

jeder-ist-unternehmer.de

Andreas Lutz · Monika Schuch



Existenz- gründung

**Was Sie wirklich wissen müssen
Die 50 wichtigsten Fragen und Antworten**



3. Auflage

Linde
international

Andreas Lutz · Monika Schuch



Existenzgründung

Andreas Lutz · Monika Schuch

Existenz- gründung

Was Sie wirklich wissen
müssen. Die 50 wichtigsten
Fragen und Antworten

3., aktualisierte Auflage

Linde
international

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen
Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die Rechte der Verbreitung, der Vervielfältigung, der Übersetzung, des Nachdrucks und der Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege, durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere elektronische Verfahren sowie der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, dem Verlag vorbehalten.

ISBN 978-3-7093-0641-3 (Print)
ISBN 978-3-7094-0928-2 (E-Book-PDF)
ISBN 978-3-7094-0929-9 (E-Book-ePub)

Es wird darauf verwiesen, dass alle Angaben in diesem Buch trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung der Autoren oder des Verlags ausgeschlossen ist.

Umschlag: buero8
Satz: Hannes Strobl, Satz·Grafik·Design, 2620 Neunkirchen
© LINDE VERLAG Ges.m.b.H., Wien 2018
1210 Wien, Scheydgasse 24, Tel.: +43/1/24 630
www.lindeverlag.de
www.lindeverlag.at

Redaktion: Cornelia Rüping

Druck und Bindung: PBTisk a.s.
Dělostřecká 344, 261 01 Příbram, Tschechien – www.pbtisk.eu

Inhalt

Vorwort	9
Kapitel 1: Was ist vor der Gründung zu bedenken und zu erledigen?	10
1. Wie finde ich eine tragfähige Geschäftsidee?	10
2. Welche Alternativen zu einer Neugründung gibt es?	14
3. Muss ich ein Gewerbe anmelden oder bin ich Freiberufler?	17
4. Muss ich Genehmigungen einholen?	20
5. Welche Rechtsform ist die richtige für mein Vorhaben?	23
6. Was muss ich bei einer Teamgründung beachten?	28
7. Der richtige Name: Was passt und ist erlaubt?	30
8. Gibt es einen Markt für meine Leistungen?	35
9. Wie hoch sind eigentlich die Erfolgchancen von Gründern?	41
10. Wie kann ich die Angst vor dem Scheitern im Zaum halten?	45
11. Wie kann ich eine 60-Stunden-Woche vermeiden und motiviert bleiben?	48
12. Bin ich ein Unternehmertyp?	51
13. Ich bin kein Verkäufer, wie verkaufe ich trotzdem?	55
Kapitel 2: Wie komme ich an Geld für die Gründung und wie viel brauche ich?	60
14. Habe ich Anspruch auf Gründungszuschuss?	60
15. Habe ich Anspruch auf Einstiegsgehd?	63
16. Wie bekomme ich vor oder nach der Gründung geförderte Beratung?	66
17. Wie bekomme ich Geld von der Bank für meine Geschäftsidee?	70
18. Wie viel Geld brauche ich überhaupt und wie bleibe ich liquide?	73
19. Bin ich ein attraktiver Kreditnehmer für die Bank oder nicht?	75

Kapitel 3: Wie organisiere ich mein Unternehmen?	79
20. Home-Office, eigenes Büro außerhalb oder Bürogemeinschaft?	79
21. Telefon, Handy und Internet: Was sollte ich unbedingt anschaffen?	84
22. Wie organisiere ich meine Ablage, damit erst gar keine Papierstapel entstehen?	89
23. Brauche ich ein eigenes Geschäftskonto und eine Kasse?....	93
24. Wofür benötige ich die Hilfe eines Anwalts?	96
Kapitel 4: Welche Zahlen sind wichtig für den Erfolg meines Unternehmens?	101
25. Aus welchen Teilen besteht ein Businessplan?	101
26. Wie viel Geld brauche ich zum Leben?	104
27. Welche Kosten muss ich unterscheiden?	108
28. Wie kann ich den Umsatz vorausplanen?.....	111
Kapitel 5: Was muss ich über Steuern, Rechnungen und sonstige rechtliche Verpflichtungen wissen?	117
29. Wie ermittle ich den Gewinn für das Finanzamt?.....	117
30. Wie funktioniert das mit der Umsatzsteuer?	120
31. Brauche ich Buchhalter und Steuerberater?.....	124
32. Welche Anschaffungen muss ich über mehrere Jahre abschreiben, welche kann ich sofort absetzen?.....	127
33. Worauf ist bei Rechnungen, Gutschriften und Eingangsrechnungen zu achten?	130
34. Bewirtungen, Geschenke, Eigenbelege: Welche Besonderheiten sind zu beachten?	135
35. Welche anderen Steuern muss ich zahlen und welche Rücklagen sollte ich schaffen?.....	139
36. Welche steuerlichen Vorteile bringt mir ein Firmenwagen?	143
37. Muss ich weiter in die Sozialversicherung einzahlen und wenn ja, wie viel?	147
38. Welche zusätzlichen Versicherungen sollte ich unbedingt abschließen?	153
39. Was muss ich bei einer Teilzeit-Selbständigkeit beachten?	158
40. Wie komme ich möglichst schnell an mein Geld, wenn Kunden nicht zahlen wollen?	161

Kapitel 6: Wie stelle ich mein Unternehmen nach außen dar?	166
41. Wie geht Marketing und wie sieht ein Marketingplan aus?	166
42. Was gehört zu einer ordentlichen Geschäftsausstattung? ...	171
43. Wie positioniere ich mich am besten im Wettbewerb?	174
44. Networking: Wie finde ich Fürsprecher, die mich empfehlen?	178
45. Wie gewinne ich Kunden über das Internet?.....	182
46. Wie kann ich potenzielle Kunden direkt ansprechen?	185
47. Wie komme ich in die Medien und erhalte kostenlose PR?	190
 Kapitel 7: Was muss ich beachten, wenn ich Mitarbeiter brauche?.	 194
48. Ist mein freier Mitarbeiter ein Scheinselbständiger?	194
49. Welche Art von Unterstützung kann ich kostengünstig bekommen?	198
50. Wie finde ich Mitarbeiter? Und werde ich sie auch wieder los?	201
 Stichwortverzeichnis	 205

Vorwort

Was braucht man als Gründer? Ganz klar: Eine gute Idee, einen soliden Businessplan und Beharrlichkeit. Doch je konkreter man sich damit befasst, sein eigenes Unternehmen aufzuziehen, desto mehr Fragen tauchen auf: Welche Rechtsform ist die richtige? Habe ich Anspruch auf staatliche Förderung? Home-Office oder Bürogemeinschaft? Wie mache ich mich bekannt und wo kriege ich die ersten Kunden her? Wie stelle ich Rechnungen? Und wie Sorge ich dafür, dass sie auch bezahlt werden?

Gründer müssen sich mit diesen und noch vielen weiteren Fragen auseinandersetzen und sich schnell einen Überblick über ein breites Wissensgebiet verschaffen. Der Ratgeber „Existenzgründung“ hilft dabei. Sein Untertitel ist Programm: „Was Sie wirklich wissen müssen. Die 50 wichtigsten Fragen und Antworten“.

Anders als andere Ratgeber beschränkt er sich nicht auf betriebswirtschaftliche Themen wie Businessplan und Gründungsfinanzierung. Er beantwortet auch die Frage, wie man mit der Angst zu scheitern umgeht und ob man wirklich 60 Stunden die Woche arbeiten muss. Das Ganze findet kurzweilig im Frage-und-Antwort-Stil statt, Sie können direkt zu der Frage springen, die Sie jetzt gerade am meisten beschäftigt. Dabei helfen Ihnen die zahlreichen Tipps, schneller ans Ziel zu kommen und teure Fehler zu vermeiden.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und bei der erfolgreichen Realisierung Ihrer Geschäftsidee!

Andreas Lutz

München, im Dezember 2017

Was ist vor der Gründung zu bedenken und zu erledigen?

Vor der Gründung steht die Geschäftsidee. Hier erfahren Sie, welche Entscheidungen Sie treffen müssen, wenn Sie Ihr Geschäftsmodell ausarbeiten und den Businessplan schreiben, was für Sie als Unternehmer Voraussetzung ist und wie Sie die Tragfähigkeit Ihrer Idee prüfen.

1. Wie finde ich eine tragfähige Geschäftsidee?

Sie wollen sich selbständig machen und suchen eine Geschäftsidee, die zu Ihnen passt und tragfähig ist? Tragfähig bedeutet, dass Sie nach einer Anlaufphase von dem Geschäft leben können: Der Gewinn, also die Einnahmen abzüglich der Ausgaben, muss ausreichen, um Ihre Lebenshaltungskosten zu decken. Die Anlaufphase darf nicht zu lang sein, denn in dieser Zeit fallen meist Verluste an; zumindest werden Sie mit dem Gewinn noch nicht Ihre Lebenshaltungskosten bestreiten können. Manche Geschäftsideen scheitern wegen einer zu langen Anlaufzeit, weil die sich kumulierenden Verluste zu groß sind und nicht finanziert werden können.

Vom Geschäft
leben können

Originalität ist nicht alles

In den Medien werden oftmals Geschäftsideen präsentiert, die besonders ausgefallen sind – sei es die Organisation

von Unterwasser-Trauungen, die Fertigung von Grabsteinen für Tiere oder Gemälde-Leasing. Dies bestärkt Existenzgründer darin, dass sie meinen, sie müssten etwas ganz besonders Originelles anbieten. Es scheint so, als sei nur eine möglichst kuriose Geschäftsidee erfolgreich und tragfähig. Doch das ist so nicht richtig: Ausgefallene Geschäftsideen sind häufig eher schädlich, denn was originell ist, zieht nicht automatisch einen großen Käuferkreis an. Häufig sind es die tendenziell „langweiligen“ Geschäftsideen, die gutes Geld einbringen. Denken Sie nur an einen Rechtsanwalt, der sich mit seiner Spezialisierung auf Scheidungsrecht in der Region einen guten Namen gemacht hat. Oder an einen Steuerberater, der schwerpunktmäßig vermögende Familien in sämtlichen Angelegenheiten – Steuererklärung, Schenkungen, Firmengründung, Immobilienanlagen, Erbschaftsfragen – berät.

Kuriose
Ideen

Wenn Sie eine Geschäftsidee finden wollen, die tatsächlich Geld einbringt, sollten Sie sich Folgendes überlegen:

- Besteht nicht nur Interesse an meiner Geschäftsidee, sondern auch Zahlungsbereitschaft?
- Was kann ich zu welchem Preis in welcher Menge an meine Kunden verkaufen? (→ 28. Wie kann ich den Umsatz vorausplanen?)
- Können Sie auf beide Fragen überzeugende Antworten geben? Das ist wichtiger als alle Originalität.

Die Nachfrage entscheidet

Entscheiden Sie sich für ein Geschäft, in das Sie möglichst viel von Ihrem bisher erworbenen Know-how einbringen können. Die Geschäftsidee sollte zu Ihnen und Ihren persönlichen Stärken passen und Ihnen langfristig Spaß machen. Am allerwichtigsten ist aber, dass eine echte Nach-

Dauerhaft
genug
verdienen

frage nach Ihrer Leistung besteht, damit Sie dauerhaft genug Geld verdienen können.

Einen Unternehmer zeichnet aus, dass er dort Chancen sieht, wo andere sich ärgern, etwas vermissen oder über Probleme klagen. Er versteht, was der potenzielle Kunde will und braucht. Um hieraus eine Geschäftsidee zu entwickeln, genügt es oft, vorhandene Informationen und Lösungen neu zu kombinieren. Gute Aussichten haben Sie, wenn die Wünsche der potenziellen Kunden von anderen bisher nicht so deutlich wahrgenommen wurden und Sie diese mit Ihrem Angebot bequemer oder billiger erfüllen können.

Die Geschäftsidee liegt oft ganz nah

Spezialisierung

Sehr viele Gründer bieten als Selbständige das an, was sie bisher als Angestellte gemacht haben. Das hat große Vorteile, weil sie das nötige fachliche Know-how mitbringen. Wenn Sie sich für eine Fortführung Ihrer bisherigen Tätigkeit entscheiden, ist es sinnvoll, sich zu spezialisieren. Wählen Sie einen Aspekt aus, der Ihnen viel Spaß macht und der von der Konkurrenz nicht ganz so gut abgedeckt ist.

Können Sie diese Leistungen als Selbständiger vielleicht preisgünstiger oder in besserer Qualität als Ihr bisheriger Arbeitgeber anbieten? Einen guten Start hätten Sie auch, wenn Ihr bisheriger Arbeitgeber Ihr erster Auftraggeber wird. Oder Sie übernehmen Kunden Ihres Arbeitgebers. Entscheidend ist in jedem Fall, dass Sie schnell und ausreichend viele Kunden akquirieren.

Etwas Neues

Eventuell möchten Sie Ihrer Branche lieber den Rücken kehren, weil diese gerade in einer Krise ist. Oder Sie wollen einer gänzlich anderen Tätigkeit nachgehen, weil Ihnen

die bisherige einfach keinen Spaß mehr macht. In diesem Fall steht etwas ganz Neues an. Für Sie bedeutet das, dass Sie zunächst an Ihrer Geschäftsidee feilen oder überhaupt erst eine finden müssen. Unsere Empfehlung: Sobald Sie ein Vorhaben näher ins Auge gefasst haben, beginnen Sie mit dem Businessplan (→ 25. Aus welchen Teilen besteht ein Businessplan?). Dabei werden Sie schnell feststellen, ob sich Ihre Idee überhaupt umsetzen lässt.

Wann Sie am besten starten

Viele Geschäftsideen funktionieren nur dann, wenn sie genau zum richtigen Zeitpunkt realisiert werden: nicht zu spät, aber auch nicht zu früh. Fachleute sprechen von einem strategischen (Zeit-)Fenster, dem „Window of Opportunity“: Hier herrschen die idealen Bedingungen, um neu in den Markt einzusteigen.

„Window of
Opportunity“

Wichtig bei den Überlegungen, wann ein guter Zeitpunkt für den Markteintritt ist: Nicht immer ist es das Beste, der Erste am Markt zu sein. Wer als sogenannter First Mover mit einer Geschäftsidee in den Markt geht, bezahlt oft viel Lehrgeld, weil er seine Produkte und Leistungen erst einmal ausprobieren muss. Der Nachahmer (Second Mover) hat es dagegen leichter: Er übernimmt einfach das, was sich bereits bewährt hat, und entwickelt es weiter. Der First Mover baut sich mühsam einen neuen Markt auf, der Second Mover profitiert von dessen Erfahrungen. Denken Sie beispielsweise an den Handel mit Kleidern und Schuhen über das Internet, mit dem zunächst viele Gründungen gescheitert sind.

Überlegen Sie: Wie sieht es mit meiner Idee aus? Wann ist der beste Zeitpunkt oder die richtige Saison, um mit meiner Geschäftsidee in den Markt einzutreten? Wenn

Der richtige
Zeitpunkt

Sie eine Eisdiele eröffnen möchten, werden Sie dafür das Frühjahr oder den Sommer wählen, da dann die Nachfrage am größten ist. Wollen Sie sich im Einzelhandel selbständig machen, werden Sie das im Herbst tun, weil für diese Branche bekanntermaßen das Weihnachtsgeschäft am meisten abwirft.

2. Welche Alternativen zu einer Neugründung gibt es?

Mögliche Ansätze

Wer nicht bei Null starten möchte, schaut sich nach Alternativen zu einer Neugründung um. Möglich sind folgende Ansätze:

- Franchising
- Network-Marketing
- Betriebsübernahme
- Beteiligung

Der Vorteil hierbei: Sie verkürzen die Vorbereitungs- und Anlaufphase und starten mit einem bereits bestehenden Geschäftsmodell.

TIPP: LASSEN SIE SICH BERATEN

Welchen Weg Sie auch wählen, lassen Sie sich immer von einem unabhängigen Experten beraten, wenn Sie sich für eine der Alternativen entscheiden. Denn nicht jede Franchise-Idee ist ausreichend erprobt, Network-Marketing ermöglicht oft nur einen Zuverdienst und der Verkäufer eines Betriebs überschätzt regelmäßig dessen Wert.

Erprobte Geschäftsidee: Franchising

Segafredo Zanetti Espresso Bar, Town & Country Haus, Sunpoint Sonnenstudio, Vodafone Shop und Schülerhilfe haben eins gemeinsam: Sie gehören zu den Franchising-Unternehmen. Bei einem Geschäftsmodell dieser Art liefert der Franchise-Geber Name, Marke, Know-how und Marketing. Im Gegenzug räumt er dem Franchise-Nehmer gegen Gebühr das Recht ein, seine Waren und Dienstleistungen zu verkaufen.

Die Vorteile: Sie brauchen sich nicht den Kopf über eine eigene Geschäftsidee zu zerbrechen. Mit einem fertigen und erprobten Konzept ersparen Sie sich viele Probleme und Risiken, die die Gründung eines Betriebs im Alleingang mit sich bringt. Das Unternehmenskonzept hat sich in vielen Fällen bereits bewährt, zudem erhalten Sie Unterstützung in Form von Beratung, Schulungen, Werbung und Ausbildung.

Vorteile

Die Nachteile: Das festgelegte, meist starre Konzept ist nicht jedermanns Sache, weil es das eigene unternehmerische Handeln stark einschränkt. Außerdem verdient der Franchise-Geber immer kräftig mit, da er Gebühren für die Nutzung seiner Idee kassiert. Manche der angebotenen Franchise-Systeme sind zudem noch neu am Markt, sodass Sie als Franchise-Nehmer unfreiwillig zum Versuchskaninchen werden.

Nachteile

TIPP: ACHTEN SIE AUF KOSTENFALLEN

Erkundigen Sie sich ganz genau, welche Lizenz- und weitere Gebühren auf Sie zukommen: Einstiegsgebühren, Kosten für Training und Einarbeitung, Marketingkosten etc. Nur dann können Sie die Kosten für Ihre Gründung richtig einschätzen.

Verkauf über Netzwerke: Network-Marketing

„Struktur- vertrieb“

Mit Network-Marketing (auch als Multi-Level-Marketing oder Strukturvertrieb bekannt) werden besonders häufig Finanzdienstleistungen, Haushaltswaren und Nahrungsergänzungsmittel verkauft. Typisch sind überhöhte Preise, die durch die vermeintlich besonders hohe Qualität der Produkte gerechtfertigt werden. Der „Strukturvertrieb“ ist über mehrere Ebenen gegliedert. Der in der Hierarchie höher eingestufte Verkäufer verdient an den Umsätzen der von ihm angeworbenen „Downline“ ordentlich mit.

Strukturvertriebe – in den USA äußerst populär – wenden sich meist an Existenzgründer und Menschen, die einen selbständigen Nebenverdienst erzielen wollen. Oft werben die Organisatoren mit Kleinanzeigen, die utopische Einkünfte versprechen. Prüfen Sie daher sehr gründlich, ob Sie es mit einem seriösen Unternehmen zu tun haben. Und Vorsicht bei fertigen Businessplänen, die viele Strukturvertriebe Gründern anbieten: Oftmals stellen sich die Annahmen in den Businessplänen als wenig realistisch heraus. Lassen Sie Ihren Businessplan besser von einer fachkundigen Stelle prüfen, die unabhängig vom Strukturvertrieb arbeitet.

Zurückgreifen auf Etabliertes – Betriebsübernahme und -beteiligung

Knackpunkt Kaufpreis

Wollen Sie einen bestehenden Betrieb übernehmen oder sich daran beteiligen? Dann wird der Knackpunkt sicher der Kaufpreis sein. Hier gehen die Vorstellungen von Käufer und Verkäufer oft weit auseinander. Wer ein Unternehmen aufgebaut hat, überschätzt leicht dessen Wert, auf kritische Bemerkungen wird er eher emotional reagieren. Bringen Sie deshalb die Möglichkeit ins Spiel, dass der

Alteigentümer das Unternehmen noch einige Zeit begleitet, und machen Sie den Kaufpreis davon abhängig, wie erfolgreich das Unternehmen während dieser Zeit ist.

Eine gute Variante, um in einen Betrieb hineinzufinden, ist die tätige Beteiligung. Sie beteiligen sich mit einem bestimmten Geldbetrag (Einlage) an einem bestehenden Unternehmen und handeln von Anfang an als aktiver, (mit-) verantwortlicher Gesellschafter. Später übernehmen Sie das Unternehmen gegebenenfalls ganz.

3. Muss ich ein Gewerbe anmelden oder bin ich Freiberufler?

Das hängt von der Art und Weise Ihrer Geschäftstätigkeit beziehungsweise Ihrer Qualifikation und Ihrem erlernten Beruf ab. Erfahren Sie hier, was für Sie zutrifft, und welche Schritte Sie zur Anmeldung unternehmen müssen.

Typische Gewerbebetriebe

Wenn Sie Waren und Dienstleistungen verkaufen oder mit ihnen handeln, fallen Sie nicht unter die Freien Berufe (siehe unten). Dann sind Sie dazu verpflichtet, ein Gewerbe anzumelden. Dazu zählen unter anderem folgende Wirtschaftszweige:

- Industrielle Fertigung
- Handwerk und handwerksnahe Berufe, ausgenommen sind künstlerische Tätigkeiten
- Groß- und Einzelhandel (im weitesten Sinne der Verkauf von Produkten)
- Gastronomie und Hotellerie

Gewerbe-
anmeldung
erforderlich

- „Einfache“ Dienstleistungen (zum Beispiel haushaltsnahe Dienstleistungen wie Reinigung oder Reparaturen)
- Vertreter, Vermittler und Agenturen
- Geld- und Vermögensberater

So funktioniert die Gewerbeanmeldung

Erkundigen Sie sich bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) oder der Handwerkskammer, ob eine Erlaubnis oder Genehmigung beziehungsweise eine Fachkundeprüfung erforderlich ist. Fragen Sie auch nach, ob Sie sich in die Handwerksrolle eintragen lassen müssen (→ 4. Muss ich Genehmigungen einholen?). Noch besser: Wenden Sie sich an einen erfahrenen Existenzgründungsberater, denn die Kammern legen die Vorgaben gelegentlich unnötig streng aus.

Prüfung beim Ge- werbeamt

Mit den erforderlichen Unterlagen und Ihrem Personalausweis gehen Sie zum Gewerbeamt (meist ansässig in der Stadt- oder Gemeindeverwaltung). Dort wird geprüft, ob alle Voraussetzungen (unter anderem Zulassung, Erlaubnis) erfüllt sind, um mit dem Gewerbe starten zu können. Das Gewerbeamt informiert auch alle anderen Behörden, die für Ihre Gründung eine Rolle spielen, zum Beispiel Finanzamt, Gewerbeaufsichtsamt, Handwerkskammer und Berufsgenossenschaft.

TIPP: MELDEN SIE IHR GEWERBE UNVERZÜGLICH AN

Die Anmeldung eines Gewerbes muss unverzüglich mit Beginn der gewerblichen Tätigkeit erfolgen. Eine Verspätung kann hier als Ordnungswidrigkeit geahndet werden. Wichtig: Wenn Sie Gründungszuschuss beantragen wollen, müssen Sie den Antrag abholen, bevor Sie mit der Gewerbeanmeldung die hauptberufliche Gründung erklären.

Freiberufliche Tätigkeit

Freiberufler haben gegenüber Gewerbetreibenden die folgenden Vorteile:

Fünf formale Kriterien

- Sie müssen kein Gewerbe anmelden.
- Sie bezahlen keine Gewerbesteuer.
- Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR) als vereinfachte Form der Buchführung genügt.
- Sie müssen nicht Mitglied bei der Industrie- und Handelskammer werden und sparen sich auch sonst viel Bürokratie.

Die Frage ist nun, wie Sie herausfinden, ob Sie Freiberufler sind und in den Genuss dieser Sonderrechte kommen. Das Partnerschaftsgesellschaftsgesetz (PartGG) liefert einige brauchbare Anhaltspunkte für die Definition des Freien Berufs: „Die Freien Berufe haben im allgemeinen auf der Grundlage besonderer beruflicher Qualifikation oder schöpferischer Begabung die persönliche, eigenverantwortliche und fachlich unabhängige Erbringung von Dienstleistungen höherer Art im Interesse der Auftraggeber und der Allgemeinheit zum Inhalt.“ § 18 des Einkommensteuergesetzes (EStG) wird konkreter. Hier steht, welche Berufe als „Freie Berufe“ anerkannt sind.

Definition

- Heilberufe: Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Heilpraktiker, Krankengymnasten, Hebammen, Heilmasseure, Diplompsychologen
- Rechts-, steuer- und wirtschaftsberatende Berufe: Rechtsanwälte, Patentanwälte, Notare, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Steuerbevollmächtigte, beratende Volks- und Betriebswirte, vereidigte Buchprüfer

- Naturwissenschaftliche/technische Berufe: Vermessungsingenieure, Ingenieure, Handelschemiker, Architekten, Lotsen, hauptberufliche Sachverständige
- Informationsvermittelnde Berufe/Kulturberufe: Journalisten, Bildberichterstatter, Dolmetscher, Übersetzer (und ähnliche Berufe), Wissenschaftler
- Künstler, Schriftsteller, Lehrer und Erzieher

Prüfung für neue Berufe

Bei den klassischen Freien Berufen wie Rechtsanwalt, Architekt und Arzt gibt es also keine Probleme bei der Abgrenzung. Schwierig wird es bei den vielen neuen Berufen, die nach und nach entstanden sind. Hier mussten jeweils die Gerichte prüfen, ob es sich um Tätigkeiten handelt, die den sogenannten Katalogberufen ähnlich sind und damit ebenfalls als Freie Berufe eingestuft werden können.

TIPP: ANMELDUNG EINER FREIBERUFLICHEN TÄTIGKEIT

Für die Aufnahme einer selbstständigen freiberuflichen Tätigkeit genügt eine formlose Mitteilung an das Finanzamt (spätestens innerhalb eines Monats). Sie erhalten dann den „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung/Aufnahme einer gewerblichen, selbstständigen (freiberuflichen), land- oder forstwirtschaftlichen Tätigkeit“. Dieses Formular können Sie auch aus dem Internet herunterladen. Sie finden es im Formular-Management-System (FMS) der Bundesfinanzverwaltung unter www.formulare-bfinv.de.

4. Muss ich Genehmigungen einholen?

Für viele selbständige Tätigkeiten – ganz gleich, ob Sie diese gewerblich oder freiberuflich ausführen – brauchen Sie Genehmigungen. Lesen Sie hier, ob das für Sie gilt und was Sie gegebenenfalls unternehmen müssen.

Genehmigungspflichtige Gewerbe

Trotz der Gewerbefreiheit reicht in einigen Tätigkeitsfeldern der Gewerbeschein nicht aus. Je nach Gewerbebranche müssen weitere Unterlagen und Nachweise bei der Anmeldung eingereicht werden. Dabei handelt es sich um Erlaubnissachweise, Dokumente und Genehmigungen, die das jeweilige Gewerbe fordert.

Wenn Sie zum Beispiel eine handwerkliche oder handwerksähnliche Tätigkeit planen, so müssen Sie sich in die Handwerksrolle oder im Verzeichnis der handwerksähnlichen Gewerbe bei der Handelskammer eintragen lassen. Fragen Sie daher vor der Gewerbeanmeldung bei der IHK, der Standes- oder der Handwerkskammer nach, ob Sie eine Gewerbeerlaubnis beziehungsweise -genehmigung, sonstige Nachweise oder irgendwelche Zulassungen benötigen. In einigen Fällen ist eine Fachkundeprüfung erforderlich.

Nachweise
und Erlaubnisse

BEISPIEL: GENEHMIGUNGSPFLICHTIGE GEWERBE

Wenn Sie eines der folgenden Gewerbe ausüben wollen, brauchen Sie eine Genehmigung.

- | | |
|--|----------------------------|
| – Arbeitnehmerüberlassung | – Makler |
| – Bewachungsgewerbe | – Personenbeförderung |
| – Buchführungshelfer | – Pfandleiher |
| – Gaststättengewerbe | – Reisegewerbe |
| – Güterkraftverkehr | – Spielgeräteaufstellung |
| – Handel mit freiverkäuflichen Arzneimitteln | – Versicherungsvermittlung |
| – Inkassobüro | |
| – Versteigerer | |

Auf der Internetseite der IHK finden Sie eine alphabetische Liste der genehmigungspflichtigen Gewerbe – von Abfallbeseitigung bis Zweiradmechaniker. Auch die jeweils zuständige Stelle ist hier angegeben.

BEISPIEL: TELEKOMMUNIKATION

Telekommunikation: Das Anbieten von Dienstleistungen in der Telekommunikation ist meldepflichtig gem. § 6 Telekommunikationsgesetz (TKG).
Zuständige Stelle: Bundesnetzagentur

Kammerpflicht bei Freien Berufen

Funktion der Kammern

Die sogenannten kammerfähigen Freien Berufe verlangen eine Pflichtmitgliedschaft in der zuständigen Kammer. Darunter fallen Ärzte, Zahnärzte, Apotheker, Notare, Rechtsanwälte, Patentanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Architekten und beratende Ingenieure. Sonderregelungen gelten für freiberufliche Architekten und Ingenieure, bei denen die Kammermitgliedschaft an bestimmte Bedingungen geknüpft ist. Die Kammern vertreten nicht nur die Interessen ihrer Mitglieder, sondern sollen gleichzeitig sicherstellen, dass diese ihren Beruf ordnungsgemäß ausüben. Für alle anderen Freien Berufe besteht in der Regel keine Kammerpflichtmitgliedschaft.

GUT ZU WISSEN

Kammerpflicht für Freiberufler wegen der Rechtsform

Eine Kammerpflichtmitgliedschaft in einer IHK kann auch durch die Wahl der Rechtsform entstehen. Kapitalgesellschaften wie die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) oder offene Handelsgesellschaft (OHG) sind grundsätzlich Pflichtmitglied in einer gewerblichen Kammer wie der IHK.

Berufsrecht und -ausübung bei Freien Berufen

Nicht jeder Freie Beruf darf einfach so ausgeübt werden. Zahlreiche freiberufliche Tätigkeiten verlangen eine hohe