht zu schnell entmutigen! Häufig ist ein zweites oder drittes Beratungsgespräch mit einer fachkundigen Stelle sinnvoll.

Auch wenn Sie sich schon bei vielen Stellen wichtige Informationen verschafft haben, ist die individuelle Beratung durch eine/n Unternehmensberater/-in sowohl für die Existenzgründung als auch in der Anlaufphase für die erfolgreiche Umsetzung empfehlenswert. Deshalb wird an dieser Stelle schon darauf hingewiesen, dass es Möglichkeiten gibt, Zuschüsse zur Existenzgründungsberatung zu beantragen. Bitte beachten Sie, dass Anträge für eine Förderung stets vor Beginn des Vorhabens zu stellen sind.

Hinweis: Nehmen Sie eine solche Förderung in Anspruch, sollten Sie trotzdem der Beraterin bzw. dem Berater gegenüber kritisch sein. Denn Sie haben auch dann Anspruch auf bestmögliche Beratung, wenn das Honorar für die Beratung teilweise durch öffentliche Gelder übernommen wird. Klären Sie schriftlich vor der Beratung genau den Inhalt der Beratung ab.

- Haben Sie ggf. notwendige Veränderungen Ihres Sortiments mit eingeplant?
- Müssen und können Sie mit Ihrem Angebot auf wirtschaftliche, technische oder sonstige Änderungen reagieren?
- Können Sie sich die nötigen Bezugsquellen dauerhaft sichern?

### 1.2.1 Inhaltliche Struktur Ihres Konzeptes

Zur Gliederung Ihres Konzeptes empfiehlt sich die Beantwortung der fünf „W(-Fragen)“: **WAS** bieten Sie **WEM**, **WIE**, **WO** und **WARUM** an?

Diese Fragen helfen Ihnen, Ihr geplantes Unternehmen so konkret wie möglich zu beschreiben. Die einzelnen Komponenten bedingen sich zum Teil gegenseitig und stehen immer in engem Zusammenhang. Wenn Sie in der Folgezeit Ihr Konzept überarbeiten müssen – und das wird fast immer der Fall sein – hat die Änderung einzelner Parameter immer Auswirkungen auf mehreren Ebenen. Die Plausibilität Ihrer Annahmen und Planzahlen im Gesamtzusammenhang kennzeichnet ein gutes Konzept.

### 1.2.2 Was bieten Sie an?

Beschreiben Sie präzise, welche Produkte oder Dienstleistungen Sie zu welchem Preis herstellen, anbieten und vertreiben wollen. Überlegen Sie auch, welcher Angebots-Mix sinnvoll sein könnte, damit Sie Ergänzungen Ihres Angebotes planen können.

- Welchen Nutzen bieten Sie Ihren Kundinnen und Kunden?
- Wodurch grenzen Sie sich von anderen Anbieterinnen und Anbietern ab?
- Bereichern Sie den Markt um etwas Neues, oder ergänzen Sie vorhandene Angebote in besonderer Weise?
- Existieren vergleichbare Angebote?
- Gibt es genügend Nachfrage nach Ihrem Produkt/ Dienstleistung oder ist der Markt bereits gesättigt?
- Was wollen Sie auf keinen Fall anbieten?

### 1.2.3 Wem bieten Sie etwas an?

Ihr Unternehmen kann nur von dem Umsatz leben, den Ihre Kunden schaffen. Daher müssen Sie Ihre Zielgruppe (n) genau definieren, um überprüfen zu können, ob Ihr Angebot deren Bedarf tatsächlich entspricht. Je besser Ihr Angebot dem Bedarf Ihrer Kunden entspricht, desto höher wird Ihr Umsatz sein.

- Wer soll Ihre Leistungen in Anspruch nehmen, kennen Sie Einkommens- und Berufsstruktur?
- Wie groß ist Ihr potentieller Kundenkreis, haben Sie klare Vorstellungen von deren Nachfrage- und Lebensgewohnheiten?
- Gibt es noch andere potentielle Abnehmer?
- Besteht bereits ein Bedarf für Ihr Angebot oder muss dieser erst geweckt werden?
- Welche Konkurrenten bemühen sich in welcher Form um die gleiche Zielgruppe?
- Wie abhängig werden Sie von bestimmten Kunden sein?
- Welche gesamtwirtschaftlichen oder branchenspezifischen Veränderungen sind zu erwarten und welchen Einfluss haben diese auf Ihre Absatzchancen?

### 1.2.4 Wie erreichen Sie Ihre Zielgruppe?

Denken Sie darüber nach, wie Sie Ihre Kunden über Ihre Leistung informieren wollen und dazu animieren können, Ihr Angebot in Anspruch zu nehmen. Jede Branche hat ihr eigenes Marketing, das Sie berücksichtigen müssen.

Überlegen Sie, mit welchen Werbemaßnahmen Sie Ihr Geschäftsprofil am besten verdeutlichen und ergänzen können und welche vielleicht kontraproduktiv sind. Auch umweltbewusstes Verhalten können Sie z. B. gezielt als Werbeargument einsetzen.

Bemühen Sie sich um ein in seiner Gesamtheit einheitliches und attraktives Erscheinungsbild Ihres Unternehmens und eine dementsprechende, schlüssige Marketingstrategie und Öffentlichkeitsarbeit. Geschäftsräume und Geschäftspapiere sollten im Interesse guter Kundenkontakte von Anfang an Professionalität signalisieren und zu Ihrer Person und Tätigkeit passen. Das erste Auftreten am Markt kann später meist nur schwer revidiert werden.

- Welches Image wollen Sie aufbauen?
- Sind Firmename und Logo einprägsam und unverwechselbar, aber auch leicht zu reproduzieren?
- Welche Werbeträger und -maßnahmen werden Sie einsetzen und wie effektiv sind sie wirklich für Ihr individuelles Angebot?
- Sind Ihre Werbebotschaften klar und eindeutig?
- Haben Sie Vorstellungen von den Werbekosten im einzelnen und dem notwendigen Werbeetat insgesamt im Verhältnis zum geplanten Umsatz?
- Kennen Sie die einschlägigen Gesetzesvorschriften?
- Welche kostenlosen Möglichkeiten können Sie zusätzlich nutzen, um Ihr Unternehmen bzw. Angebot bekannt zu machen?
- Welche Pressekontakte sind nützlich, wie können Sie diese regelmäßig pflegen?
- Was planen Sie zur Eröffnung Ihres Unternehmens?
- Welche professionelle Unterstützung durch Externe wollen Sie in Anspruch nehmen?

### 1.2.5 Wo erbringen oder vertreiben Sie Ihre Leistungen?

Die Frage des Standortes ist von erheblicher Bedeutung. Je nach Geschäftszweck werden Sie unterschiedliche Anforderungen an den Standort Ihres Unternehmens stellen müssen. Legen Sie Ihre Prioritäten fest und vernachlässigen Sie die Nebenkosten und Begleiteffekte nicht. Diese können sich maßgeblich auf Ihre Konkurrenzfähigkeit auswirken. Der Kauf von Geschäfts- oder Büroräumen kann im Rahmen einer Kreditfinanzierung u. U. günstiger sein als Anmietung und sichert Ihren Standort dauerhaft. Gleichzeitig kann dies eine sinnvolle Investition in Ihre Altersversorgung sein. Berücksichtigen Sie diese Alternative in Ihrer Kalkulation und im Bankgespräch.

In vielen Fällen werden Sie schon einen bestimmten Standort im Auge haben oder er steht bereits fest. Bedenken Sie dann alle Vor- und Nachteile besonders sorgfältig.

- Wie groß ist Ihr Raumbedarf, welche Anforderungen haben Sie an Ausstattung und Aufteilung?
- Benötigen Sie Gewerbe-, Produktions- oder Handelsflächen, gegebenenfalls mit welcher technischen Infrastruktur?
- Benötigen Sie einen Standort in der Nähe Ihrer Kunden und/oder Lieferanten?
- Stellt die Nachbarschaft einen Standortvorteil oder Konkurrenz dar?
- Passt der Standort zu Ihrem Geschäftsprofil und den Erwartungen der Kunden, die Sie erreichen wollen?
- Welchen Stellenwert hat die Verkehrsinfrastruktur für Sie selbst, Ihre Kunden und Lieferanten?
- Können Sie am geplanten Standort mit erforderlichen Genehmigungen rechnen?
- Wenn Sie auf den Einsatz von Mitarbeiter/-innen angewiesen sind: Gibt es am geplanten Standort genügend Mitarbeiter/-innen oder müssen Sie eher mit wenigen Bewerbungen rechnen?
- Müssen Sie mit Änderungen durch stadtplanerische Maßnahmen rechnen?
- Welche einmaligen und laufenden Kosten verursacht der geplante Standort, z. B. durch Umbauten, Wegezeiten, Energieversorgung?

- Ist das persönliche Umfeld mit dem betrieblichen vereinbar?
- Wie weit ist der geplante Standort von Ihrem privaten Lebensraum, wie Wohnung, Kindergarten, Schule usw. entfernt und welche Kosten werden durch diese Wege verursacht?

### 1.2.6 Warum werden Sie aktiv?

Rekapitulieren Sie noch einmal Ihre eigenen Erwartungen und persönlichen Voraussetzungen. Sie müssen in allen Bereichen mit dem geplanten Geschäftszweck und Ihren Aktivitäten vereinbar sein, damit Sie den Anforderungen des Marktes standhalten können.

- Trauen Sie sich zu, sich am Markt mit Ihrer Idee durchzusetzen?
- Basiert Ihre Planung auf realistischen Annahmen?
- Haben die guten Beziehungen, welche die Wahl des Geschäftszweckes vielleicht mitbestimmt haben, eine dauerhafte Chance, dem Absatz ein sicheres Standbein zu vermitteln?
- Besitzen Sie genügend Durchhaltevermögen, um mit Unsicherheiten und auch mit Rückschlägen fertig zu werden?
- Sind Sie aufgrund der Beschreibung Ihres Geschäftszweckes sicher, nicht nur aus einer vorübergehenden Laune heraus in die Selbstständigkeit zu starten?

## 1.3 Rahmenbedingungen

Ihr Unternehmen wird durch eine Reihe von Rahmenbedingungen geprägt, die Sie nur bedingt durch die Auswahl von Alternativen im Geschäftszweck, der Organisation oder der Vertragsgestaltung beeinflussen können. Verschaffen Sie sich einen Überblick über die für Sie notwendigen Bedingungen. Überprüfen Sie, welche Auswirkungen sich im Einzelfall aus Ihrem Konzept ergeben und analysieren Sie die Vor- und Nachteile. Wichtige rechtliche Aspekte in der Gründung müssen berücksichtigt werden; sei es in der Wahl der Rechtsform, der Art der Gründung oder der Gestaltung notwendiger Verträge. Auch versuchen pfiffige Makler oder Vermittler oft, Sie nach allen Regeln der Kunst zu überzeugen. Entscheiden Sie nicht vorschnell. Eine kompetente und

unabhängige Beratung kann helfen, teure Fehlentscheidungen zu vermeiden.

Folgende Faktoren sind zu klären:

### 1.3.1 Rechtsformen

- Einzelunternehmen – überprüfen Sie auch, ob Sie ggf. den Status der Freiberuflerin/des Freiberuflers haben
- Personengesellschaft, vor allem als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), Partnerschaftsgesellschaft
- Offene Handelsgesellschaft (OHG) oder Kommanditgesellschaft (KG)
- Kapitalgesellschaft, vorrangig als Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Die einzelnen Rechtsformen sind in Kapitel 3.12 näher beschrieben.

### 1.3.2 Betriebsorganisation und Personalplanung

#### Rahmenbedingungen

- Betriebliche Ablaufpläne
- Aufgabendefinition und -verteilung zwischen Geschäftsführer/-in und Mitarbeiter/-innen
- Definition von Verantwortungsbereichen
- Anforderungsprofile für einzustellende Mitarbeiter/-innen und marktgerechte Gehaltsansprüche
- Rechtliche Vorschriften
- Rechtliche Voraussetzungen für Ihr Vorhaben
- Vorschriften zum Umweltschutz
- Notwendige Genehmigungen
- Notwendige Anmeldungen
- Steuerliche Konsequenzen
- Buchführungspflichten und -möglichkeiten
- Vorschriften betreffend Scheinselbstständigkeit/arbeitnehmerähnliche Selbstständigkeit, siehe auch Kapitel 3.15.

#### Notwendige und/oder mögliche Verträge

- Unternehmensberatungsvertrag
- Gesellschaftsvertrag
- Kreditverträge

- Patent- und Lizenzverträge
- Franchise-Vertrag
- Lieferverträge
- Werk- und Dienstleistungsverträge
- Mietverträge
- Leasingverträge
- Kauf- und Übernahmeverträge
- Arbeitsverträge mit Personal
- Versicherungsverträge
- Buchhaltungs- und Steuerberatungsverträge
- Wartungs- und Reparaturverträge
- Werbeverträge

## 1.4 Finanzierungskonzept

Wenn Sie das Gefühl haben, dass Ihr Konzept nun inhaltlich auch unter Berücksichtigung der Rahmenbedingungen stimmig ist, müssen Sie überprüfen, ob sich Ihr Einsatz auch lohnen wird. Dies setzt voraus, konsequent und ehrlich – also lieber vorsichtig – zu rechnen.

Hinweis: Wichtig ist, von Beginn an die Kosten für die Lebensführung streng von den Betriebskosten für das Unternehmen zu trennen. Während die Agentur für Arbeit Unterstützung bei den Kosten für die Lebensführung gewähren kann, z. B. in Form Gründerzuschusses, können Betriebskosten insbesondere durch die KfW Mittelstandsbank (Kreditanstalt für Wiederaufbau) gefördert werden. Im Folgenden werden im Wesentlichen die Fragen rund um die Betriebskosten, das heißt, die Kosten, die durch den Betrieb ausgelöst werden, behandelt.

Notwendig ist eine sorgfältige Gliederung Ihres Mittelbedarfs. Unterscheiden Sie zwischen einmaligen Kosten und den wiederkehrenden betrieblichen Kosten. Die betrieblichen Kosten müssen Sie zumindest mittelfristig, auf jeden Fall langfristig aus der Geschäftstätigkeit decken können.

Eine Übersicht über alle voraussichtlichen Kosten und Erträge ist damit unerlässlich. Sie sollte einen Zeitraum von drei Jahren umfassen und je nach Branche monatliche Aufstellungen enthalten.

Trennen Sie außerdem die betrieblichen Kosten in Fixkosten und variable Kosten. Fixkosten müssen Sie aufbringen, auch wenn die Geschäfte schlecht laufen, Sie im Urlaub sind oder wenn Sie erkranken. Sie entstehen allein durch die Betriebsbereitschaft Ihres Unternehmens, z. B. Miete oder Personalkosten.

Variable Kosten sind abhängig von der tatsächlichen Leistungserstellung. Aus einem soliden inhaltlichen Konzept lassen sich alle relevanten Zahlen ableiten. Besorgen Sie sich branchenspezifische Kennzahlen und Vergleichswerte, z. B. von Kammern und Verbänden, um Ihre Annahmen und Berechnungen damit vergleichen zu können. Für die Erstellung eines Investitions-, Kosten- und Liquiditätsplanes können Sie auch Formblätter mit Rechenbeispielen über Banken, Sparkassen, Versicherungen und andere Institutionen beziehen.

### 1.4.1 Notwendiges Startkapital

Ermitteln Sie, welchen Finanzbedarf Sie zur Eröffnung Ihres Geschäftes oder Betriebes haben. Bedenken Sie, dass eine zu knappe Kalkulation Ihren unternehmerischen Spielraum einschränkt. Zu großzügige Ansätze können dagegen Ihre Möglichkeiten schnell übersteigen.

### 1.4.2 Investitionen zur Gründung des Unternehmens

Versuchen Sie, die Anschaffungskosten so realistisch wie möglich zu schätzen, Kostenvoranschläge oder verbindliche Angebote erhöhen Ihre Planungssicherheit.

- Welche Kosten entstehen für Unternehmensbeteiligung oder -erwerb?
- Welche einmaligen Kosten inkl. aller Nebenkosten entstehen für Erwerb, Bau oder Umbau von Grundstücken oder Gebäuden bzw. Räumlichkeiten?
- Welche Ein- oder Umbauten sind vor Eröffnung notwendig?
- Welche Einrichtungsgegenstände für Betriebs- oder Geschäftsräume und sonstige Anschaffungen sind notwendig. Was wollen oder müssen Sie gegebenenfalls vom Voreigentümern oder Franchise-Gebern übernehmen?

- Welche Gegenstände können evtl. kostengünstiger gebraucht erworben werden? Für welche Investitionen kommt Leasing als Alternative in Frage?
- Mit welcher Lebensdauer Ihrer Investitionen und welchen notwendigen Ersatzbeschaffungen rechnen Sie?
- Was kostet ein ausreichendes Lager von Waren, Roh-, Hilfs- oder Betriebsstoffen, mit dem Sie beginnen müssen oder wollen?

### 1.4.3 Kosten der Gründung

Vor Eröffnung Ihres Unternehmens fallen eine Reihe von Ausgaben an, die keine Investitionen sind, da ihnen keine Sachwerte gegenüberstehen.

- Welche Kosten verursacht die Ausarbeitung Ihres Konzeptes?
- Welche Kosten entstehen für Weiterbildung und Beratung, die Sie nutzen werden?
- Haben Sie alle anfallenden Gebühren für Anmeldungen, Lizenzen und Finanzierung (Bereitstellungsprovisionen, Disagio usw.) berücksichtigt?
- Was kostet Ihre Eröffnungswerbung?
- Welche Kosten entstehen für die Entwicklung eines Namens und Firmenlogos?
- Welche Kosten entstehen für Notar/-in, Makler/-in, sonstige Vermittler/-innen und Mietsicherheiten?

### 1.4.4 Betriebsmittel in der Anlaufphase

Kalkulieren Sie aus Sicherheitsgründen die Kosten der Startphase in Ihren Finanzbedarf mit ein, damit Sie sich finanziellen Druck ersparen, ehe sich Ihr Unternehmen überhaupt etablieren kann.

- Welcher Zeitraum muss realistischerweise angesetzt werden?
- Welche fixen und variablen Kosten sind zu berücksichtigen?
- Ist Ihre Zahlungsfähigkeit zu jedem Zeitpunkt gesichert?
- Was ist für den persönlichen Lebensunterhalt einzuplanen?
- Haben Sie genügend finanzielle Reserven für anfäng-

- Haben Sie an Rücklagen für unvorhergesehene Dinge gedacht?

### 1.4.5 Finanzierungsmittel

Im zweiten Schritt müssen Sie entscheiden, wie Sie die Finanzierung gewährleisten wollen. Hier bietet der Markt zahlreiche Möglichkeiten. Wägen Sie unter Berücksichtigung Ihrer verfügbaren Kreditsicherheiten, der Finanzierungskosten, der einzugehenden Bindungsdauer und sonstiger Vor- oder Nachteile verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten gegeneinander ab. Dabei sollten Sie verschiedene Möglichkeiten miteinander kombinieren. So ist es sinnvoll, kurzfristige und langfristige Kredite aufzunehmen. Überprüfen Sie auch projektspezifische Kreditprogramme und Zuschussmöglichkeiten. Informieren Sie sich daneben auch über sonstige Finanzierungshilfen. So werden in besonderen Fällen Lohnkostenzuschüsse gewährt. Oder auch Zuschüsse zu den eigenen Lebenshaltungskosten, wenn Sie sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbstständig machen.

Hinweis: Berücksichtigen Sie bei Ihrer Entscheidung aber auch rechtliche und steuerliche Auswirkungen!

Ausführliche Erläuterungen finden Sie im Kapitel 2 und 3.

### 1.4.6 Leasing

Als Alternative zur Anschaffung von Investitionsgütern und der entsprechenden Kapitalbindung kann für bestimmte Wirtschaftsgüter Miete oder Pacht im Rahmen von Leasingverträgen sinnvoll sein. Die Leasingkosten gehören dann zu Ihren monatlichen Fixkosten.

Häufig bieten Leasingverträge den Vorteil der Anpassung an technische Neuerungen durch regelmäßigen Austausch der Objekte. Lassen Sie sich über die wirtschaftlichen und steuerlichen Aspekte beraten und vergleichen Sie die Angebote, insbesondere mit Blick auf Laufzeiten, Anzahlungen, Raten und Restwerte.

- Für welche Anschaffungen kann Leasing in Frage kommen?

- Welche finanziellen Belastungen kommen auf Sie zu?
- Welche vertraglichen Pflichten und Rechte gehen Sie ein?

## 1.5 Wirtschaftsplan

Die Gegenüberstellung der erwarteten betrieblichen Umsätze und Kosten zeigt Ihnen das wirtschaftliche Potential Ihres Vorhabens. Diese Planrechnung soll Ihnen zeigen, ob Sie aus den Verkaufserlösen Ihrer Waren/ Dienstleistungen alle Kosten Ihres Unternehmens mindestens decken können, oder günstiger, Gewinne erzielen können. Die nachfolgenden Anregungen können eine erste Berechnungsgrundlage sein, anhand derer Sie erkennen, ob sich Ihr Vorhaben wirtschaftlich durchführen lässt.

Zur detaillierten Kalkulation, Rentabilitätsrechnung (Erfolgsrechnung) und Liquiditätsplanung sollten Sie kaufmännische Fachliteratur nutzen und auf die individuelle Beratung nicht verzichten.

Beginnen Sie aus Gründen der Übersichtlichkeit am besten mit einer monatlichen Aufstellung und kumulieren Sie dann jährlich. So lassen sich je nach Unternehmensgegenstand die Anlaufphase sowie jahreszeitliche und andere Schwankungen realitätsnaher kalkulieren. Leiten Sie alle Zahlen konsequent aus dem ab, was Sie bisher in Ihrer Planung schon festgehalten haben, und kontrollieren Sie die Vollständigkeit und Plausibilität der angesetzten Werte. Sie gewinnen an Sicherheit für Ihre Planung, wenn Sie Ihre Berechnung alternativ unter günstigen und ungünstigen Annahmen (für Preise, Mengen, Kundenzahlen usw.) durchspielen, um sich die Auswirkungen zu verdeutlichen und „Notbremsen“ einzukalkulieren.

Notwendig ist eine detaillierte Rentabilitätsvorschau über drei Jahre. Zur technischen Unterstützung eignet sich ein Tabellenkalkulationsprogramm. Ein negatives Ergebnis ist nur in der Anlaufphase akzeptabel und häufig normal. Für die Folgezeit müssen Sie positive Ergebnisse erreichen können. Sollte dies auch nach Konzeptüberarbeitung nicht möglich sein, ist Ihr Unternehmen in der Regel nicht tragfähig und damit nicht marktfähig.

### 1.5.1 Überlegungen zur Umsatz- und Kostenplanung

Bei der Umsatzermittlung legen Sie einen geschätzten realitätsnahen Preis der absetzbaren Mengen bei Waren oder der geleisteten Arbeitsstunden bei Dienstleistungen zugrunde. Diese werden um so genauer ausfallen, je konkreter Sie sich in Ihr Konzept hineindenken. Der reale Markt bietet Vergleichsmöglichkeiten. Achten Sie auf eine differenzierte Betrachtung der verschiedenen Waren und Leistungen, die Sie anbieten werden. Jeder Umsatz verursacht variable Kosten, die der erbrachten Leistung direkt zurechenbar sind, z. B. Bezugskosten für den erforderlichen Wareneinsatz oder Fahrtkosten für Dienstleistungen. Ermitteln Sie die mit Ihrer Umsatzplanung korrespondierenden variablen Kosten. Rechnen Sie in jedem Fall nur mit Nettowerten ohne Umsatz- bzw. Vorsteuer und berücksichtigen Sie in Ihrer Planung die folgenden Faktoren:

- Wie lange wird die Markteinführung Ihres Produktes dauern?
- Welche Preise wollen Sie und welche können Sie realistisch am Markt durchsetzen?
- Gibt es Branchenvergleichszahlen oder zuverlässige Erfahrungswerte?
- Gibt es Preisrestriktionen wie Gebührenordnungen?
- Kennen Sie die üblichen Handelsspannen und Kalkulationssätze?
- Welche Rolle spielen jahreszeitliche Schwankungen?
- Mit welchen Rabatten und Skonti werden Sie arbeiten?
- Kann Ihre Ware unverkäuflich werden?

### 1.5.2 Plausibilitätskontrolle

Es ist sinnvoll, die einzelnen Faktoren der Umsatz- und Kostenplanung auf Ihre Marktfähigkeit und Leistbarkeit hin zu überprüfen.

#### Dienstleistungsunternehmen oder freie Berufe

Ihre Arbeitszeit können sie nur zum Teil in Rechnung stellen. Machen Sie sich klar, wie viel Zeit Sie für Akquisition, Werbung, Büroarbeiten, Supervision oder eigene Fortbildung aufwenden müssen und schätzen Sie gerade

in der Anfangsphase eher großzügig. Vernachlässigen Sie die Vor- und Nachbereitung Ihrer Aufträge nicht, und denken Sie an Urlaubszeiten und eventuelle Ausfälle durch Krankheit. Nur die Ihnen verbleibende Arbeitszeit ergibt die produktiven Arbeitsstunden im engeren Sinne, die Sie sich von Ihren Kunden auch bezahlen lassen können. Mehr dürfen Sie in Ihrer Umsatzplanung nicht ansetzen.

Vergleichen Sie Ihre Stundensätze kritisch mit den Preisen Ihrer Konkurrenz. Wenn Sie sich an den branchenüblichen und durchsetzbaren Preisen orientieren oder vorgegebene Gebührenordnungen berücksichtigen müssen, können Sie überprüfen, ob die notwendige Stundenzahl überhaupt realistisch leistbar ist, es gilt dann folgende Rechnung:

$$\frac{\text{Planumsatz}}{\text{Stundensatz}} = \frac{\text{Notwendige produktive Arbeitsstunden}}{\text{pro Zeiteinheit/-en Periode}}$$

**Handels- und Produktionsunternehmen:**

Die variablen Kosten für Wareneinkauf, Transport, Bearbeitung usw. schlagen sich in der Handelsspanne nieder.

Sie errechnet sich nach folgender Formel:

$$\frac{(\text{Verkaufspreis} - \text{Einstandspreis}) \times 100}{\text{Verkaufspreis}} = \text{Handelsspanne}$$

Anhand der konkreten Bezugsquellen kalkulieren Sie Ihre Einstandspreise unter Berücksichtigung von Rabatten und Skonti sowie Bezugskosten, z. B. für Transport und Versicherung. Annahmen über die Verkaufspreise sind in Ihrer Umsatzplanung enthalten. Nutzen Sie den Branchenvergleich zur kritischen Beurteilung Ihrer Handelsspanne ebenso wie der Verkaufspreise.

**1.5.3 Fixkosten**

Stellen Sie nun zusammen, welche Positionen Sie unbedingt mit Ihrem Unternehmen erwirtschaften müssen, um die Betriebsbereitschaft sicherzustellen. Die folgende Auflistung von Fixkosten kann hierfür nur ein Anhaltspunkt sein, je nach Unternehmenszweck kann

die Abgrenzung von variablen Kosten und Fixkosten variieren.

- Personalkosten, Löhne und Gehälter zzgl. Nebenkosten
- + Mieten und Mietnebenkosten
- + Reinigung
- + Telefon
- + Porto
- + Büromaterial
- + Kosten für Werbung
- + Leasingraten
- + Fahrzeugkosten, insbesondere für Versicherung, Steuern, Wartung, aber auch durchschnittlicher Mindestbetrag für Kraftstoff
- + Pflege und Wartung von Maschinen und Ähnlichem
- + Beiträge für Berufsverbände oder andere Mitgliedschaften
- + Steuerberatung und Buchhaltung
- + Abschreibungen und Rückstellungen für Reparaturen, Rücklagen für Ersatzbeschaffungen oder Erweiterungen
- + Kreditzinsen
- = Notwendige betriebliche Fixkosten

**1.5.4 Rentabilität**

Ihre Planrechnung für ein Jahr können Sie beispielsweise so aufstellen:

Planumsatz	100.000,00 €	100 %
- notwendige betriebliche variable Kosten	30.000,00 €	30 %
= Deckungsbeitrag I	70.000,00 €	70 %
- notwendige betriebliche Fixkosten	30.000,00 €	30 %
= Deckungsbeitrag II	40.000,00 €	40 %

Aus diesem Betriebsergebnis müssen Sie noch Steuern, Tilgungen für Kredite und Ihren Unternehmerlohn bestreiten. In einer GmbH ist Ihr Gehalt als Geschäftsführer bereits Bestandteil der Fixkosten. Als Einzelunternehmer/-in oder Gesellschafter/-in einer Personengesellschaft müssen Sie Privatentnahmen aus dem Betriebsergebnis ansetzen. Der Unternehmerlohn sollte, zumindest mittelfristig, auch eine Verzinsung

Ihres eingesetzten Eigenkapitals beinhalten. In jedem Fall müssen Sie prüfen, ob sich die notwendigen privaten Ausgaben für Lebensunterhalt, private Versicherungen, Altersvorsorge, Kinderbetreuung und sonstige Verpflichtungen insgesamt regelmäßig decken lassen. Ergänzen Sie Ihre Rechnung um folgende Posten:

Betriebsergebnis
– Steuern
– Tilgung von Bankkrediten
– Unternehmerlohn
= Deckungsbeitrag II

Nur wenn dieser Jahresüberschuss nachhaltig positiv ist, arbeitet Ihr Unternehmen rentabel.

### 1.5.5 Liquiditätsplanung

Ein häufiges Problem junger Unternehmen ist die Zahlungsunfähigkeit trotz zufriedenstellender Rentabilität. Mit einer Liquiditätsplanung stellen Sie sicher, davon nicht überrascht zu werden. Listen Sie die tatsächlichen monatlichen Einzahlungen und Auszahlungen komplett auf und berechnen Sie die Differenz, damit Sie mögliche Unterdeckungen erkennen. Den Ausgleich von eventuellen monatlichen Fehlbeträgen müssen Sie zu jedem Zeitpunkt von Beginn an sicherstellen. Zahlungsunfähigkeit ist für Ihr Unternehmen, unabhängig von den Gründen, in jedem Fall existenzbedrohend. Auch dann, wenn Sie Vermögenswerte im Anlagevermögen haben, die aber nicht unmittelbar in liquide Mittel = Bargeld umgewandelt werden können!

- Gibt es Möglichkeiten, Auszahlungen zu verschieben?
- Wie pünktlich zahlen Ihre Kunden?
- Sind An- oder Teilzahlungen zu vereinbaren?
- Passt Ihr Kontokorrentkredit?

### 1.5.6 Überarbeitung Ihres Unternehmenskonzeptes

Ihr Konzept wird wahrscheinlich nicht auf Anhieb zufriedenstellende Ergebnisse in Rentabilität und Liquidität zeigen. Eine Überarbeitung ist in den meisten Fällen

unumgänglich. Ihre bisherige Arbeit – die sorgfältige Gliederung des Konzeptes und eine Zusammenstellung aller relevanten Zahlen – ist hierfür eine gute Voraussetzung. Analysieren Sie die Spielräume, um betriebliche Kosten zu reduzieren oder Umsätze zu erhöhen, bzw. Ein- und Auszahlungen zu verschieben. Wichtig ist, die Plausibilität nicht aus dem Auge zu verlieren. Konzeptuelle Anpassungen sind nötig, sie müssen dann aber inhaltlich konsequent in allen Auswirkungen betrachtet werden. Verzichten Sie nicht auf Alternativrechnungen für ungünstigere Entwicklungen als die zunächst geplanten Umsatz- und Kostenansätze.

### Gliederung des Konzeptes

Zur Vorlage bei Banken und anderen Institutionen sollten Sie sich an den üblichen Gliederungsvorschlägen für Ihr Konzept orientieren:

1. Ihre Geschäftsidee in Kurzfassung (geplanter Gründungszeitpunkt usw.)
2. Ihr Persönlichkeitsprofil (Anlehnung an Ihren Lebenslauf und Eignungsnachweise)
3. Leistungs- oder Produktprogramm (Angebote, Preiskalkulation, Service, Lieferanten)
4. Absatzmarkt (Zielgruppe, Bedarf, Werbung, Absatzwege, mögliche Veränderungen)
5. Standort (unternehmensbezogene Vorteile, Infrastruktur usw.)
6. Personalplanung (Anzahl, Kosten, Qualifikation, ggf. Aushilfen)
7. Investitionen (Zusammenstellung und Preise)
8. Betriebsmittel (Anlaufphase und laufende Kosten)
9. Finanzierung (Eigenkapital und Finanzbedarf)
10. Rentabilitätsvorschau (Umsatzplanung, Notwendige Betriebsausgaben in variablen und fixen Kosten)
11. Liquiditätsplanung (monatliche Aufstellung, Privatentnahmen)

### 1.5.7 Nutzen Sie Beratungsmöglichkeiten!

Erfahrungen und auch statistische Auswertungen zeigen, dass die Überlebenschancen von Jungunternehmen höher sind, wenn Gründerinnen und Gründer schon in der Planungsphase kompetente Beratung wahrgenom-

men haben. Nehmen Sie die Hilfestellung in Anspruch, die Sie brauchen, und erarbeiten oder überarbeiten Sie das Konzept gemeinsam mit einer Unternehmensberaterin oder einem Unternehmensberater. Die Kosten hierfür können bezuschusst werden. Entsprechende Informationen finden Sie in Kapitel 2.

Machen Sie sich bei der Unterstützung durch eine Beraterin oder einen Berater immer klar: Sie selbst werden das Unternehmen führen und sind für die Umsetzung des Konzeptes in Zukunft verantwortlich. Die meisten Ihrer Entscheidungen werden Sie langfristig binden. Korrekturen im Nachhinein können teuer werden. Nur wenn Sie sich selber mit Ihrem Konzept in allen seinen Feinheiten sicher fühlen, können Sie erfolgreich damit arbeiten. Starten Sie nur dann, wenn auf der Grundlage einer realistischen und in sich logischen Kalkulation Ihre Liquidität jederzeit gesichert ist und die Rentabilitätsvorschau spätestens nach der Anlaufphase positive Ergebnisse zeigt.

Eine fachkundige Unterstützung als begleitende Beratung in der kritischen Anlaufphase und den ersten zwei Jahren Ihres Unternehmens ist häufig eine sinnvolle Investition, die ebenfalls zuschussfähig sein kann. So sichern Sie sich die objektive Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklung in bestimmten Zeitabständen und haben eine professionelle Hilfestellung bei Fragen und Problemen der Unternehmensführung. Die Inanspruchnahme von Beratungsleistungen ist nicht zuletzt für Kreditinstitute ein nicht zu unterschätzender Sicherheitsfaktor, der Ihrer Kreditwürdigkeit zugute kommen kann. Zur Vorbereitung eines effizienten Beratungsgesprächs finden Sie im Anhang I eine Checkliste. Zur Auswahl geeigneter Berater/-innen finden Sie Hinweise in Kapitel 4.

## 2. Finanzierungsmöglichkeiten

Nur wenige Existenzgründerinnen und Existenzgründer werden auf Eigenkapital zurückgreifen können, das die Finanzierung ihres Gründungsvorhabens zu 100 % abdeckt. Deshalb bietet der Staat für die Gründungsphase und die ersten Jahre nach der Gründung bis zu 10 Jahren spezielle Kredite zu günstigen Rahmenbedingungen mit niedrigeren Zinssätzen, langer Laufzeit und tilgungsfreien Startjahren an. Eine wesentliche Voraussetzung für

die Kreditaufnahme ist ein Eigenkapitalanteil von etwa 15 % der Finanzierungssumme. Lassen Sie sich ausführlich über eine sinnvolle Finanzierung für Ihren Finanzplan bei kompetenten Fachleuten beraten.

### 2.1 Kreditprogramme der öffentlichen Hand

Unternehmen schaffen Arbeitsplätze. Durchschnittlich werden 3 – 4 Arbeitsplätze nachhaltig in den ersten Jahren nach der Gründung eines Unternehmens eingerichtet. Daran sind Bund, Länder und Kommunen wirtschaftspolitisch sehr interessiert und fördern Gründerinnen und Gründer mit Darlehen, Beteiligungen, Zuschüssen und Bürgschaften.

Neben der Gründung werden grundsätzlich auch Firmenbeteiligungen und der Kauf eines bereits bestehenden Unternehmens zur Fortführung gefördert. Freiberuflerinnen und Freiberufler wie z. B. Heilpraktiker, Therapeuten, Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater u. a. Berufsgruppen gehören ebenfalls zum Förderkreis. Diese Fördermittel werden vom Staat bundesweit über die KfW Mittelstandsbank in Umlauf gebracht.

Vertreter von Banken, Sparkassen, Venture Capital-Gesellschaften, Kommunen, Beraterinnen und Berater aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft sind Kooperationspartner der KfW-Mittelstandsbank. Auf der Internetseite [www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de) finden Sie zusätzliche Informationen rund um die Förderprodukte der KfW-Mittelstandsbank.

Die bundesweite KfW Mittelstandsbank bietet zudem in einigen Bundesländern spezielle Angebote in der Gründungs- und Wachstumsfinanzierung (GuW) an, z. B. GuW Investitions- und Betriebsmitteldarlehen, GuW Nachrangdarlehen oder Darlehen für GuW Zielgruppen.

In 2004 hat die neu gegründete NRW.BANK als die Förderbank für das Bundesland Nordrhein-Westfalen ihre Aktivitäten aufgenommen. Die NRW.BANK bedient als wettbewerbsneutrale Partnerin das gesamte Spektrum kreditwirtschaftlicher Förderprodukte in der Existenzgründungs- und Mittelstandsförderung, der sozialen Wohnraumförderung sowie der Infrastruktur- und Kommunalfinanzierung.

### 2.1.1 Ablauf einer Antragstellung für ein Förderdarlehen bei der Hausbank

Grundsätzlich werden alle Anträge auf Fördermittel von der Existenzgründerin oder dem Existenzgründer über Ihre Hausbank gestellt. Folglich kann der Antrag nicht direkt bei der KfW Mittelstandsbank gestellt werden, sondern bei einer Sparkasse oder Kreissparkasse, einer Volks- und Raiffeisenbank oder einer Privatbank wie z. B. der Deutschen Bank AG oder Commerzbank AG, vorausgesetzt Ihre Hausbank arbeitet mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW-Bank) zusammen.

#### Folgende Schritte sind zur Kreditgenehmigung notwendig:

- Vorlage des Unternehmenskonzeptes der Gründerin/ des Gründers bei der Hausbank
- Prüfung des Unternehmenskonzeptes bei der Hausbank
- Entscheidung der Hausbank über wirtschaftliche und plausible Tragfähigkeit
- Die Gründerin bzw. der Gründer stellen den Antrag auf Fördergelder bei der Förderbank KfW Mittelstandsbank über ihre Hausbank
- Genehmigung der Förderung durch die Förderbank
- Genehmigung der Förderung durch die Hausbank
- Bereitstellung des Kredites bei der Hausbank

### 2.1.2 Förderkredite der KfW-Mittelstandsbank

Sie sind eine Existenzgründerin oder ein Existenzgründer und eine Freiberuflerin oder Freiberufler? Oder Sie vertreten ein bereits etabliertes Unternehmen? Sie haben ein plausibles und tragfähiges Unternehmenskonzept oder einen Businessplan entwickelt?

Die Orientierungs-, die Planungs- und Umsetzungsphasen liegen hinter Ihnen. Jetzt fehlt Ihnen nur noch die Finanzierung Ihres Vorhabens! Und Sie haben von der KfW Mittelstandsbank gehört, die Förderkredite für die gewerbliche Wirtschaft vergibt. Öffentliche Kreditprogramme des Bundes und des Landes stellen Kapital für Investitionen, zum Teil auch für Betriebsmittel zur Verfügung. Ergänzend bieten sie teilweise auch Haf-

tungsentlastung, wenn Sie nicht über die ausreichenden Kreditsicherheiten verfügen.

Vermittler sind die Hausbanken. Informieren Sie sich neben den Konditionen wie Zinsen, Laufzeiten und Auszahlungsabschlüsse über Antragsvoraussetzungen, Bearbeitungszeiten und sonstige Bedingungen. Informieren Sie sich, z. B. im Internet über aktuelle Förderprogramme. Eine komplette Übersicht aller Förderprogramme erhalten Sie im Gründerbüro der Stadt Köln im Amt für Wirtschaftsförderung.

Teilweise brauchen Sie Gutachten einer fachkundigen Stelle zur Tragfähigkeit Ihres Unternehmenskonzeptes und müssen die Anträge zwingend vor der Gründung stellen. Machen Sie sich klar, dass die Vermittlung öffentlicher Programme je nach Kreditsumme für die Bank unter Umständen wirtschaftlich wenig attraktiv ist, fragen Sie also gezielt danach.

- Haben Sie die öffentlichen Kreditprogramme verglichen?
- Haben Sie besondere projektspezifische Kreditprogramme berücksichtigt, z. B. Fördermaßnahmen zum Umweltschutz?
- Gibt es tilgungsfreie Zeiten, die Sie entlasten?
- Sind Voraussetzungen, Verwendungszweck, Mindest- oder Höchstsummen und Laufzeiten mit Ihrem Vorhaben vereinbar?
- Welche Kreditsicherheiten können Sie anbieten?
- Sind Sie ausreichend über Bürgschafts- und Haftungsentlastungsprogramme informiert?
- Haben Sie die Konditionen verschiedener hauseigener Bankkredite recherchiert?
- Hat die von Ihnen bevorzugte Bank ein Interesse an Ihrer Existenzgründung?
- Fühlen Sie sich hinreichend beraten?

#### 2.1.2.1 Konditionen, Laufzeit, Haftungsfreistellung

Die KfW Mittelstandsbank bietet zielgerichtete Förderungsprogramme für jeden der ganz unterschiedlichen Verwendungszwecke in den verschiedenen Lebensphasen Ihres Unternehmens an. Die am häufigsten gestellten Fragen handeln von Konditionen und Laufzeit und der Haftungsfreistellung eines Kredites. Die aktuellen

Konditionen über die Kreditprogramme erfahren Sie über die KfW-Förderbank. Aktuelle Wirtschafts- und Finanznachrichten aus der Förderbank können Sie in Form eines Newsletters unter [www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de) kostenlos herunterladen. Staatliche Fördermittel werden vielfach in der Finanzierungsform von günstigen Rahmenbedingungen für Kredite ausgegeben. In der Regel wird bei allen öffentlichen Finanzierungsprogrammen vorausgesetzt, dass Sie als Gründer/Gründerin eine wirtschaftliche Vollexistenz nachhaltig erreichen wollen. Die Kosten für Kredite, Zinsen und Gebühren liegen in der Regel unter dem üblichen Marktzins. Eine Inanspruchnahme derartiger Finanzierungsangebote kann aufgrund der günstigeren Rahmenkonditionen durchaus vorteilhaft sein. Als Gründerin oder Gründer sollten Sie dennoch die Rahmenkonditionen zu anderen allgemein üblichen Krediten der Privatwirtschaft vergleichen. Die öffentlichen Kreditprogramme werden über Ihre Hausbank abgewickelt, das heißt, Sie können diese Programme bei der Bank Ihrer Wahl beantragen. Ihre Hausbank entscheidet über die Tragfähigkeit und Plausibilität Ihres Unternehmenskonzeptes und damit auch darüber, ob sie Ihr Vorhaben unterstützt. Die Hausbank, die Ihre Anträge weiterleitet, trägt grundsätzlich das Kreditrisiko.

### 2.1.2.2 Zum Ausschluss der Bewilligung von Fördergeldern

Der Beginn der unternehmerischen Tätigkeit vor der Antragstellung des Kredites führt zum Ausschluss der Bewilligung von Fördergeldern!

Auch der Beginn unternehmerischer Aktivitäten besonders mit Außenwirkung vor der verbindlichen Antragsannahme und Weiterleitung durch die Hausbank führt bei einigen Programmen zum Ausschluss aus der Förderung. Die Abgrenzung von Aktivitäten der Gründungsvorbereitung zu den unternehmerischen Aktivitäten ist nicht immer eindeutig. Die Gewerbeanmeldung als Grundlage für Lieferantenkontakte und Mietverträge zur Standortsicherung gehören in der Regel zur Vorbereitung. Einzelheiten sollten Sie mit Ihrer Bank und in der Einzelberatung klären.

Berücksichtigen Sie in Ihrer Zeitplanung die Antrags- und Bewilligungsfristen, klären Sie gegebenenfalls Zwischen-

finanzierungsmöglichkeiten und beachten Sie, dass kein Rechtsanspruch auf die Gewährung öffentlicher Mittel besteht.

Vorsicht ist besonders geboten bei voreiligem Abschluss eines langjährigen Gewerbemietvertrages bevor Sie als Gründerin die schriftliche Kreditbewilligung von Ihrer Hausbank erhalten haben. Wird der Kredit aus irgendeinem Grund nicht bewilligt, können Sie als Gründerin oder Gründer für den Gewerbemietvertrag zur Haftung herangezogen werden, und zwar für die gesamte Mietdauer.

Die Bewilligung Ihres Kredites verpflichtet Sie, für Ihre Hausbank über die ausgezahlten Mittel Verwendungsnachweise zu führen.

Finanzierbar über Kredite sind: Kauf von Grundstücken, Betriebsgebäuden sowie Renovierungs- und Umbaukosten; Kauf von Maschinen, Einrichtungen, Fahrzeugen; Kauf von Patenten und Lizenzen; Lagerinvestitionen; Betriebsmittelbedarf; Durchführung von technischen Entwicklungsvorhaben und Markteinführungen.

Die wichtigsten Programme sind an dieser Stelle zusammengestellt. Daneben existiert eine Vielzahl spezieller Förderprogramme, die im branchen- oder projektspezifischen Einzelfall in Frage kommen können. Ansprechpartner hierfür können Banken, Beraterinnen und Berater, Verbände und die Ministerien sowie das Gründerbüro des Amtes für Wirtschaftsförderung der Stadt Köln sein, siehe Kapitel 4.

### 2.1.2.3 Die Kosten für einen Kredit

Die Konditionen für Kredite ändern sich häufig. Auf die Angabe von Zinssätzen wird hier deshalb verzichtet. Die Höhe der Kreditzinsen richtet sich nach den Tageszinssätzen bei der Bewilligung des Kredites. Demnach kann sich zwischen Ihrer Antragstellung des Darlehens bei Ihrer Hausbank und der Bewilligungszusage Ihres Darlehens der Zinssatz ändern. Der Zeitraum zwischen der Antragstellung und der Bewilligung eines Darlehens kann etwa 6 – 8 Wochen dauern.

#### 2.1.2.4 Der Unterschied zwischen dem nominalen und dem effektiven Zinssatz für ein Darlehen

In den Finanzierungstabellen der Kreditinstitute sind die nominalen Zinssätze ausgewiesen. Der nominale Zinssatz ist die Grundlage für die Berechnung der Zinszahlung für den jeweils zu zahlenden Darlehensbetrag ohne Nebenkosten. In der Regel wird der Nominalzinssatz bei Kreditgesprächen genannt und hört sich günstig an. Hier ist Vorsicht geboten! Zu jedem Kredit oder Darlehen gehören Nebenkosten, die mit den Angeboten anderer Banken verglichen werden sollten. Zu den Nebenkosten können z. B. eine einmalige Bearbeitungsgebühr auf die gesamte Darlehenssumme, ein Disagio, ein Garantientgelt und Kontoführungsgebühren gehören.

Ein Disagio ist eine Gebühr, die prozentual von der gesamten Darlehenssumme vor der Auszahlung abgezogen wird. Das Garantientgelt ist eine Wagnisgebühr für den Ausfall der Kredit- oder Darlehenssumme.

Der effektive Jahreszins beziffert die jährlichen und auf die nominale Kredithöhe bezogenen Kosten von Krediten. Er wird in Prozent angegeben und müsste folglich eher effektiver Jahreszinssatz lauten, aber die Bezeichnung hat sich so eingebürgert. Kredite, deren Zinssatz oder/und andere preisbestimmende Faktoren sich während der Laufzeit ändern können, werden als anfänglicher effektiver Jahreszins bezeichnet.

Der Effektivzinssatz wird im Wesentlichen vom Nominalzinssatz, dem Auszahlungskurs (Disagio), der Tilgung und der Zinsfestschreibungsdauer bestimmt.

Mit Hilfe des Effektivzinssatzes können nur Darlehensangebote mit gleicher Zinsfestschreibungsdauer verglichen werden.

#### 2.1.2.5 Die Förderangebote der KfW Mittelstandsbank – KfW-StartGeld

Die KfW Mittelstandsbank hat Ihre beiden Kreditprogramme „StartGeld“ und „Mikro-Darlehen“ zum 1. Januar 2008 in einem neuen Produkt, dem „KfW-StartGeld“, zusammengefasst.

Das KfW-StartGeld richtet sich an Gründer/-innen, kleine Unternehmen und Freiberufler/-innen, deren Gesamtfremdfinanzierungsbedarf maximal 50.000 € beträgt. Der Kredithöchstbetrag beträgt 50.000 € bei einer Laufzeit von fünf bzw. zehn Jahren und ein bis zwei tilgungsfreien Anlaufjahren. Antragstellung ist möglich von der Gründung bis zu einem Unternehmensalter von drei Jahren. Auch die Förderung von anfänglichen Nebenerwerbstätigkeiten ist möglich, wenn diese mittelfristig in einen Haupterwerb übergehen. Eine kostenfreie außerplanmäßige Tilgung ist möglich. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, bei mehreren Gründern für das gleiche Vorhaben den Höchstbetrag je Gründer in Anspruch zu nehmen. Der Antrag ist vor Beginn des Vorhabens bei der Hausbank zu stellen.

Ein Rechtsanspruch auf KfW-StartGeld besteht nicht. Weitere Förderprogramme der KfW-Mittelstandsbank finden Sie unter [www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de).

#### 2.1.2.6 Anteilige Haftungsfreistellung der KfW Mittelstandsbank beim KfW-StartGeld

Für einige Darlehen bietet die KfW Mittelstandsbank eine anteilige Haftungsfreistellung in der Form einer prozentualen Risikoübernahme an. In der Praxis werden die vom Kreditnehmer geleisteten Sicherheiten von der Hausbank verwertet, wenn das Darlehen nicht vereinbarungsgemäß zurückgezahlt werden kann.

Der restliche Ausfallbetrag wird zurzeit im Verhältnis der vereinbarten Haftungsfreistellung von der Hausbank zu 20 % und von der KfW Mittelstandsbank zu 80 % getragen.

Für die Finanzierung trägt die Hausbank ein vermindertes Kreditrisiko. Grundsätzlich wird der/die Kreditnehmer/-in auch durch die Haftungsfreistellung nicht von ihrer Zahlungspflicht entbunden. Die Haftungsfreistellung ersetzt auch nicht die Kreditsicherheiten. Die Haftungsfreistellung dient als finanzpolitisches Instrument dazu, das Ausfallrisiko der Darlehenszahlungen besonders bei Existenzgründungskrediten für die Hausbank zu vermindern. Die Kreditvergabe liegt im Ermessen und in der Entscheidung der Hausbank. Einen Einfluss auf die Kreditentscheidungen der Sparkassen

und Banken hat die KfW Mittelstandsbank als überregionales neutrales Institut nicht.

#### 2.1.2.7 NRW/EU.Mikrodarlehen

Mit den NRW/EU.Mikrodarlehen unterstützt die NRW.BANK in Zusammenarbeit mit den STARTERCENTERN NRW Gründerinnen und Gründer von Kleinstunternehmen bis zu drei Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit.

Gefördert werden natürliche Personen mit Hauptwohnsitz in Nordrhein-Westfalen, die ein Kleinstunternehmen in Nordrhein-Westfalen gründen sowie grundsätzlich Kleinstunternehmer als Einzelgewerbetreibende oder Einzelkaufleute, die weniger als drei Jahre bestehen beziehungsweise am Markt tätig sind und ihren Geschäftssitz in Nordrhein-Westfalen haben.

Gefördert werden Existenzgründungen, sofern das Gründungsvorhaben einen nachhaltigen Erfolg erwarten lässt und Festigungsmaßnahmen innerhalb von drei Jahren nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit. Ausgeschlossen sind die Umschuldung beziehungsweise Nachfinanzierung bereits abgeschlossener Gründungsvorhaben oder Festigungsmaßnahmen.

Finanziert werden im Zusammenhang mit der Gründung stehende Investitionen und der Betriebsmittelbedarf von Kleinstgründungen.

Zwingende Voraussetzungen für die Förderung sind Beratung vor Antragstellung im STARTERCENTER NRW sowie dessen positives Votum; Begleitberatung des Gründungsvorhabens oder der Festigungsmaßnahme.

Der Finanzierungsanteil umfasst bis zu 100% der förderfähigen Ausgaben. Der Darlehensbetrag liegt zwischen 5.000 € und 25.000 €.

Beim Mikrodarlehen handelt es sich um ein Ratendarlehen. Der Darlehensbetrag wird in einer Summe ausbezahlt.

Die Laufzeit beträgt fünf Jahre mit einem Tilgungsfreijahr bei einem festen Zinssatz für die gesamte Kreditlaufzeit.

Die vorzeitige Rückzahlung des gesamten Darlehens oder in Teilbeträgen ohne Kosten ist für den Endkreditnehmer jederzeit möglich.

Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.nrw-bank.de](http://www.nrw-bank.de) und in Ihrem STARTERCENTER NRW.

## 2.2 Allgemeine Bankkredite der privaten Wirtschaft

Da Sie vermutlich nicht den gesamten Kapitalbedarf für Ihre Unternehmensgründung aus privaten Mitteln aufbringen können, muss ein Teil über eine Bank abgewickelt werden. Mit Ihrer Hausbank werden Sie eine der wichtigsten Geschäftsbeziehungen pflegen. Legen Sie Wert auf ein vertrauensvolles Verhältnis, das Ihnen die notwendige Beratung und Unterstützung auch in Krisenzeiten gewährleistet.

Vergleichen Sie die Angebote verschiedener Kreditinstitute auch unter diesem Aspekt. Bereiten Sie sich intensiv auf das Gespräch bei einer Bank vor. Unternehmensberaterinnen und Unternehmensberater können Sie auch in diesem Zusammenhang hilfreich unterstützen und Sie gegebenenfalls zu einem Bankgespräch begleiten.

Die Erfahrung zeigt jedoch, dass neben den sachlichen Kriterien der persönliche Eindruck, den die Kreditsachbearbeiterin oder Kreditsachberater von Ihnen als potentielle Unternehmerin oder Unternehmer im Gespräch gewinnen, einen maßgeblichen Einfluss auf die Kreditvergabeentscheidung hat. Legen Sie ein aussagefähiges Unternehmenskonzept vor und bereiten Sie sich darauf vor, Ihre Unterlagen auch in Einzelheiten selbstständig und umfassend erläutern zu können. Sie müssen die Bank davon überzeugen, dass Sie „die Richtige“, bzw. „der Richtige“ für dieses Unternehmen sind.

### 2.2.1 Kundenkredite bei Banken

Kurzfristige Bankkredite bieten sich für überschaubare und begrenzte Zeiträume an, für die zusätzliche Mittel benötigt werden, so z. B. für die Betriebsmittel in der Startphase.

Mit Kontokorrent- oder Überziehungskrediten in einem zu vereinbarenden Kreditrahmen sichern Sie die laufende Liquidität Ihres Unternehmens, wenn Sie zwischen Auszahlungen und Zahlungseingängen mit Zeitverzögerungen rechnen müssen. Sie sind in der Regel täglich fällig und vom Betrag her begrenzt. Und sie sind teuer! Investitionskredite nutzen Sie für die Anschaffung langfristiger Wirtschaftsgüter. Entsprechend tilgen und verzinsen Sie diese über einen längeren, fest vereinbarten Zeitraum.

Die KfW Mittelstandsbank gehört zur KfW-Bankgruppe, die speziell für mittelständische Unternehmen und Existenzgründungen zuständig ist. Über die Website der KfW Bankengruppe finden Sie Kontaktadressen, Anschriften, Telefonnummern und Anfahrtsskizzen, Beratungszentren und Infocenter, siehe auch Adressen-Anhang und [www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)

### 2.2.2 Private Kredite

Sie sind in vielen Fällen eine interessante Alternative zum Bankkredit, da ihre Beschaffung häufig problemloser ist. Freundschaft muss nicht beim Geld aufhören, wenn Sie die Einzelheiten in einem schriftlichen Vertrag regeln.

- Wer kommt als Geldgeber/-in in Frage?
- Haben Sie einen Kreditvertrag ausgearbeitet, der für beide Seiten akzeptabel ist?
- Sind Kündigungsmöglichkeiten vereinbart und Rückzahlung im Todesfall gesichert?

Hinweis! Um hier nicht Freundschaften zu gefährden, sollten Sie darauf achten, auch heikle Punkte im Vorfeld zu klären und in den schriftlichen Vertrag aufzunehmen. Je mehr Sie vorher klären, desto weniger ist die Freundschaft bedroht. Seien Sie aber vorsichtig, wenn eine nahe stehende Person, etwa die Mutter oder ein Onkel für einen Kredit eine selbstschuldnerische Bürgschaft übernehmen soll. Spielen Sie dabei auch den schlimmsten Fall durch, nämlich dass Sie zahlungsunfähig sind. In diesem Fall verlangt die Bank Zahlung der offenen Forderung vom Bürgen. Würde eine solche Inanspruchnahme zu einer finanziellen Katastrophe des Bürgen führen, etwa weil das selbst bewohnte Haus

zwangsversteigert wird, sollten Sie von der Bürgschaft Abstand nehmen. Helfen kann hier auch eine betragsmäßige Begrenzung der Bürgschaft (Höchstbetragsbürgschaft).

## 2.3 Sicherheiten

### 2.3.1 Eigenkapital

Eine wichtige Voraussetzung für Ihre Unternehmensgründung ist das Eigenkapital. Grundsätzlich gilt: Je mehr Eigenkapital Sie einbringen können, desto besser. Sie verlagern damit einen Teil des finanziellen Risikos auf bereits vorhandene Rücklagen und müssen sich weniger für die Zukunft verschulden. Nicht zuletzt spricht einiges auch gegenüber Ihren Kreditgebern für die Ernsthaftigkeit Ihres Vorhabens, wenn Sie einen hohen Anteil eigener Mittel einbringen.

Um das Haftungsrisiko zu reduzieren, verlangen Hausbanken in der Regel etwa 15 – 20 % der Kreditsumme – Eigenkapital, dass der Kreditnehmer nachweisen muss. Sind keine Sicherheiten vorhanden und ist das Unternehmenskonzept plausibel und wirtschaftlich tragfähig, können Sicherheiten in Ausnahmen auch über andere Wege gestellt werden. So kann eine Ausfallbürgschaft für die Kreditsumme von Bürgschaftsinstituten übernommen werden. Zum Eigenkapital zählen nicht nur Geldmittel, sondern auch Sacheinlagen aus Ihrem Privatvermögen, die Sie betrieblich nutzen werden.

- Wie viele eigene Mittel können Sie mobilisieren?
- Welche Sachwerte können eingebracht werden und wie werden sie von der Bank bewertet?
- Welche Reserven wollen Sie aus Sicherheitsgründen keinesfalls angreifen?

Für Bankkredite wird der Nachweis banküblicher Sicherheiten erwartet. Mit einer Grundschuld belasten Sie Ihre eigenen Immobilien zugunsten der Gläubiger. Bei der Sicherungsübereignung bleibt das verpfändete Investitionsgut im Besitz des Kreditnehmers. Das Eigentum des Investitionsgutes geht auf den Gläubiger per Sicherungsübereignungsvertrag über.

Neben diesen dinglichen Sicherheiten kommen persönliche Sicherheiten in Frage. Dazu zählen Abtretungen von Lebensversicherungen (Achtung! Auswirkungen auf die Besteuerung der Lebensversicherung beachten!) oder Forderungen, die Sie aus Lieferungen oder Leistungen gegen andere haben. Des Weiteren können Bürgen für Ihre Zahlungsverpflichtungen haften. Die Bank wird deren Zahlungsfähigkeit überprüfen. Erwartet wird in der Regel die selbstschuldnerische Bürgschaft von Ihrem Ehepartner. Bei einer Finanzierung für eine GmbH wird von Ihnen als Gesellschafterin / Gesellschafter ebenfalls eine persönliche Bürgschaft verlangt. Bedenken Sie, dass Sie Ihre Sicherheiten im Insolvenzfall verlieren!

### 2.3.2 Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen

Für Banken und Sparkassen sind Ausfallbürgschaften vollwertige Kreditsicherheiten. Bei der Auswahl des Bürgen ist die Seriosität und Bonität besonders zu prüfen. Die Bürgschaftsbank NRW fördert mit einer Bürgschaft mittelständische Unternehmen aus Handwerk, Handel, Industrie, Gastronomie und übrigen Gewerben wie des Garten- und Landschaftsbaus und die Angehörigen der Freien Berufe in NRW. Mit dieser Einrichtung sollen die Investitionen des Mittelstandes unterstützt werden. Ein wirtschaftlich sinnvolles Vorhaben soll nicht an fehlenden Sicherheiten scheitern.

Folgende Rahmenbedingungen müssen Sie erfüllen:

- Sie müssen in geordneten finanziellen Verhältnissen leben.
- Sie müssen kaufmännisch und fachlich qualifiziert sein. Ihre (zu gründende) Firma wird voraussichtlich ausreichende Erträge erwirtschaften.
- Die Bürgschaft wird zur betrieblichen Zukunft eingesetzt.
- Die Bürgschaft dient nicht der Umschuldung oder Sanierung.

Als Fazit ist festzuhalten: eine Bürgschaft kann fehlende Sicherheiten ersetzen, aber keine mangelnde Realität. Erfahrungsgemäß sind die Auflagen der Bürgschaftsbank NRW sehr hoch. Die Ausfallbürgschaft wird nur übernommen, wenn sonstige Sicherheiten nicht oder

nicht in ausreichendem Umfang zur Verfügung stehen. Sie dient der Absicherung der Hausbank bei Krediten für Gründung, Beteiligung oder Übernahme von Unternehmen sowie für Rationalisierungs- und Modernisierungsmaßnahmen, Betriebsmittel und Warenlager-Aufstockungen.

Antragsberechtigte Bürgschaften können Gründerinnen und Gründer von kleinen und mittleren Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und Freiberuflerinnen erhalten, sowie Personen, die sich als tätige Teilhaber/-in an einem Unternehmen beteiligen wollen. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und Existenzgründer/-innen verfügen auf dem Kapitalmarkt nur über eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeiten. Sie sind daher gegenüber Großunternehmen benachteiligt. Die Bürgschaftsbanken ersetzen fehlende Sicherheiten und geben diesbezügliche Beratung, damit kein betriebswirtschaftlich sinnvolles und vertretbares Vorhaben an fehlenden Kreditsicherheiten scheitert.

#### Bedingungen:

Ein Antrag auf Übernahme einer Ausfallbürgschaft bei einem Bürgschaftsbedarf bis zu 100.000,00 € (also bei einer 80 %igen Bürgschaft 125.000,00 € Kreditbedarf) und kann, ohne Beschränkungen der Höhe des dahinterstehenden Finanzierungsvorhabens oder des Verwendungszweckes – ohne Einschaltung einer Hausbank – bei einer Bürgschaftsbank direkt gestellt werden.

Die Bürgschaftsbank übernimmt nicht das gesamte Kreditrisiko. Sie trägt das Ausfallrisiko der Rückzahlung eines Kredites für das Kreditinstitut in der Regel bis zur Höhe von 80 %.

Die Hausbank selbst muss einen 20 %igen Eigenbehalt akzeptieren. Als Antragssteller/-in muss man in der Regel eine selbstschuldnerische Bürgschaft übernehmen. Das heißt, man haftet mit dem gesamten Vermögen. Eine Mithaftung des Ehepartners ist obligatorisch. Erforderlich ist eine Stellungnahme einer fachkundigen Stelle, z. B. der Industrie und Handelskammer, der Handwerkskammer oder des Gründerbüros der Stadt Köln.

### Was kostet eine Bürgschaft und wie oft kann sie beantragt werden?

Eine Ausfallbürgschaft kostet einmalig 1,5 % des beantragten Bürgschaftsbetrages, mindestens 400,00 €. Im Falle der Ablehnung eines Bürgschaftsantrages werden keine Gebühren erhoben. Eine laufende, zinsvertuernde Avalprovision beläuft sich auf 0,8 % des Kreditbetrages zum 31.12. eines jeden Jahres, die zum 01.01. des Folgejahres fällig wird. Bürgschaften können beliebig oft beantragt werden.

### Was geschieht bei Inanspruchnahme der Bürgschaftsbank?

In Höhe der Bürgschaftsinanspruchnahme findet ein „Gläubigeraustausch“ statt. Anstelle des Kreditinstitutes ist jetzt die Bürgschaftsbank Gläubigerin. Mit ihr wird man über die Hausbank im Rahmen seiner Möglichkeiten nach der regelmäßig vorangegangenen Unternehmensaufgabe Rückzahlungsvereinbarungen zu treffen haben.

### Die Antragstellung für eine Bürgschaft:

Anträge können bei den zuständigen Kammern oder direkt bei der Bürgschaftsbank NRW angefordert werden. Erforderlich ist, neben allen darin aufgeführten Unterlagen zum Vorhaben selbst, auch die gutachterliche Stellungnahme der zuständigen Kammer. Eine solche selbst beantragte Bürgschaft kann die Kreditgespräche mit Ihrer Bank unter Umständen deutlich beschleunigen, da Ihr Vorhaben bereits bewertet wurde und dem Kreditinstitut eine kostenintensive Vorprüfung erspart, siehe auch [www.bb-nrw.de](http://www.bb-nrw.de)

### 2.3.3 Gründungs- und Wachstumsfinanzierung Gemeinschaftsaktion von Bund, Land NRW, Kommune und NRW.BANK

Die NRW.BANK ist durch wirtschaftspolitische Umstrukturierungen als generelle Förderbank für Nordrhein-Westfalen im Jahr 2004 eingerichtet worden. Sie nimmt eine wettbewerbsneutrale Stellung als Partnerin der Banken und Sparkassen ein. Die Hauptaufgaben der NRW.BANK sind die Betreuung des gesamten Spektrums

der kreditwirtschaftlichen Förderprodukte von der Existenzgründung bis zur Mittelstandsförderung, von der sozialen Wohnraumförderung bis hin zur Infrastruktur- und Kommunalfinanzierung. Über die Internet-Adresse [www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de) kann sich die Gründerin oder der Gründer laufend über wirtschaftspolitische Entscheidungen des Landes Nordrhein-Westfalen informieren und für ihre eigene Geschäftspolitik nutzen. Die Gründerin und der Gründer wird über Gebietskörperschaften, Zweckverbände, Anstalten und Körperschaften öffentlichen Rechts, gemeinnützige Unternehmen, Vereine und andere Träger von Infrastrukturmaßnahmen informiert. Das Informationsangebot erstreckt sich weiter über die verschiedensten Produkte von klassischen Kommunaldarlehen, Kassenkrediten, Förderprogrammen auf Zuschuss- und Darlehensbasis bis hin zu Projektfinanzierungen. Alternative bzw. ergänzende Ansätze wie die Strukturierung und Finanzierung von Public Private Partnership-Transaktionen und die Beteiligung an strukturierten Finanzierungen gehören ebenfalls zum gesamten Produktportfolio der NRW.BANK.

Die Leserin bzw. der Leser lernt die Dienstleister der öffentlichen Hand insbesondere der Kommunen kennen und kann so über die kommunale Wirtschaftsförderung der Stadtverwaltung die Beratungs- und Projektmanagementleistungen beantragen.

Hier in Köln steht das Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Köln und die Regionalagentur den Ratsuchenden in wirtschafts- und arbeitsmarktpolitischen Fragen zur Verfügung.

### 2.3.3.1 Existenzgründungs- und Mittelstandsförderung

Von zentraler Bedeutung sind kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) im stark industriell geprägten Standort Nordrhein-Westfalen. Eine besondere Zuwendung erhalten junge innovative Unternehmen, die die Grundlage für eine zukünftige florierende Wirtschaft bilden.

So werden von der NRW.BANK für Existenzgründungen und den Mittelstand in Nordrhein-Westfalen die Produkte der öffentlichen Förderung und der Eigenkapitalfinan-

zierung bedarfsgerecht eingesetzt und maßgeschneidert weiter entwickelt. Die Förderprodukte werden an die Banken und Sparkassen weitergeleitet, die wiederum eng mit den zuständigen Landesministerien und Kommunen und mit der KfW-Mittelstandsbank (Kreditanstalt für Wiederaufbau) zusammenarbeiten.

Zu den Landes- und Bundesprogrammen gehören allgemeine Wirtschaftsförderungsprogramme für Existenzgründungen und Mittelstand ebenso wie spezielle Programme für Umweltschutz, Technologie/Innovationen und Regionen.  
[www.nrw-bank.de](http://www.nrw-bank.de)

### 2.3.3.2 Privates ERP-Innovationsprogramm (European-Recovery-Program)

Die früheren ERP-Programme zum Aufbau und zur Förderung der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bereiche in der Bundesrepublik Deutschland sind weitestgehend in das Rahmenprogramm der KfW Mittelstandsbank eingebunden worden. So wird hier nur auf einige Beispiele der umfassenden Kreditvarianten der KfW Mittelstandsbank eingegangen. Die Förderbedingungen, die Konditionen und die Beispiele ändern sich laufend und werden regelmäßig den aktuellen Anforderungen der Wirtschaft und der Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland angepasst. Interessenten können sich über den aktuellen Stand der Förderlandschaft über die unten angegebenen Adressen zu informieren. Das ERP-Innovationsprogramm ist ein Förderprogramm der KfW Mittelstandsbank. Es dient der langfristigen Finanzierung marktnaher Forschung und der Entwicklung neuer Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen (Programmteil I) sowie ihrer Markteinführung (Programmteil II).

Das Programm richtet sich an etablierte Unternehmen, die bereits seit mehr als zwei Jahren am Markt tätig sind. Sanierungen und Unternehmen in Schwierigkeiten – gemäß den Leitlinien der Gemeinschaft für staatliche Beihilfen zur Rettung und Umstrukturierung von Unternehmen in Schwierigkeiten – sind von einer Förderung ausgeschlossen.

Die Kreditbeantragung läuft ebenfalls über Ihre Hausbank in Verbindung mit der KfW Mittelstandsbank.

### 2.3.3.3 Spezielle Informationen für Existenzgründungen

Auf den Internetseiten der NRW.BANK werden Ratsuchenden Flyer und Kurzinformationen sowie Broschüren und Präsentationen zu einzelnen Themengebieten und Förderprogrammen zur Verfügung gestellt. Die Programme können als PDF-Datei (Acrobat Reader) kostenlos heruntergeladen oder ausgedruckt werden. Darüber hinaus können über das Bestellformular weitere Broschüren beim Bestellservice der NRW.BANK angefordert werden. Zum besseren Verständnis wird hier noch einmal zusammenfassend auf die Aufgaben der übergeordneten Bankenstruktur eingegangen.

Die NRW Bank entwickelt Programme für den allgemeinen Bedarf der Wirtschaft und der Gesellschaft des Landes Nordrhein-Westfalen. Die KfW-Mittelstandsbank führt die Programme der NRW Bank in der realen Umsetzung z.B. im Kapitalbereich aus.

Der Existenzgründer, der sich für ein Förderprogramm entschieden hat, stellt einen Kreditantrag über seine Hausbank, die den Kreditantrag an die KfW Mittelstandsbank zur Genehmigung prüft und weiterleitet. Die KfW Mittelstandsbank prüft den Kreditantrag, lehnt ihn ab oder genehmigt ihn. Die Genehmigung oder Ablehnung wird an die Hausbank zurückgegeben. Die Hausbank informiert die Kundin oder den Kunden und räumt bei Genehmigung den beantragten Kreditrahmen ein. Die Kundin oder der Kunde kann per Verwendungsnachweis über den Kredit verfügen.

Anträge können von natürlichen Personen oder kleinen und mittleren Unternehmen gestellt werden, die in Nordrhein-Westfalen investieren. Die selbstständige Tätigkeit muss auf Dauer angelegt sein und innerhalb eines angemessenen Zeitraums den Haupterwerb der Gründerin oder des Gründers darstellen. Staatsangehörigkeit, Wohnsitz oder Alter der Antrag stellenden Person sind nicht von Belang. Erforderlich ist die Antragstellung über eine Hausbank Ihrer Wahl.

Grundsätzlich darf mit dem Vorhaben nicht vor Antragstellung bei der Hausbank begonnen werden. Mehr Informationen dazu finden Sie unter: [www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)

## 2.4 Finanzierungshilfen und Zuschüsse für das Vorhaben

Die wirtschafts- und finanzpolitische Situation befindet sich in der Bundesrepublik Deutschland im Umbruch. Finanzierungshilfen wie der Gründungszuschuss und Einstiegsgeld in der Existenzgründungsphase unterliegen ständigen Änderungen.

Wenden Sie sich bitte direkt an die zuständigen Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner.

### 2.4.1 Leistungen und Informationen der Agentur für Arbeit Köln

#### 2.4.1.1 Gründungszuschuss

Seit dem 1. August 2006 können Existenzgründer/-innen aus der Arbeitslosigkeit mit dem neuen vereinfachten Förderprogramm „Gründungszuschuss“ starten.

Der Gründungszuschuss ist ein Zwei-Phasenmodell, nach dem Gründerinnen und Gründer für neun Monate monatlich einen Zuschuss zur Sicherung des Lebensunterhalts in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosentgeldes erhalten können.

In dieser Zeit wird zur sozialen Absicherung zusätzlich ein Betrag von 300,00 € gezahlt. In der zweiten Phase kann auf Antrag eine Weiterbewilligung des zusätzlichen Betrages von monatlich 300,00 € zur sozialen Absicherung für weitere 6 Monate erfolgen unter der Voraussetzung, dass die Existenzgründung in den vorangegangenen neun Monaten wirtschaftlich tragfähig geworden ist und der Lebensunterhalt aus der selbstständigen Tätigkeit bestritten werden kann.

Hinweis: Wer als Empfänger von Leistungen nach dem Dritten Sozialgesetzbuch (SGB III) eine Existenzgründen möchte und den Gründungszuschuss beantragen möchte, muss über einen Restanspruch auf ALG I-Zahlungen von mindestens 90 Tagen verfügen.

Informations- und Antragsstellen:

Agentur für Arbeit Köln  
Arbeitsvermittlung und Arbeitsberatung  
Luxemburger Str. 121, 50939 Köln  
Tel.: 0221/94 29-0, Fax: 0221/9429-4123  
[www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de)

Geschäftsstelle Köln-Nippes  
Neusser Str. 450, 50733 Köln  
Tel.: 0221/ 59812-0, Fax: 0221/59812-799

Geschäftsstelle Köln-Mülheim  
Genoveastr. 26, 51065 Köln  
Tel.: 0221/45559-0, Fax: 0221/45559-699

Geschäftsstelle Köln-Porz  
Glasstr. 35, 51143 Köln  
Tel.: 02203/9538-0, Fax: 02203/9538-135

#### 2.4.1.2 Arbeitslosenversicherung

Wer eine selbstständige Tätigkeit von mehr als 15 Stunden wöchentlich ausübt, kann sich dann freiwillig weiterversichern, wenn

- der Antrag innerhalb eines Monats nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit gestellt wird,
- innerhalb eines Zeitraums 24 Monate vor Beginn der selbstständigen Tätigkeit insgesamt 12 Monate in einem Versicherungspflichtverhältnis gemäß SGB III stand oder eine Entgeltersatzleistung nach dem SGB III, z.B. ALG 1, bezogen hat und
- Unmittelbarkeit gegeben ist, d.h. der Zeitraum zwischen Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit und dem Versicherungspflichtverhältnis bzw. Bezug einer Entgeltersatzleistung nicht mehr als 1 Monat beträgt.
- Weitere Informationen zum Thema Arbeitslosenversicherung für Selbstständige finden Sie unter [www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de)

Ansprechpartner finden Sie bei der Agentur für Arbeit Köln:

Luxemburger Str. 121  
50939 Köln  
Tel: 01801 / 555111  
Koeln@arbeitsagentur.de

### 1. Wer kann sich freiwillig weiterversichern?

Folgende Voraussetzungen müssen erfüllt sein:

- 1.1 Die selbstständige Tätigkeit muss mindestens in einem Umfang von 15 Stunden pro Woche ausgeübt werden.
- 1.2 Der Antragsteller bzw. die Antragstellerin muss innerhalb der letzten 24 Monate vor Aufnahme der Selbstständigkeit mindestens 12 Monate versicherungspflichtig gewesen sein oder eine Entgeltersatzleistung nach dem Dritten Sozialgesetzbuch (SGB III), z. B. Arbeitslosengeld I bezogen haben.
- 1.3 Der Antragsteller bzw. die Antragstellerin muss unmittelbar vor der Aufnahme der Selbstständigkeit in einem Versicherungsverhältnis gestanden bzw. Entgeltersatzleistungen nach dem SGB III bezogen haben. Dies bedeutet, dass zwischen der Selbstständigkeit und dem vorherigem Versicherungsverhältnis nicht mehr als ein Monat liegen darf.
- 1.4 Der Antrag muss innerhalb eines Monats nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit gestellt werden. Nach Ablauf dieser Frist ist eine freiwillige Weiterversicherung nicht mehr möglich.

### 2. Wie hoch sind die Beiträge?

Der Beitrag für Selbstständige wird auf der Basis von 25 % der monatlichen Bezugsgröße (2006: 2.450 € West) berechnet. Der Beitragssatz zur Arbeitslosenversicherung beträgt 2,8 % (Stand Juli 2010). Daraus ergibt sich für Selbstständige zurzeit ein monatlicher Beitrag von 17,89 €, der zum Monatsersten fällig ist.

Im Jahr 2011 erhöhen sich Beiträge auf ca. 30–40 € monatlich. Ab 2012 ist eine Verdopplung der Beiträge zu erwarten.

### 3. Wann wird das Arbeitslosengeld gezahlt?

Wird die selbstständige Tätigkeit beendet und tritt danach Arbeitslosigkeit ein, so entsteht ein Anspruch auf Arbeitslosengeld, wenn innerhalb der letzten zwei Jahre vor der Arbeitslosenmeldung mindestens 12 Monate in die Arbeitslosenversicherung eingezahlt wurde.

### 4. Wie hoch ist das Arbeitslosengeld?

Das Arbeitslosengeld berechnet sich nach dem früheren Arbeitsentgelt oder an Hand eines fiktiven Gehalts. Bei der Berechnung des Arbeitslosengeldes werden bestimmte Bemessungszeiträume und ggf. ein zuvor bezogenes Arbeitslosengeld berücksichtigt. Deshalb sollte sich die Antragstellerin / der Antragsteller hierzu bei der Arbeitsagentur beraten lassen. Das fiktive Gehalt wird nach vier verschiedenen Qualifikationsgruppen festgelegt und aus der bereits genannten monatlichen Bezugsgröße abgeleitet.

#### Berechnung des fiktiven Gehaltes:

Qualifikationsgruppe	Fiktives monatliches Bruttogehalt zur Berechnung von ALG I
Antragsteller mit Hoch- oder Fachschulausbildung	2.982,00 €
Antragsteller mit Fachschulabschluss, Qualifikation als Meister oder einem vergleichbaren Abschluss	2.485,00 €
Antragsteller mit einer abgeschlossenen Berufsausbildung	1.988,00 €
Antragsteller ohne Ausbildung	1.491,00 €

Aus dem Bruttogehalt wird unter Abzug der Lohnsteuer gemäß Lohnsteuerkarte und der pauschalierten Sozialversicherungsbeiträge von 21 % ein Nettoentgelt berechnet. Das Arbeitslosengeld beträgt 67 % (mit

mindestens einem Kind) bzw. 60 % (ohne Kind) des Nettoentgeltes.

### Wie lange wird das Arbeitslosengeld bezahlt?

Die Länge des Anspruches auf ALG I ist abhängig von der Dauer des Versicherungsverhältnisses und liegt bei unter 55jährigen zwischen 6 und 12 Monaten, bei über 55jährigen zwischen 6 und 18 Monaten.

### Wo können die Anträge gestellt werden?

Der Antrag auf freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung ist mit einem Formblatt bei der Arbeitsagentur am Wohnort des Selbstständigen zu stellen.

Weitere Informationen erhalten Gründerinnen und Gründer sowie bereits Selbstständige bei den örtlichen Arbeitsagenturen oder im Internet unter [www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de)

## 2.4.2 Einstiegsgeld

Wenn Sie Arbeitslosengeld II erhalten und eine Gründung planen, steht Ihnen als Förderung das so genannte Einstiegsgeld offen.

**Tipp:** Das Einstiegsgeld ist finanziell geringer als der Gründungszuschuss. Wenn Sie gründen wollen, dann tun Sie dies möglichst noch, so lange Sie Arbeitslosengeld I beziehen.

Mit Hilfe des Einstiegsgelds können Sie bis zu zwei Jahre lang die Regelleistung beim Arbeitslosengeld II erhöhen und zusätzlich noch etwas dazuverdienen. Außerdem erhöhen Sie Ihre Vermittlungschancen bzw. bauen sich aus der Sicherheit des Arbeitslosengeld II-Bezugs eine selbständige Existenz auf.

### Wie hoch ist das Einstiegsgeld?

Das Einstiegsgeld ist ein Zuschuss zum Arbeitslosengeld II in Höhe von 50% des maßgeblichen Regelsatzes.

### Dauer der Förderung / „Zuschussdegression“:

Die Förderung darf maximal für zwei Jahre vergeben werden, wobei bei Förderungen von mehr als einem Jahr eine „Zuschussdegression“ stattfinden soll. Die zuständige Stelle kann lokal auch eine Förderdauer von weniger als zwei Jahren festlegen und bestimmt auch den Umfang der Zuschussdegression.

### Voraussetzungen für die Förderbarkeit sind:

Anspruch auf Arbeitslosengeld II (Im Einzelnen werden geprüft: Bezug von ALG II, Erwerbsfähigkeit, Hilfebedürftigkeit, Arbeitslosigkeit).

Die Aufnahme einer hauptberuflichen selbständigen Tätigkeit (auch sozialversicherungspflichtige Tätigkeiten ab 15 Stunden werden gefördert).

Die Erforderlichkeit der Geldleistung in Hinblick auf die „Eingliederung in den allgemeinen Arbeitsmarkt“. Wie beim Gründungszuschuss muss der Gründer einen Businessplan erstellen und bei der Arbeitsagentur vorlegen. Das Einstiegsgeld hat einen entscheidenden Nachteil zum Gründungszuschuss. Der Einstiegsgeld-Gründer darf nicht beliebig viel dazu verdienen. Arbeitslosengeld II-Empfänger müssen alle Umsätze und Gewinne regelmäßig bei ihrem Fallmanager melden.

Wenn Ihr selbständiges Einkommen Ihr Arbeitslosengeld II übersteigt, können Sie natürlich auf das Arbeitslosengeld II verzichten und Ihren Gewinn ungekürzt verwenden. Sie gründen also aus der Sicherheit des Arbeitslosengeld II-Bezugs heraus. Sie erhöhen dadurch in jedem Fall Ihre Vermittelbarkeit und bauen sich mit ein wenig Glück eine selbständige Existenz auf.

Es handelt sich um eine Kann-Leistung. Auch wenn Sie alle Voraussetzungen erfüllt haben, liegt es im Ermessen der zuständigen Behörde, ob die Förderung genehmigt wird. Die Vergabe kann auch davon abhängig sein, ob noch ausreichend budgetierte Mittel zur Verfügung stehen. Es besteht also kein Rechtsanspruch. Das Einstiegsgeld ist in § 29 SGB II geregelt.

Wie beim Gründungszuschuss müssen Sie auch zum Erhalt des Einstiegsgelds einen Businessplan erstellen und diesen bei der Arbeitsgemeinschaft vorlegen.

### 2.4.3 Förderungen für Existenzgründungen im Handwerk

Der Gegenstand der Förderung ist eine erstmalige Gründung als Vollexistenz für Handwerksmeisterinnen und Handwerksmeister. Gefördert werden die Neugründung, die Betriebsübernahme, die tätige Beteiligung (mindestens 50 % Gesellschaftsanteil) und Gesellschaftsgründungen mit mindestens 50 % Gesellschaftsanteil. 5.000,00 € werden als einmaliger Zuschuss gewährt, wenn der Finanzierungsbedarf mindestens 20.000,00 € bei Frauen und 25.000,00 € bei Männern für Investitionen und Betriebsmittel beträgt.

Die Bewilligung der Meistergründungsprämie erfolgt über die Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH) [www.lgh.de](http://www.lgh.de).

Grundlegend für die Vergabe sind die Finanzierungszusage der Hausbank bei einer Gründung oder die Verträge bei Übernahmen, Beteiligungen oder Gesellschaftsgründungen. Informationen erhalten Sie bei der Handwerkskammer zu Köln, siehe Adressen-Anhang und unter [www.hwk-koeln.de](http://www.hwk-koeln.de).

### 2.4.4 Schwerbehinderte

Für Schwerbehinderte besteht die Möglichkeit, nach § 21 Schwerbehinderten-Ausgleichsabgabe-Verordnung eine finanzielle Unterstützung in Form eines Darlehens zu einer Existenzgründung oder zur Existenzsicherung zu erhalten.

Informationen hierzu erhalten Sie beim

Amt für Soziales und Senioren  
Abteilung für Senioren und Behinderte  
Kalk Karree  
Ottmar-Pohl-Platz 1, 51103 Köln  
Tel.: 0221 221 25031  
[sozialamt@stadt-koeln.de](mailto:sozialamt@stadt-koeln.de)

Landschaftsverband Rheinland (LVR)  
Dezernat Soziales, Integration  
Kennedy-Ufer 2, 50663 Köln

Tel.: 0221/809–6519 oder 6521, Fax: 0221/809–6520  
[soziales-integration@lvr.de](mailto:soziales-integration@lvr.de)

### 2.4.5 Zuschüsse zu Beratungskosten

Bund und Land unterstützen Beratungen zum Existenz-  
aufbau und zur Existenzsicherung durch Zuschüsse vor,  
während und nach der Gründung.

Stadt Köln  
Amt für Wirtschaftsförderung  
Arbeitsmarktförderung / Startercenter NRW  
Willy-Brandt-Platz 2, 50679 Köln  
Tel.: 0221 221 33666  
[startercenternrw@stadt-koeln.de](mailto:startercenternrw@stadt-koeln.de)

Das Startercenter NRW unterstützt Sie bei Beantragung von Fördermitteln wie dem Beratungsprogramm Wirtschaft und dem Gründercoaching Deutschland und informiert Sie über das genaue Vorgehen.

Eine Auswahl an geeigneter Begleitberatung finden Sie in der Beraterbörse der KfW-Mittelstandsbank unter [www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)

## 3. Organisatorisches

### 3.1 Einführung: Welche Pflichten können bei der Existenzgründung auf Sie zukommen?

Im Zusammenhang mit Ihrer Existenzgründung sind, je nach der Art des Unternehmens, mehr oder weniger umfangreiche Pflichten zu erfüllen. Dazu gehört die Gewerbeanmeldung für jeden Gewerbebetrieb oder die Meldung beim Finanzamt für freiberufliche Unternehmen.

Benötigen Sie für Ihr Unternehmen eine besondere Zulassung oder Genehmigung, sollten Sie schnell klären, ob Sie die Voraussetzungen dafür – insbesondere in fachlicher oder persönlicher Hinsicht – erfüllen. Von diesen „Zulassungsvoraussetzungen“ zu unterscheiden sind die rein formalen Pflichten, die bei Gründung zu erfüllen sind, wie z. B. die Gewerbeanmeldung.

Gewerbebetriebe sind, wenn keine besonderen Zulassungserfordernisse bestehen, anzumelden. Das schreibt die Gewerbeordnung für jeden Gewerbebetrieb vor. Sind die Voraussetzungen eines Handelsgewerbes (= Kaufmannseigenschaft) erfüllt, ist außerdem eine Eintragung ins Handelsregister notwendig. Wollen Sie eine Kapitalgesellschaft, etwa eine GmbH oder kleine Aktiengesellschaft gründen, entsteht diese sogar erst mit ihrer Eintragung ins Handelsregister.

Gründerinnen und Gründer, die eine freiberufliche Tätigkeit anstreben, müssen nach Aufnahme ihrer Tätigkeit diese innerhalb eines Monats beim Finanzamt anmelden.

Im Folgenden geben wir Ihnen einen Überblick über verschiedene Zulassungsvoraussetzungen und über die wichtigsten Anmeldeerfordernisse. Bitte beachten Sie, dass es sich dabei um einen Überblick handelt, bei dem nicht jede Besonderheit berücksichtigt werden kann. In Zweifelsfällen sollten Sie sich fachlichen Rat holen.

### 3.2 Benötigen Sie eine Zulassung für Ihr Unternehmen?

Klären Sie zunächst, ob Ihr geplantes Unternehmen einer Zulassung bedarf. In vielen Fällen wird die Ausübung eines Unternehmens von der Erfüllung verschiedener Voraussetzungen abhängig gemacht. Unterschieden wird dabei zwischen Erlaubnis, Genehmigung, Konzession und Bewilligung. All diese Begriffe werden zusammenfassend als Zulassung bezeichnet. Wenn Ihr geplantes Unternehmen einer Zulassung bedarf, sollten Sie frühzeitig klären, ob Sie diese erfüllen und gegebenenfalls klären, was Sie noch tun müssen, um diese Voraussetzungen zu erfüllen.

Zulassungsvorschriften ergeben sich aus verschiedensten Gesetzen. Allgemeine Voraussetzungen sind in der Gewerbeordnung geregelt, während die Zulassungsbedingungen für bestimmte Unternehmensgegenstände oder Berufe in speziellen Gesetzen, wie die Handwerksordnung oder das Gaststättengesetz geregelt sind.

#### 3.2.1 Wann benötigen Sie eine Zulassung nach der Gewerbeordnung?

In der Regel benötigen Sie nach der Gewerbeordnung keine besondere Zulassung, sondern müssen, wenn Sie ein Gewerbe gründen wollen, dieses lediglich anmelden (sogenannter Grundsatz der Gewerbefreiheit). Aber davon macht die Gewerbeordnung (neben anderen Gesetzen – etwa zum Schutz der Allgemeinheit) zahlreiche Ausnahmen.

Wollen Sie feststellen, ob Ihr geplantes Unternehmen einer Zulassung bedarf, hilft Ihnen ein Blick ins die Gewerbeordnung (GewO). Insbesondere in den §§ 29 ff. GewO sind die genehmigungspflichtigen Unternehmensgegenstände aufgelistet. Wollen Sie beispielsweise im Maklergewerbe tätig werden, benötigen Sie dafür eine kostenpflichtige Erlaubnis nach § 34 c GewO.

Die Erlaubnisse für allgemeine Gewerbebeanmeldungen und für Hotel und Gaststättengewerbe, Spielhallen und Reisegewerbe sowie für Spezial- und Jahrmärkte erteilt das Amt für Öffentliche Ordnung.

Gerade weil bei diesen Unternehmen eine Fülle von Voraussetzungen in fachlicher, persönlicher und sachlicher Hinsicht zu prüfen sind, sollten Sie sich vorher, etwa über das Internet informieren, welche Unterlagen im Einzelnen benötigt werden. Dort können Sie auch nachlesen, welche Gebühren im Einzelnen entstehen. Erlaubnisse sind zum Beispiel: das Maklergewerbe, Bauträger und Baubetreuer, das Bewachungsgewerbe, Spielhallen, Eignung zum Aufstellen von Spielgeräten, Gaststätten.

Stadt Köln

Amt für Öffentliche Ordnung

Willy-Brandt-Platz 3, 50679 Köln

[www.stadt-koeln.de/buerger-service/gewerbe](http://www.stadt-koeln.de/buerger-service/gewerbe)

Gewerbean-, -ab- und ummeldungen

Tel.: 0221/221-27751

Gaststättenangelegenheiten, Spielhallen

Tel.: 0221/221-27761

Handwerksangelegenheiten Schwarzarbeit

Allgemeine Gewerbeangelegenheiten

Tel.: 0221/221-26440

Erlaubnisse für Transport und Beförderung:

Stadt Köln

Amt für öffentliche Ordnung

Straßen- und Ordnungsangelegenheiten

Ottmar-Pohl-Platz 1, 51103 Köln

Tel.: 0221/221-26335

ordnungsamt@stadt-koeln.de, www.stadt-koeln.de

Erlaubnisse für gewerbliche Arbeitnehmerüberlassung:

Agentur für Arbeit Köln

Luxemburger Str. 121, 50939 Köln

Tel.: 0221/9429-0, Fax: 0221/9429-4123

koeln@arbeitsagentur.de, www.arbeitsagentur.de

Handwerker/-innen können ihr Gewerbe nur anmelden, wenn sie in die Handwerksrolle oder Verzeichnisse der Handwerkskammer eingetragen sind. Diese erfolgt durch die Handwerkskammer (vgl. 3.2.4).

### 3.2.2 Wann benötigen Sie eine Zulassung aufgrund anderer Gesetze?

Neben der Gewerbeordnung gibt es noch zahlreiche weitere Gesetze, in denen besondere Zulassungsvoraussetzungen festgelegt wurden. So bedarf etwa der Betrieb einer Gaststätte einer Erlaubnis nach dem Gaststätten-gesetz (vgl. § 2 Gaststättengesetz). Neben bestimmten fachlichen Voraussetzungen müssen Sie auch in persönlicher sowie in wirtschaftlicher Hinsicht zuverlässig sein.

Auch das Objekt, in dem die Gaststätte betrieben werden soll, wird überprüft. Im Folgenden werden die in der Praxis bedeutsamen „Zulassungsgesetze“ im Überblick vorgestellt.

### 3.2.3 Zulassung durch eine Berufskammer

Bestimmte Berufe, z. B. den der Rechtsanwältin/Rechtsanwalt oder Ärztin/Arzt, dürfen Sie nur ausüben, wenn Sie Mitglied der entsprechenden Berufskammer, z. B.

Rechtsanwaltskammer oder Ärztekammer sind, bzw. von dieser bestellt werden.

Berufskammern gibt es für eine Fülle von freiberuflichen Tätigkeiten. Sie stellen einen Zusammenschluss gleichartiger Berufe dar. Sie überwachen nicht nur die Qualifikation der Mitglieder, sondern auch, dass die Mitglieder die für die jeweilige Berufsgruppe geltende Standesordnung einhalten. Aber die Kammern stehen Existenzgründerinnen und Existenzgründern auch helfend zu Seite, so dass Sie sich bei Problemen, etwa der Frage, ob eine geplante Maßnahme gegen ein Werbeverbot verstößt, an die für Sie zuständige Berufskammer wenden können.

Um Mitglied in einer solchen Berufskammer zu werden, werden bestimmte fachliche Anforderungen an Sie gestellt. So muss eine Rechtsanwältin oder ein Rechtsanwalt erfolgreich das zweite Staatsexamen bestanden haben, eine Steuerberaterin oder ein Steuerberater das Bestehen der Steuerberaterprüfung nachweisen. Zu den Berufskammern zählen auch die Industrie- und Handelskammer und die Handwerkskammer, bei denen automatisch alle Gewerbetreibenden Mitglieder sind.

### 3.2.4 Erleichterungen bei der Aufnahme eines Handwerks

Wer sich im Bereich des Vollhandwerks selbstständig machen möchte, benötigt häufig, aber längst nicht mehr in jedem Fall, einen Meistertitel bzw. eine vergleichbare Befähigung (etwa als Ingenieur/-in) oder eine Ausnahmebewilligung.

Hier sind die Voraussetzungen für die Ausübung von selbstständigen Handwerksberufen in den letzten Jahren erheblich gelockert worden. Dabei wird unterschieden zwischen zulassungspflichtigen Handwerksberufen, den zulassungsfreien Handwerken und den handwerksähnlichen Gewerben.

Die Eintragung in die Handwerksrolle – und damit in der Regel der Meistertitel – ist nur noch erforderlich bei den zulassungspflichtigen Handwerksberufen. Ob das von Ihnen ins Auge gefasste Handwerk dazu zählt, können Sie durch einen Blick in die Anlage A zur Handwerksordnung (HwO) klären, in der alle zulassungspflichtigen

Handwerksberufe aufgezählt werden. Wenn ja, müssen Sie in die Handwerksrolle aufgenommen werden. Davon zu unterscheiden sind die zulassungsfreien Handwerksgerberbe und die handwerksähnlichen Gewerbe, die in der Anlage B Abschnitt 1 (zulassungsfreie Handwerksgerberbe) und Abschnitt 2 (handwerksähnliche Gewerbe) zur HwO aufgelistet sind.

Wollen Sie ein zulassungsfreies oder handwerksähnliches Gewerbe gründen, benötigen Sie dazu keine Zulassung durch die Handwerkskammer, die Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit ist lediglich der Handwerkskammer anzuzeigen. Ein solches Gewerbe wird in das Verzeichnis der zulassungsfreien bzw. das der handwerksähnlichen Betriebe aufgenommen. Weitere berufliche Befähigungsnachweise, etwa ein Meistertitel sind nicht erforderlich. Zulassungsfreie Handwerksberufe sind z. B. Goldschmied/-in, Gebäudereiniger/-in oder Feinoptiker/-in.

Handwerksähnlich ist z. B. die Tätigkeit einer Maskenbildnerin bzw. eines Maskenbildners. Wollen Sie ein handwerksähnliches Gewerbe gründen, benötigen Sie dazu keine Zulassung durch die Handwerkskammer. Die Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit ist lediglich der Handwerkskammer anzuzeigen. Ein solches Gewerbe wird in das Verzeichnis der zulassungsfreien bzw. das der handwerksähnlichen Betriebe aufgenommen. Weitere berufliche Befähigungsnachweise, etwa ein Meistertitel sind nicht erforderlich.

Hinweis: Die Anmeldung beim Gewerbeamt ist nur möglich, wenn Sie bereits in die Handwerksrolle oder in das Verzeichnis der handwerksähnlichen Gewerbe eingetragen sind. Das bedeutet, dass Sie sich zunächst an die Handwerkskammer wenden müssen.

Handwerkskammer zu Köln  
Heumarkt 12, 50667 Köln  
Tel.: 0221/2022-415  
mueller-wilmes@hwk-koeln.de  
www.hwk-koeln.de

### 3.3 Allgemeine Anmeldepflichten

Auch wenn Sie mit dem von Ihnen geplanten Unternehmen keiner Zulassung bedürfen oder als Freiberuflerin oder Freiberufler längst in eine Berufskammer aufgenommen wurden, bleiben einige Anmeldepflichten. Unterschieden wird hier vor allem zwischen freien Berufen und Gewerbetreibenden.

Wollen Sie einen Gewerbebetrieb gründen, müssen Sie noch klären, ob Sie mit Ihrem Unternehmen „Kaufmann“ im Sinne des Handelsgesetzbuchs sind oder nicht. Sind Sie in diesem Sinne „Kaufmann“, müssen Sie sich ins Handelsregister eintragen lassen.

Gründen Sie eine Kapitalgesellschaft, ist Ihr Unternehmen allein wegen der Rechtsform „Kaufmann“. Das gilt auch dann, wenn sie mit der GmbH freiberufliche Tätigkeiten ausüben, etwa, wenn Sie eine Rechtsanwalts-GmbH gründen. Lassen Sie sich im Einzelfall über die rechtlichen Bedingungen aufklären.

#### 3.3.1 Gewerbebetriebe

Die Ausübung eines Gewerbes ist anmeldepflichtig. Gewerbe ist jede selbstständige, auf Gewinn gerichtete, sich im Allgemeinen wiederholende Tätigkeit (z. B. Handel, Handwerk, Gaststätten usw.). Davon ausgenommen sind die „freien Berufe“ (z. B. Anwälte, Ärzte) sowie die Land- und Forstwirtschaft.

Die Gewerbeanmeldung kostet, wenn keine Besonderheiten vorliegen, derzeit 22,00 €. Zuständig für An-, Um- und Abmeldungen für Köln ist das Amt für Öffentliche Ordnung, vgl. 3.2.1. Die früheren Zuständigkeiten der Gewerbeamtelstellen in den Bezirksordnungsämtern am Sitz der Betriebsstätte sind seit 2004 entfallen.

Über Ihre Gewerbeanmeldung werden unter anderem das Finanzamt, das städtische Steueramt, die Berufsgenossenschaft, die Industrie- und Handelskammer und gegebenenfalls die Handwerkskammer informiert. Diese Stellen werden dann auf Sie zukommen. Es ist trotzdem zu empfehlen, selbst Kontakt zu diesen Stellen aufzunehmen, um die Anmeldeformalitäten zu beschleunigen und Fragen direkt zu klären. Zudem werden Informa-

tionen über die jeweilige Gewerbeanzeige auch an die Stadtkasse, das Amt für Umweltschutz und Lebensmittelüberwachung, die Agentur für Arbeit Köln, das Eichamt sowie das Staatliche Amt für Arbeitsschutz zur Kenntnisnahme übersandt.

Das Gewerbe müssen Sie gleichzeitig mit der Aufnahme Ihrer Tätigkeit anmelden. Liegt der Beginn beziehungsweise die Aufnahme Ihrer Tätigkeit länger als drei Monate zurück, muss ein Verwarngeld erhoben werden. Liegt die Aufnahme der Tätigkeit mehr als sechs Monate zurück, wird ein Bußgeldverfahren eingeleitet.

### 3.3.2 Eintragung ins Handelsregister

Handelt es sich bei dem Gewerbebetrieb um ein kaufmännisches Unternehmen im Sinne des Handelsgesetzbuches (HGB), muss Ihr Unternehmen ins Handelsregister eingetragen werden.

#### 3.3.2.1 Kaufleute

Das Handelsregister gibt Auskunft über Rechts-, Besitz- und Haftungsverhältnisse der eingetragenen Unternehmen. Es wird bei bestimmten Amtsgerichten als ein öffentliches Verzeichnis geführt und kann von jeder und jedem Interessierten abgerufen werden. Mittlerweile ist sogar der Abruf per Internet möglich. Welches Amtsgericht im Kölner Raum für Sie zuständig ist, können Sie anhand der im Anhang eingefügten Übersichten ermitteln.

Ins Handelsregister eintragen lassen muss sich jeder Kaufmann, vergleichen Sie das Handelsgesetzbuch § 29 HGB:

„Jeder Kaufmann ist verpflichtet, seine Firma und den Ort seiner Handelsniederlassung bei dem Gericht, in dessen Bezirk sich die Niederlassung befindet, zur Eintragung in das Handelsregister anzumelden. Er hat seine Namensunterschrift unter Angabe der Firma zur Aufbewahrung bei dem Gericht zu zeichnen. „Kauffrau/Kaufmann ist jede Unternehmerin bzw. jeder Unternehmer, die ein Handelsgewerbe betreibt“, vgl. § 1 Abs. 1 HGB.

Wer aber betreibt ein Handelsgewerbe? Darauf gibt § 1 Abs. 2 HGB eine Antwort. Danach stellt grundsätzlich jeder Gewerbebetrieb ein Handelsgewerbe dar. Trotzdem müssen sich viele Existenzgründerinnen und Existenzgründer nicht ins Handelsregister eintragen lassen, weil für sie als so genannte Kleingewerbetreibende die Eintragungspflicht nicht gilt.

#### 3.3.2.2 Besonderheiten für Kleingewerbetreibende

Ein Handelsgewerbe liegt nicht vor, wenn „das Unternehmen nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert“, vgl. § 1 Abs. 2 HGB.

Diese – zugegeben – nicht einfache Formulierung bedeutet, dass zwar grundsätzlich jeder Gewerbetreibende ein Handelsgewerbe betreibt. Benötigt die Unternehmerin oder der Unternehmer aber keinen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb, betreibt man zwar einen Gewerbebetrieb, aber kein Handelsgewerbe. Folglich muss man sich nicht ins Handelsregister eintragen lassen. Allerdings kann man dies freiwillig tun.

Insoweit hat man ein Wahlrecht. Die Frage, wann Sie noch zum Kreis der Kleingewerbetreibenden zählen und ab wann ein Gewerbebetrieb ein Handelsgewerbe darstellt, ergibt sich anhand des Gesamtbildes Ihres Unternehmens. Eine exakte Begriffsbestimmung gibt es nicht.

Folgende Kriterien werden zur Beurteilung, ob ein nach Art und Umfang in kaufmännischer Weise eingerichteter Gewerbebetrieb erforderlich ist, herangezogen:

Der Jahresumsatz (maximal 17.500 €), Höhe des eingesetzten Kapitals, die Art und Anzahl der Geschäftsvorgänge, die Inanspruchnahme von Krediten, die Anzahl der Beschäftigten und die Größe und Beschaffenheit der Geschäftsräume.

### 3.3.3 Handelsrechtsreformgesetz – Das „Alles-oder-Nichts-Prinzip“

Das Gesetz ist am 01.07.1998 in Kraft getreten. Es betrifft zwei wesentliche Änderungen des Handelsgesetzbuches – eine Neukonzeption des Kaufmannsbegriffs und die Liberalisierung des Firmenrechts. Der „Kaufmannstatbestand“ wurde vereinheitlicht, damit ist jede und jeder Gewerbetreibende Kaufmann, es sei denn, das Unternehmen erfordert nach Art oder Umfang keinen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb.

So genannte „Kleinunternehmer“ unterliegen ausschließlich dem Bürgerlichen Gesetzbuch. Sie üben zwar ein Gewerbe beziehungsweise eine dienstleistende Tätigkeit aus, sind aber für das Gesetz „Nichtkaufleute“ und werden einer Privatperson gleichgestellt. Es besteht jedoch die Möglichkeit zu optieren und durch die Handelsregistereintragung „vollwertiger Kaufmann“ zu werden.

Das neue Handelsgesetzbuch (HGB) folgt damit dem „Alles-oder-Nichts-Prinzip“. Es kennt nur noch den Kaufmann, auf den das Gesetz in vollem Umfange anzuwenden ist. Die frühere branchenabhängige Unterscheidung in Sollkaufleute, Musskaufleute und Minderkaufleute ist weggefallen.

#### 3.3.3.1 Freiberufliche Tätigkeit

Freiberuflerinnen und Freiberufler sind nach § 18 Einkommensteuergesetz (EStG) Personen, die selbstständig wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische, unterrichtende oder erziehende Tätigkeiten durchführen, für die eine höhere Bildung erforderlich ist. Eine detaillierte Auflistung der Freien Berufe finden Sie im Einkommensteuergesetz. Auskünfte erteilt das bisher zuständige Finanzamt oder bei Neuveranlagung der Veranlagungsbezirk das für den Betriebsort zuständige Finanzamt.

Als Freiberuflerinnen oder Freiberufler melden Sie die Aufnahme Ihrer Tätigkeit lediglich dem Finanzamt, eine Gewerbeanmeldung ist nicht erforderlich. Beachten Sie jedoch im Einzelfall die für Sie gegebenenfalls zutreffenden standesrechtlichen Vorschriften. Wenn Freiberufler/-

innen sich zu einer Partnerschaftsgesellschaft zusammenschließen, ist diese in das Partnerschaftsregister beim zuständigen Amtsgericht einzutragen.

Besonders beachten sollten Sie als Freiberufler/-innen die neuen Regelungen zur Scheinselbstständigkeit bzw. zur arbeitnehmerähnlichen Selbstständigkeit, vgl. Kapitel 3.15.

#### 3.3.3.2 Handwerk

Wer sich als Handwerkerin oder Handwerker im Bereich des Vollhandwerks selbstständig machen möchten, benötigen Sie in der Regel einen Meistertitel und Sie müssen in die Handwerksrolle eingetragen werden. Neben dem Vollhandwerk gibt es das handwerksähnliche Gewerbe, für das kein Meistertitel, sondern der Nachweis entsprechender Fachkenntnisse (z. B. der Gesellinnen-/Gesellenbrief) notwendig ist.

Die Eintragung erfolgt in das gesonderte „Verzeichnis B der Handwerksrolle für handwerksähnliche Gewerbe“. Weitere Informationen zu den Voraussetzungen und möglichen Ausnahmegenehmigungen erhalten Sie bei der Handwerkskammer zu Köln, siehe Adressen-Anhang und unter [www.hwk-koeln.de](http://www.hwk-koeln.de)

#### 3.3.4 Die Auskunft über Rechts-, Besitz- und Haftungsverhältnisse im Handelsregister der eingetragenen Unternehmen

Zwingend vorgeschrieben ist die Eintragung für Gewerbetreibende mit einem jährlichen Umsatz über 250.000,00 €. Ab 250.000,00 € Umsatz kann grundsätzlich davon ausgegangen werden, dass ein Handelsgewerbe vorliegt. Bei Dienstleistern liegt die Untergrenze für die Eintragung mindestens bei ca. 75.000,00 bis 80.000,00 € Umsatz pro Jahr.

Eintragungspflichtig sind, unabhängig von ihrer Größe, alle Kapitalgesellschaften, weil sie schon allein durch die Rechtsform zwingend ein Handelsgewerbe betreiben.

Ab dem Zeitpunkt, in dem Kleinunternehmer die relevanten Zahlen erreichen, besteht auch für sie Eintragungspflicht, wobei allerdings die Eintragung ins Handelsregister deklaratorischer Natur ist. Das Handelsgesetzbuch gilt für das Unternehmen bereits ab dem Zeitpunkt, in dem die maßgeblichen Größenverhältnisse erreicht wurden.

#### 3.3.4.1 Besonderheiten

Besonderheiten hinsichtlich der Handelsregistereintragung gelten insbesondere für Personenhandelsgesellschaften, Kapitalgesellschaften und Kleingewerbetreibende.

#### 3.3.4.2 Kleingewerbetreibende

Die Kleingewerbetreibenden können sich auf Wunsch und unabhängig davon, ob für ihr Unternehmen ein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb erforderlich ist, freiwillig ins Handelsregister eintragen lassen.

#### 3.3.4.3 Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts – GbR

Entsprechendes gilt für eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts, an der mindestens zwei Personen beteiligt sind, wenn sie ein Gewerbe betreiben. Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) entsteht als BGB-Gesellschaft durch Abschluss eines formfreien Gesellschaftsvertrages, der das Ziel haben muss, einen gemeinsamen Zweck zu fördern. Solange Sie damit nicht die Grenze zu einem Handelsgewerbe überschreiten, handelt es sich um eine GbR, die nicht ins Handelsregister eingetragen werden muss. Aber Sie haben die Möglichkeit, die gewerbliche GbR freiwillig ins Handelsregister eintragen zu lassen.

#### 3.3.4.4 Personenhandelsgesellschaften (oHG, KG, GmbH & Co. KG)

Eine Personenhandelsgesellschaft liegt vor, wenn mehrere Unternehmerinnen und Unternehmer gemeinsam

einen Gewerbebetrieb gründen, bei dem es sich um ein Handelsgewerbe handelt. Eine Personenhandelsgesellschaft muss sich ins Handelsregister eintragen lassen.

Seit dem 1.7.1998 besteht auch für Kleingewerbetreibende, die sich mit mehreren zusammenschließen, die Möglichkeit, eine Personenhandelsgesellschaft zu gründen, auch wenn ihre Gesellschaft keinen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert (siehe auch „Wahlrecht der Kleingewerbetreibenden“).

Voraussetzung ist, dass sich die Gesellschaft in das Handelsregister eintragen lässt. Erst ab dem Zeitpunkt der Eintragung gilt dann ein solcher Gewerbebetrieb als Kaufmann (so genannter Kannkaufmann, vergleichen Sie § 2 HGB). Dem Handelsregistereintrag kommt somit eine konstitutive Wirkung zu, das heißt, die Eintragung begründet die Kaufmannseigenschaft.

#### 3.3.4.5 Kapitalgesellschaften (z. B. GmbH, AG oder Genossenschaft)

Um eine Kapitalgesellschaft, etwa eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), erfolgreich gründen zu können, muss sie in das Handelsregister eingetragen werden, denn sie entsteht erst mit ihrer Eintragung in das Handelsregister, vergleichen Sie z. B. das GmbH Gesetz. Die Kleingewerbetreibenden (siehe Handelsrechtsreformgesetz) können auf Wunsch und unabhängig von diesen Größenverhältnissen die Kaufmannseigenschaft freiwillig erwerben, in dem sie beantragen, in das Handelsregister eingetragen zu werden. Die Eintragung erfolgt über eine Notarin oder einen Notar beim örtlichen Amtsgericht, § 11 GmbHG. Bis zum Zeitpunkt ihrer Eintragung ist eine Kapitalgesellschaft vor der Eintragung rechtlich eine Personen- (handels-) Gesellschaft oder bei Gründung einer Ein-Personen-GmbH ein Einzelunternehmen.

#### 3.3.4.6 Das Handelsregister und die freien Berufe

Das Handelsrechtsreformgesetz umfasst auch Neuregelungen für die grundsätzliche Eintragung: Die öffentliche Bekanntmachung von Registereintragungen, die Zweigniederlassungen betreffen, wurde eingeschränkt.

Einer bisher notwendigen Hinterlegung der öffentlich beglaubigten handschriftlichen Firmenzeichnung bedarf es künftig nicht mehr.

Als Einzelunternehmer tätige Freiberuflerinnen und Freiberufler werden grundsätzlich nicht ins Handelsregister eingetragen. Entsprechendes gilt, wenn mehrere Freiberuflerinnen oder Freiberufler eine BGB-Gesellschaft (Gesellschaft bürgerlichen Rechtes – GbR) gründen. Schließen sie sich demgegenüber zu einer Partnerschaftsgesellschaft zusammen, ist diese in das Partnerschaftsregister einzutragen. Wird eine Kapitalgesellschaft gegründet, was mittlerweile möglich ist, handelt es sich bei dem Unternehmen um einen Kaufmann kraft Rechtsform, die ins Handelsregister eingetragen werden muss.

#### 3.3.4.7 Formelle Anforderungen an die Eintragung ins Handelsregister

Die Eintragung erfolgt über ein Notariat beim örtlichen Amtsgericht. Das Handelsregister ist in zwei Abteilungen gegliedert. In der Abteilung A werden die Handelsregister für natürliche Personen und für die Personenhandels-gesellschaften geführt, in der Abteilung B die Handelsregister der juristischen Personen (Kapitalgesellschaften). Sie können die Eintragung nicht allein veranlassen, sondern benötigen dazu die Mitwirkung einer Notarin oder eines Notars, da die einzutragende Tatsache öffentlich beglaubigt sein muss, vergleichen Sie § 12 HGB. Das Registergericht überprüft die einzutragenden Tatsachen. Neben den Gebühren für den Notar, die sich nach dem Geschäftswert richten, werden auch vom Amtsgericht Gebühren für die Eintragung in das Handelsregister erhoben.

Die Notariatsgebühren betragen bei einem Einzelunternehmen, wenn keine Besonderheiten vorliegen, ca. 100,00 € und bei einer GmbH ca. 500,00 €. Die Gerichtsgebühren für den Handelsregistereintrag wurden gesenkt. So kostet die Eintragung eines Einzelhandels-gewerbes ohne Besonderheiten beim Amtsgericht 50,00 €, die Eintragung einer GmbH ohne Besonderheiten 100,00 €.

#### 3.3.4.8 Vor- und Nachteile der Handelsregistereintragung

Neben den öffentlichen Interessen an der Führung eines Handelsregisters bietet ein Handelsregistereintrag neben Pflichten auch Vorteile für die eingetragenen Unternehmer/-innen. Diese Vor- und Nachteile sind insbesondere für so genannte Kannkaufleute nach § 1 Abs. 2, § 2 HGB von Bedeutung, weil sie sich entscheiden müssen, ob sie ihr Unternehmen ins Handelsregister eintragen lassen oder nicht. Deshalb sind die damit verbundenen Vor- und Nachteile genau gegeneinander abzuwägen. Wenn Sie unsicher sind, lassen Sie sich in diesem Punkt von Fachleuten beraten. Spätestens mit dem Handelsregistereintrag wird jede Gewerbetreibende „Kaufmann“ im Sinne des Handelsgesetzbuches (HGB). Bei den Kannkaufleuten ist dies die unmittelbare Folge der Eintragung ins Handelsregister.

##### Vorteile eines Handelsregistereintrags:

1. Vertragspartner und Behörden erhalten einen ersten Eindruck von Ihrem Unternehmen. Mit dem Hinweis auf die Eintragung ins Handelsregister wird deutlich, dass Sie Ihr Unternehmen ernsthaft betreiben. Sie laufen nicht Gefahr, dass Ihr Unternehmen unterschätzt wird.
2. Für Außenstehende ist erkennbar, dass sich das Unternehmen beziehungsweise der Betrieb den kaufmännischen Regeln und Handelsbräuchen unterwirft. Dies kann zur Vertrauensbildung beitragen, insbesondere bei Kunden, bei Banken und Lieferanten.
3. Es ist nicht selten, dass die Aufnahme von Geschäftsverbindungen von der Eintragung ins Handelsregister abhängig gemacht wird.
4. Die Mitgliedschaft in Fachverbänden wird häufig von der Handelsregistereintragung abhängig gemacht.
5. Eine Prokuristin oder ein Prokurist, vergleichen Sie § 48 HGB, können nur von Inhaberinnen / Inhabern eines Handelsgeschäfts bestellt werden. Gewerbetreibende, bei denen kein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb erforderlich ist, begründen erst mit der Eintragung ins Handelsregis-

ter kraft ihrer Eintragung den Status eines Handelsgeschäftes und können auch erst dann eine Prokuristin / Prokuristen bestellen.

6. Kaufleute können sich Firmennamen geben, bei deren Gestaltung sie erheblich freier sind als Gewerbetreibende, die nicht Kaufmann sind, vergleichen Sie §§ 17 ff. HGB. So sind Fantasienamen möglich, die Aufnahme des eigenen Namens in den Firmennamen ist nicht zwingend erforderlich.

#### **Mit dem Handelsregistereintrag verbundenen Nachteile bzw. Pflichten:**

1. Der Eintrag ins Handelsregister löst Notar- und Gerichtsgebühren aus.
2. Kaufleute sind verpflichtet, Bücher nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung zu führen, vergleichen Sie §§ 238 ff. HGB. Gewerbetreibende, die nicht Kaufmann sind, haben häufig die Wahl zwischen der Bilanzierung und der (einfacheren) Einnahmen-Überschuss-Rechnung (vgl. Wahlrecht unter 3.9).
3. Kaufleute müssen bei Beginn und zum Schluss eines jeden Geschäftsjahres eine Inventur und eine Bilanz erstellen.
4. Für Kaufleute gelten die Vorschriften für die Handelsgeschäfte, vgl. §§ 343 ff. HGB. So sind sie an die Handelsbräuche (§346 HGB) und bestimmte Formvorschriften gebunden. Das Schriftformerfordernis der Bürgschaft nach § 766 BGB findet bei Handelsgeschäften z. B. keine Anwendung, vergleichen Sie § 350 HGB. Das Schweigen des Kaufmanns auf einen Antrag kann in bestimmten Fällen, vgl. Sie § 362 HGB, eine Annahmeerklärung darstellen.

### **3.4 Gesetzliche Bedingungen für Freiberuflerinnen und Freiberufler**

Nehmen Sie eine freiberufliche Tätigkeit auf, muss dies dem zuständigen Finanzamt innerhalb eines Monats, gerechnet ab Beginn der Tätigkeit, mitgeteilt werden, vergleichen Sie § 138 Abs. 1 Satz 3 Abgabenordnung.

Auch wenn in der Praxis darüber oft andere Aussagen getroffen werden: Eine Gewerbeanmeldung ist bei Freibe-

rufnern nicht erforderlich! Mit Ihrer Anmeldung erhalten Sie vom Finanzamt einen Fragebogen, in dem Sie unter anderem nach Ihrem Unternehmensgegenstand, der voraussichtlichen Höhe Ihrer Umsätze und dem Gewinn gefragt werden. Auch zur Kleinunternehmensbesteuerung, vergleichen Sie 3.6 ff. – das Kapitel über die Umsatzsteuer – müssen Sie Stellung nehmen.

Außerdem vergibt das Finanzamt eine Steuernummer. Betreiben Sie Ihre freiberufliche Tätigkeit in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft, handelt es sich bei Ihrem Unternehmen stets um einen Gewerbebetrieb, vgl. z. B. für eine GmbH § 6 HGB, § 13 Absatz 3 GmbHG.

Für jedes eingetragene Unternehmen sind die aktuelle Geschäftsanschrift und die persönlichen Daten für den Eintrag in das Handelsregister einzureichen. Änderungen sind unverzüglich mitzuteilen.

Der Name beziehungsweise die Firma einer Unternehmerin oder eines Unternehmers spielt eine entscheidende Rolle im Wirtschaftsleben.

Juristisch gesehen können nur Kaufleute eine Firma wählen, vergleichen Sie § 17 HGB. Mit Firma im juristischen Sinne ist nicht – wie der Sprachgebrauch suggeriert – das Unternehmen selbst, sondern der Name des Unternehmens gemeint. Die Firma ist der Name, unter dem Kaufleute ihre Geschäfte betreiben und ihre Unterschrift abgeben.

Auch Nichtkaufleute, etwa nicht ins Handelsregister eingetragene Kleingewerbetreibende oder BGB-Gesellschaften, können sich einen Namen geben. Dieser wird nicht als Firma bezeichnet. Für den Namen gelten engere Voraussetzungen als für die Firma eines Kaufmannes.

### 3.5 Firma und Name eines Unternehmens bei verschiedenen Unternehmenstypen

Art des Unternehmens	Rechtsgrundlage	Mögliche Firmierung/ Namensgebung
<b>Kaufleute</b> nach § 1 HGB, sogenannte vollkaufmännische Gewerbe (Ist-Kaufleute)	§ 17 – 37 HGB Führung einer Firma möglich	Firma kann folgende (einzelne oder kombinierte) Bestandteile enthalten: – Name des Unternehmers/der Unternehmerin – Name eines oder mehrerer Gesellschafter – Gegenstand des Unternehmens – Fantasiebezeichnung – Rechtsformzusatz, z. B. „e.K.“, „GmbH“, „KG“
<b>Kaufleute</b> nach § 2 HGB, sogenannte Kleingewerbetreibende, die sich ins Handelsregister eintragen lassen (Kann-Kaufleute)		
sogenannte <b>Kleingewerbetreibende</b> , die sich ins Handelsregister haben nicht eintragen lassen	§ 15 GewO	Im Geschäftsverkehr muss der Familienname mit mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen verwendet werden. Zusätze, die auf eine bestimmte Branche oder einen Tätigkeitsschwerpunkt hinweisen, sind zulässig.
<b>BGB-Gesellschaft als Zusammenschluss mehrerer Kleingewerbetreibender</b> , die sich ins Handelsregister nicht haben eintragen lassen		
<b>Freiberufler / -innen</b>	Ggf. Regelung in einschlägigen Berufsordnungen, wie z. B. § 43 StBerG	Richtet sich nach der jeweiligen Berufsordnung

#### 3.5.1 Firmierung von Kaufleuten

Die Einzelheiten zur Firmierung sind für alle Kaufleute einheitlich in den §§ 17 ff. HGB geregelt. Die Firma muss zur Kennzeichnung des Unternehmens und zur Unterscheidung von anderen Unternehmen geeignet sein. Außerdem darf sie nicht irreführend sein. Unter Beachtung der genannten Grundsätze darf die Firma sich aus folgenden Bestandteilen zusammensetzen: den Namen der Unternehmerin / des Unternehmers oder der Gesellschafterin / des Gesellschafters, Gegenstand des Unternehmens und die Fantasiebezeichnung. Auch ist es zulässig, die Firma aus den verschiedenen Komponenten zusammenzusetzen.

Bezieht sich die Firma ausschließlich auf den Gegenstand des Unternehmens, muss ihr ein individualisierter Zusatz beigefügt werden. Bei Fantasiebezeichnungen sind auch Buchstaben- und Zahlenkombinationen zulässig, sie sollten aber mindestens drei Zeichen enthalten. Neben der eigentlichen Bezeichnung muss die Firma stets den für das Unternehmen geltenden Rechtsformzusatz enthalten, etwa „e. K.“ für die eingetragene Kauffrau bzw. eingetragenen Kaufmann.

**Praxishinweis:** Da sich jede neue Firma von bereits am selben Ort oder in der selben Gemeinde bestehenden Firmen deutlich unterscheiden muss, sollten Sie darauf achten, dass Sie nicht (versehentlich) einen Firmennamen wählen, für die bereits für ein anderes Unternehmen eine gleiche oder ähnlich lautende Firma im Handels- oder Genossenschaftsregister eingetragen wurde. Viele Industrie- und Handelskammern (IHK) bieten eigens zur Klärung, ob eine Verwechslungsgefahr gegeben ist, Recherchemöglichkeiten an. Diese sollten Sie nutzen und erst, wenn Sie darüber Sicherheit erlangt haben, mit dieser Firma im Rechtsverkehr auftreten.

#### 3.5.2 Firmierung sogenannter Kleingewerbetreibender

Für Gewerbetreibende, für die keine Firma im Handelsregister eingetragen ist, bestimmt § 15 b GewO (Gewerbeordnung), dass der Name aus dem Familiennamen mit mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen

bestehen muss. Diese Unternehmensbezeichnung muss zumindest in allen Geschäftsbriefen verwendet werden. Zulässig sind weitere Angaben, etwa der Hinweis auf eine bestimmte Branche oder eine Tätigkeitsangabe, zum Beispiel: Sybille Schönlein, Wellness-Studio. Wird mit dem Zusatz der Anschein einer vollkaufmännischen Größenordnung erweckt, ist der Zusatz wegen Irreführung nicht zulässig, z. B. Sybille Schönlein, Kosmetikfabrik

### 3.5.3 Firmierung der BGB-Gesellschaft

Auch die BGB-Gesellschaft kann im Rechtsverkehr einen Namen führen. Aufgrund der auch für eine BGB-Gesellschaft mittlerweile anerkannten Rechts- und Parteifähigkeit kommt dem Namen eine besondere Bedeutung zu. Gebildet werden kann er aus dem Namen aller oder mehreren Gesellschafterinnen oder Gesellschafter. Auch Zusätze, die etwa auf das Gesellschaftsverhältnis oder auf die Art des Geschäftsbetriebes hindeuten, sind zulässig. Durch den Namen darf nicht der Anschein erweckt werden, es handele sich um eine kaufmännische Firma oder eine Partnerschaft. Deshalb sind Zusätze, wie „& Partner/-innen“ oder „Partnerschaft“ nicht zulässig.

### 3.5.4 Firmierung in freien Berufen

Bei Freiberuflern/-innen richtet sich die Namensgebung, wenn vorhanden, nach den jeweiligen Berufsordnungen. Häufig ist dort auch geregelt, welche Berufsbezeichnung sie führen dürfen. Vergleichen Sie z. B. für Steuerberater/-innen § 43 StBerG, wo genau aufgelistet ist, welche Bezeichnungen zulässig sind. Die Bildung eines Fantasienamens für ein Kleingewerbe setzt eine Handelsregistereintragung voraus. Ohne eine entsprechende Eintragung kann der Kleingewerbetreibende im Wirtschaftsleben ausschließlich mit Vor- und Zunamen auftreten und den Geschäftszweck allenfalls im Briefkopf angeben. Das Eintragungserfordernis ergibt sich bereits daraus, dass es sich bei einem Fantasienamen um eine Firma handelt.

Möchte sich der Kleingewerbetreibende gleichwohl eine Firma zulegen, muss er zum Kaufmann „aufsteigen“. Dies erreicht er am einfachsten durch Eintragung der

Firma in das Handelsregister. Er wird so behandelt, als sei er Kaufmann im Sinne des HGB (sogenannter „Kannkaufmann“ gemäß § 2 S.1 HGB). Mit der Eintragung der Firma in das Handelsregister trägt der Kleingewerbetreibende alle Konsequenzen, die sich aus der Anwendbarkeit des Handelsgesetzbuches ergeben. Die Frage des Eintragungserfordernisses ist nicht etwa beschränkt auf Fantasiefirmen, sondern umfasst alle möglichen Firmenbezeichnungen wie Personenfirmen (Familiename des Kaufmanns), Sachfirmen (Unternehmensgegenstand) und auch Mischfirmen (Kombination von Elementen einer Personen-, Sach- und/oder Fantasiefirma).

Lassen Sie sich vor Eintragung in das Handelsregister beraten, damit Sie Kosten sparen, siehe Adressen-Anhang, [www.ihk-koeln.de](http://www.ihk-koeln.de).

## 3.6 Unternehmenssteuer

Unternehmerinnen und Unternehmer sind zahlreichen Steuern ausgesetzt. Dazu zählen die Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Lohnsteuer, Gewerbesteuer, Umsatzsteuer und zahlreiche andere Steuerarten, insbesondere bestimmte Verbrauchssteuern, wie z. B. Getränke- oder Vergnügungssteuer.

Welche Steuern für Ihr Unternehmen von Bedeutung sind, hängt insbesondere von Ihrem Unternehmensgegenstand und der Rechtsform ab. So sind bestimmte Unternehmensgegenstände von der Umsatzsteuer befreit, so dass Sie dann gegebenenfalls mit der Umsatzsteuer nichts zu tun haben. Die von Ihnen gewählte Rechtsform entscheidet darüber, ob Ihre Unternehmensgewinne der Einkommensteuer oder der Körperschaftsteuer zu unterwerfen sind. Die Gewerbesteuer hängt wiederum davon ab, ob es sich um ein freiberufliches beziehungsweise selbstständiges Unternehmen oder um eine gewerbliche Tätigkeit handelt. Lohnsteuerpflichtig werden Sie, wenn Sie Arbeitnehmerinnen oder Arbeitnehmer beschäftigen. Bei Personengesellschaften sind außerdem die Besonderheiten der einheitlichen und gesonderten Gewinnfeststellung zu beachten (Vergleichen Sie dazu ausführlich weiter unten 3.9 ff.).

### 3.6.1 Umsatzsteuerliche Besonderheiten bei Unternehmensgründung

Das Finanzamt legt Ihnen einen Fragebogen vor, in dem Sie insbesondere zur Umsatzsteuer befragt werden. Bemühen Sie sich, diese Fragen richtig zu beantworten. Ansonsten laufen Sie Gefahr, dass das Finanzamt Sie falsch einstuft, und Sie z. B. ständig durch Mahnungen zur Abgabe von Umsatzsteuer-Voranmeldungen aufgefordert werden, obwohl Sie tatsächlich nicht verpflichtet sind, diese abzugeben.

### 3.6.2 Umsatzsteuerbefreiung

Sind Sie beziehungsweise Ihr Unternehmensgegenstand von der Umsatzsteuer befreit, etwa, weil Sie sich als Hausärztin oder Hausarzt niederlassen, haben Sie mit der Umsatzsteuer nicht viel zu tun. Sie müssen Ihre Umsätze nicht der Umsatzsteuer unterwerfen, erhalten aber andererseits auch nicht die Ihnen von anderen Unternehmen in Rechnung gestellte Umsatzsteuer (Vorsteuer) vom Finanzamt zurück. Allerdings müssen Sie mittlerweile in Ihren Abrechnungen auf Ihre Umsatzsteuerbefreiung hinweisen. § 4 Umsatzsteuergesetz listet auf, wer alles von der Umsatzsteuer befreit ist.

### 3.6.3 Sogenannte Kleinunternehmerregelung

Aber auch, wenn Sie mit Ihrem Unternehmen nicht von der Umsatzsteuer befreit sind, werden Sie als Existenzgründerin und Existenzgründer in bestimmten Fällen nicht verpflichtet sein, für Ihre Umsätze Umsatzsteuer zu zahlen. Ob Sie Kleinunternehmer sind, richtet sich nach Ihren Umsätzen (nicht zu verwechseln mit dem Gewinn!).

Im Jahr Ihrer Gründung dürfen Ihre voraussichtlichen Umsätze nicht über 17.500,00 € liegen. Hier ist bei Unternehmensgründung eine Prognose abzugeben. Danach werden jeweils zwei Jahre betrachtet. Die Umsätze des Vorjahres dürfen nicht 17.500,00 € übersteigen, im laufenden Jahr dürfen die zu Beginn des Jahres geschätzten Umsätze nicht über 50.000,00 € liegen.

Beispiel: Frau Flink macht sich mit einer Schneiderei selbstständig und schätzt die Umsätze im Erstjahr auf 15.000,00 €. Damit ist sie im Gründungsjahr Kleinunternehmerin.

Tatsächlich erzielt sie im ersten Jahr Umsätze in Höhe von 16.000,00 €. Die Umsätze für das Folgejahr schätzt sie zu Beginn des Jahres auf 30.000,00 €.

Damit ist sie auch im zweiten Jahr Kleinunternehmerin, weil die (tatsächlichen) Umsätze im Gründungsjahr unter 17.500,00 € und die geschätzten Umsätze im Folgejahr unter 50.000,00 € liegen.

Nach Ablauf des zweiten Jahres zeigt sich, dass sie ihre Umsätze zu hoch eingeschätzt hat und tatsächlich nur 25.000,00 € Umsatz gemacht hat. Damit ist sie im dritten Jahr nicht mehr Kleinunternehmerin. Denn im Vorjahr lagen ihre tatsächlichen Umsätze über 17.500,00 €.

Tatsächlich erzielt sie in 2004 Umsätze in Höhe von 16.000,00 €. Die Umsätze für das Jahr 2005 schätzt sie zu Beginn des Jahres 2005 auf 30.000,00 €. Damit ist sie auch im Jahr 2005 Kleinunternehmerin, weil die (tatsächlichen) Umsätze in 2004 unter 17.500,00 € und die geschätzten Umsätze in 2005 unter 50.000,00 € liegen.

Nach Ablauf des Jahres 2005 zeigt sich, dass sie ihre Umsätze zu hoch eingeschätzt hat und tatsächlich nur 25.000,00 € Umsatz gemacht hat. Damit ist sie ab 2006 nicht mehr Kleinunternehmerin. Denn im Vorjahr (2005) lagen ihre tatsächlichen Umsätze über 17.500,00 €.

Kleinunternehmer/-innen brauchen für ihre Umsätze keine Umsatzsteuer abführen. Das kann den Vorteil haben, dass die Produkte billiger angeboten werden können oder höhere Gewinne erzielt werden können.

Aber diese Regelung hat einen entscheidenden Nachteil. Kleinunternehmer/-innen erhalten die von ihnen zu zahlende Umsatzsteuer (= Vorsteuer) nicht vom Finanzamt zurück. Deshalb besteht die Möglichkeit, sich freiwillig der Umsatzsteuer zu unterwerfen. Dies wird in Fachkreisen „Option zur Umsatzsteuer“ genannt. Ob diese „Option“ sinnvoll für Sie ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Erbringen Sie Ihre Leistungen ausschließlich an

andere Unternehmen, die ihrerseits zum Vorsteuerabzug berechtigt sind, nutzt Ihnen die Umsatzsteuerbefreiung nicht viel. Denn für Ihren Geschäftspartner ist die Umsatzsteuer dann kein wirklicher Kostenfaktor. Erbringen Sie demgegenüber Ihre Leistungen an Endverbraucher/-innen, die keinen Vorsteuerabzug haben, erhalten Sie dadurch, dass Sie keine Umsatzsteuer berechnen müssen, einen Konkurrenzvorteil. Ebenfalls entscheidend ist, ob Sie hohe Investitionen tätigen. Denn nur dann bringt Ihnen der Vorsteuerabzug wirklich etwas.

Beispiel: Herr Müller erhält einen Auftrag von dem Bewachungsunternehmen, „Hellwach“-GmbH, für das er 500 Uniformen für 2.500,00 € netto nähen soll.

Berechnet Herr Müller als Kleinunternehmer die 2.500,00 € netto, entstehen der GmbH Kosten in Höhe von 2.500,00 €. Hat demgegenüber Herr Müller zur Umsatzsteuer optiert, werden zusätzlich 400,00 € Umsatzsteuer in Rechnung gestellt. Die GmbH zahlt an Herrn Müller 2.900,00 €.

Bei der GmbH erhöhen sich die Kosten nicht . 400,00 € werden als Vorsteuern vom Finanzamt erstattet. Herbert Müller hat einen Vorteil. Das Finanzamt erstattet ihm die gezahlten Vorsteuern zurück. Hätte er stattdessen einen Anzug genäht, würde die Umsatzsteuer zum Kostenfaktor, denn Privatleute haben keinen Anspruch auf Erstattung der Vorsteuer vom Finanzamt.

Das Beispiel zeigt, dass es für die Frage der Option entscheidend darauf ankommt, wem gegenüber die eigenen Leistungen erbracht werden, insbesondere, ob diese zum Vorsteuerabzug berechtigt sind. Wenn nicht, haben Sie einen Konkurrenzvorteil, wenn Sie für eine Leistung keine Umsatzsteuer berechnen müssen.

Einen Aspekt sollten Sie aber bei Ihrer Entscheidung unbedingt berücksichtigen:

„Outen“ Sie sich als Kleinunternehmer – und das müssen Sie, weil Sie Umsatzsteuer als Kleinunternehmer nicht Rechnung stellen dürfen – kann es passieren, dass Sie nicht als ernsthafte Geschäftspartnerin bzw. ernsthafter Geschäftspartner wahrgenommen werden.

### 3.6.4 Umsatzsteuerpflicht

Sind Sie umsatzsteuerpflichtig, müssen Sie im Laufe des Jahres Umsatzsteuer-Voranmeldungen abgeben. Und zwar als Existenzgründerin bzw. Existenzgründer während der ersten beiden Jahre monatlich, das heißt, immer bis zum 10. des Folgemonats, z. B. für Mai bis zum 10. Juni.

Weil diese Frist sehr kurz gefasst ist, besteht die Möglichkeit der Dauerfristverlängerung, das heißt, Sie haben dann einen Monat mehr Zeit. Für Mai müsste dann die Voranmeldung bis zum 10. Juli abgegeben werden. Da das Finanzamt dadurch aber auch erst einen Monat später zu seinem Geld kommt, müssen Sie zu Beginn eines Jahres eine Sondervorauszahlung leisten, die Ihnen am Ende des Jahres wieder gutgeschrieben wird.

Übersicht über Abgabefristen Umsatzsteuer-Voranmeldungen:

Zahllast im letzten Jahr		Voranmeldungszeitraum
weniger als	512,00 €	keine
bis zu	6.136,00 €	quartalsweise, auf Antrag freiwillig monatlich
über	6.136,00 €	monatlich
Existenzgründer/-innen während der ersten beiden Kalenderjahre		monatlich

Abgabetermin der Umsatzsteuervoranmeldung ist jeweils der 10. des Folgemonats, bei Dauerfristverlängerung einen Monat später.

### 3.7 Gewerbesteuer

Gewerbetreibende müssen neben der Ertragsteuer (Einkommensteuer, Körperschaftsteuer) auch Gewerbesteuer zahlen. Grundlage für die Berechnung der Steuer ist, ebenso wie bei der Ertragsteuer, der steuerliche Gewinn, der aber für Zwecke der Gewerbesteuer um einige Hinzu- und Abrechnungen modifiziert wird. Einzelunternehmer/-innen und Personengesellschaften, nicht aber Kapitalgesellschaften, wird ein Freibetrag in Höhe von 24.500,00 € gewährt. Liegt der Gewinn über

diesem Freibetrag, berechnet das Finanzamt einen Steuerermessbetrag. Dieser wird der Gemeinde mitgeteilt, die ihn mit dem für die jeweilige Gemeinde geltenden Hebesatz multipliziert, und somit die Gewbesteuer berechnet und Ihnen gegenüber festsetzt. Der Hebesatz für Köln beträgt 450 %.

Beispiel: Das Finanzamt setzt bei einem Gewinn von 54.136,00 € den Gewbesteuerermessbetrag auf 288,00 € durch Bescheid fest. Auf Grundlage dieses Bescheides werden 1.296,00 € (= 288,00 € x 450 %) Gewbesteuer von der Stadt Köln per Gewbesteuerbescheid festgesetzt.

### 3.8 Einheitliche und gesonderte Gewinnfeststellung bei Personengesellschaften

Das klingt zunächst überraschend: Personengesellschaften sind selbst nicht ertragsteuerpflichtig. Das heißt, die Personengesellschaft selbst zahlt keine Einkommenssteuer. Vielmehr werden diese Steuern von den Gesellschaftern erhoben.

Beispiel: Frau Bunt und Herr Stift eröffnen ein Schreibwarengeschäft als oHG. Daran sind sie beide zu 50 % beteiligt.

## Übersicht über Unternehmenssteuern

	Einkommensteuer	Umsatzsteuer	Gewbesteuer	Körperschaftsteuer
Einzelunternehmen	x	Ja, es sei denn das Unternehmen ist umsatzsteuerbefreit oder es ist ein Einzelunternehmen	Ja – bei Gewerbebetrieben. Nein – bei Freiberuflern / –beruflerinnen	
Personengesellschaft	Nein! Gewinn wird durch einheitliche und gesonderte Gewinnfeststellung ermittelt.	Ja, es sei denn, das Unternehmen ist umsatzsteuerbefreit oder es ist ein Kleinunternehmen	Ja – bei Gewerbebetrieben. Nein – bei Freiberuflern / –beruflerinnen	
Kapitalgesellschaft	Ja, es sei denn, das Unternehmen ist umsatzsteuerbefreit oder es ist ein Kleinunternehmen			x
Gesellschafter/ –in von Personengesellschaft	Ja – auf Grundlage der einheitlichen und gesonderten Gewinnfeststellung			
Gesellschafter/ –in einer Kapitalgesellschaft	Ja – bei Ausschüttung nach dem Halbeinkünfteverfahren			

Mit dem Geschäft erzielen sie im Jahr 2006 einen Gewinn in Höhe von 60.000,00 €. Diesen Gewinn müssen die beiden Gesellschafter und nicht die GbR selbst der Einkommensteuer unterwerfen, indem den Gesellschaftern jeweils 30.000,00 € zugerechnet werden.

Wie hoch die darauf zu zahlende Einkommensteuer ist, hängt von den persönlichen Verhältnissen von Frau Bunt und Herr Stift ab, etwa, ob sie verheiratet sind oder ob sie weitere Einkünfte haben.

Wichtig zu beachten ist hier das Verfahrensrecht! Um dem Beteiligten durch diese Regelung nicht zu viel Arbeit zu machen, wird der Gewinn der Personengesellschaft durch eine so genannte einheitliche und gesonderte Gewinnfeststellung ermittelt. Die dafür erforderliche Steuererklärung muss die Personengesellschaft abgeben.

Im Rahmen dieser Gewinnermittlung sind auch sämtliche Betriebsausgaben zu erfassen. Sie können nicht, etwa, wenn ein Gesellschafter hohe Entfernungspauschalen geltend machen kann, bei der Einkommensteuer-Erklärung der Gesellschafter geltend gemacht werden, sondern müssen im Rahmen der einheitlich und gesonderten Gewinnfeststellung erfasst werden. Ansonsten laufen Sie Gefahr, dass diese Ausgaben steuerlich nicht anerkannt werden.

Diese Gewinnfeststellung sollten Sie – auch wenn Sie darin nicht aufgefordert werden, irgendwelche Steuern zu zahlen – genau unter die Lupe nehmen. Denn hat das Finanzamt darin etwas falsch gemacht, etwa Ihren Gewinn zu hoch festgesetzt, wird dieser zu hohe Gewinn bei Ihrer Einkommensteuer zugrunde gelegt. Fehler in der einheitlichen und gesonderten Gewinnfeststellung dürfen bei der Einkommensteuer nicht mehr berücksichtigt werden, sondern müssen unmittelbar in der einheitlich und gesonderten Gewinnfeststellung erfasst werden.

### 3.9 Gewinnermittlung

Bei der Gewinnermittlung geht es um die Frage, wie Sie den mit Ihrem Unternehmen erzielten Gewinn innerhalb eines Wirtschaftsjahres, in der Regel das Kalenderjahr, ermitteln. Hier gibt es zwei Methoden: Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung und die (aufwendigere) Bilanzierung.

#### 3.9.1 Unterschiede zwischen den beiden Methoden

Bei der Einnahmen-Überschuss-Rechnung werden im Prinzip nur die Einnahmen und Ausgaben gegenübergestellt, und der Gewinn (bzw. Verlust) dadurch berechnet, dass die Ausgaben von den Einnahmen abgezogen werden.

Im Prinzip gilt diese Methode als die einfachere Methode. Allerdings sind in den letzten Jahren die Anforderungen an diese Methode erheblich gestiegen. So muss ab 2004 die Einnahmen-Überschuss-Rechnung nach amtlichem Vordruck erstellt werden. Nur wenn die Betriebseinnahmen unter 17.500,00 € liegen, braucht die im Vordruck vorgeschriebene Form nicht eingehalten werden.

Die Bilanzierung ist aufwändiger. Hier werden zwei Wirtschaftsjahre miteinander verglichen, indem das Betriebsvermögen am Ende des letzten Wirtschaftsjahres vom Betriebsvermögen des folgenden Wirtschaftsjahres abgezogen wird.

Der dadurch berechnete Unterschied stellt den Gewinn (bzw. wenn im zweiten Jahr das Betriebsvermögen gesunken ist, den Verlust) dar. Da zu dem Betriebsvermögen auch Forderungen (Debitoren) und Verbindlichkeiten (Kreditoren) des Unternehmens zählen, müssen diese auch erfasst werden.

Bei der Bilanzierung ist eine Bilanz mit Hilfe der doppelten Buchführung und eine Gewinn- und Verlustrechnung, kurz GuV genannt, zu erstellen. Mit Hilfe der Bilanzierung haben Sie ein erheblich genaueres Bild vom Stand Ihres Unternehmens als bei der nur auf der Basis der Zahlungseingänge und Zahlungsausgänge erstellten Einnahmen-Überschuss-Rechnung, denn Sie können

ermitteln, welche Umsätze in welchem Monat erzielt wurden.

Welche Gewinnermittlungsmethode ist die Richtige? Freiberufler/-innen haben die Wahl zwischen der Einnahmen-Überschuss-Rechnung und der Bilanzierung. Demgegenüber müssen Kaufleute zwingend bilanzieren. Achtung! Wird eine freiberufliche Tätigkeit in Form einer Kapitalgesellschaft ausgeübt, handelt es sich kraft Rechtsform um einen Gewerbebetrieb. Dann muss – trotz der freiberuflichen Tätigkeit – bilanziert werden! Kleinere Gewerbetreibende, die keine Kaufleute sind, können ebenfalls zwischen Einnahmen-Überschuss-Rechnung und Bilanzierung wählen. Allerdings nur, wenn der jährliche Gewinn nicht über 50.000,00 € oder der Jahresumsatz nicht über 500.000,00 € steigt, vergleichen Sie §§ 140, 141 der Abgabenordnung.

### 3.9.2 Einzelheiten zur Buchführung

Sowohl aus handelsrechtlichen als auch aus steuerrechtlichen Vorschriften (vor allem Handelsgesetzbuch und Abgabenordnung) ergeben sich einzelne Buchführungspflichten.

Als eine lückenlose, fortlaufende und systematische Aufzeichnung dient die Buchführung der Dokumentation aller baren und unbaren Geschäftsvorfälle gegenüber Dritten (Banken, Gläubigern, Finanzamt). Dazu gehören u. a. bestimmte Ansatz-, Bewertungs- und Gliederungsvorschriften. Außerdem sind Sie zum vollständigen Nachweis aller geschäftlichen Vorfälle durch Belege verpflichtet. Ihre Buchführung ist daneben ein unerlässliches unternehmerisches Steuerungsinstrument.

Ihr Konzept enthält die Sollzahlen der Unternehmensplanung. Die Buchführung zeigt Ihnen die Istzahlen der wirtschaftlichen Entwicklung. Nur der ständige Vergleich verschafft Ihnen die Möglichkeit, z. B. steigende Kosten oder unplanmäßige Verluste frühzeitig zu erkennen und zu bewerten, damit Sie gezielt Maßnahmen zur Gegensteuerung ergreifen können.

Die üblichen EDV-gestützten Buchhaltungsprogramme ermöglichen ohne großen Aufwand hilfreiche und übersichtliche betriebswirtschaftliche Auswertungen. Nutzen Sie diese als regelmäßige unternehmerische Kontrollinstrumente und Entscheidungsgrundlagen. Ihr/e Steuerberater/-in kann Sie bei der Auswahl der relevanten Auswertungen und der Interpretation der Zahlen unterstützen.

## Gewinnermittlungsmethoden

Wahlrecht der Freiberufler / -innen zwischen		
	Einnahmen-Überschuss-Rechnung nach § 4 Abs. 3 EStG	Bilanzierung nach § 4 Abs. 1 EStG
<b>Gewerbetreibende</b>		
	Gewerbetreibende, die nicht Kaufleute sind	
Kaufleute  (dazu zählen auch kraft Rechtsform die Kapitalgesellschaften)	Mit Umsätzen von mehr als 350.000,00 € jährlich oder Gewinn von mehr als 30.000,00 € jährlich  (nach Aufforderung durch das Finanzamt)	Umsätze liegen nicht über 350.000,00 € jährlich und Gewinn liegt nicht über 30.000,00 € jährlich
Zwingend bilanzierungspflichtig gem. § 5 EStG		Wahl zwischen Einnahmen-Überschuss-Rechnung nach § 4 Abs. 3 EStG oder Bilanzierung nach § 5 EStG

### 3.10 Werbung

Über das geeignete Marketing und angemessene Werbemaßnahmen haben Sie sich bereits während der Konzepterstellung Gedanken gemacht. Je nach Art des Unternehmens ist eine Außenwerbung an den Geschäftsräumen effektiv. Der Vermieter der Räumlichkeiten ist um schriftliche Zustimmung zu bitten. Bei Außenwerbeanlagen bedarf es einer baurechtlichen und gegebenenfalls auch einer denkmalschutzrechtlichen Genehmigung. Dies gilt auch bei Änderung einer bestehenden Werbeanlage. Informationen und Genehmigungen erhalten Sie bei der

Stadt Köln  
Bürgerberatung Bauaufsichtsamt  
Willy-Brandt-Platz 2, 50679 Köln  
Tel.: 0221/221-32659  
bauaufsichtsamt@stadt-koeln.de  
www.stadt-koeln.de

Beim Entwurf einer Werbestrategie ist auch das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb und gegen Wettbewerbsbeschränkung zu beachten. Für Freiberufler/-innen gelten gegebenenfalls auch standesrechtliche Vorschriften. Sie sollten sich darüber informieren, was zulässig oder genehmigungspflichtig ist. Auskünfte können Sie insbesondere bei den jeweiligen Branchenverbänden einholen.

Der Name Ihres Unternehmens, die Firma, ist ein wichtiger Werbeträger, da Sie damit im Geschäftsleben öffentlich auftreten. Halten Sie sich bei der Namensgebung unbedingt an die Bestimmungen des Handelsgesetzbuches (HGB), das entsprechende Vorschriften je nach Rechtsform enthält.

### 3.11 Zweckentfremdung einer Wohnung

Für einige Selbstständige bietet sich die Ausübung ihrer beruflichen Tätigkeit in der eigenen Wohnung an. Beachten Sie, dass es in Köln für öffentlich geförderten Wohnraum eine Zweckentfremdungsverordnung gibt. Danach ist unter anderem eine Umwandlung von öffentlich geförderten Wohnraum in Büro- oder Gewerberäume

grundsätzlich verboten und nur in Ausnahmefällen auf Antrag zulässig.

Dies kann teilweise nicht unerhebliche Kosten verursachen. Versäumen Sie nicht, auch eine schriftliche Genehmigung des Wohnungseigentümers einzuholen und dem Antrag beizufügen.

Anfragen und Anträge richten Sie bitte an:

Stadt Köln  
Amt für Wohnungswesen  
Ottmar-Pohl-Platz 1, 51103 Köln  
Tel.: 0221/221-24200  
www.stadt-koeln.de

Darüber hinaus ist regelmäßig die gebührenpflichtige Genehmigung einer baurechtlichen Nutzungsänderung einzuholen. Das gilt insbesondere dann, wenn Sie in einer Wohnung Kunden empfangen wollen. Informieren Sie sich rechtzeitig über die Auflagen und Möglichkeiten, damit Sie sichergehen können, Ihr Unternehmen am geplanten Standort überhaupt betreiben zu dürfen. Planen Sie die Änderung des bisherigen Geschäftsgegenstandes einer Betriebsstätte, so ist für Nutzungsänderung gemäß der Bauordnung des Landes NRW eine Genehmigung erforderlich.

Auskunft über Voraussetzungen und Auflagen gibt auch:

Stadt Köln  
Bürgerberatung Bauaufsichtsamt  
Willy-Brandt-Platz 2, 50679 Köln  
Tel.: 0221/221-326 59  
bauaufsichtsamt@stadt-koeln.de  
www.stadt-koeln.de.

### 3.12 Rechtsformen

Die Rechtsform Ihres Unternehmens hat insbesondere vertretungs-, haftungs- und steuerrechtliche Konsequenzen. Klären Sie die konkreten Auswirkungen der jeweiligen Rechtsform auf Ihr Vorhaben.

Sind Sie unschlüssig, welche Rechtsform für Sie die Beste ist oder fühlen Sie sich mit der Entscheidung überfordert, lassen Sie sich beraten! Die Rechtsform wirkt sich

entscheidend auf Ihr Unternehmen, Ihre Haftung, die zu zahlenden Steuern und weitere Pflichten aus.

Neben Fachleuten, wie Rechtsanwälten/-innen und Steuerberater/-innen werden von zahlreichen Organisationen zu diesem Thema Beratungen bzw. Fortbildungen, Workshops etc. angeboten. Trotzdem ist es nicht schlecht, bereits im Zusammenhang mit der Entscheidung über die Rechtsform Kontakte zu Rechtsanwälten/-innen und Steuerberater/-innen aufzunehmen, da sie diese auch später in Anspruch nehmen können, wenn Sie schnell mal einen fachlichen Rat benötigen.

Im Folgenden werden die einzelnen Rechtsformen mit ihren jeweiligen Besonderheiten vorgestellt. Für Ihr Unternehmen in Frage kommen insbesondere die Rechtsformen der Einzelunternehmerin, Personengesellschaften, insbesondere die GbR, oHG und KG, für Freiberufler/-innen die Partnerschaftsgesellschaft und die der Kapitalgesellschaften, insbesondere die GmbH und (kleine) AG.

### 3.12.1 Neuregelungen im Firmenrecht

Das Handelsrechtsreformgesetz räumt allen Unternehmen, unabhängig von ihrer Rechtsform, größere Gestaltungsfreiheiten bei der Firmenbildung (Namensgebung) als bisher ein. Die Grenze bilden das Erfordernis der Kennzeichnungseignung, der Unterscheidungskraft der Firma und das Irreführungsverbot. Bei Beachtung dieser Vorgaben können alle Kaufleute zwischen einer Personenfirma, einer dem Unternehmensgegenstand entnommenen Sachfirma und einer „Fantasiefirma“ wählen.

Dem Informationsinteresse des Rechtsverkehrs und dem Transparenzgebot wird dadurch Rechnung getragen, dass ein Rechtsformzusatz sowohl für Kapitalgesellschaften (alt) und für Personengesellschaften (neu) zwingend vorgeschrieben wird. Auf die konkrete Rechtsform ist hinzuweisen.

Einzelkaufleute müssen künftig zwingend den Firmenzusatz „eingetragener Kaufmann“ bzw. „eingetragene Kauffrau“ bzw. die allgemein verständliche Abkürzung „e. K.“ oder „e. Kff.“ verwenden. Einer Eintragung dieser Zusätze für Personengesellschaften und Einzelkaufleute

in das Handelsregister bedarf es nicht, wenn die Firmierung im Übrigen unverändert bleibt.

### 3.12.2 Einzelunternehmen

Alle Existenzgründer/-innen, die alleine mit ihrem Unternehmen tätig werden, werden zu Einzelunternehmern, wenn sie sich nicht für eine andere Rechtsform entscheiden. Da wundert es nicht, dass in der Praxis diese Rechtsform sehr häufig anzutreffen ist. Die einzelne Unternehmerin bzw. der einzelne Unternehmer führt und vertritt das Unternehmen alleine und haftet für die Verbindlichkeiten persönlich und unbeschränkt auch mit dem Privatvermögen.

#### Gründung eines Einzelunternehmens

Das Einzelunternehmen wird mit der Aufnahme der Geschäftstätigkeit gegründet. Das heißt, für die Gründung eines Einzelunternehmens brauchen Sie nichts anderes zu tun, als mit Ihrer Arbeit zu beginnen. Ob Sie allerdings mit dieser Tätigkeit so ohne weiteres beginnen dürfen, hängt davon ab, ob und wenn ja, welche Voraussetzung an die Gründung Ihres Unternehmens geknüpft werden.

#### – Formale Anforderungen:

So dürfen Sie bei bestimmten Unternehmensgegenständen – wie oben schon beschrieben – nur nach einer Zulassung tätig werden. Ist eine solche nicht erforderlich, müssen Gewerbetreibende ihr Gewerbe bei der Gemeinde anmelden und sich gegebenenfalls ins Handelsregister eintragen lassen. Freiberuflerinnen und Freiberufler sind verpflichtet, ihre freiberufliche Tätigkeit beim Finanzamt anzuzeigen.

#### – Beteiligte Personen:

Beteiligt sind nur Sie, das heißt, Sie alleine treten nach außen als Inhaberin oder Inhaber Ihres Unternehmens in Erscheinung, brauchen sich mit niemanden zu einigen und tragen aber auch allein die Verantwortung für Ihr Unternehmen.

#### – Kapital:

Kapital sollte vorhanden sein. Es ist nicht zwingend erforderlich.

– **Haftung:**

Einzelunternehmer/-innen haften umfassend für Verbindlichkeiten, die sie mit ihrem Einzelunternehmen eingehen. Das heißt, das gesamte Privatvermögen, die mühsam bezahlte Eigentumswohnung aber auch die private Lebensversicherung können für Schulden aus Ihrem Einzelunternehmen in Anspruch genommen werden.

– **Steuern:**

Einzelunternehmer/-innen unterliegen mit ihrem Unternehmen insbesondere folgenden Steuerarten:

a) der Einkommensteuer:

So erzielen Gewerbetreibende Einkünfte aus Gewerbebetrieb, Freiberufler/-innen Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit. Beide Einkunftsarten sind bei Einkommensteuer-Erklärung in der Anlage GSE anzugeben.

b) der Gewerbesteuer:

Gewerbetreibende unterliegen der Gewerbesteuer, die von den Gemeinden, z. B. der Stadt Köln erhoben wird. Dabei richtet sich die Höhe der Gewerbesteuer unter anderem nach dem von den Gemeinden festgelegten Hebesatz. Dieser beträgt in Köln 450 %. Die Gewerbesteuererklärung ist beim Finanzamt einzureichen. Freiberufler/-innen sind nicht gewerbesteuerpflichtig. Deshalb ist es wichtig, dass das Finanzamt Sie tatsächlich als Freiberufler/-in anerkennt.

c) die Umsatzsteuer:

Grundsätzlich ist jede Unternehmerin und jeder Unternehmer auch umsatzsteuerpflichtig. Allerdings gibt es dabei Ausnahmen. So sind bestimmte Unternehmensgegenstände, wie etwa die heilberufliche Tätigkeit einer Ärztin bzw. eines Arztes, von der Umsatzsteuer befreit.

d) der Lohnsteuer:

Werden Mitarbeiterinnen oder Mitarbeiter beschäftigt, müssen für diese Lohnsteuer und Sozialabgaben abgeführt werden.

### 3.12.3 Personengesellschaften

An einer Personengesellschaft sind mindestens zwei Personen beteiligt. Zu den Personengesellschaften zählen unter anderen die Gesellschaft bürgerlichen

Rechts (GbR), die offene Handelsgesellschaft (oHG), die Kommanditgesellschaft (KG) und die Partnerschaftsgesellschaft (PartG).

#### 3.12.3.1 Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)

Ebenso wie die Rechtsform der Einzelunternehmerin oder des Einzelunternehmers ist die GbR eine schnell zu gründende Personengesellschaft, an der mindestens zwei Personen beteiligt sein müssen.

– **Gründung:**

Sobald zwei Personen damit beginnen, zusammen ein Unternehmen zu betreiben, ist die GbR gegründet, allein dadurch, dass sie einen gemeinsamen Zweck verfolgen. Ähnlich wie beim Einzelunternehmen hängt die Frage, ob Sie tätig werden dürfen, von den formalen Anforderungen, die an Ihr Unternehmen geknüpft werden, ab. Ansonsten sind auch bei der GbR Gewerbeanmeldung für Gewerbetreibende und Anzeige beim Finanzamt für Freiberufler/-innen notwendig.

– **Beteiligte Personen:**

Es müssen mindestens zwei Personen beteiligt sein. Ob es sich dabei um natürliche Personen (Menschen) oder juristische Personen (z. B. eine GmbH) handelt, ist egal.

– **Kapital:**

Für die Gründung ist kein Kapital gesetzlich vorgeschrieben.

– **Haftung:**

Alle Gesellschafter/-innen haften im Zweifel mit ihrem gesamten Privatvermögen. Insofern unterscheidet sich das Einzelunternehmen und die GbR nur darin, dass Gläubiger mehrere Personen zu Auswahl stehen und sie frei entscheiden können, welche der Gesellschafter/-innen sie in Anspruch nehmen.

– **Steuern:**

Für die Ertragsteuern wird der Gewinn einheitlich und gesondert festgestellt, vgl. 3.8. Bei der Gewerbe- und Umsatzsteuer und der Methode der Gewinnermittlung (Bilanzierung oder Einnahmen-Überschuss-Rechnung) gelten dieselben Grundsätze wie bei Einzelunternehmen.

### 3.12.3.2 Offene Handelsgesellschaft (oHG) und Kommanditgesellschaft (KG)

Im Unterschied zur GbR schließen sich bei der oHG mehrere Personen zusammen, um ein Handelsgewerbe zu betreiben. Das heißt, eine offene Handelsgesellschaft (oHG) ist per Definition ein Handelsgewerbe.

Die Kommanditgesellschaft unterscheidet sich von der oHG dadurch, dass bestimmte Gesellschafter/-innen, die Kommanditisten/-innen, nur mit ihrer Einlage und grundsätzlich nicht persönlich haften.

- **Gründung:**  
Eine oHG und KG wird durch Vertrag gegründet. Eine bestimmte Form muss nicht – wie bei der GbR – eingehalten werden. Die Firma der oHG und KG muss ins Handelsregister eingetragen werden. Dazu ist es erforderlich, die Unterschriften der Gesellschafter/-innen durch einen Notar öffentlich beglaubigen zu lassen.
- **Beteiligte Personen:**  
Zur Gründung einer oHG bedarf es mindestens zweier Personen. Bei der KG wird zwischen den Komplementären, den persönlich haftenden Gesellschafter/-innen und den Kommanditisten/-innen, den nicht persönlich haftenden Gesellschafter/-innen unterschieden.
- **Kapital:**  
Ein Mindestkapital ist nicht erforderlich.
- **Haftung:**  
Alle Gesellschafter/-innen haften bei der oHG in vollem Umfang auch persönlich. Bei der KG haften die Kommanditisten nicht persönlich, sondern im Regelfall nur mit ihrer Einlage. Wegen dieser Möglichkeit, die persönliche Haftung zu beschränken, stellt die KG eine beliebte Gesellschaftsform dar.
- **Steuern:**  
Hinsichtlich der Steuern gelten die zur GbR dargestellten Grundsätze. Da es sich bei der oHG und KG notwendigerweise um Gewerbetreibende handelt, sind sie stets auch gewerbsteuerpflichtig.

#### – Gewinnermittlung:

Bei der oHG und KG handelt es sich um Kaufleute, so dass sie stets ihren Gewinn durch Bilanzierung ermitteln müssen.

### 3.12.3.3 Partnerschaftsgesellschaft (PartG)

Eine Partnerschaftsgesellschaft kann von Angehörigen freier Berufe gegründet werden.

#### – Gründung:

Eine Partnerschaftsgesellschaft kann nur durch schriftlichen Vertrag gegründet werden. Die Partner/-innen melden die Gesellschaft zur Eintragung ins Partnerschaftsregister an. Dazu müssen – wie bei der oHG oder KG – die Unterschriften der Partner/-innen durch eine Notarin / einen Notar öffentlich beglaubigt werden.

#### – Beteiligte Personen:

Zusammenschließen können sich nur Angehörige der freien Berufe.

#### – Kapital:

Ein bestimmtes Mindestkapital ist nicht vorgeschrieben.

#### – Haftung:

Grundsätzlich haften alle Partner/-innen auch mit ihrem persönlichen Vermögen. Hier können Ausnahmen gelten, weshalb diese Rechtsform für Freiberufler/-innen besonders attraktiv ist. Ist nur eine Partnerin/ ein Partner mit der Bearbeitung eines Auftrags befasst, haftet unter bestimmten Voraussetzungen nur diese Person – neben der Partnerschaft selbst – mit ihrem persönlichen Vermögen, während die anderen Partnerinnen und Partner nicht persönlich haften.

#### – Steuern, Gewinnermittlung:

Es gelten die bei der GbR dargestellten Grundsätze. Da die Partnerschaft ein Zusammenschluss von Freiberuflern/-innen darstellt, besteht keine Gewerbesteuerpflicht. Auch die Partnerschaftsgesellschaft hat – wie eine freiberufliche GbR oder ein freiberufliches Einzelunternehmen – bei der Gewinnermittlung die

Wahl zwischen der Gewinnermittlung durch Einnahmen-Überschuss-Rechnung und Bilanzierung.

### 3.12.4 Kapitalgesellschaften, insbesondere die GmbH

Bei den Kapitalgesellschaften handelt es sich um juristische Personen, die eine eigene Rechtsfähigkeit besitzen. Kapitalgesellschaften handeln durch ihre Organe, etwa durch die Geschäftsführer/-innen der GmbH oder durch die Gesellschafterversammlung.

Auch wenn es sich bei Kapitalgesellschaften um eine Gesellschaft handelt, ist es bei Gesellschaft mit beschränkter Haftung möglich, als Einzelperson eine GmbH zu gründen, die so genannte „Ein-Personen-GmbH“.

#### – Gründung:

Die Gründung einer GmbH setzt einen notariell beglaubigten Gesellschaftsvertrag voraus. Außerdem muss die GmbH ins Handelsregister eingetragen werden. Erst mit ihrer Eintragung entsteht die GmbH.

#### – Beteiligte Personen:

Gesellschafter/-innen der GmbH können sowohl natürliche Personen wie juristische Personen sein.

#### – Kapital:

Im Gegensatz zu den Personengesellschaften ist bei Kapitalgesellschaften ein bestimmtes Mindestkapital erforderlich. Bei einer GmbH muss das Stammkapital mindestens 25.000,00 € betragen, wovon bei Gründung mindestens 12.500,00 € tatsächlich eingezahlt bzw. bei einer Sachgründung, eingebracht werden müssen. Für den noch nicht erbrachten Teil des Stammkapitals haften die Gesellschafter/-innen persönlich.

#### – Haftung:

Die GmbH gilt u. a. deshalb als attraktive Rechtsform, weil die Gesellschafter/-innen grundsätzlich nicht mit ihrem Privatvermögen haften, sondern mit dem eingebrachten Gesellschaftskapital. Aber Achtung! In der Praxis haften Gesellschafterinnen vor allem aus zwei Gründen häufig doch mit ihrem Privatvermögen:

1. Bankinstitute machen häufig die Kreditvergabe an eine GmbH von einer Bürgschaft der Geschäftsführerin bzw. des Geschäftsführers oder einer Gesellschafterin bzw. Gesellschafters abhängig. Eine Bürgin / ein Bürge haftet aus der Bürgschaft in der Regel auch mit dem Privatvermögen.

2. Gerade bei der Ein-Personen-GmbH sind die Gesellschafter zumeist auch Geschäftsführer der GmbH. Die Geschäftsführer/-innen einer GmbH unterliegen einer verschärften Haftung, die zu einer persönlichen Haftung führen kann. Etwa, wenn steuerliche Pflichten der GmbH nicht ordnungsgemäß erfüllt werden und dem Finanzamt dadurch Steuern entgehen, vgl. § 69 Abgabenordnung.

#### – Steuern:

Kapitalgesellschaften zahlen auf ihren Gewinn Körperschaftsteuer. Die den Gesellschafterinnen bzw. Gesellschaftern ausgeschütteten Gewinne werden der Ertragsteuer, etwa der Einkommensteuer, unterworfen. Da ja bereits die Körperschaftsteuer erhoben wurde, werden auf Gesellschafter/-innenebene nur die Hälfte der Ausschüttung der Ertragssteuer unterworfen, sogenannte Halbeinkünfteverfahren. Damit soll erreicht werden, dass diese Gewinne nicht doppelt versteuert werden.

Da jede Kapitalgesellschaft kraft ihrer Rechtsform gewerbetreibende ist, fällt immer, auch wenn die GmbH eine freiberufliche Tätigkeit ausübt, Gewerbesteuer an. Der Gewinn ist immer durch Bilanzierung zu ermitteln.

Die steuerlichen Privilegien, die Freiberufler/-innen genießen, entfallen, wenn sie ihr Unternehmen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft betreiben. Hinsichtlich der übrigen Steuerarten gelten dieselben Grundsätze wie bei einem Einzelunternehmen.

### 3.12.5 GmbH & Co. KG als besondere Form

Bei der GmbH & Co. KG handelt es sich um eine KG, bei der die persönlich haftende Gesellschafterin bzw. der persönlich haftende Gesellschafter, die Komplementärin oder der Komplementär, eine GmbH sind. Damit gibt es keine natürliche Person, die mit ihrem Privatvermögen

haftet. Um diese beschränkte Haftung auch möglichen Gläubigern deutlich zu machen, muss eine solche KG in ihrer Firma auf diese besondere Rechtsform hinweisen.

### Die neue Unternehmergesellschaft (Mini-GmbH)

Die neue Unternehmergesellschaft (UG) ist eine Mini-GmbH, also eine kleine Schwester der regulären Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) und ist als Gegenentwurf zur Limited (Ltd.)-Gründung zu verstehen. Wer ein Unternehmen gründen will, kann dies neuerdings schon mit einem Startkapital von einem Euro tun. Die GmbH-Reform bewirkt zahlreiche Erleichterungen für Gründer. Zunächst hat der Gründer die Wahlmöglichkeit zwischen der klassischen GmbH (Mindeststammkapital: 25.000 €) und der „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) mit einem Mindeststammkapital von einem Euro. Die „Ein-Euro-GmbH“ ist eine schnelle und unkomplizierte Möglichkeit, ein Unternehmen zu gründen.

Den Unterschied zu einer GmbH muss das Unternehmen im Geschäftsverkehr deutlich machen. Dafür muss der Name der Gesellschaft den Zusatz „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“ oder „UG (haftungsbeschränkt)“ enthalten.

Ein höheres Kapital soll auch in einer 1-Euro-GmbH langfristig angestrebt werden. Aus der Mini-GmbH muss jährlich ein Viertel des Gewinns im Unternehmen bleiben bis das Stammkapital 25.000 Euro beträgt. Dann kann die Unternehmergesellschaft in eine die traditionelle GmbH umgewandelt werden. Eine Verpflichtung zur Umwandlung besteht jedoch nicht.

Für unkomplizierte Standardgründungen sowohl für die normale GmbH als auch für die Mini-GmbH (Unternehmergesellschaft) ist ein Musterprotokoll vorgesehen. Dieses Musterprotokoll muss zwar auch notariell beurkundet werden, jedoch ist bei niedrigem Stammkapital nur mit geringen Gebühren zu rechnen. Insgesamt bleiben die Kosten für die Gründung einer Unternehmergesellschaft so unter 150 Euro, inklusive Eintrag ins Handelsregister.

Dieses Musterprotokoll besteht aus dem Muster für den Gesellschaftsvertrag, aus der Handelsregisteranmeldung, aus einer Gesellschafterliste, und aus einer Beschlussvorlage für die Geschäftsführerbestellung.

Weitere Informationen zum Thema Mini-GmbH finden Sie unter [www.mini-gmbh.de](http://www.mini-gmbh.de).

### 3.13 Sozialversicherung

Neben den Steuern stellt die Sozialversicherung einen erheblichen Kostenfaktor für Unternehmen dar. Unterschieden werden in der Sozialversicherung folgende Bereiche:

- Krankenversicherung
- Pflegeversicherung
- Rentenversicherung
- Arbeitslosenversicherung (siehe 2.4.4.2)

#### 3.13.1 Krankenversicherung

Für alle selbstständig Tätigen besteht die Pflicht, Mitglied in der gesetzlichen oder in einer privaten Krankenversicherung sein.

Wer zuvor sozialversicherungspflichtig beschäftigt war, hat die Wahl zwischen einer privaten Krankenversicherung und einer freiwilligen Mitgliedschaft in der gesetzlichen Krankenversicherung, wenn er hierfür erforderliche Vorversicherungszeit erfüllt.

Bei einem Wechsel in die private Krankenversicherung sind zunächst die damit verbundenen Vor- und Nachteile abzuwägen. Fällt die Entscheidung zugunsten der privaten Krankenversicherung, hat man keine Möglichkeit mehr, in die gesetzliche Krankenversicherung zurückzukehren.

In der privaten Krankenversicherung muss für jedes Familienmitglied Beiträge gezahlt werden, während in der gesetzlichen Krankenversicherung grundsätzlich Beitragsfreiheit für den Ehegatten und die Kinder besteht, soweit bestimmte Einkommensgrenzen nicht überschritten werden.

Für Selbständige, die ohne anderweitige Absicherung im Krankheitsfall sind und die zuletzt privat krankenversichert waren, besteht die Möglichkeit sich in einem Basis-tarif bei einer privaten Krankenversicherung versichern.

Versicherungsunternehmen dürfen niemanden zurückweisen, der sich in diesem Tarif versichern darf. Risikozuschläge oder Leistungsausschlüsse sind nicht erlaubt. Der Beitrag im Basistarif darf den Höchstbeitrag der gesetzlichen Krankenversicherung nicht überschreiten.

Teilzeitselbständige, deren Gesamteinkommen 365 Euro monatlich (Stand: 2010) nicht übersteigt, dürfen beitragsfrei in der Familienversicherung bleiben.

Freiwillig versicherte Selbständige sowie Mitglieder der Künstlersozialkasse, die den allgemeinen Beitragssatz (14,9 %) an ihre gesetzliche Krankenversicherung abführen, haben vom 43. Tag der Arbeitsunfähigkeit an Anspruch auf Krankengeld. Alternativ kann man sich über den ermäßigten Beitragssatz von 14,3 % versichern und eine Absicherung abschließen. Der Abschluss eines Wahltarifs hat jedoch meistens eine dreijährige Bindung an die gesetzliche Krankenkasse zur Folge.

Sofern es zu Beitragsrückständen bei der gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung kommt, ist eine Kündigung von Seiten des Versicherers ausgeschlossen. Die Versicherungsleistungen ruhen jedoch in einem gewissen Umfang. Wer seine Beiträge nicht bezahlt, erhält nur noch Leistungen für unaufschiebbare Behandlungen (z.B. bei Schwangerschaft und Mutterschaft). Für die offenen Beiträge entstehen Säumniszuschläge.

Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie unter [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)

### 3.13.2 Künstlersozialkasse

Die Künstlersozialkasse (KSK) ist die gesetzliche Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung für selbständige Künstler und Publizisten. Es handelt sich um eine Pflichtversicherung. Das heißt, wer die Voraussetzungen für die Aufnahme in die KSK erfüllt, muss sich dort auch versichern.

Vorteile der Künstlersozialkasse:

Die Höhe der Beiträge orientiert sich am Einkommen der Versicherten. Damit haben auch einkommensschwache selbständige Künstler und Publizisten die Möglichkeit,

sich abzusichern. Als Selbständiger erhält man bei Arbeitsunfähigkeit von seiner gewählten Krankenkasse Krankengeld, und zwar nach sechs Wochen. Auf Antrag und gegen einen Aufpreis auch bereits früher.

Die Versicherten zahlen wie „normale“ Arbeitnehmer 50 Prozent des Beitrags der gesetzlichen Renten-, Kranken- und Pflegeversicherung an die KSK, die die Beiträge dann an die Deutsche Rentenversicherung Bund und die gesetzlichen Krankenkassen weiterleitet. Die andere Hälfte zahlt der Bund sowie Unternehmen bzw. Auftraggeber wie z. B. Galerien, Verlage, Rundfunkanstalten oder Konzertveranstalter, die künstlerische und publizistische Leistungen verwerten und dafür eine so genannte Künstlersozialabgabe entrichten müssen.

Weitere Informationen zur Künstlersozialkasse finden Sie unter [www.kuenstlersozialkasse.de](http://www.kuenstlersozialkasse.de)

### 3.13.3 Rentenversicherung

Als Selbständige/r können Sie grundsätzlich selbst entscheiden, ob und wie Sie sich rentenversichern.

Angestellte sind durch die gesetzliche Rentenversicherung im Alter zumindest grundversorgt. Als Selbständiger können Sie in der gesetzlichen Rentenversicherung bleiben. Dies ist jedoch angesichts der Perspektiven der staatlichen Rentenversicherung weniger empfehlenswert. In jedem Fall bleiben die Ansprüche erhalten, die Sie bereits erworben haben. Über die gesetzliche Rentenversicherung können Sie jedoch Ihren Lebensstandard im Alter auf keinen Fall halten. Bauen Sie deshalb rechtzeitig private Rücklagen auf, um sich und Ihre Familie zu absichern.

Eine besonders interessante Altersvorsorge für Selbständige ist die neue Basisrente – wegen ihrer hohen steuerlichen Förderung. Rechtlich basiert sie auf dem zum 1. Januar 2005 in Kraft getretenen Alterseinkünftegesetz. Damit sind die Voraussetzungen für den Übergang zu einer so genannten nachgelagerten Besteuerung geschaffen worden. Zwar werden die Renten künftig nach und nach besteuert, dafür können im Gegenzug die Aufwendungen zur Altersvorsorge schrittweise steuerlich geltend gemacht werden. Das gilt

nicht nur für Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung und Zahlungen an berufsständische Versorgungswerke: Selbstständige, die sich komplett privat absichern, können erstmals den gesamten Freibetrag in eine Basisrente investieren. Zudem ist darauf zu achten, dass ihr angesammeltes Vermögen im Falle einer Insolvenz pfändungsgeschützt ist.

### 3.14 Rentenversicherungspflicht trotz Selbstständigkeit und Ausnahmen

Bestimmte Selbstständige sind auch rentenversicherungspflichtig. Dazu zählen insbesondere Künstler/-innen und Publizisten/-innen (sie werden über die Künstlersozialkasse versichert), Handwerksmeister/-innen, die noch keine 18 Jahre Pflichtbeiträge geleistet haben, selbstständige Hebammen, selbstständige Lehrer/-innen, selbstständige Erzieher/-innen und Pflegepersonen ohne eigene Arbeitnehmer/-innen und Selbstständige, die nur für eine/n Auftraggeber/-in tätig sind und im Zusammenhang mit dieser Tätigkeit keine versicherungspflichtigen Arbeitnehmer/-innen beschäftigen.

Ob eine rentenversicherungspflichtige Selbstständigkeit vorliegt, wird von der Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung (DRV) festgestellt. Der Beitragssatz beträgt derzeit 19,9%. In bestimmten Fällen besteht die Möglichkeit, sich von der gesetzlichen Rentenversicherungspflicht befreien zu lassen. Voraussetzung für die Befreiung ist ein Antrag, der innerhalb von drei Monaten zu stellen ist.

Dazu zählen insbesondere folgende Fälle:

Existenzgründer/-innen für die Dauer von drei Jahren nach der erstmaligen Aufnahme ihrer selbstständigen Tätigkeit und Personen, die das 58. Lebensjahr vollendet haben.

### 3.15 Scheinselbstständigkeit

Eine Scheinselbstständigkeit liegt vor, wenn eine erwerbstätige Person als selbstständiger Unternehmer auftritt, obwohl sie von der Art ihrer Tätigkeit her zu den abhängig Beschäftigten (Arbeitnehmern) zählt. Scheinselbstständigkeit löst Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung gem. § 2 Nr.10 des vierten Sozialgesetzbuches (SGB VI) aus.

Die Scheinselbstständigkeit kann zum Beispiel unter folgenden Umständen vorliegen:

- Die Person ist auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig.
- Die Person tritt nicht unternehmerisch am Markt auf (keine Buchführung, kein Marketing usw.).
- Die Person hat einen festen zugewiesenen Arbeitsplatz und feste Arbeitszeiten.
- Andere im Unternehmen des Auftraggebers beschäftigte Arbeitnehmer verrichten eine ähnliche Arbeit

Sozialversicherungsrechtlich gesehen gelten diese Personen als Arbeitnehmer (auch wenn ihr Vertragsverhältnis im arbeitsrechtlichen Sinn nicht als Arbeitsverhältnis angesehen wird), sodass für sie Beiträge zur Sozialversicherung (Kranken-, Renten-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung) zu entrichten sind. Hierbei kann der Arbeitgeber (mit Ausnahme der zurückliegenden drei Monate) rückwirkend für bis zu 4 Jahre zur Zahlung des Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteils verpflichtet werden.

### 3.16 Personal

Stellen Sie Arbeitnehmer ein, haben Sie die Wahl, ob Sie diese als sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, geringfügig Beschäftigte oder als kurzfristig Beschäftigte einstellen. Danach entscheidet sich, welche Pflichten Sie gegenüber den Sozialversicherungsträgern und dem Finanzamt zu erfüllen haben.

Für die Einstellung von Personal müssen Sie insbesondere einmalig eine Betriebsnummer bei der Agentur für Arbeit beantragen und die erste Mitarbeiterin bzw. Mitarbeiter bei der Berufsgenossenschaft anmelden; die betreffenden Mitarbeiter/-innen bei der Sozialversicherung anmelden und die Beiträge abführen sowie ebenso die Lohnsteuer vom Bruttolohn einbehalten und abführen.

Während sich die Höhe der Lohnsteuer nach den persönlichen Verhältnissen der Mitarbeiter/-innen richtet und vom Bruttogehalt einzubehalten ist (buchhalterisch handelt es sich dabei um Lohnaufwand), ist bei der Sozialversicherung nach Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteil zu differenzieren. Beim Arbeitnehmeranteil handelt es sich um Lohnaufwand und ist deshalb vom Bruttoarbeitslohn einzubehalten, bei dem Arbeitgeberanteil handelt es sich um „gesetzliche soziale Aufwendungen“, die zusätzlich zum Arbeitslohn aufzuwenden sind. Werden versehentlich zu geringe Sozialbeiträge vom Arbeitslohn einbehalten, dürfen Sie diese von Ihren Mitarbeitern höchstens für die letzten drei Monate nachfordern. Es sei denn, Ihre Mitarbeiter/-innen hatten diesen Fehler grob fahrlässig oder vorsätzlich verschuldet. Bemerken Sie den Fehler erst später, etwa im Zusammenhang mit einer Sozialversicherungsprüfung, können Sie über die genannten Fälle hinaus keine Nachzahlung der Arbeitnehmerbeiträge von Ihren Mitarbeitern verlangen. Wer es aus diesen Gründen bevorzugt, mit freien Mitarbeiter/-innen zusammenzuarbeiten, sollte die Regelungen zur Scheinselbstständigkeit im Auge behalten. Denn für die Abgrenzung freie Mitarbeiter/-innen und Angestellten kommt es nicht darauf an, welche Bezeichnung die Verträge enthalten, sondern wie sie tatsächlich gestaltet sind (vgl. 3.15).

### 3.17 Für Unternehmer/-innen bedeutsame Verträge und Rechtsgeschäfte

Wesentliches Instrument zur Gestaltung der Geschäftsbeziehungen, ob zu Kunden/-innen, oder Lieferanten/-innen oder Mitarbeitern/-innen sind Verträge. Diese sollten, auch wenn es im Einzelfall nicht zwingend vorgeschrieben ist, nach Möglichkeit schriftlich abgefasst werden.

Die Rechtsordnung kennt zahlreiche Schutzgesetze, etwa die Verbraucherschutzregelungen zum Kaufrecht für Privatleute. Diese gelten nicht, wenn Sie als Unternehmer/-in Verträge abschließen. Im Folgenden werden die für Sie wichtigsten Verträge und Rechtsgeschäfte vorgestellt.

#### 3.17.1 Gewerbemietvertrag

Die für die Mietverträge über Wohnraum geltenden Schutzvorschriften zur Kündigung, Miethöhe usw. gelten nicht bei Gewerberaummietverträgen. Dies sollten Sie unbedingt berücksichtigen, bevor Sie einen Vertrag abschließen. Wenn darin etwa als Vertragsdauer fünf Jahre vereinbart ist, sind Sie fünf Jahre an den Vertrag gebunden, auch wenn Sie nach einem Jahr mit Ihrem Unternehmen den Standort wechseln wollen. Auch unterliegen Sie keinem Kündigungsschutz. Wenn Sie mit Vermieterin bzw. Vermieter ein dreimonatiges Kündigungsrecht vereinbaren, kann innerhalb dieser Frist gekündigt werden. Die für Wohnraum geltenden Kündigungsschutzregelungen gelten nicht für Gewerberaummietverträge. Deshalb sollten Sie jede einzelne Bestimmung im Vertrag genau unter die Lupe nehmen. Das, was im Vertrag vereinbart ist, gilt grundsätzlich.

#### 3.17.2 Bürgschaft

Übernehmen Sie oder ein Angehöriger eine Bürgschaft, bedeutet das, dass Sie für die Verbindlichkeit eines anderen einstehen und diese im Zweifel bezahlen müssen.

Banken verlangen in der Regel eine „selbstschuldnerische“ Bürgschaft. Das bedeutet, dass sich die Gläubiger, z. B. die Bank bereits dann an die Bürgin / den Bürgen wenden darf, wenn der eigentliche Schuldner lediglich die Zahlung verweigert. Eine Klage oder gar eine erfolglose Zwangsvollstreckung gegen ihn ist nicht erforderlich.

Grundsätzlich muss eine Bürgschaft schriftlich abgefasst werden. Dies gilt aber nicht bei Kaufleuten, für die § 350 HGB auf die Schriftform verzichtet. Häufig verlangen Geschäftspartner/-innen, etwa Banken, bei der Vergabe von Krediten oder Vermieter/-innen, dass Ihr Ehepartner

oder Lebenspartner/-in eine Bürgschaft für die von Ihnen übernommenen Verpflichtungen übernimmt. Setzen Sie sich dagegen zu Wehr, denn häufig gibt es für eine solche Bürgschaft keine sachliche Rechtfertigung.

### 3.17.3 Eheverträge

Durch Heirat wird Ihr Partner nicht automatisch zum Schuldner für Ihre Schulden. Das gilt grundsätzlich unabhängig davon, ob sie nun im Güterstand der Zugewinn-gemeinschaft oder in dem der Gütertrennung leben. In der Praxis übernehmen häufig Ehegatten und Partner eine Bürgschaft oder werden mit Ihnen zusammen Vertragspartner eines Kreditvertrages. Dann haften sie aus diesem Grunde für die Schulden, nicht wegen der mit Ihnen bestehender Ehe oder Partnerschaft.

### 3.17.4 Allgemeine Geschäftsbedingungen

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) sind im Bürgerlichen Gesetzbuch BGB geregelt. Nehmen Sie diese nicht ernst, führt dies häufig zur Unwirksamkeit der von Ihnen verwendeten AGB. Deshalb sollten Sie sich von Fachleuten bei der Erstellung der AGB helfen lassen und in regelmäßigen Abständen überprüfen (lassen), ob diese noch aktuell sind.

### 3.17.5 Verbraucherschutz

Nicht zuletzt durch die Schuldrechtsreform sind die Verbraucher in ihren Rechten erheblich gestärkt worden, während den Unternehmen weitere Pflichten auferlegt wurden. Soweit Sie in Ausübung Ihrer gewerblichen oder selbstständigen beruflichen Tätigkeit handeln, sind Sie Unternehmer/-in im Sinne des § 14 BGB.

Sie als Unternehmer/-in sind in vielen Fällen zudem verpflichtet, Verbraucher über die ihnen zustehenden Rechte zu informieren.

So haben Verbraucher beispielsweise bei Fernabsatzverträgen, also bei Verträgen, die ausschließlich übers Internet oder andere Fernkommunikationsmittel zustande

kommen, ein zweiwöchiges Widerrufsrecht. Über dieses Recht müssen Sie Ihre Kunden/-innen belehren.

Klären Sie, ggf. mithilfe von Fachleuten, welche Aufklärungspflichten für Sie bestehen. Helfen kann Ihnen dabei auch ein Blick in die BGB-Informationsverordnung vom 5.8.2002 (BGBl. I 3002), die auch im Internet eingesehen werden kann. Darin sind die für Unternehmer/-innen bestehenden Informationspflichten gegenüber Verbrauchern im Einzelnen geregelt. Außerdem enthält die Verordnung ein Muster für die Widerrufsbelehrung.

Verwenden Sie in Ihren Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksame Bestimmungen oder verstoßen Sie in anderer Weise gegen Verbraucherschutzvorschriften, können Sie auf Unterlassung verklagt werden. Berechtigt dazu sind vor allem Verbraucherschutzverbände, Industrie- und Handelskammern sowie Handwerkskammern.

## 3.18 Versicherungen

Mit der Gründung einer selbstständigen Existenz können sich für Sie je nach Branche Versicherungspflichten ergeben. Es empfiehlt sich der freiwillige Abschluss von Versicherungen, um das vielfältige betriebliche Risiko abzusichern. Prüfen Sie, welche Versicherungen für Ihr Unternehmen und Sie persönlich sinnvoll sind und welche Risiken Sie selbst tragen wollen und können.

Eventuell müssen Sie nicht alle Versicherungen gleich zu Beginn abschließen. Holen Sie Vergleichsangebote unabhängiger Makler/-innen ein, und achten Sie darauf, Doppelversicherungen zu vermeiden.

Vor allem folgende betriebliche Risiken sollten Sie berücksichtigen:

Betriebliche Haftpflicht, Firmenfahrzeug, Schäden am Gebäude oder am Inventar durch Feuer, Leitungswasser, Sturm etc., Einbruch, Diebstahl, Warentransport, Umwelthaftpflicht, Produkthaftpflicht, Forderungsausfall, Auslandsrisiken, Betriebsunterbrechungen (z. B. durch Energie-, Computer- oder Maschinenausfall), Rechtsstreitigkeiten oder Betriebsunfall.

Wenn Sie einen oder mehrere Mitarbeiter/-innen beschäftigen, entstehen hierdurch weitere Versicherungspflichten. Erkundigen Sie sich bei den Krankenkassen vor allem nach Kranken- und Pflegeversicherungsverpflichtungen und klären Sie Fragen der Renten-, der Arbeitslosen- sowie der Unfallversicherung (Berufsgenossenschaft).

Daneben sind aber auch Ihre persönlichen Belange zu versichern:

Prüfen Sie, ob Sie sich in einer gesetzlichen oder privaten Krankenkasse versichern können oder ob beispielsweise eine Pflichtversicherung über die Künstlersozialkasse besteht. Bedenken Sie auch, für Ihre Altersvorsorge und für Fälle wie Berufs- und Erwerbsunfähigkeit vorzusorgen. Lassen Sie sich bei dem für Sie zuständigen Rentenversicherungsträger über die möglichen Vorteile einer Pflichtversicherung auf Antrag zum Erwerb einer Rente wegen Berufs- und Erwerbsunfähigkeit und anderer Leistungen informieren und vergleichen Sie sorgfältig die Möglichkeiten und Kosten der privaten Vorsorge.

Eine Versicherungspflicht auf Antrag können Sie später nicht wieder rückgängig machen. Falls Sie ohnehin als Scheinselbstständige oder arbeitnehmerähnliche Selbstständige unter die Versicherungspflicht fallen, sollten ggf. sinnvolle Ergänzungen zu den Leistungen dieser Träger geprüft werden. Abhängig ist dies immer vom individuellen Einzelfall und den eventuell bereits erworbenen Ansprüchen und späteren Leistungen. Um diese zu sichern, besteht auch die Möglichkeit der freiwilligen Versicherung in der gesetzlichen Rentenversicherung.

Mit einer Risikolebensversicherung können Sie Ihre Angehörigen für Ihren Todesfall absichern. Nutzen Sie die Erfahrungen unabhängiger Expertinnen oder Experten. Die Deutsche Rentenversicherung (DRV) bietet zu allen Fragen der gesetzlichen Rentenversicherung ehrenamtliche kostenfreie Beratung durch ihre Versichertenberater an.

Auf den jeweiligen Websites, z. B. [www.deutsche-rentenversicherung-bund.de](http://www.deutsche-rentenversicherung-bund.de), finden Sie Ansprechpartner/-innen.

Insbesondere können Sie über diese einen Antrag auf Kontenklärung stellen, der Ihnen einen Überblick über Ihre bereits bestehenden Rentenansprüche gibt. Siehe Kapitel 4.2.

### 3.19 Besonderheiten bei Existenzgründerinnen und -gründern mit Migrationshintergrund

Grundsätzlich gelten für Migrantinnen und Migranten die gleichen Vorschriften für die Ausübung einer selbstständigen Gewerbetätigkeit, z. B. bei Genehmigungspflichten oder Zulassungsbeschränkungen. EU-Ausländern / Ausländerinnen ohne Meistertitel, die sich als Handwerker/-innen selbstständig machen wollen, können unter Mitwirkung der Handwerkskammer eine Ausnahmegenehmigung von der Bezirksregierung erhalten. Die notwendigen Branchenkenntnisse sowie Berufserfahrung müssen nachgewiesen werden. Nicht-EU-Ausländer/-innen benötigen eine Aufenthaltsgenehmigung, die zur selbstständigen Erwerbstätigkeit berechtigt. Besitzen Sie diese nicht, müssen Sie einen Antrag auf Auflagenänderung beim für Sie zuständigen Bezirksausländeramt stellen.

Es werden dann Stellungnahmen von der Industrie- und Handelskammer oder der Handwerkskammer, sowie beim Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Köln eingeholt. Diese Stellen prüfen, ob gegen das von Ihnen geplante Vorhaben keine Bedenken bestehen. Bei erlaubnis- oder genehmigungspflichtigen Vorhaben ist außerdem das Gewerbeamt einzuschalten.

Soweit Sie von einer der vorgenannten Stellen eine Einladung zu einem persönlichen Gespräch erhalten, sollten Sie sich auf diesen Termin sorgfältig vorbereiten, um Ihr Unternehmenskonzept hinreichend erläutern zu können.

Ob Ihr geplantes Vorhaben genehmigungspflichtig ist, ob es sich um einen zulassungspflichtigen Handwerksberuf oder um ein zulassungsfreies Handwerksgewerbe oder um ein handwerksähnliches Gewerbe handelt, erfahren Sie bei der Handwerkskammer Köln ([www.hwk-koeln.de](http://www.hwk-koeln.de)) und in den Kapiteln 3.2.4 und 3.3.3.2.

## 4. Information und Beratung

### 4.1 Beratungsangebote und Adressen

Neben umfangreichen Informationen ist die fachliche Beratung das A & O einer plausiblen wirtschaftlich tragfähigen Gründung.

Existenzgründerinnen und Existenzgründer nutzen immer mehr qualifizierte Beratungen. Sie haben erkannt, dass leicht abzuwendende Informations- und Planungsdefizite am Anfang zu irreversiblen Folgen im Laufe eines Geschäftslebens heranwachsen. Darum stehen für die ersten Schritte eine Reihe Institutionen und Ansprechpartner mit Auskünften zu Ihrer Verfügung.

Im Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Köln stehen Ihnen in der Gründungsphase als Gesprächspartner mit persönlicher Beratung und Betreuung in Standortberatung, Gründungsberatung, Beratung über Förderprogramme, Immobilienvermittlung sowie als Behördenlotse zur Verfügung. Darüber hinaus ist das Gründerbüro im Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Köln eine zertifizierte Beratungseinheit die zur Abgabe fachkundiger Stellungnahmen berechtigt ist

Das Gründerbüro ist Regionalpartner für die Förderprogramme Beratungsprogramm Wirtschaft und Zirkelberatung sowie für das Gründercoaching Deutschland der KfW- Mittelstandsbank.

#### **Beratungsprogramm Wirtschaft und Zirkelberatung:**

Gefördert werden die Entwicklung, Prüfung und Umsetzung von Gründungskonzepten. Gewährt wird die Förderung als Anteilfinanzierung in Form eines Zuschusses. Zuwendungsempfänger der Gründerberatung sind Natürliche Personen, sofern sie nicht selbst unternehmensberatend tätig werden, die ein gewerbliches Unternehmen/ oder eine freiberufliche Tätigkeit als selbständige Existenz in Nordrhein-Westfalen gründen oder übernehmen. Der Zuschuss beträgt 50 % eines Tagewerksatzes, maximal jedoch 400€. Bei Personen, die Arbeitslosengeld II. beziehen, kann der Zuschuss für Gründungsberatungen auf 90 %, jedoch maximal 400€ des Tagewerksatzes erhöht werden. Diese Regelung gilt

im Übrigen auch für Berufsrückkehrende und Hochschulabsolventen, sofern sie eine vergleichbare Einkommenslage nachweisen.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

[www.startercenternrw.de](http://www.startercenternrw.de)

#### **Gründercoaching Deutschland:**

Das Gründercoaching Deutschland ist ein vom Europäischen Sozialfonds gefördertes Coachingprogramm, das sich an bereits bestehende Unternehmen richtet, deren Gründung bzw. Übernahme nicht länger als fünf Jahre zurückliegt. Von der Förderung ausgeschlossen sind Coachingmaßnahmen im Vorgründungsbereich. Das Gründercoaching Deutschland wird bundesweit angeboten. Anträge auf ein gefördertes Gründercoaching sind bei einem Regionalpartner zu stellen. Das maximal förderfähige Tageshonorar beträgt 800€. Ein Tagewerk umfasst 8 Stunden. Unternehmen erhalten im Geltungsbereich der alten Bundesländer einen Zuschuss in Höhe von 50% bezogen auf das maximal förderfähige Tageshonorar. Erfolgt die Gründung aus der Arbeitslosigkeit erhöht sich der Zuschuss auf 90% des maximal förderfähigen Tageshonorars.

Das insgesamt vertraglich zu vereinbarende Netto-Beraterhonorar darf die Bemessungsgrundlage von maximal 6.000€ nicht überschreiten.

Mehr Informationen erhalten Sie unter:

[www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)

Die Anträge für das Beratungsprogramm Wirtschaft, Zirkelberatung, Gründercoaching Deutschland und auch für das Mikrodarlehen der NRW Bank können Sie im Gründerbüro des Amtes für Wirtschaftsförderung stellen.

Zur Unterstützung Ihrer Gründungsformalitäten steht Ihnen im Internet sowie in den Räumlichkeiten des Gründerbüros der Formularserver zur Verfügung. Dabei handelt es sich um eine praxisnahe Unterstützungsleistung bei der Erledigung der Gründungsformalitäten. So können alle für die Existenzgründung notwendigen Formulare wie etwa die Gewerbeanmeldung oder der Meldebogen für das zuständige Finanzamt entweder

vom heimischen PC aus oder, falls Unterstützung durch das Startercenter erforderlich ist, vor Ort im Gründerbüro ausgefüllt, ausgedruckt und natürlich umgehend postalisch verschickt werden.

Den Formularserver finden Sie im Internet unter [www.stadt-koeln.de](http://www.stadt-koeln.de)

Vereinbaren Sie bitte telefonisch einen Termin für Ihre persönliche Gründungsberatung.

Stadt Köln  
Amt für Wirtschaftsförderung  
Willy-Brandt-Platz 2, 50679 Köln  
Tel.: 0221/221-33666, Fax: 0221/221-21340  
[startercenternrw@stadt-koeln.de](mailto:startercenternrw@stadt-koeln.de)  
[www.stadt-koeln.de](http://www.stadt-koeln.de)

## Weitere Kontaktadressen für Ihre Gründung:

### Finanzämter in Köln:

Finanzamt Köln-Nord  
Innere Kanalstr. 214, 50670 Köln  
Tel.: 0221/97344-0

Finanzamt Köln-Altstadt  
Am Weidenbach 2–4, 50676 Köln  
Tel.: 0221/2026 0

Finanzamt Köln-Süd  
Am Weidenbach 6, 50676 Köln  
Tel.: 0221/2026-0

Finanzamt Köln-Ost  
Siegesstr. 1, 50679 Köln  
Tel.: 0221/9805 0

Finanzamt Köln-Mitte  
Blaubach 7, 50676 Köln  
Tel.: 0221/924 00-0

Finanzamt Köln-West  
Haselbergstr 20 , 50931 Köln  
Tel.: 0221/5734-0

Finanzamt Köln-Porz  
Klingerstr. 2–6, 51143 Köln  
Tel.: 02203/598 0

Weitere Informationen erhalten Sie auch unter:  
[www.finanzamt.nrw.de](http://www.finanzamt.nrw.de)

### Gründungen im Gewerbe- / Handelsbereich:

Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai), Servicestelle des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie  
Agrippastr. 87 – 93, 50676 Köln  
Tel.: 0221/2057-0, Fax: 0221/2057-212  
[info@bfai.de](mailto:info@bfai.de), [www.bfai.com](http://www.bfai.com)

EHI-EuroHandelsinstitut e.V.  
Spichernstraße 55, 50672 Köln  
Tel.: 0221/57993-0, Fax: 0221/57993-45  
info@ehi.org, www.ehi.org

Einzelhandels- und Dienstleistungsverband Köln e.V.  
Ulrich-Zell-Haus, An Lyskirchen 14, 50676 Köln  
Tel.: 0221/20804-0, Fax: 0221/20804-40  
ehvkoeln@netcologne.de  
www.koop-ehv.de

Gastgewerbeberatungsservice GmbH  
Liesegangstraße 22, 40211 Düsseldorf  
Tel.: 0211/17873-0, Fax: 0211/17873-19  
info@gbsnrw.de, www.gbsnrw.de

Industrie- und Handelskammer zu Köln  
Unter Sachsenhausen 10 – 26, 50667 Köln  
service@koeln.ihk.de  
www.ihk-koeln.de  
Erstinformationen für Existenzgründung,  
Service-Center  
Tel.: 0221/1640–130

Institut für Handelsforschung an der Universität zu Köln  
Säckinger Str. 5, 50935 Köln  
Tel.: 0221/9436 07-0, Fax 0221/9436 07-99  
info@ifhkoeln.de, www.ifhkoeln.de

INTERHOGA GmbH Gesellschaft zur Förderung des  
Deutschen Hotel- und Gaststättengewerbes mbH  
Bornheimer Str. 135 – 137, 53119 Bonn  
Tel.: 0228/82008-0, Fax: 0228/366951  
sekretariat@interhoga.de  
www.interhoga.de

**Gründungen im Gesundheitsbereich:**  
Gesundheitsamt der Stadt Köln  
Neumarkt 15 – 21, 50667 Köln  
Tel.: 0221/221-0, Fax: 0221/221-26500  
gesundheitsamt@stadt-koeln.de  
www.stadt-koeln.de

Deutscher Verband der Ergotherapeuten e.V.  
Postfach 22 08, 76303 Karlsbad  
Becker-Göring-Str. 26/1, 76307 Karlsbad  
Tel.: 07248/9181-0, Fax: 07248/9181-71  
info@dve.info, www.dve.info

Bund Deutscher Hebammen e.V.  
Gartenstraße 29, 76133 Karlsruhe  
Tel.: 0721/98189-0, Fax: 0721/98189-20  
info@bdh.de, www.bdh.de

Bundesverband Deutscher Kosmetikerinnen  
Saarpfalz Park 1, 66450 Bexbach  
Tel.: 06826/1887046, Fax: 06826/1887047  
bundesverband@bdk-kosmverb.de  
www.bdk-kosmverb.de

dbl – Deutscher Bundesverband für Logopädie e.V.  
Augustinusstr. 11a, 50226 Frechen  
Tel.: 02234/37953-0, Fax: 0 2234/37953-13  
info@dbl-ev.de, www.dbl-ev.de

Ärztammer Nordrhein Bezirksstelle Köln  
Sedanstr. 10 – 16, 50668 Köln  
www.aekno.de

Fachverband Deutscher Heilpraktiker  
Bundesverband e.V.  
Maarweg 10, 53123 Bonn  
Tel.: 0228/611049  
www.heilpraktiker.org

Apothekerverband Köln e.V.  
Gustav-Heinemann-Ufer 92, 50968 Köln  
www.apothekerverband-koeln.de

VDB-Physiotherapieverband e.V.  
Prinz-Albert-Str. 41, 53113 Bonn  
Tel.: 0228/210506  
www.physio.de

Bundesverband Deutscher Psychologinnen  
und Psychologen e.V. Servicezentrum Bonn  
Oberer Lindweg 2, 53129 Bon  
Tel.: 0228/987310  
www.bdp-verband.org

**Gründungen in Rechts- und Wirtschaftsberatenden  
Berufen:**

Bundesrechtsanwaltskammer  
Littenstr. 9, 10179 Berlin  
Tel.: 030/284939-0, Fax: 030/284939-11  
zentrale@brak.de, www.brak.de

Rechtsanwaltskammer Köln  
Riehler Straße 30, 50668 Köln  
Tel.: 0221/973010-0  
www.rak-koeln.de

Steuerberaterkammer Köln  
Körperschaft des öffentlichen Rechts  
Volksgartenstraße 48, 50667 Köln  
Tel.: 0221/33643-0, Fax: 0221/33643-43  
mail@stbk-koeln.de  
www.stbk-koeln.de  
www.stbk-nrw.de

Bundesverband der Wirtschaftsberater BVW e.V.  
Lerchenweg 14, 53909 Zülpich  
Tel.: 02252/81361, Fax: 02252/2910  
info@bvw-ev.de, www.bvw-ev.de

Steuerberater-Verband e.V. Köln  
Von-der-Wettern-Str. 17, 51149 Köln  
Tel.: 02203/993 9-0  
www.stbverband-koeln.de

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater  
BDU e.V.  
Zitelmannstr. 22, 53113 Bonn  
Tel.: 0228/9161-0, Fax: 0228/9161-26  
info@bdu.de, www.bdu.de

#### **Gründungen im Bereich des Handwerks:**

Handwerkskammer zu Köln  
Heumarkt 12, 50667 Köln  
Tel.: 0221/2022-0, Fax: 0221/2022-320  
info@hwk-koeln.de, www.hwk-koeln.de

Zentralverband des Deutschen Handwerks  
Mohrenstr. 20/21, 10117 Berlin  
Tel.: 030/20619-0, Fax: 030/20619-460  
info@zdh.de, www.zdh.de

#### **Gründungen in Franchisesystemen:**

Deutscher Franchise-Verband e.V.  
Luisenstr. 41, 10117 Berlin  
Tel.: 030/278902-0, Fax: 030/2789 02-15  
info@franchiseverband.com, www.dfv-franchise.de

Deutscher Franchise Nehmer Verband e.V.  
Celsiusstraße 43, 53125 Bonn  
Tel.: 0228/250300, Fax: 0228/250586  
info@dfnv.de, www.dfnv.de

#### **Gründungen in Freien- und Medienberufen:**

AV- Gründerzentrum  
Schanzenstr. 36, 51063 Köln  
Tel: 0221 6110748  
www.av-gruenderzentrum.de

Bundesverband Bildender Künstlerinnen und Künstler  
Frankenwerft 35, 50667 Köln  
Tel.: 0221. 9912832  
www.bbk-nrw.org

KölnDesign e.V.  
Friesenstr. 50, 50670 Köln  
Tel.: 0221 29212927  
office@koelndesign.de  
www.koelndesign.de

Eyes & Ears of Europe  
Vereinigung für Design, Promotion und Marketing der  
audiovisuellen Medien e.V  
Mozartstr. 3 – 5, 50674 Köln  
Tel.: 0221 6060571  
www.eeefe.de

Film & Fernseh Produzentenverband NRW e.V.  
Kaiser-Wilhelm-Ring 15, 50672 Köln  
Tel.: 0221 1391194  
www.film-nrw.de

KOMED GmbH, Kommunikations- und Medienzentrum  
Im MediaPark 7, 50670 Köln  
Tel.: 0221/57 43-333, Fax: 0221/57 43-339  
info@komed.de, www.komed.de

Medienakademie Köln GmbH  
Im MediaPark 6, 50670 Köln  
Tel.: 0221/5743-7200, Fax: 0221/5743-7201  
info@medienakademie-koeln.de  
www.medienakademie-koeln.de

ver.di, Fachbereich Medien, Kunst und Kultur  
Landesbezirk NRW

Karlstr. 123 – 127, 40210 Düsseldorf  
Tel.: 0211/61824-0, Fax: 0211/61824-468  
www.verdi.de

#### Informationen für Gründerinnen:

bga – bundesweite Gründerinnenagentur  
Haus der Wirtschaft  
Willi-Bleicher-Str. 19, 70174 Stuttgart  
www.gruenderinnenagentur.de

Deutsches Gründerinnen Forum e.V.  
Schiffbauerring 59, 18109 Rostock  
Tel.: 0381/1202470  
info@dgfev.de  
www.dgfev.de

Frauen NRW  
Projekt des Ministeriums für Generationen, Familie,  
Frauen und Integration des Landes Nordrhein-Westfalen  
Horionplatz 1, 40213 Düsseldorf  
Tel.: 0211/8618-50  
www.frauennrw.de

Petek – Businessnetzwerk Migrantinnen  
Essener Straße 5, TZU IV, 46047 Oberhausen  
Tel.: 0208/9418956  
info@petekweb.de

Perspektive Wiedereinstieg  
Glinkastraße 24 10117 Berlin  
Tel.: 030/206550  
www.perspektive-wiedereinstieg.de

#### Informationen für Migranten:

Regionales Förderzentrum für ausländische  
Existenzgründer und Unternehmen (RFZ)  
Ännchenplatz 1, 53173 Bonn  
Tel.: 0228/52695-13, Fax: 0228/52694-11  
info@foerderzentrum.org  
www.foerderzentrum.org

TDU Türkisch-Deutscher Unternehmerverein e.V. NRW  
Silcherstr. 13, 50827 Köln  
Tel.: 0221/91298-94, Fax: 0221/91298-96  
tdu@oenel.de, www.tdu-koeln.de

#### Informationen zu Versicherungen:

AOK Köln, Beratungsservice  
Machabäerstraße 19 – 27, 50668 Köln  
Tel.: 0221/1618-0  
k.centrum@rla.aok.de, www.aok.de

Gesamtverband der  
Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)  
Wilhelmstraße 43/43 G, 10117 Berlin  
Tel.: 030/2020-5000, Fax: 030/2020-6000  
berlin@gdv.de, www.gdv.de

Deutsche Rentenversicherung Rheinland  
Lungengasse 35, 50676 Köln  
Tel.: 0221/3317-01  
service-zentrum.koeln@drv-rheinland.de  
www.deutsche-rentenversicherung-rheinland.de

Deutsche Rentenversicherung Bund Auskunft-  
und Beratungsstelle  
Hohe Str. 160 – 168, 50667 Köln  
Tel.: 0221/258820  
service.in.koeln@drv-bund.de  
www.deutsche-rentenversicherung-bund.de

Deutsche Rentenversicherung Bund  
Ruhrstr. 2, 10709 Berlin  
Tel.: 030/8651, Fax: 030/86527240  
drv@drv-bund.de  
www.deutsche-rentenversicherung-bund.de

KSK – Künstlersozialkasse  
Gökerstr. 14, 26384 Wilhelmshaven  
Tel.: 0 4421/7543-9, Fax: 04421/7543-586  
auskunft@kuenstlersozialkasse.de  
www.kuenstlersozialkasse.de

**Informationen zu Fördermitteln:**

Bürgschaftsbank NRW  
Hellersbergstraße 18, 41460 Neuss  
Tel.: 0 2131/5107-0, Fax: 02131/5107-222  
info@bb-nrw.de, www.bb-nrw.de

NRW. BANK  
Kavalleriestraße 22, 40213 Düsseldorf  
Tel.: 0211/917410, Fax: 0211/917411800  
info@nrwbank.de, www.nrwbank.de

KfW Bankengruppe Niederlassung Bonn  
Ludwig-Erhard-Platz 1 – 3, 53179 Bonn  
Tel.: 0228/831-0  
info@kfw.de, www.kfw-mittelstandsbank.de

**Gründer- und Technologiezentren:**

G.I.B. – Gesellschaft für innovative  
Beschäftigungsförderung mbH  
Im Blankenfeld 4, 46238 Bottrop  
Tel.: 02041/767-0, Fax: 02041/767-299  
mail@gib.nrw.de, www.gib.nrw.de

GIZ – Gründer- und Innovations-Zentrum Köln GmbH  
Eupener Straße 161, 50933 Köln  
Tel.: 0221/4851011, Fax: 0221/4851017  
info@giz-koeln.de, www.giz-koeln.de

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum  
NRW e.V.  
Sohnstraße 70, 40237 Düsseldorf  
Tel.: 0211/68001-24, Fax: 0211/68001-68/69  
info@rkw-nrw.de, www.rkw-nrw.de  
Rechtsrheinisches Technologie- und Gründerzentrum  
Köln, RTZ Köln GmbH  
Gottfried-Hagen-Straße 60 – 62, 51105 Köln  
Tel.: 0221/83911-0, Fax: 0221/73811-11  
info@rtz.de, www.rtz.de

**Informationen zu Weiterbildung:**

Volkshochschule der Stadt Köln  
Im Mediapark 7, 50670 Köln  
Tel.: 0221/221-23679, Fax: 0221/221-23591  
weiterbildung-vhs@stadt-koeln.de  
www.stadt-koeln.de/vhs

**Weitere Kammern, Verbände und Vereine:**

Bundesverband der Freien Berufe (BFB)  
Reinhardtstr. 34, 10117 Berlin  
Tel.: 030/284444-0, Fax: 030/284444-40  
info-bfb@freie-berufe.de  
www.freie-berufe.de

BvB Bundesverband der vereidigten Buchprüfer e.V.  
Schillstr. 10, 10785 Berlin  
Tel.: 030/88001818, Fax: 030/88624130  
office@bvb.org, www.bvb.org

DAV Deutscher Arbeitgeber-Verband e.V.  
Haus der Selbständigen  
Schlüterstraße 4, 10625 Berlin  
Tel.: 030/3186813, Fax: 030/7874066  
info@dav-ev.de, www.dav-ev.de

ABS e.V. – Allgemeiner Berufsverband  
der Selbstständigen e.V.  
Im Ostholz 25 – 25a, 44879 Bochum  
Tel.: 0234/47761, Fax: 0234/94693-55  
info@absev.de, www.absev.de

Die Wirtschafts-Senioren BAG Alt hilft Jung  
Kennedyallee 62 – 70, 53175 Bonn  
Tel.: 0228/3771097, Fax: 0228/3771258  
info@wirtschaftspaten-rm.de  
www.althilftjung.de  
www.diewirtschaftssenioren.de

Arbeitsgemeinschaft Selbstständiger Unternehmer e.V.  
(ASU) Reichsstraße 17, 14052 Berlin  
Tel.: 030/30065-0, Fax: 030/39065-390  
asu@asu.de, www.asu.de

FAF gGmbH – Fachberatung für Arbeits-  
und Firmenprodukte  
Philippstr. 72, 50823 Köln  
Tel.: 0221/5463933  
www.faf-gmbh.de, www.soziale-unternehmen-nrw.de

Gesellschaft für Wirtschaftsförderung  
Nordrhein-Westfalen mbH (GfW) Economic Development Corporation  
Kavalleriestr. 8 – 10, 40213 Düsseldorf  
Tel.: 0211/13000-0, Fax: 0211/13000-154  
gfw@gfw-nrw.de, www.gfw-nrw.de

Gründerzeit c/o Andreas Abbing  
Luxemburger Str. 124, 50939 Köln  
Tel.: 0221/2978763, Mobil: 0177/5605421  
gruenderzeit@plan-i.de  
www.gruenderzeit.cms.area.de

NUK Neues Unternehmertum Rheinland e.V.  
Hahnenstraße 57, 50667 Köln  
Tel.: 0221/226-2222, Fax: 0221/226-5988  
info@n-u-k.de, www.n-u-k.de

Wirtschaftsjunioren Köln e.V.  
c/o Industrie- und Handelskammer zu Köln  
Geschäftsbereich Recht und Steuern  
Unter Sachsenhausen 10 – 26, 50667 Köln  
Tel.: 0221/1640-170, Fax: 0221/1640-179  
www.wjkoeln.de

Agentur für Arbeit Köln  
Luxemburger Straße 121, 50939 Köln  
Tel.: 0221/9429-0  
koeln.hochschulteam@arbeitsagentur.de  
www.arbeitsagentur.de

IDW Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V.  
Wirtschaftsprüferhaus  
Tersteegenstraße 14, 40474 Düsseldorf  
Tel.: 0211/4561-0, Fax: 0211/4541097  
info@idw.de, www.idw.de

## 4.2. Literatur

Gute Fachliteratur erleichtert die Erstellung Ihres Unternehmenskonzeptes erheblich. Sie können eine Reihe von Kosten und sehr viel Zeit durch umfassende Informationen sparen. Im Laufe des Textes sind Ihnen immer wieder Adressen – insbesondere Internetadressen angegeben worden – die Ihnen umfassende aktuelle Literaturhinweise zu Ihrem Fachthema geben. Im Nachfolgenden werden einige Standardadressen für Ihre erste Orientierung genannt.

### Broschüren und Informationen

Broschüren des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie – Wir helfen Ihnen weiter: Bei allen Fragen rund um den Online-Bestellservice des BMWi Versandservice  
Postfach 30 02 65, 53182 Bonn  
Bestell-Fax: 0228/4223-462,  
Tel.: 0228/615-4171  
bmwi@gvp-bonn.de, www.bmwi-de,  
www.existenzgruender.de

Broschüren des Ministeriums für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen Referat Öffentlichkeitsarbeit  
Haroldstraße 4, 40213 Düsseldorf  
Tel.: 0211/837-02, Fax: 0221/837-220  
www.wirtschaft.nrw.de

Deutsche Rentenversicherung Bund  
Ruhrstraße 2, 10709 Berlin  
Tel.: 030/8651, Fax: 030/86527240  
drv@drv-bund.de  
Postanschrift:  
Deutsche Rentenversicherung Bund  
10704 Berlin

Info-Set zu Gründung und Betriebsführung G.I.B. –  
Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung  
Im Blankenfeld 4, 46238 Bottrop  
Tel.: 02041/767-0, Fax: 02041/767-299  
info@gib.nrw.de, www.gib.nrw.de

Deutscher Industrie- und Handelskammertag  
(DIHK) e.V.  
Breite Straße 28, 10178 Berlin  
Tel.: 030/20308-0, Fax: 030/20308-1000  
dihk@berlin.dihk.de, www.dihk.de

KfW Mittelstandsbank  
Palmengartenstraße 5 – 9, 60325 Frankfurt (Main)  
Tel.: 069/7431-0, Fax: 069/7431-2944  
www.kfw-mittelstandsbank.de (siehe Kontaktadressen  
in Nordrhein-Westfalen)

Mut zur Selbständigkeit – Meistergründungsprämie  
Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen  
Handwerks e.V. (LGH)  
Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf  
Tel.: 0211/30108-0, Fax: 0211/30108-500  
info@lgh.de, www.lgh.de

Selbständigkeit im Gaststättengewerbe  
Interhoga GmbH  
Bornheimer Str. 135 – 137, 53119 Bonn  
Tel.: 0228/82008-0, Fax: 0228/366951  
sekretariat@interhoga.de  
www.interhoga.de

Steuerwegweiser für junge Unternehmerinnen  
und Unternehmer Finanzministerium  
des Landes Nordrhein Westfalen  
Presse- und Informationsreferat  
Jägerhofstraße 6, 40479 Düsseldorf  
Tel.: 0211/4972-0, Fax: 0211/4972-22750  
www.fm.nrw.de

Tipps für den Start in die Selbständigkeit  
Finanzierungsbausteine für Unternehmen mit Zukunft  
Industrie- und Handelskammer zu Köln  
Unter Sachsenhausen 10 – 26, 50667 Köln  
Tel.: 0221/1640-0, Fax: 0221/1640-129  
service@koeln.ihk.de  
www.ihk-koeln.de

Versicherungen für Selbständige Gesamtverband der  
Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)  
Friedrichstraße 191, 10117 Berlin  
Tel.: 030/2050-5000, Fax: 030/2020-6000  
berlin@gdv.org, www.gdv.de

Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. vzbv  
Markgrafenstraße 66, 10969 Berlin  
Tel.: 030/25800-0  
info@vzbw.de, www.vzbw.de

### Computergestützte Hilfen in Verbindung mit Broschüren von Institutionen

Wenn Sie Ihre Existenzgründung mit PC-Einsatz planen  
möchten, gibt es inzwischen eine Vielzahl computer-  
unterstützter Planungsprogramme, die auch durch  
eine Reihe von Institutionen im Beratungsgespräch zur  
Verfügung gestellt werden oder im Internet über Such-  
maschinen abrufbar sind. Die einzelnen Ministerien der  
Bundesländer und des Bundes, sonstiger Träger, wie die  
Kammern und Krankenkassen, bieten in ihren Refera-  
ten Öffentlichkeitsarbeit, Kommunikation und Internet  
unter der Rubrik „Bestellservice“ eine Reihe abrufbarer  
Programme an. Viele Adressen sind bereits weiter oben  
genannt.

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie  
Referat Kommunikation und Internet  
Scharnhorststr. 34 – 37, 10115 Berlin  
Postanschrift: 11019 Berlin  
Fax: 030/2014-5208  
www.bmwi.de

- Starthilfe – Der erfolgreiche Weg in die Selbständig-  
keit (Stand: März 2008)
- Softwarepaket für Gründer und junge Unternehmen  
Kostenlose Software zur Erstellung von Businessplä-  
nen für PC und Mac. Weitere Informationen unter  
www.softwarepaket.de
- Förderdatenbank über die Auswahl von Förderpro-  
grammen

## Anhang 1

### Checkliste zur Vorbereitung eines Beratungsgesprächs

Die Beantwortung folgender Fragen bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihren individuellen Beratungs-, Qualifizierungs- und Informationsbedarf zu ermitteln.

Die Checkliste eignet sich gleichzeitig zur Vollständigkeitsprüfung Ihres Konzeptes.

#### 1. Persönliche / fachliche Voraussetzungen

- Welche Fähigkeiten besitze ich, um ein Unternehmen zu führen?
- Reichen meine beruflichen Qualifikationen für meine Selbständigkeit aus?
- Besitze ich ausreichende kaufmännische / betriebswirtschaftliche Kenntnisse?
- Habe ich Branchenerfahrung?
- Kenne ich die zeitlichen Belastungen, die auf mich zukommen, und kann ich diese mit meinen familiären Verpflichtungen vereinbaren?
- Wird mich meine Familie unterstützen und das Vorhaben mittragen?

#### 2. Gründungskonzept / Marktchancen

- Welche Dienstleistungen und Produkte will ich anbieten?
- Kenne ich den Bedarf für meine Dienstleistungen / mein Produkt?
- Wie groß ist der Markt für mein Angebot?
- Wie sind die Marktaussichten?
- Welche Kundengruppen (Zielgruppen) will ich ansprechen?
- Wie beschreibe ich den „typischen“ Käufer?

#### 3. Wettbewerbssituation

- Kenne ich meine Mitbewerber am Markt?
- Kenne ich die Preise meiner Mitbewerber?
- Was unterscheidet mich von der Konkurrenz?
- Welche Vertriebs-/Verkaufsmethoden praktizieren meine Konkurrenten?

#### 4. Standortwahl

- Welchen Anforderungen muss der Standort genügen?
- Kenne ich geeignete Standorte?
- Gibt es genügend Kundschaft an meinem Standort?

- Wie ist die Verkehrsanbindung meines Standortes?
- Wie hoch sind die Gesamtkosten (Miete/Kauf)?

#### 5. Räume / Flächen

- Kenne ich die marktüblichen Preise für Büroräume oder Gewerbeflächen, die ich benötige?
- Habe ich mich bereits erkundigt, ob es kommunale Einrichtungen (z. B. Gewerbeparks) gibt, in die ich mich günstig einmieten kann?
- Kenne ich flexible Bürolösungen?

#### 6. Genehmigungen

- Benötige ich eine spezielle Zulassung?
- Brauche ich für mein Unternehmen besondere Genehmigungen?

#### 7. Rechtsform

- Will ich mein Unternehmen allein als Ein-Personen-Unternehmen oder mit Partnern realisieren?
- Welche Rechtsform ist für mich die zweckmäßigste?

#### 8. Rentabilitätsvorschau

- Habe ich an alle Kosten gedacht?
- Kann ich mit meiner Unternehmung ausreichende Erträge erzielen?
- Wie hoch ist mein Mindestumsatz, um alle anfallenden Kosten zu decken?
- Habe ich meine Verkaufspreise marktund ertragsorientiert kalkuliert?

#### 9. Finanzierung / Öffentliche Förderung

- Habe ich meinen Kapitalbedarf bereits ermittelt?
- Ist meine Liquidität jederzeit gesichert?
- Wieviel Eigenkapital steht mir zur Verfügung?
- Welche Sicherheiten kann ich anbieten?
- Wie kann ich notwendiges Fremdkapital beschaffen?
- Bin ich über öffentliche Fördermittel informiert?

#### 10. Versicherungen

- Welche Versicherungen benötige ich für den Betrieb?
- Welche privaten Versicherungen muss ich berücksichtigen?
- Was habe ich bei meinen bisherigen Sozialversicherungen zu berücksichtigen?
- Wie sieht es mit meiner Altersversorgung aus?

## Anhang 2

### Wer kommt wofür als Ansprechpartner/-in in Frage?

#### Stadt Köln

##### Amt für Wirtschaftsförderung:

- Beratungen für Gründerinnen und Gründer
- Fachkundige Stellungnahmen im Rahmen der Sozialgesetzgebung
- Standortinformationen
- Datei über gewerbliche Immobilien
- Adressen von Ansprechpartner/-innen
- Regionalpartner für die Förderprogramme Beratungsprogramm Wirtschaft, Zirkelberatung, Gründercoaching Deutschland und Mikrodarlehen
- Beratung zu aktuellen Fördermitteln der KfW-Mittelstandsbank und NRW Bank

##### Gewerbeaufsichtsamt:

- Arbeitsstättenverordnung
- Immissionsschutzanlagen
- Technische Auflagen für die Produktion
- Gewerbeanmeldung
- Erlaubnispflichtige gewerbliche Tätigkeiten

##### Stadtverwaltung allgemein:

- Flächennutzungs- und Bebauungsplan
- Nutzungsbeschränkungen
- Gewerbegebiete
- Zweckentfremdungsgenehmigung
- Außenwerbeanlagen
- Ausländerrechtliche Genehmigungen

##### Agentur für Arbeit Köln:

- Beschäftigung von Auszubildenden, Heimarbeiter/-innen, Schwerbehinderten, Ausländer/-innen, älteren Arbeitnehmer/-innen
- Beschäftigungs- und Finanzierungshilfen
- Sozialversicherung
- Arbeitspapiere
- Personalvermittlung
- Existenzgründungsseminare

##### Arbeitgeberverband:

- Tarifverträge
- Betriebsverfassungsgesetz

##### Banken und Sparkassen:

- Kapitalbeschaffung
- Gründungsberatung
- Kostenkalkulationen und Gewinnplanung
- Bilanzanalysen
- Branchen- und Wirtschaftsberichte
- Abwicklung des Zahlungsverkehrs

##### Berufsgenossenschaften:

- Unfallversicherungen für Mitarbeiter
- Mitgliedschaft für Selbstständige
- Unfallverhütungsvorschriften

##### Branchenverbände:

- Ausstellungen und Messen
- Marktanalysen
- Standortbestimmung
- Tarifverträge
- Unternehmensvergleiche, Branchen Kennzahlen

Der Oberbürgermeister

Stadt Köln

**Nie wieder Bewerbungsfotos!  
Mach Dich selbstständig!**

Das Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Köln hilft Dir dabei.

Infos: [www.stadt-koeln.de](http://www.stadt-koeln.de)  
oder 0221/221-33 666

**Finanzamt:**

- Anmeldebedürftigkeit der selbstständigen Tätigkeit
- Zusendung von Vordrucken und Informationen
- Beratung über Formularausfüllung
- Fristen, Zuständigkeiten
- Steuernummer
- Abschreibungsmöglichkeiten
- Einkommensteuer
- Körperschaftssteuer
- Gewerbesteuer
- Umsatzsteuer

**Industrie- und Handelskammer / Handwerkskammer:**

- Gründungsberatung
- Firmennamen
- Export- und Importbestimmungen
- Fördermittel des Bundes und der Länder
- Messen und Ausstellungen
- Marktanalysen
- Gewerberechtliche Voraussetzungen
- Handelsregister / Handwerksrolle

**Krankenversicherungen:**

- freiwillige Mitgliedschaft in gesetzlicher Krankenkasse
- Anmeldung von Arbeitnehmern zur Sozialversicherung

**Patentamt oder Patentanwältin/-anwalt:**

- Gebrauchsmuster
- Patente und Lizenzen
- Warenzeichen

**Rechtsanwältin/-anwalt und Notarin/Notar:**

- Rechtsform
- Vertragsgestaltung, insbesondere Gesellschaftsvertrag, Ehevertrag
- Firmenname
- Handelsregistereintrag

**Rentenversicherungsträger:**

- Freiwillige Mitgliedschaft in Rentenversicherung
- Reduzierung, Stundung oder Aussetzung von Beitragszahlungen
- Berufsunfähigkeitsversicherungen

**Versicherungsgesellschaften:**

- Krankenversicherung
- Rentenversicherung
- Betriebshaftpflicht
- Feuerversicherung
- Einbruchdiebstahlversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Existenzgründungsseminare

**Werbeagenturen:**

- Werbemedien
- Gemeinschaftswerbung
- Verbotene Werbung
- Design

**Wirtschafts- und Steuerberaterinnen/-berater:**

- Organisation des betrieblichen Rechnungswesens
- Steuerrechtliche Fragen und Steuerberatung



