



**Svenja Hofert**

6., völlig  
überarbeitete  
Neuaufgabe

Praxisbuch  
**Existenz-  
gründung**

Erfolgreich  
selbstständig werden  
und bleiben

**GABAL**

**Svenja Hofert**  
**Praxisbuch Existenzgründung**



Svenja Hofert

# **Praxisbuch Existenzgründung**

**Erfolgreich selbstständig werden  
und bleiben**

#### 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.

6., völlig überarbeitete Neuauflage  
E-Book ISBN 978-3-86200-746-2

Lektorat: Susanne von Ahn, Hasloh  
Umschlaggestaltung: Martin Zech, Bremen | [www.martinzech.de](http://www.martinzech.de)  
Coverfoto: Kurhan / shutterstock  
Satz und Layout: Das Herstellungsbüro, Hamburg | [www.buch-herstellungsbuero.de](http://www.buch-herstellungsbuero.de)  
Druck und Bindung: Salzland Druck, Staßfurt

Copyright © 2012 GABAL Verlag GmbH, Offenbach  
Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise,  
nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

[www.gabal-verlag.de](http://www.gabal-verlag.de)  
[www.facebook.com/Gabalbuecher](https://www.facebook.com/Gabalbuecher)  
[www.twitter.com/gabalbuecher](https://www.twitter.com/gabalbuecher)

# Inhalt

Vorwort	7
<b>1 Vorbereitung</b>	<b>9</b>
1.1 Fahrplan: Schritt für Schritt durch die Existenzgründung	10
1.2 Die wichtigsten Fragen für Existenzgründer	11
1.3 Möglichkeiten, freiberuflich oder gewerblich zu arbeiten	25
1.4 Unternehmerpersönlichkeit: Was Gründer erfolgreich macht	48
1.5 Beratung, Coaching und Weiterbildung	60
1.6 Wenn Mütter gründen: Chancen und Fallstricke	65
<b>2 Geschäftsidee</b>	<b>77</b>
2.1 Die richtige Geschäftsidee finden	78
2.2 Marktforschung: Geschäftsidee auf dem Prüfstand	87
2.3 Vom Marken- zum Patentschutz: Ideen schützen	94
2.4 Stärken und Schwächen analysieren	102
<b>3 Steuerstatus und Rechtsform</b>	<b>115</b>
3.1 Status: Freiberufler und Gewerbetreibender	116
3.2 Die richtige Rechtsform wählen	121
<b>4 Buchhaltung, Steuern und Versicherung</b>	<b>145</b>
4.1 Rechnungen	146
4.2 Mahnungen	150
4.3 Buchhaltung	152
4.4 Steuern	161
4.5 Versicherungen	189
<b>5 Recht und Verträge</b>	<b>205</b>
5.1 Angebote, Aufträge und Verträge	206
5.2 Die wichtigsten Verträge im Überblick	214
5.3 Recht im Internet	223
<b>6 Business-Plan</b>	<b>225</b>
6.1 Was ist ein Business-Plan?	226
6.2 Mini-Business-Plan für Kleingründer	228
6.3 Der große Business-Plan	236

<b>7 Kredite und Fördermittel</b>	<b>263</b>
7.1 Gründung ohne Eigenkapital	264
7.2 Kredite	266
7.3 Gründungszuschuss, Einstiegsgeld und Beratungsförderung	277
<b>8 Preise und Honorare</b>	<b>291</b>
8.1 Preisstrategie festlegen	292
8.2 Preise festlegen	297
<b>9 Marketing</b>	<b>317</b>
9.1 Akquisition	318
9.2 Corporate Identity	328
9.3 Werbung	341
9.4 Internetkommunikation	357
9.5 Networking	364
<b>10 Mitarbeiter</b>	<b>369</b>
10.1 Outsourcing, freie und feste Mitarbeiter	370
10.2 Das Beschäftigungsverhältnis	378
<b>11 Krisen</b>	<b>387</b>
11.1 Fehlentwicklungen erkennen und vermeiden	388
11.2 Erste-Hilfe-Maßnahmen	392
11.3 Insolvenz	395
<b>Nachwort: Haben Sie es geschafft?</b>	<b>399</b>
<b>Anhang</b>	<b>403</b>
Die wichtigsten Zahlen, Basis 2012	404
Glossar	406
Literaturverzeichnis	412
Register	414
Die Autorin	420

## Vorwort

Liebe Leserin und lieber Leser,

vor fast zehn Jahren schrieb ich das Vorwort zur ersten Auflage dieses Buches. Ich sagte, dass ich ein »besseres Gründungsbuch« wollte. Mein Ziel war es, jene anzusprechen, die in den Büchern keine Rolle spielten: kleine Unternehmen, Start-ups ohne millionenschweres Startkapital, Selbstständige, die mit keinem oder nur wenigen Mitarbeitern starten. Weiterhin wollte ich ein Handbuch erstellen, das über Jahre wie ein treuer Freund und Begleiter ist – etwas zum Nachschlagen, das bleibt. Bekannte, die mein Buch in so vielen deutschen, österreichischen und Schweizer Regalen stehen sahen, bestätigten, dass dieses Ziel längst erreicht ist.

Mehrmals habe ich das Buch überarbeitet, aber nie so grundlegend wie dieses Mal. So liegt nun die sechste, vollständig überarbeitete Ausgabe des »Praxisbuch Existenzgründung« vor Ihnen mit zahlreichen Neuerungen und noch mehr Fallbeispielen als je zuvor. Links wurden ausgetauscht, Formulare ersetzt und Informationen dem aktuellen Stand angepasst.

Nach wie vor ist dieses Buch Ihr kompetenter Begleiter, Ihr Lotse durch sämtliche Themen:

- ▶ Die richtige Form der Selbstständigkeit finden.
- ▶ Geschäftsideen entwickeln und testen.
- ▶ Aufträge rechtssicher abwickeln.
- ▶ Persönlichkeit entfalten und unternehmerisch denken.
- ▶ Steuern bezahlen und sparen.
- ▶ Neue Kunden und Aufträge gewinnen.
- ▶ Marketing betreiben und für sich werben.
- ▶ Mitarbeiter einstellen.
- ▶ Krisen bewältigen.

Ein Extrakapitel vermittelt Frauen und Müttern das nötige Wissen, damit sie ihre Existenz erfolgreich aufbauen. Alle Leserinnen und Leser erhalten eine Anleitung für einen Mini-Business-Plan, den sie unter anderem für den Antrag auf Gründungszuschuss verwenden können. Zudem zeigen verschiedene Gründerporträts und Fallbeispiele, wie andere Unternehmer Probleme und Aufgaben gelöst haben.

Ich selbst habe vor mehr als zwölf Jahren nebenberuflich und klein angefangen. Als Beraterin und Coach habe ich in den letzten Jahren Hunderte Menschen begleitet: aus der Angestelltentätigkeit in die Selbstständigkeit, durch Wachstumszeiten und manchmal auch zurück.

Immer wieder habe ich gehört, dass manche Bücher die Gründer mit kaufmännischem Wissen auf hohem Niveau überfordern. Andere Ratgeber sind so dürftig, dass sie außer vielen Checklisten inhaltlich nicht viel zu bieten haben. Die meisten kleinen Unternehmer und Start-ups ärgert auch ganz besonders, dass stets die »großen« angesprochen werden – die in Wahrheit nur 7 Prozent aller Gründungen ausmachen!

Das ist in diesem Buch nicht so. Mit diesem Buch in der Hand kann kaum noch etwas schiefgehen, vor allem wenn Sie es zusammen mit meinem »Slow Grow-Prinzip – Lieber langsam wachsen als schnell untergehen« als Begleiter für die unterschiedlichsten Phasen der Selbstständigkeit nutzen.

*Ihre Svenja Hofert*

PS: Wenn ich von »Gründern« und »Unternehmern« spreche, so meine ich natürlich immer auch Sie, liebe Gründerin, liebe Unternehmerin!

---

# 1 Vorbereitung

Bevor Sie loslegen und sich als Existenzgründer betätigen, hilft Ihnen dieses Kapitel, einen ersten Überblick zu gewinnen. Ein übersichtlicher Fahrplan bietet Ihnen Orientierung bei Ihrem Vorhaben. Und alle, die es besonders eilig haben, finden kurze Antworten auf die wichtigsten und dringendsten Fragen. Darüber hinaus stelle ich Ihnen die unterschiedlichen Formen der Selbstständigkeit vor und nenne die wichtigsten Erfolgsfaktoren bei der Gründung.

## 1.1 Fahrplan: Schritt für Schritt durch die Existenzgründung

Diese Checkliste hilft Ihnen, Prioritäten bei der Zeitplanung zu setzen. Haken Sie die Punkte (»Meilensteine«) nacheinander ab, sobald sie erledigt sind.

### Grundsatzentscheidungen treffen

Ganz selbstständig arbeiten oder besser erst einmal nebenberuflich aufbauen?	<input type="checkbox"/>
Eigene Persönlichkeit prüfen: Bin ich reif für die Gründung?	<input type="checkbox"/>
Rahmenbedingungen wie Familie, Geld und Zeit checken	<input type="checkbox"/>
Existenzgründungsberatung oder Seminar besuchen	<input type="checkbox"/>

### Geschäftsidee finden

Geschäftsideen sichten	<input type="checkbox"/>
Idee prüfen und dabei Stärken und Schwächen herausfiltern	<input type="checkbox"/>
Angebot definieren	<input type="checkbox"/>
Das Angebot in der Praxis ausprobieren	<input type="checkbox"/>
Wettbewerb analysieren	<input type="checkbox"/>
Zielgruppe analysieren	<input type="checkbox"/>
Mit Menschen aus der Zielgruppe sprechen	<input type="checkbox"/>

### Geldbedarf ausrechnen

Wie viel Kapital brauche ich im ersten Jahr?	<input type="checkbox"/>
Wie viel brauche ich im ersten Jahr zum Leben?	<input type="checkbox"/>
Kommen Kredite für mich in Frage?	<input type="checkbox"/>
Kann ich aus der Familie heraus Geld bekommen?	<input type="checkbox"/>
Hilft die Bundesagentur für Arbeit?	<input type="checkbox"/>
Sind andere Fördermittel erhältlich?	<input type="checkbox"/>

### Produkt entwickeln

Leistungsumfang definieren	<input type="checkbox"/>
Angebot beschreiben	<input type="checkbox"/>
Markttest unternehmen	<input type="checkbox"/>
Wettbewerber analysieren	<input type="checkbox"/>
Vertriebskanäle auswählen	<input type="checkbox"/>
Preise und Honorare festlegen	<input type="checkbox"/>

**Rahmenbedingungen schaffen**

Büroräume, Laden, Homeoffice oder Co-Working?	<input type="checkbox"/>
Passenden Standort suchen	<input type="checkbox"/>
Einrichtung und Arbeitsmaterial beschaffen	<input type="checkbox"/>
Eventuell Aushilfen und Mitarbeiter suchen	<input type="checkbox"/>
Rechtsberatung einholen	<input type="checkbox"/>
Geschäftskonto einrichten	<input type="checkbox"/>
Angebot kommunizieren, z. B. im Netzwerk, auf Website, Xing	<input type="checkbox"/>

**Unterstützung an Bord holen**

Steuerberater konsultieren	<input type="checkbox"/>
Rechtsanwalt aussuchen	<input type="checkbox"/>
Gespräche mit Experten führen (Branchenkenner)	<input type="checkbox"/>
Coach oder Berater engagieren	<input type="checkbox"/>

**Kunden und Käufer gewinnen**

Akquisestrategie festlegen	<input type="checkbox"/>
Werbemöglichkeiten festlegen	<input type="checkbox"/>
Strategisch werben	<input type="checkbox"/>
Empfehlungsnetzwerk aufbauen	<input type="checkbox"/>

## 1.2 Die wichtigsten Fragen für Existenzgründer

Am Anfang drängen alle Gründer ganz ähnliche, scheinbar einfache Fragen. Diese Fragen betreffen die Organisation der Selbstständigkeit, die Vorgehensweise bei der Gründung und die eigene Präsentation und Selbstdarstellung. Dieses Kapitel gibt schnelle Antworten und stillt den ersten Wissenshunger. Die Themen werden im Laufe des Buches vertieft.

### Voraussetzungen für die Gründung

#### 1. Darf sich wirklich jeder selbstständig machen?

Laut § 1 der Gewerbeordnung (GewO) dürfen sich alle selbstständig machen, die das wollen: »Der Betrieb eines Gewerbes ist jedermann gestattet ...« Auch in

Österreich und der Schweiz ist eine Gewerbebeanmeldung prinzipiell jedem möglich; in Österreich dürfen allerdings keine Vorstrafen und Insolvenzen vorliegen. Eine Ausnahme sind genehmigungspflichtige Gewerbe, bei denen der Gründer einen Befähigungsnachweis erbringen muss. Der Genehmigungspflicht unterliegen beispielsweise Omnibus- und Taxibetriebe oder Einzelhändler, die Arzneimittel vertreiben. Das örtliche Ordnungsamt verlangt den Nachweis besonderer Kenntnisse. Die meisten Handwerker müssen sich vor der Anmeldung ihres Gewerbes in die Handwerksrolle eintragen, wofür sie zuvor die Meisterprüfung abgelegt haben müssen. Freiberufliche Tätigkeiten erfordern eine bestimmte (meist akademische) Ausbildung, teilweise genügen auch autodidaktisch erworbene Kenntnisse.

## **2. Müssen Sie dem Finanzamt sagen, dass Sie selbstständig sind?**

Dazu sind Sie verpflichtet. Einige Wochen nach der Gewerbebeanmeldung erhalten Sie einen »Fragebogen zur steuerlichen Erfassung eines Gewerbebetriebes oder einer selbstständigen Tätigkeit«. Starten Sie als Freiberufler, müssen Sie diese Tätigkeit dem Finanzamt von sich aus melden. Das schickt Ihnen dann dasselbe Formular zu, wie es auch die Gewerbetreibenden nach der Anmeldung beim Gewerbeamt erhalten. Wie Sie es ausfüllen, lesen Sie in Kapitel 4.4.

## **3. Brauchen Sie einen Business-Plan?**

Gründer, die arbeitslos sind oder von Arbeitslosigkeit bedroht werden und z. B. den Gründungszuschuss beantragen, müssen ihrer Arbeitsagentur einen Business-Plan vorlegen. Dieses Konzept beschreibt die Geschäftsidee und plant die zukünftige kaufmännische Entwicklung. Auch Jungunternehmer, die von den Banken Geld benötigen, müssen einen solchen Plan vorlegen. Alle anderen brauchen nicht zwingend ein schriftliches Unternehmenskonzept, wie ein Business-Plan auch heißt. Ratsam ist es trotzdem. Eine leicht nachvollziehbare Anleitung zur Erstellung von großen und kleinen Business-Plänen – inklusive eines Mini-Business-Plans – finden Sie im Kapitel 6.

## **4. Benötigen Sie einen Gewerbeschein?**

Ja, sofern Sie einen Gewerbebetrieb eröffnen. Dazu zählen Einzelhandelsgeschäfte, produzierende und handwerkliche Betriebe. Zu unterscheiden sind genehmigungspflichtige und nicht genehmigungspflichtige Gewerbe (siehe Frage 1).

Der Gewerbeschein kostet in Deutschland je nach Gemeinde 15 bis 40 Euro, in Österreich in einigen Städten 150 Euro. In der Schweiz gibt es gar keinen Gewerbeschein. Diese Tatsache kann beim Handel mit Deutschland zu Schwierigkeiten führen, da manche Firmen einen Gewerbeschein fordern, bevor sie den Einkauf zu Großhandelspreisen zulassen. Alternativ können Sie statt eines Gewerbescheins auch den Handelsregistereintrag vorlegen.

## 5. Was ist bei einer nebenberuflichen Gründung zu beachten?

Im Grunde gibt es keine Unterschiede zur hauptberuflichen Gründung. Sie müssen die Tätigkeit anmelden, sie versteuern etc. Sie sollten auch bei den Preisen so kalkulieren, als wären Sie hauptberuflich tätig. Der einzige Punkt: Die Kranken- und Rentenversicherung ist so lange von Ihrem Arbeitgeber abgedeckt, wie Sie dort mit mehr als 20 Stunden und dem Gros Ihrer Einkünfte beschäftigt sind. Das prüft die Krankenkasse mit einem Fragebogen. Auf die nebenberufliche Selbstständigkeit fallen dann keine weiteren Beiträge an. Auch bei Unternehmensform, Mitarbeiterzahl etc. gibt es keine Unterschiede. Aber: Ihr Arbeitgeber muss wissen, was Sie nebenbei tun – und Sie dürfen ihm keine direkte Konkurrenz machen. Tun Sie das nicht und sind Sie in Ihrem Hauptjob voll einsatzfähig, darf der Chef gegen Ihr Nebenbei-Engagement nichts sagen.

## Der eigene Steuerstatus

### 6. Gelten Sie als Freiberufler oder Gewerbetreibender?

Ärzte, Steuerberater, Journalisten – wer als Freiberufler gilt, können Sie in der Liste der sogenannten Katalogberufe nachlesen. Der größte Trumpf der Freiberufler: Sie brauchen keine Gewerbesteuer zu zahlen und müssen lediglich eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung anfertigen, keine Bilanz. Doch leider sind die Grenzen oft fließend, und es gilt dabei einiges zu beachten. Lesen Sie bitte das Kapitel 3.1.

### 7. Sollen Sie sich als Freelancer, Inhaber oder Geschäftsführer bezeichnen?

Wie sollen Sie sich darstellen? Können Sie sich großspurig als Geschäftsführer oder Inhaber oder Unternehmer bezeichnen, wenn Sie ganz allein agieren? Oder sollen Sie zu Ihrem Dasein als Einzelunternehmer stehen, der »Mickerexistenz«, wie es bei der Industrie- und Handelskammer abschätzig heißt? Zunächst einmal müssen Sie sich an gesetzliche Vorgaben halten. *Geschäftsführer* ist ein Begriff aus dem Gesellschaftsrecht. Geschäftsführer sind Sie, sofern Sie einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), einer Limited (Ltd.) oder GbR vorstehen und diese offiziell führen. Wenn Sie nur ein Einzelunternehmen haben oder Freiberufler sind, können Sie also nicht Geschäftsführer sein.

Ein *Inhaber* ist zugleich auch Besitzer eines Ladengeschäftes, eines Betriebes, einer Agentur oder auch eines Büros (z.B. eines Ingenieurbüros). Die meisten Gründer sind damit in irgendeiner Form Inhaber. Ausnahme: Freelancer, also Menschen, die sich von Firmen für Projekte auftragsweise engagieren lassen. Dazu gehören etwa selbstständige Projektleiter, sofern sie nicht eine eigene Firma besitzen. Vorsitzende von Aktiengesellschaften heißen Vorstand. Meist gibt es mehrere Vorstände, die unterschiedlichen Bereichen vorstehen.

### 8. Betreiben Sie eine Firma oder ein Unternehmen?

Eine *Firma* ist der Name, unter dem ein Kaufmann seine Geschäfte betreibt. Freiberufler führen also keine Firma, sondern nur Kaufleute und Handelsgesellschaften, also Gewerbetreibende. Wer auf seine Firma verweist, muss neben dem Namen auch die Gesellschaftsform nennen. Neben der Personenfirma, die den Namen des Inhabers enthält, existiert auch eine Sachfirma, in deren Bezeichnung sich die Tätigkeit spiegelt oder deren Name der Fantasie entsprungen ist. *Unternehmen* ist dagegen ein weit gespannter Begriff, den letztlich alle für sich in Anspruch nehmen können. Auch Freiberufler besitzen ein Unternehmen – genau genommen aber keine Firma.

### 9. Was müssen Sie bei der Namensgebung für Ihr Unternehmen beachten?

Inzwischen dürfen Sie sogar als Einzelunternehmen Fantasienamen wählen. Im Handelsgesetzbuch steht lediglich, dass der Firmenname zur Unterscheidung geeignet sein und das Unternehmen kennzeichnen muss. So darf sich ein Friseur »Die Schere« nennen oder ein Kaufmann »Handelssache«. Wer einen Handelsregistereintrag vornimmt, muss allerdings auch seine Gesellschaftsform im Namen tragen – z.B.: Fantasiename e.K. (eingetragener Kaufmann).

Freiberufler und Gewerbetreibende ohne Handelsregistereintrag können ebenfalls Fantasienamen und sogenannte Etablissementbezeichnungen wählen. Allerdings muss hier bei Gewerbebetrieben der Vor- und Nachname mitgeführt werden, z.B. »Die Hofschneiderei Martha Möhring«. Bei Freiberuflern reicht der Nachname, z.B. »Redaktionsbüro Text + Mehr Meier«. Das Problem bei solchen Fantasienamen liegt im Markenrecht. Es ist sehr wahrscheinlich, dass es den jeweiligen Namen schon gibt. Dann kann eine Verletzung des Namensrechts vorliegen. Eine Recherche im Handelsregister, bei der Ihnen die Industrie- und Handelskammer (IHK) behilflich sein kann, und im Marken- und Patentregister (siehe Kapitel 2.3) sollte Ihrer Namensgebung unbedingt vorausgehen.

### 10. Müssen Sie sagen, dass Sie Anfänger sind?

Auftraggeber haben wenig Vertrauen in Anfänger. Niemand vergibt einen größeren Auftrag an jemanden, der gerade erst begonnen hat und neu im Geschäft ist. Etwas anderes ist es, wenn Sie durch Berufserfahrung und Weiterbildung Ihr Können belegen. Dabei dürfen Sie nicht übertreiben oder gar falsche Tatsachen vorspiegeln.

Die Kunst ist es, das Richtige zu sagen beziehungsweise das Falsche nicht anzusprechen. Zwischen gesunder Selbstvermarktung und Heuchelei liegt ein schmaler Grat. Bedenken Sie: Mit dem Bild, das Sie nach außen abgeben, müssen Sie sich identifizieren. Eine Empfehlung: Wenn Sie über Berufserfahrung verfügen, die direkt in Ihre Selbstständigkeit einfließt, können Sie dem Auftraggeber problemlos darlegen, dass Sie Ihr Unternehmen gerade gründen – wenn sich das im Gespräch ergibt. Es wird Ihnen nicht schaden, da Ihr Praxiswissen ja direkt in die

selbstständige Tätigkeit einfließt. Wenn Sie ganz neu im Geschäft sind und weder auf eine lange Referenzliste noch auf nennenswerte Berufserfahrung oder sonstige einschlägige Tätigkeitsnachweise verweisen können, sollten Sie mit deutlichen Hinweisen auf den »ersten Auftrag« vorsichtig sein. Sie wissen, dass Sie es können – Ihr Geschäftspartner aber könnte unsicher werden, wenn er keine direkten Belege Ihres Könnens sieht. Vermarkten Sie sich als Firma, wenn Sie wirklich zu einer Firma heranwachsen wollen. Andernfalls sind Sie beispielsweise eben ein Freelancer oder einfach »Uschi Schmidt Text + Design«.

## **Versicherung, Steuern und Recht**

### **11. Welche Versicherungen brauchen Sie?**

Jeder Selbstständige braucht eine Krankenversicherung – und seit 2007 kann niemand auf diesen Versicherungsschutz verzichten. Eine Ausnahme sind ehemals Selbstständige, die zuvor privat versichert waren. Für sie gilt die Versicherungspflicht erst seit 2009. Wählen können Sie in der Regel zwischen einer »privaten« (unabhängig vom Einkommen ab circa 100 Euro) und »freiwillig gesetzlichen« (einkommensabhängig ab circa 300 Euro bis maximal rund 650 Euro) Versicherung.

In die gesetzliche Rentenversicherung müssen bislang nur bestimmte Gruppen von Unternehmern einzahlen, unter anderem Handwerker, freie Lehrer sowie Mitglieder der Künstlersozialkasse. Der Verzicht, in die Rentenversicherung einzuzahlen, lässt sich mit Blick auf die immer größer werdende Versorgungslücke und miserable Renditen manchmal begründen. Wichtig ist aber, dass Sie sich beraten lassen. Die Altersvorsorge sollte dann auf anderem Weg sichergestellt sein, etwa durch Lebensversicherungen. Bestimmte Berufe brauchen zudem eine Berufshaftpflicht gegen Schadensersatzforderungen und Berufsrisiken. Lesen Sie für Details das Kapitel 4.5.

### **12. Was ist die Sozialversicherung?**

Alle staatlich »verordneten« Sicherungssysteme zählen dazu: Das fängt an bei der Arbeitslosenversicherung, führt über die Kranken- und Pflegeversicherung und endet bei der Rentenversicherung. Die meisten Arbeitnehmer sind verpflichtet, in alle diese Versicherungen einzuzahlen. Selbstständige können freiwillig in eine gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung und in die Rentenversicherung eintreten, auch in eine speziell für sie geschaffene Arbeitslosenversicherung.

### **13. Welche Steuern müssen Sie zahlen?**

Für Einzelunternehmer und Freiberufler fällt die Einkommensteuer an. Diese Einkommensteuer bezahlen Sie auf Ihr zu versteuerndes Einkommen. Dies ist Ihr Gewinn, minimiert um die absetzbaren privaten Kosten wie Altersvorsorge und

Krankenversicherung. Gewerbetreibende zahlen bei Gewinnen über 24 500 Euro oder als GmbH ab dem ersten Euro derzeit Gewerbesteuer.

#### **14. Was heißt eigentlich Kleinunternehmen?**

Der Begriff Kleinunternehmen bezieht sich auf den Umsatz. Kleinunternehmen dürfen zurzeit laut § 19 Umsatzsteuergesetz (UStG) nur weniger als 17 500 Euro erwirtschaften. Gemeint sind damit sämtliche Einnahmen aus dem Gewerbebetrieb oder aus freiberuflicher Tätigkeit. Als Kleinunternehmer können Sie die sogenannte Kleinunternehmerregelung in Anspruch nehmen und sich von der Umsatzsteuerpflicht befreien lassen. Dies ist nur in bestimmten Fällen empfehlenswert. Mehr dazu lesen Sie in der passenden Frage sowie in den Kapiteln 4.4 und 8.

#### **15. Benötigen Sie eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer?**

Es kommt ganz darauf an, was Sie tun. Als Powerseller im Internetauktionshaus Ebay, um ein Beispiel zu nennen, brauchen Sie zwingend eine solche Nummer. Dies liegt darin begründet, dass Sie automatisch über deutsche Grenzen hinaus in der europäischen Union tätig werden. Und darin liegt dann auch schon der Unterschied. Sobald Sie grenzüberschreitend Aufträge annehmen oder Waren verkaufen, müssen Sie sich mit einer Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.) ausweisen – sofern Sie zum Vorsteuerabzug berechtigt sind, sprich Umsatzsteuer erheben. Diese USt-IdNr. weist Sie als Unternehmer aus und macht Sie über die Grenzen hinweg steuerrechtlich identifizierbar. Die Nummer besteht in Deutschland aus einer neunstelligen Ziffer und dem Länderkennzeichen DE. Österreich hat AU und führt den Buchstaben U an erster Stelle. Im Nicht-EU-Land Schweiz besitzt die USt-IdNr. keine Gültigkeit. Ihre USt-IdNr. erhalten Sie in Deutschland auf Antrag beim Bundeszentralamt für Steuern ([www.bzst.bund.de](http://www.bzst.bund.de)). Sie können diese Nummer außerdem direkt beantragen, wenn Sie beim Finanzamt Ihre gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit anmelden. Wenn Sie eine USt-IdNr. besitzen, müssen Sie diese auf jeder Rechnung vermerken; sie ersetzt dabei die persönliche Steuernummer auch innerhalb Deutschlands vollwertig. Auch wenn Sie nicht grenzüberschreitend handeln, ist dies ein Vorteil: Die USt-IdNr. ist anonymer als die Steuernummer, die stattdessen auf der Rechnung angegeben werden müsste.

#### **16. Müssen Sie Umsatzsteuer erheben?**

Nicht unbedingt; wenn Sie weniger als 17 500 Euro Umsatz im Jahr einnehmen, können Sie theoretisch (vorläufig) darauf verzichten. Sobald Sie investieren und dabei Umsatzsteuer (umgangssprachlich: Mehrwertsteuer) zahlen, rechnet sich die Umsatzsteuer für Sie. Sie können dann die Mehrwertsteuer mit der Umsatzsteuer verrechnen und zahlen an das Finanzamt nur noch die sogenannte Vorsteuer, also die Differenz aus dem Betrag. Oder genauer: Sie müssen sie nicht mehr

bezahlen, aber für das Finanzamt einnehmen und abführen. Journalisten und PR-Texter, Autoren oder auch Grafikdesigner erheben auf ihre Arbeit einen vergünstigten Satz von 7 Prozent, zahlen aber meist 19 Prozent. Als Vorsteuer erhält das Finanzamt die Differenz aus eingemommener und bezahlter Umsatzsteuer.

### Fallbeispiel

Ein Online-Händler nimmt 1000 Euro ein. Auf diese Summe hat er 190 Euro Umsatzsteuer erhalten (19 Prozent). Im Bürofachhandel kauft er einen Besprechungstisch für 500 Euro und vier Stühle für insgesamt 500 Euro, macht zusammen auch 1000 Euro – auf der Ausgabenseite. Zuzüglich 19 Prozent Mehrwertsteuer zahlt er 1190 Euro. Hätte er nichts gekauft, müsste er die 190 Euro an das Finanzamt überweisen. Durch den Kauf werden 0 Euro an das Finanzamt abgeführt. Das wäre für einen Kleinunternehmer nicht möglich gewesen. Er hätte seine Möbel brutto bezahlen müssen – dürfte auf der anderen Seite aber auch seine Einnahmen brutto behalten. Versteuert hätte er aber 1190 Euro, also mehr, somit wäre auch die zu zahlende Einkommensteuer höher ausgefallen.

So lohnt sich die Umsatzsteuer immer dann, wenn Sie Kosten haben. Je höher diese sind, desto mehr spricht für die normale Besteuerung, auch bei kleinen Einkommen.

## 17. Brauchen Sie einen Steuerberater?

Ein Steuerberater bringt viele Vorteile: Sie können Ihre Steuererklärung beispielsweise später einreichen, als wenn Sie die Erklärung selbst machten. Ob Sie einen Steuerberater brauchen, hängt auch von Ihren Talenten und Ihrer Ausrichtung ab. Möchten Sie sich aufs Geschäft konzentrieren und Ihre kostbare Zeit nicht mit Buchhaltung verschwenden, dann ziehen Sie professionelle Hilfe heran. Die doppelte Buchführung, die beispielsweise ab 500 000 Euro Umsatz vorgeschrieben ist (siehe Kapitel 4.3), ist für Gründer ohne kaufmännische Kenntnisse ohnehin kaum zu bewältigen. Wenn Sie dagegen nur Einnahmen und Ausgaben berechnen müssen, können Sie das unter Umständen allein erledigen, denn ein Steuerberater ist kein Unternehmensberater, der Sie in allen kaufmännischen Fragen berät und den Überblick über Ihr gesamtes Finanzwesen hat. Erwarten Sie also nicht, dass Ihr Steuerberater Sie auf Liquiditätsengpässe oder Ähnliches aufmerksam macht; das ist nicht seine Aufgabe. Er berät Sie vielmehr in Fragen der Steuerzahlung – oder deren Vermeidung.

## 18. Wie finden Sie einen guten Steuerberater?

Ein guter Steuerberater ist ein Steuerberater, der Sie gut und kompetent berät. Doch hier fangen die Probleme an, denn natürlich behauptet jeder, gut und kompetent zu sein. Setzen Sie also auf die Erfahrungen von anderen. Wer kann einen Steuerberater empfehlen? Nicht jeder Steuerberater ist für jedes Geschäftsmodell

gleichermaßen geeignet. Eine Spezialisierung auf bestimmte Branchen ist sinnvoll. Ein Steuerberater muss sich in dem Segment auskennen, in dem Sie tätig sind – sei es in den Medien, im Handwerk oder im Einzelhandel. Niemand kann alles gleich gut, und ein guter Steuerberater wird das auch zugeben.

Fragen Sie auch nach der Ausbildung des Steuerberaters: Nur 25 Prozent der 70 000 Steuerberater verfügen über einen Hochschul- oder Fachhochschulabschluss, z.B. als Diplom-Kaufmann. Allerdings kann Sie ein »gelernter« und erfahrener Steuerberater unter Umständen besser beraten als ein Akademiker. Referenzen und ein persönliches Erstgespräch verschaffen Ihnen einen ersten Eindruck.

Diese Fragen sollten Sie stellen:

- ▶ Welche Ausbildung hat der Steuerberater?
- ▶ Welche Schwerpunkte setzt er in der Beratung?
- ▶ Was sind seine Beratungsgrundsätze? Was ist ihm bei der Beratung wichtig?
- ▶ Besitzt er spezielle Branchenerfahrung?

Letzterer Punkt ist sehr wichtig. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass ein Steuerberater möglicherweise sehr gut ist, um Freiberufler zu beraten oder Handwerker, sich aber nicht eignet für einen E-Commerce-Betrieb mit vielen Details und Einzelrechnungen.

### **19. Was kostet ein Steuerberater?**

Ein Steuerberater muss sich wie der Anwalt seit 2004 nicht mehr unbedingt an die Steuerberatergebührenverordnung (StBGebV) halten. Er kann Honorare, etwa für die monatliche Buchhaltung, auch frei mit Ihnen verhandeln. Dazu kann er Ihren monatlichen Buchungsaufwand schätzen. Übernimmt er dazu Abrechnungen für Mitarbeiter, muss auch das berücksichtigt werden, wobei fünf Mitarbeiter kaum mehr Aufwand machen als ein einziger. Aber auch wenn der Steuerberater nach seiner Gebührenverordnung abrechnet, bleibt ein Ermessensspielraum: Die Tabelle unterscheidet zwischen Wert- und Zeitgebühr.

Die Wertgebühr berechnet sich nach:

- ▶ Bedeutung der Angelegenheit,
- ▶ Umfang,
- ▶ Schwierigkeit der beruflichen Tätigkeit.

Als Wertgebühr dürfen Steuerberater bei der Berechnung von Einkünften aus selbstständiger Tätigkeit  $\frac{5}{10}$  bis  $\frac{20}{10}$  des Streitwertes verlangen, also des Umsatzes oder der Betriebseinnahmen.

Fallbeispiel	Fall 1	Fall 2
Betriebseinnahmen	250.000,00 Euro	250.000,00 Euro
Betriebsausgaben	200.000,00 Euro	300.000,00 Euro
Gegenstandswert	250.000,00 Euro	300.000,00 Euro
Gebühr 5% bis 20%	245,50 bis 982,00 Euro	257,00 bis 1.028,00 Euro
[Quelle: www.bstbk.de]		

Die Zeitgebühr, die Steuerberater beispielsweise für die Recherche von Informationen berechnen dürfen, beträgt zwischen 19 und 46 Euro pro angefangene halbe Stunde.

### Tip: So gestalten Sie Ihre Freiberuflichkeit

Unterhalten Sie sich über die Honorare, bevor Sie den Steuerberater beauftragen. Vereinbaren Sie als Existenzgründer Sonderkonditionen – viele Steuerberater bieten diese an.

## 20. Haftet der Steuerberater?

Ja, er haftet – sofern er über Ihre Verhältnisse Bescheid wusste. Falls Sie ihm Geldflüsse vorenthalten, kann er dafür selbstverständlich nicht zur Verantwortung gezogen werden. Dann sind Sie dran – und das zu Recht. Auskünfte, die der Steuerberater Ihnen erteilt, sind für Sie verbindlich. Lassen Sie sich deshalb möglichst alles schriftlich geben, um spätere Streitigkeiten und Missverständnisse zu vermeiden.

## 21. Können Sie die Buchhaltung selbst erledigen?

Wollen Sie die Buchhaltung selbst machen oder an andere abgeben? Wenn Sie sich für das Abgeben entscheiden, bedeutet das, dass Sie im Monat wahrscheinlich 50 bis 350 Euro für die Buchhaltung ausgeben. Diese Ausgabe sollte in einem vernünftigen Verhältnis zu Ihren Einnahmen stehen. Bei Umsätzen um 1000 Euro im Monat ist diese Ausgabe möglicherweise zu hoch. Engagieren Sie dann einen Steuerberater für den Jahresabschluss, und verwalten Sie Ihre Belege allein. Denn nichts anderes ist Buchhaltung: das Management von Belegen und Buchen auf Konten. Dazu können Sie spezielle Computerprogramme zu Hilfe nehmen oder aber eine Excel-Tabelle. Kooperative Steuerberater werden Ihnen in ein, zwei Stunden zeigen, wie es geht und in welcher Form sie Ihre Daten brauchen. Bitten Sie Ihren Steuerberater ggf. darum.

Aber auch wenn Sie es sich leisten können, die Buchhaltung nach außen zu geben: Wegschieben sollten und können Sie das Thema dennoch nicht. Sie sollten wissen, was mit Ihren Belegen geschieht und wie gebucht wird. So behalten Sie den Überblick und verhindern Missverständnisse. Sie sind zudem in der Lage, die

Tabellen und Übersichten zu verstehen, die Sie von Ihrem Steuerberater erhalten. Das ist notwendig, um mögliche Fehler oder Falschbuchungen zu erkennen. Oft verstehen Buchhalter Rechnungen nicht und verbuchen die Kamera beispielsweise als Drucker. Das hat weniger mit der Kompetenz der Buchhalter als vielmehr mit dem Kauderwelsch auf den Rechnungsbelegen zu tun. Eine Alternative zum Steuerberater ist ein Buchhaltungsbüro. Das ist fast immer günstiger, als einen Steuerberater zu engagieren. Der Preis für dessen Dienste beträgt etwa ab 20 Euro pro Stunde.

## **Fördermöglichkeiten**

### **22. Wo erhalten Sie Fördergelder?**

Die Arbeitsagentur kann Existenzgründungen in Deutschland mit dem Gründungszuschuss unterstützen, der eine Ermessensleistung ist. Dieser hilft Ihnen, den Lebensunterhalt zu bestreiten und für die zusätzlichen Kosten aufzukommen, die für Krankenkasse und Rentenversicherung anfallen, wenn Sie sich selbst versichern. Für Gründungsinvestitionen zuständig ist die KfW-Mittelstandsbank in Frankfurt. Diese Bank bürgt bei Ihrer Bank für Eigenkapital, das Sie nicht einbringen können, und stellt Ihnen beispielsweise ein sogenanntes Startgeld zur Verfügung – falls Ihr Business-Plan überzeugend ist. Solche Kredite werden nicht für den Lebensunterhalt, sondern für Investitionen zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus existieren zahlreiche regionale Förderprogramme. Tendenz: Je strukturschwächer eine Region, desto besser die Förderungen. Details lesen Sie in den Kapiteln 7.2 und 7.3.

### **23. Bekommen Sie Einstiegs geld?**

Sind Sie Empfänger von Arbeitslosengeld II, haben Sie die Möglichkeit, Einstiegs geld zu beantragen, sofern Sie sich selbstständig machen möchten. Dieses beträgt für bis zu zwei Jahre 173,50 Euro (2012), die zusätzlich zu den Lebenshaltungskosten ausgezahlt werden. In dieser Zeit sind Sie weiterhin über die Arbeitsagentur krankenversichert. Erwirtschaften Sie Gewinne, müssen Sie diese allerdings an das Jobcenter (das zuständig ist für Arbeitslosengeld II) weitergeben und dürfen nur wenig davon behalten. Mehr Infos erhalten Sie im entsprechenden Kapitel.

### **24. Können Österreicher und Schweizer Gründungszuschuss beantragen?**

Ja, sofern sie in die deutsche Arbeitslosenkasse eingezahlt haben und damit Anspruch auf Arbeitslosengeld haben. Der Zuschuss ist nicht an die deutsche Staatsangehörigkeit gebunden. Haben sie nicht in die Kasse eingezahlt, gehen sie leer aus: In Österreich und der Schweiz gibt es keinen vergleichbaren Zuschuss.

## Rund um die Organisation

### 25. Brauchen Sie ein eigenes Büro?

Beantworten Sie sich zuerst folgende Fragen:

- ▶ Brauchen Sie ein eigenes Büro, um sich selbst wohlfühlen?
- ▶ Ist Ihnen das Gefühl wichtig, morgens zur Arbeit zu gehen?
- ▶ Benötigen Sie für Ihre eigene Zufriedenheit eine klare Trennung zwischen Arbeits- und Lebensbereich?
- ▶ Möchten Sie bald Mitarbeiter einstellen, zumindest eine Aushilfe?
- ▶ Hilft Ihnen ein Büro dabei, Ihr Unternehmen erfolgreich zu führen?
- ▶ Können Sie es sich finanziell leisten?

Wenn Sie diese Fragen mit Ja beantworten können, spricht das für einen Arbeitsraum außerhalb Ihrer Wohnung, dies könnte auch ein Platz in einer Bürogemeinschaft oder in einem Co-Working-Office sein. Falls die Kosten Sie noch abschrecken: Denken Sie auch nach über die Möglichkeit, sich ein Büro mit anderen zu teilen. Eine Alternative ist das beispielsweise für Mütter und Teilzeitselbstständige: Eine arbeitet vormittags, die andere am Nachmittag. In solchen Fällen, also bei Untervermietung, benötigen Sie allerdings die Erlaubnis des Vermieters.

Bedenken Sie zudem, dass Sie die Kosten von der Steuer absetzen können. Dies lohnt sich nicht für Gründer, die (noch) so wenig einnehmen, dass sie keine Steuern bezahlen. Besser verdienende Gründer können ihre Umsätze jedoch durch sofort abschreibbare Kosten, zu denen auch die Miete fürs Büro gehört, senken und dadurch auch die Steuerzahlungen. Je höher der Steuersatz, desto mehr lohnt sich das: Bei 19 Prozent Steuersatz »zahlt« Vater Staat 19 Prozent, bei 43 eben 43 – zusammen mit Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer sogar fast 50 Prozent.

Insofern ist das Mieten eines Büros auch abhängig davon, in welcher Phase der Gründung Sie sich befinden. Fühlen Sie sich zu Hause wohl und besitzen Sie eine Ecke oder einen Raum zum Arbeiten, reicht das am Anfang völlig aus. Trennen Sie aber, mit Blick auf das Finanzamt, Arbeits- und Wohnraum.

### 26. Sollen Sie sich in ein Gründerzentrum einmieten?

Gründerzentren und Co-Working-Spaces bieten fertig ausgestattete Büros oder zumindest leere Räume mit bereits verlegten Telekommunikationsanschlüssen. Fast immer ist auch die Nutzung von Konferenz- und Besprechungsräumen im Preis enthalten. Manche Anbieter – etwa das Regus-Center, das es in vielen deutschen, österreichischen und schweizerischen Städten gibt – helfen bei der Büroorganisation und stellen auf Wunsch sogar die Sekretärin. Dafür sind die Regus-Büros vergleichsweise teuer. Die Einrichtung ist solide, aber wenig individuell. Räume lassen sich jedoch auch sehr kurzfristig und übergangsweise mieten. Zudem sind auch stundenweise Buchungen von Büros und Seminarräumen möglich (ab circa

7 Euro pro Stunde und Person), z.B. für Besprechungen. Auch Telefonnummern lassen sich für nur wenig Geld pro Monat mieten. Immer, wenn ein Kunde für Sie anruft, meldet sich die zuständige Dame mit Ihrem Firmennamen. Das ist eine gute Übergangslösung für alle, die viel unterwegs sind, gelegentlich Beratungs- oder Konferenzräume benötigen und sich noch nicht fest binden möchten. Gründerzentren sprechen Netzwerker an, die Kontakte schmieden wollen.

Unter diesem Aspekt sind »gemischte« Gründungszentren häufig besser als branchenspezifische. Vorteil der »gemischten« Zentren: Hier kommen unterschiedliche Branchen zusammen. Dies fördert den Austausch und Synergieeffekte. Zwei Multimedia-Agenturen können sich kaum gegenseitig Aufträge verschaffen. Sitzen aber ein Büroservice und eine Werbeagentur unter einem Dach, können sie mehr als nur Freundlichkeiten austauschen – Aufträge und Kunden. In Co-Working-Offices können Sie sich auch Tages- oder Wochentickets kaufen. Sie eignen sich besonders zum Austausch und Bilden von Netzwerken.

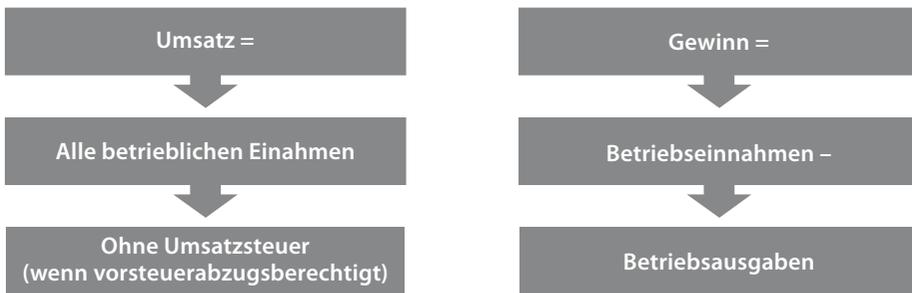
### **27. Wie müssen Sie Ihre Ablage gestalten?**

Ex und hopp? Diese Mentalität sollten Sie als Erstes zu den Akten legen – falls Sie Ihnen bisher zu eigen war. Falls nicht, machen Sie weiter so: Bewahren Sie alle unternehmensrelevanten Daten auf. Unterlagen der Buchhaltung, etwa Rechnungen, müssen Sie zehn lange Jahre aufheben. Sechs Jahre beträgt die Aufbewahrungsfrist für versandte und empfangene Handelsbriefe – fachchinesisch für geschäftlich relevante Geschäftspost – inklusive aller E-Mails. Im Zweifel gilt hier: Drucken Sie Ihre E-Mails aus; andernfalls müssen Sie sich mit der Kunst der elektronischen Archivierung und dem Dokumentenmanagement vertraut machen. Überlegen Sie sich für die Verwaltung und Ablage Ihrer E-Mails ein durchgängiges System, das Sie auch nach mehreren Jahren noch selbst verstehen. Beispiel: Entscheiden Sie sich, ob Sie einen Ordner »Auto« erstellen, der unter anderem die Kfz-Versicherung beinhaltet, oder einen Ordner »Versicherung«, in dem sich neben der Kfz-Versicherung noch weitere Versicherungen finden. Aufbewahren müssen Sie auch sämtliche Rechnungen fürs Finanzamt. Dies betrifft Rechnungen, die Sie stellen, und Rechnungen von Dritten an Sie. Ort und Art können Sie frei wählen, elektronische Dokumente müssen immer ausgedruckt und zusätzlich elektronisch aufbewahrt werden. Entscheiden Sie sich für diesen Weg, müssen Sie allerdings die Konsequenzen kennen: Um Datenzugriff und Prüfbarkeit digitaler Unterlagen sicherzustellen, sind Sie nämlich zur »revisionssicheren« elektronischen Archivierung verpflichtet. Revisionssicherheit bedeutet, dass sich Daten im Nachhinein nicht ändern lassen. Word-Dokumente kommen also für die elektronische Archivierung nicht in Frage. Alle ursprünglich digitalen Dokumente müssen unveränderbar elektronisch aufbewahrt werden!

## Rund ums Geld

### 28. Worin liegt der Unterschied zwischen Umsatz und Gewinn?

Umsatz ist das Geld, das Sie als Gewerbetreibender oder Freiberufler einnehmen. Der Gewinn ist das, was nach Abzug Ihrer betrieblichen Ausgaben davon übrig bleibt – also noch bevor Sie Steuern zahlen. Der Gewinn ist also in jedem Fall geringer als der Umsatz. Wie viel geringer, hängt von Ihrem Geschäftsmodell ab. In manchen Branchen beträgt der Gewinn nur wenige Prozent vom Umsatz, z. B. bei Lebensmitteln oder Computer-Hardware. Bei Freiberuflern ist der Umsatz im Allgemeinen näher am Gewinn. Dies liegt daran, dass sie geistige Arbeit verkaufen und dafür keine Ware einkaufen, die sie vorfinanzieren müssen. Wie hoch die Abzüge von Ihrem Umsatz jedoch genau sind, hängt von den jeweiligen Kosten ab. Die Formel jedenfalls ist einfach: Je höher die Ausgaben, desto niedriger der Gewinn gemessen am Umsatz.



### 29. Brauchen Sie ein Geschäftskonto?

Das Finanzamt verlangt, dass die Buchungen eines Unternehmers, der zur kaufmännischen Buchführung verpflichtet ist, eindeutig nachvollziehbar sind. Wenn Sie dagegen, etwa als Freiberufler, nur eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung abliefern müssen, besteht diese Pflicht nicht. Möglicherweise sind Sie aber dazu gezwungen, weil die Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) Ihrer Bank die Nutzung Ihres Privatkontos für geschäftliche Zwecke ausschließen.

Ein Geschäftskonto kostet Sie mehr als ein privates Girokonto, doch es gibt einige günstige Anbieter. Teuer sind in der Regel die Banken, günstig ist die Post. Welcher Anbieter für Sie der preiswerteste ist, hat auch mit Ihrem Guthaben und dem benötigten Kontokorrentkredit (Dispo) zu tun. Unter [www.geldsparen.de](http://www.geldsparen.de) können Sie das für Sie günstigste Geschäftskonto ermitteln. Selbst wenn Sie nicht zum Einrichten eines Geschäftskontos verpflichtet sind: Bedenken Sie, dass es auch für Sie einfacher ist, Geschäftliches und Privates auseinanderzuhalten, wenn Sie für Ihr Unternehmen ein eigenes Konto eröffnen. Sie können Einnahmen und

Ausgaben so auch besser beobachten. Überweisen Sie sich einmal im Monat ein Gehalt. Wenn Sie Ihre Umsatzsteuer nicht monatlich abführen müssen, kommt diese auf ein Tagesgeldkonto mit höheren Zinssätzen. Auf dieses Konto sollten Sie auch den Betrag überweisen, den Sie vorsichtshalber jetzt schon für Ihre Einkommensteuer zurückstellen. Sie vermeiden somit Überraschungen und sind liquide, wenn der Steuerbescheid kommt.

### **30. Wie schreiben Sie eine Rechnung?**

Einfach den Betrag draufschreiben und ab die Post? So einfach geht es leider nicht. Seit Januar 2004 gelten genaue Richtlinien, die dem Finanzamt helfen, den Überblick zu wahren. Diese Richtlinien sind auf Betreiben der europäischen Finanzminister zustande gekommen. Auf die Rechnung gehört:

- ▶ der Name des Rechnungsstellers,
- ▶ der Name des Empfängers,
- ▶ eine genaue Bezeichnung der Leistung,
- ▶ der Nettobetrag,
- ▶ der dafür gültige Mehrwertsteuersatz (7 oder 19 Prozent) oder ein Hinweis auf die Mehrwertsteuerbefreiung,
- ▶ die Gesamtsumme (netto plus Mehrwertsteuer),
- ▶ die Kontonummer, auf die das Geld zu überweisen ist,
- ▶ ein Hinweis auf die vereinbarte Zahlweise (beispielsweise mit Skonto – Preisnachlass bei Barzahlung oder schneller Überweisung – oder ohne),
- ▶ Ihre Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.) oder, falls diese nicht vorhanden ist, die persönliche Steuernummer.

Sie sind zudem verpflichtet, Rechnungen fortlaufend zu nummerieren. Mehr zum Thema Rechnung lesen Sie in Kapitel 4.3.

### **31. Was machen Sie, wenn ein Kunde nicht zahlt?**

Nicht selten zahlen Ihre Auftraggeber schlecht, erst mehrere Wochen und Monate nach Abschluss des Projektes oder Kauf Ihrer Dienstleistung. Das ist sehr ärgerlich, die in Ihrer Branche übliche Zahlungsmoral sollten Sie aber bei Ihrer Liquiditätsplanung berücksichtigen. Zwar ist das Recht – § 286 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) – auf Ihrer Seite, wenn Ihr Schuldner nicht innerhalb von 30 Tagen nach Fälligkeit und Zugang einer Rechnung zahlt. Dies gilt gegenüber Unternehmen übrigens auch ohne weiteren Hinweis auf den Zahlungstermin. Ihren Endkunden, das Gesetz nennt diese Verbraucher, müssen Sie dagegen offiziell eine Frist setzen. In Sachen Mahnung ist das Gesetz zwar maßgeblich, Überlegungen zum Thema Kundenbeziehung sollten jedoch auch eine Rolle spielen. Bevor Sie zur Mahnung greifen, fragen Sie besser erst einmal freundlich nach, wann Sie mit einem Zahlungseingang rechnen dürfen. In diesem Stadium sollten Sie noch

nicht förmlich (schriftlich) werden. Erst wenn der Auftraggeber keine Anstalten macht, die Rechnung zu bezahlen, und auch nicht erklärt, warum das Geld nicht fließt, greifen Sie zum letzten Mittel – nach ein bis drei höflichen Mahnungen ist das schließlich der amtsgerichtliche Mahnbescheid.

### 1.3 Möglichkeiten, freiberuflich oder gewerblich zu arbeiten

*Ich wünsche mir Chancen, nicht Sicherheiten. Ich will kein ausgehaltener Bürger sein, gedemütigt und abgestumpft, weil der Staat für mich sorgt. Ich will dem Risiko begegnen, mich nach etwas sehnen und es verwirklichen, Schiffbruch erleiden und Erfolg haben ...  
Ich habe gelernt, selbst für mich zu denken und zu handeln, der Welt gerade ins Gesicht zu sehen und zu bekennen, dies ist mein Werk.  
(Albert Schweitzer)*

Freie Mitarbeit oder Gründung eines »richtigen« Unternehmens, freiberufliche Tätigkeit oder Gewerbe, Subunternehmer oder Handelsvertreter? Wenn Sie selbstständig arbeiten möchten, bieten sich Ihnen eine Fülle von unterschiedlichen Möglichkeiten.

Wählen Sie zwischen Neugründung, Franchising und Unternehmensbeteiligung, zwischen sanftem nebenberuflichem Einstieg und dem Start von jetzt auf gleich ... Dieses Kapitel stellt die verschiedenen Erscheinungsformen der Selbstständigkeit vor. Wo finden Sie sich wieder? Was ist Ihr Weg? Konkrete Entscheidungshilfen weisen Ihnen die Richtung, die für Sie persönlich erfolgversprechend scheint.

#### Zahlen und Fakten zur Selbstständigkeit

In Deutschland liefert das Statistische Bundesamt Zahlen zur Quote der Selbstständigen. Danach waren 2008 rund 11 Prozent selbstständig, in den Jahren danach gab es einen leichten Anstieg, aktuellste Zahlen stammen von 2011 mit einem Plus von 0,2 Prozent.

Allerdings nimmt die »große« gewerbliche Selbstständigkeit eher ab, während die kleinen und freiberuflichen Gründungen zunehmen. Etwa 4,3 Prozent, so das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn, nimmt jedes Jahr die Zahl der sogenannten Solounternehmer zu, die überwiegend Freiberufler sind.

**Selbstständigigenquote nach Bundesländern laut Mikrozensus**  
 Selbstständigigenquote insgesamt 1991 bis 2009 in Deutschland nach Bundesländern – alle Wirtschaftszweige

Bundesland	Selbstständigigenquote <sup>1)2)</sup> insgesamt in %																		
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>3)</sup>	2006	2007	2008	2009
Baden-Württemberg	8,8	8,9	9,3	9,4	9,9	10,0	10,2	10,1	9,8	9,8	9,7	9,9	10,1	10,3	10,2	10,1	10,2	9,8	10,1
Bayern	10,2	10,2	10,4	10,8	11,0	11,5	11,8	11,9	11,7	11,6	11,3	11,6	11,6	11,9	12,2	12,1	12,2	12,0	12,1
Berlin	7,5	8,5	9,2	9,6	10,2	10,6	11,5	11,7	11,1	12,2	11,7	11,8	13,4	14,3	15,3	16,1	15,6	16,0	16,3
Brandenburg	4,7	5,8	6,5	6,8	6,8	7,1	7,7	8,3	8,5	9,0	9,3	9,1	9,3	10,0	11,2	10,9	10,2	10,7	10,8
Bremen	7,3	8,1	8,1	9,8	8,8	9,3	9,0	9,1	9,1	8,9	9,4	8,6	8,9	10,1	10,3	10,3	10,5	9,7	8,8
Hamburg	10,1	10,1	11,4	11,3	10,8	11,1	11,6	11,8	11,8	12,3	12,2	12,8	13,0	13,0	13,1	13,8	14,0	13,9	13,8
Hessen	9,1	9,0	9,0	9,6	9,9	10,3	10,8	10,8	10,5	10,6	10,7	10,6	11,1	11,3	11,8	11,9	11,1	10,8	11,5
Mecklenburg-Vorpommern	3,9	5,2	5,8	6,8	7,0	6,6	7,2	7,1	7,3	7,4	7,8	8,2	8,6	9,7	10,1	10,0	9,9	9,8	9,8
Niedersachsen	8,8	8,6	8,7	8,8	9,3	9,6	9,9	9,7	9,8	9,7	9,5	9,7	10,1	10,7	10,8	10,5	10,4	9,9	10,0
Nordrhein-Westfalen	8,2	7,9	8,3	8,8	8,6	8,7	9,2	9,4	9,3	9,2	9,1	9,2	9,5	10,0	10,3	10,1	10,1	9,9	10,2
Rheinland-Pfalz	9,5	9,5	9,1	9,4	9,4	9,3	9,7	9,6	9,7	10,1	9,8	10,4	10,2	10,6	11,0	10,7	10,8	10,6	10,5
Saarland	8,0	7,2	7,7	8,7	8,6	8,7	9,2	9,6	9,3	9,1	8,4	8,4	9,4	9,4	9,9	9,5	8,3	8,4	10,0
Sachsen	4,6	6,0	6,7	7,1	7,4	7,6	8,1	8,7	8,9	9,0	9,1	9,1	9,9	10,8	11,7	11,6	11,1	10,4	10,9
Sachsen-Anhalt	4,6	5,6	5,7	6,5	6,7	6,9	7,1	7,7	7,2	6,6	7,0	7,0	7,6	8,4	9,4	9,2	9,0	8,1	7,8
Schleswig-Holstein	9,6	9,1	9,6	10,1	10,0	10,3	10,4	10,9	10,7	11,0	11,1	11,2	11,3	11,6	11,8	11,5	11,0	11,2	11,3
Thüringen	4,3	5,8	7,0	7,2	7,2	7,0	7,7	7,8	7,8	8,1	8,5	8,3	8,9	9,3	9,7	10,1	10,2	10,2	10,3
<b>Deutschland</b>	<b>8,1</b>	<b>8,4</b>	<b>8,7</b>	<b>9,1</b>	<b>9,3</b>	<b>9,5</b>	<b>9,9</b>	<b>10,0</b>	<b>9,9</b>	<b>10,0</b>	<b>9,9</b>	<b>10,0</b>	<b>10,4</b>	<b>10,8</b>	<b>11,2</b>	<b>11,1</b>	<b>10,9</b>	<b>10,7</b>	<b>10,9</b>
Früheres Bundesgebiet ohne Berlin-West	9,1	8,9	9,2	9,6	9,7	9,9	10,2	10,3	10,2	10,2	10,1	10,2	10,5	10,8	11,1	10,9	10,8	10,6	10,8
Neue Länder und Berlin	5,0	6,3	7,0	7,5	7,7	7,8	8,4	8,8	8,7	9,0	9,1	9,1	9,9	10,7	11,6	11,6	11,3	11,2	11,3

1) Ergebnisse des Mikrozensus aus einer Berichtswoche im März, April oder Juni des Jahres

2) Selbstständigigenquote = Anteil der Selbstständigen an den Erwerbstätigen in %

3) Seit 2005: Ergebnisse des Mikrozensus als Jahresdurchschnitte

[Quelle: Statistisches Bundesamt: Stand und Entwicklung der Erwerbstätigkeit (Ergebnisse des Mikrozensus), Fachserie 1, Reihe 4.1.1, Wiesbaden, verschiedene Jahrgänge, Berechnungen des IfM Bonn ([www.ifm-bonn.org](http://www.ifm-bonn.org))]

Gerade in den Medien und der IT findet Verschiebung zu den selbstständigen Tätigkeiten statt. So arbeiten weit mehr als eine Million Menschen in freien Berufen auf selbstständiger Basis. In Österreich und der Schweiz sind die Zahlen ähnlich. In der Schweiz beispielsweise liegt der Anteil der Unternehmer leicht über 10 Prozent, wobei fast 4 Prozent selbstständige Landwirte sind.

Insgesamt ist der Anteil der Selbstständigen in Deutschland aber gering. Zu gering, sagen Arbeitsmarktforscher, vor allem im Vergleich zu anderen Ländern. In Italien arbeiten immerhin 25 Prozent der Erwerbstätigen auf eigene Rechnung. Auch Spanien und Griechenland haben hohe Selbstständigen-Anteile, in den boomenden osteuropäischen Ländern besteht eine rege Gründungsaktivität. Rund 80 Prozent aller Gründer gründen im Dienstleistungssektor, so der Global Entrepreneurship Monitor 2011 ([www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)). Nur 7 Prozent wollen expandieren und wachsen. Der Rest betreibt sein Unternehmen, um sich die eigene Existenz aufzubauen.

### Selbstständigenquoten 2008 nach Bundesländern

Ergebnis des Mikrozensus in Prozent

Bundesland	Selbstständigenquote	Solo-Selbstständigenquote	Quote der Selbstständigen mit Beschäftigten
Baden-Württemberg	9,8	5,2	4,5
Bayern	11,9	6,8	5,1
Berlin	15,9	11,5	4,4
Brandenburg	10,8	6,1	4,7
Bremen	9,6	5,8	3,8
Hamburg	13,9	8,6	5,3
Hessen	10,7	6,1	4,6
Mecklenburg-Vorpommern	9,9	5,6	4,3
Niedersachsen	9,9	5,1	4,9
Nordrhein-Westfalen	9,9	5,1	4,8
Rheinland-Pfalz	10,5	5,5	5,0
Saarland	8,5	4,5	4,0
Sachsen	10,5	6,0	4,5
Sachsen-Anhalt	8,1	4,4	3,7
Schleswig-Holstein	11,2	6,0	5,3
Thüringen	10,2	5,8	4,3

[Quelle: Statistisches Bundesamt]

**Selbstständigenquote 2008**

Ergebnis des Mikrozensus in Prozent

Gebietsstand	Selbstständigenquote	Solo-Selbstständigenquote	Quote der Selbstständigen mit Beschäftigten
Deutschland	10,7	5,9	4,7
Frauen	7,3	4,8	2,5
Männer	13,4	6,9	6,6
Früheres Bundesgebiet ohne Berlin-West	10,5	5,7	4,8
Frauen	7,1	4,7	2,4
Männer	13,3	6,6	6,8
Neue Länder und Berlin	11,2	6,8	4,3
Frauen	8,1	5,3	2,8
Männer	13,9	8,2	5,7

[Quelle: Statistisches Bundesamt]

**Neue Modelle der Selbstständigkeit**

Durch die jüngeren Gründungsbewegungen und die Entwicklungen am Arbeitsmarkt werden sich neue Modelle der Selbstständigkeit etablieren. Bei der Mehrzahl der neuen Existenzen handelt es sich um Klein Gründungen. Diese Unternehmer zielen nicht auf unbegrenztes Wachstum, sie wollen (erst einmal) keine Mitarbeiter einstellen. Vielmehr geht es oft einzig und allein darum, die eigene Existenz zu sichern. Längst nicht immer liegt der Gründung eine konkrete Geschäftsidee zugrunde, oft ergibt sich das Unternehmenskonzept aus dem Beruf oder aus der Berufsausbildung, z. B. bei Steuerberatern oder Journalisten.

Freelancer sind im angloamerikanischen Raum keine Freiberufler (die es dort nicht gibt), sondern Selbstständige, die auf eigene Rechnung arbeiten, aber keine eigene Firma besitzen. Vielfach ist ihr Einsatzgebiet die Projektarbeit. Im Bereich der IT ist zeitlich befristete Projektarbeit bereits seit Jahren etabliert. Die sogenannten E-Lancer arbeiten für mehrere Monate in Teams an der Lösung einer bestimmten Aufgabe. Ihre Projekte wechseln und orientieren sich am Firmenbedarf – von der Einführung einer neuen Software über den Aufbau eines Internetvertriebs bis zur Installation eines Kundenzufriedenheitsmanagementsystems. Da diese Tätigkeiten im jeweiligen Unternehmen selbst ausgeübt werden, nehmen die Selbstständigen Positionen ein, die nicht mehr die eines typischen Unternehmers sind, der über ein eigenes Büro, einen Laden oder eine Werkstätte verfügt. Dabei

deklarieren aber auch solche Projektarbeiter – ob Freelancer oder E-Lancer – Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit.

Einem neuen Trend folgen die Patchworker. Diese arbeiten in verschiedenen Firmen und Funktionen und übernehmen auch noch freie Aufträge, also nebenberufliche Jobs. Sie arbeiten vielleicht ein paar Jahre überwiegend fest und ein paar Jahre überwiegend frei – je nach Angebot und Nachfrage. Um größere Aufträge zu bewältigen, schließen sie sich mit anderen in losen Verbänden und virtuellen Teams zusammen. Solche Teams arbeiten vor allem über das Internet zusammen, gehen aber räumlich getrennte Wege.

### **Entrepreneur-Unternehmer oder Selbstständiger?**

Die allermeisten Gründungen starten klein, die Mehrzahl davon im Dienstleistungsbereich (mehr als 78 Prozent). Durchschnittlich 1,6 Mitarbeiter hat ein junges Unternehmen. Nur ein Bruchteil aller Gründungen, so der KfW-Monitor 2010, realisiert eine Innovation. Daran sieht man schon: Die Entrepreneure, die Marktneuheiten realisieren, die es noch nicht oder nicht so gibt, sind in der absoluten Minderzahl. Die meisten Gründer wollen ihr eigenes Ding machen, keinen Chef mehr haben oder für sich selbst Geld erwirtschaften und nicht für andere. Sie sind in der Regel noch selbst inhaltlich tätig und arbeiten nicht, wie ein richtiger Entrepreneur, am Unternehmen, sondern im Unternehmen. Deshalb unterscheide ich jene Entrepreneur-Gründungen von anderen Selbstständigkeits- und Unternehmungen. Oft ist die Umwandlung in ein »richtiges« Unternehmen auch erst der zweite oder dritte Schritt.

Was der entscheidende Unterschied ist? Fragen Sie sich, ob Sie selbst im Unternehmen tätig sind oder sein wollen oder nur die Rahmenbedingungen für eine Gründung schaffen möchten. Im ersteren Fall sind Sie Selbstständiger, im letzteren Entrepreneur. Im ersten Fall werden Sie mit kleineren Summen starten, im Durchschnitt bis ca. 10 000 Euro, im zweiten mit größeren, meist sechs- und siebenstellig. Der Übergang kann übrigens fließend sein. Sogenanntes Seedkapital für die Gründungsphase fällt im deutschsprachigen Raum im Vergleich zu den USA oft gering aus. In dieser Phase ist z. B. auch ein Online-Händler oft noch selbst inhaltlich tätig. Erst später kann sich das verschieben. Kann, muss nicht. (Siehe auch die Abb. auf der folgenden Seite.)