



Existenzgründung im Handwerk

Gewusst wie – einen Betrieb erfolgreich gründen



Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

Die bayerischen Handwerkskammern sind Mitglied im Existenzgründerpakt Bayern, einer Initiative des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie zur Förderung von Existenzgründern und Jungunternehmern in Bayern.

Redaktion

Leitung:

Franz Knödlseher, Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz

Redakteure:

Peter Badmann, Handwerkskammer für München und Oberbayern

Kilian Biechele, Handwerkskammer für Schwaben

Dirk Haid, Handwerkskammer für Oberfranken

Thomas Hoffmann, Handwerkskammer für Mittelfranken

Björn Salg, Handwerkskammer für Unterfranken

Wird im Text lediglich die weibliche oder männliche Schreibweise verwendet, so ist das der besseren Lesbarkeit geschuldet und steht stets stellvertretend für alle Geschlechter.

Die Ausarbeitung der Broschüre erfolgte mit größter Sorgfalt, dennoch besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit. Eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit (mit Ausnahme von Vorsatz oder grobem Verschulden) wird nicht übernommen. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist lediglich mit der Genehmigung der Arbeitsgemeinschaft der bayerischen Handwerkskammern gestattet.



Inhalt

5 Vorwort

Gründung als Chance und Herausforderung

- 7 Handwerksrechtliche Grundlagen
- 8 Zulassungspflichtige und zulassungsfreie Handwerke
- 12 Unternehmerpersönlichkeit
- 14 Neugründung, Übernahme oder Beteiligung

Inhalt eines Businessplans

- 17 Eine klare Gliederung ist das A und O
- 17 Vorhabensbeschreibung
- 19 Die Zahlen

Schritte in die Selbstständigkeit

- 21 Rechtsform
- 23 Namensgebung
- 25 Standort
- 27 Marketing
- 28 Aktuelle Entwicklungen und Trends
- 29 Mitarbeiter
- 30 Finanzierung
- 31 Fördermöglichkeiten
- 32 Persönliche und betriebliche Absicherung
- 35 Anmeldungen
- 37 Gründung im Nebenberuf

Checkliste zur Vorbereitung

- 42 Wichtige Vorsorgeentscheidungen
- 43 Unternehmerische Fragen und Entscheidungen

Carina Harders
Elektronikerin

Was ich tue, macht mich
erfinderisch.

Wir wissen, was wir tun.

DAS HANDWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT. VON NEBENAN.

HANDWERK.DE

Vorwort

Sie möchten sich selbstständig machen? Sie haben vor, einen eigenen Betrieb aufzubauen? Eigenverantwortung, Unabhängigkeit, die Verwirklichung der eigenen Ideen und natürlich auch der mögliche finanzielle Erfolg sind gute Gründe, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.

Ihr handwerkliches Können und Ihre Branchenkenntnis bilden dabei die Grundlage. Haben Sie dazu die Qualifikation und die ausdauernde Energie, all die neuen Aufgaben, die auf Sie warten, zu bewältigen? Sie werden Tätigkeiten übernehmen, mit denen Sie sich als angestellter Handwerker nicht beschäftigen mussten. Kaufmännisches Verständnis und unternehmerisches Denken und Handeln sind dafür unerlässlich.

Für Ihre Existenzgründung brauchen Sie gute Ideen, ein durchdachtes Konzept und eine zielorientierte Strategie. Wer heute einen Handwerksbetrieb gründet, muss flexibel sein. Die schnelle Entwicklung in Technik und Gesellschaft erfordert laufend Anpassungen im Unternehmen. Neue Trends bieten aber auch Chancen, sich weitere Geschäftsfelder zu erschließen.

Trotz allem gibt es keine Garantie für den Erfolg. Eine umfassende Planung ist die beste Vorbereitung für einen aussichtsreichen Start. Ihre Handwerkskammer bietet Ihnen dafür ein breites Spektrum an Informationen. Die handwerksspezifische Gründungsberatung steht dabei im Mittelpunkt. Businessplan, Rechtsformwahl, Finanzierung, Stellungnahmen zu Förderanträgen, handwerksrechtliche Voraussetzungen oder Gründungsformalitäten sind dabei nur einige Stichworte.

Darüber hinaus bietet Ihnen Ihre Handwerkskammer Seminare (auch online) und Veranstaltungen an und nicht zuletzt auch Broschüren. Die vorliegende soll Ihnen einen allgemeinen Überblick über grundlegende Themen der Existenzgründung geben. Die individuellen Fragen, die sich für Sie aus der Lektüre ergeben, können wir gern in einem persönlichen Gespräch klären.



Gründung als Chance und Herausforderung

Das Handwerk repräsentiert mit einer Vielzahl von Berufen den vielseitigsten und zweitstärksten Wirtschaftsbereich in Bayern. Die dort Beschäftigten arbeiten in einer dynamischen Branche, die sich entsprechend den Markterfordernissen ständig weiterentwickelt und so immer neue Chancen bietet.

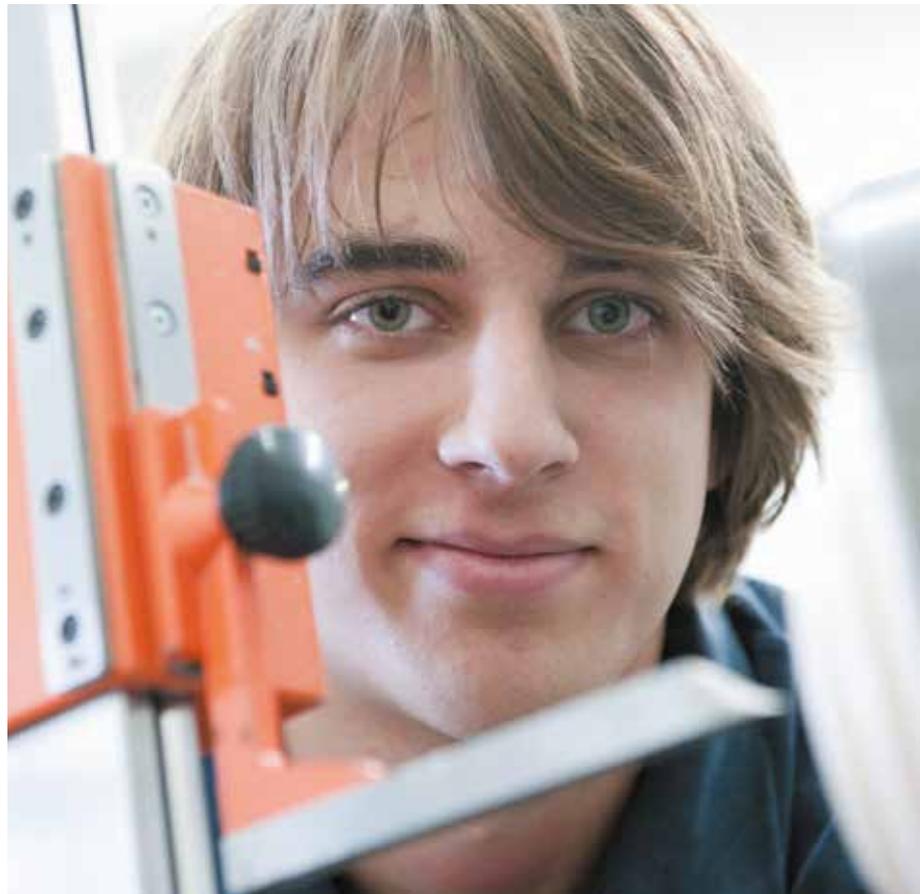
Handwerksrechtliche Grundlagen

Der Existenzgründungswille im Handwerk war stets vorhanden. Das wird auch in Zukunft so sein. Zum einen steht eine Vielzahl von Handwerksbetrieben zur Übernahme an. Zum anderen beschäftigt sich von den jungen Handwerkerinnen und Handwerkern, die sich zur Meisterprüfung anmelden, etwa die Hälfte mit dem Gedanken, den Meistertitel auch für die eigene Existenzgründung zu nutzen.

Das ist das erfreuliche Ergebnis insbesondere einer zielgerichteten Fortbildung im Handwerk. Die Meisterfortbildung ist das einzige Angebot, das umfassend auf die Selbstständigkeit vorbereitet. Es ist daher auch nur folgerichtig, dass der Schritt in die Selbstständigkeit in keinem anderen Wirtschaftsbereich so erfolgreich verläuft wie im Handwerk.

Bei der Vorbereitung auf die Existenzgründung sollte sich jeder Handwerker umfassend mit betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Aufgaben beschäftigen, denn kaufmännische und rechtliche Kenntnisse sind für die Selbstständigkeit im Handwerk unerlässlich.

Das meisterhafte handwerkliche Können allein ist noch kein Garant für den Erfolg einer Existenzgründung. Genauso wichtig sind vertiefte betriebswirtschaftliche und rechtliche Kenntnisse.



Zulassungspflichtige und zulassungsfreie Handwerke

Die Handwerksordnung (HwO) unterscheidet zulassungspflichtige und zulassungsfreie Handwerke.

Zulassungspflichtige Handwerke

Ein zulassungspflichtiges Handwerk dürfen Sie dann ausüben, wenn Sie eine der folgenden Voraussetzungen erfüllen:

- Sie verfügen selbst über die Meisterprüfung in dem Handwerk, das Sie ausüben wollen.
- Sie haben eine der Meisterprüfung vergleichbare Qualifikation: Ingenieure, Absolventen von technischen Hochschulen und von staatlichen oder staatlich anerkannten Fachschulen für Technik und für Gestaltung können mit dem zulassungspflichtigen Handwerk in die Handwerksrolle eingetragen werden, dem der Studien- oder Schulschwerpunkt entspricht. Industriemeister können in die Handwerksrolle eingetragen werden, sofern ihre Abschlüsse einem zulassungspflichtigen Handwerk gleichwertig sind.
- Sie verfügen über meistergleiche Fähigkeiten, was gemäß § 7b HwO dann der Fall ist, wenn Sie nach bestandener Gesellenprüfung eine Tätigkeit im gleichen Handwerk von mindestens sechs Jahren, davon vier in leitender Stellung, nachweisen können („Altgesellenregelung“). Diese Regelung gilt allerdings nicht für die Schornsteinfeger und die Gesundheitshandwerke. Leitend heißt, dass Sie eigene Entscheidungsbefugnisse im Betrieb oder einem wesentlichen Betriebsteil hatten und mit betriebswirtschaftlichen, kaufmännischen und rechtlichen Aufgaben betraut waren. Wenn die genannten Voraussetzungen

gegeben sind, können Sie bei Ihrer Handwerkskammer einen Antrag auf Erteilung einer Ausübungsberechtigung nach § 7b HwO stellen.

- Sie erhalten eine Ausnahmewilligung nach § 8 HwO: Dieser Antrag kann in individuell begründeten Ausnahmefällen bei Ihrer Handwerkskammer gestellt werden, wenn die dafür erforderlichen Kenntnisse und Fertigkeiten nachgewiesen sind.
- Sie beschäftigen einen Betriebsleiter: Diese Person muss eine der zuvor genannten Qualifikationen besitzen.

Zulassungsfreie Berufe

Die Anlage B der Handwerksordnung ist unterteilt in zulassungsfreie Handwerke (Anlage B, Abschnitt 1) und handwerksähnliche Gewerbe (Anlage B, Abschnitt 2).

In den zulassungsfreien Berufen ist der Meisterbrief nicht die Voraussetzung für die Selbstständigkeit, sondern fungiert als Gütesiegel und steht für Qualität und Vertrauen. Für die Ausübung dieser handwerklichen und handwerksähnlichen Tätigkeiten müssen Sie keine spezifische Qualifikation nachweisen, eine Eintragung in die entsprechenden Verzeichnisse bei Ihrer Handwerkskammer ist aber dennoch erforderlich.

Änderung der Handwerksordnung im Jahr 2020

Im Jahr 2020 wurde für zwölf bisher zulassungsfreie Handwerke (Anlage B, Abschnitt 1 HwO) die Meisterpflicht wiedereingeführt. In diesem Zusammenhang wurden zwar auch Regelungen zum Bestandsschutz getroffen (§ 126 HwO), dennoch kann es zu kritischen Konstellationen kommen, beispielsweise dann, wenn in einen Betrieb, der von Gesetzes wegen von der Anlage B1 HwO in Anlage A

HwO umgetragen wurde, ein weiterer Eigentümer oder Gesellschafter aufgenommen wird. Dann muss das Erfüllen der Anforderung für die Eintragung in Anlage A HwO nach der Erweiterung des Eigentümer- oder Gesellschafterkreises durch Vorlage geeigneter Unterlagen nachgewiesen werden. Wenn Sie also die Existenzgründung durch Eintritt in einen bestehenden Betrieb planen, sprechen Sie bitte rechtzeitig mit Ihrer Handwerkskammer.



**Anlagen A, B1, B2 gemäß Änderung der Handwerksordnung zuletzt geändert durch Gesetz vom 9. Juni 2021
Wir haben für Sie die Handwerke/Gewerke alphabetisch geordnet.**

Die zulassungspflichtigen Handwerke (Anlage A der HwO)

- Augenoptiker
- Bäcker
- Behälter- und Apparatebauer
- Böttcher
- Boots- und Schiffbauer
- Brunnenbauer
- Büchsenmacher
- Chirurgiemechaniker
- Dachdecker
- Drechsler (Elfenbeinschnitzer) und Holzspielzeugmacher
- Elektromaschinenbauer
- Elektrotechniker
- Estrichleger
- Feinwerkmechaniker
- Fleischer
- Fliesen-, Platten- und Mosaikleger
- Friseure
- Gerüstbauer
- Glasbläser und Glasapparatebauer
- Glaser
- Glasveredler
- Hörakustiker
- Informationstechniker
- Installateur und Heizungsbauer
- Kälteanlagenbauer
- Karosserie- und Fahrzeugbauer
- Klempner
- Konditoren
- Kraftfahrzeugtechniker
- Land- und Baumaschinenmechatroniker
- Maler und Lackierer
- Maurer und Betonbauer
- Mechaniker/in für Reifen- und Vulkanisationstechnik
- Metallbauer
- Ofen- und Luftheizungsbauer
- Orgel- und Harmoniumbauer
- Orthopädienschuhmacher
- Orthopädietechniker
- Parkettleger
- Raumausstatter
- Rollladen- und Sonnenschutztechniker
- Schilder- und Lichtreklamehersteller
- Schornsteinfeger
- Seiler
- Steinmetzen und Steinbildhauer
- Straßenbauer
- Stuckateure
- Tischler
- Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer
- Werkstein- und Terrazzohersteller
- Zahntechniker
- Zimmerer
- Zweiradmechaniker

Die zulassungsfreien Handwerke (Anlage B1 der HwO)

- Bestatter
- Bogenmacher
- Brauer und Mälzer
- Buchbinder
- Edelsteinschleifer und -graveure
- Feinoptiker
- Fotografen
- Galvaniseure
- Gebäudereiniger
- Geigenbauer
- Glas- und Porzellanmaler
- Gold- und Silberschmiede
- Graveure
- Handzuginstrumentenmacher
- Holz- und Bautenschützer (Mauerschutz und Holzimprägnierung in Gebäuden)
- Holzbildhauer
- Holzblasinstrumentenmacher
- Keramiker
- Klavier- und Cembalobauer
- Korb- und Flechtwerkgestalter
- Kosmetiker
- Kürschner
- Maßschneider
- Metallbildner
- Metallblasinstrumentenmacher
- Metall- und Glockengießer
- Modellbauer
- Modisten
- Müller
- Präzisionswerkzeugmechaniker
- Print- und Medientechnologen (Drucker, Siebdrucker, Flexografen)
- Sattler und Feintäschner
- Schuhmacher
- Segelmacher
- Textilgestalter (Sticker, Weber, Klöppler, Posamentierer, Stricker)
- Textilreiniger
- Uhrmacher
- Vergolder
- Wachszieher
- Weinküfer
- Zupfinstrumentenmacher

Die handwerksähnlichen Gewerbe (Anlage B2 der HwO)

- Änderungsschneider
- Appreteure, Dekateure
- Asphaltierer (ohne Straßenbau)
- Ausführung einfacher Schuhreparaturen
- Bautrocknungsgewerbe
- Betonbohrer und -schneider
- Bodenleger
- Bügelanstalt für Herren-Oberbekleidung
- Bürsten- und Pinselmacher
- Daubenhauer
- Dekorationsnäher (ohne Schaufensterdekoration)
- Einbau von genormten Baufertigteilen (z.B. Fenster, Türen, Zargen, Regale)
- Eisenflechter
- Fahrzeugverwerter
- Fleckteppichhersteller
- Fleischzerleger, Ausbeiner
- Fuger (im Hochbau)
- Gerber
- Getränkeleitungsreiniger
- Handschuhmacher
- Herstellung von Drahtgestellen für Dekorationszwecke in Sonderanfertigung
- Holzblockmacher
- Holz-Leitermacher (Sonderanfertigung)
- Holzreifenmacher
- Holzschindelmacher
- Holzschuhmacher
- Innerei-Fleischer (Kuttler)
- Kabelverleger im Hochbau (ohne Anschlussarbeiten)
- Klavierstimmer
- Kunststopfer
- Lampenschirmhersteller (Sonderanfertigung)
- Maskenbildner
- Metallsägen-Schärfer
- Metallschleifer und -polierer
- Muldenhauer
- Plisseebrenner
- Rammgewerbe (Einrammen von Pfählen im Wasserbau)
- Requisiteure
- Rohr- und Kanalreiniger
- Schirmmacher
- Schlagzeugmacher
- Schnellreiniger
- Speiseeishersteller (mit Vertrieb von Speiseeis mit üblichem Zubehör)
- Steindrucker
- Stoffmaler
- Tankschutzbetriebe (Korrosionsschutz von Öltanks für Feuerungsanlagen ohne chemische Verfahren)
- Teppichreiniger
- Textil-Handdrucker
- Theater- und Ausstattungsmaler
- Theaterkostümnäher
- Theaterplastiker

Unternehmerpersönlichkeit

Wer plant, sich selbstständig zu machen, sollte sich intensiv damit auseinandersetzen, ob wesentliche Eigenschaften vorhanden sind, die von einem Unternehmer erwartet werden.

Belastungen standhalten

Seien Sie selbstkritisch und wägen Sie ab, ob Sie mit den Chancen und Risiken der beruflichen Selbstständigkeit leben können und wollen. Sie müssen physisch und psychisch in der Lage sein, aufkommenden Belastungen standzuhalten.

Offene Persönlichkeit

Sie sollten von der Persönlichkeit her offen auf Menschen zugehen und Ihre Leistungen konkurrenzfähig anbieten können. Für Ihren Erfolg

ist auch unerlässlich, dass die Familie und Ihr persönliches Umfeld Ihrer Selbstständigkeit positiv gegenübersteht und Sie unterstützt.

Lebenslanges Lernen

In der Selbstständigkeit können Sie sich nicht auf Ihrem Wissensstand ausruhen, auch wenn Sie im Besitz der Meisterprüfung sind. Ob technische Entwicklung, geänderte Gesetze oder neue Medien: Sie müssen sich ständig fortbilden, um Ihren Betrieb auf dem neuesten Stand zu halten.



Planen Sie Zeit ein für Messebesuche, Vorträge, Online-Seminare oder den Blick in eine Fachzeitschrift. Ausreichendes kaufmännisches und rechtliches Wissen ist die Grundlage, um einen Betrieb langfristig erfolgreich zu führen. Nutzen Sie deshalb das Weiterbildungsangebot Ihrer Handwerkskammer sowie weiterer Bildungsträger, um Ihre Kenntnisse zu aktualisieren und zu erweitern.

Auch eine Zusatzausbildung sollten Sie in Betracht ziehen. Der speziell für das Handwerk entwickelte Studiengang „Geprüfter Betriebswirt nach der Handwerksordnung“ richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die zusätzliche Managementkenntnisse erwerben wollen, die dabei helfen, den Erfolg ihres Unternehmens dauerhaft zu sichern, ihre Mitarbeiter besser zu motivieren und marktgerechte Entscheidungen treffen zu können. Informieren Sie sich bei Ihrer Handwerkskammer über diese Fortbildungsmöglichkeit.

Interne Organisation

Sie spielen die zentrale Rolle in Ihrem Handwerksbetrieb – das ist unbestritten. Die wichtigen Entscheidungen sind von Ihnen zu treffen und letztendlich auch zu verantworten.

In der Praxis ist aber immer wieder zu beobachten, dass so mancher Unternehmer glaubt, auch die unwichtigste Entscheidung im Betrieb selbst treffen zu müssen. Die Unfähigkeit zu delegieren untergräbt den Mut der Mitarbeiter zur Eigeninitiative, fördert deren Desinteresse und bedingt sinkende Motivation. Darüber hinaus wird ein solches Verhalten zu einem bestimmten Zeitpunkt die totale Überlastung für Sie zur Folge haben, sodass Sie sich dann möglicherweise nicht mehr um die wirklich relevanten Dinge kümmern können. Fatal wird es, wenn Sie einmal ausfallen sollten, da in einem solchen Fall niemand in der Lage ist, den Betrieb vorübergehend zu führen, weil z. B. niemand Zugang zu dringend benötigten Unterlagen hat.

Versuchen Sie von Beginn an, in Ihrem Betrieb eine funktionierende interne Organisation aufzubauen

- Trauen Sie Ihren Mitarbeitern etwas zu – Sie haben sie schließlich ausgewählt!
- Machen Sie sich stets bewusst, dass Sie ausfallen können und der Betrieb auch für eine gewisse Zeit ohne Sie funktionieren muss.
- Delegieren Sie Aufgaben und Entscheidungen an Ihre Mitarbeiter. Das stärkt deren Bindung an das Unternehmen und fördert ihre Motivation. Und Ihnen ermöglicht es, Ihre wertvolle Zeit für die Arbeitsbereiche einzusetzen, die auch wirklich „Chefsache“ sind.
- Bauen Sie sich zumindest eine Stellvertretung auf, die den Betrieb für einen bestimmten Zeitraum allein führen kann.
- Weißen Sie eine Person Ihres besonderen Vertrauens auch in die sensibleren Betriebsdaten und -geschehnisse ein.
- Sorgen Sie mit einem aussagefähigen Ablageplan und -system dafür, dass auch im Falle Ihrer plötzlichen Abwesenheit wichtige Unterlagen gefunden werden.
- Akzeptieren Sie von Beginn an, dass Sie allein aus Kapazitätsgründen nicht alle Entscheidungen rund um Ihren Betrieb selbst treffen können.

Und schließlich, denken Sie daran: Ein gutes Netzwerk zu haben ist erfolgsentscheidend. Wer seine Netzwerke pflegt (z. B. in sozialen Medien), hat häufig die Nase vorn. Auch die Berater Ihrer Handwerkskammer sollten zu Ihrem Netzwerk gehören.

Neugründung, Übernahme oder Beteiligung

Wie so oft im Leben gibt es sowohl bei der Neugründung als auch bei der Übernahme eines Betriebes und ebenso bei der Beteiligung an einem Betrieb positive wie negative Aspekte, die beachtet werden sollten. Die Entscheidung, welche Argumente stärker ins Gewicht fallen, ist oft eine sehr subjektive. Doch für jede der Gründungsalternativen gilt gleichermaßen: im Vorfeld informieren und die Entscheidung wohl überlegen!



Betriebe, die zur Übernahme angeboten werden, finden Sie auf der Internetseite Ihrer Handwerkskammer oder auf www.nexxt-change.org

Neugründung eines Betriebes

Die Neugründung eines Betriebes heißt, bei null beginnen. Das bedeutet in der Regel eine Anlaufphase, in der die Position am Markt gesucht wird und Beziehungen zu Kunden und Lieferanten sowie ein funktionierender Mitarbeiterstamm aufgebaut werden.

Eine Neugründung bietet Chancen, die – wenn sie erkannt und genutzt werden – schnell zum Erfolg führen können. Die Hauptvorteile sind darin zu sehen, dass Sie Ihren Betrieb nach Ihren Vorstellungen gestalten und ihn schrittweise aufbauen können.

Viele Junghandwerkerinnen und -handwerker tendieren dazu, einen Betrieb völlig neu aufzubauen, statt einen vorhandenen zu übernehmen. Das liegt wohl vor allem an den finanziellen Belastungen, welche die Übernahme eines bestehenden fremden Betriebes meist mit sich bringt. Trotzdem sollte man die Übernahmeangebote prüfen und sei es nur, um seine Markt- und Branchenkenntnisse zu erweitern. Studien zufolge plant jeder vierte Handwerksunternehmer in den nächsten Jahren aus Altersgründen die Übergabe in jüngere Hände oder den Betrieb zu schließen. Ein übergabefähiger Betrieb kann eine solide Basis für den Aufbau einer selbstständigen Existenz sein.

Übernahme eines Betriebes

Die Herausforderung bei der Übernahme eines bestehenden Betriebes besteht darin, diesen am Laufen zu halten. Die Chancen einer Betriebsübernahme liegen vor allem in dem vorhandenen Kundenstamm, den eingearbeiteten Mitarbeitern und den passenden Werkstatträumen mit vorhandener Ausstattung. Des Weiteren sind Bekanntheit bzw. der Ruf und das Image des bestehenden Betriebes von großer Bedeutung. Häufig ist auch eine stufenweise Betriebsübernahme oder eine unterstützende Mitarbeit der Vorgängerin oder des Vorgängers möglich. Dem stehen Risiken gegenüber, die zu beachten sind: So existieren bestimmte Übernahmeverpflichtungen. Maschinen und Einrichtung können veraltet sein. Es kann zu Spannungen mit den vorhandenen Mitarbeitern oder Kunden kommen.

Vor- und Nachteile einer Betriebsübernahme

Vorteile	Nachteile
Betriebsgebäude und Einrichtungen sind vorhanden.	Maschinen und Geschäftseinrichtung sind möglicherweise veraltet.
Kundenstamm ist gegeben.	Erweiterungsmöglichkeiten sind beschränkt.
Qualifizierte und eingearbeitete Mitarbeiter sind vorhanden.	Kaufpreis, Miete oder Pacht sind eventuell überhöht.
Der Betrieb ist am Markt platziert.	Bestehende Arbeitsverhältnisse müssen übernommen werden.
Die Risiken der Anlaufperiode fallen weg.	Kunden können Geschäftsbeziehungen abbrechen.
Der Vorgänger hilft bei der Einführung bei den Kunden.	Es bestehen Haftungsrisiken.

Beteiligung an einem Betrieb

Auch das Eingehen einer Beteiligung an einem bestehenden Unternehmen kann ein Weg in die Selbstständigkeit sein. Eine Beteiligung ist nicht selten die Vorstufe für die spätere Gesamtübernahme.

Die Vor-, aber auch die Nachteile, wie sie bei der Betriebsübernahme aufgeführt sind, kommen im Wesentlichen auch hier zum Tragen.

Ergänzend seien noch genannt:

Bei Eintritt in ein Einzelunternehmen entsteht eine Personengesellschaft. Das Gesellschaftsverhältnis sollte in einem Gesellschaftsvertrag geregelt werden. Bei Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft ist ein Gesellschaftsvertrag in notarieller Form vorgeschrieben. Je nach Gesellschaftsvertrag müssen auch die anderen Gesellschafter dem Anteilsübergang zustimmen. In jedem Fall ist dringend anzuraten, vor der Entscheidung für eine Beteiligung den Rat eines Steuerberaters einzuholen, damit die individuellen steuerlichen Belange der Gesellschafter beleuchtet werden.

Vor- und Nachteile einer Beteiligung

Vorteile	Nachteile
Gegebene, gewachsene und bewährte Unternehmensstrukturen	Einschränkung bei betrieblichen Entscheidungen
Einbringung neuer Ideen und Impulse für den weiteren geschäftlichen Erfolg	Wertminderung des Betriebes bei Fehlentscheidungen des Teilhabers
	Reibungsverluste durch Meinungsverschiedenheiten innerhalb der Geschäftsführung
	Eine eingegangene Bindung kann nur schwer wieder gelöst werden
	Ohne ausdrückliche Vereinbarung besteht Unklarheit darüber, ob oder zu welchen Konditionen später evtl. eine vollständige Übernahme erfolgen kann
	Gegebenenfalls Wegfall des Bestandsschutzes im Zusammenhang mit der Wiedereinführung der Meisterpflicht bei bestimmten Handwerksberufen (§ 126 HWO)



Inhalt eines Businessplans

Wie umfangreich Ihr Businessplan (Unternehmenskonzept) sein soll, hängt von Ihrem Vorhaben ab. Der Businessplan gliedert sich grob in die Vorhabensbeschreibung und den Zahlenteil. Hier finden Sie die ausschlaggebenden Fragen, auf die Ihr Businessplan idealerweise die Antworten gibt.

Eine klare Gliederung ist das A und O

Jedes Konzept sollte eine klare Gliederung sowie eine einfache und verständliche Ausdrucksweise aufweisen. Beginnen Sie mit den allgemeinen Daten: Wer gründet wo und wann. Außerdem ist auch die optische Form von Bedeutung. Noch bevor Sie ins Detail gehen, sollten Sie die wichtigsten Aspekte Ihres Businessplans in einer Zusammenfas-

sung darstellen. Danach folgt die Vorhabensbeschreibung und als Abschluss der Zahlenteil. Nur ein klarer und verständlicher Businessplan ist ein guter Businessplan. Schrecken Sie Ihre potenziellen Geldgeber nicht mit fachlich-technischen Einzelheiten ab, sondern überzeugen Sie mit Ihrem unternehmerischen Know-how.



Der Businessplan gliedert sich grob in die Vorhabensbeschreibung und den Zahlenteil. Formulieren Sie ihn klar und auch für den Laien verständlich.

Vorhabensbeschreibung

Geschäftsidee

- Worin besteht Ihre Geschäftsidee?
- Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?
- Was sind Ihre kurz- und langfristigen Unternehmensziele?

Produkt/Dienstleistung

- Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. anbieten?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot (evtl. Alleinstellungsmerkmal)?
- Wie werden Sie produzieren bzw. wie stellen Sie Ihre Leistungen zur Verfügung?
- Welchen Service bieten Sie an?

Markt und Wettbewerb

Kunden

- Wer sind Ihre Kunden?
- Wo sind Ihre Kunden?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?

Konkurrenz

- Wer sind Ihre gegenwärtigen und zukünftigen Konkurrenten?
- Was kosten die Produkte bzw. Dienstleistungen bei der Konkurrenz?
- Was sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Welche Schwächen/welchen Nachteil hat Ihr Unternehmen gegenüber Ihrem wichtigsten Konkurrenten?
- Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?

Standort

- Warum haben Sie sich für gerade diesen Standort entschieden?
- Welche Nachteile hat der Standort?
- Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?



In unserer Broschüre „Formulierungshilfen für Ihren Businessplan“ finden Sie zwei Beispielkonzepte für die Neugründung und die Übernahme eines Betriebes.

Marketing

Angebot

- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kunden?
- Was ist besser gegenüber dem Angebot der Konkurrenz?

Vertrieb

- Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- Welche Zielgebiete visieren Sie an?
- Welche Vertriebswege werden Sie nutzen?
- Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

Werbung und Kommunikation

- Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen planen Sie und zu welchem Zeitpunkt?

Bitte denken Sie bei allen Kommunikationsmaßnahmen, bei denen Sie Kundendaten elektronisch speichern bzw. weitergeben, an die Einhaltung der Vorgaben der DSGVO (Datenschutz-Grundverordnung).

Preisgestaltung

- Welche Leistungen bieten Sie zu welchem Preis an?
- Wie sind Sie auf diese Preise gekommen/ wie errechnen sich diese Preise?
- Sind Ihre Preise im Vergleich zum Wettbewerb eher niedrig oder hoch?
- Wie sind die durchschnittlichen Preise für diese Leistungen am Markt?

Unternehmensorganisation

Gründer

- Welche Berufsausbildung/Berufserfahrung haben Sie (z. B. Meisterprüfung)?
- Verfügen Sie über die erforderlichen kaufmännischen Kenntnisse?
- Welche besonderen Stärken besitzen Sie?
- Welche Defizite existieren? Wie werden Sie diese ausgleichen?
- Unterstützt Ihr Partner/Ihre Familie Ihr Vorhaben?

Rechtsform

- Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden? Aus welchen Gründen?
- Sind die steuerlichen und rechtlichen Folgen berücksichtigt?

Mitarbeiter

- Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?
- Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter aufweisen?

Chancen/Risiken

- Was sind die größten Chancen, die die Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten?
- Was sind die wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten?
- Wie wollen Sie eventuellen Risiken/Problemen begegnen?

Die Zahlen

Investition und Finanzierung

Investitionsplan

- Wie hoch ist der Kapitalbedarf für nötige Investitionen?
- Wie hoch ist der Kapitalbedarf für Betriebsmittel?
- Liegen Ihnen Kostenvoranschläge vor, die Ihre Investitionsplanung belegen?

Finanzierungsplan

- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- Welche Förderprogramme könnten für Sie infrage kommen?
- Welche Sicherheiten können Sie für Kredite sowie den Kontokorrent- (und evtl. Aval-)rahmen einsetzen?

Erfolgs- und Liquiditätsplanung

Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung

- Wie hoch planen Sie den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch planen Sie die Kosten für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch planen Sie den Gewinn für die nächsten drei Jahre?

Liquiditätsplanung

- Wie hoch planen Sie Ihre monatlichen Einnahmen im ersten Jahr?
- Wie hoch planen Sie Ihre monatlichen Ausgaben im ersten Jahr?





Schritte in die Selbstständigkeit

Am Anfang steht der Businessplan, wie er im vorangegangenen Kapitel beschrieben ist. Daran knüpfen sich weitere, im Folgenden aufgezeigte Entscheidungen, die Sie treffen müssen. Zusätzlich müssen Sie die notwendigen Gründungsformalitäten berücksichtigen.

Rechtsform

Die Wahl der Rechtsform Ihres Betriebes hängt sowohl von der Anzahl der gründenden Personen als auch von persönlichen (z. B. Leitung), betriebswirtschaftlichen (z. B. Kapitalaufbringung), gesellschaftsrechtlichen (z. B. Haftung) und steuerlichen Aspekten ab.



Die Wahl der geeigneten Rechtsform

Beachten Sie neben den eingangs genannten Punkten auch, wie aufwendig die Gründungsformalitäten sind und wie hoch Ihr Entscheidungsspielraum als Unternehmer ist. Ist nicht von Beginn an eine bestimmte Rechtsform notwendig, etwa weil Sie zusammen mit einem Partner gründen oder weil eine haftungsbe-

schränkende Rechtsform Sinn macht, dann entsteht durch die Anmeldung des Gewerbes beim zuständigen Gewerbeamt zunächst ganz automatisch und ohne weitere Formalitäten die Rechtsform eines Einzelunternehmens. Die meisten Selbstständigen starten in dieser Form und wechseln erst mit wachsender Geschäftstätigkeit in eine dann möglicherweise passendere Rechtsform. Diese ist veränderbar und damit an die Lebensphasen des Unternehmens



Die Unternehmensrechtsform ist veränderbar und sollte den Lebensphasen des Unternehmens angepasst werden.

anpassbar. Zu berücksichtigen ist jedoch, dass eine Rechtsformänderung durchaus mit einem hohen zeitlichen und finanziellen Aufwand verbunden sein kann, weil dabei viele steuerliche und rechtliche Regelungsbereiche zu beachten sind. Wenn Sie sich für die Gründung einer Kapitalgesellschaft entscheiden, muss

Ihnen bewusst sein, dass die rechtlichen Anforderungen an die Geschäftsführung einer GmbH deutlich höher sind, als dies bei einer Personengesellschaft der Fall ist. Machen Sie sich die Risiken bewusst und bereiten Sie sich intensiv darauf vor.

Die häufigsten Rechtsformen im Handwerk im Vergleich

Rechtsform	Einzelunternehmen	GbR	GmbH/UG (haftungsbeschränkt)	GmbH/UG ¹⁾ & Co. KG
Geschäftsführung	Unternehmer	alle Gesellschafter	Vertraglich bestellte(r) Geschäftsführer	Die GmbH / UG ¹⁾ als Komplementär durch ihre Geschäftsführer
Mindestkapital	nein	nein	ja	Ja, bei der GmbH/UG ¹⁾
Haftung	unbeschränkt	unbeschränkt, unmittelbar und solidarisch	Beschränkt auf das Vermögen des Unternehmens ²⁾	Komplementär (GmbH/UG ¹⁾) unbeschränkt, Kommanditist(en) mit seiner/ihren Einlage(n)
Ertragsteuern	Einkommensteuer, Solidaritätszuschlag, Gewerbesteuer	Einkommensteuer, Solidaritätszuschlag, Gewerbesteuer	Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag, Gewerbesteuer, (Einkommensteuer und Soli für Gesellschafter und Geschäftsführer)	Komplementär (GmbH/UG ¹⁾): Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag, Gewerbesteuer ⁴⁾ , Kommanditisten: Einkommensteuer, Solidaritätszuschlag, KG: Gewerbesteuer
Anforderungen an den Inhaber/ Geschäftsführer	normal	normal	hoch	hoch
Entscheidungs-spielraum	groß	groß	eingeschränkt	eingeschränkt
Gründungs-formalitäten	Gewerbeanmeldung, Eintragung in das entsprechende Verzeichnis gemäß Handwerksordnung bei der Handwerkskammer	Formloser Gesellschaftsvertrag genügt ³⁾ , Gewerbeanmeldung, Eintragung in das entsprechende Verzeichnis gemäß Handwerksordnung bei der Handwerkskammer	Notarieller Vertrag, Gewerbeanmeldung, Eintragung in das entsprechende Verzeichnis gemäß Handwerksordnung bei der Handwerkskammer	Notarieller Vertrag bei GmbH/UG ¹⁾ , formloser Gesellschaftsvertrag bei KG ³⁾ , Gewerbeanmeldung, Eintragung in das entsprechende Verzeichnis gemäß Handwerksordnung bei der Handwerkskammer
Eintragung in Handelsregister	Nur wenn Kaufmann gemäß HGB	Grundsätzlich nein, wenn aber Eintragung, dann wird aus der GbR eine OHG	ja	ja

1) Aus Platzgründen wird hier auf den ansonsten verpflichtenden Zusatz „(haftungsbeschränkt)“ verzichtet.

2) I. d. R. jedoch auch persönliche Haftung der Gesellschafter vom Kreditgeber verlangt.

3) Es ist auf jeden Fall ratsam, alle Vereinbarungen zwischen den Vertragspartnern schriftlich festzulegen.

4) Je nachdem, ob die Komplementär-GmbH/UG einen eigenen Geschäftsbetrieb hat oder lediglich Einkünfte aus ihrer Beteiligung an der KG erzielt.

Namensgebung

Die Bezeichnung eines Unternehmens steht für dessen Qualität und Leistung und kann durchaus zum (regional begrenzten) Markennamen werden. Es versteht sich daher von selbst, dass Sie Ihrem Unternehmen eine individuelle Bezeichnung, verbunden mit einem professionell designten, einzigartigen Logo, geben sollten.

Bei der Betriebsbezeichnung müssen Sie einige gesetzliche Vorgaben beachten, die vor allem dem Schutz des Verbrauchers dienen

- Welche Bezeichnung Sie für Ihren Betrieb wählen dürfen, hängt maßgeblich davon ab, ob dieser ins Handelsregister eingetragen ist (sein muss) oder nicht. Ist dies nicht der Fall, dürfen Sie Ihrem Betrieb keinen Fantasienamen geben. Der Betrieb sind Sie in Person und trägt somit auch Ihren Namen.
- Erlaubt sind lediglich werbewirksame Namenszusätze, die sich jedoch auf die Tätigkeit Ihrer Unternehmung beziehen müssen.
- Sie dürfen keine Bezeichnung verwenden, die gesetzlich geschützt ist.
- Die Bezeichnung darf nicht irreführend sein und über Größe und Bedeutung des Unternehmens hinwegtäuschen.



Bezeichnung und Logo gehören fortan auf alle Werbeträger Ihres Unternehmens. Weitere Informationen dazu finden Sie im Abschnitt Marketing.

Eintragung im Handelsregister

Ein Handwerksbetrieb muss dann in das Handelsregister beim Amtsgericht eingetragen werden, wenn er nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, wobei jedoch der Gesetzgeber hierfür keine eindeutigen Abgrenzungskriterien definiert hat. Ausschlaggebend ist das Gesamtbild der betrieblichen Verhältnisse. Die maßgeblichen Merkmale sind: Jahresumsatz, Anlagevermögen, Anzahl der Beschäftigten, Art und Anzahl der Geschäftsvorgänge, Inanspruchnahme und Gewährung von Krediten, Art der Buchführung, Größe und Beschaffenheit der Räume.

Kapitalgesellschaften (GmbH, UG (haftungsbeschränkt)) erlangen ihre Rechtsfähigkeit als juristische Person und insbesondere die Haftungsbeschränkung erst mit der Eintragung ins Handelsregister. Von Rechts wegen, also zwingend einzutragen, sind Kommanditgesellschaft und OHG.

Aber auch Handwerksbetriebe, die keine Verpflichtung zur Eintragung haben, können sich auf freiwilliger Basis eintragen lassen. Gründe dafür sind oftmals die Außenwirkung, der Wunsch, seinem Betrieb einen Fantasienamen zu geben oder, im Falle einer Betriebsübernahme, den Namen des übernommenen Betriebes weiterzuführen.

Ob das Unternehmen in das Handelsregister eingetragen werden muss, richtet sich nach Art und Umfang des Unternehmens und muss individuell beurteilt werden.

Erst mit der Handelsregistereintragung ist man berechtigt, einen Firmennamen zu führen, der nicht dem eigenen Namen entspricht. Mit der Eintragung sind aber auch besondere Pflichten verbunden, die sich aus den Vorschriften des Handelsgesetzbuches ergeben. Es ist daher empfehlenswert, dass Sie sich bei der Prüfung der Handelsregistereintragung beraten lassen.

Namensgebung und Namenszusätze

Bei nicht im Handelsregister eingetragenen Einzelunternehmen müssen der Familienname und ein ausgeschriebener Vorname der Inhaberin bzw. des Inhabers angegeben werden. Die zusätzliche Angabe des Meistertitels (falls vorhanden) oder der Gewerbebezeichnung ist sinnvoll, z. B.:

Hans Müller Schreinermeister

Bei der Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR) müssen der Familienname und ein ausgeschriebener Vorname eines jeden Gesellschafters genannt sein. Der Rechtsformzusatz GbR oder auch GdB ist nicht zwingend, ist aus Gründen der Transparenz aber empfehlenswert, z. B.:

Hans Müller & Martina Schulz GbR

Alle anderen Personengesellschaften wie OHG, KG und die Kapitalgesellschaften wie GmbH, Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt), die im Handelsregister eingetragen sein müssen, haben die Möglichkeit, ihren Firmennamen frei zu wählen. Allerdings muss in einem Zusatz die Rechtsform der Gesellschaft erkennbar sein, z. B.:

Neustädter Werkzeug OHG

Friseur Meier KG

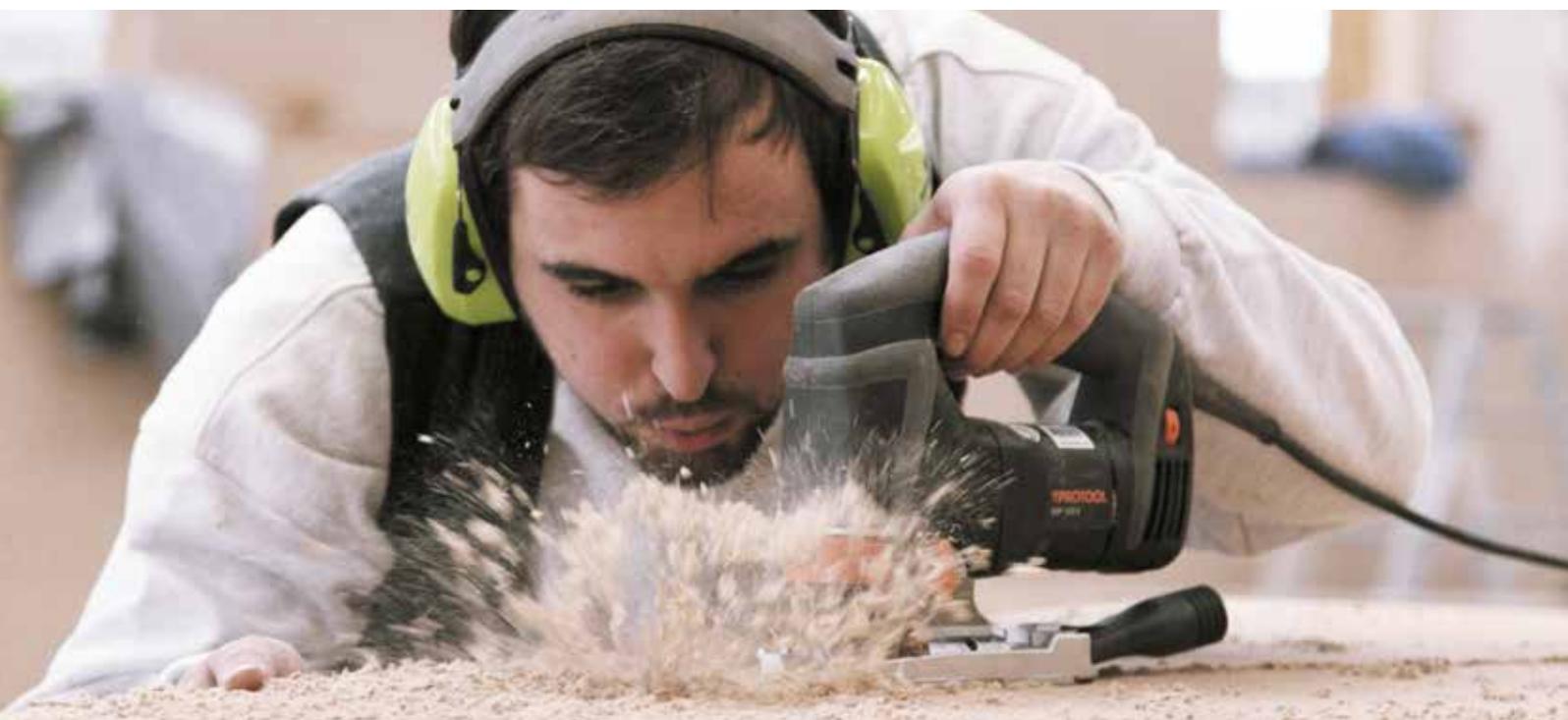
Bau-Profi GmbH

Fertigbau UG (haftungsbeschränkt)

Im Handelsregister eingetragene Einzelunternehmen müssen den Zusatz e. K./e. Kfr. (eingetragene/r Kaufmann/Kauffrau) führen, z. B.:

HansaBau e. K.

Bitte beachten Sie: Sofern Sie Ihren Unternehmensnamen frei wählen, ist eine vorherige Markenrecherche ein Muss, um etwaige Verletzungen von Markenrechten auszuschließen. Das Markenregister des Deutschen Patent- und Markenamts (www.dpma.de) ist öffentlich und kann von Ihnen, besser jedoch von einem Fachmann, im Vorfeld nach bereits geschützten Markennamen durchsucht werden.



Standort

Je nachdem, welche handwerkliche Tätigkeit Sie ausüben, ist der richtige Betriebsstandort für den geschäftlichen Erfolg mehr oder weniger von Bedeutung. Für viele Existenzgründer stehen persönliche Präferenzen (familiäre und persönliche Bindungen, Grundbesitz) an erster Stelle. Orientieren Sie sich bei der Wahl Ihres Standortes jedoch vor allem an wirtschaftlichen Kriterien.

Handwerke mit Ladengeschäft und handwerkliche Dienstleistungsbetriebe sollten sich besonders um die Nähe zum Kunden bemühen und die örtliche Konkurrenzsituation berücksichtigen. Für produzierende Handwerksbetriebe, die ihre Produkte an ihre Kunden liefern oder ihre Leistungen bei ihren Kunden erbringen, werden die Verkehrsanbindung, Fragen der Energieversorgung und des Immissions-schutzes eine wesentliche Rolle spielen. Eine Grundsatzfrage bei der Standortwahl ist heute die Leistungsfähigkeit der digitalen Infrastruktur vor Ort.

Wie viel Raum Sie tatsächlich benötigen, ergibt sich aus der Art Ihres Gewerbes, den geplanten Tätigkeitsbereichen sowie der angestrebten Betriebsgröße. Bei der Auswahl und Gestaltung Ihrer Betriebsstätte sind gesetzliche Beschränkungen zwingend zu beachten: Neben baurechtlichen Fragestellungen müssen Sie sich auch mit der Arbeitsstättenverordnung und den verschiedenen Unfallverhütungsvorschriften Ihrer Branche auseinandersetzen.

Die gewerbliche Nutzung von baulichen Anlagen wie Hallen, Werkstätten, Büroräumen oder Stellplätzen ist in den meisten Fällen genehmigungspflichtig. Eine Gewerbeanmeldung reicht nicht aus, sie ersetzt keine Genehmigung für bauliche Nutzungen. Nutzungsänderungen sind vom Betriebsinhaber oder Gebäudevermieter bei der zuständigen Genehmigungsbehörde zu beantragen. In Bayern

ist das grundsätzlich der jeweilige Landkreis oder die Stadt.

Sie sollten sich bereits frühzeitig um die Nutzungsänderung kümmern, denn die Genehmigungsverfahren nehmen i. d. R. einige Zeit in Anspruch.

Für die Wahl Ihres Betriebsstandortes gibt es verschiedene Möglichkeiten. Es muss nicht immer gleich ein Neubau geplant werden. Miete bzw. Pacht oder Kauf bestehender Räumlichkeiten sind weitere überlegenswerte Varianten.



Die gewerbliche Nutzung ist in den meisten Fällen genehmigungspflichtig. Eine Gewerbeanmeldung reicht nicht aus, denn sie ersetzt keine Genehmigung für bauliche Nutzungen.



Miete/Pacht	Kauf	Neubau
+ geringer Kapitaleinsatz	+ Vermögensbildung durch ersparte Miete	+ Räumlichkeiten passen optimal zum Betrieb
+ Wegfall des Investitionsrisikos	+ Standortsicherung	+ Investitionen sind bedarfsgerecht
- keine Vermögensbildung durch Mietzahlungen	- hohe Kapitalbindung	- teurer als Kauf
- eventuell Umbau- und Renovierungskosten	- eventuell Umbau- und Renovierungskosten	- hohe Kapitalbindung
- eventuell beschränkte Erweiterungsmöglichkeiten	- eventuell beschränkte Erweiterungsmöglichkeiten	- volles Investitionsrisiko

Diese Standortfaktoren sollten Sie berücksichtigen

- Wie groß ist das Einzugsgebiet?
- Wie viele potenzielle Kunden wohnen in der Umgebung?
- Wie hoch ist die Kaufkraft der potenziellen Kundschaft?
- Gibt es Tendenzen in der Kaufkraftentwicklung, die bereits abzusehen sind?
- Wie viele Konkurrenten finden sich in der Umgebung?
- Welche Verkaufsstrategie verfolgen diese (Preis, Sortiment, Service usw.)?
- Wie sind Verkehrslage und Verkehrsanbindung?
- Existieren ausreichend Parkmöglichkeiten?
- Wie ist der Stand der örtlichen Verkehrs- und Bauleitplanung?
- Welche nicht zur Konkurrenz zählenden Betriebe und Geschäfte sind in der Nähe angesiedelt und wie ist deren Anziehungskraft?
- Wie sieht die unmittelbare Nachbarschaft aus?
- Wie hoch sind die Standortkosten (Gewerbesteuerhebesatz usw.)?
- Ist die Materialversorgung problemlos zu bewerkstelligen?
- Wie sieht es mit der Breitbandversorgung aus?

Marketing

Ziel des Marketings ist es, sich dauerhaft in Märkten zu behaupten, die durch eine hohe Wettbewerbsintensität gekennzeichnet sind. Ohne schlüssiges Marketingkonzept ist heute kein Handwerksbetrieb erfolgreich zu führen. Um die Wettbewerbsfähigkeit seines Betriebes zu sichern, ist eine intensive und effektive Kundenorientierung absolut notwendig – von Beginn an!

Als künftige Inhaberin bzw. künftiger Inhaber eines Betriebes müssen Sie alle betrieblichen Entscheidungen in einer kunden- und markt-orientierten Denkweise treffen. Von Bedeutung ist, was Ihr Kunde von Ihnen erwartet, nicht, was Sie von ihm erwarten.

Handwerksbetriebe betreiben in vielen Bereichen Marketing. Ob man Verkaufsgespräche führt, telefoniert, Briefpapier kauft – alles hat mit Marketing zu tun. Diese Bestandteile werden allerdings häufig unbewusst und damit ziellos eingesetzt. Ein solch unstrukturierter Umgang mit einzelnen Marketinginstrumenten kostet viel Geld, bringt aber mitunter keinen oder nur wenig Erfolg.

Entwickeln Sie ein einheitliches Erscheinungsbild für Ihr Unternehmen, am besten mit professioneller Hilfe. Die Entwicklung eines Logos sowie die Wahl von Schrift und Farbe sind ein anspruchsvoller Vorgang. Schließlich muss das

Ergebnis für alle Anwendungen passen – von der Visitenkarte über Flyer und Internetseite bis zur Bautafel. Planen Sie dafür und für Ihre Werbemaßnahmen genügend Zeit und Geld ein.

Folglich gilt es, Marketing zu planen und zielgerichtet einzusetzen. Ein geplanter und wirtschaftlicher Einsatz wird Sie bekannter und für die Kunden attraktiver machen. Damit werden Sie wettbewerbsfähiger und erhöhen Ihre Marktchancen, verbessern die Identifikation Ihrer Mitarbeiter mit dem Unternehmen und steigern somit die Produktivität Ihres Betriebes. Daraus resultieren wiederum höhere Erträge.

Trotz des Einflusses gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen kann sich jedes Unternehmen durch sein Marktverhalten die eigene spezielle Konjunktur schaffen.



Legen Sie sich ein schlüssiges, strukturiertes Marketingkonzept zurecht, das Ihnen Aufmerksamkeit beim Kunden verschafft. Dabei sollten Sie sich nicht scheuen, professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen.

Für ein zielgerichtetes Marketing sollten Sie sich folgende prinzipiellen Fragen stellen und die Antworten im Businessplan festhalten

- Welche Produkte und Dienstleistungen will ich meinen Kunden anbieten?
- Wer sind die für diese Produkte und Leistungen infrage kommenden Zielgruppen?
- Mit welchen Argumenten kann ich diese potenziellen Kunden überzeugen, bei mir zu kaufen?
- Mit welchen Marketingaktivitäten kann ich diese Kunden am effizientesten erreichen?
- Wie gestalte ich meine Preispolitik im Hinblick auf diese Kunden?

Aktuelle Entwicklungen und Trends

Die demografische Entwicklung der Gesellschaft und der damit verbundene Wertewandel verändern die Märkte immer schneller – eine echte Chance für spezialisierte Handwerksunternehmen!

Berücksichtigen Sie diese Entwicklungen bei Ihren Überlegungen, welche Produkte und Dienstleistungen Sie welchen Kunden anbieten wollen.

Diese Entwicklungen sollten Sie in Ihrem Marketingkonzept berücksichtigen

- Unsere Gesellschaft altert. Dies ist kein Trend im eigentlichen Sinne, sondern eine Tatsache. Das Erhalten und Pflegen des Bestehenden spielt künftig eine größere Rolle als Neuanschaffung oder Neubau. Sicherheits- und Bequemlichkeitsansprüche steigen. Kunden werden anspruchsvoller, Beratung und Betreuung bestimmen die Kundenzufriedenheit.
- Gesundheit und Umwelt stehen im Vordergrund. Gefragt sind Betriebe, die intelligente Lösungen bieten zur Reinhaltung von Luft, Wasser und Boden, zur Reduzierung von Emissionen, zur Einsparung von Energie und Wasser sowie zur Vermeidung und Wiederverwertung von Abfällen. Produkte für ein gesundes Leben stehen hoch im Kurs.
- Viele Kunden wünschen sich echten, hervorragenden Service. Leistungen aus einer Hand, Durchführung von Leistungen in Abwesenheit, regelmäßige Renovierungschecks (Möbel, Heizung, Gebäudefassade, Dach usw.) werden immer stärker nachgefragt. Dadurch steigt der Druck, sich zu Kooperationen zusammenzuschließen.
- Höhere Einkommen verstärken die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Produkten in höheren Preissegmenten.
- Der Trend zum „Do it yourself“ hält an.
- „Outsourcing“ lautet das Schlagwort. Die Industrie verringert ihre Fertigungstiefe und vergibt immer mehr Aufträge und Dienstleistungen an kleine, leistungsfähige Betriebe.
- Der Bedarf an Dienstleistungen steigt bei Privatkunden (Freizeitgestaltung, Urlaub, Unterstützung und Pflege älterer und bedürftiger Menschen), in der Industrie (Planungs- und Ingenieurleistungen, Pflege und Wartung, Reinigung, Sicherheit) wie auch bei der öffentlichen Hand.
- Auch traditionelle, vielfach totgesagte Handwerke erleben eine Renaissance. So bietet z. B. die Restaurierung dem Handwerk die Möglichkeit, alte Handwerkstechniken wieder mit Leben zu erfüllen.

Mitarbeiter

Im besten Fall floriert Ihr Unternehmen so, dass Sie die Arbeit nicht mehr allein bewerkstelligen können und Sie auf Dauer ohne qualifizierte Mitarbeiter nicht auskommen werden.

Wenn immer mehr Kunden abgesagt werden muss, weil neue Aufträge nicht mehr übernommen werden können, wenn die familiäre Situation darunter leidet oder wenn der Selbstständige kurz vor dem Burnout steht, ist es spätestens an der Zeit, Mitarbeiter einzustellen.

Oft beziehen sich erste Überlegungen auf den Freundes- und Bekanntenkreis oder auf ehemalige Kollegen. Es ist sicherlich wichtig, dass Ihnen Ihre Mitarbeiter sympathisch sind, aber das alleine ist nicht ausschlaggebend. Die Suche muss also anders ablaufen. Sie müssen sich im Klaren darüber sein, was Sie von dem einzustellenden Mitarbeiter erwarten, welche Leistungen erbracht werden sollen und welche Vorkenntnisse dafür notwendig sind.

Dieses Anforderungsprofil fließt in eine Stellenbeschreibung ein, die dann die Grundlage für die Stellenausschreibung ist.

Nicht zu vergessen ist auch, welchen zeitlichen Umfang die Stelle haben soll. Denn schließlich ist der Kostenfaktor nicht unwichtig.

Nach der Definition des Anforderungsprofils schreiben Sie die Stelle aus. Eine Anzeige in einer Zeitung kann dabei ebenso gewinnbringend sein wie die Suche über den Arbeitgeberservice der Agentur für Arbeit, in verschiedenen Stellenportalen im Internet oder über

eine Zeitarbeitsfirma. Anschließend prüfen Sie die eingehenden Bewerbungen und führen Bewerbungsgespräche mit den infrage kommenden Kandidaten.

Lassen Sie sich auch zu Zuschüssen und Förderungsmaßnahmen für die Einstellung von Mitarbeitern oder Auszubildenden beraten.



Nutzen Sie das Mittel der Stellenbeschreibung, in der Sie genau definieren, was Sie von dem einzustellenden Mitarbeiter erwarten, fachlich wie persönlich.

Mitarbeiter können alles – wenn man ihnen gutes Werkzeug an die Hand gibt, wenn man sie weiterbildet, vor allem aber, wenn man Ihnen etwas zutraut.



Finanzierung

Für die Finanzierung Ihrer Existenzgründung können Sie verschiedene Geldquellen nutzen:

- Eigenkapital (erspartes Kapital, Schenkungen, vorhandene Maschinen, Werkzeuge, Fahrzeuge usw.)
- Öffentliche Finanzhilfen in Form von Zuschüssen oder Darlehen
- Darlehen und Kredite von Banken und Versicherungen
- Lieferantenkredite
- Beteiligungskapital
- Gesellschafterdarlehen
- Mezzaninkapital

Je nach Branche, Art der Gründung und notwendigen Investitionen erfordert die Gründung eines Unternehmens mehr oder weniger Kapital. Und auch die Anlaufzeit, also die Zeit von der Betriebseröffnung bis zum ersten Geldeingang, muss finanziert werden. In der Regel setzt sich eine Finanzierung aus einer Kombination mehrerer der genannten Geldquellen

zusammen. Natürlich ist es umso besser, je mehr eigene Finanzmittel zur Verfügung stehen. Ganz ohne Eigenkapital funktioniert eine erfolgreiche Existenzgründung meist nicht. Schon deshalb nicht, weil Banken einen gewissen Eigenanteil bei der Finanzierung voraussetzen.

Die Erfahrung zeigt, dass die eigenen finanziellen Mittel bei Gründern meist eher knapp bemessen sind. Auch ist es nicht ratsam, seine privaten Finanzreserven vollständig für die Unternehmensgründung aufzubrauchen. Fremdkapital aufzunehmen ist ein ganz normaler Vorgang. Solange Sie sinnvolle Investitionen für Ihren Betrieb tätigen und damit Vermögenswerte schaffen, ist gegen die Aufnahme von Fremdkapital grundsätzlich nichts einzuwenden.

Wichtige Finanzierungsregeln

- Das Anlagevermögen (Grundstück, Gebäude, Maschinen, Werkzeuge, Einrichtungsgegenstände, Fahrzeuge usw.) sollte vorwiegend mit Eigenkapital und langfristigen Krediten finanziert werden. Auch ein Teil des Umlaufvermögens (z. B. ein eiserner Bestand an Vorräten) lässt sich in die langfristige Finanzplanung einbeziehen.
- Die Laufzeit der Darlehen sollte höchstens der Nutzungsdauer der finanzierten Investitionen entsprechen.
- Achten Sie stets darauf, dass Sie zu jeder Zeit Ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen können, dass die dafür notwendige Liquidität immer gegeben ist.



Fördermöglichkeiten

Die Finanzierung der Existenzgründung durch Betriebsneugründung, Übernahme eines Handwerksbetriebes oder auch Beteiligung an einem Betrieb wird vom Staat in Form öffentlicher Förderdarlehen unterstützt. Neben einem Zinsvorteil bieten diese Darlehen für den Kreditnehmer weitere Vorzüge wie tilgungsfreie Anlaufjahre. Als Anreiz für die Kreditinstitute, Darlehen aus diesen Förderprogrammen zu vergeben, gewährt die Förderbank der Hausbank des Kreditnehmers bei einigen Programmen eine anteilige Risikoentlastung für den Fall, dass der Kredit ausfallen sollte (Stichwort „Haftungsfreistellung“).

Diese Darlehen werden bei Banken oder Sparkassen beantragt („Hausbankprinzip“). Die Kreditinstitute refinanzieren die von ihnen ausgereichten Mittel bei öffentlichen Förderbanken. Die wichtigsten Institute sind auf Landesebene die LfA Förderbank Bayern (www.lfa.de) und auf Bundesebene die KfW Bankengruppe (www.kfw.de). Übrigens: Haftungsfreistellung bedeutet nicht, dass Sie als Kreditnehmer von der Haftung für den Kredit befreit sind. Haftungsfreistellung ist eine Vereinbarung zwischen Förderbank und Hausbank. Die Hausbank wird teilweise von ihrer Haftung für den an Sie durchgeleiteten Förderkredit gegenüber der Förderbank befreit. Dadurch sinkt das Risiko der Hausbank bei der Kreditvergabe und sie ist dadurch möglicherweise eher bereit, ein entsprechendes Engagement einzugehen.

Bei fehlenden oder nicht ausreichenden Sicherheiten kann Sie darüber hinaus die Bürgschaftsbank Bayern (www.bb-bayern.de) durch eine Bürgschaft bei der Kreditgewährung unterstützen.

Zu beachten ist, dass diese Mittel noch vor Investitionsbeginn beantragt werden müssen („Vorbeginnklausel“). Auf die Gewährung der staatlichen Finanzierungshilfen besteht kein Rechtsanspruch. Die Gründerin bzw. der Gründer muss nachweisen, dass das Vorhaben eine

dauerhafte und tragfähige Existenz bietet. Dies geschieht am besten durch die Vorlage eines aussagekräftigen Businessplans.

Neben den Förderdarlehen gibt es Förderprogramme in Form von Zuschüssen, durch die das Beratungshonorar für freiberufliche Unternehmensberatungen, die eine Unternehmerin oder einen Unternehmer in der Gründungs- oder Übernahmephase fachlich begleiten und coachen, teilfinanziert werden kann.

Eine Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus kann unter bestimmten Voraussetzungen durch die Agentur für Arbeit in Form eines „Gründungszuschusses“ gefördert werden. Auch die gesetzliche Rentenversicherung kann einen Gründungszuschuss bei Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit im Rahmen von „Leistungen zur Teilhabe am Arbeitsleben“ im Zusammenhang mit beruflichen Rehabilitationsmaßnahmen gewähren.

Des Weiteren gibt es unter Umständen Förderungen oder Investitionszuschüsse der Landkreise, Städte oder Gemeinden.

Informieren Sie sich über die Fördermöglichkeiten Ihres Gründungs-, Übernahme- oder Beteiligungsvorhabens bei Ihrer Handwerkskammer.

Persönliche und betriebliche Absicherung

Bevor Sie sich ganz auf die betrieblichen Aufgaben konzentrieren, sollte Ihr persönlicher Vorsorge-Rahmenplan stehen. Für die Absicherung von Risiken im privaten wie im betrieblichen Bereich sind Sie als Unternehmerin/Unternehmer selbst verantwortlich. Es gilt: Es gibt keine Patentrezepte, jeder Fall ist individuell zu lösen. Lassen Sie sich von Versicherungsfachleuten Ihres Vertrauens beraten, wie Sie Ihr persönliches und betriebliches Vorsorgekonzept gestalten.

Ihre betrieblichen Risiken

Bei den Betriebsversicherungen sollten Sie zunächst prüfen, welche Risiken wirklich versicherungswürdig sind.

Betriebshaftpflichtversicherung

Auch wenn sie nicht tatsächlich „Pflicht“ ist, wie der Name vermuten lassen könnte, gilt: Jeder Betrieb sollte eine derartige Versicherung haben! Sie tritt ein, wenn Sie oder auch Ihre Mitarbeiter „fremden Dritten“, das können Kunden sein oder Besucher Ihres Betriebes oder jede x-beliebige andere Person, in Ausübung Ihrer/ihrer Tätigkeit Schäden an Leib und Leben, Sachen oder Vermögen zufügen und entsprechende Schadenersatzansprüche an Sie gestellt werden. Wichtig dabei ist, dass die Versicherungssummen zu Ihrem Handwerk passen. Manche Versicherungsunternehmen bieten berufsspezifische Deckungskonzepte an. Die Prämien richten sich meist nach der Lohnsumme oder werden nach Mitarbeitern oder anhand von Umsatzklassen berechnet. Klären Sie daher immer, welche die günstigere Alternative ist. Eine Betriebshaftpflichtversicherung bewahrt Sie nicht vor Haftungsansprüchen aufgrund mangelhafter oder nicht erbrachter Erfüllungsleistungen. Beachten Sie bitte, dass Sie Umweltschäden, Bearbeitungsschäden, Folgeschäden, Allmählichkeitsschäden und Produkthaftungsschäden regelmäßig gesondert versichern müssen.

Sonstige Sachversicherungen

Sie können Ihr Betriebsgebäude durch eine Gebäudeversicherung und Ihr wertvolles Betriebsinventar durch eine Geschäftsinhaltsversicherung schützen. Hier können Sie – je nach Bedarf – die Risiken Feuer, Einbruch/Diebstahl, Vandalismus, Leitungswasser, Glas und Sturm bis hin zu sogenannten Elementarschäden (z. B. Hochwasser) in Ihre Police miteinschließen. Der Geschäftsschaden aus einer Betriebsunterbrechung ist als Zusatz versicherbar. Die Gebäude- sowie auch die Geschäftsinhaltsversicherung können als sogenannte Neuwertversicherungen abgeschlossen werden. Sie erhalten dann bei einem Schaden nicht den Zeitwert ersetzt, sondern den Neuwert, um die Ersatzinvestitionen auch realisieren zu können.

Ihre private Sicherheit

Krankheit

Seit 2009 besteht die allgemeine Krankenversicherungspflicht. Selbstständige haben die Möglichkeit, sich entweder freiwillig gesetzlich oder privat zu versichern. Achten Sie darauf, dass Ihre Krankenversicherung eine bedarfsgerechte Absicherung des Entgeltausfalles bei Krankheit, z. B. durch Kranken(tage)geld, beinhaltet.

Berufsunfähigkeit

Schon in jungen Jahren berufsunfähig zu werden ist zwar statistisch gesehen weniger wahrscheinlich, hat aber umso fatalere monetäre Folgen, da Sie um die Möglichkeit gebracht werden, sich den Lebensunterhalt zu verdienen, geschweige denn ein eigenes Vermögen zu erarbeiten. Sichern Sie sich deshalb so früh wie möglich mit einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) ab, die Ihnen im Fall der Berufsunfähigkeit eine auskömmliche monatliche Rente garantiert. Da diese private Rentenzahlung in der Regel nur bis zum Rentenalter läuft, muss die Berufsunfähigkeitsabsicherung mit der Altersversorgung abgestimmt sein.

Auch die gesetzliche Rentenversicherung (GRV) bietet einen Schutz gegen verminderte Erwerbsfähigkeit oder Erwerbsunfähigkeit. Nicht unwichtig zu wissen ist auch, dass die GRV eine Hinterbliebenenrente und Leistungen im Rahmen der medizinischen und beruflichen Rehabilitation bietet. Wenn Sie also, wie im Folgenden noch dargestellt, vor der Entscheidung stehen, ob Sie die GRV aufkündigen sollen oder nicht, sollte das bei Ihrer Entscheidung berücksichtigt werden.

Unfall

Ein auch wichtiger Baustein im Gefüge Ihrer privaten Absicherung ist eine Unfallversicherung (UV). Möglichkeiten, sich zu versichern, bestehen bei Ihrer Berufsgenossenschaft (gesetzl. UV) oder einer privaten Versicherung. Erkundigen Sie sich aber vorab, ob Sie nicht ohnehin zu einer der wenigen Berufsgruppen gehören (z. B. Friseur, Fotografen, Herren- und Damenschneider), für die bei der Berufsgenossenschaft eine Versicherungspflicht für Unternehmerinnen und Unternehmer besteht.

Die Berufsgenossenschaft leistet bei Gesundheitsschäden infolge eines Arbeits- oder Wegeunfalls oder einer Berufskrankheit. Sie übernimmt die Kosten der medizinischen, beruflichen und sozialen Rehabilitation und zahlt im Invaliditätsfall eine Rente, deren Höhe

sich am Schweregrad der Invalidität bemisst. Aber: Der berufsgenossenschaftliche Versicherungsschutz erstreckt sich nur auf Ihre gewerblich-betriebliche Tätigkeit, schützt Sie aber nicht, wenn der Gesundheitsschaden in Ihrer Freizeit, im Urlaub oder beim Sport eintritt.

Alternativ oder ergänzend zur gesetzlichen UV können die genannten Unfallrisiken je nach Vertragsgestaltung mehr oder weniger auch durch eine private Unfallversicherung abgedeckt werden, wobei hier eine Abgrenzung zwischen Beruf und Freizeit nicht vorgenommen wird. Aber: Eine private Unfallversicherung versichert ausschließlich unfallbedingte, nicht aber krankheitsbedingte Invalidität. Sie ist keine Alternative zur Berufsunfähigkeitsversicherung.

Altersvorsorge

Handwerker, die sich in zulassungsfreien (Anlage B1 HwO) und handwerksähnlichen Berufen (Anlage B2 HwO) selbstständig machen, können wählen, ob sie in der gesetzlichen Rentenversicherung (GRV) weiterhin versichert sein wollen oder nicht. Im Bereich der zulassungspflichtigen Handwerke (Anlage A HwO) müssen selbstständige Handwerker allerdings mindestens 216 Monatsbeiträge in die GRV eingezahlt haben, bevor sie einen Antrag auf Befreiung stellen können. Das gilt für Einzelunternehmer wie für Gesellschafter von Personengesellschaften, die die Eintragungsvoraussetzungen in Anlage A HwO in ihrer Person erfüllen.

Die gesetzliche Rente bildet das Fundament für die eigene Altersversorgung. Die Entwicklung der Altersstruktur in unserer Gesellschaft und die Unsicherheit in Bezug auf deren Auswirkungen auf das gesetzliche Rentensystem machen es gerade für junge Handwerker unumgänglich, sich eigenverantwortlich eine zusätzliche private Altersversorgung aufzubauen und damit möglichst frühzeitig zu beginnen.

Aufgrund der Komplexität des Themas und der Tragweite Ihrer Entscheidung empfehlen wir Ihnen eine Beratung durch die Handwerkskammer oder die Deutsche Rentenversicherung. Die Grundzüge sind:

Anlage A der HwO – zulassungspflichtige Handwerke

Einzelunternehmen	Versicherungspflicht des Inhabers, wenn er die Voraussetzungen zur Eintragung in die Handwerksrolle erfüllt*
Personengesellschaften	Versicherungspflicht für alle Gesellschafter, die die Eintragungsvoraussetzungen erfüllen
Kapitalgesellschaften	Differenzierung nach dem Gesellschaftsverhältnis (Beispiel: keine Versicherungspflicht bei geschäftsführendem Alleingesellschafter)
Monatlicher Gewinn < 450 EUR	keine Versicherungspflicht (Befreiungsantrag möglich)

Anlage B1 und B2 der HwO – zulassungsfreie Handwerke und handwerksähnliches Gewerbe

Anlage B1	keine Versicherungspflicht bei Eintragung ab dem 01.01.2004
Anlage B2	keine Versicherungspflicht

* Sonst Beschäftigung eines qualifizierten Betriebsleiters handwerksrechtlich erforderlich

Arbeitslosigkeit

Sie haben in den ersten drei Monaten nach Aufnahme Ihrer selbstständigen Tätigkeit die Möglichkeit, sich bei der Agentur für Arbeit freiwillig gegen das Risiko der Arbeitslosigkeit zu versichern, indem Sie weiterhin Beiträge in die gesetzliche Arbeitslosenversicherung leisten. Das bedeutet, dass Sie sich wieder arbeitssuchend melden und Leistungen von der Agentur für Arbeit beziehen können, sollte Ihre Existenzgründung scheitern.

Die Voraussetzungen für das Versicherungspflichtverhältnis auf Antrag, so die offizielle Bezeichnung, sind, dass Sie innerhalb der letzten 30 Monate mindestens 12 Monate in einem sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnis gestanden oder unmittelbar vor Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit eine Entgeltersatzleistung des Sozialgesetzbuches III (z. B. Arbeitslosengeld I) bezogen haben und zukünftig Ihre selbstständige Tätigkeit mindestens 15 Stunden wöchentlich ausüben werden.

Gründerinnen und Gründer zahlen im Jahr der Gründung und im Folgejahr nur den halben Beitrag.

Anmeldungen

Die Gründungsformalitäten sollten Sie erst dann angehen, wenn Sie den Gründungstermin festlegen können, alle wichtigen Fragen geklärt sind und die Finanzierung steht. Die Handwerkskammern informieren Sie, wo Sie Ihren Betrieb anmelden müssen. Mitunter gibt es Formularcenter, in denen Sie alle Anmeldungen zeitsparend erledigen können.

Handwerkskammer

Sie dürfen Ihr Handwerk nur dann als stehendes Gewerbe betreiben, wenn Sie die Eröffnung des Betriebes der Handwerkskammer anzeigen und Ihre geplante Tätigkeit in die Handwerksrolle oder das entsprechende Verzeichnis eintragen lassen. Bitte klären Sie deshalb schon zu Beginn Ihrer Überlegungen die handwerksrechtlichen Voraussetzungen für das geplante Vorhaben.

Gewerbeamt

Jedes Gewerbe muss beim für den Betriebsitz zuständigen Gewerbeamt angemeldet werden. Dieses wird dann weitere Behörden informieren, u. a. das Finanzamt, Berufsgenossenschaften, Handwerkskammer und Industrie- und Handelskammer. Warten Sie aber nicht unbedingt ab, bis Sie von diesen Institutionen angeschrieben werden. Es geht schneller und ist sicherer, wenn Sie direkt Kontakt aufnehmen und sich anmelden.

Handelsregister

Wie im Kapitel „Schritte in die Selbstständigkeit“ unter Punkt „Namensgebung“ schon ausführlich erläutert, müssen Einzelunternehmer und Gesellschaften bürgerlichen Rechts, deren Geschäftsumfang, Umsatzhöhe und

Vermögen vergleichsweise gering sind, nicht im Handelsregister eintragen werden, können dies aber freiwillig tun. Erst wenn der Betrieb nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, ist eine Eintragung notwendig. KG und OHG müssen zwingend im Handelsregister eingetragen werden, Unternehmen der Rechtsformen GmbH und Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) erlangen ihre Rechtsfähigkeit und insbesondere die Haftungsbeschränkung erst durch die Eintragung. Die Eintragung erfolgt über ein Notariat.

Finanzamt

In der Abgabenordnung ist geregelt, dass Steuerpflichtige dem zuständigen Finanzamt innerhalb eines Monats nach Eröffnung eines land- und forstwirtschaftlichen oder gewerblichen Betriebes oder Aufnahme einer freiberuflichen Tätigkeit weitere Auskünfte über die für die Besteuerung erheblichen rechtlichen und tatsächlichen Verhältnisse erteilen müssen. Dies erfolgt mithilfe des „Fragebogens zur steuerlichen Erfassung“, den Sie unaufgefordert und grundsätzlich elektronisch über das Dienstleistungsportal der Steuerverwaltung „ELSTER – Ihr Online-Finanzamt“ an Ihr zuständiges Finanzamt übermitteln müssen. Erst wenn der ausgefüllte Fragebogen zusammen mit den erforderlichen Unterlagen beim Finanzamt vorliegt, wird Ihnen Ihre betrieb-

liche Steuernummer zugeteilt, die Sie für die ordnungsgemäße Rechnungsstellung zwingend benötigen.

In diesem Fragebogen zur steuerlichen Erfassung machen Sie – neben der Beantwortung allgemeiner Fragen – Angaben hinsichtlich des zu erwartenden Gewinns und Umsatzes.

Auf Grundlage Ihrer Gewinnprognose wird die Höhe Ihrer vierteljährlichen Einkommen- und Gewerbesteuervorauszahlungen festgelegt. Ihre Umsatzschätzung ist maßgeblich für die Beurteilung, ob Sie die sogenannte Kleinunternehmerregelung in Anspruch nehmen können (siehe hierzu die Ausführungen zur Nebenerwerbsgründung) und ob Sie, was seit dem Steuerjahr 2021 möglich ist, im Falle, dass die Kleinunternehmerregelung für Sie nicht infrage kommt, Ihre Umsatzsteuervoranmeldungen anstatt monatlich vierteljährlich abgeben können. Zur Erklärung: Wenn Sie als Neugründer von Beginn an zur Umsatzsteuer optieren, müssen Sie gemäß Umsatzsteuergesetz im Gründungs- und im darauffolgenden Kalenderjahr normalerweise eine monatliche Umsatzsteuervoranmeldung abgeben. Diese generelle Verpflichtung wird durch das am 01.01.2020 in Kraft getretene Dritte Bürokratieentlastungsgesetz (BEG III) für die Steuerjahre 2021 bis 2026 ausgesetzt. In diesem Zeitraum können Gründer ihre Umsatzsteuervoranmeldungen vierteljährlich abgeben, allerdings nur, wenn die Jahres-Umsatzsteuer 7.500 EUR nicht übersteigt.

Um Fehler und daraus resultierende steuerliche Nachteile zu vermeiden, sollten Sie diesen Fragebogen am besten in Abstimmung mit Ihrem Steuerberater ausfüllen.

Berufsgenossenschaften

Jeder Unternehmer gehört kraft Gesetzes der zuständigen Berufsgenossenschaft (BG) an – auch wenn keine Mitarbeiter beschäftigt werden. Deshalb sind Sie verpflichtet, die

Gründung Ihres Unternehmens binnen einer Woche nach tatsächlichem Betriebsbeginn der BG anzuzeigen. Wenn Sie unsicher sind, welche BG für Sie zuständig ist, erkundigen Sie sich bei der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung (DGUV): www.dguv.de

Tarifliche Sozialkassen

In bestimmten Wirtschaftszweigen besteht aufgrund jeweils allgemein verbindlicher Tarifverträge für alle Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber die Verpflichtung, an Sozialkassenverfahren teilzunehmen. Zu diesen Wirtschaftszweigen gehören z. B. das Baugewerbe, Dachdecker, Maler und Lackierer, Gerüstbauer, Schornsteinfeger oder Steinmetze und Steinbildhauer. Klären Sie unbedingt ab, ob für Ihr Unternehmen eine Pflichtmitgliedschaft besteht. Nur so können Sie hohe Beitragsnachforderungen ausschließen. Die Prüfung erfolgt individuell durch die jeweilige Beitrags-Einzugsstelle.

Agentur für Arbeit

Sobald Sie zum ersten Mal Mitarbeiter, Minijobber oder Auszubildende beschäftigen möchten, benötigen Sie eine Betriebsnummer von der Agentur für Arbeit. Den Antrag können Sie online beim Betriebsnummern-Service der Bundesagentur für Arbeit stellen (www.arbeitsagentur.de/unternehmen/betriebsnummern-service). Die Betriebsnummer wird für die Meldung zur Sozialversicherung benötigt.

Branchenspezifische Versorger

In verschiedenen Branchen kommen weitere Anmeldungen auf Gründende zu. Beispielsweise bei den örtlichen Strom- und Gasversorgern, die eigene Installateurverzeichnisse führen, oder bei der Präqualifizierungsstelle in den Gesundheitshandwerken zur Abrechnung mit den Krankenkassen.

Gründung im Nebenberuf

Oft erfolgt eine Existenzgründung im Handwerk nicht auf voll-
werblicher Basis, sondern „nur“ nebenher, d. h. unter Beibehaltung
des hauptberuflichen Beschäftigungsverhältnisses. Es gibt in vielen
Punkten einen Gleichlauf mit einer Existenzgründung im Vollerwerb,
aber auch einige Besonderheiten. Einen Überblick gibt dieses
Kapitel.

Chancen und Risiken

Die nebenberufliche Gründung erlaubt es, den
Markt erst einmal auszutesten. Wie werden
Produkt und/oder Leistung angenommen?
Wie entwickelt sich die Nachfrage? Der Weg
zum Vollerwerksunternehmen steht offen,
sobald sich die Geschäftsidee als marktfähig
und wirtschaftlich tragfähig erweist.

Verschiedene Umstände könnten den
Nebenerwerbsgründer dazu verleiten, den
Stundenverrechnungssatz unter dem bran-
chenüblichen Niveau anzusetzen. So ist mit
dem Einkommen aus der Haupterwerbsquelle
im Rücken der Erfolgsdruck niedriger und auch
ohne zeit- und kostenintensive Marketing-
maßnahmen kann die gewünschte Auslastung
schnell erreicht werden. Mit dem Schritt zum
Vollerwerksunternehmen ändern sich jedoch
diese und andere Rahmenbedingungen. Die
Frage ist dann, ob Ihre Kunden einen Preis-
sprung akzeptieren würden.

Achten Sie auch bei der Nebenerwerbsgrün-
dung auf das Verhältnis von Chancen und
Risiken. Hohe Investitionen oder das Einge-
hen langfristiger Verpflichtungen, z. B. in Form
eines Mietverhältnisses für eine Gewerbe-
einheit, sind eher kritisch zu sehen. Eine geringe
Auslastung von Maschinen und Räumen wirkt
sich negativ auf die Ertragskraft aus. Im Falle
einer Betriebsaufgabe fallen die Fixkosten
nicht sofort weg. Zum Beispiel sind Sie je nach

Ausgestaltung des Mietvertrages möglicher-
weise noch länger an die Gewerbeeinheit
gebunden. Anlagevermögen kann ggf. nur
mit einem Abschlag veräußert werden, sodass
je nach Situation noch eine Restschuld aus
einem Darlehen verbleiben kann.

In der Beratung ergibt sich immer wieder diese
Situation: Gründer möchten das Gewerbe in
einer Wohnimmobilie, die in ihrem Eigentum
steht, ausüben. Dort stehen geeignete Räume
zur Verfügung, sodass die beabsichtigte
Betriebsgründung ohne Mietaufwand in eigen-
en Räumen realisiert werden kann. Dies hört
sich zwar zunächst plausibel an. Zu berück-
sichtigen ist aber, dass sich mit der künftig
gewerblichen Nutzung der Räume büro-
kratischer Aufwand aufbaut, weil die bisher zu
Wohnzwecken genutzten Flächen in kosten-
pflichtiger Abstimmung mit den Baubehörden
in eine gewerbliche Nutzung umgewidmet
werden müssen. Und auch der steuerliche
Status der Immobilie bzw. der künftig betrieb-
lich genutzten Flächen kann sich ändern (aus
Privat- wird Betriebsvermögen), was sich spä-
testens bei Betriebsaufgabe als nachteilig
erweisen kann. Diese Konsequenzen sollten
Sie gerade bei einer Nebenerwerbsgründung
berücksichtigen. Denn gleichzeitig ist das
Ertragspotenzial aufgrund des reduzierten
zeitlichen Umfangs der selbstständigen Tätig-
keit beschränkt, was die Frage aufwirft, wie
lohnenswert das Unterfangen ist.

Im Bereich der betrieblichen Risikominimierung durch entsprechende Versicherungen sind bei der Nebenerwerbsgründung grundsätzlich die in dieser Broschüre schon genannten Überlegungen anzustellen (Betriebs- und ggf. Umwelthaftpflicht-, Gebäude-, Geschäftsinhaltsversicherung etc.).

Bei den Gründungsformalitäten gibt es im Fall der Nebenerwerbsgründung so gut wie keine Unterschiede zur Vollerwerbsgründung. Neben der Gewerbeanmeldung führen Sie auch hier die Anmeldungen zum Beispiel bei Ihrer Handwerkskammer, dem Finanzamt und der Berufsgenossenschaft durch.

Sozialversicherung

Was die Sozialversicherung anbelangt, ist die nebenberufliche Existenzgründung vielschichtig. Das liegt daran, dass es ganz unterschiedliche Lebenssituationen der Gründer gibt. Typische Lebenssituationen von Nebenerwerbsgründern können nämlich zum Beispiel auch sein: Studium, Rentenbezug, Arbeitslosigkeit, Elterngeldbezug, Pflege Angehöriger, „Hausmann oder Hausfrau“ bei beitragsfreier Mitversicherung im Rahmen der gesetzlichen Krankenversicherung. Lassen Sie sich rechtzeitig und umfassend beraten, wenn eine dieser Lebenssituationen auf Sie zutrifft.

Die Mehrheit der Nebenerwerbsgründer im Handwerk geht parallel einem Arbeitsverhältnis nach. Für diesen Fall werden jetzt die wichtigsten sozialversicherungsrechtlichen Fragen skizziert.

In der gesetzlichen Rentenversicherung gilt grundsätzlich das Prinzip der Mehrfachversicherung. Ihre Beiträge an die GRV müssen Sie dann grundsätzlich aus jeder einzelnen entstandenen Versicherungspflicht zahlen, insgesamt jedoch höchstens bis zur Beitragsbemessungsgrenze. Die Ausführungen zur Rentenversicherung im Kapitel „Persönliche

und betriebliche Absicherung“ gelten auch für die Nebenerwerbsgründung. In Abhängigkeit von der Erwerbsbiografie, der Rechtsform des Unternehmens und dem Gewinn kann es die schon dargestellten Befreiungsmöglichkeiten geben.

In Bezug auf die Einordnung der selbstständigen Tätigkeit in der gesetzlichen Krankenversicherung als haupt- oder nebenberuflich in Verbindung mit einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis stellt der GKV-Spitzenverband mit den sogenannten „Grundsätzlichen Hinweisen“ eine Entscheidungshilfe mit empfehlendem Charakter zur Verfügung. In diesen Grundsätzlichen Hinweisen wird der Begriff der hauptberuflich selbstständigen Tätigkeit näher definiert und von der selbstständigen Tätigkeit, die nicht hauptberuflich ausgeübt wird, abgegrenzt. Da die Auffassung zur Einordnung der nebenberuflichen Tätigkeit bei den Krankenkassen durchaus unterschiedlich ist und immer nach Einzelfall beurteilt wird, sollten Sie Ihre zuständige Krankenkasse kontaktieren, um eine verbindliche Aussage über Ihre sozialversicherungsrechtliche Einordnung zu erhalten. Diese Empfehlung gilt auch deshalb, weil diese Grundsätzlichen Hinweise laufend aktualisiert werden. Für die Beurteilung werden die Kriterien zeitlicher Umfang und die am Arbeitseinkommen gemessene wirtschaftliche Bedeutung der selbstständigen Tätigkeit herangezogen. In den Grundsätzlichen Hinweisen werden auch die verschiedenen Arbeitszeitmodelle gestaffelt dargestellt. Zum Beispiel besteht bei Arbeitnehmern, die in Vollzeit einem Arbeitsverhältnis nachgehen, nach den Ausführungen des GKV-Spitzenverbandes derzeit die Grundannahme, dass – unabhängig von der Höhe des Arbeitsentgeltes – daneben für eine hauptberuflich selbstständige Erwerbstätigkeit kein Raum mehr bleibt. Teilt Ihre Krankenkasse diese Einschätzung, bleiben Sie als nebenberuflicher Gründer weiterhin im System der Pflichtversicherung durch das fortbestehende Arbeitsverhältnis.

Wenn Sie Mitarbeiter einstellen möchten, ist auch § 5 Abs. 5 Satz 2 SGB V zu berücksichtigen. Bei Personen, die im Zusammenhang mit ihrer Selbstständigkeit regelmäßig mindestens einen Arbeitnehmer mehr als geringfügig beschäftigen, wird nämlich vermutet, dass sie hauptberuflich selbstständig erwerbstätig sind mit der Folge, dass sich der sozialversicherungsrechtliche Status in Bezug auf das eigentlich beabsichtigte Nebengewerbe ändert. In den Grundsätzlichen Hinweisen des GKV-Spitzenverbandes wird auch hierauf eingegangen. Dort ist ausgeführt, dass die gesetzliche Vermutung widerlegt werden kann. Dafür muss nachgewiesen werden, dass trotz der Arbeitgeberstellung die selbstständige Tätigkeit die eigene Lebensführung von ihrer wirtschaftlichen Bedeutung und ihrem zeitlichen Aufwand her nicht prägt.

Falls Sie derzeit Mitglied in der gesetzlichen Krankenversicherung sind, erkundigen Sie sich also unbedingt rechtzeitig und umfassend über mögliche sozialversicherungsrechtliche Auswirkungen Ihres Existenzgründungsvorhabens.

Umsatzsteuer

Unter bestimmten Voraussetzungen können Sie hinsichtlich der Umsatzsteuer die sogenannte „Kleinunternehmerregelung“ in Anspruch nehmen. Das bedeutet, dass Sie in diesem Fall keine Umsatzsteuer an das Finanzamt abzuführen brauchen. Und die monatliche bzw. (gemäß BEG III) vierteljährliche Umsatzsteuervoranmeldung an das Finanzamt entfällt ebenfalls. Allerdings dürfen Sie dann in Bezug auf Ihre Eingangsrechnungen auch keinen Vorsteuerabzug geltend machen. Insbesondere wenn Ihre Gründung mit Investitionen verbunden ist, kann sich das durchaus als Nachteil erweisen.

Wenn Sie von der Kleinunternehmerregelung Gebrauch machen wollen, darf Ihr Umsatz – zzgl. der darauf entfallenden Umsatzsteuer – im vorangegangenen Kalenderjahr 22.000 EUR nicht überstiegen haben und im laufenden Kalenderjahr 50.000 EUR voraussichtlich nicht übersteigen. Beide Voraussetzungen müssen gemeinsam erfüllt sein. Für Gründer ist im Jahr der Gründung der Betrag von 22.000 EUR – zzgl. der darauf entfallenden Umsatzsteuer – maßgeblich. Beachten Sie bitte, dass sich dieser Betrag auf ein volles Kalenderjahr bezieht, bei Gründungen während des Jahres also auf ein ganzes Jahr hochzurechnen ist.

Bei hohem Materialeinsatz sind die genannten Grenzen schnell überschritten. Sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater darüber, ob diese Regelung für Sie möglich und sinnvoll ist. Berücksichtigen Sie diesen Punkt schließlich auch bei Ihrer Preisgestaltung. Gedenken Sie, den durch die Kleinunternehmerregelung gewonnenen Preisvorteil an Ihre Kunden weiterzugeben? Dann sollten Sie auf jeden Fall auch im Blick haben, inwieweit sich der mögliche spätere Wegfall der Kleinunternehmerregelung auf Ihre Kalkulation auswirkt.

Checkliste zur Vorbereitung

Diese Checkliste soll Ihnen helfen, an die wichtigsten Aspekte bezüglich Ihrer Vorsorge sowie Ihres Unternehmens zu denken.





Wichtige Vorsorgeentscheidungen

	erledigt	am
<p>Krankenversicherung Mitgliedschaft in der gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung. Abschluss einer zusätzlichen Kranken(tage)geldversicherung.</p>	<input type="checkbox"/>
<p>Berufsunfähigkeit und Altersversorgung Sofern Sie der Pflichtversicherung unterliegen, beginnt diese grundsätzlich mit der Betriebsaufnahme. Prüfen Sie Ihre Versicherungspflicht und nutzen Sie ggf. Ermäßigungen für Existenzgründer. Aufbau einer privaten Altersversorgung. Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung prüfen.</p>	<input type="checkbox"/>
<p>Arbeitslosenversicherung Prüfung der Möglichkeit einer freiwilligen Weiterversicherung bei der Agentur für Arbeit.</p>	<input type="checkbox"/>
<p>Unfallversicherung Abschluss einer privaten Unfallversicherung, wenn keine Unternehmensversicherung bei der Berufsgenossenschaft besteht, oder als Ergänzung zur BG.</p>	<input type="checkbox"/>
<p>Betriebshaftpflichtversicherung Die Betriebshaftpflichtversicherung deckt die Haftpflichtrisiken von Gewerbetreibenden ab.</p>	<input type="checkbox"/>
<p>Sonstige Sachversicherungen Gebäudeversicherung, Feuerversicherung, Geschäftsinhaltsversicherung, Betriebsunterbrechungsversicherung, Rechtsschutzversicherung usw.</p>	<input type="checkbox"/>



Unternehmerische Fragen und Entscheidungen

	erledigt	am
Rechtsform Ihres Unternehmens Fragen zur Haftung, zur Steuerbelastung, zur Firmierung und zum Gründungs- und Führungsaufwand. Bei Gründung einer Gesellschaft ist ein Gesellschaftsvertrag zu verfassen.	<input type="checkbox"/>
Ermittlung des Kapitalbedarfs Exakte Ermittlung des Kapitalbedarfs für notwendige Investitionen, die erste Ausstattung mit Waren und Material sowie für die Anlaufphase.	<input type="checkbox"/>
Öffentliche Finanzierungsmöglichkeiten Beantragen Sie öffentliche Darlehen grundsätzlich vor Investitionsbeginn. Nachfinanzierungen und Umschuldungen sind nicht möglich.	<input type="checkbox"/>
Liquiditätsplanung Betriebswirtschaftliche Ermittlung eines ausreichenden Kontokorrent-Rahmens.	<input type="checkbox"/>
Abschluss schriftlicher Arbeitsverträge mit den Arbeitnehmern Abschluss von Arbeitsverträgen unter Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen und Berücksichtigung von geltenden Arbeitsschutzregelungen.	<input type="checkbox"/>
Betriebsname Prüfung der Zulässigkeit der gewählten Bezeichnung bzw. der Fortführung eines Firmennamens.	<input type="checkbox"/>
Geschäftspapiere Werbewirksame Gestaltung und Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen.	<input type="checkbox"/>
Betriebsübernahme Erstellen eines Übergabe-/Übernahme-Vertrages zur Klärung verschiedener Aspekte (u. a. Gewährleistungen, Haftungsrisiken, Wettbewerbsverbote).	<input type="checkbox"/>

Impressum

Herausgeber

Arbeitsgemeinschaft der bayerischen Handwerkskammern

Max-Joseph-Straße 4

80333 München

Telefon 089 5119-0

Telefax 089 5119-295

info@hwk-bayern.de

www.hwk-bayern.de

Druck

FIBO Druck- und Verlags GmbH

Fichtenstraße 8

82061 Neuried

Bildquellen

www.argum.de

www.amh-online.de

Stand

April 2021

(Seite 10 geändert im März 2023)