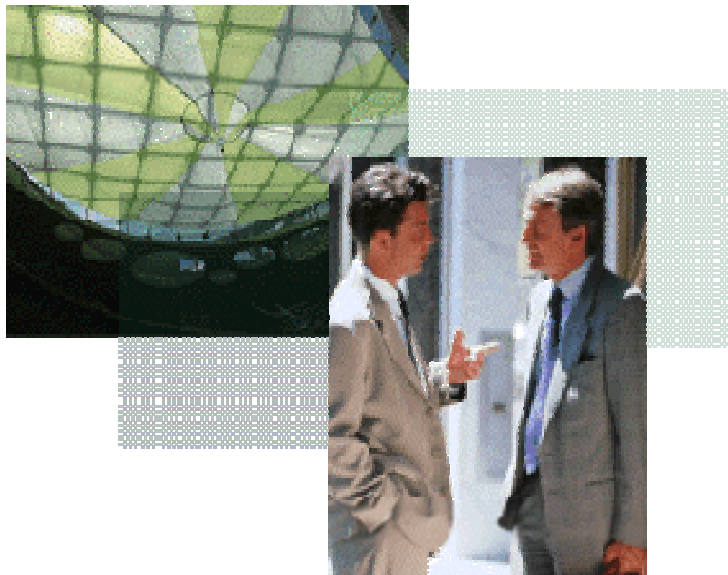


***Praktisches Handbuch
für
Existenzgründer***



Praktisches Handbuch für Existenzgründer

Berger
Unternehmensberatung

www.berger-kmu.com

© 2005

Inhalt	Seite
Vorwort.....	4
1. Entscheidungsphase.....	7
1.1. Unternehmenstest.....	7
1.2. Die richtige Idee finden.....	10
1.2.1. Die Suche nach der passenden Geschäftsidee.....	11
1.2.2. Geschäftsidee einschätzen und bewerten.....	13
1.3. Was kostet das?	15
1.4. Die häufigsten Fehlerquellen bei der Existenzgründung.....	15
2. Konzeptionsphase.....	21
2.1. Arten der Selbständigkeit.....	21
2.1.1. Nebenberuflich einsteigen	21
2.1.2. Neugründung.....	23
2.1.3. Betriebsübernahme.....	23
2.1.4. Unternehmensbeteiligung.....	24
2.1.5. Franchise.....	24
2.1.6. Scheinselbständigkeit.....	30
2.2. Wahl der Rechtsform.....	39
2.2.1. Grundlagen.....	39
2.2.2. Entscheidungskriterien.....	40
2.2.3. Einzelunternehmen.....	43
2.2.4. Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR).....	46
2.2.5. Offene Handelsgesellschaft (OHG).....	49
2.2.6. Partnerschaftsgesellschaft (PartnG).....	51
2.2.7. Kommanditengesellschaft (KG).....	52
2.2.8. Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH).....	54
2.2.9. Kleine AG.....	57
2.2.10. Eingetragene Genossenschaft.....	58
2.2.11. Limited (Ltd.).....	59
2.3. Standortwahl.....	62
2.4. Businessplan.....	64

2.4.1.	Detaillierter Leitfaden für den Businessplan.....	66
2.5.	Versicherungen.....	72
2.5.1.	Betriebliche Versicherungen.....	73
2.5.1.1.	Vermögensversicherungen.....	75
2.5.1.2.	Sachversicherungen.....	81
2.5.1.3.	Soziale Absicherung der Mitarbeiter.....	84
2.5.2.	Persönliche Versicherungen.....	86
2.5.2.1.	Krankenversicherung	89
2.5.2.2.	Pflegeversicherung	90
2.5.2.3.	Berufsunfähigkeit	90
2.5.2.4.	Rentenversicherung	91
2.5.2.5.	Rechtsschutz	92
2.5.2.6.	Unfallversicherung	93
2.5.2.7.	Hinterbliebenenversicherung	94
2.5.2.8.	Private Haftpflicht	94
2.5.2.9.	Hausratversicherung	95
2.6.	Marketing.....	97
2.7.	Werbung.....	101
2.8.	Public Relation (PR).....	106
2.9.	Namenswahl.....	107
2.10.	Personal / Mitarbeiter	108
2.10.1.	Personalbeschaffung	108
2.10.1.1	Stellenanzeigen.....	109
2.10.1.2	Arbeitnehmerüberlassung / Personalleasing.....	111
2.10.1.3	Private Arbeitsvermittler.....	114
2.10.1.4	Minijobs.....	114
2.10.1.5	Andere Personalbeschaffungswege.....	118
2.10.2.	Arbeitsvertrag	119
2.10.3.	Personalfreistellung	121
3.	Realisierungsphase.....	123
3.1.	Finanzplan.....	123
3.1.1.	Kapitalbedarf.....	123
3.1.2.	Finanzierung.....	127
3.1.3.	Rentabilität- / Ertragsvorschau.....	135
3.1.4.	Liquidität.....	138

3.2.	Fördermittel.....	139
3.3.	Richtig rechnen.....	145
3.4.	Amtswege.....	150
3.5.	Steuern.....	172
3.6.	Verpflichtungen des Gründers.....	177
3.6.1.	Einmalige Verpflichtungen.....	177
3.6.2.	Laufende Verpflichtungen.....	178
3.6.3.	Sonderfragen.....	180
3.7.	Basel II.....	184
4.	Vorlagen und sonstige Informationen.....	193
4.1.	Berechnungen eines Lohnstundensatzes	193
4.2.	Steuer Übersicht.....	194
4.3.	Steuer Fehler.....	195
4.4.	Gründungszuschuss.....	196
4.5.	Rechtsformen im Überblick.....	197
4.6.	Unternehmenskonzept.....	200
4.7.	Diverse Vorlagen.....	205
4.8.	Unternehmer Hürden.....	213
4.9.	Rating Stufen.....	214

Vorwort

Die Zahl der Existenzgründer hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen und befindet sich weiterhin in einem stetigen Wachstum. Gründe dafür gibt es viele, einen wesentlichen stellt mit Sicherheit die dynamische soziale, politische und ökonomische Veränderung der letzten Jahre dar.

Diesem Anstieg der Existenzgründer stehen aber auch über 40.000 Insolvenzen von KMU (Klein und Mittelständischen Unternehmen) jährlich gegenüber. Diese Zahl beinhaltet sowohl etablierte Unternehmen als auch Existenzgründer. Verschiedene Studien ergaben dass die meisten Insolvenzen bei Existenzgründer in den ersten drei Jahren erfolgen und der hauptsächliche Grund dafür in unzureichender Vorbereitung und vor allem instabiler finanzieller Aufstellung der Unternehmen zu finden ist.

Um dieser Situation entgegen zu steuern und den Existenzgründer zu helfen eine gesunde Basis zu schaffen entstand dieses Handbuch.

Persönlich bedeutet Existenzgründung in der Regel für jeden einen entschiedenen Wandel im Lebensalltag. Neben der Fachkompetenz sind insbesondere Selbstkompetenz und Methodenkompetenz gefragt, um die Unternehmeraufgaben zu bewältigen und aufkommende Probleme zu lösen. Hierzu gehören:

- private Vorsorge (Unfälle, Alter und unvorhergesehene Ereignisse)
- Kommunikation und Auseinandersetzung mit Ämtern und Behörden (Ordnungsamt, Finanzamt, Gesundheitsamt usw.)
- Kommunikation mit Banken und Geldgebern
- Ein Mindestmaß an kaufmännischen Wissen
- Kommunikation und Auseinandersetzung mit Verbänden (IHK, HWK, Berufsgenossenschaft usw.)
- Erstellung von Vorgaben und deren Einhaltung
- Selbstmotivation und Selbstkontrolle (Termine, Aufgaben, Arbeits-/Freizeit usw.)

Als Existenzgründung wird die Realisierung einer beruflichen Selbständigkeit bezeichnet. Die Existenzgründung erfolgt formaljuristisch durch die Gewerbebeanmeldung oder bei freien Berufen durch Anmeldung der freiberuflichen Tätigkeit beim zuständigen Finanzamt. Damit ist der erste Teil der Gründung abgeschlossen. Im Anschluss können weitere Formalitäten folgen, wie etwa die Mitgliedschaft in der Industrie- und Handelskammer (IHK) oder die

Eintragung in die Handwerksrolle. Die Mitgliedschaft in der IHK ist eine Zwangsmitgliedschaft, ähnliches gilt für die Eintragung in die Handwerkesrolle. Hier muss zwischen Tätigkeiten die einen Meistertitel erforderlich machen oder nicht, unterschieden werden. Bei den handwerksähnlichen Tätigkeiten Bedarf es keiner beruflichen Qualifikationen. Eine Aufnahme in die Handwerksrolle (kostenpflichtig) lässt sich in den meisten Fällen nicht umgehen.

Die folgenden Seiten haben keinen Anspruch auf Vollständigkeit, auch sind sie in keiner Weise ein Erfolgsgarant, sie sollen lediglich eine praktische und nützliche Hilfe sein bei der Existenzgründung und als Leitfaden dienen.

Dieses Handbuch hat einen allgemeinen Charakter und liefert allgemeine branchenunabhängige Informationen zur Existenzgründung und danach.

Da aber jeder Existenzgründer aus einer individuellen ihm eigenen Situation heraus in die Selbständigkeit startet kann auch dieses Buch eine persönliche, individuelle Beratung nicht ersetzen.

Wer hier nach Erfolgsgeschichten von Existenzgründer und oder Patentrezepten sucht den muss ich enttäuschen, die wird hier keiner finden, denn sie nützen meines Erachtens keinem in der praktischen Umsetzung seiner Ideen.

An dieser Stelle meinen besonderen Dank den Rechtsanwälten Timo Schutt und Thomas Waetke für die Unterstützung.

Johann Berger

