

INHALTSVERZEICHNIS

ERSTE ÜBERLEGUNGEN

- 10 Die Gründerszene in Deutschland**
- 12 Von erfolgreichen Gründern lernen**
- 19 Geschäftsideen finden und prüfen**
 - 19 Neugründung im Umfeld des erlernten Berufs
 - 21 Das Hobby zum Beruf machen
 - 22 Quereinstieg: Neuland betreten
 - 23 Ideen finden und weiterentwickeln
 - 24 So prüfen Sie Ihre Geschäftsidee
- 28 Franchising: Starten mit Ideen anderer Leute**
- 33 Übernehmen statt neu gründen**
- 37 Bin ich ein Gründertyp?**
 - 38 Leistungsbereitschaft, Durchhaltevermögen und Selbstmotivation
 - 39 Risikobereitschaft – aber mit Grenzen
 - 39 Kompromissfähigkeit und Kommunikationsstärke
 - 40 Rückhalt in Partnerschaft und Familie
- 42 Alleine gründen oder im Team?**
- 46 Beratung und Förderung für künftige Gründer**
 - 46 Erstberatung in den Beratungszentren der Wirtschaftsverbände
 - 47 Spezielle Beratungsangebote für Gründerinnen
 - 48 Weiterbildung zu Betriebswirtschaft, Buchhaltung & Co.
 - 49 BAFA-Förderung für Unternehmensberatung
 - 50 Wenn Sie aus der Arbeitslosigkeit gründen
- 51 Wie Sie die 10 wichtigsten Fehler vermeiden**

BUSINESSPLAN & FINANZIERUNG

- 56 Der Businessplan**
- 60 Die Finanzierung planen**
 - 60 Die Investitionsplanung
 - 62 Die Kosten- und Gewinnplanung
 - 64 In der Anlaufphase die Kosten im Griff behalten
 - 65 Flüssig bleiben: Die Liquiditätsplanung
- 67 Kredite für jeden Zweck**
- 70 Kreditsicherheiten**
 - 70 Der Blankokredit
 - 70 Sicherungsübereignung
 - 71 Forderungsabtretung
 - 71 Guthaben und Wertpapiere verpfänden
 - 72 Grundschulden
 - 73 Bürgschaft
 - 74 Mitverpflichtung
- 75 Öffentlich geförderte Finanzierungen**
 - 75 Fördermittel der KfW
 - 78 Regionale Förderprogramme
 - 79 Bürgschaftsbanken
 - 80 Mittelständische Beteiligungsgesellschaften (MBG)
 - 80 Exist-Förderprogramme für wissenschaftliche Gründungen
- 83 Die richtige Finanzierungsstrategie**
 - 83 Eigen- und Fremdkapital
 - 83 Aufwand für Zins und Tilgung
 - 84 Die passenden Kreditsicherheiten
 - 86 Die Bedarfsliste für Ihre Finanzierung
- 88 Die Verhandlung mit der Bank**

- 93 **Mikro- und Privatkredite bei Klein Gründungen**
- 96 **Crowdfunding**
- 98 **Leasing: Alternative zum Kredit?**

RECHTSFORMEN

- 102 **Die Rechtsform sorgfältig auswählen**
- 104 **Freiberufler oder Gewerbetreibender?**
 - 105 Freiberufler genießen Privilegien
 - 106 Partnerschaftsgesellschaft: Rechtsform für das Freiberufler-Team
 - 107 Die Gewerbeanmeldung
- 109 **Einzelunternehmer**
 - 110 Der Eintrag ins Handelsregister
- 111 **GbR und Offene Handelsgesellschaft (OHG)**
- 114 **Kommanditgesellschaft (KG) und GmbH & Co. KG**
- 116 **Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)**
 - 117 Die Haftung begrenzen
 - 119 Das Musterprotokoll
 - 119 Die Gesellschafterversammlung
 - 120 Kosten und laufender Aufwand
- 121 **Unternehmergeellschaft (haftungsbeschränkt)**
- 123 **Weitere Rechtsformen**
 - 123 Die Aktiengesellschaft (AG)
 - 124 Die eingetragene Genossenschaft (eG)
- 125 **Welche Rechtsform wählen?**
- 128 **Worauf Sie bei der Firmierung achten sollten**

AM MARKT ETABLIEREN

- 132 **Den optimalen Standort wählen**
 - 132 Worauf es ankommt, wenn Ihre Kunden zu Ihnen kommen
 - 135 Standortfaktoren für Betriebe mit Produktion und Lager
 - 136 Weitere Überlegungen zum Standort
- 137 **Name und Kernbotschaft**
 - 137 Die Kernbotschaft herausarbeiten
 - 140 Den passenden Unternehmensnamen finden
- 143 **Logo und Unternehmensdesign**
 - 143 Das Logo als unverwechselbares Gesicht Ihres Unternehmens
 - 145 Unternehmensdesign: Die Fortsetzung Ihres Logo-Stils
- 148 **Vertriebswege: Welche sich eignen**
 - 148 Direktvertrieb
 - 149 Der Vertrieb über den Handel
 - 150 Handelsvertreter
- 151 **Werbung: So machen Sie Ihre Idee bekannt**
 - 151 Gedruckte Medien
 - 152 Anzeigenwerbung
 - 152 Direktwerbung
 - 153 Direktwerbung per E-Mail
 - 154 Verkaufsförderung
 - 154 Internetauftritt
 - 156 Online-Werbung
 - 157 Soziale Netzwerke
 - 158 Projektbörsen
 - 159 Weitere Werbeformen
 - 160 Beispiele für konkrete Werbestrategien
- 162 **Presse- und Öffentlichkeitsarbeit**

STEUERN

- 166 Welche Steuern auf Sie zukommen**
 - 168 Wer eine Bilanz erstellen muss
- 170 Brauche ich einen Steuerberater?**
- 173 Die Buchführung**
 - 173 Das Grundprinzip der doppelten Buchführung
 - 175 Wo Sie die Buchführung lernen können
 - 176 Externe Hilfe für die Buchführung
- 179 Die Umsatzsteuer**
 - 179 Wie die Umsatzsteuer funktioniert
 - 181 Wer umsatzsteuerpflichtig ist
 - 182 Ermäßigte Umsatzsteuersätze
 - 183 Umsatzsteuervoranmeldung und Umsatzsteuererklärung
- 186 Die Einnahmen-Überschuss-Rechnung**
 - 187 Besteuerung der tatsächlichen Zu- und Abflüsse
 - 188 Die Umsatzsteuer in die Einnahmen-Überschuss-Rechnung einbinden
 - 188 Umsatzerlöse und Entnahmen
 - 189 Waren, Rohstoffe, Fremdleistungen und Gehälter
 - 190 Abschreibungen (AfA)
 - 191 Miete, Raumkosten und häusliches Arbeitszimmer
 - 192 Reisekosten
 - 193 Firmenfahrzeug – sinnvoll oder nicht?
 - 195 Weitere Aufwendungen, mit denen Sie Steuern sparen können
- 197 Auslandsgeschäfte**
- 199 Gewerbesteuer**

RISIKEN ABSICHERN

- 202 Betriebliche Haftpflichtversicherung**
 - 205 Weitere betriebliche Risiken absichern**
 - 208 Berufsgenossenschaften**
 - 209 Berufs- und Erwerbsunfähigkeit**
 - 213 Die Angehörigen absichern**
 - 216 Kranken- und Pflegeversicherung**
 - 216 Private Krankenversicherung
 - 217 Freiwillig Mitglied in der gesetzlichen Krankenkasse
 - 219 Verdienstaufschlag mit Krankentagegeld absichern
 - 220 Sonderregelungen für Mitglieder der Künstlersozialkasse
 - 221 Die Krankenversicherung der Landwirte
-
- ## FÜRS ALTER VORSORGEN
- 224 Pflicht oder nicht? Der erste Überblick**
 - 226 Versorgungswerke der Kammerberufe**
 - 229 Die Künstlersozialkasse**
 - 229 Wer aufgenommen wird
 - 231 Die Einkommensschätzung
 - 232 Halber Beitrag, ganze Leistung
 - 232 Sonderregelungen bei Auslandsaufenthalten und gemischten Tätigkeiten
 - 235 Versicherungspflicht für bestimmte Berufe**
 - 235 Versicherungspflichtig nach SGB VI
 - 236 Sonderregelungen für Handwerker
 - 238 GmbH-Geschäftsführer und die Rentenversicherung

240 Freiwillig in der gesetzlichen Rente

- 241 Die Versicherungspflicht auf Antrag
- 242 Freiwillige Einzahlungen

243 Riestern für Selbstständige

245 Die Rürup-Rente

248 Strategien für die Altersvorsorge

- 248 Den Bedarf ermitteln
- 249 Was sich für die Basisvorsorge eignet
- 250 Ergänzende Altersvorsorge und privater Vermögensaufbau
- 253 Geldanlage bei Banken
- 254 Investmentfonds
- 260 Das eigene Unternehmen als Baustein für die Altersvorsorge?

FINANZEN IM GESCHÄFTLICHEN ALLTAG

262 Geschäftsvorgänge zeitnah buchen

264 Preise kalkulieren

- 264 Die Kalkulation von Honoraren
- 266 Verkaufspreise im Handel ermitteln
- 268 Preiskalkulation im produzierenden Gewerbe

271 Kostenrechnung und Controlling

273 Was die Auswertung (BWA) sagt

- 273 Die kurzfristige Erfolgsrechnung
- 274 Weitere Auswertungen und Kennzahlen
- 278 Die Bewegungsbilanz als Ergänzung zur BWA

279 Forderungs- und Liquiditätsmanagement

- 279 Preisvereinbarungen und Abrechnung
- 281 Wenn der Kunde nicht pünktlich zahlt
- 285 Bonitätsauskunft, Kreditversicherung und Factoring
- 287 Einkommensschwankungen abfedern

RECHT IM GESCHÄFTLICHEN ALLTAG

290 Geschäftsräume in den eigenen vier Wänden

- 290 Baurechtliche Fragen
- 291 In welchem Maß darf der Vermieter mitbestimmen?

293 Freie Mitarbeit und Scheinselbstständigkeit

296 Mein erster Arbeitnehmer

- 297 Mitarbeiter auswählen und einstellen
- 299 Rechtliche Rahmenbedingungen während des Arbeitsverhältnisses

301 Wie Sie sich vor Abmahnungen schützen

307 Gewährleistung und Produkthaftung

309 AGB: Allgemeine Geschäftsbedingungen

VORSICHT: SCHWARZE SCHAFE

312 Trau, schau, wem!

313 Unseriöse Geldgeschäfte

316 Unternehmer in der Abo-Falle

319 Beraten und abkassiert

- 319 Subventionsbetrug
- 320 Unseriöse Krisenberater und Firmenbestatter
- 321 Wann Sie hellhörig werden sollten

SERVICE

- 324 Nützliche Adressen
- 326 Die besten Aktien-ETF
- 328 Weiterführende Literatur
- 329 Stichwortverzeichnis
- 336 Impressum

DIE GRÜNDERSZENE IN DEUTSCHLAND

Zu den Stärken der deutschen Wirtschaft zählt ihre Vielfalt: Neben den großen und weithin bekannten Konzernen sind in Deutschland unzählige kleine und mittelständische Unternehmen aktiv, die nicht selten in besonderen Marktnischen eine herausragende Position erobern konnten. 99 Prozent der hierzulande ansässigen Betriebe lassen sich den kleineren oder mittelständischen Unternehmen zuordnen, knapp 40 Prozent der gesamten Unternehmensumsätze werden dort erwirtschaftet. Rund zwei Drittel der Arbeitnehmer arbeiten in einem kleineren oder mittelständischen Unternehmen. Noch größer ist die Bedeutung des Mittelstands bei der Ausbildung: Vier von fünf Azubis absolvieren ihre Lehre bei einem Mittelständler. Kein Wunder also, dass der Mittelstand in Deutschland oft und gerne als das „Rückgrat der Wirtschaft“ bezeichnet wird.

Ein weiterer maßgeblicher Bestandteil der Wirtschaft in Deutschland sind Solo-Selbstständige, die keine Arbeitnehmer beschäftigen und auf selbstständiger Basis ihre eigene Arbeitskraft beispielsweise als Handwerker, Kreative, Berater, freie Mitarbeiter in Projekten oder als Dienstleister anbieten. Fast 2,5 Millionen Menschen wandeln auf unternehmerischen Solo-Pfaden.

In diesen Segmenten hat auch die Gründerszene ihren großen Auftritt. Dabei zeigt sich auch hier ein buntes Bild, das die unterschiedlichen Qualifikationen und Ideen widerspiegelt. Die Bandbreite reicht von der Eröffnung kleiner Ladengeschäfte bis hin zum Biotech-Start-up, vom traditionsbewussten Handwerker bis zum Informatikspezialisten, der als Existenzgründer eine neue Software am Markt etablieren will.

In seiner Ausgabe vom Juni 2023 fasst der Gründungsmonitor der KfW-Förderbank das Gründungsgeschehen in Zahlen und Fakten zusammen.

Die aktuellen Trends:

- ▶ Mehr als eine halbe Million Menschen machen sich jährlich selbstständig. Im Jahr 2022 lag die Zahl der Existenzgründungen bei 550 000.
- ▶ Hinter 37 Prozent der Existenzgründungen im Jahr 2022 standen Frauen. Damit war der Anteil an Gründerinnen im Vorjahr leicht rückläufig.
- ▶ Viele Solo-Selbstständige: Fast zwei Drittel aller Gründer gehen ohne Teampartner und ohne Arbeitnehmer an den Start, was den hohen Anteil an Freelancern, freien Mitarbeitern und Freiberuflern widerspiegelt.
- ▶ Großes Innovationspotenzial: Der Anteil der Gründer mit überregionalen Marktneuheiten beträgt 11 Prozent, weitere 36 Prozent machten sich mit einer internetbasierten Geschäftsidee selbstständig.
- ▶ Der Branchenmix ist bei Gründern breit gefächert, wobei der Dienstleistungssektor dominiert: Fast zwei Drittel der Selbstständigen starten mit persönlichen oder unternehmensbezogenen Dienstleistungen.

Sie sehen also: Wenn Sie den Traum von der beruflichen Selbstständigkeit verwirklichen wollen, sind Sie in bester Gesellschaft. Mit Kreativität, Tatkraft und der richtigen Mischung aus Risikobereitschaft und Weitblick kann es gelingen, mit dem eigenen Unternehmen die schwierige Startphase zu überstehen und nachhaltigen Erfolg zu erzielen.

In welchen Branchen Gründer am häufigsten starten

Wirtschaftliche Dienstleistungen	31%
Persönliche Dienstleistungen	30%
Produzierendes Gewerbe	19%
Handel	15%
Sonstige Dienstleistungen	5%

Quelle: KfW-Gründungsmonitor 2023

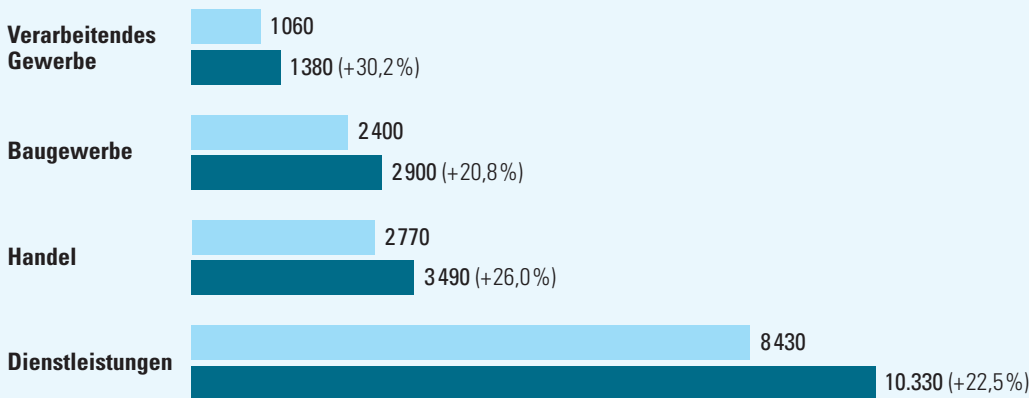
Wichtig: Risiken minimieren

Allerdings zeigt die Statistik auch, dass viele Unternehmen kurze Zeit nach ihrer Gründung scheitern. Auch hier können die Ursachen vielschichtig sein. Der Zahlungsausfall eines großen Kunden oder die unerwartete Verschlechterung des Marktumfelds können ebenso zum Scheitern führen wie das Überschätzen der eigenen Fähigkeiten, mangelndes finanzielles Wissen, Krankheit oder Berufsunfähigkeit.

So zeigt eine Studie des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn (IfM), dass im Schnitt jedes zweite Unternehmen innerhalb eines Zeitraums von fünf Jahren wieder vom Markt verschwindet. Längst nicht immer erfolgt der Abschied in Form einer Insolvenz. Manche Gründer erhalten ein lukratives Angebot für

eine feste Stelle, viele andere, die aus wirtschaftlichen Gründen aufgeben müssen, wickeln ihr Unternehmen geordnet ab und versuchen im Anschluss daran, wieder als Angestellte im Arbeitsmarkt Fuß zu fassen. Die IfM-Studie zeigt ein Gefälle zwischen einzelnen Sektoren der Wirtschaft: Während bei Handels- und Transportunternehmen die Überlebensrate auf Sicht von fünf Jahren nur 40 Prozent beträgt, können von den wissensintensiven produzierenden Betrieben gut zwei Drittel die kritischen ersten fünf Jahre überstehen.

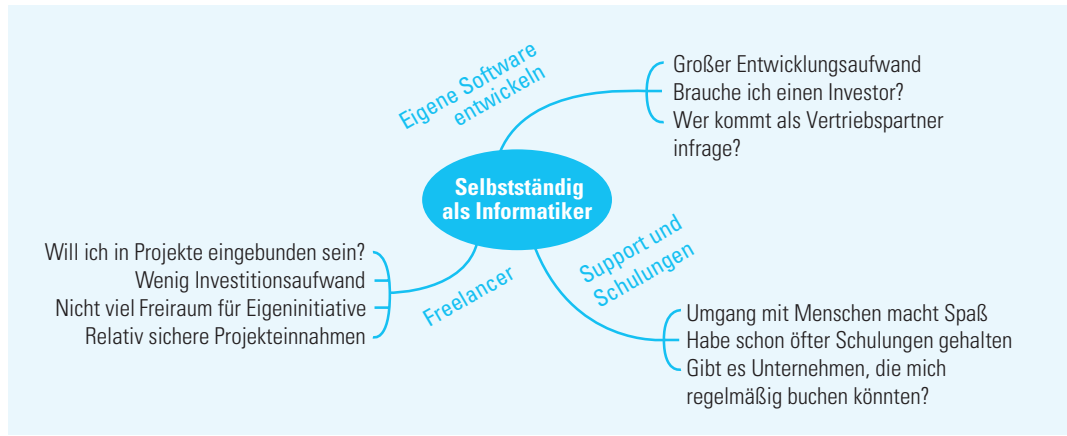
Dies soll Sie nicht abschrecken, wenn Sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen wollen. Aber der erhebliche Anteil an gescheiterten Gründungsvorhaben zeigt, wie unverzichtbar eine sorgfältige Planung ist. Gute Vorbereitung ist auch deshalb wichtig, weil der in Deutschland weit verbreitete Perfektionismus für Gründer, die Schiffbruch erlitten haben, zum Bumerang werden kann. Die Gesellschaft blickt allzu oft ausschließlich auf die Insolvenz oder Schließung des Geschäfts und sucht die Gründe im persönlichen Versagen des Inhabers. Dass Gründer bereit sind, für die Realisierung ihrer Ideen ein hohes finanzielles und persönliches Risiko einzugehen, wird hierzulande immer noch nicht genügend öffentlich honoriert.

Risikobranchen Insolvenzen in den Hauptwirtschaftsbereichen

2022 2023 (von Creditreform geschätzt)

Quelle: Creditreform

Beispiel für eine Mindmap



- ▶ Lassen sich durch die Kombination unterschiedlicher Produkte und Dienstleistungen neue Angebote entwickeln?

Wie Sie den Prozess der Ideenfindung gestalten, hängt sowohl von Ihren Vorlieben wie auch von Ihrer Persönlichkeit ab. Während die einen ihre Gedanken in Notizbüchern festhalten oder mit Zettelkästen arbeiten, bevorzugen andere Kreativitäts-Software am Computer. Ob Sie lieber in Brainstorming-Manier Ihren Gedanken freien Lauf lassen und die daraus resultierenden Ideen hinterher sortieren und bewerten oder ob Sie sich eher mit einer strukturierten Kreativitätstechnik wohlfühlen, hängt ganz von Ihnen ab.

Eine häufig genutzte und einfach zu verstehende Kreativitätstechnik ist das Mindmapping. Um einen zentralen Begriff herum werden weitere Ideen und Begriffe angeordnet, die jeweils thematisch zusammenhängen. So lassen sich Ideen und Überlegungen sortieren, indem sozusagen eine vernetzte „Gedanken-Landkarte“ entsteht. Mindmapping eignet sich sowohl für die Weiterentwicklung von Ideen wie auch für das Zusammentragen von Vor- und Nachteilen einzelner Varianten einer Geschäftsidee oder einfach für das thematische Sortieren Ihrer Überlegungen.

Die Mindmap können Sie entweder von Hand auf einem Blatt Papier oder mit einer

speziellen Software am Computer erstellen. Für einfache Mindmapping-Projekte genügt zumeist kostenlos erhältliche Software wie Freemind (freemind.sourceforge.net) oder View Your Mind (sourceforge.net/projects/vym).

Beide Programme stehen unter der Open-Source-Lizenz und laufen sowohl auf Windows wie auch auf MacOS und Linux.

So prüfen Sie Ihre Geschäftsidee

Wenn Ihre Geschäftsidee konkrete Formen annimmt, stehen Sie vor der entscheidenden Frage: Ist die Idee wirtschaftlich tragfähig, sodass ich meine Existenzgründung darauf aufbauen kann? Nehmen Sie sich genügend Zeit, um Ihr Vorhaben aus unterschiedlichen Blickwinkeln zu beleuchten und selbstkritisch zu hinterfragen. Natürlich ist es nicht nur von Vorteil, sondern geradezu unabdingbar, dass Sie ein hohes Maß an Begeisterung in Ihr Gründungsprojekt mit einbringen. Doch positives Denken allein kann gefährlich sein – nämlich dann, wenn Sie mögliche Stolpersteine einfach ausblenden und blindlings darauf setzen, dass alles schon irgendwie gut gehen wird.

Zuallererst sollten Sie prüfen, ob Sie die ins Auge gefasste Tätigkeit überhaupt ausüben dürfen. Strenge Regeln gelten hierbei vor allem für freie Berufe, in denen es um medizinische Leistungen, Rechts- oder Steuerberatung geht. Auch beim Erbringen von handwerklichen

rung bietet Ihnen der Fragenkatalog in der Checkliste „Passt Franchising zu mir?“, den Sie vor Ihrer Entscheidung in aller Ruhe durchgehen sollten. Je mehr dieser Fragen Sie mit „Ja“ beantworten können, desto besser sind Sie für eine erfolgreiche Franchise-Karriere geeignet. Wenn aber solche Aussichten auf Sie abschreckend wirken, sollten Sie wohl doch eher versuchen, sich mit einer eigenen Geschäftsidee zu etablieren.

Vor allem für Menschen, denen Unabhängigkeit und Selbstverwirklichung sehr viel bedeuten, kommt die Einbindung in ein Franchise-System dem Verlust der beruflichen Selbstständigkeit gleich. Und dann hilft auch ein satter Gewinn am Jahresende nicht über das Grübeln hinweg, ob nicht das eigene Unternehmen oder die freiberufliche Tätigkeit – auch bei weniger Ertrag – mehr Befriedigung gebracht hätte.

So finden Sie den richtigen Partner

Der Franchisemarkt boomt, und neue Systeme werden ständig erprobt. Allein im Deutschen Franchise-Verband sind nach eigenen Angaben rund 280 Franchisegeber organisiert, und Jahr für Jahr machen sich bundesweit einige Tausend Jungunternehmer auf diese Weise selbstständig. Da wird es schwierig, den Überblick zu behalten. Neben den etablierten Franchise-Riesen wie McDonald's oder der Baumarktkette OBI gibt es eine Vielzahl von Anbietern fast jeder Größenordnung, die vor allem in Handels- und Dienstleistungsbranchen beheimatet sind.

Ganz grob lassen sich Franchise-Anbieter in drei Kategorien einordnen:

- 1 die Etablierten**, die schon mehrere Jahre am Markt sind und bereits mindestens 50 Partner haben,
- 2 die Aufsteiger**, die mindestens zwei Jahre am Markt sind und 10 bis 50 Partner haben, und
- 3 die Newcomer**, die gerade aus der Erprobungsphase herauskommen und nach ersten Partnern Ausschau halten.

Zwar ist bei den etablierten Anbietern das Risiko des Scheiterns durch den hohen Bekannt-

Passt Franchising zu mir?

1	✓ Ist Ihnen der finanzielle Erfolg wichtiger als die Aussicht, eigene Ideen und Vorstellungen zu verwirklichen?
2	✓ Können Sie akzeptieren, dass am Eingang zu Ihren Geschäftsräumen nicht Ihr eigener Name, sondern die Firmierung des Franchisesegebers steht?
3	✓ Fällt es Ihnen leicht, vorgegebene Gestaltungsrichtlinien, Produktstandards oder Serviceleistungen zu akzeptieren?
4	✓ Können Sie die Fachkompetenz eines Geschäftspartners anerkennen und auch dessen Anweisungen befolgen?
5	✓ Können Sie auch Entscheidungen respektieren und umsetzen, die Ihnen nicht passen?
6	✓ Können Sie damit leben, dass Ihre Arbeit kontrolliert, bewertet und manchmal kritisiert wird?
7	✓ Sind Sie bereit, nicht als Einzelkämpfer, sondern im Team mit weiteren Franchisenehmern zusammenzuarbeiten – manchmal auch in der Freizeit?

heitsgrad begrenzt, doch hier müssen Sie als künftiger Partner mit enormen Einstiegsinvestitionen rechnen. So muss ein Franchisenehmer bei McDonald's mindestens 500 000 Euro an Eigenkapital für Investitionen mitbringen. Außerdem ist eine Einstiegsgebühr von knapp 50 000 Euro fällig. Da wird die Luft schon einigermaßen dünn, und viele Existenzgründer müssen sich dann doch eher den kleineren oder im Aufstieg begriffenen Systemen zuwenden, die den Einstieg mit geringeren Summen ermöglichen.

Aber gerade bei neuen Anbietern ist Vorsicht geboten, denn mangels Erfahrung lassen sich die Erfolgsaussichten der Geschäftsidee schwer einschätzen. Dauerhafter Erfolg wird nur gewährleistet, wenn die Geschäftsidee nicht von kurzfristigen Modetrends abhängig ist, sondern sich an einem zukunftsträchtigen Markt ausrichtet.

Manche Anbieter, die den deutschen Markt erobern wollen, präsentieren ihren künftigen Franchisepartnern stolz die Erfolgszahlen ihres Engagements im Ausland. Solche Aus-

	<p>Kurz-Check: Bin ich ein Gründertyp?</p> <p>Die nachfolgenden Fragen helfen Ihnen dabei, Ihre eigene Persönlichkeit und die Unterstützung Ihres Umfelds einzuschätzen. Je mehr Fragen Sie mit „Ja“ beantworten können, umso mehr entspricht Ihr Naturell dem des Existenzgründers. Wenn Sie die eine oder andere Frage mit „Nein“ beantworten, heißt das nicht, dass Sie Ihr Projekt begraben müssen. Vieles kann man erlernen. So gibt es beispielsweise Seminare zum Umgang mit Stress, zur Organisation des Arbeitsalltags oder zur Verbesserung der Kommunikationsfähigkeit, in denen Sie sich entsprechende Techniken aneignen können.</p>
1	<p>Fachkompetenz</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Habe ich mir in dem Fachgebiet, in dem ich mich selbstständig machen möchte, umfangreiches Fachwissen und Erfahrung angeeignet? ✓ Bietet mir der Markt die Möglichkeit, mein Fachwissen nicht nur als Angestellter, sondern auch als Unternehmer in klingende Münze umzuwandeln? ✓ Bin ich bereit, auch als Unternehmer mein Wissen ständig zu erweitern und zu vertiefen?
2	<p>Belastbarkeit</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Verfüge ich über eine wirksame Strategie, um mit Stresssituationen umzugehen? ✓ Kann ich in brenzligen Situationen einen klaren Kopf behalten und überlegte Entscheidungen treffen? ✓ Kann ich finanziellen oder zeitlichen Druck aushalten, ohne dass daraus schlaflose Nächte resultieren? ✓ Bin ich in der Lage, im Bedarfsfall ein weit überdurchschnittliches Arbeitspensum zu leisten? ✓ Habe ich Spaß daran, mich neuen Herausforderungen zu stellen? ✓ Verfüge ich bei Rückschlägen über ausreichend Energie, um wieder auf die Beine zu kommen und eine neue Lösung zu finden?
3	<p>Risikobereitschaft</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Bin ich bereit, für die Verwirklichung meiner Ideen Risiken einzugehen? ✓ Kann ich Risiken zuverlässig einschätzen und bewerten? ✓ Kann ich gut mit Einkommenschwankungen umgehen?
4	<p>Kreativität</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Entwickle ich gerne eigene Ideen? ✓ Kann mir ich bei der Entstehung einer Idee schon eine konkrete Vorstellung davon machen, wie das fertige Resultat aussehen könnte? ✓ Gehe ich gerne auch mal neue Wege, indem ich versuche, unkonventionelle Lösungsansätze zu finden?
5	<p>Kommunikationsfähigkeit</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Gehe ich aktiv auf andere zu und bin generell gerne mit Menschen zusammen? ✓ Gelingt es mir eher leicht, mit fremden Menschen ins Gespräch zu kommen? ✓ Kann ich bei Meinungsverschiedenheiten sachlich und überzeugend argumentieren? ✓ Bin ich bei Differenzen mit anderen Menschen bestrebt, ein konstruktives Ergebnis zu erzielen? ✓ Kann ich mich bei Gesprächen gut in die Lage meines Gegenübers hineinversetzen?
6	<p>Führungsstärke und Eigeninitiative</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Treffe ich gerne selbst wichtige Entscheidungen und bin dann bereit, dafür geradestehen? ✓ Kann ich meine Ansichten und Werte überzeugend vertreten? ✓ Habe ich das Talent, andere Menschen zu motivieren? ✓ Betrachte ich mich als einen pflichtbewussten Menschen? ✓ Können andere Menschen auf meine Zusagen vertrauen? ✓ Habe ich eine strukturierte Arbeitsweise und kann meinen Arbeitsalltag gut organisieren?

nen Wohnung ein Arbeitszimmer einzurichten und ohne die monatliche Belastung durch Mietzahlungen an den Start zu gehen. Wie sich das auswirkt, sehen Sie am Beispiel der Kosten- und Gewinnplanung für ein technisches Redaktionsbüro unten.

5 Nicht alles muss neu sein. Beim Kauf von Maschinen oder Möbeln sollten Sie nicht nur Neuwertiges, sondern auch Gebrauchtware in Betracht ziehen. Vor allem bei der Lager- oder Büroeinrichtung können Sie auf diese Weise erkleckliche Beträge einsparen.

Flüssig bleiben: Die Liquiditätsplanung

Sie müssen jederzeit Ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen können. Dafür brauchen Sie flüssige Geldmittel. Im Finanzjargon spricht man von „Liquidität“. Beim Planen der Liquidität – also: des Bestands an flüssigen finanziellen Mitteln in Ihrem Unternehmen – spielen Umsätze und Kosten eine wichtige Rolle. Den-

noch bestehen einige grundlegende Unterschiede zur Kosten- und Gewinnplanung. Denn es gibt Kosten, die sich nicht auf die Liquidität auswirken, und umgekehrt sind einige Zu- und Abflüsse auf dem Konto weder den Umsätzen noch den Kosten zuzurechnen.

So sind die Abschreibungen, die den jährlichen Wertverlust von Anlagegütern darstellen, ein wichtiger Posten auf der Kostenseite Ihrer Gewinn- und Verlustrechnung. Doch auf den Stand Ihres Bankkontos wirken sie sich nicht aus. Umgekehrt verhält es sich, wenn Sie ein Investitionsgut wie etwa eine Maschine erwerben. Auf den Gewinn wirkt sich die Anschaffung zunächst nicht aus, weil in Ihrer Bilanz die Maschine nun als Vermögenswert geführt wird – Sie wandeln nur Bankguthaben in ein Anlagegut um. Doch auf Ihre flüssigen Mittel hat der Erwerb gravierende Auswirkungen, weil Sie dem Lieferanten den Kaufpreis von Ihrem Bankkonto überweisen müssen.

Beispiel: Kosten- und Gewinnplanung für ein technisches Redaktionsbüro

Karin G. wagt nach einigen Jahren als angestellte technische Redakteurin den Schritt in die Selbstständigkeit. Als Freiberuflerin wird sie künftig Unternehmen beim Erstellen von technischen Dokumentationen und Bedienungsanleitungen unterstützen. Um Mietkosten zu sparen, will sie das erste Jahr einen Arbeitsbereich in der eigenen Wohnung einrichten und erst danach einen Raum in einer Bürogemeinschaft anmieten. Weil sie umsatzsteuerpflichtig sein wird, enthält die Planung ausschließlich Nettobeträge, sodass die späteren Umsatzsteuerabgaben die Rechnung nicht beeinflussen.

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
<i>Einnahmen (Euro)</i>			
Umsatz	30 000	45 000	60 000
<i>Ausgaben (Euro)</i>			
Büromiete inklusive Nebenkosten	0	4 800	4 800
Abschreibung für Computer und Software	750	750	750
Bürobedarf und Telekommunikation	1 500	1 500	1 500
Reisekosten	1 000	1 000	1 000
Marketing	2 500	2 000	1 500
Betriebs-Haftpflichtversicherung	500	500	500
Kreditzinsen	750	600	400
Kostenreserve	750	750	750
Summe der Ausgaben	7 750	11 900	11 200
Gewinn vor Steuern	22 250	33 100	48 800

Beispiel: Liquiditätsplanung für einen kleinen Produktionsbetrieb

Am Beispiel eines kleinen produzierenden Unternehmens sehen Sie hier exemplarisch, wie eine einfache Liquiditätsplanung aufgebaut sein kann.

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
<i>Einzahlungen (Euro)</i>			
Einlage Eigenkapital	50 000	0	0
Kreditauszahlungen	75 000	0	0
Umsatzerlöse inklusive Umsatzsteuer	100 000	150 000	200 000
Summe der Einzahlungen	225 000	150 000	200 000
<i>Abflüsse (Euro)</i>			
Betriebliche Aufwendungen	30 000	40 000	60 000
Investitionen	100 000	0	0
Kredittilgungen	0	10 000	15 000
Privatentnahmen	40 000	40 000	45 000
Umsatzsteuerzahlungen nach Vorsteuerabzug	11 000	18 000	26 000
Einkommenssteuer	10 000	10 000	30 000
Vorauszahlung Einkommenssteuer	10 000	10 000	30 000
Summe der Abflüsse	201 000	128 000	206 000
Liquiditätsbestand	24 000	46 000	40 000

Einen weiteren kostenneutralen Posten, der in der Liquiditätsrechnung zu finden ist, bilden die Tilgungen von Krediten. Hier ist die Liquiditätsplanung ein wichtiges Hilfsmittel, um herauszufinden, ob Sie in der Lage sind, Ihre Kredite innerhalb eines angemessenen Zeitraums wieder zurückzuzahlen.

Auch Steuerzahlungen wie Umsatzsteuer, Einkommenssteuer und Gewerbesteuer wirken sich auf die Liquidität aus. In Bezug auf die Einkommenssteuer stellt das dritte Jahr einen kritischen Zeitpunkt dar: Weil im ersten Jahr oft nur geringe Gewinne anfallen, halten sich Steuervorauszahlungen und die abgeführte Steuer bis einschließlich des zweiten Jahres meist in engen Grenzen. Erzielen Sie hingegen

im zweiten Jahr einen höheren Gewinn, müssen Sie im Folgejahr – also im dritten Jahr – nicht nur die dafür anfallende Einkommenssteuer entrichten, sondern auch Vorauszahlungen leisten. Diese Doppelbelastung sollten Sie in Ihrer Planung berücksichtigen, um unangenehme Überraschungen zu vermeiden.

Das Beispiel der Liquiditätsplanung für einen kleinen Produktionsbetrieb oben zeigt, wie sich die Einkommenssteuer auf den Kontostand auswirkt: Obwohl im dritten Jahr ein Zuwachs an Umsatz und Gewinn zu verzeichnen ist, nimmt die Liquidität ab, weil die Steuerzahlung für das zweite Jahr anfällt und gleichzeitig höhere Vorauszahlungen für die Steuer zu entrichten sind.

DIE RECHTSFORM SORGFÄLTIG AUSWÄHLEN

Die Existenzgründung gleicht einem Puzzle, dessen einzelne Teile – Geschäftsidee, Rechtsform, Finanzierung und Marketingstrategie – optimal zusammenpassen sollten. Daher sollten Sie auch die Wahl der Rechtsform nicht einfach dem Zufall überlassen, sondern diese möglichst gut auf Ihr Gründungsvorhaben abstimmen.

Fakt ist: Die optimale Rechtsform, die für alle Existenzgründer gleichermaßen gut geeignet ist, gibt es nicht. Jede Rechtsform hat ihre Vorzüge und Nachteile, und es liegt an Ihnen, zu entscheiden, wo Ihre Prioritäten liegen.

Zu den wichtigsten Gesichtspunkten bei diesen Überlegungen zählen unter anderem die Fragen,

- ▶ in welcher Branche Sie sich selbstständig machen,
- ▶ wie viel Eigenkapital Sie in Ihr Gründungsvorhaben investieren können,
- ▶ wie stark Sie die betriebliche Haftung von Ihrem privaten Vermögen trennen wollen,

- ▶ wie groß Ihr Unternehmen bei der Gründung ist und welches Wachstum Sie planen,
- ▶ wie viel Geld und Aufwand für die Gründung sowie für die laufende Buchführung und das Erstellen der Jahresabschlüsse anfallen sollen,
- ▶ ob Sie alleine oder zusammen mit weiteren Partnern starten und
- ▶ ob Sie bei der Gründung oder zu einem späteren Zeitpunkt externe Kapitalgeber mit ins Boot holen möchten.

Die Wahl der Rechtsform sollte immer langfristig angelegt sein, weil mit jeder Änderung hohe Kosten auf Sie zukommen: Sie müssen Eintragungen im Handelsregister ändern lassen, neue Verträge für die Teilhaber aufsetzen und diese je nach Rechtsform von einem Notar beglaubigen lassen sowie Ihre Briefbögen, Broschüren, Visitenkarten und Webseiten entsprechend ändern.

In Deutschland gibt es eine Vielzahl an möglichen Rechtsformen, wobei ein großer Teil von ihnen eine Mischform aus den „Kernvarianten“ darstellt. So gibt es beispielsweise Aktiengesellschaften (AG) und Kommanditgesellschaften (KG) als Basisformen, jedoch ist auch die Firmierung als Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA) möglich. Solche Varianten sind aber eher exotisch und haben insbesondere für Existenzgründer wenig praktische Bedeutung. Daher konzentrieren sich die nachfolgenden Erläuterungen auf die Rechtsformen, die bei Unternehmensgründungen in der Praxis relevant sind.

Je nach Unternehmensgröße sind unterschiedliche Rechtsformen beliebt

	Anzahl der Mitarbeiter			
	0–10	10–50	50–250	ab 250
Gesamtanzahl	2946649	354317	73034	16704
davon Einzelunternehmer	65,0%	25,1%	5,1%	0,6%
davon Personengesellschaften (z.B. OHG, KG)	11,2%	17,8%	19,6%	18,8%
davon Kapitalgesellschaften (z.B. GmbH, AG)	18,9%	49,1%	65,2%	64,8%
sonstige Rechtsformen	4,9%	8,0%	10,1%	15,8%

Quelle: Statistisches Bundesamt, Stand 2021

Der grundlegende Unterschied: natürliche oder juristische Person?

Über die Unterschiede zwischen juristischen und natürlichen Personen gibt es ausführliche Abhandlungen – doch an dieser Stelle sollten eher die praktischen Überlegungen als die theoretischen Feinheiten im Vordergrund stehen. Sie sollten in groben Zügen wissen, welche Rechtsformen den juristischen und welche den natürlichen Personen zuzurechnen sind und welche Konsequenzen sich daraus für Sie als Existenzgründer ergeben.

Natürliche Personen sind alle Menschen, die Rechtsgeschäfte durchführen. Dazu zählen auch diejenigen, die unternehmerisch tätig sind. Als Unternehmer kaufen Sie Waren, schließen Verträge mit Geschäftspartnern ab und kommen Ihren Verpflichtungen gegenüber dem Finanzamt und anderen Behörden nach. Wenn Sie als natürliche Person firmieren, sind Sie für all dies höchstpersönlich verantwortlich.

Beispiel: Carl B. hat sich als Einzelunternehmer mit einer Biotechnologiefirma selbstständig gemacht. Allerdings hat er bei der Entwicklung seiner Produkte die Patentrechte eines anderen Unternehmens verletzt. Dieses verklagt ihn nun auf Schadenersatz. In dem Rechtsstreit ist es nicht von Bedeutung, ob er die Schadenersatzsumme aus seinem betrieblichen oder privaten Vermögen zahlt. Weil er als Unternehmer in Form einer natürlichen Person für seine privaten und betrieblichen Handlungen in gleicher Weise verantwortlich ist, muss er den Schadenersatz aus seinen privaten Ersparnissen zahlen, wenn dafür die Vermögenswerte seines Unternehmens nicht ausreichen.

Wenn sich mehrere Personen zusammenschließen, um ein Unternehmen zu gründen, kann auch dies in Form einer Personengesellschaft geschehen. Hier stehen dann die natürlichen Personen im Vordergrund: Die Teilhaber führen die Geschäfte und haften im Ernstfall mit ihrem gesamten Privatvermögen für die Schulden und Verpflichtungen des Unternehmens. Ausnahme ist lediglich die Kommanditgesellschaft (KG), bei der die Haftung der Kommanditisten auf deren Einlage beschränkt ist.

Den natürlichen Personen sind die folgenden Unternehmensformen zuzurechnen:

- ▶ Einzelunternehmer,
- ▶ Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR),
- ▶ freiberufliche Partnerschaftsgesellschaft,
- ▶ Offene Handelsgesellschaft (OHG) und
- ▶ Kommanditgesellschaft (KG).

Die OHG und KG weisen auch einige Eigenschaften von juristischen Personen auf, sind jedoch im Kern auf den Zusammenschluss der natürlichen Personen ausgerichtet.

Nun zu den juristischen Personen: Darunter versteht man in Deutschland Unternehmen, die aufgrund ihres eigenen Kapitals und des Eintrags in das Handelsregister selbst Träger von Rechten und Pflichten sind. Diese Unternehmen werden auch als Kapitalgesellschaften bezeichnet. Das klingt recht kompliziert, läuft aber letztlich darauf hinaus, dass das Unternehmen selbst von der Person des Unternehmers abgekoppelt wird.

In der Praxis wird dies in erster Linie dann relevant, wenn es um Ansprüche aus Forderungen oder Krediten geht. Wenn Sie beispielsweise eine offene Forderung gegen einen Unternehmer haben, der als natürliche Person firmiert, können Sie im Fall der Zahlungsunfähigkeit sein Privatvermögen pfänden lassen. Ist Ihr Kunde hingegen eine juristische Person wie etwa eine GmbH, dann können Sie bei einer Insolvenz der GmbH weder von den Anteilseignern des Unternehmens noch vom Geschäftsführer verlangen, dass Ihre offene Rechnung aus deren Privatvermögen beglichen wird.

Weil die juristische Person ausschließlich auf dem Papier existiert, braucht sie immer einen Menschen, der in ihrem Namen die Rechtsgeschäfte durchführt. Das ist bei der GmbH der Geschäftsführer oder bei anderen juristischen Personen der Vorstand.

Als juristische Personen gelten insbesondere die folgenden Rechtsformen:

- ▶ Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH),
- ▶ Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt),
- ▶ Aktiengesellschaft (AG) und
- ▶ eingetragene Genossenschaft (eG).

steuerpflichtig. Als Einzelunternehmer oder Freiberufler erstellen Sie jedes Jahr entweder eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung oder eine Bilanz mit Gewinn- und Verlustrechnung, aus der Ihr Einkommenssteuerpflichtiger Gewinn ersichtlich wird. Wenn Sie eine GmbH oder eine andere Kapitalgesellschaft gegründet haben, unterliegt Ihr Geschäftsführergehalt der Einkommenssteuer, wobei die GmbH wie bei einem Arbeitnehmer die anfallende Lohnsteuer als Steuervorauszahlung schon einbehalten und an das Finanzamt abgeführt hat.

► **Körperschaftsteuer.** Mit dieser Steuer werden die Gewinne von Kapitalgesellschaften wie GmbHs und Aktiengesellschaften, aber auch die UG (haftungsbeschränkt) belegt. Die Körperschaftsteuer beträgt einheitlich und linear 15 Prozent und bezieht sich auf den Jahresgewinn. Werden die versteuerten Gewinne ausgeschüttet, sind darauf 25 Prozent Kapitalertragssteuer abzuführen, die als Steuervorauszahlung der Anteilseigner behandelt wird. Diese müssen auf diese Gewinnausschüttung nämlich Einkommenssteuer entrichten, wenn sie natürliche Personen sind (Doppelbelastung der Gewinne von Kapitalgesellschaften). Weil es ohnehin ratsam ist, bei der Gründung einer Kapitalgesellschaft aufgrund der Bilanzierungspflicht einen Steuerberater mit ins Boot zu holen, gehen wir hier auf die Körperschaftsteuer nicht weiter ein.

► **Solidaritätszuschlag.** Der Solidaritätszuschlag beträgt 5,5 Prozent und fällt zusätzlich auf die festgesetzte Einkommens- beziehungsweise Körperschaftsteuer an. Allerdings fällt der Zuschlag erst an, wenn die jährliche Einkommenssteuer des Steuerpflichtigen über der dazugehörigen Freigrenze liegt. Diese beträgt im Jahr 2024 für Alleinstehende 18 130 Euro und für Zusammenveranlagte 36 260 Euro. Wer weniger Einkommenssteuer zahlt, muss keinen Solidaritätszuschlag entrichten.

► **Gewerbesteuer.** Auch wenn die Gewerbesteuer ebenfalls auf Basis des jährlichen Gewinns errechnet wird, unterscheidet sie sich in wesentlichen Punkten von der Ein-

kommens- und Körperschaftssteuer. So sind Freiberufler generell von der Gewerbesteuer befreit, und je nach Sitz des Unternehmens können die Steuersätze unterschiedlich hoch sein, weil jede Kommune den „Hebesatz“ bis zu einer Höchstgrenze selbst festlegen darf.

► **Umsatzsteuer.** Die Umsatzsteuer wird immer dann fällig, wenn Sie Waren veräußern oder Dienstleistungen erbringen. Wie Sie vielleicht schon vermuten, gibt es auch hier Ausnahmen. So sind beispielsweise Angehörige von Heilberufen wie Ärzte, Heilpraktiker, Physiotherapeuten und Masseure ebenso befreit wie Kleinunternehmer, die nur einen Umsatz von maximal 22 000 Euro (Vorjahr) erzielen.

Schon bei den Planungen zum Start in die Selbstständigkeit sollten Sie sich überlegen, mit welchen Steuerarten Sie zu tun haben werden. Dabei geht es nicht nur um die Frage, wie hoch die Steuerzahlungen ausfallen werden, sondern auch um den Aufwand, den Sie für die Erstellung der Voranmeldungen und Steuererklärungen einplanen sollten. Die Tabelle unten zeigt anhand einiger konkreter Beispiele, wer mit welchen Steuern rechnen muss.

Wer welche Steuern entrichten muss

	Körperschaftsteuer	Einkommenssteuer	Umsatzsteuer
IT-Dienstleister als GmbH	✓	✓ ¹⁾	✓
Onlineshop als UG	✓	✓ ¹⁾	✓
Selbstständiger Unternehmensberater	–	✓	✓
Selbstständiger Einzelhändler	–	✓	✓
Anwaltskanzlei als Partnerschaft	–	✓	✓
Kosmetik- und Wellnessstudio als Einzelunternehmer	–	✓	✓
Heilpraktiker	–	✓	–
Freiberuflicher Grafikdesigner	–	✓	✓
Selbstständiger Handwerker	–	✓	✓

1 Für das Geschäftsführergehalt und für ausgeschüttete Gewinne

BETRIEBLICHE HAFT- PFLICHTVERSICHERUNG

Im betrieblichen wie auch im privaten Bereich gilt: Wenn es um Versicherungen geht, sollten Sie vorrangig die Risiken absichern, die im Schadensfall Ihre finanzielle Existenz bedrohen können. Zu diesen Risiken zählt die Haftung. Denn der Gesetzgeber nimmt diejenigen in die Pflicht, die aus Fahrlässigkeit jemand anderem einen Schaden zufügen.

Die private Haftpflichtversicherung, die Sie zu günstigen Konditionen bei einer Vielzahl an Versicherungsanbietern abschließen können, greift in der Regel nur bei Schäden im privaten Umfeld – beispielsweise dann, wenn Sie bei Freunden eingeladen sind und aus Unachtsamkeit eine teure Vase kaputt machen. Sind Sie jedoch als Unternehmer bei einem Kunden zu Besuch und verursachen dort einen Schaden, dann springt die private Haftpflichtversicherung nicht ein, weil das Malheur bei der Ausübung Ihrer selbstständigen Tätigkeit passiert ist.

Solange Sie bei einem Arbeitgeber angestellt waren, mussten Sie sich um diese Differenzierung nicht kümmern. Für Schäden, die Angestellte während der Arbeit verursachen, wird nämlich grundsätzlich das Unternehmen zur Rechenschaft gezogen. Was im Umkehrschluss für Sie bedeutet: Als Existenzgründer brauchen Sie eine Haftpflichtversicherung, die Sie nicht nur bei Ansprüchen aus eigenen Missgeschicken, sondern auch bei fahrlässigem Handeln Ihrer Mitarbeiter schützt.

Die Risiken sind dabei so unterschiedlich wie die Tätigkeiten, die als Unternehmer ausgeübt werden können. Dass Sie als Unternehmensberaterin beim Kunden versehentlich ein Notebook vom Tisch stoßen, zählt ebenso dazu wie der Behandlungsfehler eines Heilprakti-

kers, der einen Krankenhausaufenthalt des Patienten und daraus resultierende Regressforderungen der Krankenkasse nach sich zieht.

In solchen Fällen schützt Sie die betriebliche Haftpflichtversicherung davor, dass Sie hohe Schadenersatzzahlungen leisten müssen, die unter Umständen den finanziellen Ruin verursachen können. Zuerst einmal prüft der Versicherer, ob die Forderungen des Geschädigten überhaupt berechtigt sind und Ihnen tatsächlich fahrlässiges Handeln nachgewiesen werden kann. Für Sie hat dies den Vorteil, dass Sie sich nicht selbst mit dem Geschädigten auseinandersetzen müssen, sondern zunächst einmal abwarten können, ob überhaupt ein Haftungsfall vorliegt. Ist dies der Fall, zahlt der Versicherer dem Betroffenen einen angemessenen Ausgleich für den entstandenen Schaden. Je nach Gestaltung Ihres Versicherungsvertrags brauchen Sie entweder überhaupt nichts oder nur die vereinbarte Selbstbeteiligungssumme zu übernehmen.

Die betriebliche Haftpflichtversicherung ist zwar meist deutlich teurer als die Privathaftpflichtversicherung. Dennoch zählt sie zu den Policen, auf die Sie unabhängig von Ihrer Tätigkeit als Existenzgründer niemals verzichten sollten. Konkret hängt die Höhe der jährlichen Kosten von den folgenden Faktoren ab:

► **Ihre Tätigkeit.** Je nachdem, in welchem Berufsfeld Sie sich selbstständig machen, können die Haftungsrisiken von den Versicherern ganz unterschiedlich eingestuft werden. Besonders kostspielig wird es für die Assekuranzen immer dann, wenn die Versicherten mit besonders wertvollem Gut hantieren oder wenn das Risiko besteht, dass im Fall einer fahrlässigen Handlung



Tierärzte sind wie Apotheker, Rechtsanwälte und andere Kammerberufe in einem Versorgungswerk pflichtversichert.

Beiträge und Leistungen können unterschiedlich ausfallen

Zunächst einmal gilt für das Erlangen der Mitgliedschaft, dass neben der geforderten formalen Qualifikation wie einem entsprechenden Abschluss auch die selbstständige Tätigkeit dem jeweiligen Berufsbild entspricht. So würden Sie nicht in die Zuständigkeit des Versorgungswerks fallen, wenn Sie zwar ein Jurastudium erfolgreich absolviert haben, sich aber als Handelsvertreter für juristische Software selbstständig machen. Eine gewisse Überbrückungszeit mit fachfremden Tätigkeiten gestehen die Versorgungswerke ihren Mitgliedern zwar zu, doch auf die Dauer führen solche Konstellationen in der Regel zum Ausschluss.

Wie hoch die Beiträge ausfallen, hängt sowohl von Ihren Einkünften aus der freiberuflichen Tätigkeit wie auch von der Satzung des Versorgungswerkes ab. Häufig wird ein bestimmter Prozentsatz des Jahreseinkommens angesetzt, wobei freiwillige Zuzahlungen in der Regel problemlos möglich sind.

Die Höhe der späteren Altersrente wird per komplizierter Berechnungsverfahren ermittelt – und die können überdies noch je nach Versorgungswerk unterschiedlich ausfallen. Einfluss auf Ihre künftige Rente haben nicht nur die Anzahl der Mitgliedsjahre und die Höhe Ihrer eingezahlten Beiträge, sondern auch Faktoren, die

Beiträge in schlechten Zeiten reduzieren

Wenn Ihre Praxis oder Kanzlei in wirtschaftlichen Schwierigkeiten steckt, haben Sie bei den meisten Versorgungswerken die Möglichkeit, Ihre Beitragszahlungen vorübergehend auszusetzen oder sie stunden zu lassen. Letzteres bedeutet, dass Sie die Beitragszahlungen später nachholen, wenn sich Ihre finanzielle Lage wieder entspannt hat. Weil jedes Versorgungswerk für solche Fälle eigene Regeln aufgestellt hat, sollten Sie im Ernstfall frühzeitig mit Ihrem Versorgungswerk Kontakt aufnehmen.

Sie selbst nicht beeinflussen können. So wirkt sich das Anlagegeschick des Versorgungswerks ganz direkt auf die langfristigen Rentenzahlungen aus: Je besser die Durchschnittsverzinsung, umso mehr Rente können Sie einmal erwarten. Auch die demografische Entwicklung innerhalb der Mitglieder kann die Altersrenten auf lange Sicht beeinflussen. Wird der Beruf für junge Leute weniger attraktiv, bröckelt im Lauf der Zeit die Zahl der beitragszahlenden Mitglieder, und für die Rentenauszahlungen müssen tendenziell weniger Beitrags-

STRATEGIEN FÜR DIE ALTERSVORSORGE

Mit dem Wechsel von einem Angestelltenverhältnis in die berufliche Selbstständigkeit verändert sich die Strategie, wenn es um die Altersvorsorge geht. Während Angestellte auf eine gesetzliche Rente bauen können, die sie mit betrieblicher oder privater Altersvorsorge ergänzen, müssen Sie nun das komplette Vorsorgepuzzle eigenverantwortlich zusammenfügen.

Die oft großen Einkommensschwankungen bei Selbstständigen machen die Planung nicht unbedingt leichter. Gefordert sind daher Konzepte, die Ihnen einen flexiblen finanziellen Spielraum bieten und Sie nicht an starre Zahlungspläne binden. Sinnvoll ist es daher, die Altersvorsorge in zwei Segmente aufzuteilen:

- 1 Die Basisvorsorge**, die Ihren Lebensunterhalt im Rentenalter sichert. Hier hat die Sicherheit absoluten Vorrang.
- 2 Die zusätzliche Vorsorge** und der Vermögensaufbau als ergänzende Maßnahmen zur Basisvorsorge. In diesem Bereich können Sie ein gewisses Marktrisiko eingehen.

Den Bedarf ermitteln

Als Unternehmer sind Sie es gewohnt, die Preise für Ihre Leistungen möglichst gründlich zu kalkulieren, anstatt Ihre Einnahmen dem Zufall zu überlassen. Genauso sollten Sie es auch bei Ihrer privaten Altersvorsorge halten: Zuerst kommt die detaillierte Analyse, und auf dieser Basis können Sie entscheiden, wie viel Geld Sie in welche Vorsorgemaßnahmen investieren sollten. Was Sie brauchen, ist eine verlässliche Kalkulationsbasis – und deshalb sollten Sie bei der Ermittlung Ihres Vorsorgebedarfs strukturiert und planvoll vorgehen.

Zunächst einmal gilt es, die bereits bestehenden Ansprüche aus der gesetzlichen Rente

zu ermitteln und am besten gleich eine Kontenklärung bei der Deutschen Rentenversicherung durchführen zu lassen. Wie hoch Ihre Rente einmal voraussichtlich ausfallen wird, können Sie sich in einer Beratungsstelle der Deutschen Rentenversicherung ausrechnen lassen. Dazu kommen noch die Beträge, die Sie aus früheren betrieblichen Vorsorgemaßnahmen oder aus einer bereits bestehenden privaten Rentenversicherung erwarten können. All dies zusammen summiert sich zu den Einnahmen, die Sie aufgrund Ihrer bisherigen Altersvorsorge im Rentenalter erwarten können.

Wenn Sie später in Rente gehen, brauchen Sie ein regelmäßiges Einkommen, um Ihre Lebenshaltungskosten abdecken zu können. Dabei sollten Sie die Inflation nicht vergessen – und die kann sich bei längeren Zeiträumen in spürbaren Steigerungsraten bemerkbar machen. Beträgt etwa die durchschnittliche Inflationsrate 1,5 Prozent im Jahr, müssen Sie im Lauf von 20 Jahren mit einem Anstieg der Lebenshaltungskosten um 34,7 Prozent kalkulieren. Klettert indes die Inflationsrate auf 2,5 Prozent, brauchen Sie in 20 Jahren bereits einen Einkommenszuwachs von 63,9 Prozent, um den heutigen Standard zu halten.

Auch persönliche Gesichtspunkte fließen mit ein. So sollten Sie als Eigenheimbesitzer berücksichtigen, dass Sie im Rentenalter keine Darlehensraten mehr zu bezahlen brauchen, weil Ihre Immobilie schuldenfrei ist. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass Sie Ihr Finanzierungskonzept entsprechend ausgelegt haben. Ebenso werden in Familien die gesamten Lebenshaltungskosten zurückgehen, sobald die Ausbildung der Kinder abgeschlossen ist und sie finanziell auf eigenen Füßen stehen.

die rentabelste und sicherste Form der Kapitalanlage ist. Etwas anders sieht es bei Investitionskrediten aus, die meist langfristig getilgt werden und vor allem in Wachstumsphasen eine gängige Komponente der Unternehmensfinanzierung sind. Wenn die flüssigen Geldmittel ausreichen, um Zins und Tilgung der Investitionskredite zu bedienen, steht dem parallelen Aufbau privaten Vermögens nichts im Wege.

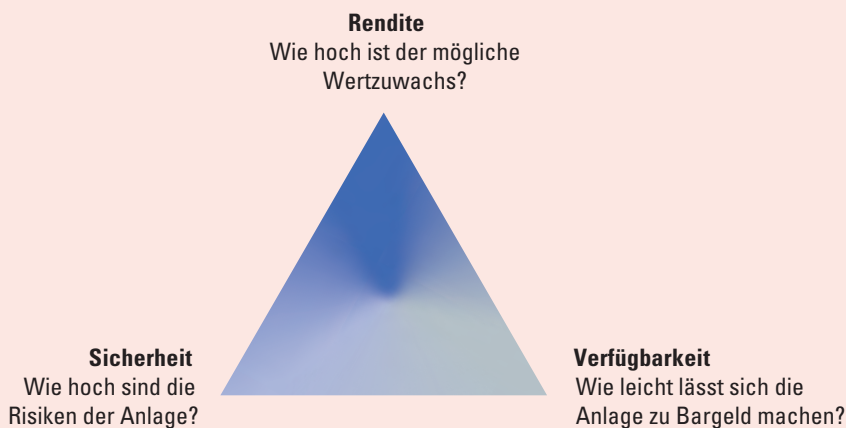
Dabei sollten Sie auf gar keinen Fall das Pferd von hinten aufzäumen: Viele Selbstständige schließen ein Anlageprodukt ab, nur weil es ihnen gerade von einer Bank oder einem Anlagevermittler angeboten wird – und haben dabei noch überhaupt keine grundlegende Strategie für ihren langfristigen Vermögensaufbau ausgearbeitet. Auf den ersten Blick scheint die strategische Vorarbeit für sie einen zusätzlichen Aufwand zu bedeuten. Doch eher ist das Gegenteil der Fall: Wenn Sie sich einmal die Mühe gemacht haben und Ihre Anlagestrategie skizzieren, können Sie mit vergleichsweise geringem Aufwand die infrage kommenden Anlageprodukte herausfiltern und den Rest einfach links liegen lassen. Das spart Zeit, entlastet Sie von den provisionsfinanzierten „Beratungen“ der Banken und Finanzvertriebe – die in Wirklichkeit immer nur Verkaufsgespräche

sind – und verhindert auf lange Sicht herbe Verluste mit teuren Anlageflops.

Natürlich wünscht sich jeder Anleger ein Produkt mit hoher Rendite, das keine Verlustrisiken mit sich bringt und jederzeit kurzfristig gekündigt werden kann. Aber solche Kapitalanlagen gibt es nicht. Will Ihnen jemand das Gegenteil weismachen, können Sie davon ausgehen, dass Sie angelogen werden. Irgendeinen Kompromiss müssen Sie immer eingehen: Entweder Sie verzichten zugunsten der Sicherheit oder schnellen Verfügbarkeit auf Rendite, oder Sie zahlen für eine höhere Renditechance den Preis in Form größerer Verlustrisiken oder einer langen Bindung an den Anbieter.

INFO**BEACHTEN SIE DAS „MAGISCHE DREIECK“**

Jedes Anlageprodukt zeichnet sich durch drei Eigenschaften aus: die Rentabilität, die Sicherheit und die Flexibilität. Diese drei Eigenschaften werden auch als „magisches Dreieck“ bezeichnet – und so wie die Ecken eines Dreiecks weit auseinanderliegen, können Sie niemals alle drei Kriterien komplett unter einen Hut bringen. Daher gilt es bei jeder Anlageentscheidung zu überlegen, in welcher Rangfolge die Eigenschaften zu erfüllen sind.

Magisches Dreieck der Geldanlage

Kurz-Check: Was Sie schon bei der Auftragserteilung klären sollten

1	✓ Soll der Preis in Form eines Festpreises, eines Preisrahmens oder der Abrechnung nach Aufwand mit vereinbarten Stunden- beziehungsweise Tagessätzen vereinbart werden?
2	✓ Ist klar definiert, welche Leistungen im Preis enthalten sind und welche nicht?
3	✓ Wurde festgelegt, in welchem Umfang und zu welchem Preis zusätzliche Leistungen abgerechnet werden können, wenn diese vom Kunden gewünscht werden?
4	✓ Sind eventuell notwendige Reise- und Übernachtungskosten vom Auftragnehmer oder vom Auftraggeber zu tragen?
5	✓ Kann bei größeren Projekten eine Zahlung in mehreren Abschnitten vereinbart werden, damit für den Auftragnehmer keine allzu große Finanzierungslücke entsteht?
6	✓ Falls die Rechnungsstellung erst nach Abnahme der Arbeiten durch den Kunden erfolgen kann: Innerhalb welcher Frist nach Fertigstellung muss die Abnahme durchgeführt werden?
7	✓ Innerhalb welcher Frist nach Rechnungsstellung muss bezahlt werden?
8	✓ Wird ein Skonto vereinbart – und wenn ja: in welcher Höhe und bei Zahlung innerhalb von wie vielen Tagen?
9	✓ Wurden alle wichtigen Fakten in einer Auftragsbestätigung zusammengefasst, die dem Kunden schriftlich oder per E-Mail geschickt wurde?

licher Hinsicht schon als offene Forderung bewerten. Immerhin sind Sie mit Ihrer Arbeit, den Rohstoffen und den sonstigen Kosten bereits in Vorleistung getreten. Dazu kommt, dass der absolute Betrag an Zahlungsausfällen steigt, je höher der Stand Ihrer offenen Forderungen ist.

Schließlich: Wenn Sie das Abrechnen Ihrer Leistungen auf die lange Bank schieben, kostet jeder verlorene Tag aufgrund des Zinsausfalls bares Geld – dann schaffen Sie es möglicherweise nicht, Ihr Girokonto ins Haben zu bringen oder einen Kredit mal schneller als geplant zu tilgen.

Beispiel: Verzögerte Rechnungserstellung kostet fast 1 000 Euro pro Jahr

Michael B. erwirtschaftet als selbstständiger IT-Trainer einen jährlichen Umsatz von 100 000 Euro. Weil er sehr stark ausgelastet ist, kommt er nur alle paar Wochen dazu, seinen Kunden die Rechnungen für die geleistete Arbeit auszustellen. Im Schnitt braucht er 30 Tage, bis er es schafft, eine Rechnung auszustellen. Sein Girokonto ist im Schnitt mit 7 500 Euro in den roten Zahlen – was nicht der Fall wäre, wenn er seine Rechnungen direkt nach dem Abschluss des jeweiligen Auftrags schreiben würde. Wenn der Dispo-Zinssatz bei 13 Prozent liegt, entsteht ihm durch die verzögerte Rechnungserstellung ein jährlicher Zinsaufwand von 975 Euro.

Wenn der Kunde nicht pünktlich zahlt

Wenn Sie Ihre Rechnungen ausgestellt haben, sollten Sie auch die dazugehörigen Zahlungseingänge überwachen. Dabei werden Sie schnell feststellen, dass Ihre Kunden höchst unterschiedliche Vorstellungen von der Zahlungsmoral haben: Während beim einen schon am übernächsten Tag der Rechnungsbetrag auf dem Konto gutgeschrieben ist, zahlt der andere vielleicht prinzipiell erst nach der ersten oder zweiten Mahnung. Dann stellt sich die Frage, wie Sie Ihre Kunden zum zügigen Zahlen motivieren.

Zunächst einmal sollten Sie von vornherein Ihr Zahlungsziel nicht allzu großzügig auslegen. Nirgendwo steht geschrieben, dass man beim Kauf auf Rechnung das Recht hat, erst nach 30 Tagen zahlen zu müssen. Eine Zahlungsfrist zwischen 7 und 14 Tagen ist vollkommen ausreichend. Geben Sie dabei den von Ihnen selbst berechneten Tag der Zahlungsfrist an. Dann beginnt der gesetzlich angeordnete Verzug schon am nächsten Tag und nicht erst nach einer Mahnung oder 30 Tage nach Fälligkeit und Zugang einer Rechnung.

Wenn der Kunde diese Frist nicht einhält, sollten Sie zunächst ein paar Tage abwarten. Ist das Zahlungsziel jedoch um eine Woche überzogen, können Sie davon ausgehen, dass der Kunde entweder Ihre Rechnung verbummelt hat, knapp bei Kasse ist oder ganz einfach