

# fundus

Fachmagazin für die Hauswirtschaft



Ausgabe 1 · März 2007 · 14. Jahrgang

Offizielles Organ des Bundesverbandes der Meisterinnen und Meister der Hauswirtschaft e. V.

B 25962



## Existenzgründung

# Existenzgründungsberatung

Der sichere Weg in die Selbständigkeit

**Existenzgründung ist die Realisierung einer beruflichen Selbständigkeit. Ziel ist es also, durch die Gründung dauerhaft erfolgreich am wirtschaftlichen Verkehr teilzunehmen um so die eigene Existenz zu sichern. Doch selbst wenn der Businessplan steht, stehen die Gründerinnen und Gründer häufig vor Stapeln mit Anträgen und Formularen fürs Finanzamt, die Bank, Versicherungen und Förderstellen. Auch in dieser Phase tut Hilfe not.**

Eine Beschränkung auf die Fachfragen, denen der Branchenbesonderheiten und nach der persönlichen fachlichen Eignung des Gründers oder der Gründerin, würde zu kurz greifen. Eine umfassende Beratung beschäftigt sich ganz besonders auch mit den Fragen:

- des Lebensumfelds (Wesen Existenz muss getragen werden? Private Gesamtkosten?),
- der realistischen Einschätzung der Marktsituation (Handelt es sich um eine kurzfristige Marktlücke oder ist das Konzept langfristig tragfähig?) und
- der notwendigen Anlaufphase (Wie schnell habe ich Erfolg? Wie schnell realisiere ich meinen Erlös? Reicht die Liquidität?)

Auch darf die Beratung nicht mit der Betriebsaufnahme enden, sondern muss die gesamte Gründungsdauer inkl. Anlaufphase begleiten.

## Vorbereitung auf das Bankgespräch

Stellen Sie eine Mappe zusammen mit folgenden Unterlagen:

- Zusammenfassende Beschreibung Ihrer Geschäftsidee (max. eine Seite), achten Sie darauf, dass ein Außenstehender auf Anhieb versteht, um was es geht.
- Darstellung der Chancen und Risiken: Beweisen Sie, dass Sie keine „Luftschlösser“ planen. Betonen Sie im Gespräch, dass Sie in Ihrem Businessplan Lösungsvorschläge für die angesprochenen Risiken erarbeitet haben.
- Überlegen Sie, welche Fragen Ihr Gesprächspartner stellen könnte und bereiten Sie sich darauf vor.
- Erstellen Sie nach dem Bankgespräch ein Protokoll und schicken Sie es Ihrem Gesprächspartner zu.

Gründerzeit Nr. 2, September 2006

## Personenbezogene Beratung

Gute Existenzgründungsberatung ist zunächst immer personenorientiert. Bevor das Konzept im Detail besprochen wird, ist es sinnvoll die Biographie der Gründer genauer zu betrachten. Welche Ausbildungen, Kenntnisse und Erfahrungen bringt er oder sie mit?

Ohne die notwendigen fachlichen und branchenspezifischen Kenntnisse der Gründerin oder des Gründers ist meist der beste Businessplan zum Scheitern verurteilt. Theoretisch kann zwar auch ein Ungelernter oder völlig Branchenfremder eine erfolgreiche Gründung bewerkstelligen und fachliches Wissen und Können „zukaufen“, jedoch müssen solche Pläne dahingehend hinterfragt werden, wieso dies nicht von Mitberatern auch durchgeführt wird?

Wer die fachlichen Kernbereiche seines Unternehmens Dritten überlassen muss, ist austauschbar und hat somit potenziell 80 Millionen Deutsche als Konkurrenten, da mit diesem Unternehmensmodell jeder starten kann.

Im ersten Beratungsgespräch müssen dann auch gleich zu Beginn – typisch deutsch – die Zulassungsvoraussetzungen des Gründers geprüft werden. Auch wenn es in Deutschland eigentlich seit den ‚Stein- und Hardenbergschen Reformen‘ 1810 die Gewerbefreiheit gibt, sind viele Berufe von Zulassungen, Konzessionen und Eintragungen abhängig. Wenn der Gründer diese Hürden nicht überwinden kann, nützt ihm das beste Konzept wenig.

Bezüglich des dritten persönlichkeitsbezogenen Aspekts – den kaufmännisch und unternehmerischen Voraussetzungen – ist das eben kritisch erwähnte deutsche Meistersystem dagegen durchaus nützlich. Wer eine Meisterprüfung abgelegt hat, dem wurden die Grundkenntnisse in diesen Bereichen bereits vermittelt.

Erst wenn die Gründerin, bzw. der Gründer sich als geeignet herausstellt, kann es Sinn machen, sich mit dem weiteren Vorhaben zu befassen.

## Das Kernstück der Planung

Im nächsten Schritt muss das eigentliche Gründungsvorhaben erarbeitet werden. Die Gründerin oder der Gründer legt zunächst die Idee dar, die verwirklicht werden soll. Gemeinsam mit dem Berater wird jedes einzelne Detail hinterfragt und erörtert, wie die Verwirklichung konkret aussehen kann. In Modellrechnungen wird der Versuch unternommen die ersten Zyklen des Unternehmens durchzuplanen. Diese Planzahlen sollten dann mit den Branchenkennzahlen verglichen werden, so dass unrealistische Erwartungen leicht auffallen.

Auf diese Weise werden Lücken in der Planung und materiellen Defizite offengelegt. Auch hilft dies zu erkennen, wie lange laufende Kosten vorgestreckt werden müssen, bevor erste Einnahmen fließen. Durch das Einholen von Angeboten wird der ermittelte Bedarf möglichst genau in Beträgen beziffert.

## Private Mittel

Ein nicht zu unterschätzender Aspekt ist in dieser Planungsphase auch die Beurteilung welche privaten Mittel benötigt werden. Auch diese müssen zwingend eingerechnet werden, da die Existenzgründung von Anfang an die Existenz sichern muss. Insofern ist es notwendig, dass der Gründungsberater nicht nur den Businessplan beurteilt, sondern auch das private Umfeld hinterfragt. Handelt es sich bei der Gründerin oder beim Gründer um einen Single kann die Kapitalplanung eher auf Spitz und Knopf gerechnet sein, als wenn eine Familie durch das Vorhaben ernährt werden muss. Gleichzeitig wird zu diesem Zeitpunkt klar, inwieweit der neue Betrieb bereits in der Startphase auf Personal angewiesen sein wird.

## Das Resultat dieser Analyse ist der zusammengefasste Investitions-, Kapital- und Personalbedarf.

Je nach Größe des Gründungsvorhabens kann es in dieser Phase erforderlich sein, weitere externe Unterstützung – wie z. B. für Marktforschungen – hinzu zu ziehen. Insbesondere ist es wichtig zu beurteilen, inwieweit das Vorhaben auch mittel- und langfristig einen Markt hat und nicht nur eine kurzfristige – im schlimmsten Fall nur einmalige – Marktlücke vorliegt.

So wichtig eine möglichst genaue Planung auch ist, muss das Verhältnis von Aufwand und Nutzen in einem vernünftigen Verhältnis stehen. So kann ein in der Branche erfahrener Existenzgründungsberater ggf. kostspielige Gutachten ersetzen.

Auch ist es ein Unterschied, ob das Vorhaben aus Eigenmitteln realisiert werden kann, Geld von Banken oder gar zusätzliches Eigenkapital von Anlegern und Risikogeldgebern benötigt wird. Kommt es im ersten Fall wenig auf die Außenwirkung an, ist es für die Bank bereits notwendig, einen im ganzen Erscheinungsbild überzeugenden Businessplan vorzulegen und im dritten Fall müsste sogar ein Beteiligungsprospekt erstellt werden.

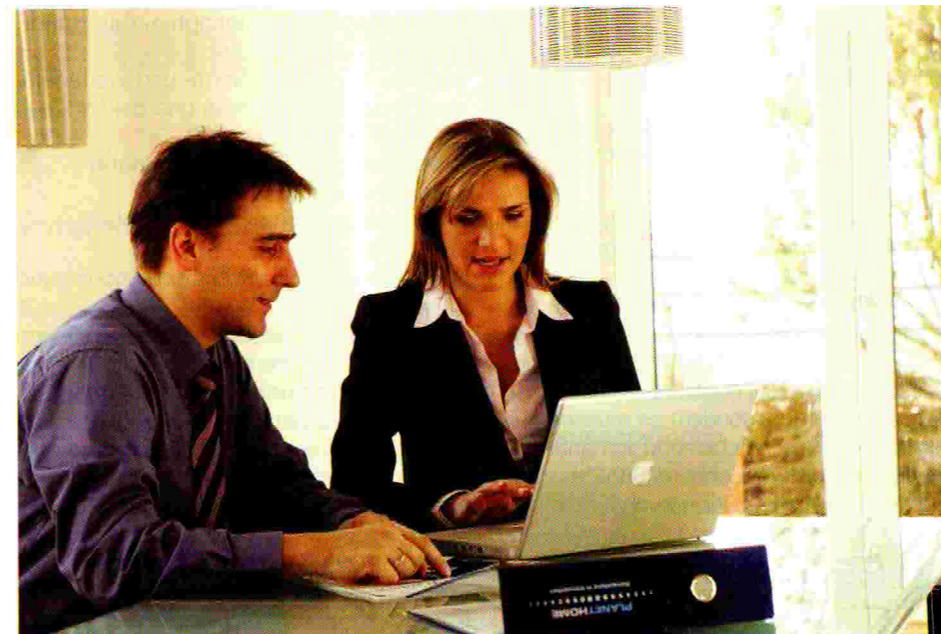


Foto: PlanetHome AG, www.planethome.de

## Wahl der Rechtsform

Nach wie vor ist die häufigste und auch unkomplizierteste Rechtsform für eine einzelne Gründerin oder einen einzelnen Gründer das Einzelunternehmen, bzw. bei mehreren Beteiligten die Personengesellschaft. Nur dann, wenn ein Haftungsrisiko vorhanden ist, das nicht anderweitig zu minimieren ist (z. B. Versicherung), kommt die Gründung einer Kapitalgesellschaft in Frage. Diese besonderen Rechtsformen sind nicht nur in der Gründung mit Kosten verbunden, sondern verursachen auch während des Betriebs grundsätzlich höhere Kosten. Insbesondere seien Gründerinnen und Gründer von der vorschnellen Wahl der derzeit stark beworbenen sogenannten „englischen GmbH“ – der Limited – gewarnt. Was bei der Gründung einer Limited unter Umständen an Kosten eingespart werden kann, holt den Gründer durch höhere Folgekosten mehr als ein. Gegebenenfalls ist bezüglich der Rechtsformwahl die Information durch einen Rechtsanwalt oder einen Notar und aus steuerlicher Sicht eines Steuerberaters sinnvoll.

## Fördertöpfe

Spätestens sobald die Planungen konkretisiert sind, ist es an der Zeit auch mögliche Förderprogramme zu suchen, um entweder in Form von Zuschüssen oder begünstigten Kreditprogrammen zu profitieren. Der Markt für solche Hilfen ist umfangreich, sodass es bereits speziellen Berater für Fördermittel gibt. Siehe hierzu den Beitrag „Öffentliche Starthilfe: Förderprogramme“, Seite 9.

## Die Umsetzung

Das Resultat der Planungsphase ist ein Businessplan. Ein Plan kann aber nie „Gesetzescharakter“ haben, sondern sollte eher im Sinne eines Leitbilds aufgefasst werden, spätes-

tens seit dem Ende der Planwirtschaft sollte dies jedem klar sein. Siehe hierzu den Beitrag „Der Businessplan“, Seite 8.

Zu den formalen Erfordernissen der Umsetzung gehört die Gewerbeanmeldung (bzw. die formlose Meldung der Aufnahme bei einer selbständigen Tätigkeit). Die Folge ist die Zusendung eines Fragebogens für die steuerliche Erfassung und die Vergabe einer Steuernummer durch das Finanzamt. Bereits mit diesem Fragebogen werden viele steuerliche Weichen gestellt, so dass auch hierbei fachlicher Rat zu empfehlen ist. Auch sollte die Einkommens- und Umsatzprognose in diesem Fragebogen nicht zu optimistisch getroffen werden, da ansonsten das Finanzamt gleich zu Beginn der Tätigkeit Vorauszahlungen festsetzt. Hinsichtlich der Umsatzsteuer besteht generell ohnehin eine Verpflichtung Voranmeldungen monatlich einzureichen, so dass das Finanzamt über die Entwicklung des Existenzgründungsvorhabens zeitnah informiert ist.

## Vorsorge treffen

Eine erfolgreiche Gründung sichert die Existenz nicht nur in der Gegenwart, sondern sorgt auch für die Zukunft vor. Von Anfang an muss deshalb auch ein Vorsorgekonzept erstellt werden, da im Gegensatz zur Arbeitnehmerstätigkeit in der Regel kein gesetzlicher Zwang die Versicherung sicherstellt. Der Markt der Versicherungen ist groß und ihre Vertreter verkaufen gerne. Gerade in der Gründungsphase ist aber abzuwägen zwischen maximaler Sicherheit und möglichst niedrigen Kosten. Siehe hierzu den Beitrag „Fahrplan in die Existenzgründung“, Seite 4“.

## Fazit

Wer plant sich selbständig zu machen sollte zuerst beraten lassen. Der Sprung ins kalte Wasser ohne Hilfe ist meist weniger mutig, als un-

vernünftig. Dank vielseitiger und auch guter Angebote von Verbänden, Kammern, Trainern und Beratern haben die Gründerin und der Gründer die Qual der Wahl. Ein sinnvolles Auswahlkriterium kann deshalb sein, sich den Existenzgründungsberater in dem Bereich zu wählen, in dem die eigenen Kenntnisse die größten Lücken aufweisen. Verbände und Kammern bieten meist die detaillierteren Kenntnisse in Branchen Hinsicht. Auch haben sie kaum eigenwirtschaftliche Interessen, so dass die Objektivität gewahrt wird. Dagegen ist die betriebswirtschaftliche und steuerliche Beratung eher die Stärke der beratenden Berufe. Ein weiterer Aspekt, der für die Steuerberater als Existenzgründungsberater spricht ist der Umstand, dass deren Betreuung in aller Regel ohnehin dauerhaft notwendig ist, so dass hier Kontinuität gewährleistet ist. Wunder kann aber kein Gründungsberater vollbringen, denn wie bereits Karl Valentin gesagt hat: „Vorhersagen sind schwierig, vor allem wenn sie die Zukunft betreffen!“

Matthias Henneberger, StB/Dipl.-Hdl.  
E-Mail: m.henneberger@raab-henneberger.de

Nach dem Studium der Wirtschaftspädagogik absolvierte er 2002 die Steuerberaterprüfung. Durch die Stbk-Nbg ist er zum Rating-Advisor zertifiziert. Regelmäßig berät er Existenzgründer, führt über den ESF geförderte Coachingprogramme durch und hält Vorträge für Existenzgründer.

## Neuregelungen für Existenzgründer/innen

- Arbeitslosenversicherung direkt nach Gründung beantragen.
- Der Antrag auf freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung kann nur noch innerhalb des ersten Monats der Selbstständigkeit gestellt werden.
- Der Beitragssatz für die Arbeitslosenversicherung wird von 6,5 auf 4,2 % gesenkt. Die Beiträge sinken im nächsten Jahr auf 25,72 € (West) und 21,68 € (Ost). Vorausgesetzt, die derzeit geltenden Bezugsgrößen von 2.450 € (West) bzw. 2.065 € (Ost) bleiben im kommenden Jahr bestehen.
- Der Umsatzsteuersatz wurde von 16 % auf 19 % angehoben. Er gilt für alle Lieferungen und Leistungen, die nach dem 31.12.06 aufgeführt wurden. Der ermäßigte Steuersatz bleibt bei 7 %.
- Die Entfernungspauschale in Höhe von 0,30 € zwischen Wohnung und Betrieb gilt erst ab dem 21. Kilometer.
- Selbstständige, die in ihrer Betriebsstätte oder im Büro weder ein Fahrzeug mit einem Autoradio noch sonst ein Rundfunkempfangsgerät besitzen, müssen für sämtliche Internet-PCs, unabhängig von ihrer Zahl, eine Gebühr in Höhe von 5,52 € monatlich an die GEZ entrichten.

gründerinnenagentur