

Leitfaden für Ihre Existenzgründung

Nie wieder Bewerbungsfotos! Mach Dich selbstständig!



 **STARTERCENTER**  **NRW.**

Leitfaden für Ihre Existenzgründung



Die Oberbürgermeisterin

Amt für Wirtschaftsförderung
Amt für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Gestaltung
rheinsatz, Köln
Druck
Barz & Beienburg, Köln

13-US/80/2.000/03.2017

Inhaltsverzeichnis

Vorwort: Umfassend informiert in die Selbstständigkeit		7
I	Schritte in die Selbstständigkeit	8
	Eigene Motive und Erwartungen	8
	Individuelle Voraussetzungen	8
	Persönliche Voraussetzungen	8
	Fachliche Voraussetzungen	9
I.1	Form der Unternehmensgründung	10
	Franchising	10
I.2	Organisatorisches	11
	Welche Pflichten können bei der Existenzgründung auf Sie zukommen?	11
I.3	Freie Berufe	11
	Berufskammern	12
I.4	Zulassungen und Genehmigungen	12
	Benötigen Sie eine Zulassung für Ihr Unternehmen?	12
	Wann benötigen Sie eine Zulassung nach der Gewerbeordnung?	13
	Wann benötigen Sie eine Zulassung aufgrund anderer Gesetze?	13
	Allgemeine Anmeldepflichten	13
	Gewerbebetriebe	14
	Menschen mit Migrationshintergrund	14
	Werbung	15
	Zweckentfremdung einer Wohnung	15
I.5	Rechtsformen	16
	Regelungen im Firmenrecht	16
	Einzelunternehmen	16
	Personengesellschaften	17
	Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	17
	Offene Handelsgesellschaft (oHG)	17
	Kommanditgesellschaft (KG)	18
	Partnerschaftsgesellschaft (PartG)	18
	Kapitalgesellschaften, insbesondere die GmbH	18
	GmbH & Co. KG als besondere Form	19
	Unternehmergesellschaft (UG oder auch Mini-GmbH)	19
I.6	Eintragung ins Handelsregister	20
	Kleingewerbetreibende	20
	Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts – GbR	20
	Personenhandelsgesellschaften (oHG, KG, GmbH & Co. KG)	20

Kapitalgesellschaften (z. B. GmbH, AG oder Genossenschaft)	21
Kaufleute	21
Auskunft über Rechts-, Besitz- und Haftungsverhältnisse im Handelsregister	21
Besonderheiten für Kleingewerbetreibende	21
Das Handelsregister und die Freien Berufe	22
Formelle Anforderungen an die Eintragung ins Handelsregister	22
Vor- und Nachteile der Handelsregistereintragung	22
Mit dem Handelsregistereintrag verbundene Nachteile bzw. Pflichten	23
Handelsrechtsreformgesetz – Das „Alles-oder-Nichts-Prinzip“	23
I.7 Handwerk	23
Erleichterungen bei der Aufnahme eines Handwerks	23
I.8 Firma und Name eines Unternehmens bei verschiedenen Unternehmenstypen	24
Firmierung von Kaufleuten	25
Firmierung Kleingewerbetreibender	25
Firmierung der BGB-Gesellschaft	25
Firmierung in Freien Berufen	25
II Finanzierung und Fördermittel	26
II.1 Förderkredite	26
Kreditprogramme der öffentlichen Hand	26
Ablauf einer Antragstellung für ein Förderdarlehen bei der Hausbank	26
Verschiedene öffentliche Förderkredite	27
ERP-Gründerkredit – StartGeld	27
Anteilige Haftungsfreistellung der KfW Mittelstandsbank beim KfW-StartGeld	27
ERP-Kapital für Gründung	27
ERP-Gründerkredit – Universell	27
NRW.BANK.Gründungskredit	28
NRW/EU.Mikrodarlehen	28
Konditionen und Laufzeit	28
Ausschluss der Bewilligung von Fördergeldern	28
Die Kosten für einen Kredit	29
Der Unterschied zwischen dem nominalen und dem effektiven Zinssatz für ein Darlehen	29
II.2 Allgemeine Bankkredite der privaten Wirtschaft	29
Kundenkredite bei Banken und Sparkassen	29
II.3 Private Kredite	30
II.4 Sicherheiten	30
Eigenkapital	30
Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen	31
Bedingungen	31
Die Antragstellung für eine Bürgschaft	32



II.5	Fördermittel	32
	Nicht rückzahlbare Zuschüsse – Leistungen und Informationen der Agentur für Arbeit Köln	32
	Förderungen für Existenzgründungen im Handwerk	34
	Besondere Förderungen für Menschen mit Beeinträchtigung	35
	Darlehen und Zuschüsse vom Integrationsamt	35
II.6	Zuschüsse zu Beratungskosten	36
	Beratungsprogramm Wirtschaft NRW	36
	BPW – Zirkelberatung	36
	Förderung unternehmerischen Know-hows	36
	Bildungsprämie	37
	Nutzen Sie Beratungsmöglichkeiten!	38
III	Der Businessplan	39
III.1	Inhaltliche Struktur Ihres Konzeptes	39
III.2	Inhalt des Businessplans	41
	Zusammenfassung (Executive Summary)	41
	Angaben über die Gründerperson	41
	Produkt / Dienstleistung	41
	Informationen über Markt und Branche	41
	Marketing und Vertrieb	41
	Organisation und Personal	41
	Rechtsform	41
	Chancen und Risiken	41
	Kapitalbedarf	41
	Finanzplan	41
	Weitere Unterlagen	42
	Formalitäten zum Businessplan	42
III.3	Finanzierungskonzept	42
	Notwendiges Startkapital	42
	Investitionen zur Gründung des Unternehmens	43
	Kosten der Gründung	43
	Betriebsmittel in der Anlaufphase	43
III.4	Finanzierungsmittel	43
	Leasing	44
III.5	Wirtschaftsplan	44
	Überlegungen zur Umsatz- und Kostenplanung	44
	Plausibilitätskontrolle	45
	Fixkosten	45
	Rentabilität	45
	Liquiditätsplanung	46
	Überarbeitung Ihres Unternehmenskonzeptes	46
	Der NUK-Businessplan-Wettbewerb	46

IV	Steuern	47
	Umsatzsteuerliche Besonderheiten bei Unternehmensgründung	47
IV.1	Kleinunternehmerregelung	47
	Umsatzsteuerpflicht	48
	Gewerbesteuer	48
IV.2	Übersicht über Unternehmenssteuern	49
	Einheitliche und gesonderte Gewinnfeststellung bei Personengesellschaften	49
IV.3	Gewinnermittlung	50
	Einzelheiten zur Buchführung	50
	Gewinnermittlungsmethoden	51
V	Versicherungen	52
V.1	Sozialversicherung	52
	Krankenversicherung	52
	Rentenversicherung	52
	Rentenversicherungspflicht trotz Selbstständigkeit und Ausnahmen	53
	Scheinselbstständigkeit	53
	Künstlersozialkasse	53
	Arbeitslosenversicherung	54
V.2	Sonstige Versicherungen	55
	Krankenversicherung und Krankentagegeld	55
	Berufsunfähigkeitsversicherung	56
	Weitere Versicherungen	56
V.3	Personal	56
VI	Verträge, Bürgschaften und Verbraucherschutz	57
	Gewerbemietvertrag	57
	Bürgschaft	57
	Eheverträge	57
	Allgemeine Geschäftsbedingungen / Impressum	57
	Verbraucherschutz	57
VII	Information und Beratung	58
VII.1	Beratungsangebote und Adressen	58
	Weitere Kontaktadressen für Ihre Gründung	59
VII.2	Anhang	64
	Checkliste	64
	Wichtige Kontaktadressen	65



Umfassend informiert in die Selbstständigkeit

Liebe Kölnerinnen und Kölner,

fast jeder hat mal klein angefangen: So wurde aus den Elektronikbasteleien von Steve Jobs und Steve Wozniak der Computergigant Apple und die Kölner Kofferherstellung von Paul Morszeck hat sich zum international erfolgreichen Markenhersteller Rimowa entwickelt – der Experte für hochwertiges und leichtes Reisegepäck.

Ein erfolgreiches Unternehmen startet häufig mit einer zündenden Idee und reichlich Pioniergeist. In Köln ist dieser Geist besonders ausgeprägt, denn unsere Stadt zeichnet sich durch ihr positives Gründerklima aus. Köln überzeugt als Wirtschaftsstandort mit hoher Internationalität, als ausgezeichnete Messe- und Tagungsort, als lebenswerte Metropole, als Zentrum von Wissenschaft und Forschung sowie als Zentrum der Kreativwirtschaft. Ein Standort, an dem sich Wirtschaftskraft und Lebensqualität ergänzen und Kreativität sowie Querdenken gefördert werden. Aktuelle Prognosen bescheinigen Köln bis 2030 deutlich steigende Bevölkerungszahlen – ein zusätzliches Indiz für die Attraktivität unserer Stadt und ökonomische Basis für zukünftige Investitionen.

Gründerinnen und Gründer stärken die Wirtschaftsleistung unserer Stadt. Existenzgründungen sind Voraussetzung für einen funktionierenden Wirtschaftskreislauf: Sie bringen kreative und innovative Ideen mit und schaffen neue Arbeitsplätze.

Der Weg in die Selbstständigkeit erfordert viel Mut und kompetente Beratung. Die Gründungsberatung der Stadt Köln mit ihrem Schwerpunkt „Freie Berufe“ führt als zertifiziertes „STARTERCENTER NRW“ Beratungsgespräche. Das kostenfreie Leistungsspektrum deckt dabei alle Phasen der Unternehmensgründung ab: Von der Erstinformation bis zu einer Überprüfung des Geschäftskonzeptes, von der Beratung in Finanzierungs- und Fördermittelfragen bis hin zur Unterstützung bei der Erledigung von Gründungsformalitäten.

Diese Broschüre bietet Ihnen einen umfassenden Überblick über alle Phasen Ihrer Gründung, über Finanzierungsmöglichkeiten und organisatorische Rahmenbedingungen sowie über die wichtigsten Kontaktadressen. Begleitend zum Beratungsangebot unterstützt sie Gründerinnen und Gründer auf dem Weg in die berufliche Selbstständigkeit.

Ich bin mir sicher, Sie erhalten hiermit wertvolle Informationen für Ihren Unternehmensstart. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg!

Ihre



Henriette Reker

Oberbürgermeisterin der Stadt Köln



I 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 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.

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 Gründung eine entscheidende Rolle: Es ist Ihr Antrieb, der 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?

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, Partnerin bzw. 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 Auskünfte der relevanten Berufsverbände, Institutionen und Behörden 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 Grundwissen ist für den Unternehmenserfolg 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 beauftragenden Unternehmen sowie Consultingunternehmen, Banken und Versicherungen 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 Kundinnen und Kunden, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zu bezahlen, bzw. ist Ihr Produkt nicht marktreif oder die Finanzierung nicht ausreichend, bedarf es einer Überarbeitung des Konzeptes. 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.

I.1 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.

Lassen Sie sich in dieser Phase von Fachleuten beraten. In Nordrhein-Westfalen bieten über 76 STARTERCENTER NRW kostenfreie Gründungsberatung an.

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 Gesellschafterin bzw. Gesellschafter oder eine Kooperation sollten Sie abhängig machen von Ihren finanziellen Voraussetzungen, 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.

Auch im Fall einer Betriebsübernahme 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 es der Realität entspricht. Viele Unternehmen haben eine Stammkundschaft, die personenbezogen ist. Durch die Übergabe eines Unternehmens 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 finden Sie im Internet:

www.mwme.nrw.de

www.nexxt-change.org

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. ein 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 Gesamtsys-



tems ab. Sie zahlen einen festgelegten Eintrittspreis und in der Regel 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 Franchiseunternehmen 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 im Anhang.

I.2 Organisatorisches

Welche Pflichten können bei der Gründung auf Sie zukommen?

Im Zusammenhang mit Ihrer Gründung 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 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.

I.3 Freie Berufe

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. Nehmen Sie eine freiberufliche Tätigkeit auf, muss dies dem zuständigen Finanzamt innerhalb eines Monats, gerechnet ab Beginn der Tätigkeit, mitgeteilt werden.

Auch wenn in der Praxis darüber oft andere Aussagen getroffen werden: Eine Gewerbeanmeldung ist in den Freien Berufen 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. 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.

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 von Kaufleuten.

Die Feststellung, ob jemand freiberuflich oder gewerblich tätig wird, trifft ausschließlich das zuständige Finanzamt.

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 Freiberuflerin 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. Partnerschaftsgesellschaften als Rechtsform in den Freien Berufen sind im Partnerschaftsregister beim zuständigen Amtsgericht einzutragen.

Besondere Beachtung findet die Regelung zur Scheinselbstständigkeit bzw. arbeitnehmerähnliche Selbstständigkeit.

In der Regel gilt für die meisten Freien Berufe eine Pflichtmitgliedschaft in einer Kammer. Diese werden als „kammerfähige Berufe“ (siehe § 18 Einkommensteuergesetz) bezeichnet.

Es besteht jedoch auch teilweise die Möglichkeit einer freiwilligen Kammermitgliedschaft. Die Kammern vertreten die Interessen ihrer Mitglieder und haben darüber hinaus die Aufgabe, eine ordnungsgemäße Berufsausübung sicherzustellen.

Berufskammern

Bestimmte Berufe, z. B. im Rechtswesen und Gesundheitswesen, 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 Gründerinnen und Gründern auch helfend zur 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.

Weitere Informationen zum Thema „Freie Berufe“ erhalten Sie auf der Internetseite des Institutes für Freie Berufe unter www.freie-berufe.de und in der Broschüre des Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) „Gründerzeiten Nr. 17 – Existenzgründungen durch Freie Berufe“.

1.4 Zulassungen und Genehmigungen

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.

Benötigen Sie eine Zulassung für Ihr Unternehmen?

Klären Sie zunächst, ob die von Ihnen geplante Gründung einer Zulassung bedarf. In vielen Fällen wird die Ausübung einer unternehmerischen Tätigkeit 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 der Handwerksordnung oder dem Gaststättengesetz, geregelt sind.

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 in 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 § 34c GewO.

Die Erlaubnis 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, Eigenschaft zum Aufstellen von Spielgeräten, Gaststätten.

Stadt Köln
Amt für öffentliche Ordnung
Willy-Brandt-Platz 3, 50679 Köln
Tel.: 0221/221-27751
gewerbeangelegenheiten@stadt-koeln.de
www.stadt-koeln.de

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

Im Handwerk ist eine Gewerbebeanmeldung nur möglich, wenn Sie in die Handwerksrolle oder Verzeichnisse der Handwerkskammer eingetragen sind. Dies erfolgt durch die Handwerkskammer.

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 Gaststättengesetz (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.

Allgemeine Anmeldepflichten

Auch wenn Sie mit dem von Ihnen geplanten Unternehmen keiner Zulassung bedürfen oder als Freiberufler 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.

Dies ist bei Kapitalgesellschaften immer der Fall. 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.

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“ (siehe § 18 Einkommensteuergesetz) sowie die Land- und Forstwirtschaft.

Die Gewerbebeanmeldung kostet, wenn keine Besonderheiten vorliegen, derzeit etwa 20 Euro. Zuständig ist die Gewerbeabteilung im Amt für öffentliche Ordnung.

Über Ihre Gewerbebeanmeldung werden unter anderem das Finanzamt, das Kassen- und Steueramt der Stadt Köln, 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 Informationen 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 bzw. 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.

Menschen mit Migrationshintergrund

Gründungen durch Menschen mit Migrationshintergrund gewinnen aufgrund ihres stetigen Wachstums immer mehr an Bedeutung. Umso wichtiger ist es, dass Sie die Hürden, die bei einer Gründung zu nehmen sind, kennen und sich darauf vorbereiten.

Grundsätzlich gelten für Menschen mit Migrationshintergrund die gleichen Vorschriften für die Ausübung einer selbstständigen Tätigkeit.

Gründerinnen und Gründer im Handwerk, die über keinen Meistertitel verfügen, können unter Mitwirkung der Handwerkskammer eine Ausnahmegenehmigung von der Bezirksregierung erhalten. Entsprechende Branchenkenntnisse sowie Berufserfahrung müssen nachgewiesen werden.

Ob Ihr geplantes Vorhaben genehmigungspflichtig ist, ob es sich um einen zulassungspflichtigen Handwerksberuf, um ein zulassungsfreies Handwerksgewerbe oder um ein handwerksähnliches Gewerbe handelt, erfahren Sie bei der Handwerkskammer Köln.

Für unvorhergesehene Schwierigkeiten sorgt oft die Arbeitserlaubnis. Hierbei ist es wichtig, dass die selbstständige Erwerbstätigkeit durch die Ausländerbehörde ausdrücklich erlaubt wurde. Sollten diesbezüglich Zweifel bestehen, ist diese Frage zunächst mit der zuständigen Ausländerbehörde zu klären und die Erlaubnis zur selbstständigen Erwerbstätigkeit im Bedarfsfall zu beantragen. Dies muss jedoch in jedem Fall vor der Gründung geschehen.

Nicht-EU-Ausländer 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.

Gute Kenntnisse der deutschen Sprache sind das wichtigste Betriebsmittel ausländischer Existenzgründer. Wie können Sie sonst alle Informationen nutzen, die für Ihre Gründungsvorbereitung wichtig sind? Wie sollen Sie Ihren Markt kennen lernen, wenn Sie keine deutsche Zeitung lesen können? Wie wollen Sie Ihr Konzept gegenüber der Bank erklären? Prüfen Sie, ob Ihre deutschen Sprachkenntnisse ausreichen.

Für Sprachkurse empfiehlt sich die Volkshochschule Köln (VHS). Auch für das Training kaufmännischer und betriebswirtschaftlicher Kenntnisse ist die VHS Köln eine hervorragende Adresse.

Weitere Informationen: www.stadt-koeln.de

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 beim Bauaufsichtsamt der Stadt Köln.

Bürgerberatung Bauaufsichtsamt
Willy-Brandt-Platz 2, 50679 Köln
Tel.: 0221/221-33363
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 Freiberuflerinnen und Freiberufler gelten gegebenenfalls auch standesrechtliche Vorschriften. Sie sollten sich darüber infor-

mieren, 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.

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 gefördertem 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 das Amt für Wohnungswesen der Stadt Köln:

Amt für Wohnungswesen
Ottmar-Pohl-Platz 1, 51103 Köln
Tel.: 0221/221-24987
www.stadt-koeln.de

Darüber hinaus ist regelmäßig die gebührenpflichtige Genehmigung einer baurechtlichen Nutzungsänderung einzuholen. Das gilt insbesondere dann, wenn Sie in Ihrer privaten Wohnung Geschäfte abwickeln. 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 die Nutzungsänderung gemäß der Bauordnung des Landes NRW eine Genehmigung erforderlich.

Auskunft über Voraussetzungen und Auflagen:
 Bauaufsichtsamt der Stadt Köln
 Bürgerberatung Bauaufsichtsamt
 Willy-Brandt-Platz 2, 50679 Köln
 Tel.: 0221/221-33363
 bauaufsichtsamt@stadt-koeln.de
 www.stadt-koeln.de

I.5 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 der Rechts- und Steuerberatung bieten verschiedene Organisationen Beratungen, Workshops und Fortbildungen zu diesem Thema an. Es ist ratsam, die Fachberatungsstelle (Recht, Steuern) rechtzeitig zu kontaktieren, die Sie während der Gründungsphase entsprechend begleiten können.

Im Folgenden werden die einzelnen Rechtsformen mit ihren jeweiligen Besonderheiten vorgestellt. Für Ihr Unternehmen in Frage kommen insbesondere die Rechtsformen Einzelunternehmen, Personengesellschaften, insbesondere die GbR, oHG und KG sowie exklusiv für die Freien Berufe die Partnerschaftsgesellschaft und die der Kapitalgesellschaften, insbesondere die GmbH und (kleine) AG.

Regelungen im Firmenrecht

Das Handelsrechtsreformgesetz räumt allen Unternehmen, unabhängig von ihrer Rechtsform, größere Gestaltungsfreiheiten bei der Firmenbildung (Namensgebung) 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 als auch für Personengesellschaften zwingend vorgeschrieben ist. Auf die konkrete Rechtsform ist hinzuweisen.

Einzelkaufleute müssen 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.

Einzelunternehmen

Wer alleine mit seinem Unternehmen tätig wird, wird Einzelunternehmer, sofern sich nicht für eine andere Rechtsform entschieden wird. Da wundert es nicht, dass in der Praxis diese Rechtsform sehr häufig anzutreffen ist. Die einzelne Gründerperson führt und vertritt das Unternehmen alleine und haftet für die Verbindlichkeiten persönlich und unbeschränkt auch mit dem Privatvermögen.

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.

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. Angehörige der Freien Berufe sind verpflichtet, ihre freiberufliche Tätigkeit beim Finanzamt anzuzeigen.



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

Einzelunternehmerinnen bzw. Einzelunternehmer haften umfassend für Verbindlichkeiten, die sie mit ihrem Unternehmen eingehen. Das heißt, das gesamte Privatvermögen, die mühsam bezahlte Eigentumswohnung, aber auch die private Lebensversicherung können für Schulden in Anspruch genommen werden.

Einzelunternehmen unterliegen insbesondere folgenden Steuerarten:

Einkommensteuer: So erzielen Gewerbetreibende Einkünfte aus ihrem Gewerbebetrieb, Freiberuflerinnen und Freiberufler erzielen Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit. Beide Einkunftsarten sind bei der Einkommensteuererklärung in der entsprechenden Anlage anzugeben.

Gewerbsteuer: 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 475 % (Stand 2017). Die Gewerbesteuererklärung ist beim Finanzamt einzureichen. Unternehmen der Freien Berufe sind nicht gewerbesteuerpflichtig. Deshalb ist es wichtig, dass das Finanzamt Sie tatsächlich als Freiberuflerin bzw. Freiberufler anerkennt.

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.

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

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).

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.

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 ab, die an Ihr Unternehmen geknüpft werden. Ansonsten sind auch bei der GbR Gewerbeanmeldung für Gewerbetreibende und Anzeige beim Finanzamt für die Freien Berufe notwendig.

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.

Für die Gründung ist kein Kapital gesetzlich vorgeschrieben. Alle Gesellschafterinnen bzw. Gesellschafter haften im Zweifel mit ihrem gesamten Privatvermögen. Insofern unterscheiden sich das Einzelunternehmen und die GbR nur darin, dass Gläubigern mehrere Personen zur Inanspruchnahme zur Verfügung stehen.

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

Offene Handelsgesellschaft (oHG)

Die oHG ist eine Personengesellschaft, deren Zweck auf den Betrieb eines Handelsgewerbes unter gemeinschaft-

licher Firma von mindestens zwei Gesellschafterinnen bzw. Gesellschaftern gerichtet ist. Dabei haftet jede Gesellschafterin bzw. jeder Gesellschafter gegenüber den Gläubigerinnen und Gläubigern unmittelbar und unbeschränkt mit ihrem bzw. seinem vollen Vermögen (Privat- und Gesellschaftsvermögen) gesamtschuldnerisch.

Zur Gründung einer oHG wird ein formfreier Gesellschaftsvertrag sowie die Eintragung der gemeinschaftlichen Firma im Handelsregister benötigt. Ein Mindestkapital ist nicht erforderlich.

Die Gewinnermittlung erfolgt mittels Bilanzierung. Eine oHG ist stets gewerbsteuerpflichtig.

Wegen der Bereitschaft zur persönlichen Haftung steht eine oHG bei Kreditinstituten und anderen Unternehmen in höherem Ansehen als z. B. eine GmbH.

Kommanditgesellschaft (KG)

Eine KG ist eine Personengesellschaft, in der sich zwei oder mehrere natürliche oder juristische Personen zusammengeschlossen haben, um unter einer gemeinsamen Firma ein Handelsgewerbe zu betreiben. Für Verbindlichkeiten der Gesellschaft haftet mindestens eine Gesellschafterin bzw. ein Gesellschafter unbeschränkt (Komplementär) und mindestens eine weitere Gesellschafterin bzw. mindestens ein weiterer Gesellschafter auf die jeweilige Einlage beschränkt (Kommanditist).

Die KG unterscheidet sich von der oHG dadurch, dass bestimmte Gesellschafterinnen und Gesellschafter grundsätzlich nicht persönlich haften.

Ein Mindestkapital wird zur Gründung nicht benötigt. Es genügen ein formfreier Gesellschaftsvertrag sowie der Eintrag ins Handelsregister und mindestens zwei Gesellschafterinnen bzw. Gesellschafter (Komplementär und Kommanditist).

Die Gewinnermittlung erfolgt mittels Bilanzierung. Eine KG ist stets gewerbsteuerpflichtig.

Partnerschaftsgesellschaft (PartG)

Eine Partnerschaftsgesellschaft kann ausschließlich von Angehörigen Freier Berufe gegründet werden.

Eine Partnerschaftsgesellschaft kann nur durch schriftlichen Vertrag gegründet werden. Die Beteiligten melden die Gesellschaft zur Eintragung ins Partnerschaftsregister an. Dazu müssen – wie bei der oHG oder KG – die Unterschriften der Beteiligten durch ein Notariat öffentlich beglaubigt werden.

Zusammenschließen können sich nur Angehörige der Freien Berufe.

Ein bestimmtes Mindestkapital ist nicht vorgeschrieben.

Grundsätzlich haften alle Beteiligten auch mit ihrem persönlichen Vermögen. Hier können Ausnahmen gelten, weshalb diese Rechtsform für Angehörige der Freien Berufe besonders attraktiv ist. Ist nur eine Partnerin bzw. 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.

Steuerlich gelten die bei der GbR dargestellten Grundsätze. Da die Partnerschaft ein Zusammenschluss von Freiberuflerinnen bzw. Freiberuflern darstellt, besteht keine Gewerbsteuerpflicht. 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.

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 Geschäftsführung der GmbH oder durch die Gesellschafterversammlung.

Auch wenn es sich bei Kapitalgesellschaften um eine Gesellschaft handelt, ist es bei Gesellschaft mit beschränk-



ter Haftung möglich, als Einzelperson eine GmbH zu gründen, die so genannte „Ein-Personen-GmbH“.

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.

Gesellschafterinnen und Gesellschafter der GmbH können sowohl natürliche Personen wie juristische Personen sein.

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

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

- Bankinstitute machen häufig die Kreditvergabe an eine GmbH von einer Bürgschaft der Geschäftsführung oder einer Gesellschafterin bzw. eines Gesellschafters abhängig. Eine Bürgin bzw. ein Bürge haftet aus der Bürgschaft in der Regel auch mit dem Privatvermögen.
- Gerade bei der Ein-Personen-GmbH sind die Gesellschafterin bzw. der Gesellschafter zumeist auch Geschäftsführerin bzw. Geschäftsführer der GmbH. Die Geschäftsführung einer GmbH unterliegt 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.

Kapitalgesellschaften zahlen auf ihren Gewinn Körperschaftsteuer. Die an Gesellschafterinnen bzw. Gesellschafter ausgeschütteten Gewinne werden der Ertragsteuer, etwa der Einkommensteuer, unterworfen. Da bereits die Körperschaftsteuer erhoben wurde, werden auf Gesellschafterebene nur die Hälfte der Ausschüttung der Ertragsteuer 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 Freiberuflerinnen und Freiberufler genießen, entfallen, wenn sie ihr Unternehmen in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft betreiben.

Hinsichtlich der übrigen Steuerarten gelten dieselben Grundsätze wie bei einem Einzelunternehmen.

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 Gläubigerinnen und Gläubigern deutlich zu machen, muss eine solche KG in ihrer Firma auf diese besondere Rechtsform hinweisen.

Unternehmergesellschaft (UG oder auch Mini-GmbH)

Die Unternehmergesellschaft (UG) ist eine Mini-GmbH, also eine „kleine Schwester“ der regulären Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH). Sie ist als Gegenentwurf zur Limited (Ltd.)-Gründung zu verstehen. Wer ein Unternehmen gründen will, kann dies schon mit einem Stammkapital von einem Euro tun. Die GmbH-Reform bewirkt zahlreiche Erleichterungen für Gründerinnen und Gründer. Zunächst besteht die Wahlmöglichkeit zwischen der klassischen GmbH (Mindeststammkapital: 25.000 Euro) 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 Stammkapital soll auch in einer „Ein-Euro-GmbH“ langfristig angestrebt werden. Deshalb müssen jährlich mindestens 25 % des Jahresüberschusses (Gewinn) als Rücklage ins Stammkapital übertragen werden bis, wie bei der GmbH, 25.000 Euro Stamm-/Haftungskapital erreicht sind. Dann kann die Unternehmergesellschaft in eine traditionelle GmbH umgewandelt werden. Eine Verpflichtung zur Umwandlung besteht jedoch nicht.

Für unkomplizierte Standardgründungen sowohl für die normale GmbH als auch für die UG 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 UG so unter 300 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 Rechtsformen finden Sie in der Broschüre des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) „Gründerzeiten Nr. 11 Rechtsformen“.

1.6 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.

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

Kleingewerbetreibende

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

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.

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

Eine Personenhandelsgesellschaft liegt vor, wenn mehrere Personen gemeinsam einen Gewerbebetrieb gründen, bei dem es sich um ein Handelsgewerbe handelt. Eine Personenhandelsgesellschaft muss sich ins Handelsregister eintragen lassen.

Auch für Kleingewerbetreibende, die sich mit mehreren zusammenschließen, besteht die Möglichkeit, eine Personenhandelsgesellschaft zu gründen, auch wenn ihre Gesellschaft keinen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert. Voraussetzung ist, dass sich die Gesellschaft in das Handelsregister eintragen lässt. Erst ab dem Zeitpunkt der Eintragung gilt dann ein solcher Gewerbebetrieb als „Kaufmann“ (sogenannter „Kann-Kaufmann“, vergleichen Sie § 2 HGB). Dem Handelsregistereintrag kommt somit eine

konstitutive Wirkung zu, das heißt, die Eintragung begründet die Kaufmannseigenschaft.

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.

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 jede Kauffrau bzw. jeder Kaufmann:

„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.“ (§ 29 HGB)
Kauffrau bzw. 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 Gewerbetreibende nicht ins Handelsregister eintragen lassen, weil für sie als so genannte Kleingewerbetreibende die Eintragungspflicht nicht gilt.

Auskunft über Rechts-, Besitz- und Haftungsverhältnisse im Handelsregister

Ab einem jährlichen Umsatz von 250.000 Euro kann eine Eintragung für Gewerbetreibende zwingend vorgeschrieben sein.

Ab 250.000 Euro Umsatz kann grundsätzlich davon ausgegangen werden, dass ein Handelsgewerbe vorliegt. 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.

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 grundsätzlich jeder Gewerbetreibende ein Handelsgewerbe betreibt. Benötigt die Unternehmerin oder der Unternehmer aber keinen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb, handelt es sich zwar um einen Gewerbebetrieb, jedoch kein Handelsgewerbe. Folglich muss man sich nicht ins Handelsregister eintragen lassen. In diesem Fall wäre eine Eintragung ins Handelsregister optional (Wahlrecht) und nicht verpflichtend.

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:

- Jahresumsatz (maximal 17.500 Euro)
- Höhe des eingesetzten Kapitals
- Art und Anzahl der Geschäftsvorgänge
- Inanspruchnahme von Krediten
- Anzahl der Beschäftigten
- Größe und Beschaffenheit der Geschäftsräume

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.

Das Handelsregister und die Freien Berufe

Einzelgründungen in Freien Berufen werden grundsätzlich nicht ins Handelsregister eingetragen. Entsprechendes gilt, wenn mehrere Freiberuflerinnen oder Freiberufler eine BGB-Gesellschaft (Gesellschaft bürgerlichen Rechts – 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, das ins Handelsregister eingetragen werden muss.

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 Personenhandelsgesellschaften geführt, in der Abteilung B die Handelsregister der juristischen Personen (Kapitalgesellschaften). Sie können die Eintragung nicht allein veranlassen, son-

dern benötigen dazu die Mitwirkung einer Notarin oder eines Notars, da die einzutragende Tatsache öffentlich beglaubigt sein muss, siehe § 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 Höhe der fälligen Gebühren kann beim Amtsgericht Köln erfragt werden.

Weitere Informationen: www.ag-koeln.nrw.de

Vor- und Nachteile der Handelsregistereintragung

Neben dem öffentlichen Interesse an der Führung eines Handelsregisters bietet ein Handelsregistereintrag neben Pflichten auch Vorteile für die eingetragenen Unternehmen. Beides ist insbesondere für so genannte Kann-Kaufleute 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 jeder Gewerbetreibende „Kaufmann“ im Sinne des Handelsgesetzbuches (HGB). Bei den Kann-Kaufleuten ist dies die unmittelbare Folge der Eintragung ins Handelsregister.

Vorteile eines Handelsregistereintrags:

- Vertragspartnerinnen bzw. 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.
- Für Außenstehende ist erkennbar, dass sich das Unternehmen beziehungsweise der Betrieb den kaufmännischen Regeln und Handelsbräuchen unterwirft. Dies kann zur Vertrauensbildung beitragen, insbesondere bei Kundinnen und Kunden, bei Banken und Lieferanten.

- Es ist nicht selten, dass die Aufnahme von Geschäftsverbindungen von der Eintragung ins Handelsregister abhängig gemacht wird.
- Die Mitgliedschaft in Fachverbänden wird häufig von der Handelsregistereintragung abhängig gemacht.
- Eine Prokuristin oder ein Prokurist, siehe § 48 HGB, können nur von Inhaberinnen bzw. Inhabern eines Handelsgeschäfts bestellt werden. Gewerbetreibende, bei denen kein in kaufmännischer Weise eingerichteter Geschäftsbetrieb erforderlich ist, begründen erst mit der Eintragung ins Handelsregister kraft ihrer Eintragung den Status eines Handelsgeschäftes und können auch erst dann Prokura erteilen.
- Kaufleute können sich Firmennamen geben, bei deren Gestaltung sie erheblich freier sind als Gewerbetreibende, die nicht Kaufmann bzw. Kauffrau sind, siehe §§ 17 ff. HGB. So sind Fantasienamen möglich, die Aufnahme des eigenen Namens in den Firmennamen ist nicht zwingend erforderlich.

Mit dem Handelsregistereintrag verbundene Nachteile bzw. Pflichten:

- Der Eintrag ins Handelsregister löst Notar- und Gerichtsgebühren aus.
- Kaufleute sind verpflichtet, Bücher nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung zu führen, siehe §§ 238 ff. HGB. Gewerbetreibende, die nicht Kaufmann bzw. Kauffrau sind, haben häufig die Wahl zwischen der Bilanzierung und der (einfacheren) Einnahmen-Überschuss-Rechnung.
- Kaufleute müssen bei Beginn und zum Schluss eines jeden Geschäftsjahres eine Inventur und eine Bilanz erstellen.
- Für Kaufleute gelten die Vorschriften für die Handelsgeschäfte, siehe §§ 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, siehe § 350 HGB. Das Schweigen des Kaufmanns bzw. der Kauffrau auf einen Antrag kann in bestimmten Fällen, siehe § 362 HGB, eine Annahmeerklärung darstellen.

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 Handelsgesetzbuch (HGB) folgt damit dem „Alles-oder-Nichts-Prinzip“. Die frühere branchenabhängige Unterscheidung in Sollkaufleute, Musskaufleute und Minderkaufleute ist weggefallen.

1.7 Handwerk

Wer sich als Handwerkerin oder Handwerker im Bereich des Vollhandwerks selbstständig machen möchte, benötigt in der Regel einen Meistertitel und muss 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 Gesellenbrief) notwendig ist.

Die Eintragung erfolgt in das gesonderte „Verzeichnis B der Handwerksrolle für handwerksähnliche Gewerbe“.

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 Ingenieurin oder Ingenieur) oder eine Ausnahmegewilligung.

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 geplante Handwerk dazu zählt, können Sie der Anlage A zur Handwerksordnung (HwO) entnehmen, in der alle zulassungspflichtigen Handwerksberufe aufgezählt sind. Wenn ja, müssen Sie in die Handwerksrolle aufgenommen werden. Davon zu unterscheiden sind die zulassungsfreien Handwerks-gewerbe und die handwerksähnlichen Gewerbe, die in der Anlage B Abschnitt 1 (zulassungsfreie Handwerks-gewerbe) und Abschnitt 2 (handwerksähnliche Gewerbe) zur Handwerksordnung 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. Gebäudereinigung oder Goldschmiedin bzw. Goldschmied. Handwerksähnlich ist z. B. die Tätigkeit einer Maskenbildnerin bzw. eines Maskenbildners.

Hinweis: Die Gewerbeanmeldung 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
startercenternrw@hwk-koeln.de
www.hwk-koeln.de

1.8 Firma und Name eines Unternehmens bei verschiedenen Unternehmenstypen

Art des Unternehmens	Rechtsgrundlage	Mögliche Firmierung/ Namensgebung
<p>Kaufleute nach § 1 HGB, sogenannte vollkaufmännische Gewerbe (Ist-Kaufleute)</p> <p>Kaufleute nach § 2 HGB, sogenannte Kleingewerbetreibende, die sich ins Handelsregister eintragen lassen (Kann-Kaufleute)</p>	<p>§ 17 – 37 HGB Führung einer Firma möglich</p>	<p>Firma kann folgende (einzelne oder kombinierte) Bestandteile enthalten:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Name des Unternehmers/der Unternehmerin – Name eines oder mehrerer Gesellschafter – Gegenstand des Unternehmens – Fantasiebezeichnung – Rechtsformzusatz, z. B. „e.K.“, „GmbH“, „KG“
<p>Sogenannte Kleingewerbetreibende, die sich nicht ins Handelsregister haben eintragen lassen</p> <p>BGB-Gesellschaft als Zusammenschluss mehrerer Kleingewerbetreibender, die sich nicht ins Handelsregister haben eintragen lassen</p>	<p>§ 15 GewO</p>	<p>Im Geschäftsverkehr muss der Familienname mit mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen verwendet werden. Zusätze, die auf eine bestimmte Branche oder einen Tätigkeitsschwerpunkt hinweisen, sind zulässig.</p>
<p>Freie Berufe</p>	<p>Ggf. Regelung in einschlägigen Berufsordnungen, wie z. B. § 43 StBerG</p>	<p>Richtet sich nach der jeweiligen Berufsordnung</p>

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 einer 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. den eingetragenen Kaufmann.

Praxishinweis: Jede neue Firma (Name des Unternehmens) muss sich von bestehenden Firmen unterscheiden. Daher sollten Sie darauf achten, dass Sie einen Firmennamen wählen, der nicht die Namensrechte schon bestehender Unternehmen verletzt und so oder ähnlich noch nicht für ein anderes Unternehmen im Handels- oder Genossenschaftsregister eingetragen ist. Viele Industrie- und Handelskammern (IHK) bieten Recherchemöglichkeiten zur Klärung an, ob eine Verwechslungsgefahr besteht.

Firmierung 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, z. B.: 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.

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 mehrerer 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.

Firmierung in Freien Berufen

Bei den Freien Berufen 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 Steuerberatungskanzleien § 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.

Möchten sich Kleingewerbetreibende eine Firma zulegen, ist kraft Gesetzes die Eintragung als Kaufmann bzw. Kauffrau im Handelsregister notwendig. 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 bzw. der Kauffrau), Sachfirmen (Unternehmensgegenstand) und auch Mischfirmen (Kombination von Elementen einer Personen-, Sach- und/oder Fantasiefirma). Weitere Informationen zum Eintrag ins Handelsregister erhalten Sie beim Amtsgericht Köln: www.ag-koeln.nrw.de

II Finanzierung und Fördermittel

Nur wenige Gründerinnen und Gründer werden auf Eigenkapital zurückgreifen können, das die Finanzierung ihres Gründungsvorhabens vollständig abdeckt. Deshalb bieten der Staat sowie private Geldinstitute für die Gründungsphase und die ersten Jahre nach der Gründung spezielle Kredite an.

II.1 Förderkredite

Kreditprogramme der öffentlichen Hand

Unternehmen schaffen Arbeitsplätze. Daran sind Bund, Länder und Kommunen wirtschaftspolitisch sehr interessiert und fördern Gründungen mit Darlehen, Beteiligungen, Zuschüssen und Bürgschaften.

Neben der Gründung werden grundsätzlich auch Firmenbeteiligungen und der Kauf eines bereits bestehenden Unternehmens zur Fortführung gefördert. Freie Berufe gehören ebenfalls zum Förderkreis. Diese Fördermittel werden zum Beispiel über die KfW Bankengruppe oder auch die NRW.BANK bereitgestellt.

Vertreterinnen und Vertreter von Banken, Sparkassen, Venture Capital-Gesellschaften, Kommunen, Beraterinnen und Berater aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft arbeiten in Kooperation mit der KfW Bankengruppe.

Im Jahr 2004 hat die 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 Gründungs- und Mittelstandsförderung, der sozialen Wohnraumförderung sowie der Infrastruktur- und Kommunalfinanzierung.

Ablauf einer Antragstellung für ein Förderdarlehen bei der Hausbank

Grundsätzlich werden alle Anträge auf Fördermittel von der Gründerin oder dem Gründer über die Hausbank gestellt. Folglich kann der Antrag nicht direkt bei der KfW Bankengruppe gestellt werden, sondern bei einer

Hausbank (zum Beispiel Sparkasse KölnBonn, Kölner Bank etc.), vorausgesetzt Ihre Hausbank arbeitet mit der KfW zusammen.

Folgende Schritte sind zur Kreditgenehmigung notwendig:

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

Verschiedene öffentliche Förderkredite

Die KfW Bankengruppe und auch die NRW.BANK bieten eine Reihe zielgerichteter Programme für unterschiedliche Verwendungszwecke in den verschiedenen Lebensphasen Ihres Unternehmens an.

ERP-Gründerkredit – StartGeld

Mit dem ERP-Gründerkredit – StartGeld der KfW werden Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen bei Zusage mit Kreditbeträgen bis 100.000 Euro pro Vorhaben gefördert.

Gefördert werden Unternehmensgründungen, Festigungsmaßnahmen (bis 3 Jahre nach Beginn der Geschäftstätigkeit), Unternehmensnachfolge und -beteiligungen.

Anteilige Haftungsfreistellung der KfW Mittelstandsbank beim KfW-StartGeld:

Für einige Darlehen bietet die KfW Bankengruppe eine anteilige Haftungsfreistellung in der Form einer prozentualen Risikoübernahme an. In der Praxis werden die von Kreditnehmerin bzw. 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 zu 80 % getragen.

Für die Finanzierung trägt die Hausbank ein vermindertes Kreditrisiko. Grundsätzlich wird man als Kreditnehmer auch durch die Haftungsfreistellung nicht von seiner Zahlungspflicht entbunden. Die Haftungsfreistellung ersetzt auch nicht die Kreditsicherheiten. Die Haftungsfreistellung dient als finanzpolitisches Instrument dazu, das Ausfallrisiko der Darlehenszahlungen besonders bei Gründungskrediten 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 als überregionales, neutrales Institut nicht.

ERP-Kapital für Gründung

Mit dem ERP-Kapital für Gründung der KfW werden Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen bei Zusage mit Kreditbeträgen bis 500.000 Euro pro Person gefördert.

Gefördert werden Unternehmensgründungen, Festigungsmaßnahmen (bis 3 Jahre nach Beginn der Geschäftstätigkeit), Unternehmensnachfolge- und Beteiligungen.

ERP-Gründerkredit – Universell

Mit dem ERP-Gründerkredit – Universell der KfW werden Gründerinnen und Gründer sowie junge Unternehmen bei Zusage mit Kreditbeträgen bis 25 Millionen Euro pro Vorhaben gefördert.

Gefördert werden Unternehmensgründungen, Festigungsmaßnahmen (bis 3 Jahre nach Beginn der Geschäftstätigkeit), Unternehmensnachfolge und Beteiligungen.

Die NRW.BANK 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 Gründung bis zur Mittelstandsförderung.

NRW.BANK.Gründungskredit

Mit dem Gründungskredit der NRW.BANK werden Gründerinnen und Gründer sowie neu gegründete kleine und mittlere Unternehmen (KMU) nach KMU-Definition der EU bis drei Jahre nach Geschäftsaufnahme gefördert. Der Kreditrahmen bewegt sich zwischen 25.000 Euro und 10 Millionen Euro.

NRW/EU.Mikrodarlehen

Mit dem Mikrodarlehen der NRW.BANK werden Gründerinnen und Gründer von Kleinstunternehmen sowie Kleinstunternehmen bis zu fünf Jahre nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit gefördert. Der Kreditrahmen bewegt sich zwischen 5.000 und 25.000 Euro.

Der Antrag ist vor Beginn des Vorhabens beim zuständigen STARTERCENTER NRW zu stellen. Dieses leitet den Antrag zusammen mit einer fachlichen Stellungnahme an die NRW.BANK weiter.

Den Antragsvordruck nebst Anlagen erhalten Sie bei den teilnehmenden STARTERCENTERN NRW.

Konditionen und Laufzeit

Die am häufigsten gestellten Fragen handeln von Konditionen und Laufzeit und der Haftungsfreistellung eines Kredites. Die aktuellen Konditionen über die Kreditprogramme erfahren Sie auf den Internetseiten der KfW Bankengruppe und der NRW.BANK.

Staatliche Fördermittel werden vielfach in der Finanzierungsform von günstigen Rahmenbedingungen für Kredite ausgegeben. In der Regel wird bei allen öffentlichen Finanzierungsprogrammen vorausgesetzt, dass Sie mit Ihrem Gründungsvorhaben eine wirtschaftliche Vollexistenz nachhaltig erreichen wollen. Die Kosten für Kredite, Zinsen und Gebühren liegen in der Regel unter dem üblichen Marktzens. 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.

Ausschluss der Bewilligung von Fördergeldern

Der Beginn der unternehmerischen Tätigkeit vor der Antragstellung des Kredites führt häufig 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 bzw. die Anmeldung der freiberuflichen Tätigkeit beim Finanzamt 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 Zwischenfinanzierungsmöglichkeiten und beachten Sie, dass kein Rechtsanspruch auf die Gewährung öffentlicher Mittel besteht.

Vorsicht ist besonders geboten bei voreiligem Abschluss eines langjährigen Gewerbemietvertrages, bevor Sie die schriftliche Kreditbewilligung von Ihrer Hausbank erhalten haben. Wird der Kredit nicht bewilligt, können Sie 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 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 einige Wochen betragen.

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 Jahreszinssatz beziffert die jährlichen und auf die nominale Kredithöhe bezogenen Kosten von Krediten. 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.

Weitere Informationen:

www.kfw.de

www.nrwbank.de

II.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. Die Erfahrung zeigt, dass neben den sachlichen Kriterien der persönliche Eindruck, den das Geldinstitut von Ihnen im Gespräch gewinnt, 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.

Kundenkredite bei Banken und Sparkassen

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, teuer und vom Betrag her begrenzt. Investitionskredite nutzen Sie für die Anschaffung langfristiger Wirtschaftsgüter. Entsprechend tilgen und verzinsen Sie diese über einen längeren, fest vereinbarten Zeitraum.

II.3 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 Frage?
- Haben Sie einen Kreditvertrag ausgearbeitet, der für beide Seiten akzeptabel ist?
- Sind Kündigungsmöglichkeiten vereinbart und Rückzahlung im Todesfall gesichert?

Um hier nicht Freundschaften oder familiäre Beziehungen 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 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 von der Bürgin bzw. dem Bürgen. Würde eine solche Inanspruchnahme zu einer finanziellen Katastrophe der Bürgin bzw. 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).

II.4 Sicherheiten

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 Kreditgebenden für die Ernsthaftigkeit Ihres Vorhabens, wenn Sie einen hohen Anteil eigener Mittel einbringen.

Um das Haftungsrisiko zu reduzieren, verlangen Hausbanken in der Regel etwa 30 % der Kreditsumme als Eigenkapital. 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 Gläubigerinnen und Gläubiger. Bei der Sicherungsübereignung bleibt das verpfändete Investitionsgut im Besitz der Kreditnehmerin bzw. des Kreditnehmers. Das Eigentum des Investitionsgutes geht auf die Gläubigerin bzw. den Gläubiger per Sicherungsübereignungsvertrag über.

Neben diesen dinglichen Sicherheiten kommen persönliche Sicherheiten in Frage. Dazu zählen Abtretungen von Lebensversicherungen oder Forderungen, die Sie aus Lieferungen oder Leistungen gegen andere haben. Des Weiteren können Bürginnen und Bürgen für Ihre Zahlungsverpflichtungen haften. Die Bank wird deren Zahlungsfähigkeit überprüfen. Erwartet wird in der Regel die selbstschuldnerische Bürgschaft von Ihrer Ehepartnerin bzw. Ihrem Ehepartner. Bei einer Finanzierung für eine GmbH wird von der Gesellschafterin bzw. dem Gesellschafter ebenfalls eine persönliche Bürgschaft verlangt.

Bedenken Sie, dass Sie Ihre Sicherheiten im Insolvenzfall verlieren.

Ausfallbürgschaft der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen

Für Banken und Sparkassen sind Ausfallbürgschaften vollwertige Kreditsicherheiten. Bei der Auswahl der Bürgin bzw. 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 Landschaftsbau 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 aus den Bereichen der gewerblichen und freiberuflichen Tätigkeiten erhalten, sowie Personen, die sich aktiv an einem Unternehmen beteiligen wollen. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie Gründerinnen und Gründer 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 Euro kann ohne Beschränkungen der Höhe des dahinter stehenden 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. Antragstellende müssen man in der Regel eine selbstschuldnerische Bürgschaft übernehmen. Das heißt, man haftet mit dem gesamten Privatvermögen. Eine Mithaftung der Ehepartnerin bzw. des Ehepartners ist obligatorisch. Erforderlich ist eine Stellungnahme einer fachkundigen Stelle, welche Sie auch im STARTER-CENTER NRW erhalten können.

Eine Ausfallbürgschaft kostet einmalig 1,5 % des beantragten Bürgschaftsbetrages, mindestens 400 Euro. 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.

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.

Weitere Informationen:
www.bb-nrw.de

II.5 Fördermittel

Nicht rückzahlbare Zuschüsse – Leistungen und Informationen der Agentur für Arbeit Köln

Gründungszuschuss

Der Gründungszuschuss ist ein Zwei-Phasenmodell, nach dem Gründerinnen und Gründer für zunächst sechs Monate monatlich einen Zuschuss zur Sicherung des Lebensunterhalts in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes (ALG I) erhalten können.

Beim Gründungszuschuss handelt es sich um eine sogenannte Kann-Leistung. Auch wenn Sie alle Voraussetzungen erfüllen, liegt es im Ermessen der Bundesagentur für Arbeit, ob die Förderung genehmigt wird. Es besteht kein Rechtsanspruch.

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

Antragsvoraussetzungen:

- Anspruch auf Arbeitslosengeld I (ALG I) von mindestens 150 Tagen

- Persönliche und fachliche Eignung für das Gründungsvorhaben müssen der Bundesagentur für Arbeit dargelegt werden.
- Positive fachkundige Stellungnahme einer fachkundigen Stelle
- Die geplante Selbstständigkeit muss einen zeitlichen Umfang von mindestens 15 Stunden ausmachen.

Bei Bezug des Gründungszuschusses (während der Grundförderung) findet eine Verrechnung der Förderung mit dem ALG I-Anspruch statt. Sie beziehen den Gründungszuschuss also quasi anstelle des ALG I.

Außerdem können Selbstständige freiwilliges Mitglied in der Arbeitslosenversicherung werden und auf diese Weise innerhalb von zwölf Monaten einen neuen Anspruch auf ALG I erwerben. Bei freiwilliger Weiterversicherung ist ab dem Zeitpunkt der Gründung monatlich die Hälfte des regulären Beitragssatzes an die Bundesagentur für Arbeit zu entrichten. Diese Regelung greift im Gründungs- sowie im Folgejahr. Nach diesem Zeitraum wird der reguläre Beitragssatz fällig. Die geltenden Beitragssätze erhalten Sie von der Bundesagentur für Arbeit und online unter: www.arbeitsagentur.de

Weitere Informationen dazu finden Sie im Kapitel V.1 „Sozialversicherung“.

Gründungszuschuss bei Selbstkündigung und Aufhebungsvertrag

Wenn Sie die Arbeitslosigkeit selbst verschulden, erhalten Sie in der Regel eine Sperrzeit von drei Monaten. Wenn Sie während dieser Sperrzeit gründen, wird die Gründung nicht gefördert. Im Anschluss an die Sperrzeit ist eine geförderte Gründung möglich.

Zusätzlich zur selbstständigen Tätigkeit dürfen Sie auch eine nichtselbstständige Tätigkeit aufnehmen. Der Zeitaufwand für die selbstständige Tätigkeit muss den für die nichtselbstständige Tätigkeit jedoch übertreffen und auf jeden Fall mindestens 15 Stunden ausmachen. Besprechen Sie entsprechende Pläne vorab mit Ihrer Arbeitsagentur!

Sie können die Selbstständigkeit jederzeit beenden oder nur noch nebenberuflich (weniger als 15 Stunden pro Woche) fortsetzen. Dies führt zu einem Abbruch

der Förderung. Eine temporäre Unterbrechung ist nicht möglich. Bedenken Sie, dass Sie den Gründungszuschuss innerhalb der folgenden 24 Monate nicht noch einmal beantragen können.

Wenn Sie die Selbstständigkeit abbrechen oder nur noch nebenberuflich (weniger als 15 Stunden pro Woche) betreiben, so müssen Sie dies melden. Wenn Sie eine nichtselbstständige Tätigkeit annehmen, deren Zeitumfang die selbstständige Tätigkeit übertrifft, so sind Sie ebenfalls verpflichtet, dies zu melden.

Grundsätzlich wird jede selbstständige Tätigkeit gefördert – egal ob gewerblich oder freiberuflich. Falls für die Aufnahme der Tätigkeit bestimmte Voraussetzungen (zum Beispiel Konzession, Eintrag in die Handwerksrolle) nötig sind, so sind diese nachzuweisen.

Nicht gefördert werden Tätigkeiten, bei denen eine Scheinselbstständigkeit absehbar ist. Ausnahme: Handelsvertreter nach § 84 Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB).

Um den Gründungszuschuss zu erhalten, müssen Sie einen Businessplan erstellen. Damit weisen Sie nach, dass Ihre Selbstständigkeit tragfähig ist, also nach einer Anlaufzeit – wenn alles klappt – Ihre Lebenshaltungskosten decken wird. Ihren Businessplan müssen Sie von einer fachkundigen Stelle prüfen lassen. Durch das Schreiben und Rechnen des Businessplans und die Beratung durch die fachkundige Stelle bereiten Sie sich zugleich besser auf Ihre Gründung vor und erhöhen so die Erfolgchancen Ihrer Gründung. Zusätzlich müssen Sie gegenüber der Arbeitsagentur oder einer von ihr benannten Stelle Ihre persönliche Eignung als Gründerin bzw. Gründer nachweisen.

Fachkundige Stellen in Köln sind zum Beispiel die STARTERCENTER NRW:

Freiberuflerinnen und Freiberufler:

Startercenter NRW

im Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Köln

Tel.: 0221/221-33666

startercenternrw@stadt-koeln.de

Dienstleistung, Handel und sonstige Gewerbetreibende:

Startercenter NRW

in der Industrie- und Handelskammer zu Köln

Tel.: 0221/1640-444

startercenternrw@koeln.ihk.de

Handwerk:

Startercenter NRW

in der Handwerkskammer zu Köln

Tel.: 0221/2022 415

startercenternrw@hwk-koeln.de

Weitere Informationen zum Thema Gründungszuschuss erhalten Sie bei der Agentur für Arbeit Köln:

Luxemburger Str. 121

50939 Köln

Tel.: 0800/4555500

www.arbeitsagentur.de

Einstiegsgeld

Mit Hilfe des Einstiegsgelds können Sie bis zu zwei Jahre lang die Regelleistung beim Arbeitslosengeld II (ALG II) erhöhen und zusätzlich noch etwas dazuverdienen.

Wie beim Gründungszuschuss handelt es sich beim Einstiegsgeld auch um eine Kann-Leistung. Die Bewilligung des Antrages liegt im Ermessen des Jobcenters. Es besteht kein Rechtsanspruch.

Solange das Einstiegsgeld bezogen wird, sind Sie über das Jobcenter krankenversichert.

Antragsvoraussetzungen:

- Anspruch auf Arbeitslosengeld II (im einzelnen werden geprüft: Bezug von ALG II, Erwerbsfähigkeit, Hilfebedürftigkeit, Arbeitslosigkeit)
- Die Aufnahme einer hauptberuflichen selbstständigen Tätigkeit
- Die Erforderlichkeit der Geldleistung in Hinblick auf die „Eingliederung in den allgemeinen Arbeitsmarkt“
- Erstellung eines Businessplans

Höhe des Einstiegsgeldes und Bezugsdauer

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

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.

Achtung: In der Regel wird das Einstiegsgeld zunächst für sechs Monate vergeben und bei der Verlängerung durchaus kritisch geprüft, ob die geschäftliche Entwicklung aussichtsreich genug ist.

Um das Einstiegsgeld zu erhalten, sind Sie verpflichtet, einen Businessplan zu erstellen. Damit weisen Sie nach, dass Ihre Selbstständigkeit tragfähig ist, also nach einer Anlaufzeit – wenn alles klappt – Ihre Lebenshaltungskosten decken wird. Ihren Businessplan prüft das Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Köln. Durch das Schreiben und Rechnen des Businessplans und die Beratung durch die fachkundige Stelle bereiten Sie sich zugleich besser auf Ihre Gründung vor und erhöhen so die Erfolgchancen Ihrer Gründung. Zusätzlich weisen Sie bitte gegenüber dem Jobcenter und dem Amt für Wirtschaftsförderung Ihre persönliche Eignung als Gründerin bzw. Gründer nach.

Beim Bezug des Einstiegsgeldes dürfen Sie nicht beliebig viel dazu verdienen. Beim ALG II-Bezug müssen alle Umsätze und Gewinne regelmäßig dem Jobcenter gemeldet werden.

Wenn Ihr selbstständiges Einkommen Ihr ALG II übersteigt, können Sie natürlich auf das ALG II verzichten und Ihren Gewinn ungekürzt verwenden. Sie gründen also aus der Sicherheit des ALG II-Bezugs heraus. Sie erhöhen dadurch in jedem Fall Ihre Vermittelbarkeit und bauen sich eine tragfähige, selbstständige Existenz auf.

Vorgehensweise bei Gründungen aus Arbeitslosengeld (ALG) II-Bezug

- Zuweisung bzw. formlose Anerkenntnis der Beratungskosten des Jobcenters muss vorhanden sein. Unterschrift der Jobcenter-Sachbearbeiterin bzw. des -Sachbearbeiters zwingend erforderlich. In der Regel übersendet das Jobcenter die Zuweisung vorab per E-Mail an das Amt für Wirtschaftsförderung.
- Nach Erhalt der Zuweisung ist eine telefonische Kontaktaufnahme mit dem Amt für Wirtschaftsförderung unter der Rufnummer 0221/221-33666 erforderlich.
- Der Businessplan sowie alle dazugehörigen Unterlagen (Zeugnisse, Lebenslauf etc.) werden beim Amt für Wirtschaftsförderung abgegeben.
- Nach Prüfung des Konzepts wird die Kundin bzw. der Kunde zeitnah durch das Amt für Wirtschaftsförderung telefonisch zwecks Terminvereinbarung kontaktiert.

Förderungen für Gründungen 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.

Die aktuellen Förderbedingungen erfahren Sie bei der Landes-Gewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH).

Die Bewilligung der „Meistergründungsprämie“ erfolgt ebenfalls über die LGH (www.lgh.de). Grundlegend für die Vergabe sind die Finanzierungszusage der Hausbank bei einer Gründung oder die Verträge bei Übernahmen, Beteiligungen oder Gesellschaftsgründungen.

Weitere Informationen:
www.hwk-koeln.de

Besondere Förderungen für Menschen mit Beeinträchtigung

Der Schritt in die Selbstständigkeit ist auch für Menschen mit Beeinträchtigung eine Perspektive. Um die Chancen zu nutzen und das Risiko zu minimieren, ist eine sorgfältige Planung vor der Gründung erforderlich.

Schwerbehinderte Menschen können die gleiche Förderung erhalten wie andere Unternehmensgründer. Ergänzend kommen Darlehen oder Zuschüsse vom Integrationsamt in Frage. Sie können außerdem Zuschüsse oder Darlehen für die behinderungsgerechte Gestaltung Ihres Arbeitsplatzes erhalten.

Darlehen und Zuschüsse vom Integrationsamt

Der Schritt in die Selbstständigkeit ist auch für schwerbehinderte Menschen eine Möglichkeit zur Teilhabe am Arbeitsleben. Schwerbehinderte Menschen können vom Integrationsamt Unterstützung bei der Gründung eines eigenen Unternehmens oder zur Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen erhalten.

Sie können Darlehen oder Zuschüsse zur Gründung und zur Erhaltung Ihrer selbstständigen beruflichen Existenz in Anspruch nehmen, wenn

- Sie die erforderlichen persönlichen Voraussetzungen besitzen (z. B. Belastbarkeit, Erwerbsfähigkeit),
- Sie die fachlichen Voraussetzungen für die Ausübung der Tätigkeit erfüllen (z. B. Ausbildung, Berufserfahrung),
- Sie Ihren Lebensunterhalt durch die Tätigkeit voraussichtlich auf Dauer sicherstellen können und
- die Tätigkeit unter Berücksichtigung von Lage und Entwicklung des Arbeitsmarktes zweckmäßig ist.

Darlehen sollen jährlich mit 10% getilgt werden. Von der Tilgung kann im Jahr der Auszahlung und im darauffolgenden Jahr abgesehen werden (§ 102 Absatz 3 Nummer 1 c SGB IX in Verbindung mit § 21 SchwbAV).

Vom Integrationsamt werden nur Gründungen mit überzeugendem Businessplan und Aussicht auf Erfolg gefördert. Anträge auf Förderung werden deshalb sehr

genau geprüft, um ein Scheitern, eine Insolvenz und Verschuldung der Gründerperson möglichst zu vermeiden. Folgende Kenntnisse und Voraussetzungen können deshalb für die Förderung der Selbstständigkeit von Vorteil sein:

- Besuch eines Gründungsseminars
- Gaststättenerlaubnis, Besitz eines Gewerbescheins
- Eintrag in die Handwerksrolle bei einem Handwerksbetrieb
- Anmeldung beim Finanzamt zum Erhalt einer Steuernummer
- kaufmännische Kenntnisse usw.

Weitere Hilfen:

Neben Darlehen und Zuschüssen können unter bestimmten Voraussetzungen Gründerinnen und Gründer auch die Finanzierung folgender Leistungen erhalten:

- technische Arbeitshilfen,
- eine Arbeitsassistenz,
- die Teilnahme an Leistungen zur Erhaltung und Erweiterung beruflicher Kenntnisse und Fertigkeiten im Rahmen der beruflichen Weiterbildung (§ 24 SchwbAV),
- Wohnungshilfen (§ 22 SchwbAV) sowie
- Eingliederungszuschüsse für neu einzustellende Beschäftigte

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

Landschaftsverband Rheinland

– Integrationsamt –

Deutzer Freiheit 77

50679 Köln

Tel.: 0221/809-5301

integrationsamt@lvr.de

www.integrationsamt.lvr.de

Amt für Soziales und Senioren der Stadt Köln

Fachstelle für schwerbehinderte Menschen im Arbeitsleben

Bezirksrathaus Kalk

Kalker Hauptstraße 247–273, 51103 Köln

Tel.: 0221/221-27404

sozialamt.schwerbehinderte@stadt-koeln.de

II.6 Zuschüsse zu Beratungskosten

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

Beratungsprogramm Wirtschaft NRW

Das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) ist ein
Förderangebot für Gründungsinteressierte in Nordrhein-
Westfalen. Es umfasst die finanzielle Unterstützung bei
Inanspruchnahme von Unternehmensberatungsleistun-
gen **VOR** der Gründung. Da die Umsatzsteuer, die nach
§ 15 Umsatzsteuergesetz als Vorsteuer abziehbar ist,
nicht erstattet wird, beziehen sich die folgenden Werte
stets auf die Nettobeträge der Beratungskosten.

Gefördert werden 50% der Beratungskosten, bis maxi-
mal 400 Euro je Tagewerk. Es können in der Regel vier
Tagewerke gefördert werden.

Förderungen in Höhe von 80% der Beratungskosten
erhalten:

- Gründerinnen und Gründer, die Arbeitslosengeld II
(ALG II) beziehen
- Hochschulabsolventen
- Berufsrückkehrende

sofern diese vergleichbare Einkommenslagen nachwei-
sen können. Die Förderung beträgt ebenfalls bis zu 400
Euro je Tagewerk.

BPW – Zirkelberatung

Es besteht zudem die Möglichkeit der Förderung einer
Zirkelberatung. Darunter wird eine Kombination aus
Gruppen- und Einzelberatung für in der Regel vier,
maximal sechs Personen verstanden. Die Zirkelberatung
besteht zu jeweils 50% aus einer Gruppen- und Einzelbe-
ratung.

Bei Zirkelberatungen kann der Zuschuss bei Personen,
die ALG I oder ALG II beziehen, sowie bei Hochschulab-
solventen und Berufsrückkehrenden, sofern eine ALG II
vergleichbare Einkommenslage nachgewiesen werden
kann, auf 90% des Tagewerksatzes, maximal jedoch 720
Euro erhöht werden. Der Eigenanteil des Zuwendungs-
empfängers beträgt mindestens 50 Euro.

Die Förderung einer Gründungsberatung kann innerhalb
von fünf Jahren einmal in Anspruch genommen werden.

Weitere Informationen:
www.startercenter.nrw.de

Förderung unternehmerischen Know-hows

Um unternehmerischen Erfolg zu haben, empfiehlt es
sich für Startup Unternehmen dringend, kompetente
Beratung in Anspruch zu nehmen. In der Vergangenheit
hat sich das „Coaching-Prinzip“ bewährt. Dabei werden
die Gründerinnen und Gründer fachlich begleitet und
betreut. Mit dem Förderprogramm „Förderung unter-
nehmerischen Know-hows“ wird kleinen und middle-
ren Unternehmen der Zugang zu Beratung mit einem
finanziellen Zuschuss aus Mitteln des Europäischen
Sozialfonds erleichtert. Anträge sind an das Bundesamt
für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) in Zusam-
menarbeit mit sogenannten Leit- und Beratungsstellen
(z. B. STARTERCENTER NRW bei der Stadt Köln –
www.stadt-koeln.de/wirtschaft/startercenter/) zu rich-
ten.

Das Förderprogramm richtet sich an **bereits gegründete
Unternehmen** mit Sitz und Geschäftsbetrieb in Deutsch-
land.

Gefördert werden

- Junge Unternehmen (nicht länger als zwei Jahre am
Markt),
- Bestandsunternehmen (ab dem dritten Jahr) und
- Unternehmen in Schwierigkeiten.

Die zu beratenden Unternehmen müssen der EU Mittel-
standsdefinition für kleine und mittlere Unternehmen
entsprechen.



KMU-Definition der EU

Ihr Unternehmen ist als kleines oder mittleres Unternehmen (KMU) gemäß EU-Definition anzusehen, wenn es – unter Berücksichtigung etwaiger verbundener und/oder Partner-Unternehmen – folgende Kriterien erfüllt:

1. Weniger als 250 Beschäftigte
2. Jahresumsatz bis 50 Mio. Euro oder Bilanzsumme bis 43 Mio. Euro

Jungunternehmen und Bestandsunternehmen können zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung gefördert werden.

Unternehmen in Schwierigkeiten können eine Förderung für eine Unternehmenssicherungsberatung zur Wiederherstellung der wirtschaftlichen Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit erhalten.

Zusätzlich können Unternehmen in Schwierigkeiten zur Vertiefung der Maßnahmen einer Unternehmenssicherungsberatung eine weitere Folgeberatung zu allen wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung beantragen.

Die Zuschusshöhe orientiert sich an den maximal förderfähigen Beratungskosten (Bemessungsgrundlage) sowie dem Standort des Unternehmens. Vor Antragstellung durch Jungunternehmen und Unternehmen in Schwierigkeiten ist ein kostenloses Informationsgespräch mit einem regionalen Ansprechpartner verpflichtend. Dieses Gespräch wird schriftlich bestätigt und die Bestätigung ist bis zur Abrechnung aufzubewahren. Zwischen dem Gespräch und der Antragsstellung dürfen nicht mehr als drei Monate liegen. Für Bestandsunternehmen ist kein Informationsgespräch vorgeschrieben.

Die Antragstellung erfolgt online über die Antragsplattform des BAFA. Antragsteller und Zuwendungsempfänger ist das Unternehmen. Eine der eingeschalteten Leitstellen prüft den Antrag vor und informiert den Antragstellenden über das Ergebnis. Erst nach Erhalt dieses Informationsschreibens darf mit der Beratung begonnen und ein Beratungsvertrag unterschrieben werden. Eine rückwirkende Förderung ist ausgeschlossen.

Ihre regionalen Ansprechpartner im STARTERCENTER NRW Köln sind:

Gründungen in Freien Berufen:

Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Köln:

STARTERCENTER NRW

Geschäftszimmer

Tel.: 0221/221-33666

startercenternrw@stadt-koeln.de

Willy-Brandt-Platz 2, 50679 Köln

Gründungen in Dienstleistung und Handel:

Industrie- und Handelskammer zu Köln:

STARTERCENTER NRW

Jungunternehmen

Birgit Bay

Tel.: 0221/1640-574

birgit.bay@koeln.ihk.de

Unternehmen in Schwierigkeiten

Tanja Kinstle

Tel.: 0221/1640-571

tanja.kinstle@koeln.ihk.de

Unter Sachsenhausen 10 – 26, 50667 Köln

Gründungen in Handwerksberufen:

Handwerkskammer zu Köln

STARTERCENTER NRW

Dirk Hecking

Tel.: 0221/2022229

hecking@hwk-koeln.de

Petra Panzer

0221/2022287

petra.panzer@hwk-koeln.de

Heumarkt 12, 50667 Köln

Regionalpartner in Nordrhein Westfalen:

www.bafa.de

Bildungsprämie

Die Bildungsprämie ist ein Instrument der öffentlichen Förderung von Weiterbildung. Fördermittelgeber ist das Bundesministerium für Bildung und Forschung. Die Bildungsprämie wird aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds finanziert.

Voraussetzung für die Nutzung der Förderung ist, dass die Bildungseinrichtung der eigenen Wahl bereit ist, Bildungsprämiegutscheine anzunehmen.

Mit der Bildungsprämie werden 50 % der Weiterbildungskosten, jedoch maximal 500 Euro (inkl. MwSt.) übernommen. Sie können alle zwei Kalenderjahre einen Prämiegutschein erhalten.

Die wichtigsten Fördervoraussetzungen zum Erhalt eines Prämiegutscheins sind:

- Sie haben das 25. Lebensjahr vollendet.
- Sie sind durchschnittlich mindestens 15 Stunden pro Woche erwerbstätig (gilt auch für Selbstständige) oder befinden sich im Mutterschutz, in Eltern- oder Pflegezeit.
- Sie verfügen über ein zu versteuerndes Jahreseinkommen von maximal 20.000 Euro (als gemeinsam Veranlagte 40.000 Euro).
- Sie besitzen die deutsche Staatsangehörigkeit oder sind befugt, in Deutschland zu arbeiten.
- Sie haben an einem kostenlosen Beratungsgespräch in einer Prämienberatungsstelle teilgenommen.
- Sie haben in diesem oder letztem Kalenderjahr noch keinen Prämiegutschein erhalten.
- Die angestrebte Weiterbildungsmaßnahme darf nicht mehr als 1.000 Euro (inkl. MwSt.) kosten.

Ausführliche Informationen zur Bildungsprämie und Beratungsstellen:

www.bildungspraemie.info

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 wahrgenommen haben.

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 selbst 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 außerdem 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.

Das STARTERCENTER NRW in Köln mit seinen drei Netzwerkpartnern, der Stadt Köln, der Industrie- und Handelskammer zu Köln und der Handwerkskammer zu Köln bietet für alle Branchen kostenfreie Beratung vor, während und nach der Gründung. Darüber hinaus ist das STARTERCENTER NRW sogenannte fachkundige Stelle und somit berechtigt, Stellungnahmen im Rahmen der Sozialgesetzgebung abzugeben.



III Der Businessplan

Ihr Businessplan ist eine detaillierte Beschreibung der Geschäftsidee. Er beinhaltet das Unternehmenskonzept, die Beschreibung der persönlichen Qualifikationen, die Unternehmensdaten, die Marketingstrategie, die Markt- und Konkurrenzanalyse und die Zukunftsanalyse. Außerdem beinhaltet der Businessplan einen Plan über Gewinne und Verluste (Gewinn- und Verlustrechnung), einen Kapitalbedarfsplan und eine Liquiditätsvorschau.

Der Businessplan muss bei Betrachtung vom Erfolg der geplanten Unternehmensgründung überzeugen. Chancen und Risiken der geplanten Unternehmensgründung müssen daraus klar hervorgehen. Mit dem Businessplan soll dem Leser das Gründungsvorhaben „schmackhaft“ gemacht werden.

Ihr Businessplan ist auch als Eintrittskarte in die Selbstständigkeit zu verstehen.

III.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. Was bieten Sie an?

Beschreiben Sie präzise, welche Produkte oder Dienstleistungen Sie zu welchem Preis herstellen, anbieten und vertreiben wollen.

- 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?
- 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?

2. Wem bieten Sie etwas an?

Ihr Unternehmen lebt von den generierten Umsätzen. 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 Zielgruppe entspricht, desto höher wird Ihr Umsatz sein.

- Wer soll Ihre Leistungen in Anspruch nehmen, kennen Sie Einkommens- und Berufsstruktur?
- Wie groß ist Ihre potentielle Kundschaft, haben Sie klare Vorstellungen von deren Nachfrage- und Lebensgewohnheiten?
- Gibt es noch andere potentielle Abnehmerinnen und 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 Kundengruppen sein?
- Welche gesamtwirtschaftlichen oder branchenspezifischen Veränderungen sind zu erwarten und welchen Einfluss haben diese auf Ihre Absatzchancen?

3. Wie erreichen Sie Ihre Zielgruppe?

Denken Sie darüber nach, wie Sie Ihre Kundschaft 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. 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 korrigiert werden.

- Welches Image wollen Sie aufbauen?
- Sind Firmenname 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?

4. 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 Begleitwirkungen nicht. Diese können sich maßgeblich auf Ihre Konkurrenzfähigkeit auswirken. So kann der Kauf von Geschäfts- oder Büroräumen im Rahmen einer Kredit-

finanzierung günstiger sein als eine Anmietung und Ihren Standort dauerhaft sichern. 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 Kundschaft und/oder Lieferfirmen?
- Stellt die Nachbarschaft einen Standortvorteil oder Konkurrenz dar?
- Passt der Standort zu Ihrem Geschäftsprofil und den Erwartungen der Kundschaft, die Sie erreichen wollen?
- Welchen Stellenwert hat die Verkehrsinfrastruktur für Sie selbst, Ihre Kundschaft und Lieferfirmen?
- Können Sie am geplanten Standort mit erforderlichen Genehmigungen rechnen?
- Wenn Sie auf den Einsatz von Personal angewiesen sind: Gibt es am geplanten Standort genügend Bewerberinnen und Bewerber 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?

5. 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?

III.2 Inhalt des Businessplans

Grundsätzlich gilt, dass ein Businessplan für ein größeres Gründungsvorhaben, wie etwa einen Einzelhandelsbetrieb, umfangreicher sein wird als der eines freiberuflichen Designers. Gründe dafür sind beispielsweise unterschiedlich hohe Betriebskosten und der Gründungsaufwand.

Folgende Punkte sollten jedoch in jedem Businessplan enthalten sein:

Zusammenfassung (Executive Summary):

Zu Beginn eines jeden Businessplanes steht eine kurze Zusammenfassung des Gründungsvorhabens. Hier sind u.a. der Name des Unternehmens, Angebot, Kapitalbedarf sowie Chancen und Risiken zusammengefasst.

Angaben über die Gründerperson:

Unter diesem Punkt sind im Wesentlichen Branchenkenntnisse, persönliche Qualifikation(en), Stärken und Defizite aufgeführt.

Produkt / Dienstleistung:

Beantworten Sie die Frage „Was möchte ich genau tun?“ Auch für Nicht-Fachleute muss klar werden, was Sie anbieten. Gehen Sie auch auf Zusatznutzen und Alleinstellungsmerkmale Ihres Angebotes ein.

Informationen über Markt und Branche:

Wer oder Wo ist Ihre Kundschaft? Wer ist Ihre Konkurrenz? Wo bieten Sie Ihr Angebot an? Das sind die zentralen Fragen dieses Kapitels. Des Weiteren sollte über Stärken und Schwächen des Standortes informiert werden.

Marketing und Vertrieb:

Dieses Kapitel informiert über das Angebot, den Preis, den Vertrieb sowie über eventuelle Werbemaßnahmen.

Organisation und Personal:

Hier wird die Frage beantwortet, welche Organisationsform Sie gewählt haben, wer für welche Bereiche zuständig ist, wie viel Personal eingestellt wird, über welche Qualifikation dieses verfügen soll und wie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geschult werden sollen.

Rechtsform:

Die Wahl der richtigen Rechtsform ist für jede Gründung wichtig. Klären Sie die Leserin bzw. den Leser des Businessplans über die gewählte Rechtsform auf und erläutern Sie die Gründe für Ihre Wahl.

Chancen und Risiken:

Nennen Sie die Chancen und Risiken, die die Entwicklung Ihres Unternehmens positiv sowie negativ beeinflussen könnten. Stellen Sie analog Ihre realistischen Lösungswege aus den für das Unternehmen bedrohlichen Situationen dar.

Kapitalbedarf:

Wie hoch ist der Gesamtkapitalbedarf (unter Berücksichtigung von Anschaffungen, Vorlaufkosten, Liquiditätsreserven etc.)?

Finanzplan:

Der Finanzplan soll über die Finanzierung von Investitionen informieren (Wie hoch ist die Eigenkapitalquote? Welche Sicherheiten haben Sie? etc.). Des Weiteren muss ein Liquiditätsplan enthalten sein, welcher einen Ausblick auf die zu erwartenden Kosten gibt. Abschließend ist eine Ertragsvorschau bzw. Rentabilitätsrechnung erforderlich.

Weitere Unterlagen:

Dem Businessplan sind außerdem Unterlagen wie ein tabellarischer Lebenslauf, Zeugnisse, Referenzen, diverse Entwürfe (z. B. für den Geschäftsvertrag), Marktanalysen etc. beizulegen.

Formalitäten zum Businessplan:

Schreiben Sie Ihren Businessplan klar und übersichtlich. Verlaufen Sie sich nicht in Details. Halten Sie sich kurz und bündig. Ein Businessplan sollte in einer Sprache verfasst sein, die auch branchenfremde Personen verstehen: also in einer gut verständlichen Ausdrucksweise, ohne fachliche Floskeln. Testen Sie vor der Abgabe Ihres Konzeptes die Wirkung auf fachfremde Personen aus Ihrem Bekanntenkreis.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie bietet auf seiner Internetseite www.existenzgruender.de einige Tools an, die Ihnen die Erstellung des Businessplans erleichtern.

Ergänzend dazu bietet das Bundesministerium die Broschüre „GründerZeiten 07 – Businessplan“ an.

Informationen zum Thema Businessplan erhalten Sie außerdem in Ihrem STARTERCENTER NRW.

III.3 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 des Gründungszuschusses, können Betriebskosten insbesondere durch die KfW Mittelstandsbank 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.

Vorlagen zur Erstellung einer Liquiditäts- und Rentabilitätsplanung erhalten Sie in Ihrem Startercenter NRW und unter: www.existenzgruender.de.

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.

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 von Voreigentümerin bzw. Voreigentümer oder Franchise-Unternehmen übernehmen?
- Welche Gegenstände können, um Kosten zu sparen, gebraucht erworben werden?
- 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?

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?
- Entstehen Notariats- bzw. Maklerkosten?

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 anfängliche Durststrecken?
- Haben Sie an Rücklagen für unvorhergesehene Dinge gedacht?

III.4 Finanzierungsmittel

Im zweiten Schritt müssen Sie entscheiden, wie Sie die Finanzierung gewährleisten wollen.

Die am wenigsten risikobehaftete Variante ist immer, kein Fremdkapital zu benötigen.

Verursacht die Gründung jedoch Investitionskosten, die nicht aus eigenen Mitteln gedeckt werden können, 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.

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?

III.5 Wirtschaftsplan

Die Gegenüberstellung der erwarteten betrieblichen Umsätze und Kosten zeigt Ihnen das wirtschaftliche Potential Ihres Vorhabens. Diese Planrechnung soll Ihnen zeigen, ob Sie mit Ihren Einnahmen alle Kosten Ihres Unternehmens mindestens decken können, oder noch besser: 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.

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 umso 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?

Plausibilitätskontrolle

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

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 Ihrer Kundschaft 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:

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

Bei Handels- und Produktionsunternehmen schlagen sich die variablen Kosten für Wareneinkauf, Transport, Bearbeitung usw. 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 Bran-

chenvergleich zur kritischen Beurteilung Ihrer Handelsspanne ebenso wie der Verkaufspreise.

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

Rentabilität

Ihre Planrechnung für ein Jahr können Sie beispielsweise so aufstellen:

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

Aus diesem Betriebsergebnis müssen Sie noch Steuern, Tilgungen für Kredite und Ihren Unternehmerlohn bestreiten. In einer GmbH ist Ihr Gehalt als Geschäftsführerin bzw. Geschäftsführer bereits Bestandteil der Fixkosten. Als Einzelunternehmerin bzw. Einzelunternehmer oder Gesellschafterin bzw. Gesellschafter 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.

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 zahlt Ihre Kundschaft?
- Sind An- oder Teilzahlungen zu vereinbaren?
- Passt Ihr Kontokorrentkredit?

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.

Der NUK-Businessplan-Wettbewerb

Der NUK (Neues Unternehmertum Rheinland e.V.) -Businessplan-Wettbewerb findet jährlich zwischen November und Juni statt. Er umfasst drei Stufen. Gründerinnen und Gründer bekommen dabei Unterstützung, ihre Gründungsidee in einen Businessplan umzusetzen. Im Rahmen des Wettbewerbs gibt es zahlreiche Veranstaltungen zu gründungsrelevanten Themen sowie NUK-Coaching-Abende, Mentoring und Alumni-Club. Alle NUK-Leistungen sind für die Teilnehmenden kostenfrei.

NUK bietet Gründenden und Jungunternehmen die Möglichkeit, gemeinsam mit Expertinnen und Experten einen ausgefeilten Businessplan zu erarbeiten. In drei Stufen wird das Konzept von erfahrenen Fachleuten aus der Wirtschaft geprüft mit einer anschließenden Expertise. Für die besten Businesspläne gibt es Geld- und Sachpreise. Prämierungen für die Bestplatzierten finden bei allen drei Wettbewerbsstufen statt.

Weitere Informationen zum Wettbewerb:
www.neuesunternehmertum.de

IV Steuern

Selbstständige und Startups haben vielfältige Steuervorschriften zu beachten:

- 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. Bestimmte Unternehmensgegenstände sind von der Umsatzsteuer befreit, so dass Sie gegebenenfalls mit der Umsatzsteuer nichts zu tun haben. Ob auf Einnahmen Ihres Unternehmens die Einkommensteuer oder die Körperschaftssteuer zu entrichten ist, hängt von der gewählten Rechtsform ab. Die Gewerbesteuer hingegen wird nur bei gewerblichen Tätigkeiten fällig, nicht jedoch bei Tätigkeiten der Freien Berufe. Lohnsteuerpflichtig werden Sie mit der Beschäftigung von Personal. Bei Personengesellschaften sind außerdem die Besonderheiten der einheitlichen und gesonderten Gewinnfeststellung zu beachten.

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. Eine Steuerberatung kann vor der Abgabe des ‚Fragebogens zur steuerlichen Erfassung‘ für Planungssicherheit sorgen.

Sind Sie beziehungsweise Ihr Unternehmensgegenstand von der Umsatzsteuer befreit, weil Sie sich z. B. als Hausärztin oder Hausarzt niederlassen, müssen Sie Ihre Umsätze nicht der Umsatzsteuer unterwerfen, erhalten

andererseits auch nicht die Ihnen von anderen Unternehmen in Rechnung gestellte Umsatzsteuer (Vorsteuer) vom Finanzamt zurück. Allerdings müssen Sie in Ihren Abrechnungen auf Ihre Umsatzsteuerbefreiung hinweisen. § 4 Umsatzsteuergesetz (UStG) listet auf, wer alles von der Umsatzsteuer befreit ist.

IV.1 Kleinunternehmerregelung

Beabsichtigen Sie die Gründung eines Unternehmens, das nicht gemäß §4 UStG von der Umsatzsteuer befreit ist, haben Sie die Möglichkeit, sich mittels der sogenannten Kleinunternehmerregelung (KUR) von der Umsatzsteuer befreien zu lassen. Ob Sie diese Sonderregelung in Anspruch nehmen können, ist von Ihren erwarteten Umsätzen abhängig (nicht zu verwechseln mit dem Gewinn!).

Liegen die voraussichtlichen Umsätze im Gründungsjahr unter 17.500 Euro, hierfür ist bei Unternehmensgründung eine Prognose abzugeben, kann die KUR angewandt werden. Bei unterjährigen Gründungen wird der erwartete Umsatz fiktiv auf das gesamte Jahr hochgerechnet.

Ab dem Folgejahr werden zur weiteren Anwendung jeweils zwei Jahre betrachtet. Liegen die tatsächlichen Umsätze des Vorjahres unter 17.500 Euro und die Umsatzschätzungen für das laufende Jahr unter 50.000 Euro, kann die KUR erneut angewandt werden.

Bei Anwendung der KUR ist für Umsätze keine Umsatzsteuer abzuführen. Das kann den Vorteil haben, dass Produkte und Dienstleistungen billiger angeboten und/oder höhere Gewinne erzielt werden können.

Entscheidend ist, wem gegenüber die eigenen Leistungen erbracht werden und ob die Leistungsempfänger zum Vorsteuerabzug berechtigt sind.

Erbringen Sie Ihre Leistungen an Endverbraucher, die keinen Vorsteuerabzug haben, erhalten Sie gegenüber der umsatzsteuersteuerpflichtigen Konkurrenz einen Wettbewerbsvorteil.

Erbringen Sie Ihre Leistungen ausschließlich an andere Unternehmen, die ihrerseits zum Vorsteuerabzug berechtigt sind, nutzt Ihnen die Umsatzsteuerbefreiung nicht viel, da die Umsatzsteuer für das andere Unternehmen kein wirklicher Kostenfaktor ist.

Die Befreiung von der Umsatzsteuer durch die KUR hat einen weiteren entscheidenden Nachteil. Sie erhalten die von Ihnen zu zahlende Umsatzsteuer (= Vorsteuer) nicht vom Finanzamt zurück. Insbesondere bei größeren Investitionen zu Beginn der Selbstständigkeit (z. B. Kfz, Büroausstattungen, Software etc.) ist die Anwendung der KUR nicht immer vorteilhaft.

Deshalb besteht die Möglichkeit, sich freiwillig der Umsatzsteuer zu unterwerfen. Ob die sogenannte „Option zur Umsatzsteuer“ für Sie sinnvoll ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab und sollte frühzeitig in einer Steuerberatung geklärt werden.

Einen Aspekt sollten Sie bei Ihrer Entscheidung unbedingt berücksichtigen: „Outen“ Sie sich als Kleinunternehmer, kann es passieren, dass Ihr Auftritt am Markt nicht ernst genommen wird.

Weitere Informationen:
www.finanzverwaltung.nrw.de

Umsatzsteuerpflicht

Sind Sie umsatzsteuerpflichtig, müssen Sie im Laufe des Jahres Umsatzsteuer-Voranmeldungen abgeben. Während der ersten beiden Jahre einer Selbstständigkeit sind diese USt.-Voranmeldungen monatlich stets bis zum 10. des Folgemonats einzureichen. Die Voranmeldung für den Monat Mai erfolgt demnach 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 die Voranmeldung nach erfolgreicher Fristverlängerung 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.

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 Hin- zu- und Abrechnungen modifiziert wird.

Einzelunternehmen und Personengesellschaften, nicht aber Kapitalgesellschaften, wird ein Freibetrag in Höhe von 24.500 Euro gewährt. Liegt der Gewinn über diesem Freibetrag, berechnet das Finanzamt einen Steuermessbetrag. Dieser wird der Gemeinde mitgeteilt, die ihn mit dem für die jeweilige Gemeinde geltenden Hebesatz multipliziert, und somit die Gewerbesteuer berechnet und Ihnen gegenüber festsetzt. Der Hebesatz für die Stadt Köln beträgt 475 % (Stand: 2017).

Weitere Informationen zum Thema Gewerbesteuer erhalten Sie in der Gewerbeabteilung des Amtes für öffentliche Ordnung oder beim Kassen- und Steueramt der Stadt Köln.

Amt für öffentliche Ordnung
Willy-Brandt-Platz 3
50679 Köln
Tel.: 0221/221-27751
gewerbeangelegenheiten@stadt-koeln.de
www.stadt-koeln.de

Kassen- und Steueramt
Athener Ring 4
50765 Köln
Tel.: 0221/221-21687
kassen-und-steueramt@stadt-koeln.de
www.stadt-koeln.de

IV.2 Übersicht über Unternehmenssteuern

	Einkommensteuer	Umsatzsteuer	Gewerbesteuer	Körperschaftsteuer
Einzelunternehmen	JA	JA, es sei denn, das Unternehmen ist umsatzsteuerbefreit oder die Kleinunternehmerregelung wird angewandt	JA – bei Gewerbebetrieben (ab 24.500 € Gewinn) Nein – bei Freien Berufen	NEIN
Personengesellschaft	NEIN – Gewinn wird durch einheitliche und gesonderte Gewinnfeststellung ermittelt. (s.u.)	JA, es sei denn, das Unternehmen ist umsatzsteuerbefreit oder es ist ein Kleinunternehmen	JA – bei Gewerbebetrieben (ab 24.500 € Gewinn) Nein – bei Freien Berufen	NEIN
Kapitalgesellschaft	NEIN	JA, es sei denn, das Unternehmen ist umsatzsteuerbefreit oder es ist ein Kleinunternehmen	JA (Kein Freibetrag!)	JA
Gesellschafterin bzw. Gesellschafter einer Personengesellschaft	JA – auf Grundlage der einheitlichen und gesonderten Gewinnfeststellung	NEIN	NEIN	NEIN
Gesellschafterin bzw. Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft	JA – bei Ausschüttung nach dem Teileinkünfteverfahren	NEIN	NEIN	NEIN

(Stand: 2017)

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 Beteiligten erhoben.

Beispiel:

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

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

Wie hoch die darauf zu zahlende Einkommensteuer ist, hängt von den persönlichen Verhältnissen von Frau Bunt und Herrn 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 eine Gesellschafterin bzw. ein Gesellschafter hohe Entfernungspauschalen geltend machen kann, bei der Einkommensteuererklärung der Gesellschafter geltend gemacht werden, sondern müssen im Rahmen

der einheitlichen und gesonderten Gewinnfeststellung erfasst werden. Ansonsten laufen Sie Gefahr, dass diese Ausgaben steuerlich nicht anerkannt werden.

Diese Gewinnfeststellung sollten Sie – auch wenn Sie dazu 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 in der Folge bei Ihrer Einkommensteuer zugrunde gelegt. In diesem Fall sollten Sie umgehend Einspruch gegen den fehlerhaften Gewinnfeststellungsbescheid einlegen.

IV.3 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 Bilanzierung.

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 die Einnahmen-Überschuss-Rechnung nach amtlichem Vordruck erstellt werden. Nur wenn die Betriebseinnahmen unter 17.500 Euro 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? Selbstständige in Freien Berufen haben die Wahl zwischen der Einnahmen-Überschuss-Rechnung und der Bilanzierung. Demgegenüber müssen Kaufleute zwingend bilanzieren.

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 60.000 Euro und der Jahresumsatz nicht über 600.000 Euro steigt, siehe §§ 140, 141 der Abgabenordnung.

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 Ist-Zahlen 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. Steuerberatungen können Sie bei der Auswahl der relevanten Auswertungen und der Interpretation der Zahlen unterstützen.

Gewinnermittlungsmethoden

Wahlrecht in den Freien Berufen	
Einnahmen-Überschuss-Rechnung nach §4 Abs.3 EStG	Bilanzierung nach §4 Abs. 1 EStG

Gewerbetreibende		
Kaufleute (dazu zählen kraft Rechtsform auch die Kapitalgesellschaften)	Gewerbetreibende, die NICHT Kaufleute sind	
	<table border="1"> <tbody> <tr> <td>Mit Umsätzen von <u>mehr</u> als 600.000€ jährlich oder Gewinn von <u>mehr</u> als 60.000€ jährlich (vgl. §141 AO) (nach Aufforderung durch das Finanzamt)</td> <td>Umsätze liegen <u>nicht</u> über 600.000€ jährlich und Gewinn liegt <u>nicht</u> über 60.000€ jährlich (vgl. §141 AO)</td> </tr> </tbody> </table>	Mit Umsätzen von <u>mehr</u> als 600.000€ jährlich oder Gewinn von <u>mehr</u> als 60.000€ jährlich (vgl. §141 AO) (nach Aufforderung durch das Finanzamt)
Mit Umsätzen von <u>mehr</u> als 600.000€ jährlich oder Gewinn von <u>mehr</u> als 60.000€ jährlich (vgl. §141 AO) (nach Aufforderung durch das Finanzamt)	Umsätze liegen <u>nicht</u> über 600.000€ jährlich und Gewinn liegt <u>nicht</u> über 60.000€ jährlich (vgl. §141 AO)	
Zwingend bilanzierungspflichtig gem. §5 EStG	Wahl zwischen Einnahmen-Überschuss-Rechnung nach §4 Abs. 3 EStG oder Bilanzierung nach §5 EStG	

V Versicherungen

V.1 Sozialversicherung

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

- Krankenversicherung und Pflegeversicherung
- Rentenversicherung
- Arbeitslosenversicherung

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 die 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, besteht während der Selbstständigkeit keine Möglichkeit mehr, in die gesetzliche Krankenversicherung zurückzukehren.

In der privaten Krankenversicherung müssen für jedes Familienmitglied Beiträge gezahlt werden, während in der gesetzlichen Krankenversicherung (Familienversicherung) grundsätzlich Beitragsfreiheit für die Ehegattin bzw. den Ehegatten und die Kinder besteht, soweit bestimmte Einkommengrenzen nicht überschritten werden.

Für Selbstständige, die ohne anderweitige Absicherung im Krankheitsfall sind und die zuletzt privat krankenversichert waren, besteht die Möglichkeit, sich in einem Basistarif bei einer privaten Krankenversicherung zu 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.

Teilzeitselbstständige, deren Gesamteinkommen 425 Euro monatlich (Stand: 2017) nicht übersteigt, dürfen beitragsfrei in der Familienversicherung bleiben. Freiwillig versicherte Selbstständige sowie Mitglieder der Künstlersozialkasse, die den allgemeinen Beitragssatz* an ihre gesetzliche Krankenversicherung abführen, haben ab dem 43. Tag der Arbeitsunfähigkeit Anspruch auf Krankengeld. Alternativ kann man sich über den ermäßigten Beitragssatz 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:
www.existenzgruender.de

Rentenversicherung

Selbstständige können grundsätzlich selbst entscheiden, ob und wie sie sich für das Alter absichern.

Angestellte sind durch die gesetzliche Rentenversicherung im Alter zumindest grundversorgt. Selbstständige können sich auf Wunsch ebenfalls in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen. 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 Ihren Lebensstandard im Alter auf keinen Fall halten. Bauen Sie deshalb rechtzeitig private Rücklagen auf, um sich und Ihre Familie abzusichern.



Eine besonders interessante Altersvorsorge für Selbstständige ist die Basisrente – wegen ihrer hohen steuerlichen Förderung. Die Renten werden 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 den gesamten Freibetrag in eine Basisrente investieren. Zudem ist darauf zu achten, dass ihr angesammeltes Vermögen im Falle einer Insolvenz pfändungsgeschützt ist. Die Deutsche Rentenversicherung bietet zu allen Fragen der gesetzlichen Rentenversicherung kostenfreie Beratung in ihren Beratungsstellen an.

Weitere Informationen unter:
www.deutsche-rentenversicherung.de

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

Rentenversicherungspflicht trotz Selbstständigkeit und Ausnahmen

Bestimmte Selbstständige sind auch rentenversicherungspflichtig. Dazu zählen insbesondere Künstlerinnen und Künstler oder Publizistinnen und Publizisten (sie werden über die Künstlersozialkasse versichert), Handwerkerinnen und Handwerker, die noch keine 18 Jahre Pflichtbeiträge geleistet haben, selbstständige Hebammen, selbstständige Lehrkräfte, selbstständige Erziehungs- und Pflegepersonen ohne eigenes Personal und Selbstständige, die nur für einen Auftraggeber tätig sind und im Zusammenhang mit dieser Tätigkeit kein versicherungspflichtiges Personal beschäftigen.

Ob eine rentenversicherungspflichtige Selbstständigkeit vorliegt, wird von der Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung (DRV) festgestellt. 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:

- Arbeitnehmerähnliche Selbstständige für die Dauer von drei Jahren nach Aufnahme der Tätigkeit.
- Gründerinnen und Gründer, die das 58. Lebensjahr vollendet haben.

Anträge der DRV und aktuelle Informationen zu den Beitragssätzen:

www.deutsche-rentenversicherung.de

E-Mail: info@deutsche-rentenversicherung.de

Telefon: 0221/331707 (Köln)

oder

Telefon: 0800/10004800 (Hotline)

Scheinselbstständigkeit

Eine Scheinselbstständigkeit liegt vor, wenn eine erwerbstätige Person als selbstständige Unternehmerin bzw. Unternehmer auftritt, obwohl sie von der Art der Tätigkeit her zu den abhängig Beschäftigten (Arbeitnehmerinnen bzw. Arbeitnehmern) zählt. Scheinselbstständigkeit löst Versicherungspflicht in der gesetzlichen Rentenversicherung aus, da man als abhängig beschäftigt gilt.

Ob eine Scheinselbstständigkeit vorliegt, wird von der Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung im Rahmen des sogenannten Statusfeststellungsverfahrens geprüft.

Antrag und weitere Informationen:
www.deutsche-rentenversicherung.de

Scheinselbstständigkeit kann zum Beispiel unter folgenden Umständen vorliegen:

- auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig
- kein unternehmerisches Auftreten am Markt (kein unternehmerisches Risiko, keine Buchführung, kein Marketing etc.)
- ein fest zugewiesener Arbeitsplatz und feste Arbeitszeiten (weisungsgebunden)
- andere im Unternehmen des Auftraggebers beschäftigte Arbeitnehmerinnen bzw. Arbeitnehmer verrichten eine ähnliche Arbeit

Sozialversicherungsrechtlich gesehen gelten diese Personen als Arbeitnehmerinnen bzw. Arbeitnehmer (auch wenn ihr Vertragsverhältnis im arbeitsrechtlichen Sinn nicht als Arbeitsverhältnis angesehen wird), so dass Beiträge zur Sozialversicherung zu entrichten sind. Hierbei kann die Arbeitgeberin bzw. der Arbeitgeber rückwirkend für bis zu 5 Jahre zur Zahlung des Arbeitgeber- und Arbeitnehmeranteils verpflichtet werden. Ansprüche auf vorsätzlich vorenthaltene Beiträge verjähren bis zu 30 Jahre nach Ablauf des Kalenderjahrs, in dem sie fällig geworden sind.

Künstlersozialkasse

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

Die Höhe der Beiträge orientiert sich am Einkommen der Versicherten. Damit haben auch einkommensschwache selbstständige Künstlerinnen und Künstler wie für Publizistinnen und Publizisten die Möglichkeit, sich abzusichern. Selbstständige erhalten regulär nach sechs Wochen ununterbrochener Arbeitsunfähigkeit Krankengeld von der gewählten Krankenkasse. Auf Antrag und gegen einen Aufpreis auch bereits früher. Die Versicherten zahlen wie andere Arbeitnehmerinnen bzw. Arbeitnehmer 50% 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 zahlen 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 KSK:
www.kuenstlersozialkasse.de

Arbeitslosenversicherung

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

- der Antrag innerhalb der ersten drei Monate nach Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit gestellt wird,
- man innerhalb eines Zeitraums von 24 Monaten 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 I, 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 einen Monat beträgt.

Eine Sonderregelung besteht für Gründerinnen und Gründer. Diese zahlen ab dem Zeitpunkt der Gründung plus dem folgenden Kalenderjahr pro Monat nur die Hälfte des regulären Beitrags. Ab dem dritten Jahr steigt der monatliche Beitrag für Selbstständige auf den vollen Beitrag an.

Beitragssätze: www.arbeitsagentur.de

Die Beiträge werden an die Bundesagentur für Arbeit abgeführt.

Wird die selbstständige Tätigkeit beendet und tritt danach Arbeitslosigkeit ein, so entsteht ein Anspruch auf Arbeitslosengeld I (ALG I), wenn innerhalb der letzten zwei Jahre vor der Arbeitslosmeldung mindestens 12 Monate in die Arbeitslosenversicherung eingezahlt wurde. Das ALG I berechnet sich nach dem früheren Arbeitsentgelt oder anhand eines fiktiven Gehalts. Bei der Berechnung des ALG I werden bestimmte Bemessungszeiträume und ggf. ein zuvor bezogenes ALG I berücksichtigt. Deshalb sollte sich die antragstellende Person hierzu bei der örtlichen Agentur für Arbeit beraten lassen. Das fiktive Gehalt wird nach vier verschiedenen Qualifikationsgruppen festgelegt und aus der sogenannten monatlichen Bezugsgröße abgeleitet. Die aktuelle Höhe dieser Bezugsgröße kann bei der Agentur für Arbeit erfragt werden.

Aus dem Bruttogehalt wird unter Abzug der Lohnsteuer gemäß Lohnsteuerkarte und der pauschalierten Sozialversicherungsbeiträge von 21 % ein Nettoentgelt berechnet. Das ALG I beträgt 67 % (mit mindestens einem Kind) bzw. 60 % (ohne Kind) des Nettoentgeltes.

Die Länge des Anspruches auf ALG I ist abhängig von der Dauer des Versicherungsverhältnisses und liegt regulär zwischen 6 und 24 Monaten.

Erfüllen Sie die Voraussetzungen für die kurze Anwartschaftszeit, können auch Ansprüche zwischen 3 und 5 Monaten geltend gemacht werden.

Wo können die Anträge gestellt werden?

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

Weitere Informationen:
www.arbeitsagentur.de

V.2 Sonstige 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.

Holen Sie Vergleichsangebote 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
- Betriebsunfall

Das wichtigste Kapital von Gründerinnen und Gründern ist die ihre Gesundheit. Gerade in den ersten Jahren nach der Betriebsgründung ist ein Unternehmen von der Arbeitsfähigkeit der Inhaberin bzw. des Inhabers besonders abhängig. Die persönliche Absicherung ist daher ganz besonders wichtig.

Welche Versicherungen sind besonders wichtig? Hierunter fallen alle Versicherungen, die Existenz bedrohende Risiken abdecken. Ein Existenz bedrohendes Risiko und akuter Versicherungsbedarf liegen vor, wenn denkbare Ereignisse finanzielle Folgen haben können, die aus eigenen finanziellen Mitteln nicht zu decken sind: z. B. Krankheit oder der dauerhafte Verlust der Arbeitskraft durch einen Unfall.

Krankenversicherung und Krankentagegeld

Der Schritt in die berufliche Selbstständigkeit muss der gesetzlichen Krankenversicherung gemeldet werden. Diese überprüft zunächst, ob es sich um eine hauptberufliche Tätigkeit handelt. Dabei spielt unter anderem der zeitliche Rahmen, aber auch die voraussichtliche Höhe der Einnahmen eine Rolle.

Üben Sie eine hauptberufliche Selbstständigkeit aus, können Sie sich über ein privates Versicherungsunternehmen oder freiwillig in der gesetzlichen Krankenversicherung versichern. Die Pflegeversicherung folgt der gesetzlichen Krankenversicherung.

Informationen zu aktuellen Beitragsbemessungsgrenzen finden Sie unter: www.bundesregierung.de

Wer selbstständig und vorübergehend arbeitsunfähig ist (z. B. wegen Krankheit), hat in dieser Zeit meist Einkommenseinbußen. Ein Krankentagegeld kann diese Einkommenseinbußen ausgleichen. Es kann über eine freiwillige gesetzliche Versicherung oder privat beantragt werden. Vergleichen Sie die Anbieter! Es gibt erhebliche Preisunterschiede bei den Angeboten.

Berufsunfähigkeitsversicherung

In jedem Fall sollten Sie auch eine private Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) abschließen. Sie ist wichtiger als eine Unfallversicherung, denn die häufigsten Ursachen für Berufsunfähigkeit entstehen auf Grund von Krankheiten und nicht durch Unfälle. Bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung erhalten Sie eine monatliche Rente, wenn Sie Ihrem bisher ausgeübten Beruf nicht mehr nachgehen können. Prüfen Sie, ob Sie bei Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung eine separate Unfallversicherung vereinbaren wollen.

Wenn Sie Personal 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).

Weitere Versicherungen

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.

Informieren 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 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 Scheinselbstständig oder arbeitnehmerähnlich selbstständig unter die Versicherungspflicht fallen, sollten 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 im Falle Ihres Todes finanziell absichern. Nutzen Sie die Erfahrungen unabhängiger Expertinnen oder Experten.

V.3 Personal

Stellen Sie Personal ein, haben Sie die Wahl, ob Sie dieses als sozialversicherungspflichtig, geringfügig oder kurzfristig beschäftigt 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 eine Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft vornehmen. Außerdem müssen Sie Ihr Personal bei der Sozialversicherung anmelden und Beiträge abführen sowie die Lohnsteuer vom Bruttolohn einbehalten und abführen.

Während sich die Höhe der Lohnsteuer nach den persönlichen Verhältnissen der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer 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, beim 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 Mitarbeiterinnen bzw. Mitarbeitern höchstens für die letzten drei Monate nachfordern. Es sei denn, der Fehler wurde 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 Ihrem Personal verlangen. Wer es aus diesen Gründen bevorzugt, mit freien Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zusammenzuarbeiten, sollte die Regelungen zur Scheinselbstständigkeit im Auge behalten. Denn für die Abgrenzung zwischen freier Mitarbeit oder Anstellung kommt es nicht darauf an, welche Bezeichnung die Verträge enthalten, sondern wie sie tatsächlich gestaltet sind.



VI Verträge, Bürgschaften und Verbraucherschutz

Wesentliches Instrument zur Gestaltung der Geschäftsbeziehungen 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 Unternehmerin bzw. Unternehmer Verträge abschließen. Im Folgenden werden die für Sie wichtigsten Verträge und Rechtsgeschäfte vorgestellt.

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 Vermietern 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.

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 jede Gläubigerin bzw. jeder Gläubiger, z. B. die Bank bereits dann an die Bürgin bzw. 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, etwa Banken, bei der Vergabe von Krediten oder Vermieterinnen bzw. Vermieter, dass Ihre Ehe- bzw. Lebenspartnerin oder Ihr Ehe- bzw. Lebenspartner eine Bürgschaft für die von Ihnen übernommenen Verpflichtungen übernimmt. Setzen Sie sich dagegen zur Wehr, denn häufig gibt es für eine solche Bürgschaft keine sachliche Rechtfertigung.

Eheverträge

Durch Heirat wird Ihre Partnerin bzw. Ihr Partner nicht automatisch zum Schuldner für Ihre Schulden. Das gilt grundsätzlich unabhängig davon, ob Sie nun im Güterstand der Zugewinnngemeinschaft oder in dem der Gütertrennung leben. In der Praxis übernimmt häufig die Partnerin bzw. der Partner eine Bürgschaft oder wird mit Ihnen zusammen Vertragspartner eines Kreditvertrages. Dann haftet sie bzw. er aus diesem Grunde für die Schulden, nicht wegen der mit Ihnen bestehenden Ehe oder Partnerschaft.

Allgemeine Geschäftsbedingungen / Impressum

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.

ACHTUNG! Fehlerhafte Angaben in den AGB oder im Impressum können zu kostspieligen Abmahnungen durch die Konkurrenz führen. Abmahnungen können junge Unternehmen insbesondere in der Startphase wirtschaftlich kritisch belasten.

Verbraucherschutz

Nicht zuletzt durch die Schuldrechtsreform sind die Verbraucherinnen und 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 im Sinne des § 14 BGB.

Als Unternehmerin bzw. Unternehmer sind Sie in vielen Fällen zudem verpflichtet, Verbraucherinnen und Verbraucher über die ihnen zustehenden Rechte zu informieren. So haben diese beispielsweise bei Fernabsatzverträgen, also bei Verträgen, die ausschließlich übers Internet oder andere Fernkommunikationsmittel zustande kommen, ein zweiwöchiges Widerrufsrecht. Über dieses Recht müssen Sie Ihre Kundschaft belehren.

Klären Sie unbedingt ab, welche Aufklärungspflichten für Sie bestehen.

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

VII Information und Beratung

VII.1 Beratungsangebote und Adressen

Neben umfangreichen Informationen ist die fachliche Beratung das wichtigste einer plausiblen, wirtschaftlich tragfähigen Gründung.

Gründerinnen und Gründer 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 mehrere Institutionen und Fachleute mit Auskünften zu Ihrer Verfügung.

Im Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Köln erhalten Sie persönliche Beratung und Betreuung zu den Themen Standortwahl, Gründung, Fördermittel und Immobilienvermittlung. Darüber hinaus ist das Gründerbüro im Amt für Wirtschaftsförderung eine zertifizierte Beratungseinheit, die zur Abgabe fachkundiger Stellungnahmen im Rahmen der Sozialgesetzgebung berechtigt ist.

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 Gründung notwendigen Formulare wie etwa die Gewerbeanmeldung oder der Meldebogen für das zuständige Finanzamt entweder vom heimischen PC aus oder, falls Unterstützung durch das STARTERCENTER NRW erforderlich ist, vor Ort im Gründerbüro ausgefüllt, ausgedruckt und natürlich umgehend postalisch verschickt werden.

Formularserver:

www.stadt-koeln.de/wirtschaft/startercenter/

Vereinbaren Sie bitte telefonisch einen Termin für Ihre persönliche Gründungsberatung. Nachfolgend finden Sie die Kontaktdaten.

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

Weitere Kontaktadressen für Ihre Gründung

Finanzämter in Köln:

Finanzamt Köln-Nord
Innere Kanalstr. 214, 50670 Köln
Tel.: 0221/973442219

Finanzamt Köln-Altstadt
Am Weidenbach 2 – 4, 50676 Köln
Tel.: 0221/2026-4239

Finanzamt Köln-Süd
Am Weidenbach 6, 50676 Köln
Tel.: 0221/2026-2128

Finanzamt Köln-Ost
Siegesstr. 1, 50679 Köln
Tel.: 0221/98052001

Finanzamt Köln-Mitte
Blaubach 7, 50676 Köln
Tel.: 0221/92400-2395

Finanzamt Köln-West
Haselbergstr. 20, 50931 Köln
Tel.: 0221/5734-2297

Finanzamt Köln-Porz
Klingerstr. 2 – 6, 51143 Köln
Tel.: 02203/598-2204

Weitere Informationen erhalten Sie auch unter:
www.finanzamt.nrw.de

Gründungen im Bereich Handel, Dienstleistung und Gastgewerbe:

Industrie- und Handelskammer zu Köln
Unter Sachsenhausen 10 – 26, 50667 Köln
startercenternrw@koeln.ihk.de, www.ihk-koeln.de
Erstinformationen für Existenzgründung
Tel.: 0221/1640-444

Germany Trade and Invest GmbH (GTAI)
Villemombler Str. 76, 53123 Bonn
Tel.: 0228/249930, Fax: 0228/24993212
info@gtai.de, www.gtai.de

EHI Retail Institute GmbH
Spichernstraße 55, 50672 Köln
Tel.: 0221/57993-0, Fax: 0221/57993-45
info@ehi.org, www.ehi.org

Handelsverband Nordrhein-Westfalen
Aachen Düren Köln e.V.
Ulrich-Zell-Haus
An Lyskirchen 14, 50676 Köln
Tel.: 0221/20804-0, Fax: 0221/20804-40
kontakt@ehdv.de, www.ehdv.de

Gastgewerbe Beratungsservice GmbH
Hammer Landstr. 45, 41460 Neuss
Tel.: 02131/7518310, Fax: 02131/7518319
info@gbsnrw.de, www.gbsnrw.de

IFH Institut für Handelsforschung GmbH
Dürener Str. 401b, 50858 Köln
Tel.: 0221/943607-0, Fax: 0221/943607-99
info@ifhkoeln.de, www.ifhkoeln.de

INTERHOGA GmbH
Gesellschaft zur Förderung des Deutschen Hotel-
und Gaststättengewerbes mbH
Am Weidenbach 1A, 10117 Berlin
Tel.: 030/590099850, Fax: 030/590099851
sekretariat@interhoga.de, www.interhoga.de

Gründungen im Gesundheitsbereich:

Gesundheitsamt der Stadt Köln
Neumarkt 15 – 21, 50667 Köln
Tel.: 0221/221-24712, Fax: 0221/221-26500
gesundheitsamt@stadt-koeln.de, www.stadt-koeln.de

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

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

Bundesverband Deutscher Kosmetiker/-innen e.V.
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: 02234/37953-13
info@dbl-ev.de, www.dbl-ev.de

Ärztchamber Nordrhein
Bezirksstelle Köln
Sedanstr. 10 – 16, 50668 Köln
Tel.: 0221/56937000
servicezentrum-koeln@aekno.de, www.aekno.de

Fachverband Deutscher Heilpraktiker e.V.
Bundesverband
Maarweg 10, 53123 Bonn
Tel.: 0228/611049, Fax: 0228/627359
fdh-bonn@t-online.de, www.heilpraktiker.org

Apothekerverband Köln e.V.
Gustav-Heinemann-Ufer 92, 50968 Köln
Tel.: 0221/387139, Fax: 0221/343886
info@apothekerverband-koeln.de
www.apothekerverband-koeln.de

VDB-Physiotherapieverband e.V.
Kölnstr. 4, 53111 Bonn
Tel.: 0228/210506, Fax: 0228/210552
bv@vdb-physiotherapieverband.de
www.vdb-physiotherapieverband.de

Bundesverband Deutscher Psychologinnen
und Psychologen e.V.
Geschäftsstelle NRW
Aloys-Schulte-Str. 3, 53129 Bonn
Tel.: 0228/3908406, Fax: 0228/3908405
lgnrw@bdp-verband.de, 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, Fax: 0221/9730105-0
kontakt@rak-koeln.de, www.rak-koeln.de

Steuerberaterkammer Köln
Gereonstr. 34-36, 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.: 02203/9939-0, Fax: 02203/993099
info@stbverband-koeln.de, www.stbverband-koeln.de

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater
BDU e.V.
Joseph-Schumpeter-Allee 29, 53227 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.: 0221/2022-415, Fax: 0221/2022-320
 startercenternrw@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 Berufen und Medienberufen:

Mediengründerzentrum NRW
 Schanzenstr. 36, 51063 Köln
 Tel.: 0221/6110748, Fax: 0221/6160118
 info@mediengruenderzentrum.de
 www.mediengruenderzentrum.de

Bundesverband Bildender Künstlerinnen
 und Künstler Köln e.V.
 Mathiasstr. 15, 50676 Köln
 Tel.: 0221/2582113
 info@bbk-koeln.de, www.bbk-koeln.de

KölnDesign e.V.
 Rolandstr. 103, 50667 Köln
 Tel.: 0221/677856200, Fax: 0221/677856209
 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
 info@eeofe.org, www.eeofe.de

Film & Fernseh Produzentenverband NRW e.V.
 Kaiser-Wilhelm-Ring 15, 50672 Köln
 Tel.: 0221/1391194, Fax: 0221/1391198
 info@film-nrw.de, www.film-nrw.de

KOMED GmbH, Kommunikations- und Medienzentrum
 Im MediaPark 7, 50670 Köln
 Tel.: 0221/5743-444, Fax: 0221/5743-339
 info@mediapark.de, www.komed.de

Deutsche Medienakademie GmbH
 Im MediaPark 8, 50670 Köln
 Tel.: 0221/5743-7200, Fax: 0221/5743-7201
 info@medienakademie-koeln.de
 www.medienakademie-koeln.de

ver.di, Fachbereich Medien, Kunst und Industrie
 Landesbezirk NRW
 Paula-Thiede-Ufer 10, 10179 Berlin
 Tel.: 030/69560
 info@verdi.de, www.verdi.de

Informationen für Gründerinnen:

bga – bundesweite Gründerinnenagentur
 Haus der Wirtschaft
 Willi-Bleicher-Str. 19, 70174 Stuttgart
 Tel.: 0711/1232532, Fax: 0711/1232556
 bga@gruenderinnenagentur.de
 www.existenzgruenderinnen.de

Frauen NRW
 Projekt des Ministeriums für Gesundheit, Emanzipation,
 Pflege und Alter des Landes Nordrhein-Westfalen
 Horionplatz 1, 40213 Düsseldorf
 Tel.: 0211/8618-50, Fax: 0211/8618-5444
 info@mgepa.nrw.de, www.frauen nrw.de

Petek – Businessnetzwerk Migrantinnen e.V.
Essener Straße 5, 46047 Oberhausen
Tel.: 0208/9418956, Fax: 0208/9418957
info@petekweb.de, www.petekweb.de

Perspektive Wiedereinstieg
Glinkastraße 24 10117 Berlin
Tel.: 030/206550, Fax: 03018/5551145
poststelle@bmfjsf.bund.de, www.bmfjsf.de

Informationen für Migrantinnen und Migranten:

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

TDU Türkisch-Deutscher Unternehmerverein e.V. NRW
Longericher Hauptstr. 78a, 50739 Köln
Tel.: 0221/57165438, Fax: 0221/57165443
info@tdu-koeln.de, www.tdu-koeln.de

Informationen zu Versicherungen:

AOK Köln, Beratungsservice
Machabäerstraße 19 – 27, 50668 Köln
Tel.: 0221/1618-0, Fax: 0221/1618-580
K.gs_centrum@rh.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.: 0221/331701, Fax: 0221/33171961
service-zentrum.koeln@drv-rheinland.de
www.deutsche-rentenversicherung-rheinland.de

Deutsche Rentenversicherung Bund
Ruhrstr. 2, 10709 Berlin
Tel.: 030/8650, Fax: 030/86527240
drv@drv-bund.de
www.deutsche-rentenversicherung-bund.de

KSK – Künstlersozialkasse
Gökerstr. 14, 26384 Wilhelmshaven
Tel.: 01803/575100
auskunft@kuenstlersozialkasse.de
www.kuenstlersozialkasse.de

Informationen zu Fördermitteln:

Bürgschaftsbank NRW
Hellersbergstraße 18, 41460 Neuss
Tel.: 02131/5107-0, Fax: 02131/5107-333
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, Fax: 0228/831-9500
info@kfw.de, www.kfw.de

GIZ – Gründer- und Innovations-Zentrum Köln GmbH
Eupener Straße 161, 50933 Köln
Tel.: 0221/2225800, Fax: 0221/22258017
info@giz-koeln.de, www.giz-koeln.de

RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum GmbH
Emanuel-Leutze-Str.21, 40547 Düsseldorf
Tel.: 0203/80744893, Fax: 0203/80744894
kraushaar@rkw-nrw.net, www.rkw.de

Rechtsrheinisches Technologie- und Gründerzentrum
Köln GmbH (RTZ Köln)
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.: 0221/221-25990, Fax: 0221/221-23803
vhs@stadt-koeln.de, www.vhs-koeln.de

Weitere Kammern, Verbände und Vereine:

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

Deutscher Buchprüferverband e.V. (DBV)
Tersteegenstr. 14, 40474 Düsseldorf
Tel.: 0211/4561249, Fax: 0211/4561269
info@dbvev.de, www.dbvev.de

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

DAV Deutscher Arbeitgeber-Verband e.V.
Bergstr. 161, 45770 Marl
Tel.: 02365/207790, Fax: 02365/2077920
dav.marl@t-online.de
www.deutscherarbeitgeberverband.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

Alt hilft Jung NRW e.V. – Die Wirtschaftssenioren
Rudolf-Diesel-Str. 3, 40822 Mettmann
Tel.: 02104/8336681, Fax: 02104/8336682
info@wirtschaftssenioren-nrw.de
www.althilftjung-nrw.de

Die Familienunternehmer e.V.
Charlottenstr. 24, 10117 Berlin
Tel.: 030/30065-0, Fax: 030/30065-390
kontakt@familienunternehmer.eu
www.familienunternehmer.eu

FAF gGmbH – Fachberatung für Arbeits-
und Firmenprodukte
Philippstr. 72 – 74, 50823 Köln
Tel.: 0221/5463933, Fax: 0221/5463935
christian.gredig@faf-gmbh.de, www.faf-gmbh.de

NRW.INVEST GmbH
Völklinger Str. 4, 40219 Düsseldorf
Tel.: 0211/13000-0, Fax: 0211/13000-154
nrw@nrwinvest.com, www.nrwinvest.com

NUK Neues Unternehmertum Rheinland e.V.
Schaafenstr. 7, 50676 Köln
Tel.: 0221/22673333, Fax: 0221/226473333
info@neuesunternehmertum.de
www.neuesunternehmertum.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: 0221/1640-689
geschaeftsstelle@wjkoeln.de, www.wjkoeln.de

Agentur für Arbeit Köln
Luxemburger Straße 121, 50939 Köln
Tel.: 0800/4555500, Fax: 0221/94294123
www.arbeitsagentur.de

Jobcenter Köln
Pohligstr. 3, 50969 Köln
Tel.: 0221/96443401, Fax: 0221/94298202
Jobcenter-Koeln@jobcenter-ge.de
www.jobcenterkoeln.de

VII.2 Anhang

Checkliste

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 Selbstständigkeit 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 Konkurrenz am Markt?
- Kenne ich die Preise meiner Konkurrenz?
- 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 Einzelunternehmen 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 markt- und ertragsorientiert kalkuliert?

9. Finanzierung / Öffentliche Förderung

- Habe ich meinen Kapitalbedarf bereits ermittelt?
- Ist meine Liquidität jederzeit gesichert?
- Wie viel 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?

Wichtige Kontakte**Stadt Köln****Amt für Wirtschaftsförderung:**

- Beratungen für Gründerinnen und Gründer (Schwerpunkt: Freie Berufe)
- Fachkundige Stellungnahmen im Rahmen der Sozialgesetzgebung
- Standortinformationen
- Datei über gewerbliche Immobilien
- Regionalpartner für die Förderprogramme Beratungsprogramm Wirtschaft, Zirkelberatung, Gründercoaching Deutschland und Mikrodarlehen
- Beratung zu aktuellen Fördermitteln der KfW-Bankengruppe und NRW.BANK

Amt für öffentliche Ordnung, Gewerbeabteilung:

- 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, Heimarbeitern, Schwerbehinderten, Menschen mit Migrationshintergrund, ältere Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer
- Beschäftigungs- und Finanzierungshilfen
- Sozialversicherung
- Arbeitspapiere
- Personalvermittlung
- Gründungsseminare

Arbeitgeberverband:

- Tarifverträge
- Betriebsverfassungsgesetz

Banken und Sparkassen:

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

Berufsgenossenschaften:

- Unfallversicherungen für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Mitgliedschaft für Selbstständige
- Unfallverhütungsvorschriften

Branchenverbände:

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

Finanzamt:

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

Industrie- und Handelskammer / Handwerkskammer:

- Gründungsberatung (Schwerpunkt: Gewerbliche Gründungen)
- 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 Arbeitnehmerinnen bzw. Arbeitnehmern zur Sozialversicherung

Patentamt oder Patentanwältin bzw. -anwalt:

- Gebrauchsmuster
- Patente und Lizenzen
- Warenzeichen

Rechtsanwältinnen bzw. Rechtsanwälte und Notarinnen bzw. Notare:

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

Deutsche Rentenversicherung:

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

Versicherungsgesellschaften:

- Krankenversicherung
- Rentenversicherung, private Altersvorsorge
- Betriebshaftpflicht
- Feuerversicherung
- Einbruchdiebstahlversicherung
- Rechtsschutzversicherung
- Gründungsseminare

Werbeagenturen:

- Werbemedien
- Gemeinschaftswerbung
- Verbotene Werbung
- Design

Wirtschafts- und Steuerberaterinnen bzw. -berater:

- Organisation des betrieblichen Rechnungswesens
- Steuerrechtliche Fragen und Steuerberatung

