

# Existenzgründung und Businessplanung

*Von der Arbeitslosigkeit zur Selbständigkeit:  
Grundlagen der Unternehmensgründung für Existenzgründer*

Version 3.50 © Harry Zingel 2003–2008, EMail: [info@zingel.de](mailto:info@zingel.de), Internet: <http://www.zingel.de>  
Nur für Zwecke der Aus- und Fortbildung

## Inhaltsübersicht

1.	Ein Vorwort, bitte nicht zu überlesen .....	3	3.3.	Das Überbrückungsgeld .....	22
1.1.	Was dieses Skript leistet .....	3	3.4.	Nachfolgeregelungen zur „Ich-AG“ .....	22
1.2.	Was der Leser mitbringen sollte .....	3	3.5.	Weitere Fördermaßnahmen .....	23
1.3.	Hinweise zur Benutzung dieses Skriptes .....	3	3.6.	Kleinunternehmerförderung .....	23
1.4.	Besondere Schwerpunkte .....	3	3.6.1.	Neuregelungen bei der Buchführungspflicht .....	23
1.5.	Was dieses Skript nicht enthält .....	3	3.6.2.	Änderungen bei der Abschreibung .....	24
1.6.	Über den Autor .....	3	3.6.3.	Exkurs: Einnahme-Überschuß-Rechnung und Umsatzsteuer .....	25
2.	Die Existenzgründung .....	4	3.6.4.	Erleichterungen bei der Umsatzsteuer .....	26
2.1.	Was ist eine Gründung? .....	4	3.6.5.	Änderungen im Sozialrecht .....	26
2.2.	Arten der Gründung .....	4	3.6.6.	Die Unternehmergeellschaft .....	27
2.3.	Strategie und Taktik .....	4	3.6.7.	Weitere Reformen .....	27
2.3.1.	Strategische Fragen der Existenzgründung .....	4	4.	Der Businessplan .....	28
2.3.1.1.	Die Marktentscheidung .....	4	4.1.	Definition des Business Plans .....	28
2.3.1.2.	Die Standortentscheidung .....	5	4.2.	Ziele des Business Plans .....	28
2.3.1.3.	Die Gründerperson .....	5	4.3.	Adressaten des Business Plans .....	28
2.3.1.4.	Umweltbedingungen .....	6	4.4.	Gründe für die Aufstellung eines Business Plans .....	28
2.3.1.5.	Gewerbe oder Freiberuflichkeit? .....	6	4.5.	Inhalte eines Business Plans .....	28
2.3.1.6.	Die Rechtsform .....	6	4.5.1.	Executive Summary .....	28
2.3.1.7.	Kleine Übersicht über Rechtsakte der Gründung .....	8	4.5.2.	Produkt oder Leistung .....	29
2.3.2.	Taktische Fragen der Existenzgründung .....	11	4.5.3.	Markt und Wettbewerb .....	29
2.3.2.1.	Die Finanzplanung .....	11	4.5.4.	Marketing und Vertrieb .....	29
2.3.2.2.	Die Kapitalbedarfsrechnung .....	12	4.5.5.	Geschäftsmodell und Organisation .....	30
2.3.2.3.	Die Kostenrechnung .....	12	4.5.6.	Unternehmerteam, Management, Personal .....	30
2.3.2.4.	Das Versicherungsproblem .....	15	4.5.7.	Der Realisierungsfahrplan .....	30
2.3.2.5.	Dringende Warnung vor der Rentenversicherung .....	17	4.5.8.	Chancen und Risiken .....	30
2.3.2.6.	Weitere taktische Probleme .....	18	4.5.9.	Der Anhang .....	30
2.4.	Arbeitsrechtliche Grundgedanken .....	18	4.6.	Erfolgsmerkmale .....	30
2.4.1.	Die Definition des Arbeitnehmers .....	18	4.7.	Häufige Fehler .....	30
2.4.2.	Haupt- und Nebenpflichten im Arbeitsverhältnis .....	18	5.	Anhang .....	32
2.4.3.	Nachweispflichten bei Arbeitsverhältnissen .....	19	5.1.	Kleine Übersicht über das deutsche Gesellschaftsrecht .....	33
2.4.4.	Geringfügige Beschäftigungsverhältnisse als Ausweg? .....	20	5.2.	Checkliste zur Abgrenzung zwischen Arbeitnehmern und Selbständigen .....	36
3.	Förderung von Existenzgründung .....	22	5.3.	Gesamtübersicht zum Rechnungswesen .....	38
3.1.	Die „Ich-AG“ .....	22			
3.2.	Weitere Förderregeln im SGB .....	22			

*Die Gründung eines Unternehmens ist eine schwierige und risikoreiche Aufgabe. Dennoch wird sie von vielen Gründern ohne angemessene betriebswirtschaftliche Vorkenntnisse versucht. Diese Gründer tragen dann zu den immer neuen Pleiterekorden in Deutschland bei. Um dieses Risiko zu entschärfen, enthält dieses Skript einen kleinen Leitfaden zu den wichtigsten betriebswirtschaftlichen Grundlagen.*

Das bekannte **Lexikon für Rechnungswesen und Controlling** finden Sie im Hauptverzeichnis der BWL CD als PDF-Datei und im HTML-Kontext. Mit über 4.200 Stichworten ist es Ihr Hauptnachschlagewerk für schnelle Referenz.

*Die folgenden Dateien enthalten numerische Lösungen zu den hier dargestellten Problemen und sollten ggfs. ausprobiert werden:*

Budget Marketing Modellrechn 2.xls .....	Budgetplanung für Handelsbetriebe, einfachere Version.
Budget Marketing Modellrechn 3.xls .....	Budgetplanung für Handelsbetriebe, komplexere Version.
Budget Modellrechn Version 2.xls .....	Budgetplanung für Produktionsbetriebe, einfachere Version.
Budget Modellrechn Version 3.xls .....	Budgetplanung für Produktionsbetriebe, komplexere Version.
Finanzplan Standardfall.xls .....	Einfacher Finanzplan mit Kapitalbedarfsrechnung und Planabschluß.
Gewerbesteuerrechner.xls .....	Berechnet die Gewerbesteuer, 2003 bis 2007 und ab 2008.
Minijobrechner.xls .....	Berechnet geringfügige Beschäftigungsverhältnisse.
Planspiel.xls .....	Interaktive Variante des Finanzplans aus „Finanzplan Standardfall.xls“.
Steuerreform Nachweisrechnung.xls .....	Steuertarifrechner Ledige/Verheiratete, alle Steuertarife seit 1990.

Viele weitere Excel-Dateien können ggfs. interessant sein; stöbern Sie einfach ein bißchen im Excel-Ordner!

*Die BWL CD enthält ein kleines Buchführungsprogramm im Datenbanken-Ordner:*

Einnahme-Überschuß-Rechner.mdb .....	Geeignet für alle nicht handelsrechtlich Buchführungspflichtigen.
--------------------------------------	---

Die folgenden Skripte vertiefen den Inhalt dieses Leitfadens und sollten ggfs. konsultiert werden:

Buchführung Abschlüsse.pdf .....	Buchungen des Jahresabschlusses.
Buchführung Geschäftsbuchungen Skript.pdf .....	Die wichtigsten Geschäftsbuchungen.
Buchführung Grundlagen Skript.pdf .....	Grundlagen der Buchführung.
Budget Allgemein.pdf .....	Grundlagen zur Budgetierung.
Budget Modellrechn Version 3.pdf .....	Erläuterung zur Budgetrechnung für Produktionsbetriebe.
Domainrecht.pdf .....	Übersicht über Rechtsvorschriften zum Namensrecht im Internet.
Einführung in das REWE.pdf .....	Einführung in Grundkonzepte des Rechnungswesens.
Finanzierung Skript.pdf .....	Grundlagen der Unternehmensfinanzierung.
Finanzplan.pdf .....	Skript zur Finanzplanung.
Investition Skript.pdf .....	Grundlagen der Investitionsrechnung.
Lehrbuch der KLR.pdf .....	Lehrbuch der Kosten- und Leistungsrechnung.
Marktanalyse und Käuferverhalten.pdf .....	Ein fundamentales Skript über das Marketing.
Marktforschung.pdf .....	Grundlagen der Marktforschung.
Marktsegmentierung.pdf .....	Grundlagen der Marktsegmentierung.
Recht Produktion.pdf .....	Übersichten zu den Regelungen des Produktschutzgesetzes, u.a. Markenrecht.
Rechtsformen Skript.pdf .....	Eine Übersicht über alle Rechtsformen und ihre Anforderungen und Eigenschaften.
Steuerrecht.pdf .....	Ein kleiner und doch schon recht umfangreicher Überblick über das Steuerrecht.

*Bitte beachten Sie: Nahezu alle Inhalte der BWL CD sind auf die eine oder andere Art auch für Existenzgründer bedeutsam. Ich habe daher nur die wichtigsten Inhalte an dieser Stelle aufgeführt; in den jeweiligen Dateien, oder im Gesamtinhaltsverzeichnis (<http://www.zingel.de/inhalt.htm> oder <http://www.bwl-cd.de/pdf/fahrplan.pdf>) finden Sie Hinweise auf weitere ggfs. relevante Inhalte. Diese Hinweise sind zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Dokumentes akkurat; nicht alle Dateien sind schon auf älteren CDs enthalten.*  
Harry Zingel, Sommer 2007

Rechtlicher Hinweis: In diesem Skript verwendete Markennamen sind, soweit dem Autoren als solche bekannt, mit dem Zeichen ® gekennzeichnet, und Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber. Die Verwendung eines Markennamens konstituiert keinerlei Ansprüche auf diesen Namen. Eingetragene Schutzrechte werden ausdrücklich anerkannt.

## Buchempfehlung

Eine schöne Zusammenfassung der wichtigsten rechnerischen Verfahren, die natürlich auch für Existenzgründer bedeutsam sind, hat der Autor bei Wiley-VCH in der Reihe „Wiley Klartext“ veröffentlicht:



### **BWL-Formelsammlung**

Erschienen bei Wiley-VCH in der Reihe „Wiley Klartext“ im März 2006  
14 x 21,4 cm, 208 Seiten, viele Grafiken und Übersichten, ISBN 3-527-50216-5 / 19,95 Euro

Inhalt: Statistische Grundlagen, lineare Verfahren, Simplex, Investitionsrechnung, Finanzierung, Einkauf und Materialwirtschaft, Logistik und Transport, Produktionswirtschaft, Marketing, Personalwesen, Qualitätsmanagement, Entscheidungstheorie.

Auf der BWL CD **bereits als PDF enthalten**, als gedrucktes Buch bei den bekannten Buchhändlern, direkt beim Autoren unter <http://www.zingel.de> oder beim Verlag unter <http://www.wiley-vch.de> zu erwerben.

## 1. Ein Vorwort, bitte nicht zu überlesen

### 1.1. Was dieses Skript leistet

Dieses Skript ist ein *Leitfaden*. Es will Sie durch den zweifellos *schwierigen* und *risikoreichen* Prozeß der Existenzgründung auf gesättigten Märkten *leiten*. Es will aber nicht, daß Sie leiden. Es ist also kein *Leidfaden*.

### 1.2. Was der Leser mitbringen sollte

Ein wenig *Neugier* wäre angebracht, und *viel Fleiß* ist eine *unbedingte Voraussetzung*. Zum Erfolg gibt es keinen Lift, man muß immer die Treppe benutzen! Wer ein Unternehmen gründet, hat harte Arbeit vor sich, und sollte sich von Sprüchen wie „sein eigener Chef“ zu sein, oder sich die Arbeit „frei einteilen zu können“ nicht täuschen lassen. Ja, Sie müssen nicht mehr die Stechuhr betätigen. Ja, Sie werden nicht mehr von einem Vorgesetzten gemobbt. Ja, Sie müssen nicht mehr zum Arbeitsamt, und nicht mehr dem Mitarbeiter des Sozialamtes begründen, weshalb Sie neue Hemden brauchen. Aber das freie Wochenende, der Feierabend, der Brückentag, der Urlaub – all das gehört auf absehbare Zeit auch der Vergangenheit an. Und glauben Sie bloß nicht, daß ein Hobby, das zum Beruf gemacht wird, ein Hobby bleibt: wer als Animateur im Urlaubsparadies arbeitet, macht dort eben nicht Urlaub – das machen nur die Kunden. Der Animateur muß hart arbeiten. *Überlegen Sie sich das rechtzeitig, niemand kann Ihnen die Entscheidung abnehmen, ob Sie sich das zutrauen!*

### 1.3. Hinweise zur Benutzung dieses Skriptes

Dieses Skript ist Teil der direkt beim Autoren im Netz unter <http://www.zingel.de/index0.htm> oder auch unter <http://www.bwl-cd.de> erhältlichen *BWL CD*. Es beruft sich daher auf eine Vielzahl von Ressourcen, die nur auf der CD vorliegen. Wenn Sie sich im Prozeß der Gründung befinden, oder wenn Sie ein Existenzgründerseminar leiten, dann wird Ihnen nahegelegt, sich diese CD zu besorgen, die für vergleichsweise wenig Geld kurzfristig bereitgestellt wird.

Diese Vorgehensweise erscheint sinnvoll, weil alleine die Inhalte zur Kostenrechnung und zur Buchführung mehrere hundert Seiten umfassen. Statt sie hier zu wiederholen, bieten wir an dieser Stelle nur den *groben Rahmen* und Hinweise, wo Sie weitere Informationen hier kriegen. Aber schon dieser grobe Rahmen ist recht umfangreich, wie Sie sehen.

### 1.4. Besondere Schwerpunkte

Der Autor dieses Skriptes ist nicht nur *Betriebswirt*, sondern auch *Programmierer*. Auf der *BWL CD* werden daher eine Vielzahl betriebswirtschaftlicher Konzepte auch in ihrer *softwaretechnischen Umsetzung* präsentiert. Sie finden in den dieses Skript begleitenden Dateien daher viele Hinweise zur praktischen Umsetzung theoretischer Probleme, mit denen Sie nicht nur viel Geld z.B. für Steuerberater sparen können: Sie können auch ihre eige-

nen Fähigkeiten im Umgang mit Microsoft® Office, insbesondere Microsoft® Access®, Microsoft® Excel® und Sprachen wie VisualBASIC und SQL trainieren. *Bedenken Sie, daß nur auf der Toilette die Dinge noch ohne Computer flüssig erledigt werden!* Sie kommen also keinesfalls drumherum, außer natürlich, wenn Sie es sich leisten können, gleich zu Anfang einen kompetenten EDV-Betreuer mit entsprechenden Fähigkeiten und Vorkenntnissen einzustellen. Dann sind Sie aber eigentlich kein mittelständischer Existenzgründer mehr...

### 1.5. Was dieses Skript nicht enthält

Drei Dinge müssen Sie woanders suchen:

- **Steuerrecht:** Ca. 70% aller weitweit (!) erschienenen Texte über Steuerrecht betreffen deutsches Recht und sind in deutscher Sprache erschienen. Für Sie bedeutet das in der Gründungsphase zunächst, daß Sie ohne einen Steuerberater vermutlich kaum auskommen. Der nimmt Ihnen die Mühe der Erstellung richtiger Steuererklärungen dann ohnehin ab, und Sie können sich daher zunächst auf Ihre Business-Planung konzentrieren. Wir haben daher in diesem Skript nicht versucht, auch nur einen Überblick über das Steuerrecht zu geben – das wäre in dem Rahmen kaum zu bewerkstelligen. Hinweise auf wichtige für Gründer relevante steuerrechtliche *Neuregelungen*, ein paar *Steuertips* und *Warnungen vor steuerlichen Fallen*, sind dennoch enthalten.

Zudem finden sich eine Vielzahl steuerrechtlicher Inhalte auf der *BWL CD* und im Lexikon für Rechnungswesen und Controlling.

- **Sozialrecht:** Davon habe ich schlicht keine Ahnung, und die derzeitigen Reformen lassen hoffen, daß es in dieser Richtung auch bald etwas weniger Restriktionen geben wird. Zu Beginn ist dieser Rechtsbereich aber für Sie auch *weniger bedeutsam*, weil Sie zumeist als Einzelunternehmer beginnen, und Einstellungen erst etwas später geplant werden müssen.
- **Umweltrecht:** Ich lehne es aus ganzem Herzen ab, mich damit auseinanderzusetzen, ob eine Sauerkrautfabrik eine Umweltverträglichkeitsprüfung „braucht“, oder ob Papierhandtücher in der Firmentoilette eine bessere Umweltbilanz mitbringen als andere Trockenübungen, halte ich für *Blödsinn*. Der Existenzgründer ist kein Planetenretter.

### 1.6. Über den Autor

Der Autor dieses Skriptes hat 1988 mit dem zweitbesten Examen seines Jahrganges das Studium abgeschlossen, und ist schon seit seinen Studententagen selbständig tätig. Entscheidendes Ereignis war die Öffnung der ehemaligen DDR, in die der Autor 1990 umzog, und seitdem nur noch in Thüringen tätig ist. Inzwischen kann er auf eine langjährige und erfolgreiche Lehr- und Beratungspraxis zurückblicken.

## 2. Die Existenzgründung

### 2.1. Was ist eine Gründung?

Unter einer Existenzgründung versteht man allgemein alle Handlungen und Maßnahmen, die auf die Begründung einer *neuen* und *nichtabhängigen* Berufstätigkeit gerichtet sind, sei es als Gewerbe oder als freier Beruf. Der Begriff der Existenzgründung ist damit *recht unscharf* und umfaßt eine Vielzahl divergierender Einzelelemente. Allen ist die Unabhängigkeit gemein, wobei dieser Begriff nur die *Freiheit von arbeitsrechtlicher Abhängigkeit* (aber keineswegs die von den Kreditentscheidungen einer Bank) meint.

Oft wird der Begriff der Existenzgründung mit „Gründung“ gleichgesetzt.

### 2.2. Arten der Gründung

Man kann verschiedene Typen von Existenzgründungen unterscheiden:

- **Neugründung:** Beginn eines neuen Unternehmens
- **Umgründung:** Umgestaltung eines bestehenden Unternehmens
- **Ausgründung:** Ausgliederung von Teilen eines bestehenden Unternehmens in ein neues, eigenständiges Unternehmen

Im Rahmen dieser Diskussion betrachten wir im wesentlichen nur die „eigentliche“ Neugründung als „klassische“ Existenzgründung. Die *Umgründung* ist im wesentlichen ein organisatorischer Wandel eines bestehenden Unternehmens, oft einfach nur ein *Wandel der Rechtsform*, während die Ausgründung als Anwendungsfall des *Outsourcing* betrachtet werden kann. Beide Fälle sind daher keine Gründungen im eigentlichen Sinne.

Zudem sind die Probleme im Zusammenhang mit einer Neugründung oft erheblich von denen im Zusammenhang mit einer Um- oder Ausgründung *verschieden*.

### 2.3. Strategie und Taktik

*Strategische Probleme* sind i.d.R. überlebensorientiert, sie sind langfristig, sie sind nichtmathematisch. *Taktische Probleme* hingegen sind kurzfristig, rechnerisch orientiert und auf die Erzielung von Gewinn gerichtet.

**Exkurs:** Von der Bedeutung der Strategie.  
*Anfang der 70er Jahre gründeten Paul Allen und William „Bill“ Gates in Seattle/WA das Unternehmen Traf-o-Data, das Mikroprozessorsteuerungen für Ampelanlagen herstellte. Dieses Unternehmen änderte gegen Mitte der 70er Jahre sein Sortiment in allgemeine Software, insbesondere Betriebssysteme, und wurde in „Micro-Soft“ umbenannt (der Bindestrich wurde später aus dem Namen entfernt). Diese Sortimentsentscheidung und Umfirmierung ca. 10 Jahre vor dem Aufkommen des PC, und fast 20 Jahre vor der massenhaften Verbreitung von Computern, ist ein Paradebeispiel für strategisches Management, und war bekanntlich sehr erfolgreich. Freilich wissen wir nicht, wieviele strategische Entscheidungen in der Pleite endeten.*

Dieses Skript *beleuchtet beide Seiten*; es hat jedoch vielfach einen Schwerpunkt auf taktischen Verfahren, weil mit ihnen der kurzfristige Konkurrenzvorteil erzielt werden kann.

Der Hinweis in Kapitel 1.3. sollte nie aus den Augen verloren werden, d.h., die meisten Themen können wir an dieser Stelle nur *anreißen*. Zur vertieften Auseinandersetzung mit den einzelnen Fragen stehen zahlreiche weitere Inhalte auf der BWL CD zur Verfügung.

### 2.3.1. Strategische Fragen der Existenzgründung

Strategische Konzepte sind allgemein *führende Konzepte*, weil sie ein Unternehmen auf Jahre, manchmal auf Jahrzehnte hinaus binden. Strategische Fehler führen daher oft zum Scheitern.

Diese sind im allgemeinen schlecht zu quantifizieren, besonders nicht bei kleinen, neugegründeten Unternehmen. Allgemein hat die Strategie viel mit der Spieltheorie zu tun. Sie ist generell betrachtet die grundsätzliche Anlassung des Unternehmens an elementare Umwelt-, und d.h., Marktgegebenheiten. Wichtige strategische Fragen der E. betreffen etwa:

#### 2.3.1.1. Die Marktentscheidung

Diese umfaßt die Fragen, welches Produkt oder Sortiment auf welchem Marktsegment grundsätzlich angeboten werden soll. Sie ist damit allgemein eine Entscheidung des *Marketing*, d.h., sie basiert auf mehr oder weniger formal angestellter *Marktforschung*, setzt eine *Marktsegmentierung* voraus und enthält grundlegende Aussagen über die eigene *Positionierung im Markt*. Hierbei gibt es im strategischen Bereich (im Gegensatz zur taktischen Ebene) relativ *wenige formale Konzepte*. Wichtig ist aber immer, sich entsprechend zu positionieren:

<i>Unternehmen</i>	<i>Produktorientierte Definition</i>	<i>Marktorientierte Definition</i>
Revlon	Wir stellen Kosmetika her	Wir verkaufen Hoffnung auf Schönheit
Bahn AG	Wir betreiben eine Eisenbahnlinie	Wir bieten pünktlichen Transport
Xerox	Wir produzieren Kopiergeräte	Wir steigen die Effizienz im Büro
BP	Wir verkaufen Benzin und Öl	Wir sorgen für Mobilität
Volks- und Raiffeisenbanken	Wir verleihen Geld und legen es an	Wir machen den Weg frei
Encyclopedia Britannica	Wir verkaufen Lexika	Wir verbreiten Wissen und Bildung
ARAG	Wir versichern Sie in Rechtsstreitigkeiten	Wir wollen, daß Sie Ihr Recht bekommen
Origin	Wir stellen Computerspiele her	Wir schaffen Welten

Die Übersicht zeigt gut, daß es auf eine markt- und nicht produktorientierte Kommunikation der eigenen Ziele ankommt. Die (angeblich wahre) Geschichte vom Kühl-



### 2.3.1.2. Die Standortentscheidung

Diese stellt sich oft nur nachrangig, insbesondere wenn die Gründung aufgrund lokaler Marktgegebenheiten erfolgt. Allgemein kann sie lokal, regional, national oder international betrachtet werden. Die meisten Standortentscheidungen im Zusammenhang mit der Existenzgründung sind jedoch lokal oder höchstens regional. Zu den wichtigsten Entscheidungsparametern gehören Kunden-nähe, Konkurrenz, Verkehrs-anbindung, Versorgung, Arbeitskräfte, Kosten insbesondere für Arbeit und Energie aber auch für kommunale Leistungen, behördliche Auflagen und Verbote, der Gewerbesteuerhebesatz sowie Technologie- und Gründerzentren. Bei Gründungen des Informationsgewerbes ist die Standortentscheidung oft viel weniger relevant als etwa im fertigen Gewerbe.

Das nebenstehende Standort-Portfolio eignet sich gut als Systematisierung der Standort-Entscheidung.

### 2.3.1.3. Die Gründerperson

Die Person des Gründers ist von ebenso großer Bedeutung, weil eine Gründung eine Ausnahmesituation bedeutet, und der Gründer sich auf sich und seine Fähigkeiten verlassen können muß. Das personelle Problem umfaßt im weiteren Sinne dabei auch die Familie des Gründers, die vielfach mitarbeitet und damit direkt von der Gründung betroffen ist, aber auch schon dadurch (indirekt) berührt sein kann, daß der Unternehmensgründer durch lange Arbeitszeit und große Belastung in der Anfangsphase oft kaum noch zu Hause ist.

Wichtige Eigenschaften einer Gründerperson sind etwa: Ehrgeiz, Einsatzbereitschaft, Risikobereitschaft, Belastbarkeit, berufliche Qualifikationen, Kreativität, berufliche Erfahrung, Verantwortungsbewußtsein, Führungserfahrung, familiäre Unterstützung. Alle diese Eigenschaften sind schlecht zu quantifizieren.

Fragen, die man sich bei der strategischen Abwägung der Existenzgründung stellen kann, umfassen aber etwa:

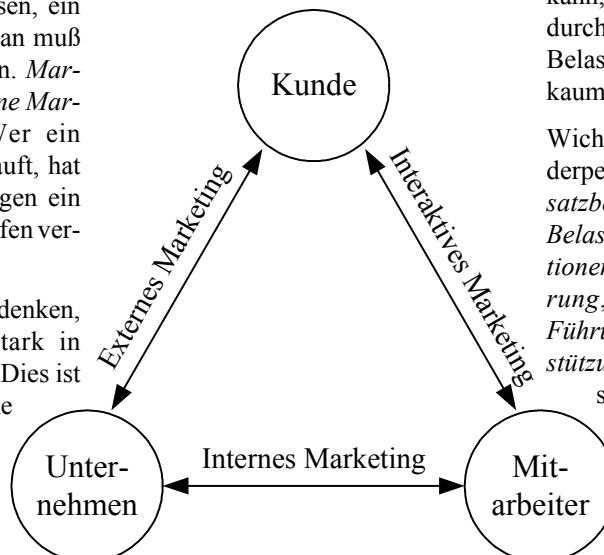
schränkvertreter, der nach Alaska strafversetzt wurde und den Leuten, die ihre Lebensmittel in Drahtkörben vor dem Fenster tiefgefroren lagerten dann Kühlschränke mit dem Argument verkaufte, in diesen würden die Lebensmittel nicht gefrieren und gerade daher weniger vergammeln, illustriert gut, daß strategische Fragen sich oft in einer entsprechenden grundsätzlich neuen Realitätssicht und entsprechenden Marktanpassung darstellen lassen und daher schwer formalisierbar sind.

Man kann, um es kurzzufassen, ein schlechtes Produkt haben; man muß es aber gut verkaufen können. Marketing ist nicht alles, aber ohne Marketing ist alles nichts! Wer ein schlechtes Produkt gut verkauft, hat das Ziel erreicht; wer hingegen ein gutes Produkt nicht zu verkaufen versteht, der hat keinen Erfolg!

Dabei sollte der Gründer bedenken, daß das Marketing sehr stark in Kundenorientierung besteht. Dies ist zwar eigentlich ein Gedanke des Qualitätsmanagements, aber auch für Existenzgründer ebenso relevant: Service und Mehrwert für den Kunden

sind in der (angeblichen?) deutschen Service-Wüste primäre Marktvorteile! Natürlich bedeutet dies lange Öffnungszeiten und eine Menge Arbeit, die Sie nicht scheuen dürfen!

Die nachfolgende Grafik illustriert dabei, daß das Marketing extern sein kann, dann spricht man von Marktkommunikation, oder intern, dann spricht man von Mitarbeiterführung, und interaktiv, damit ist das Verkaufsgespräch gemeint. Diese drei Teile sind das vermutlich Wichtigste an jeder Existenzgründung!



- Wie stark ist die *persönliche Motivation*?
- Wie ausgeprägt ist sein/ihr „Biß“, den Plan vom eigenen Unternehmen in die Tat umzusetzen?
- Ist er/sie in guter *körperlicher und seelischer Verfassung*?
- Versteht er sein bzw. sie ihr „Handwerk“?
- Kann er/sie mit *Geld* umgehen?
- Kann er/sie ein *Unternehmen führen*?
- Kann sie/er – als künftige/r Vorgesetzte/r – andere Menschen *motivieren* und *führen*?
- Steht seine/ihre Familie hinter dem Projekt „Selbständigkeit“?

Wissenschaftliche Untersuchungen, die bis in die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg zurückreichen, haben ergeben, daß erfolgreiche Existenzgründer weit überproportional eine *schwere Kindheit* und eine *latente Bereitschaft zur Selbstaufgabe* hatten.

Besondere Gründerpersonen sind *Frauen, Arbeitslose* und Personen, die sonst eine Form der *Förderung durch den Staat* erhalten. Alle diese haben bessere strategische Aussichten.

#### 2.3.1.4. Umweltbedingungen

Allgemein sind neben der Persönlichkeit des Gründers auch der Gründung *günstige ökonomische Umweltbedingungen* zu nennen. Zu diesen gehören:

- *Staatliche Fördermaßnahmen* etwa durch Fördermittel und Subventionen,
- eine *Wirtschaftsmentalität*, die harte Arbeit als Wert betrachtet (also der „Spaßgesellschaft“ entgegengesetzt ist) und damit den Gründer in seinem Projekt bestärkt,
- eine gehörige Portion *Glück*.

Die derzeitigen Rahmenbedingungen einer *schweren wirtschaftlichen Krise*, die durch neue *Energiesteuern* und *CO<sub>2</sub>-Zertifikatehandel*, die Einführung der *Planwirtschaft* in vielen Wirtschaftsbereichen, *hohe Steuern* und eine *überbordende Bürokratie* gekennzeichnet sind, können gewiß nicht als positive ökonomische Umweltbedingungen gesehen werden. In diesem Zusammenhang kann es sinnvoll sein sich zu überlegen, ob man nicht Chinesisch lernen sollte, wenn man in ingenieurtechnischen Bereich, in der Raumfahrt oder Kerntechnik gründen will, oder ob es vielleicht einen nichtzufälligen Grund hat, daß Länder wie Saudi-Arabien oder Dhubai ohne Deutsche nicht funktionieren würden.

#### 2.3.1.5. Gewerbe oder Freiberuflichkeit?

Wenn die praktischen Grundsätzlichkeiten geklärt sind, stellen sich eine *Vielzahl rechtlicher Fragen*. Es ist, schließlich sind wir in Deutschland, unerlässlich, sich mit einer Vielzahl von Paragraphen und Vorschriften herumzuschlagen – und kann zu *katastrophalen Folgen* (bis hin zu strafrechtlichen Konsequenzen!) führen, wenn man dies unterläßt oder versäumt. Und ich meine hier beidem nicht nur das Steuerrecht...

Eine der fundamentalsten dieser Rechtsfragen ist die, ob der Gründer Freiberufler oder Gewerbetreibender ist. Die

Unterscheidung in Freiberuflichkeit und Gewerbe mag überholt und überflüssig sein, aber sie ist halt vorhanden, und bei der bekannten Reformunfähigkeit des deutschen Rechts wird das sicher auch noch für viele Jahre so bleiben.

Allgemein gilt:

- Wer nicht Beamter oder Arbeitnehmer ist, wird als „Selbständiger“ betrachtet. Der Selbständigenbegriff deckt sich weitgehend mit dem Unternehmerbegriff des Umsatzsteuerrechts bzw. des §14 BGB: „*Unternehmer ist eine natürliche oder juristische Person oder eine rechtsfähige Personengesellschaft, die bei Abschluß eines Rechtsgeschäfts in Ausübung ihrer gewerblichen oder selbständigen beruflichen Tätigkeit handelt*“. Der Unternehmerbegriff ist damit das Gegenteil zum Verbraucherbegriff im bürgerlichen Recht (§13 BGB).
- Bestimmte Unternehmer gelten als Freiberufler. Dies sind zumeist Berufe, die vorwiegend oder ausschließlich geistige Tätigkeit erfordern, z.B. Rechtsanwälte, Steuerberater oder Ärzte aber beispielsweise auch Dozenten und Berater. Eine Aufzählung dieser Berufe findet sich in §6 Abs. 1 der Gewerbeordnung. Die entsprechende steuerrechtliche Definition in §18 Abs. 1 Nr. 1 EStG („Einkünfte aus selbständiger Arbeit“) ist mit der Gewerbeordnung jedoch nicht völlig deckungsgleich.
- Alle (!) anderen Betätigungen des Gründers sind als Gewerbe anzusehen.

Die nebenstehende Übersicht verschafft einen Überblick über die wichtigsten Rechtsgrundlagen.

Die hier dargestellte Unterscheidung kann in der Praxis *problematisch* sein: So ist der Autor seit Mitte der 80er Jahre unterrichtend und damit *freiberuflich* tätig. Als Unternehmensberater muß er sich auf das EStG berufen, weil die Unternehmensberater in der Gewerbeordnung nicht als freie Berufe genannt wurden. Die Tätigkeit des Autors als Programmierer und (in den 90er Jahren) als Web-Designer ist bzw. war hingegen eindeutig ein *Gewerbe*; die Autorentätigkeit (u.a. hinsichtlich der BWL CD und der diversen Lehrbücher) *entzieht* sich wieder einer klaren Zuordnung.

#### 2.3.1.6. Die Rechtsform

Obwohl Wechsel der Rechtsform nach einigen Jahren häufig sind, kann auch dies zu den strategischen Fragen gezählt werden. Die Wahl der Rechtsform hat in der Praxis weniger *haftungsrechtliche Komponenten*, da Kredite von Banken in jedem Fall schwer zu bekommen sind und auch bei haftungsbeschränkten Rechtsformen i.d.R. eine persönliche Haftung eingetragen wird. Die *steuerrechtliche Komponente* ist hier weitaus bedeutsamer. Dies betrifft insbesondere die Steuersätze der *Einkommensteuer* für Personengesellschaften und der *Körperschaftsteuer* für Kapitalgesellschaften, die vor der Gründung abzuwägen sind. Umsatzsteuerpflicht ist in der Regel stets gegeben, aber viel weniger relevant, weil die Umsatzsteuer für den Unternehmer eine *Durchlaufsteuer*

## Übersicht über die Gestaltungsformen der Arbeit in Deutschland

Nichtselbständige Formen der Arbeit		Selbständige Formen der Arbeit	
Beamte	Arbeitnehmer	Freie Berufe	
		Kodifizierte Freie Berufe	Nichtkodifizierte Freie Berufe
		<b>Gewerbetreibende</b>	
<p>Höchstpersönliche Arbeitspflicht (Vertretung durch Dritte ist unzulässig), weisungs- und zeitgebunden tätig, einem Dienstherrn/Arbeitgeber gegenüber verantwortlich ⇒ Verbraucherschutz (§13 BGB).</p> <p>Erweiterte beamtenrechtliche Treuepflicht als Ausfluß des Treueeides</p> <p><b>lich</b> zu den allgemeinen arbeitsrechtlichen Treuepflichten:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Generelles Streikverbot</li> <li>● Vorrechte</li> <li>● Einsatz des Lebens</li> </ul> <p>Das Bestehen von Vorrechten wird vielfach bestritten, das Vorhandensein einer weitaus besseren Altersvorsorge, die durch das AltEinkG erst bis 2040 (!) abgeschmolzen werden soll, ist jedoch der beste Beweis.</p>	<p>Allgemeine arbeitsrechtliche Treuepflicht als Ausfluß der Unselbständigkeit:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Wettbewerbsverbot</li> <li>● Abwerbungsverbot</li> <li>● Geheimniswahrung</li> <li>● Verbot/Einschränkung der freien Meinungsäußerung und politischen Betätigung</li> <li>● Verbot/Einschränkung, auf arbeitsvertraglichen Rechten zu bestehen</li> <li>● Verbot der Einleitung behördlicher Verfahren</li> </ul>	<p>Kodifizierte freie Berufe sind durch gesetzliche Regelung als freie Berufe zu betrachten, beispielsweise gemäß §6 Abs. 1 GewO:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Fischerei und Viehzucht,</li> <li>● Ärzte und andere Heilberufe,</li> <li>● Verkauf von Arzneimitteln,</li> <li>● Errichtung und Verlegung von Apotheken,</li> <li>● Die Personenbeförderungen mit Krankenkraftwagen</li> <li>● Erziehung von Kindern gegen Entgelt,</li> <li>● Unterrichtsweisen,</li> <li>● Rechtsanwältinnen und Notare,</li> <li>● Rechtsbeistände,</li> <li>● Die Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, die vereidigten Buchprüfer und Buchprüfungsgesellschaften,</li> <li>● Steuerberater und Steuerberatungsgesellschaften,</li> <li>● Steuerbevollmächtigte,</li> <li>● Auswandererberater (!),</li> <li>● Seelotsen und</li> <li>● Vertrieb von Lotterielosen</li> </ul>	<p>Eigentlich sollte das Gesetz eindeutige Regeln enthalten; dennoch haben sich im Laufe vieler Jahre eine ganze Reihe von Tätigkeitsfeldern entwickelt, die faktisch freie Berufe sind, ohne durch gesetzliche Regelung zu solchen erklärt zu werden, beispielsweise die Tätigkeiten vieler Kreativberufe (etwa in den Medien oder im Internet). Auch die Autoren gelten gemeinhin als freie Berufe (z.B. ist auch der Autor des vorliegenden Werkes seit Jahrzehnten Freiberufler).</p> <p>Die Unterscheidung zwischen Gewerbe und Freiberuflichkeit ist insbesondere bei den nichtkodifizierten freien Berufen von Bedeutung, da durch Einstufung als freier Beruf die Gewerbesteuer eingespart werden kann. Hier herrscht große Uneindeutigkeit, wie der Autor dieses Werkes persönlich bekannte Fall der beiden seit Jahrzehnten gemeinsam arbeitenden freiberuflichen Cutterinnen nahe München zeigt: obwohl beide genau dasselbe taten, war eine der beiden Damen lange Jahre als Gewerbetreibende und die andere beim Finanzamt als Freiberuflerin geführt.</p>
<p>Die Unterscheidung zwischen Gewerbe und Freiberuflichkeit bezog sich einst auf Handarbeit vs. geistige Arbeit. Gewerbetreibende waren in den Zünften des Mittelalters organisiert. Diese Differenzierung ist überlebt und völlig zeitfremd; für eine Fundamentaltreform fehlt indes die politische Kraft.</p>			

ist. Ferner sind im Zusammenhang mit einer Kapitalrechtsform aber etwa auch der GmbH & Co. KG umfangreiche *Offenlegungspflichten* vorgeschrieben, die in der Gründungssituation den Aufbau des Rechnungswesens wesentlich *erschweren* würden und auch aus Geheimhaltungsgründen gerne *vermieden* werden.

Die Fragen, die man sich also bei der anfänglichen Wahl der Rechtsform stellen sollte, betreffen

- die Haftungsfragen,
- das zur Gründung erforderliches Mindestkapital
- Fragen der Geschäftsführung und Vertretung nach außen,
- Mitbestimmung durch die Gesellschafter und Partner und natürlich
- steuerliche Probleme der Ertragsbesteuerung.

Die *nebenstehende Übersicht* wird im Anhang durch eine umfangreiche Übersicht über alle deutschen Rechtsformen ergänzt.

Eine Möglichkeit, Haftungsprobleme und damit verbundene Risiken zu minimieren, bietet seit einiger Zeit der *Europavertrag*. Dieser regelt nämlich die gegenseitige Anerkennung von unternehmerischen Rechtsformen aller Mitgliedsstaaten untereinander. Das eröffnet die Möglichkeit, auch in den Rechtsformen anderer EU-Staaten zu gründen. Die *englische Limited* hat sich in dieser Hinsicht bewährt, denn

- sie kann im Gegensatz zur deutschen AG mit nur einem einzigen britischen Pfund Kapital gegründet werden,
- kann, wiederum im Gegensatz zur Arbeitswut deutscher Handelsregister, in nur ein paar Stunden (!) eingetragen werden,
- erfordert aber einen Sitz in England, der i.d.R. durch einen dortigen Dienstleister gewährleistet wird.

Gerade weil die Ltd. auch für mehr oder weniger widerrechtliche Dinge mißbraucht werden kann, ist sie in letzter Zeit etwas in Verruf geraten. Es besteht häufig der Eindruck, daß Leute, die ein „windiges“ Gewerbe planen, sich hierfür bevorzugt der

## Übersicht über die Hauptmerkmale der Rechtsformen:

Merkmal	Personengesellschaft	Kapitalgesellschaft
Rechtspersönlichkeit	Mehrheit natürlicher Personen.	Selbständige juristische Person.
Gesellschaftsvermögen	Gesamtvermögen aller gesellschafter. Keine Trennung Privat- und Gesellschaftsvermögen.	Eigenes Vermögen der juristischen Person.
Haftungskapital	Gesamtvermögen der Vollhafter und eingelegtes Kapital der Teilhafter.	Nur das Gesellschaftsvermögen.
Geschäftsführung	Alle Vollhafter sind berechtigt und verpflichtet, können die Geschäftsführung jedoch delegieren.	Durch Leitungsorgane.
Bestand des Unternehmens	Abhängig vom Bestand der Gesellschafter, obwohl deren Tod die Gesellschaft nur mehr automatisch beendet	Vom Bestand der Gesellschafter unabhängig.
Gewinnbesteuerung	Die Gesellschafter zahlen Einkommensteuer, ihre persönlichen Verhältnisse werden dabei berücksichtigt. Die Gesellschaft ist steuerfrei.	Die Gesellschaft zahlt Körperschaftsteuer, die Gesellschafter Einkommensteuer auf den ausgeschütteten Gewinn. Nur teilweiser Ausgleich zwischen beiden Steuern.

Ltd. als Rechtsform bedienen. Durch die Neuregelung des GmbH-Rechts bietet sich daher inzwischen die Unternehmergesellschaft als preiswerte Alternative im Bereich des deutschen Rechts (vgl. unten).

### 2.3.1.7. Kleine Übersicht über Rechtsakte der Gründung

Man kann die im Zusammenhang mit einer Gründung erforderlichen *Rechtsakte* folgendermaßen zusammenfassen:

Handelsrechtliche Gründung: Soll ein *Gewerbe* betrieben werden (vorher unbedingt klären!), so ist eine *Gewerbeanmeldung* erforderlich. Diese ist bei der zuständigen Gemeinde zu beantragen. Natürlich kostet das eine *Gebühr*. Manche Gewerbe sind zudem *erlaubnispflichtig*. Ob dies der Fall ist, und wie man an die entsprechende Erlaubnis (Konzession) kommt, ist vorher vom Gründer zu klären. Manchmal werden die Erlaubnisse sogar *versteigert* (z.B. beim *Taxigewerbe*).

Soll eine Kapitalrechtsform gegründet werden, ist eine *Eintragung in das Handelsregister* zur Gründung erforderlich; bei Personengesellschaften und Kaufleuten ist die Eintragung ebenfalls erforderlich aber nur deklaratorisch, d.h., die Kaufmannseigenschaft besteht schon ohne die (pflichtgemäße!) Eintragung. Die meisten Gründer werden zunächst aber *Kleingewerbetreibende* sein und müssen sich dann nicht beim Handelsregister anmelden. Eine *Übersicht über die Kaufmannseigenschaft* findet sich auf der Folgeseite.

Steuerrechtliche Gründung: Da auf den Rechnungen die *Steuernummer* angegeben werden muß, muß eine solche vor der Gründung beantragt werden (kostenlos). Das Finanzamt wird eine Schätzung der Gewinne fordern und *Vorauszahlungen* festsetzen.

Ein Unternehmer ist im steuerlichen Sinne *Kleinunternehmer*, wenn seine Umsätze im Vorjahr den Betrag von 17.500 € nicht überstiegen und im



## Übersicht über die Definition der Kaufmannseigenschaft im Handelsgesetzbuch

Kaufleute kraft Eintragung		Formkaufleute (§6)
Kaufmann kraft Gewerbebetrieb (§1) (Mußkaufmann, Istkaufmann) Jeder, der ein Gewerbe betreibt.	Kleingewerbekaufleute (§2)	Kannkaufleute (§3)
<p>Kaufmann kraft Gewerbebetrieb (§1) (Mußkaufmann, Istkaufmann) Jeder, der ein Gewerbe betreibt.</p> <p>Dienstleistungsbetriebe und Handwerker werden schon durch die tatsächliche Gewerbeausübung Kaufleute, sofern sie einen in kaufmännischer Art und Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb benötigen. Maßgebliche Grenze hierfür werden wiederum die §§140, 141 AO. Der Begriff des Minderkaufmannes wird abgeschafft.</p>	<p>Kleingewerbekaufleute (§2)</p> <p>Gewerbetreibende, die nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht benötigen, und daher nicht durch §1 erfaßt sind. Grenze = steuerliche Buchführungspflicht nach §§140, 141 AO. Auch Kleingewerbetreibende erhalten nunmehr die Möglichkeit zur Bildung einer OHG oder KG.</p>	<p>Kannkaufleute (§3)</p> <p>Land- und Forstwirte sind berechtigt aber nicht verpflichtet, sich im Handelsregister eintragen zu lassen. Lassen sie sich eintragen, werden sie Kaufleute. Die Löschung eingetragener Kannkaufleute findet jedoch nur noch nach den allgemeinen Vorschriften über das Handelsregister statt.</p>
<p><b>Handels- und steuerrechtliche Vorschriften für alle im Handelsregister eingetragenen Kaufleute</b></p> <p>Die folgenden besonderen Rechtsinstitute kennt das Handelsrecht für Kaufleute:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <u>Firma (§§17-37 HGB)</u>: Name des Kaufmannes, unter dem er klagt, verklagt werden kann und seine Geschäfts führt. Nicht der Betrieb des Kaufmannes. Man unterscheidet Sach- und Personenfirma sowie Kombinationen aus beidem. Bisherige rechtsformenspezifische Vorschriften wurden ebenfalls abgeschafft.</li> <li>2. <u>Handelsregister (§§8-16 HGB)</u>: Öffentliches Verzeichnis aller Kaufleute in einem Gerichtsbezirk. Das Handelsregister verzeichnet Tatbestände wie Gesellschafter, Geschäftsführer, Prokuristen, Kapital und Beteiligungen und ist jedermann jederzeit ohne Bedarfsnachweis zugänglich.</li> <li>3. <u>Buchführungspflicht (§§238ff HGB und §§140, 141 AO)</u>: Umfaßt Vorschriften über Bewertung, Rechnungslegung und Bilanzierung.</li> <li>4. <u>Prokura (§§48-58 HGB)</u>: Generalvertretung in allen gewöhnlichen und außergewöhnlichen Angelegenheiten mit Ausnahme des Verkaufens und Belastens von Grundstücken. Sachverhalte, die nicht bevollmächtigt werden dürfen, wie die Unterzeichnung der Bilanz und der Steuererklärung, sind auch dem Prokuristen nicht erlaubt.</li> </ol>		
<p><b>Die Eintragung in das Handelsregister ist...</b></p>		
<p>...deklaratorisch</p> <p>Die Kaufmannseigenschaft besteht vor der Eintragung schon durch die reine Ausübung des Gewerbes und wird durch die Eintragung nur nach außen erklärt und bekanntgegeben.</p>	<p>...konstitutiv (rechtsbegründend)</p> <p>Die Kaufmannseigenschaft wird erst durch die Eintragung in das Handelsregister bewirkt. Sie besteht erst ab dem Moment der Eintragung. Vor Bewirkung der Eintragung sind ausschließlich bürgerlich-rechtliche Regeln anwendbar. Die Handelnden haften Dritten gegenüber gesamtschuldnerisch (§421 BGB).</p>	<p>Die Eintragung ist <b>freiwillig</b></p>
<p>Die Eintragung ist <b>pflicht</b></p>	<p>Die Eintragung ist <b>freiwillig</b></p>	<p>Die Eintragung ist <b>pflicht</b></p>

*Der Kaufmannsbegriff wurde zum 1. Juli 1998 neu gefaßt. Die alten Begriffe des Sollkaufmannes und des Minderkaufmannes, die immer noch (!) durch manche Leerbücher geistern, wurden schon damals abgeschafft und die Kaufmannseigenschaft wurde allgemein an den Gewerbebegriff gekoppelt. Insofern wurde die Rechtslage also vereinfacht. Freie Berufe bleiben Nichtgewerbetreibende und sind daher von der Reform der Kaufmannseigenschaft nicht betroffen, so daß auch diese Reform eigentlich nur ein Reformchen geblieben ist.*

laufenden Jahr voraussichtlich (!) 50.000 € nicht übersteigen werden (§19 Abs. 1 UStG). Er ist dann *nicht umsatzsteuerpflichtig*. Das heißt, die Umsatzsteuer darf nicht auf den Rechnungen ausgewiesen werden, aber ein Hinweis auf diese Regelung ist anzugeben. Es wird keine Umsatzsteuer geschuldet, aber es kann auch keine Vorsteuererstattung gefordert werden. Der Unternehmer muß also *diesbezüglich schätzen*.

Nicht alle Unternehmer werden auf die Anwendung dieser Regelung bestehen, weil sie damit ihre Kleinunternehmereigenschaft den Kunden offenlegen. Man kann diese Regelung daher „abwählen“, *bindet* sich mit dieser Entscheidung aber auf fünf Jahre (§19 Abs. 2 UStG).

Wenn der Unternehmer mit anderen Unternehmern in anderen EU-Staaten Geschäfte machen will, benötigt er eine *USt.-ID-Nummer*. Diese kann beim *Bundesamt für Finanzen* in Saarlouis kostenlos beantragt werden und ist Voraussetzung für umsatzsteuerfreie Lieferungen in andere EU-Staaten.

Betrifft das Gewerbe schließlich *verbrauchssteuerbelastete Produkte* (z.B. Treibstoffe, bei Betrieb einer Tankstelle), so hat der Unternehmer auch dies vor der Gründung zu klären, weil er die Verbrauchssteuern schuldet – und das ist oft weitaus mehr als der Einkaufspreis des Produktes, z.B. beim *Benzin*.

Generell kann wegen der hohen Komplexität des deutschen Steuerrechts nur *dringend* geraten werden, sich der Dienste eines *Steuerberaters* zu versichern. Das verursacht zwar mit unter nicht unerhebliche Kosten, ist aber, sofern der Gründer nicht selbst wirklich (!) vertiefte steuerrechtliche Kenntnisse besitzt, *absolut unerlässlich*.

Handwerks- und Handelskammern: Wer ein Gewerbe betreibt, ist in der zuständigen Industrie- und Handelskammer *Zwangsmittglied*. Die Anmeldung bei der IHK ist pflichtgemäß und mit einer *jährlichen Gebühr* verbunden, die von der Größe des Unternehmens abhängig ist. Anders als manch andere öffentliche Institution arbeiten die Kammern jedoch im Interesse der Unternehmer, so daß die dortige Zwangsangemeldung viel weniger als Hindernis gesehen werden sollte als beispielsweise die ggfs. vorgeschriebene Anmeldung bei diversen Zwangsversicherungen.

Zu den wichtigsten Dienstleistungen der IHKs gehört aus Sicht des Gründers gewiß die *Beratung*, die – im Gegensatz zu den Diensten mancher Unternehmensberatung – nicht nur kostengünstig sondern auch ohne Fremdinteressen ist. Anders als viele Unternehmensberater dürfen die Kammern auch *Rechtsauskünfte* geben. Zudem veranstalten sie *Existenzgründerseminare*, deren Besuch vielfach den Weg zu vergünstigten *Fördermitteln* ebnet. Der Autor dieses Skriptes hat selbst an der IHK Erfurt solche Seminare durchgeführt.

Ein Gewerbe kann außerdem ein *Handwerk* sein. Der Gewerbetreibende muß sich dann bei der *Handwerkskammer* anmelden. Die Abgrenzung zwischen Handwerk und allgemeinem Gewerbe ist ebenso zweifelhaft wie die zwischen Gewerbe und Freiberuflichkeit, aber *leider noch*

*immer vorhanden*. Viele Handwerke sind nicht nur *erlaubnispflichtig*, sondern unterliegen zudem dem sogenannten *Meisterzwang*, d.h., einer subjektiven Zulassungsbeschränkung: sie dürfen nur selbständig ausgeübt werden, wenn der Gewerbetreibende die *Handwerksmeisterprüfung* vor der Handwerkskammer bestanden hat. Von den einstmalen 94 Gewerken mit Meisterzwang sind seit 2004 nur noch diese 41 Gewerbe übrig:

1. Augenoptiker
2. Bäcker
3. Boots- und Schiffbauer
4. Brunnenbauer
5. Büchsenmacher
6. Chirurgiemechaniker
7. Dachdecker
8. Elektromaschinenbauer
9. Elektrotechniker
10. Feinmechaniker
11. Fleischer
12. Frisöre
13. Gerüstbauer
14. Glasbläser und Glasapparatebauer
15. Glaser
16. Hörgeräteakustiker
17. Informationstechniker
18. Installateur und Heizungsbauer
19. Kälteanlagenbauer
20. Karosserie- und Fahrzeugbauer
21. Klempner
22. Konditoren
23. Kraftfahrzeugtechniker
24. Landmaschinenmechaniker
25. Maler und Lackierer
26. Maurer und Betonbauer
27. Metallbauer
28. Ofen- und Luftheizungsbauer
29. Orthopädienschuhmacher
30. Orthopädietechniker
31. Schornsteinfeger
32. Seiler
33. Steinmetzen und Steinbildhauer
34. Straßenbauer
35. Stukkateure
36. Tischler
37. Vulkaniseure und Reifenmechaniker
38. Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer
39. Zahntechniker
40. Zimmerer
41. Zweiradmechaniker

Die Handwerkskammern veranstalten in eigener Regie *Meisterlehrgänge*, die zur Meisterprüfung führen. Noch nicht wirklich abschließend ist aber geklärt, inwieweit *EU-Ausländer* in Deutschland ohne deutsche Meisterprüfung tätig werden dürfen – eigentlich müßte es nach dem EU-Vertrag erlaubt sein. Dies könnte auch die derzeit aber noch riskante Option enthalten, sich in einem Nachbarland niederzulassen, nach den dortigen – zumeist viel einfacheren – Regeln eine Gewerbezulassung zu erwerben, und dann in Deutschland ein Unternehmen zu führen.

**Sozialrechtliche Gründung:** Wer Arbeitnehmer beschäftigt, muß diese zudem zur *Sozialversicherung* und zur *Lohnsteuer* anmelden. Für jeden Arbeitnehmer ist ein *Lohnkonto* mit einer Vielzahl von Daten zu führen. Dies wird die meisten Gründer zu Anfang wenig interessieren, solange sie einen Einmann-Betrieb führen.

**Schwarzarbeit:** In §1 Abs. 2 SchwarzArbG wird Schwarzarbeit gesetzlich definiert. Demnach leistet Schwarzarbeit, wer in einem Dienst- oder Arbeitsverhältnis

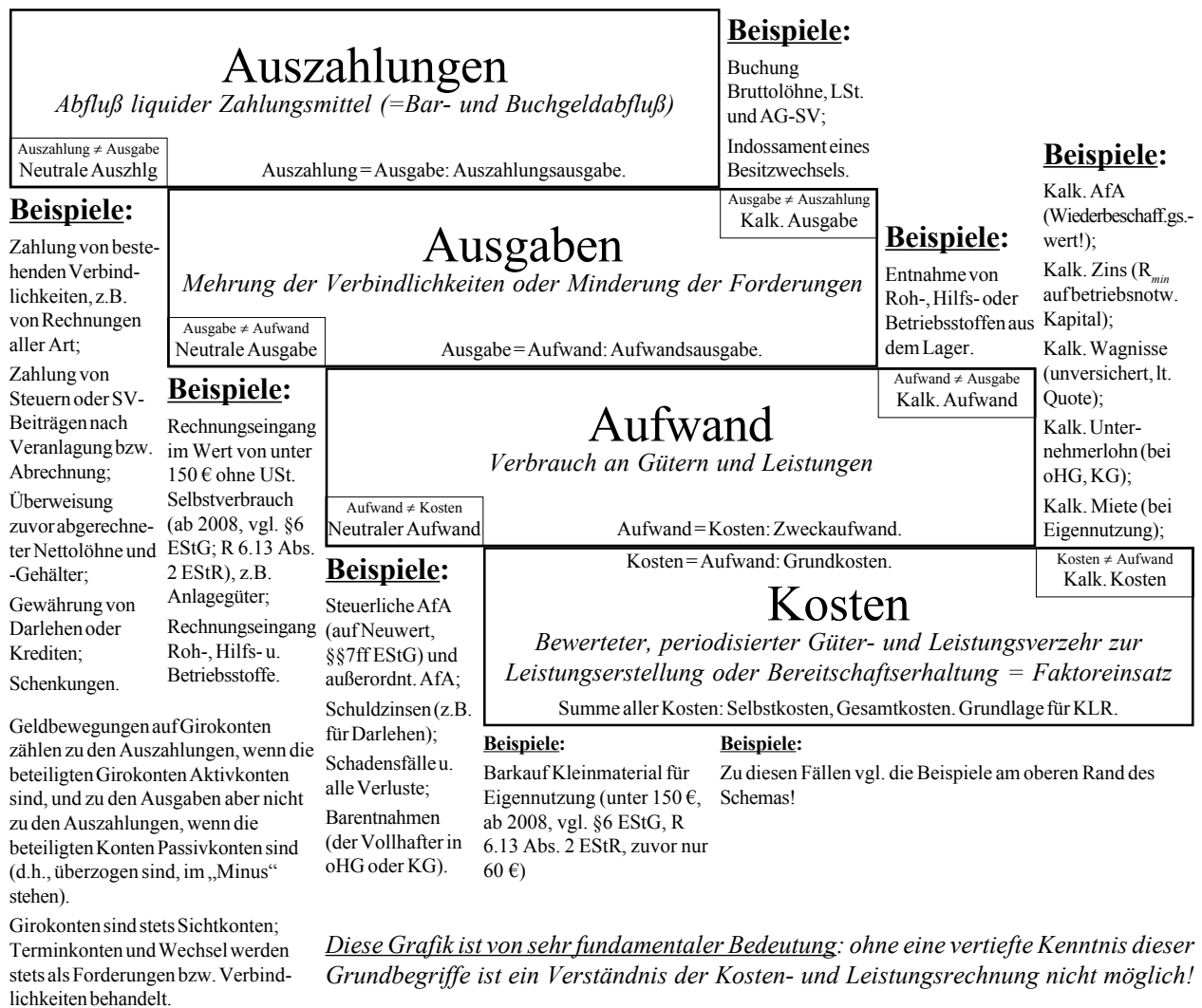
- als Arbeitgeber, Unternehmer oder versicherungspflichtiger Selbständiger seine sozialversicherungsrechtlichen Melde-, Beitrags- oder Aufzeichnungspflichten nicht erfüllt,
- als Steuerpflichtiger seine steuerlichen Pflichten nicht erfüllt,
- als Empfänger von Sozialleistungen seine Mitteilungspflichten nicht erfüllt,
- als Erbringer von Dienst- oder Werkleistungen seiner sich daraus ergebenden Verpflichtung zur Anzeige vom Beginn des selbständigen Betriebes eines stehenden Gewerbes (§14 GewO) nicht nachgekommen ist oder die erforderliche Reisegewerbekarte (§55 GewO) nicht besitzt,
- als Erbringer von Dienst- oder Werkleistungen ein zulassungspflichtiges Handwerk als stehendes Ge-

werbe ohne Eintragung in die Handwerksrolle (§1 HWO) betreibt.

Wir wissen natürlich alle, daß dies bei den einfachen gesetzlichen Regelungen und geringfügigen Steuern reine Theorie ist, und weder im Baugewerbe noch in Gaststätten jemals vorkommt!

**Namensrechtliche Gründung:** Gehört schon die im Handelsregister einzutragende Firma des Kaufmannes in den Bereich des Namensrechtes, so sind doch mindestens *zwei weitere namensrechtliche Bereiche* zu bedenken:

- **Markenrechte:** Durch das *Markenrecht* erwirbt der Unternehmer Schutz für seine geschäftlichen Bezeichnungen. Das Markenrecht schützt neben der *geschäftlichen Bezeichnung* auch *Wort- und Bildgestaltungen* und *geographische Herkunftsangaben*, wie sie in manchen Fällen (z.B. bei Wein, Käse oder ähnlichen Lebensmitteln) bedeutsam sind. Der Markenschutz ist in Dienstleistungsbranchen aber auch in Internetgewerben immer wichtiger und sollte unbedingt (!) zuvor gesichert werden, weil sonst Konkurrenten die Marke „wepschnappen“ könnten. Zuständig ist das deutsche Patent- und Markenamt (DPMA) in München (mit vielen Außenstellen).
- **Domainrechte:** Eine Domain ist ein *benannter Ort im Internet*. Auf eine Webseite können heute nur noch



*Diese Grafik ist von sehr fundamentaler Bedeutung: ohne eine vertiefte Kenntnis dieser Grundbegriffe ist ein Verständnis der Kosten- und Leistungsrechnung nicht möglich!*

wenige Unternehmer verzichten. Auch hier ist ein aussagekräftiger und leicht zu merkender Name wichtig. Die Registrierung geschieht über einen Internet-Provider, ist kostengünstig und geht – im Gegensatz zur Markenmeldung! – sehr schnell.

Neben das Markenrecht können in manchen Fällen *Patente, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster* und *Urheberrecht* als wesentliche Komponenten der Gründung treten. Die Rechte oder Lizenzen an diesen Schutznormen sind *unbedingt vorher zu klären*. Da besonders Dienstleistungsgewerbe außer der Marke und (manchmal) dem Urheberrecht keine weiteren Schutzrechte kennen, sind diese Rechte oft *hart umkämpft*. Die entsprechenden Details zu klären dient also auch dem *Selbstschutz des Gründers*: wird einem Unternehmer, der nur im Internet verkauft, von einem „Domaingrabber“ sein Internet-Name „Weggeschnappt“, ist das u.U. eine *Katastrophe!*

### 2.3.2. Taktische Fragen der Existenzgründung

Diese sind im Gegensatz zur Strategie eher *kurzfristig* und *zahlenorientiert*. Viele konkrete Probleme werden weiter unten im Zusammenhang mit der Aufstellung eines Business Plans *weiter vertieft*.

Zu den allerwichtigsten und grundlegendsten Aufgaben gehört, sich über die grundlegenden *Begrifflichkeiten* und *Definitionen* Klarheit zu verschaffen. Da die meisten taktischen Probleme auf die eine oder andere Art mit dem Rechnungswesen zusammenhängen, muß der Gründer die folgenden Begriffe scharf und präzise auseinanderhalten:

- Vermögen/Kapital
- Auszahlung/Einzahlung
- Ausgabe/Einnahme
- Aufwand/Ertrag
- Kosten/Leistungen

Es wird *dringend* empfohlen, sich zunächst, also vor Erstellung eines Businessplans, die Datei „Einführung in das REWE.pdf“ und insbesondere das „Lehrbuch der KLR.pdf“ anzuschauen. Nach langjähriger Lehrerfahrung des Autors dauert es eine längere Zeit, bis es den künftigen Unternehmensinhabern klar ist, daß viele Kosten keine Zahlungen bedingen, weshalb die Zinsen, die an eine Bank gezahlt werden, nichts in der Kostenrechnung zu suchen haben, und weshalb man keine Kosten (sondern nur Zahlungsverpflichtungen) spart, wenn man eine Versicherung nicht abschließt. Die Übersicht auf der vorstehenden Seite gibt einen guten Leitfaden in das Thema. Sie ist zugleich die begriffliche Grundlage der nachfolgenden Darstellungen.

#### 2.3.2.1. Die Finanzplanung

Diese richtet sich primär auf *Ausgaben* und *Auszahlungen* bzw. auf *Einnahmen* und *Einzahlungen*, die in den ersten Jahren weitaus wichtiger als Kosten oder Leistungen sind, weil eine Insolvenz durch Zahlungsunfähigkeit (und nicht durch zu hohe Kosten) entsteht. Schon diese Abgrenzung zeigt, daß die Beherrschung der zugrundeliegenden Definitionen (die wir an dieser Stelle nicht wiederholen), *absolut unerlässlich* ist.

## Vollständiger Finanzplan

t	Einzahlungen				Auszahlungen				Salden I		Salden II		
	I.	II.	III.	Σ	Invest	Lohn	Miete	WEK	Σ	Periode	Kumul.	Periode	Kumul.
0	0	0	0	0	100000		4000	90000	194000	-194000	-194000	-14000	-14000
1	42000	0	0	42000		10000	4000	90000	104000	-62000	-256000	0	-62000
2	42000	42000	0	84000		10000	4000	90000	104000	-20000	-276000	0	-20000
3	42000	42000	42000	126000		10000	4000	90000	104000	22000	-254000	0	22000
4	42000	42000	42000	126000		10000	4000	90000	104000	22000	-232000	0	22000
5	42000	42000	42000	126000		10000	4000	90000	104000	22000	-210000	0	22000
6	42000	42000	42000	126000		10000	4000	90000	104000	22000	-188000	-17000	5000
7	42000	42000	42000	126000		10000	4000	90000	104000	22000	-166000	-17000	5000
8	42000	42000	42000	126000		10000	4000	90000	104000	22000	-144000	-17000	5000
9	42000	42000	42000	126000		10000	4000	90000	104000	22000	-122000	-17000	5000
10	42000	42000	42000	126000		10000	4000	90000	104000	22000	-100000	-17000	5000
11	42000	42000	42000	126000		10000	4000	90000	104000	22000	-78000	-17000	5000
12	42000	42000	42000	126000		10000	4000	90000	104000	22000	-56000	-17000	5000

Die Finanzplanung geht zunächst von Annahmen über Ein- und Auszahlungen aus. Diese sind *zum Teil markt-orientiert*, d.h., manifestieren Annahmen über Saisonzyklen, Absatz und Nachfrage, zum Teil aber auch unternehmensbezogen, d.h., enthalten Daten wie Miet- und Zinsbelastung, Tilgung von Krediten, Material- und Warenkäufe usw.

Aufgrund der Basisannahmen, die in den Dateien „Finanzplan Standardfall.xls“ und „Finanzplan.pdf“ dargestellt werden, kommen wir zum nebenstehenden *vollständigen Finanzplan*. Er enthält alle Ein- und alle Auszahlungen der einzelnen Planperioden und summiert diese. Der Existenzgründer kann auf diese Art vorher sehen, zu welcher Zeit er wieviel Geld besitzen muß, um liquide zu bleiben. Probleme im Zusammenhang hiermit sind oft Probleme der *Finanzierung*. Vom *Leasing* sollte in den allermeisten Fällen abgeraten werden, weil die hierbei üblichen Zinsen weit über denen von Krediten liegen.

### 2.3.2.2. Die Kapitalbedarfsrechnung

Der Finanzplan bietet in der Kumulierung der Periodendaten zumeist auch eine Aussage über den *Kapitalbedarf*. Das macht die Finanzplanung noch wichtiger. Im neben-

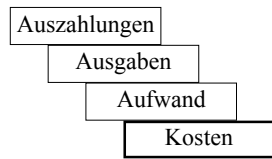
stehenden Beispiel, das auf den Grundannahmen der Datei „Finanzplan Standardfall.xls“ beruht, ist beispielsweise 276.000 € als kleinste Zahl der kumulierten Spalte „Salden I“ der Gesamtkapitalbedarf und 96.000 € als kleinste kumulierte Zahl in „Salden II“ ist der Eigenkapitalbedarf, wenn, wie aus den Basisannahmen hervorgeht, 180.000 € Fremdfinanzierung zur Verfügung stehen.

### 2.3.2.3. Die Kostenrechnung

Diese legt (ebenso wie die Finanzplanung) zunächst die wichtigsten Begriffe zugrunde, nämlich *Auszahlungen, Ausgaben, Aufwand* und hier insbesondere *Kosten*. Gerade der Kostenbegriff in seiner Abstraktion ist vielfach *höchst problematisch*. Insbesondere ist es die langjährige Lehrerfahrung des Autors dieser Zeilen, daß es oft Tage wenn nicht Wochen braucht, bis ein Lernender wirklich begriffen (und nicht nur auswendiggelernt) hat, daß Auszahlungen nicht immer Kosten und Kosten keineswegs immer Geldbewegungen sind.

Anschließend kann auf diesen begrifflichen Grundlagen ein Kostenrechnungssystem aufgebaut werden, das aus zwei grundsätzlichen Zweigen besteht, die in der folgenden Übersicht visualisiert werden:

Begriffliche Grundlage ist die Abgrenzung der Kosten von anderen Tatbeständen:



		Differenzierung der Kostenarten nach Zurechenbarkeit auf die Produkte	
		<b>EK</b> <b>Einzelkosten</b> Kosten, die dem hergestellten Produkt direkt („einzeln“) zurechenbar sind, daher variabel.	<b>GK</b> <b>Gemeinkosten</b> Kosten, die dem hergestellten Produkt nicht direkt zurechenbar sind, fix oder variabel.
Differenzierung der Kostenarten nach Reagibilität mit der Ausbringung	<b>Kvar</b> <b>Variable Kosten</b> Umsatz- und mengenproportional, d.h., steigen bei größerem Auftragsvolumen an.	Rohstoffverbrauch u. Produktivlöhne in Produktionsbetrieben, Wareneinsatz im Handel, Verkfsp provisionen und Ausgangsfrachten	Hilfs- und Betriebsstoffverbrauch in Industriebetrieben, Arbeitgeber-Sozialaufwand auf Produktivlöhne.
	<b>Kfix</b> <b>Fixe Kosten</b> Sind vom Auftragsvolumen unabhängig, aber deshalb noch lange nicht langfristig konstant!	X	Verwaltungskosten, Telekommunikation und Bürokosten, Gehälter, Arbeitgeber-SV, Raumkosten, alle kalkulatorischen Kosten usw.
		Vollkostenrechnung	

Aufgrund der Abgrenzung der Kosten von den anderen Grundtatbeständen des Rechnungswesens (Auszahlungen, Ausgaben und Aufwendungen) lassen sich zwei elementare Unterscheidungen der Kostenarten machen, die die begriffliche Grundlage für alle nachgeschalteten Verfahren sind. Die Kenntnis und ständige Bewußtheit dieser grundlegenden Unterscheidungen ist relevant für das Erlernen der einzelnen Methoden:

Die Teilkostenrechnung ist der vielseitige Bereich der Kostenrechnung. Sie umfaßt folgende auf der Unterscheidung in fixe und variable Kosten beruhende Methoden:

- Deckungsbeitragsrechnung
- Break Even Rechnung
- Sortimentsplanung mit dem Simplex-Algorithmus
- Optimierung von Materialverbrauch und Ressourcenplanung
- Transportoptimierung
- Fahrplan- und Wegerechnung
- Projektoptimierung und Netzplantechnik
- Maschinenbelegungsplanung und quantitative Ansätze der Ablaufoptimierung (Prozeßsteuerung)

Die Vollkostenrechnung ist der alltagsrelevanteren und bekannteren Bereich der Kostenrechnung. Sie enthält im wesentlichen:

- Die Vorkalkulation, d.h., die kostenorientierte Ermittlung von Angebotspreisen vor Auftragsdurchführung aufgrund von Plandaten und
- die Nachkalkulation, d.h., die marktorientierte Ermittlung tatsächlicher Gewinne nach Auftragsdurchführung aufgrund von Ist-Daten.

Begrifflicher Schwerpunkt der Vollkostenrechnung ist die *Prozentrechnung*. Sie ist daher leichter zu handhaben und weniger anspruchsvoll.

Begrifflicher Schwerpunkt der Teilkostenrechnung sind *Verfahren und Methoden der linearen Programmierung*. Die Teilkostenrechnung denkt in Gleichungssystemen und Vektoren.

- Die *Vollkostenrechnung* gibt Auskunft über Gesamtkosten der Periode, des Produktes und des Betriebes und dient damit der Ermittlung der langfristigen Preisuntergrenze und wird auch als *Kalkulation* bezeichnet;
- Die *Teilkostenrechnung* macht Aussagen über Stückkosten und insbesondere die Stückkostendegression

bei wachsender Auslastung. Sie gehört damit zur *Deckungsbeitragsrechnung* und liefert Antworten auf Fragen wie *Produktionsprogrammplanung* oder *kundenspezifische Rechnungen* etwa in der Form der ABC-Analyse oder als Portfolio-Analyse, aber auch eine Vielzahl anderer Methoden wie etwa die Fahrplanrechnung gehören zur Teilkostenrechnung.

Nachstehend einige einfache Beispiele für die konkreten Anwendungen der beiden dargestellten Unterscheidungen. Dieses Beispiel setzt die nachstehenden Zahlen aus dem Bereich des Handels voraus und kann analog auf Betriebe anderer Branchen angewandt werden; die Verhältnisse im Handel sind lediglich am einfachsten zu demonstrieren:

Anfangsbestand im Warenkonto:	Summe Einkäufe im Berichtszeitraum:	Endbestand im Warenkonto:	Umsätze aus Warenverkäufen:	Sonstige Kosten (Miete usw.):
1.000 €	7.000 €	1.500 €	20.000 €	1.300 €

Beispiel für die Vollkostenrechnung: Wenn insgesamt Waren im Wert von 8.000 € in das Lager eingegangen und am Schluß noch Waren im Wert von 1.500 € übrig sind, so wurden Waren im Wert von 6.500 € entnommen. Hierbei handelt es sich um *Einzelkosten*. Alle anderen Kosten in Höhe von 1.300 € sind *Gemeinkosten*. Das Verhältnis zwischen Einzel- und Gemeinkosten kann angegeben werden als

$$\text{Zuschlagssatz} = \frac{GK}{EK} = \frac{1.300}{6.500} = 0,2 = 20\%$$

Ein Ware, die im Einkauf netto 10 € kostet, müßte Selbstkostendeckend für mindestens 10 € + 20% = 12 € verkauft werden. Sie trägt einen Gemeinkostenanteil von 2€. Dies ist die einfachste mögliche Kostenträgerrechnung. (*Kalkulation*) Sie sagt auch aus, daß über 12 € Nettoverkaufspreis *Gewinn* erwirtschaftet wird.

Beispiel für die Teilkostenrechnung: Für Waren und andere Leistungen kann in der Realität zumeist kein nach dem Vollkostenschema kalkulierter Preis verlangt werden, weil am Markt ein tatsächlicher und für uns unveränderlicher *Marktpreis* besteht. Dieser sei netto 15 € für eine Ware, die (wie vorstehend) im Einkauf netto 10 € koste (d.h., *variable Kosten* von 10€ verursache). Für jede verkaufte Ware bleiben 5 € „Überschuß“ zunächst in der Kasse. Dieser „Überschuß“ muß die sonstigen (*fixen*) Kosten von 1.300 € decken. Man spricht deshalb auch vom *Deckungsbeitrag*. Es gilt:

$$DB = P_{vk} - K_{var} = 15 - 10 = 5$$

Die Stückzahl, die verkauft werden muß um Gewinn zu erwirtschaften, ist der *Break Even Punkt* (die *Gewinnschwelle*). Hier gilt:

$$\text{Break Even} = \frac{K_{fix}}{DB} = \frac{1.300}{5} = 260$$

Dies sagt zunächst aus, daß ab dem 261. Stück Gewinn erwirtschaftet werden würde. Bei genau 260 verkauften Exemplaren ist der Saldo null. Ferner ist 10 € die *absolute Verkaufspreisuntergrenze*, da ab 10 € und darunter die Erwirtschaftung von Gewinn auch bei größerer Verkaufsmenge unmöglich werden würde.

Vielfach kann der *Betriebsabrechnungsbogen* Grundlage der Kostenrechnung sein. Dieser teilt den Betrieb in Abteilungen (*Kostenstellen*) auf. Für verschiedene Arten von Kostenstellen sind verschiedene Rechenmethoden gegeben, die jeweils aber der Voll- und der Teilkostenrechnung zuzuordnen sind. Sie erlauben unternehmerische Entscheidungen auf harte Fakten (und nicht auf Gefühl oder Intuition) zu gründen. Das Schema unten auf dieser Seite gibt einen Überblick über die grundsätzliche Struktur eines Betriebsabrechnungsbogens. Bei kleinen Betrieben ist jedoch oft noch keine klare Kostenstellenstruktur vorhanden, so daß zunächst einfachere Verfahren verwendet werden können.

Eine ausführliche Darstellung der wichtigsten Kostenrechnungssysteme befindet sich in der Datei „Lehrbuch der KLR.pdf“ und in den jeweiligen Stichworten im Lexikon für Rechnungswesen und Controlling.

#	KostenΣ	Allgemeine- u. Hilfs-KSt.	Haupt-KSt. (z.B. Lager)	Haupt-KSt. (z.B. Produkt)	Maschinenkostenstelle		Vertrieb	Verwaltung
					Fixkosten	variable Kosten		
1	Gesamtbetrag		Einzelkosten	Einzelkosten				
2	Gesamtbetrag	Primärgemeinkostenumlage: Verteilung der Kostengesamtsummen aufgrund von Verteilungsschlüsseln.						
3		Sekundärkostenumlage: Verteilg. der Summen der allg.- u. Hilfs-KSt. auf die anderen KSt.						
4		Zuschlagssatzbildung $\text{Zuschlagssatz} = \frac{\text{Gemeinkosten}}{\text{Einzelkosten}}$		Zuschlagssatzbildung $\text{Stücksatz} = \frac{K_{fix} + K_{var}}{\text{Leistung}}$		Zuschlagssatzbildung $\text{Zuschlagssatz} = \frac{\text{Gemeinkosten}}{\text{Herstellkosten}}$		

*Obwohl der Betriebsabrechnungsbogen eigentlich ein Verfahren der Vollkostenrechnung ist, hat er sich doch als Instrument beider Teilbereiche der Kostentheorie etabliert. Stark vereinfachtes Schema eines BAB:*

### 2.3.2.4. Das Versicherungsproblem

Dieses umfaßt *personenbezogene* und *betriebsbezogene* Risiken und zugehörige Versicherungen. Im Laufe der Jahre haben sich eine unübersehbare Vielzahl von *Versicherungsarten* herausgebildet, die im Laufe der Zeit zu feststehenden Versicherungsarten geworden sind. Nur einige davon sind für Existenzgründer von Bedeutung; viele werden am Anfang aus Liquiditätsgründen eingesparrt.

Grundsätzlich sollte stets fundamentalkritisch überlegt werden, ob überhaupt eine Versicherung erforderlich ist. Entscheidungskriterium ist der *Erwartungswert*.

Die wichtigsten Versicherungsarten kann man in folgenden *Kategorien* fassen:

Betriebliche Versicherungen: Dies sind Versicherungsarten, die im *Zusammenhang mit der Betriebstätigkeit* stehen. Sie schützen das Unternehmen vor Verlusten durch Schäden, mangelnde Qualifikation von Mitarbeitern oder Fahrlässigkeit. Für sie gezahlten Prämien sind Betriebsausgaben im steuerrechtlichen Sinne und Kosten bzw. Zweckaufwendungen im Sinne der Kostentheorie.

1. Versicherungen gegen Schäden durch *Feuer, Sturm, Wasser, Diebstahl, Einbruch, Vandalismus* oder *Glasversicherung*.
2. Betriebsunterbrechungsversicherung auch das finanzielle Risiko für weiterzuzahlende Löhne, Zinsen u.Ä. bis zur Schadensbeseitigung.
3. Haftpflichtversicherungen; diese umfassen:
  - Berufs- und Betriebshaftpflicht: Regulierung von Schäden, die durch die *Tätigkeit des Unternehmens* entstehen z.B. Beschädigung von Kundeneigentum bei Anlieferung einer Ware.
  - Produkthaftpflicht: Übernahme der *Haftung für Produktmängel*, die auch ohne Verschulden zu lasten des Unternehmens gehen, von diesem aber aufgrund des *Produkthaftungsgesetzes* getragen werden müssen.
  - Umwelthaftpflicht: Schutz vor Schadensersatzansprüchen durch *Umweltschäden*, die bei einer selbstständigen oder gewerblichen Tätigkeit verursacht werden.
  - Kraftfahrzeughaftpflicht: Zwangsversicherung sowohl im Privat- als auch gewerblichen bzw. freiberuflichen Bereich. Absicherung der durch *Kraftfahrzeugeinsatz* verursachten Schäden. Durch den Zusatz einer Teil- bzw. Vollkaskoversicherung können auch die Schäden am eigenen Fahrzeug versichert werden.
4. Weitere betriebliche Versicherungen umfassen:
  - Elektronikversicherung bzw. spezielle Computerversicherungen: Absicherung von finanziellen Verlusten durch den *Ausfall z.B. der EDV-Anlage*. Spezielle Versicherungen treten auch bei Computermißbrauch oder Viren bzw. dem Verlust von gespeicherten Informationen oder Programmen (zumindest finanziell) ein.

- Maschinen- und Maschinenbetriebsunterbrechungsversicherung: Absicherung von finanziellen Verlusten, die durch *Bedienungs- oder Wartungsfehler* entstehen bzw. *Ertragsausfälle* durch die Instandsetzung der beschädigten Maschine.
- Transportversicherungen: *Warentransportversicherungen* versichern Güter die auf eigene Gefahr von einem Dritten transportiert werden. Bei einem Eigentransport kann durch den Abschluß einer *Werkverkehr- oder Auto-Inhaltsversicherung* das Risiko minimiert werden.
- Austellungsversicherung: Diese Versicherung tritt bei *Schäden von Produkten während Messen- und Ausstellungen* ein.
- Versicherung von Forderungsausfällen: Falls Außenstände z.B. durch Kundeninsolvenz uneinbringbar werden, können diese durch eine *Delkredereversicherung* bzw. *Warenkreditversicherung* (Inland) oder *Ausfuhrkreditversicherung* (Ausland) abgesichert werden.
- Rechtsschutzversicherung: *Risiken bei Rechtsstreitigkeiten* (Anwalts-, Gerichtskosten u.Ä.) können durch den Abschluß dieser Versicherung vermindert werden. Unterschieden werden dabei z.B. Verkehrs-, Vermögensschaden-, Grundstücks- und Mietrechtsschutz.
- Betriebskostenversicherung: Bei *vorübergehender Arbeitsunfähigkeit des Unternehmers* werden die laufenden Betriebskosten übernommen.
- Arbeitsausfallversicherung: Bei *krankheitsbedingtem Ausfall von Mitarbeitern* kann die Übernahme der Kosten für die Dauer der Lohnfortzahlung versichert werden.

Soziale Absicherung: Diese Versicherungsarten haben im wesentlichen den Zweck, die *persönlichen Risiken einer natürlichen Person* abzudecken. Das althergebrachte System einer gesetzlichen Zwangsversicherung für einen bestimmten Personenkreis und einer privaten (freiwilligen) Versicherung für andere Personen wurde immer noch nicht aufgegeben, obwohl es seit Jahren faktisch bankrott ist und nur durch die Ausweitung des zwangsversicherten Personenkreises gerade noch aufrechterhalten werden konnte.

1. Gesetzliche Zwangsversicherungen: Diese sind *zwangsmitgliedschaftlich* verfaßt, d.h., Arbeitnehmer sind i.d.R. zum Abschluß eines Versicherungsverhältnisses *verpflichtet*. Die mit einem solchen Kollektivsystem verbundenen systemischen Probleme sind im Lexikon im Stichwort Kollektivgut skizziert. Derzeit bestehen die folgenden *fünf gesetzlichen Zwangsversicherungen*:

- Gesetzliche Krankenversicherung: Als Träger der gesetzlichen Krankenversicherung treten die Orts-Innungs- und Betriebskrankenkassen sowie die Ersatzkassen auf. Hier ist jeder Arbeitnehmer in der Regel bis zu einer bestimmten Einkommensgröße *Pflichtmitglied*. Selbstständig Erwerbstätige unterliegen grundsätzlich nicht der Krankenversicherungspflicht. Ein Selbstständiger kann

somit kein Mitglied bei der gesetzlichen Krankenversicherung sein. Ausnahme: Der Selbstständige versichert sich vor Ablauf einer Dreimonatsfrist freiwillig weiter. Personen die sich freiwillig versichern lassen und als Mitglieder aus der Versicherungspflicht ausgeschieden sind müssen in den letzten fünf Jahren vor dem Ausscheiden mindestens 24 Monate oder unmittelbar vor dem Ausscheiden ununterbrochen mindestens 12 Monate versichert gewesen sein. Für bestimmte Personen, etwa völlig Unversicherte oder privat Versicherte, ist der Weg in die gesetzliche Krankenkasse *versperrt*.

- Gesetzliche Rentenversicherung: Zur *gesetzlichen Rentenversicherung* gehören die Rentenversicherungen der Arbeiter, Angestellten und die knappschaftliche Rentenversicherung. Da in der Rentenversicherung grundsätzlich alle Personen, die als Arbeitnehmer beschäftigt sind, versichert werden, hat der Selbstständige (von einigen Ausnahmen abgesehen) für diesen Versicherungsschutz *selbst vorbeugende Maßnahmen* zu treffen. Ein Rentenanspruch besteht nach fünfjähriger Zugehörigkeit. Der selbstständig Erwerbstätige hat die Möglichkeit – wenn er nicht bereits versicherungspflichtig ist –, sich *auf Antrag pflichtversichern* zu lassen. Hierdurch erlangt er denselben Versicherungsschutz wie die pflichtversicherten Selbstständigen. Der Antrag auf Pflichtversicherung ist innerhalb von fünf Jahren nach Beginn der selbstständigen Tätigkeit zu stellen. Nach Bewilligung ist allerdings eine Rücknahme des Antrages nicht mehr möglich, d.h. der Unternehmer bleibt für die Dauer der Selbstständigkeit versicherungspflichtig.
- Gesetzliche Pflegeversicherung: Grundsätzlich sind *alle Mitglieder der gesetzlichen Krankenversicherung versicherungspflichtig*. Auch freiwillig versicherte Mitglieder unterliegen der *Versicherungspflicht*. Für sie besteht jedoch die Möglichkeit einen Befreiungsantrag innerhalb von drei Monaten zu stellen, wenn der Nachweis einer entsprechenden privaten Versicherung erbracht werden kann. So können z.B. die freiwillig versicherten Existenzgründer zwischen einer privaten oder gesetzlichen Pflegeversicherung wählen. Derjenige, der seine gesetzliche Pflegeversicherung verläßt, kann als Selbstständiger dort nicht wieder Mitglied werden. In der gesetzlichen Pflegeversicherung sind Ehepartner und Kinder kostenfrei mitversichert. Die private erhebt dagegen für den Ehegatten einen zusätzlichen Beitrag. Kinder sind jedoch ebenfalls beitragsfrei pflegeversichert.
- Gesetzliche Arbeitslosenversicherung: Träger der *gesetzlichen Arbeitslosenversicherung* ist die Bundesanstalt für Arbeit, in der jeder Arbeitnehmer bis zu einer bestimmten Beitragsbemessungsgrenze *pflichtversichert* ist. Die Arbeitslosenversicherung ist die einzige gesetzliche Versicherung, die *keine*

*Entsprechung im Bereich der privaten Versicherungen* hat.

- Gesetzliche Unfallversicherung: Die *gesetzliche Unfallversicherung* ist eine *Haftpflichtversicherung der Arbeitgeber*. Aufgabe der Unfallversicherung ist es mit allen geeigneten Mitteln Arbeitsunfälle und Berufskrankheiten sowie arbeitsbedingte Gesundheitsgefahren zu *verhüten*, nach Eintritt von Arbeitsunfällen oder Berufskrankheiten die Gesundheit und die Leistungsfähigkeit der Versicherten mit allen geeigneten Mitteln *wiederherzustellen* und sie oder ihre Hinterbliebenen durch Geldleistungen zu *entschädigen*. Träger der Unfallversicherung sind in der Regel die *Berufsgenossenschaften*. Inwieweit Unternehmer auch versicherungspflichtig sind, wenn sie keine Personen beschäftigen, ist von der jeweils unterschiedlichen Satzung der Berufsgenossenschaften abhängig.
2. Private Versicherungen: Diese Versicherungsformen sollen die gesetzliche Absicherung *ergänzen* und haben durch den schleichenden Abbau der Sozialleistungen in den vergangenen Jahren *an Bedeutung zugenommen*.
- Kapitallebensversicherung: Diese Versicherungsform dient als *finanzieller Schutz im Alter* und *für die Familie*. Zusätzlich zu der vereinbarten Versicherungssumme werden die von der Versicherung erwirtschafteten Überschüsse ausgezahlt. Weiterhin sichert die Versicherung die Hinterbliebenen beim Tod des Existenzgründers ab. Da die Kapitallebensversicherung wie ja schon der Name sagt einen Kapitalbetrag repräsentiert eignet sie sich auch als *Kreditsicherheit* etwa beim *Eigenheimbau*.
  - Risikolebensversicherung: Mit dieser Versicherung läßt sich lediglich das *Todesfallrisiko finanziell absichern*, d.h. stirbt der Versicherte, wird die vereinbarte Versicherungssumme an die Hinterbliebenen ausgezahlt.
  - Private Rentenversicherung: Im Gegensatz zur Kapitallebensversicherung mit einmaliger Auszahlung kann man sich für eine spätere *Privatrente* entscheiden. Es wird vertraglich die Beitragshöhe, Höhe der garantierten Rente, Beginn der Auszahlung und ggfs. Leistungsumfang für die Hinterbliebenen vereinbart. Ab 2002 werden von staatlicher Seite Zuschüsse zu privaten Rentenversicherungen gezahlt (die sogenannte „*Riester-Rente*“), die aber nur Arbeitnehmern zugutekommen, also für Gewerbetreibende oder Freiberufler nicht interessant sind.
  - Berufsunfähigkeitsversicherung: Hierbei wird der *Ausfall des Unternehmers durch Berufsunfähigkeit* abgesichert. In der Regel wird diese Leistung gewährt, wenn der Versicherte länger als sechs Monate durch Krankheit oder Unfall an der Berufsausübung gehindert wird.



- **Private Unfallversicherung:** Im Gegensatz zur gesetzlichen Unfallversicherung gilt die private Unfallversicherung „rund um die Uhr“, d. h. nicht nur im Beruf sondern auch in der Freizeit. Allerdings wird die Leistung nur bei Unfällen gewährt, nicht bei Krankheit.
- **Private Krankenversicherung:** Sollte der Unternehmer nicht Mitglied der gesetzlichen Krankenversicherung sein, so bleibt ihm die *private Krankenversicherung*. Ab 2009 besteht hier *Versicherungspflicht*. Anders als die gesetzliche Kasse richtet sich die Beitragshöhe der privaten Krankenversicherung *nach dem Risiko* (und nicht nach dem Einkommen). Schon ab Juli 2007 haben die Privatkassen *Kontrahierungspflicht*.

Weiterhin wird der Beitrag nach Eintrittsalter berechnet, d.h., je älter der Versicherte bei Versicherungsbeginn ist, desto höher ist sein Beitrag. Das bedeutet indirekt, daß der Wechsel der Versicherung, der ja jedes Mal ein neues Vertragsverhältnis bedeutet, mit höheren Beiträgen verbunden ist: indirekt bindet sich der Versicherte damit ein Leben lang an seine Versicherung!

Für jede versicherte Person wird außerdem ein eigener Beitrag erhoben: Kinder oder die Ehefrau kosten also Geld. Eine kostenlose Familienmitversicherung wie bei den gesetzlichen Kassen *gibt es nicht*.

Schließlich *steigen die Beiträge zumeist mit dem Alter*, was bedeutet, daß ein privat Versicherter sich möglicherweise in höherem Alter seine Versicherung nicht mehr leisten kann und selbst kündigen muß (oder mangels Zahlung seinen Versicherungsschutz verliert). Da er (auch nach der Rechtslage durch die Gesundheitsreform 2007) nicht mehr in die gesetzliche Kasse zurückkehren kann, wäre er damit völlig unversichert.

### 2.3.2.5. Dringende Warnung vor der Rentenversicherung

Inzwischen weiß jeder, daß die deutsche Gesellschaft *vergreist*. Das führt dazu, daß immer weniger Erwerbstätige immer mehr Rentner finanzieren müssen. Kein Existenzgründer wird sich daher eine Mitgliedschaft in der gesetzlichen Zwangsrentenversicherung wünschen – diese aber wird die Mitgliedschaft der Gründer heiß begehren.

Freiberufliche Lehrer, bestimmte selbständig ausgeübte Sozialberufe, Künstler, Hausgewerbetreibende und eine Reihe andere Selbständige sind daher gemäß §2 SGB VI in der gesetzlichen Zwangsrentenversicherung *versicherungspflichtig*, was wenig bekannt ist. Erst 1992 wanderte diese schon aus den 20er Jahren des vorigen Jahrhunderts stammende Uraltregelung in das Sozialgesetzbuch ein, und wurde seither weitgehend ignoriert. Erst im Zusammenhang mit der damaligen Diskussion um die sogenannte *Scheinselbständigkeit* begannen die Zwangsrentenversicherungen intensiver zu prüfen.

Manche *Dozenten* kriegen daher plötzlich Aufforderungen, sich zur Rentenversicherung anzumelden – und zwar Arbeitnehmer- wie Arbeitgeberbeitrag. Dabei beträgt die Verjährung im Sozialrecht vier Jahre: werden beispielsweise 400 € pro Monat verlangt, summiert sich das auf satte 19.200 €. Dies kann eine gegründete Existenz (oder das Leben eines ggfs. vorhandenen Sparbuches) schlagartig beenden!

Es gibt im Grunde nur zwei Auswege:

- solche zwangsversicherungspflichtigen Tätigkeiten *geringfügig* zu betreiben, oder
- *Arbeitnehmer einzustellen*, denn dann entfällt die Zwangsversicherung.

Gelingt das nicht, so besteht ein *hohes strategisches Risiko bei Aufdeckung*: Hat ein Dozent beispielsweise gut verdient, und/oder zu wenige Betriebsausgaben, dann erwischt es ihn ganz hart: bei einem angenommenen monatlichen Verdienst von 4.000 € beträgt die monatliche Zwangsabgabe schon 760 € und die Nachzahlung über vier Jahre 36.480 € – eine private Katastrophe, oder ein Insolvenzverfahren.

Der Begriff „Lehrer“ aus dem SGB wird dabei *weit ausgelegt*: alle erzieherischen oder unterrichtenden Tätigkeiten werden erfaßt, auch ohne pädagogische Qualifikation. Auch der Klageweg wurde schon erfolglos beschritten, bis zum Bundessozialgericht: Schon die Vorinstanzen hatten festgestellt, daß es nicht zur Sache tut, wenn jemand sich schon eine solide private Vorsorge aufgebaut hat: Die Zwangsversicherung *greift auf jeden Fall*. Ein BWL-Dozent, den das Renten-Fallbeil erwischt hat, hatte dann vor dem BSG mit dem allgemeinen Gleichheitsgrundsatz des Art. 3 GG argumentiert und selbst mit dem Verweis auf das europäische Wettbewerbsrecht keinen Erfolg gehabt. Dagegen, daß der Staat einzelne Dozenten wirtschaftlich vernichtet (und andere ungeschoren läßt), ist also nichts einzuwenden.

Besonders ungerecht ist nicht nur, daß das Sozialfallbeil *vornehmlich die Erfolgreichen köpft*, also die, die sich im Laufe der Zeit eine solide Existenz im Bildungsgewerbe aufgebaut haben, die sie dann durch einen einzigen Bescheid verlieren. Die Politik weiß das auch, und handelt nicht – mehr. So gab es nämlich schon in 2001 eine Möglichkeit, sich freiwillig zu melden und dadurch keine Nachzahlungen für die Vergangenheit leisten zu müssen – eine *Sozialamnestie*, sozusagen. Dies wurde damals ausdrücklich mit der sozialen Härte einer existenzvernichtenden Nachforderung begründet. Der Gesetzgeber weiß es also ganz genau, aber tut nichts mehr. So ungerecht kann die Sozial“versicherung“ sein!

Bleibt also nur sicherzustellen, daß die Lehrtätigkeit ein Nebengeschäft ist, so daß man sich immer auf Geringfügigkeit berufen kann, *denn wer den Erfolg wagt, kommt darin um*. Es ist also schon so weit, daß man selbst bei ordnungsgemäßer Erklärung und Abführung aller Steuern immer noch konspirativ arbeiten muß – oder gleich Sozialhilfe beantragen kann: *Vom Millionär zum Tellerwäsche ist offenbar immer noch der Deutsche Traum*, durchgesetzt mit tatkräftiger Unterstützung des Sozial-

systems. In keiner Krankenversicherung zu sein, hilft übrigens, denn Krankenversicherungen, ganz gleich ob private oder gesetzliche, stehen im Verdacht, Kontrollmeldungen zu schreiben wenn sie erfahren, daß jemand unter §2 SGB VI fallen könnte. Was also einst gedacht war, Lehrer, Hebammen und eine Zahl anderer Berufe im Alter vor Armut zu schützen, bewirkt heute genau das Gegenteil. Das also ist der *Wahnsinn des Zwangsversicherungssystems*, den wir täglich ertragen müssen!

### 2.3.2.6. Weitere taktische Probleme

Diese umfassen etwa die jeweils relevanten *Vertragsgestaltungen*, die *allgemeinen Geschäftsbedingungen*, die zahlreichen *Steuerpflichten*, *Arbeitsverträge* mit Mitarbeitern oder Familienangehörigen und insbesondere *geringfügige Beschäftigung* und *Scheinselbständigkeit*. In ihrer Summe stellen diese Probleme die *zentrale Führungsaufgabe des Inhabers* dar.

Versicherungen sind immer wieder Anlaß zu Diskussionen. Dieser kleine Exkurs trägt dazu bei:

*Kfz-Haftpflicht: von der Versicherung, die nie eine war*

oder was der Grundsatz der wirtschaftlichen Betrachtungsweise dem Versicherten zu sagen hat

Verträge, so lehrt das Prinzip der wirtschaftlichen Betrachtungsweise, sind nach ihrem Regelungsgehalt und nicht nach ihrer Form oder gar Benennung zu beurteilen. Ein Mietvertrag ist daher ein solcher, wenn er Miete regelt, und wird nicht durch andere Benennung zum Pachtvertrag – so daß Vermieter den Mieterschutz nicht umgehen können. Was als „Typenzwang“ im Bürgerlichen Recht bekannt ist, dürfte auch im Rechnungswesen nicht unbekannt sein, wo das beste Beispiel vermutlich die Bewertung der Leasingverträge je nach Regelungsgehalt als Kauf oder Miete ist. Was aber hat das mit der Kfz-Haftpflicht zu tun?

Viele Autofahrer freuen sich jedes Jahr auf neue auf die gewiß recht niedrigen Beitragsabbuchungen ihrer bekanntlich nicht ganz freiwilligen Haftpflichtversicherungen. Diese, wie wir wissen, haben ein Rabattsystem in der Weise, daß mit wachsender Anzahl von unfallfreien Jahren der zu zahlende Beitrag kleiner wird, dieser aber nach einem (vom Versicherungsnehmer verschuldeten) Unfall wieder ansteigt. Innerhalb der wirtschaftlichen Betrachtungsweise bedeutet dies aber, daß die Kfz-Haftpflicht nicht wirklich eine Versicherung ist, denn sie übernimmt einen Schaden nicht, sondern streckt nur die Aufwendungen zu Schadensbeseitigung vor. Sie holt sich vom „Versicherten“ zurück, was sie ihm unmittelbar nach dem Unfall zur Schadensbeseitigung zahlt – auch dann, wenn er nach dem Unfall kündigt, oder rausgeworfen wird.

Die Kfz-Haftpflicht ist damit in Wirklichkeit ein *Kreditvertrag*, wengleich mit Versicherungskomponente, denn sollte es mir gelingen, mit meinem alten, klapperigen Fahrzeug einen Millionencrash zu verursachen, könnte ich den Schaden mein Leben lang nicht durch höhere Beiträge ersetzen – ich wäre also für diesen Fall wirklich versichert. Zum Glück sind solche Unfälle aber außerordentlich selten; für die eher wahrscheinlichen Schäden wie Beulen, abgerissene Stoßstangen oder zerdepperte Scheinwerfer habe ich aber lediglich Kreditdeckung, keine Schadensdeckung, denn die Versicherung holt sich zurück, was sie mir zunächst auslegt. Und das dürfte der teuerste Standby-Kredit sein, den es gibt: ein Dispokredit auf dem Girokonto kostet, solange er nicht in Anspruch genommen wird, nichts. Unfallfreies Fahren hingegen kostet noch immer mehrere hundert Euro pro Jahr.

## 2.4. Arbeitsrechtliche Grundgedanken

Auch wenn viele Gründer ihr Unternehmen zunächst alleine betreiben, werden sie oft doch gezwungen sein, *Arbeitskräfte einzustellen*. Dies bringt erhebliche bürokratische Hürden, Fixkosten und Risiken mit sich. Es ist daher dringend zu empfehlen, sich mit einigen *arbeitsrechtlichen Grundbegriffen* vertraucht zu machen.

### 2.4.1. Die Definition des Arbeitnehmers

Arbeitnehmer ist jede Person, die nichtselbständig erwerbsmäßig tätig ist. Dieser bislang weitgehend unkodifizierte Begriff wurde zum 1. April 1999 neu gefaßt. Die damalige Neuregelung hatte zum Ziel, möglichst viele Personen in die Arbeitnehmereigenschaft hineinzudefinieren – und damit auch in die Zwangsversicherungspflicht. Nachdem ein Aufschrei durch die Republik ging, gefolgt von einer Pleitewelle gescheiterter Selbständiger, die als „Scheinselbständige“ klassifiziert worden waren und an festgesetzten Beitragsnachforderungen scheiterten, wurde die Rolle rückwärts vollzogen und die gefürchteten fünf Punkte des damaligen §7 Abs. 4 SGB IV wurden wieder abgeschafft. Der Arbeitnehmer ist damit jetzt „nur“ noch

aufgrund der folgenden Leitsätze des BSG als Richtlinie jemand, der

- in eine fremde Arbeitsorganisation eingegliedert ist,
- weisungsgebunden tätig ist und;
- keine eigenen Betriebsmittel, kein eigenes Kapital und kein eigenes Risiko einsetzt.

Vgl. hierzu auch die Checkliste im Anhang.

Für die meisten Existenzgründer ist es zumindestens am Anfang zu empfehlen, nur mit freien Kräften und nicht mit Arbeitnehmern zusammenzuarbeiten, da dies weniger Kosten verureacht und man sich im Bedarfsfall von Freiberuflern leichter trennen kann.

### 2.4.2. Haupt- und Nebenpflichten im Arbeitsverhältnis

Das Arbeitsverhältnis umfaßt nämlich über die eigentlichen Hauptpflichten der Arbeitsleistung und der Zahlung hinaus auch die Nebenpflichten der Treue und der Fürsorge. Es ist damit anders als beispielsweise der reine bürgerlich-rechtliche Dienstvertrag ein *personsrechtliches Austauschverhältnis*. Ihm liegt der *Gefolgschaftsgedanke*

Gesamtübersicht über das Arbeitsverhältnis		
Pflichten	Arbeitnehmer („Dienstverpflichteter“)	Arbeitgeber („Dienstberechtigter“)
Hauptpflichten	<u>Arbeitspflicht:</u> 1. Höchstpersönlich, d.h., Vertretung durch einen Dritten ist unzulässig; 2. Weisungs- und zeitgebunden; 3. Unselbstständig.	<u>Zahlungspflicht:</u> Entlohnung der Arbeitsleistung
Arbeitsrechtliche Nebenpflichten Zusätzlich zu Hauptpflichten = konstituieren das eigentliche Arbeitsverhältnis i.S.d. §622 BGB	<u>Arbeitsrechtliche Treuepflicht:</u> 1. Wettbewerbsverbot: Erweiterung der gesetzlichen Verbote des §60 HGB für alle Arbeitnehmer = Gleichheitsgrundsatz, Art. 3 Abs. 1 GG 2. Abwerbungsverbot: Kein Verbot der Vorbereitung der Selbstständigkeit, Ausnahme: §74 HGB. 3. Geheimniswahrung: Über §§17 UWG, 13 Nr. 6 BBiG und 79 BertVerfG hinaus. 4. Verbot der freien Meinungsäußerung und politischen Betätigung: Einschränkung des Grundrechtes des Art. Abs. 1 GG, verschärft noch im öffentlichen Dienst und in Tendenzbetrieben („Tendenztreuepflicht“). 5. Verbot, auf arbeitsvertraglichen Rechten zu bestehen: = z.B. Überstundenleistungspflicht [bis zu 20 unbezahlte Überstunden, BAG-Rspr], Annahme artfremder Arbeiten oder anderer Einsatzorte bei Personalknappheit. 6. Verbot der Einleitung behördlicher Verfahren: z.B. umwelt-, gewerbe- oder auch strafrechtlicher Art, selbst dann, wenn begründet!	<u>Fürsorgepflicht</u> (unabdingbar, §619 BGB): 1. Zahlung der halben Sozialversicherungsbeiträge (vgl. SGB); 2. Diverse Kündigungsschutznormen (§§622, 624, 625 BGB; KüSchG) 3. Schutzmaßnahmen (z.B. §618 BGB, ArbeitsplatzschutzG, ArbeitssicherheitsG, ArbeitsstättenVO, auch GerätesicherheitsG, Schutznormen des BBiG und der GewO usw.); 4. Minderheitenschutz (z.B. MuSchG, JugendarbeitsschutzG, JugenarbeitsschutzuntersuchungsVO usw.); 5. Entgeltfortzahlung bei Dienstverhinderung (§§616, 617 BGB, EFZG); 6. Bereithaltung des Arbeitsplatzes bei Dienstverhinderung (Babyjahr, Wiedereinstellungspflicht nach Wehrdienst); 7. Beschränkung der Arbeitszeit (ArbeitszeitG); 8. Zahlreiche Beschäftigungsverbote (z.B. §§3, 4 MuSchG für werdende Mütter).
Erweiterte Nebenpflichten = Beamtenverhältnis	<u>Erweiterte, beamtenrechtliche Treuepflicht:</u> 1. Treueeid auf die Verfassung der Bundesrepublik Deutschland; 2. Forderung des Einsatzes des Lebens, z.B. bei Polizei oder Armee; 3. Generelles Streikverbot.	<u>Erweiterte Fürsorgepflicht:</u> 1. Eigene Rentenversicherung der Beamten; 2. Genereller Ausschluß der ordentlichen Kündigung; 3. Bestimmte Sonderrechte, z.T. unkodifiziert (strittig!).

zugrunde. Das macht das Arbeitsverhältnis *teuer* und *schwerfällig*.

### 2.4.3. Nachweispflichten bei Arbeitsverhältnissen

Wie kaum anders zu erwarten ist die Bürokratie im Zusammenhang mit Arbeitnehmern *geradezu ausufernd*. So muß der Arbeitgeber für jeden Arbeitnehmer ein gesondertes Konto, das sogenannte Lohnkonto führen, auf dem sich die Berechnungsweise des Nettolohnes (Nettoverdienst) und der Abzüge aus dem Bruttolohn nachvollziehen lassen. Gemäß §4 LStDV hat der Arbeitgeber im Lohnkonto des Arbeitnehmers aufzuzeichnen:

1. Vorname, Nachname, Geburtstag, Wohnort des Arbeitnehmers,
2. steuerfreie Beträge, wenn sie auf der Lohnsteuerkarte des Arbeitnehmers angegeben sind,
3. Hinweise auf Freistellungsbescheinigungen im Sinne des §39b Abs. 6 EStG.

Bei jeder Lohnabrechnung sind *insbesondere festzuhalten*:

1. Tag der Lohnzahlung und Lohnzahlungszeitraum.

2. in den Fällen des §41 Abs. 1 Satz 1 EStG (Wegfall des Anspruches auf Arbeitslohn für mindestens 5 aufeinanderfolgende Arbeitstage) jeweils der Großbuchstabe „U“.
3. Arbeitslohn, ohne jeden Abzug, getrennt nach Barlohn und Sachbezügen (die einzeln zu bezeichnen sind), und die davon einbehaltene Lohnsteuer.
4. Steuerfreie Bezüge mit Ausnahme der Trinkgelder (wenn anzunehmen ist, daß diese 1.224,00 € im Kalenderjahr nicht übersteigen). Sind die steuerfreien Bezüge von geringer Bedeutung, kann ihre Angabe mit Genehmigung des Finanzamtes ebenfalls unterbleiben.
5. Bezüge, die nach einem Abkommen zur Vermeidung von Doppelbesteuerung von der Lohnsteuer freigestellt sind,
6. Sonstige Bezüge für Zeiträume, die zu mehreren Kalenderjahren gehören, einschließlich einbehaltener Lohnsteuer.
7. Entschädigungen einschließlich der einbehaltenen Lohnsteuer.
8. Pauschal besteuerte Bezüge einschließlich einbehaltener Lohnsteuer.
9. Vermögenswirksame Leistungen.

Zusätzlich zu diesen steuerrechtlichen Aufzeichnungspflichten kennt das Sozialrecht *spezielle Aufzeichnungspflichten*, die die steuerrechtlichen ergänzen und teilweise sogar noch *übersteigen*. Aufgrund der arbeitsorganisatorischen Nähe zu den lohnsteuerlichen Pflichten des Arbeitgebers macht es daher Sinn, diese Pflichten zugleich im Lohnkonto zu erfüllen.

Nach §28a Abs. 1 SGB IV hat der Arbeitgeber hat der jeweils zuständigen Einzugsstelle, d.h., der für den jeweiligen Mitarbeiter zuständigen Krankenkasse, an die die Gesamtsozialversicherungsbeiträge gezahlt werden, für jeden in der Kranken-, Pflege-, Rentenversicherung oder Arbeitslosenversicherung gesetzlich versicherten Beschäftigten über folgende Sachverhalte eine Meldung zu erstatten:

- Beginn und Ende der versicherungspflichtigen Beschäftigung,
- Änderungen in der Beitragspflicht,
- Wechsel der Einzugsstelle,
- Unterbrechung der Entgeltzahlung,
- Auflösung des Arbeitsverhältnisses,
- Änderung des Familiennamens oder des Vornamens etwa bei Heirat,
- Änderung der Staatsangehörigkeit etwa bei Einbürgerung von Ausländern,
- einmalig gezahlte Arbeitsentgelte, soweit diese nicht in einer Meldung aus anderem Anlaß erfaßt werden können,
- Beginn und Ende der Berufsausbildung,
- Wechsel von einer Betriebsstätte in den Neuen Bundesländern in eine in den Alten Bundesländern oder umgekehrt,
- Beginn und Ende der Altersteilzeitarbeit,
- Änderung des Arbeitsentgelts.

Zum 31. Dezember jedes Jahres ist für das abgelaufene Jahr über jeden Beschäftigten in einer Jahresmeldung bekanntzugeben:

- Versicherungsnummer, soweit bekannt,
- Familien- und Vornamen,
- Geburtsdatum,
- Staatsangehörigkeit,
- Angaben über seine Tätigkeit nach dem Schlüsselverzeichnis der Bundesanstalt für Arbeit,
- Betriebsnummer seines Beschäftigungsbetriebes,
- Beitragsgruppen,
- zuständige Einzugsstelle und
- Arbeitgeber.

Zusätzlich sind zu melden:

- bei der Anmeldung die Anschrift und den Beginn der Beschäftigung sowie sonstige für die Vergabe der Versicherungsnummer erforderliche Angaben,
- bei der Abmeldung und bei der Jahresmeldung jede Anschriftenänderung, die noch nicht gemeldet worden ist, das beitragspflichtige Arbeitsentgelt in Euro, der Zeitraum, in dem das angegebene Arbeitsentgelt erzielt wurde und bei der Meldung der Namensänderung eine Anschriftenänderung, wenn die neue Anschrift noch nicht gemeldet worden ist.

## 2.4.4. Geringfügige Beschäftigungsverhältnisse als Ausweg?

Eine geringfügige Beschäftigung liegt vor, wenn das Arbeitsentgelt aus dieser Beschäftigung regelmäßig 400 € im Monat nicht übersteigt (§8 Abs. 1 Nr. 1 SGB IV). Auf den zeitlichen Umfang der Beschäftigung kommt es nicht an. Personen in Ausbildungsverhältnissen gelten aber nicht als geringfügig Beschäftigte (§7 Abs. 1 SGB V; §5 Abs. 2 SGB VI). Für geringfügige Beschäftigungsverhältnisse hat der Arbeitgeber nunmehr einen pauschalen Abgabensatz von 30% zu entrichten. Davon entfallen:

- 15% auf die Rentenversicherung,
- 13% auf die Krankenversicherung und
- 2% Pauschale Lohn- und Kirchensteuer.

Einzugsstelle für diese Abgabe ist die Knappschaft Bahn-See, die jetzt auch einheitlich das Verwaltungsverfahren abwickelt, welches weniger bürokratisch und umständlich ist als das bei „vollen“ Arbeitsverhältnissen.

Seit dem 1. April 2003 ist zudem die Höhe der Sozialversicherungspflicht nach der geringfügigen Beschäftigung in einem Unternehmen oder in einem Privathaushalt zu unterscheiden. Eine geringfügige Beschäftigung in einem Privathaushalt liegt vor, wenn sie durch einen privaten Haushalt begründet worden ist und die Tätigkeit sonst gewöhnlich durch Mitglieder des privaten Haushaltes erledigt wird. Typische Beispiele wären etwa Reinigungs- oder Betreuungstätigkeiten. Auch hier gilt die Entgeltgrenze von 400 € pro Monat; die Abgaben sind aber geringer:

- 5% auf die Rentenversicherung,
- 5% auf die Krankenversicherung und
- 2% auf die Lohn- und Kirchensteuer sowie den Solidaritätszuschlag (einheitlicher Pauschalsatz).

Die Einführung dieses Sondertatbestandes, die offensichtlich als Erleichterung für Haushalte gedacht war, läßt auch Raum für neuartige Streitigkeiten: so könnte es bald Gerichtsverfahren darum gehen, ob das Anstreichen einer Haustür von innen noch als haushaltsnahe Tätigkeit, von außen aber nicht mehr als solche Tätigkeit zu werten ist.

## 2.4.5. Beschäftigung in der Gleitzone

Auch in diesem Entgeltbereich hat die Politik offensichtlich dazugelernt, und ein Instrument der Abgabensenkung durch die sogenannte „Gleitzone“ geschaffen. Erst ab 800 € besteht ein vollwertiges Arbeitsverhältnis mit ungeminderter Steuer- und Abgabenlast. Zwischen 400 € und 800 € pro Monat besteht eine gleitend von der Minimalabgabenlast des Minijobs auf die volle Wucht der Abgabenlast ansteigende „Gleitzone“.

Der Anstieg der Abgabenlast im Bereich der Arbeitsentgelte von 400 € bis 800 € pro Monat ist linear schwierig zu berechnen. Kern ist die sogenannte beitragspflichtige Einnahme (BE), die sich aus dem Arbeitsentgelt (AE) und dem Faktor (F) folgendermaßen berechnet:

$$BE = F \times 400 + [(2 - F) \times (AE - 400)]$$

Für den Faktor  $F$  gilt seit 1. Juli 2006 die Formel:

$$F = \frac{30\%}{\text{ØSV Beitrag}}$$

Hierbei gilt, daß der Gesamtsozialversicherungsbeitrag für diese Formel administrativ festgelegt, also nicht nach tatsächlichen Gegebenheiten bestimmt wird – ein weiteres planwirtschaftliches Element, das diesmal aber offenbar nur aus Hilflosigkeit eingebaut wurde. Bei einem ØSV-Beitrag von 42% ist beispielsweise  $F=0,714285714$ .

Es ist vermutlich sinnvoll, das an ein paar Beispielen zu verdeutlichen. Wir legen für den Faktor  $F = 0,714285714$  den administrativen Gesamtsozialversicherungsbeitrag von 42% zugrunde, was ungefähr der Realität entspricht (alle Beispiele mit voller Rechengenauigkeit):

1. Arbeitsentgelt: 500 €/Monat

Berechnung der beitragspflichtigen Einnahme:  
 $0,7143 \times 400 + [(2 - 0,7143) \times (500 - 400)] = 414,29 \text{ €}$   
 SV-Beiträge 42% von 414,29 € = 174,00 €  
 Arbeitgeberanteil zur SV:  
 $500 \text{ €} \times 42\% = 210 \text{ €}$ , davon die Hälfte = 105,00 €  
 Arbeitnehmeranteil (Differenz) = 69,00 €

2. Arbeitsentgelt: 600 €/Monat

Berechnung der beitragspflichtigen Einnahme:  
 $0,7143 \times 400 + [(2 - 0,7143) \times (600 - 400)] = 542,86 \text{ €}$   
 SV-Beiträge 42% von 542,86 € = 228,00 €

Arbeitgeberanteil zur SV:

$600 \text{ €} \times 42\% = 252 \text{ €}$ , davon die Hälfte = 126,00 €  
 Arbeitnehmeranteil (Differenz) = 102,00 €

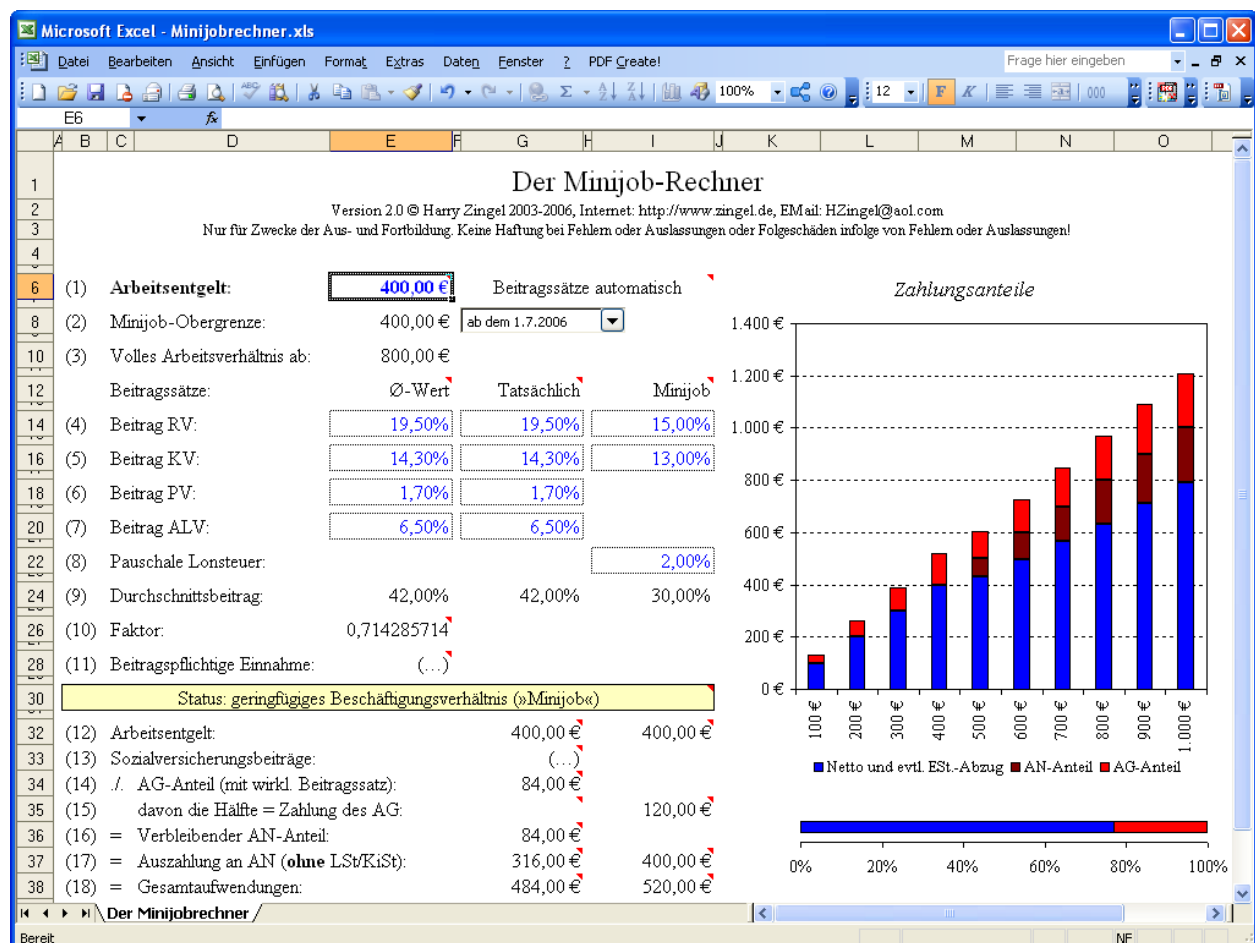
3. Arbeitsentgelt: 700 €/Monat

Berechnung der beitragspflichtigen Einnahme:  
 $0,7143 \times 400 + [(2 - 0,7143) \times (700 - 400)] = 671,43 \text{ €}$   
 SV-Beiträge 42% von 671,43 € = 282,00 €  
 Arbeitgeberanteil zur SV:  
 $700 \text{ €} \times 42\% = 294 \text{ €}$ , davon die Hälfte = 147,00 €  
 Arbeitnehmeranteil (Differenz) = 135,00 €

4. Arbeitsentgelt: 800 €/Monat

Berechnung der beitragspflichtigen Einnahme:  
 $0,7143 \times 400 + [(2 - 0,7143) \times (800 - 400)] = 800,00 \text{ €}$   
 (Ende der Gleitzone!)  
 SV-Beiträge 42% von 800,00 € = 336,00 €  
 Arbeitgeberanteil zur SV:  
 $800 \text{ €} \times 42\% = 336 \text{ €}$ , davon die Hälfte = 168,00 €  
 Arbeitnehmeranteil (Differenz) = 168,00 €

Wichtig ist noch zu wissen, daß die Gleitzone-Regelung nicht für Ausbildungsverhältnisse gilt (§344 Abs. 4 Satz 3 SGB III; §226 Abs. 4 Satz 7 SGB V; §163 Abs. 10 Satz 8 SGB VI). Um dem Anwender diese komplizierte Berechnung zu erleichtern, befindet sich im Excel-Ordner der BWL CD der Minijob-Rechner („Minijobrechner.xls“), der diese Berechnungen automatisiert und zudem eine graphische Auswertung liefert.



Der Minijob-Recher im Excel-Ordner der BWL CD berechnet die Abgaben in der Gleitzone.

### 3. Förderung von Existenzgründung

Unter dem Arbeitstitel der sogenannten „Ich-AG“ wurde von der *Hartz-Kommission* (im Rahmen des sogenannten *Hartz-Konzeptes*) die *Förderung der Selbständigkeit* anstatt deren Verhinderung durch Verfolgung der sogenannten *Scheinselbständigen* gefordert. Eine Komponente des Konzeptes sind *vereinfachte Regelungen* und *staatliche Förderungen für Arbeitslose*, die sich selbständig machen wollen, und *Kleinunternehmer*. Diese waren unter dem Schlagwort der sogenannten „Ich-AG“ (auch: „*Familien-AG*“, „*Wir-AG*“) in die öffentliche Diskussion eingeführt worden. Die gesetzliche Umsetzung des Hartz-Konzeptes geschah in mehreren Gesetzen ab Januar 2003.

#### 3.1. Die „Ich-AG“

Grundidee der „Ich-AG“ ist, daß Existenzgründer in der wirtschaftlich schwierigen Anlaufphase durch einen *Existenzgründerzuschuß* unterstützt werden. Dieser Zuschuß ist vom Wesen her eine Subvention. Ein Anspruch auf den Zuschuß setzt voraus, daß die Betroffenen

- zuvor eine *Entgeltersatzleistung* nach dem SGB III (i.d.R. also *Arbeitslosengeld*, *Arbeitslosenhilfe* oder *Unterhaltsgeld*) bezogen haben oder in einer *Arbeitsbeschaffungs- oder Strukturanpassungsmaßnahme* gefördert worden sind und
- ein *Arbeitseinkommen* von *voraussichtlich nicht mehr als 25.000 € im Jahr* erzielen.

Der Existenzgründerzuschuß wurde grundsätzlich *für drei Jahre gezahlt* und betrug im ersten Jahr 600 € mtl., im zweiten Jahr 360 € mtl. und im dritten Jahr 240 € mtl. Die Fördervoraussetzungen, insbesondere die Einhaltung der maßgeblichen Einkommensgrenze, werden jährlich geprüft. Bei Überschreiten des Grenzbetrages entfällt der Zuschuß für das Folgejahr, wird aber für das vergangene Jahr nicht zurückgefordert.

Die Förderung ist für Zugänge bis zum 31.07.2006 befristet, d.h. eine Förderung ist ab dem 01.08.2006 ist nur noch dann möglich, wenn der Anspruch vor dem 31.07.2006 entstanden ist.

#### 3.2. Weitere Förderregeln im SGB

Die Förderregelungen des SGB III werden durch *besondere sozialversicherungsrechtliche Regelungen* ergänzt. Danach wird grundsätzlich vermutet, daß die Personen, die den Antrag auf Existenzgründerzuschuß gestellt haben, selbstständig tätig sind. Zum Sozialversicherungsschutz gilt:

- Gründer einer „Ich-AG“ werden in die Versicherungspflicht zur gesetzlichen Rentenversicherung *zwangsweise einbezogen*; offensichtlich will man von diesem System noch immer nicht abgehen. Die Beitragsbemessung erfolgt grundsätzlich auf der Basis von 50% der sog. Bezugsgröße (Abweichungen sind auf Antrag möglich).
- In der Krankenversicherung wird den Betroffenen die Möglichkeit eröffnet, sich gegen einen *Mindestbeitrag* zu versichern.

- Eine Einbeziehung in die Arbeitslosenversicherung *erfolgt nicht*. Allerdings bleibt der Versicherungsschutz hier in der Anfangszeit nach der Existenzgründung regelmäßig erhalten. So kann ein vor der Existenzgründung bestehender Anspruch auf Arbeitslosengeld – im Falle einer Geschäftsaufgabe – dann noch geltend gemacht werden, wenn nach der Entstehung des Anspruches noch keine vier Jahre verstrichen sind. Ein vorheriger Anspruch auf Arbeitslosenhilfe bleibt bis zu drei Jahre nach dem letzten Bezugstag erhalten.

Die Zuschüsse für Existenzgründer sind *steuerfrei* und werden auch nicht im Rahmen des sog. Progressionsvorbehaltes *indirekt steuerlich berücksichtigt*.

#### 3.3. Das Überbrückungsgeld

Die Aufnahme der Selbständigkeit wurde bis Ende Juni 2006 zudem durch die Zahlung eines sogenannten *Überbrückungsgeldes* erleichtert, das den Übergang aus der abhängigen Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit in die selbständige Tätigkeit erleichtern soll. Dieses wird an Existenzgründer für eine *Dauer von sechs Monaten* gezahlt. Diese Leistungsdauer verkürzt sich aber um Tage, für die innerhalb des sechsmonatigen Förderzeitraumes ein ansonsten bestehender Anspruch auf Arbeitslosengeld oder Arbeitslosenhilfe wegen eines versicherungswidrigen Verhaltens (d.h. wegen Sperrzeit, Säumniszeit oder einer verspäteten Meldung) ruhen würde oder nicht bestünde. Auch diese Regelung lief zum 31. Juli 2006 aus.

#### 3.4. Nachfolgeregelungen zur „Ich-AG“

Im Vorfeld des Auslaufens der Ich-AG-Förderung in der ersten Jahreshälfte 2006 kam es zu erbittertem Streit in der Regierung über Art und Umfang der Nachfolgeregelungen. Nach endlosem Gezänk hat man sich auf ein *Zweiphasenmodell* geeinigt.

In der ersten Phase erhalten Existenzgründer künftig ihr bisheriges monatliches Arbeitslosengeld sowie eine *Pauschale von 300 Euro im Monat*. Auf diese Zahlungen sollen Gründer neun Monate lang einen *Rechtsanspruch* haben. Die Förderdauer wird damit *gekürzt*. Im Anschluß prüft die örtliche Arbeitsagentur, ob sie für ein weiteres halbes Jahr die 300-Euro-Pauschale zahlt. Ein Rechtsanspruch auf Fortzahlung besteht dann aber *nicht mehr*. Mit dem neuen Modell wird die Existenzgründerförderung damit *erheblich zurückgefahren*, was der allgemeinen Spar- und Verknappungssituation entspricht.

Gewährt wird die Förderung außerdem *nur Kurzzeitarbeitslosen*. Langzeitarbeitslose Hartz-IV-Bezieher erhalten *keine Grundungssubvention mehr*.

Wie bisher soll außerdem vor einer Förderung geprüft werden, ob das Gründervorhaben *tragfähig* erscheint. Die Erstellung eines Businessplanes bleibt also nach wie vor von großer Wichtigkeit. Hat die Arbeitsagentur Zweifel, kann sie vom Antragsteller verlangen, an *Vorbereitungsmaßnahmen zur Existenzgründung* teilzunehmen – zum Beispiel *Gründerseminaren*. Zusätzlich müssen die Gründer der Bundesagentur für Arbeit ihre persönliche und

fachliche Eignung darlegen, um die Förderung zu erhalten. Es besteht also genug Raum für Einzelfallentscheidungen, und die darauf folgenden Streitigkeiten

Eine weitere Voraussetzung ist, daß der Antragsteller noch einen *Restanspruch auf Arbeitslosengeld* von mindestens drei Monaten hat. Um die Zuschüsse erhalten zu können, muß der Existenzgründer außerdem *arbeitslos gemeldet sein*.

Um Mitnahmeeffekte zu vermeiden, wird der noch verbleibende Anspruch auf das Arbeitslosengeld während der Förderung „eins zu eins“ *verbraucht*, also *angerechnet*. So soll verhindert werden, dass Arbeitslose das neue Instrument nutzen, um die Dauer ihrer Förderung auszuweiten. Kündigt ein Arbeitnehmer ohne wichtigen Grund selbst, sperrt die Arbeitsagentur für eine Karenzzeit von drei Monaten die Zuschüsse.

Vor allem *arbeitslose Geringverdiener* mit Gründerplänen stellen sich mit der neuen Regelung in in einigen Aspekten *deutlich schlechter*. Wer zum Beispiel bisher 800 Euro Arbeitslosengeld erhält, kommt mit der neuen Regelung auf Zuschüsse von maximal 11.700 Euro, volle 15 Monate Förderung vorausgesetzt. Nach der alten Ich-AG-Regelung hätten dem Antragsteller Zuschüsse in Höhe von 14.400 Euro zugestanden, aber verteilt über drei Jahre – ohne daß der Geförderte sein Konzept zwischenzeitlich erneut prüfen lassen muß.

Allerdings bringt der Gründerzuschuß keine Zwangsmitgliedschaft in der gesetzlichen Rentenversicherung mehr, was man als Vorteil empfinden kann. Darüber hinaus gibt es bei einer Versicherung in der gesetzlichen Krankenkasse einen Beitragsrabatt. Ein Leser merkte zudem positiv an, daß der Gründerzuschuß „nicht in drei Jahren verkleckert, sondern in 15 Monaten „verklotzt“ werde“, was man ebenfalls als Vorteil empfinden kann.

Die Neuregelung ist zum 1. August 2006 in Kraft getreten.

### 3.5. Weitere Fördermaßnahmen

Weitere Elemente des Hartz-Konzeptes, die die Selbständigkeit (und damit die Existenzgründung) fördern, sind

- die Liberalisierung der *geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse* („Minijobs“) seit April 2003,
- die *Beschäftigungsförderung im Niedriglohnsektor* durch Verringerung der Sozialversicherungsbeiträge in der sogenannten „Gleitzone“ der geringfügigen Beschäftigungsverhältnisse,
- die Verbesserung der Vermittlung von Arbeitnehmern insbesondere durch die sogenannten Personal-Service-Agenturen (PSA).

### 3.6. Kleinunternehmerförderung

Das „Gesetz zur Förderung von Kleinunternehmern und zur Verbesserung der Unternehmensfinanzierung“, so der umständliche amtliche Titel, ist am 8. August 2003 im Bundesanzeiger veröffentlicht worden, und tritt rückwirkend ab 1. Januar 2003 in Kraft. Das Gesetzeswerk, das eine Vielzahl von scheinbar geringfügigen Änderungen

im Steuerrecht enthält, soll Kleinunternehmer von Bürokratie und Aufzeichnungspflichten entlasten. Es ist daher auch als Existenzgründungsförderung zu verstehen.

Im Zuge des von der Regierung geplanten Bürokratieabbaues sind inzwischen im Sommer 2006 einige weitere Regelungen in Kraft getreten, die ebenfalls Kleinunternehmern und Existenzgründern nützen, insbesondere hinsichtlich der *Buchführungspflicht*.

#### 3.6.1. Neuregelungen bei der Buchführungspflicht

Die vielleicht bedeutendste Reform ist die *Anhebung der steuerrechtlichen Grenzen der Buchführungspflicht* in §141 AO, die dazu führen, daß nunmehr weniger Unternehmer von der vollständigen (und sehr umständlichen) Buchführungspflicht erfaßt werden. So stieg die Umsatzgrenze schon 2003 von zuvor 260.000 € auf dann 350.000 € und wurde im Sommer 2006 erneut angehoben auf jetzt 500.000 €. Wer also unter einer halben Millionen Euro netto ohne USt. pro Jahr erwirtschaftet, ist ab 2006 buchführungsfrei. Ebenfalls schon 2003 wurde die entsprechende Grenze beim Gewinn aus Gewerbebetrieb bzw. aus Land- und Forstwirtschaft von damals 20.500 € auf dann 25.000 € angehoben. Anfang 2008 folgt eine weitere Anhebung auf 50.000 €. Das heißt, daß wer unter 50.000 € Gewinn pro Jahr aus Gewerbebetrieb oder Land- und Forstwirtschaft erwirtschaftet, nicht mehr buchführungspflichtig ist. Insbesondere die Erhöhung des Grenzwertes 2008 entspricht einer Erhöhung des monatlichen Gewinnes von bisher 2.500 € auf dann 4.166,67 €. Es liegt auf der Hand, daß dies eine *erhebliche Erleichterung* darstellt, nimmt doch die Buchführung gerade bei mit solchen Dingen unerfahrenen Kleinunternehmern eine Menge Zeit (oder Geld für den Steuerberater) in Anspruch. Allerdings bleibt es nach wie vor dabei, daß wer nur eine einzige dieser Grenzen überschreitet, buchführungspflichtig wird – aber auch buchführungsfrei wird, wer nur eine der bisherigen Grenzen überschritten hat, nun aber durch die Neuregelung den neuen Grenzwert nicht mehr überschreitet.

Eine ähnliche Grenze gibt es jetzt bei der handelsrechtlichen Buchführungspflicht. Steuer- und handelsrechtliche Regelungen sind ja voneinander unabhängig; durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) wird jedoch geregelt, daß ein eingetragener Kaufmann (e.K.), der an zwei aufeinanderfolgenden Stichtagen (oder bei Gründung) nicht mehr als 500.000 Euro Umsatz und nicht mehr als 50.000 Euro Jahresüberschuß ausweist, die §§238 bis 241 HGB nicht anwenden muß – was faktisch einer weitgehenden Befreiung von der Buchführungspflicht gleichkommt.

Grenzwert	Steuerrecht (seit 2008)	Handelsrecht (ab 2009)
Umsatz pro Jahr	500.000 Euro	500.000 Euro
Gewinn aus Gewerbe	50.000 Euro	50.000 Euro
Gewinn Land-/Forstw.	50.000 Euro	
Wert landw. Fläche	25.000 Euro	(keine Regel)

Noch immer sind die beiden Regelwerke uneinheitlich. Obwohl zwar oberflächlich betrachtet die gleichen Grenzwerte genutzt werden, gibt es doch noch immer viel zu viele Unterschiede in den Details. Diese betreffen auch die zugrundeliegenden Definitionen wie z.B. die steuerrechtliche Unterscheidung in Gewerbebetrieb und Land- und Forstwirtschaft, die das Handelsrecht nicht kennt. Ein Unternehmer kann nach steuerrechtlichen Regelungen buchführungspflichtig sein, ohne dies nach handelsrechtlichen Regeln ebenfalls zu sein, wie das folgende Beispiel zeigt:

Ein Beispiel: Ein Landwirt habe einen Umsatz i.H.v. 250.000 Euro und einen Gewinn i.H.v. 30.000 Euro. Nebenher betreibt er einen Handel mit (eigenen und fremden) landwirtschaftlichen Produkten, der einen Umsatz von weiteren 200.000 Euro und weitere 35.000 Euro Gewinn vermittelt. Der Gesamtumsatz beträgt also 450.000 Euro und der Gesamtgewinn 65.000 Euro. Nach der (neuen) handelsrechtlichen Regelung ist der Landwirt buchführungspflichtig, aber nach §141 AO bleibt er unter allen Grenzwerten und muß steuerrechtlich keine Bücher führen.

Problematisch ist auch die Beschänkung der handelsrechtlichen Neuregelung auf Einzelkaufleute. Auch hier können Fälle entstehen, wo ein Unternehmen nach einem Regelwerk buchführungspflichtig ist und nach einem anderen nicht.

Die durch das BilMoG angestrebte Entbürokratisierung ist damit sehr halbherzig und hat kaum praktischen Wert. Inwieweit diese Reform wirklich nutzbringend ist, werden die kommenden Jahre zeigen.

### 3.6.2. Änderungen bei der Abschreibung

Durch *Abschreibung* von Anlagevermögen kann der Unternehmer seine Steuerschuld vermindern. Die Abschreibung ist daher schon immer Gegenstand vielfältiger Regulationsintentionen des Gesetzgebers gewesen. Nach der (partiellen) Wiedervereinigung 1989/90 wurden verschiedene zum Teil sehr hohe *Sonderabschreibungen* geschaffen, die vielen Investoren auf Jahre hinaus eine *faktische Steuerfreiheit* verschafften. Seit Ende der 1990er Jahre wurden diese Möglichkeiten jedoch immer weiter reduziert. Seit einigen Jahren gibt es praktisch gar keine Sonderabschreibungen mehr. Durch die Unternehmensteuerreform werden ab 2008 weitere Verschärfungen aber gleichzeitig auch Erleichterungen eingeführt – ja, eine *widersprüchliche Rechtslage*.

Allgemein unterscheidet man die *planmäßige* und die *außerplanmäßige Abschreibung*. Eine außerplanmäßige Abschreibung, die im Steuerrecht auch als *Teilwertabschreibung* bezeichnet wird, setzt eine dauernde Wertminderung des abgeschriebenem Wirtschaftsgutes voraus (§6 Abs. 1 Nr. 1 und 2 EstG). Die Möglichkeit, schon bei vorübergehender Wertminderung Teilwertabschreibungen zu bilden, wurde schon 1999 *abgeschafft*. Eine Umgehung besteht jedoch darin, vorübergehend wertgeminderte Gegenstände zum (niedrigeren) Marktwert

an andere Gesellschaften zu verkaufen – die dem Steuerpflichtigen aber ebenfalls gehören. Auf diese Weise wird der niedrigere Zeitwert realisiert.

Die planmäßige Abschreibung richtet sich nach der *AfA-Tabelle*. Die dort typifizierten Nutzungsdauern, von denen nur in begründeten Ausnahmefällen abgewichen werden darf, wurden 2001 verlängert, d.h. die Abschreibung wurde dadurch *vermindert*. Die planmäßige Abschreibung kann linear oder degressiv vorgenommen werden. Die degressive Methode verlagert den mit der AfA verbundenen Steuervorteil auf den Anfang der Nutzungsdauer. Sie wurde erst unter Schröder eingeschränkt, dann unter Merkel für 2006 und 2007 wieder ausgeweitet und ab 2008 ganz abgeschafft:

Maximal zulässige degressive Abschreibung		
Anschaff.	Relativregel <i>(nach §7 Abs. 2 Satz 2 Teilsätze 2 und 3 EStG)</i>	Absolutregel
bis 2000	3 × lineare AfA	max. 30%
2001-2005	2 × lineare AfA	max. 20%
2006-2007	3 × lineare AfA	max. 30%
ab 2008	Abschaffung der degressiven AfA	

Diese weitere Verschärfung wird jedoch durch die Neufassung der *Ansparabschreibung* ausgeglichen. Diese erlaubt eine schon vor den Anschaffungszeitpunkt eines Vermögensgegenstandes verlagerte Abschreibung, was der Förderung kleiner und mittlerer Betriebe dient. Regelungsort ist §7g EStG. Die Ansparabschreibung bildet einen *Sonderposten mit Rücklageanteil*. Sie wurde durch die Unternehmensteuerreform 2008 neu geregelt und ausgeweitet. Neben der Ansparabschreibung besteht eine in §7g Abs. 5 EStG geregelte neue *Sonderabschreibung*. Diese dient ebenfalls der Förderung mittlerer und kleiner Betriebe sowie der Förderung von Existenzgründungen. Für diese Unternehmen wird der steuerverschärfende Effekt der Abschaffung der degressiven Abschreibung ab 2008 meist deutlich überkompensiert, d.h. diese Betriebe stehen ab 2008 auch ohne degressive AfA besser als in der Zeit bis 2007. Die Ansparabschreibung ist damit ausdrücklich ein Instrument der steuerlichen Förderung des Mittelstandes.

Zur grundsätzlichen Funktionsweise der Ansparabschreibung vgl. auch die Gesamtskizze unten auf der folgenden Seite.

Beabsichtigt ein Steuerpflichtiger die Anschaffung oder Herstellung eines Wirtschaftsgutes, so kann er schon vor der Anschaffung oder Herstellung nach §7g EStG die Ansparabschreibung (den „Investitionsabzug“) bilden. Diese betrug bis 2007 nur 20% und wird 2008 auf 40% der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des anzuschaffenden oder herzustellenden Wirtschaftsgutes *erhöht*. In dieser Höhe bildet der Steuerpflichtige eine *steuermindernde Rücklage*, wenn sein Betriebsvermögen bei Gewerbebetrieben oder Freiberuflern unter 235.000 Euro liegt, der Einheitswert bei einem Betrieb der Land- und Forstwirtschaft unter 125.000 Euro bleibt und der Gewinn



ohne Berücksichtigung der Steuererminderung durch die A. unter 100.000 Euro bleibt (§7g Abs. 1 Nr. 1 Buchst. a) bis c) EStG; alle Werte nur für die Zeit ab 2008). Die Förderung kommt dadurch nur kleinen und mittleren Betrieben zugute. Nach §7g Abs. 1 Nr. 3 EStG muß der Steuerpflichtige außerdem Unterlagen über die beabsichtigte Anschaffung oder Herstellung beim Finanzamt einreichen, um in den Genuß der Ansparabschreibung zu kommen.

Bis zum zweiten Jahr nach der Bildung der steuerfreien Rücklage, über also insgesamt drei (statt bisher nur zwei) Jahre, muß das beabsichtigte Wirtschaftsgut angeschafft oder hergestellt worden sein. Im Jahr der Anschaffung oder des Abschlusses der Herstellung des Wirtschaftsgutes hat der Steuerpflichtige die gebildete Rücklage *gewinnerhöhend aufzulösen* und kann gleichzeitig die Abschreibung für den Gegenstand in Anspruch nehmen, was die Gewinnerhöhung durch die Rücklageauflösung ausgleicht. Voraussetzung hierfür ist, daß das Objekt in Deutschland bleibt und betrieblich genutzt wird. Der Steuerspareffekt der Abschreibung wird auf diese Art bis zu drei Jahre vor die Anschaffung oder Herstellung vorverlagert, was die Investition durch Steuererminderung erleichtern soll.

Wird das Investitionsobjekt jedoch entgegen der ursprünglichen Planung nicht oder verspätet angeschafft oder hergestellt, so wird die Rücklage gewinnerhöhend rückwirkend aufgelöst – und der Steuerspareffekt ist nachträglich weg.

Bei abnutzbaren beweglichen Anlagegegenständen, wie z.B. Maschinen oder Ausstattungsgegenständen, können neben (!) der Abschreibung nach §7 EStG, die ab 2008 ja nur noch linear sein darf, also zusätzlich zur „eigentlichen“ Anlageabschreibung, in fünf Jahren jeweils 20% *zusätzlich* abgeschrieben werden – eine Sonderabschreibung, die ebenfalls eine *zusätzliche Steuerersparnis* bietet. Dies gilt aber nur, wenn der Betrieb die schon zur Inanspruchnahme der A. in §7g Abs. 1 Nr. 1 Buchst. a) bis c) EStG gesetzten Größenmerkmale nicht überschreitet, das Anlagegut in Deutschland bleibt und ausschließlich oder „fast ausschließlich“ (§7g Abs. 6 EStG) betrieblich genutzt wird.

Faktisch wird der angeschaffte oder hergestellte Gegenstand damit zwei Mal abgeschrieben: ein mal „ordentlich“ nach AfA-Tabelle, davon 40% schon bis zu drei Jahre vor der Anschaffung oder Herstellung, und ein

zweites Mal linear über stets fünf Jahre ab dem Jahr der Anschaffung oder Herstellung.

Auch die *Verbrauchsfiktionsgrenze* der R 6.13 Abs. 2 EStR wird 2008 von bisher 60 € auf nunmehr 150 € angehoben. Das bisher zu führende Verzeichnis der geringwertigen Wirtschaftsgüter wird ab 2008 abgeschafft. Dafür fällt aber die *Bewertungsfreiheit der geringwertigen Wirtschaftsgüter* auch gleich mit weg: Konnten bisher Vermögensgegenstände zwischen 60 und 410 Euro Neuwert netto sogleich im ersten Jahr steuersahrend abgeschrieben werden, müssen ab 2008 Wirtschaftsgüter im Wertbereich von 150 bis 1.000 Euro *pauschal über fünf Jahre abgeschrieben* werden.

Ach ja, ein Steuertip: Obwohl die Finanzbehörden nach §89 AO die Steuerpflichtigen beraten und die Stellung von Anträgen von sich aus anregen müssen (!), unterbleibt dies sehr häufig. Setzen Sie sich als unverzüglich mit ihrem freundlichen Finanzbeamten in Verbindung, falls sie unter diese Regel fallen sollten.

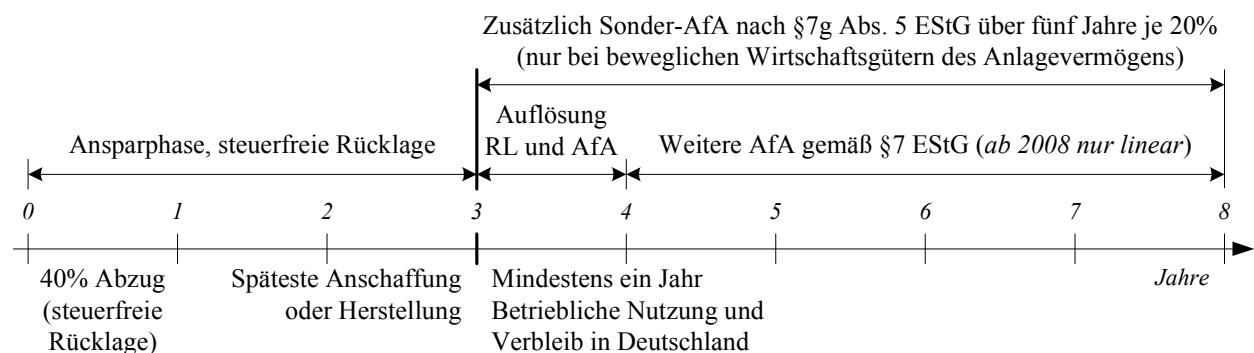
### 3.6.3. Exkurs: Einnahme-Überschuß-Rechnung und Umsatzsteuer

Ob es aber überhaupt eine gute Idee ist, die Buchführungspflicht zu vermeiden, ist eine ganz andere Frage: Während die Umsatzsteuer nämlich bei buchführungspflichtigen Unternehmern ein *Durchlaufposten* ist, werden bei Überschußrechnern im Rahmen einer Einnahme-Überschuß-Rechnung die USt.-Zahlungen an das Finanzamt als *Betriebsausgaben* gewertet, die vereinnahmte Umsatzsteuer hingegen zählt zum *steuerpflichtigen Ertrag*. Was das bedeutet, muß man sich an einem Beispiel veranschaulichen. Versuchen wir das einfach mal:

Unser Beispielunternehmer habe in einem Veranlagungszeitraum nur *eine einzige Rechnung geschrieben* und *eine einzige Rechnung erhalten*. Beide Rechnungen seien bereits bezahlt, also im Rahmen der „großen“ Buchführung ebenso wie bei der Einnahme-Überschuß-Rechnung relevant:

- Betriebsausgabe: 600 € netto + 19% USt 114 € = brutto 714 €;
- Ertragsbuchung: 1.000 € netto plus 19% USt. 190 € = brutto 1.190 €.

Ist dieser Unternehmer „voll“ buchführungspflichtig so ergibt sich:



- eine Umsatzsteuer-Zahllast i.H.v.  $190 \text{ €} - 114 \text{ €} = 76 \text{ €}$  und
- ein Gewinn i.H.v.  $1.000 \text{ €}$  minus  $600 \text{ €} = 400 \text{ €}$ , der ertragsteuerpflichtig wäre.

Bei einem Überschußrechners, der „nur“ zur Einnahme-Überschuß-Rechnung verpflichtet ist, zählt die vereinnahmte Umsatzsteuer zum steuerpflichtigen Ertrag aber USt.-Zahlungen an das Finanzamt sind Betriebsausgaben. Vom Ertrag i.H.v. 1.190 Euro müßte also zunächst die Betriebsausgabe i.H.v. 714 Euro subtrahiert werden (denn das ist ja der wirklich gezahlte Betrag!), davon dann noch die USt.-Zahllast i.H.v. 76 Euro, was wiederum 400 Euro Gewinn ergibt. So weit, so gut.

Unser Überschußrechner aber möchte wachsen, auf daß er alsbald mehr Steuern zahlen möge. Das freilich kann er haben, auch schon vor dem Wachstum: nehmen wir mal an, der Überschußrechner investiere in eine Anlage im Nettowert von 300 Euro, die also brutto 357 Euro gekostet habe. Diese Anlage ist keine Betriebsausgabe, sondern muß abgeschrieben werden. Er kaufe diese Anlage am Schluß des Jahres (so daß wir die Modellrechnung nicht durch die Abschreibung verkomplizieren müssen). Für den „normalen“ buchführungspflichtigen Unternehmer hat das zunächst keinen Einfluß. Seine USt.-Zahllast sinkt aber auf 19 Euro, weil von den ursprünglichen 76 Euro ja die 57 Euro Vorsteuer für die Anlage abgezogen werden.

Der Überschußrechner rechnet zunächst genauso, zahlt also nur noch 19 Euro Zahllast an das Finanzamt – und kann damit nur noch die bekannten 714 Euro aus der Betriebsausgabe plus 19 Euro USt.-Zahlung = 733 Euro geltend machen. Sein Ertrag liegt aber weiterhin bei 1.190 Euro. Der auf Einnahme-Überschuß-Basis errechnete Gewinn beträgt damit  $1.190 \text{ Euro} - 733 \text{ Euro} = 457 \text{ Euro}$ . Die 57 Euro Umsatzsteuer der erworbenen Anlage sind damit zu einer *steuerpflichtigen Einnahme* geworden: eine *drastische Ungleichbehandlung*, insbesondere da wir bekanntlich in §32a EStG einen Progressivtarif haben.

So ist die Umsatzsteuer also auf dem Weg zur Ertragsteuer. Aller Anfang ist schwer, das wissen wir schon lange. So auch hier: das gilt nämlich nur bei der Besteuerung der Überschußrechner, Freiberufler und Existenzgründer. Immerhin gibt es hier einen einfachen Ausweg: wer schon mal Steuern gezahlt hat, und daran keinen Gefallen fand, kann freiwillig Bücher führen (§4 Abs. 3 Satz 1 EStG). Er zahlt dann zwar immer noch Steuern, aber eben etwas weniger – wie hier demonstriert. Nur rechtzeitig wissen muß man es, denn Unwissenheit schützt nicht vor höherer Steuerlast.

### 3.6.4. Erleichterungen bei der Umsatzsteuer

§19 UStG enthält das sogenannte *Kleinunternehmerprivileg*, das in einer *Umsatzsteuerbefreiung für Kleinunternehmer* besteht. Die geschuldete Umsatzsteuer wird nicht erhoben, wenn die Umsätze im Vorjahr 17.500 € nicht überstiegen. Wer also im Vorjahr nicht mehr als diesen Betrag netto verdient hat, *schuldet keine Umsatz-*

*steuer* – wobei der voraussichtliche Umsatz im laufenden Jahr nach wie vor 50.000 € nicht übersteigen darf. Allerdings darf die Umsatzsteuer dann auch nicht auf den Rechnungen *ausgewiesen* werden; stattdessen muß ein *Hinweis auf diese Steuerbefreiung* angebracht werden. Das bringt uns zur Kehrseite der Medaille, denn vielleicht will ein Gründer gar nicht, daß jeder Rechnungsempfänger seine Kleinunternehmereigenschaft auf den ersten Blick erkennt – und die Umsatzsteuer ist schließlich ein Durchlaufposten, tut also „nicht weh“. §19 Abs. 2 UStG sieht in diesem Zusammenhang vor, daß ein Unternehmer, der unter die Umsatzsteuerbefreiung fällt, zur USt. *optieren* darf, diese Steuer, die ja seinen Gewinn nicht schmälert, trotz Steuerfreiheit ausweisen darf – und natürlich dann auch die Vorsteuer ziehen kann. Diese Optierung ist jedoch *auffünf Jahre bindend*. Probleme gibt es in diesem Zusammenhang meist nur, wenn ein Unternehmer teilweise umsatzsteuerfreie Tätigkeiten (§4 UStG) ausführt, denn dann muß die Umsatzsteuer voll abgezogen werden, die Vorsteuer darf aber nur teilweise gezogen werden.

Auch hier ein *Steuertip*: Da die Umsatzsteuer eine Durchlaufsteuer ist, „belastet“ Sie den Unternehmer nicht. Er bekommt gezahlte USt. erstattet und muß vereinnahmte USt. abführen. Es wird daher ausdrücklich *abgeraten*, diese scheinbare Erleichterung in Anspruch zu nehmen, weil das mit Nachteilen verbunden ist:

- bei Inanspruchnahme der USt.-Erleichterung für Kleinunternehmer dürfen auch nur umsatzsteuerfreie Rechnungen gestellt werden. Damit wird aber jedermann kund und zu wissen getan, daß der Rechnungssteller ein Kleinunternehmer ist. Ist es aber erwünscht, daß dies jeder sogleich erkennen kann?
- Viel schwerer wiegt noch, daß Kleinunternehmer, die gegen die USt. optieren, auch keine Vorsteuererstattungen erhalten. Die Investitionen, die gerade am Anfang der freiberuflichen- oder Gewerbetätigkeit erforderlich sind, erbringen also keinerlei Auszahlungen von Vorsteuer mehr. Sie gehen zwar auch brutto in die einkommensteuerliche Rechnung (z.B. in die AfA) ein, aber ist es nicht viel schöner, gleich einen Teil des Kaufpreises erstattet zu kriegen anstatt erst später jahrelang abzuschreiben?

### 3.6.5. Änderungen im Sozialrecht

Bislang konnte den monatlichen Existenzgründerzuschuß (vgl. oben) nur beziehen, wer Entgeltersatzleistungen im Zusammenhang mit der Existenzgründung bezogen hat, ein Arbeitseinkommen von voraussichtlich nicht über 25.000 € erzielen wird („Ich-AG“) und *keine Familienangehörigen beschäftigt* (§4211 SGB III). Die letzte Bedingung wurde nunmehr *aufgehoben*, was auch die sogenannte „Familien-AG“ ermöglicht – u.U. eine erhebliche Erleichterung, die die Abschaffung der Einschränkungen bei Geringfügigkeit und Scheinselbständigkeit sinnvoll fortschreibt.

Die oben schon erwähnte *Krankenversicherungspflicht* greift für ehemals gesetzlich Versicherte ab April 2007

und für bisher noch niemals gesetzlich oder überhaupt noch niemals versicherte Personen ab 01.01.2009. Schon ab Juli 2007 haben auch die Privatkassen einen Kontrahierungszwang. Das aber nützt kaum, denn wer sich die Kasse nicht leisten kann, für den ist auch die Versicherungspflicht Theorie. Hinzu kommt, daß Personen, die sich erst später, z.B. bei Vorliegen einer Erkrankung auf die Versicherungspflicht berufen wollen, *Nachzahlungen* u.U. ab April 2007 leisten müssen – was ebenso die Pleite bedeuten kann wie früher die eigentliche Arztrechnung bei Unversicherten Kleinselbständigen. Die Krankenversicherungspflicht hilft also vielfach nicht wirklich weiter.

### 3.6.6. Die Unternehmergesellschaft

Gemäß dem neuen §5a GmbHG ist die Unternehmergesellschaft eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), deren Stammkapital den Mindestbetrag i.H.v. 25.000 Euro (§5 Abs. 1 Satz 1 GmbHG) nicht erreicht. Der Firmierung muß die Bezeichnung „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“ oder „UG (haftungsbeschränkt)“ tragen (§5a Abs. 1 GmbHG). Eine Abkürzung des Zusatzes „haftungsbeschränkt“ ist nicht zulässig. Die Unternehmergesellschaft ist damit eine Art „kleine“ GmbH, die besonders für Unternehmensgründer und Kleingewerbetreibende gedacht ist.

Die Unternehmergesellschaft wurde durch das Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Mißbräuchen (MoMiG) in das GmbH-Gesetz eingefügt und soll die Gründung kleiner GmbHs erleichtern. Die besondere Bezeichnung trägt den Befürchtungen des Mittelstandes Rechnung, eine allgemeine Senkung der Mindestkapitalgrenze, die zunächst angedacht war, würde den Ruf der GmbH als solide Rechtsform schwächen. Insofern ist die Unternehmergesellschaft aber auch eine Reaktion auf die massenhafte Gründung von Limited-Gesellschaften nach britischem Recht.

Die Unternehmergesellschaft kann erst in das Handelsregister eingetragen werden, wenn die Stammeinlage voll einbezahlt worden ist. Sachgründungen durch die Einlage von Sachwerten, wie sie bei der Gründung von Kapitalgesellschaften durchaus möglich sind, sind bei der U. ausgeschlossen (§5a Abs. 2 GmbHG). Da §5a GmbHG aber keine Mindestgrenze für das Stammkapital mehr enthält, ist die Gründung der Unternehmergesellschaft theoretisch auch schon mit einem einzigen Euro möglich. Dies könnte mittelfristig dazu führen, daß die Limited als Rechtsform ausstirbt, denn der Gründer einer Unternehmergesellschaft muß sich nur nach deutschem Recht richten und nicht, wie der Limited-Gründer, Statusberichte an die britische Krone einreichen.

Die Unternehmergesellschaft unterliegt jedoch, ähnlich wie die Aktiengesellschaft, der Pflicht zur Bildung einer gesetzlichen Rücklage. Insbesondere ist in die Handelsbilanz eine Rücklage in Höhe von 25% des um einen Verlustvortrag geminderten Jahresüberschusses einzustellen (§5a Abs. 3 GmbHG). Diese Pflichtthesaurierung ist höher als die aktienrechtliche Rücklage und soll dem schrittweisen Aufbau von Stammkapital dienen. Sie darf

daher nur für die folgenden drei Zwecke verwendet werden:

1. Kapitalerhöhung aus Gesellschaftsmitteln (§57c GmbHG),
2. zu Ausgleich eines Jahresfehlbetrages, soweit er nicht durch einen Gewinnvortrag aus dem Vorjahr gedeckt ist und
3. zum Ausgleich eines Verlustvortrages, soweit er nicht durch einen Jahresüberschuß gedeckt ist.

Wird durch fortgesetzte Thesaurierungen von Jahresüberschüssen ein Stammkapital i.H.v. 25.000 Euro erreicht, so entfällt die Pflicht, die besondere Firmierung „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“ zu führen und weitere Gewinne zu thesaurieren. Die Unternehmergesellschaft wird dann zu einer „normalen“ GmbH. Jedoch darf die Bezeichnung „Unternehmergesellschaft“ weitergeführt werden; dies ist nicht nur ein Ausfluß des allgemeinen Grundsatzes der Firmenkontinuität, sondern soll auch die Kosten sparen, die bei einer solchen Änderung anfallen, denn diese müßte nicht nur im Handelsregister angemeldet werden: auch auf Geschäftsbriefen, Drucksachen usw. müßte eine entsprechende Änderung ja bekanntgemacht werden. Ferner muß die Gesellschaft bei drohender Zahlungsunfähigkeit unverzüglich die Gesellschafterversammlung einberufen (§5a Abs. 4 GmbHG). Dies ist eine strengere Regel als die grundlegende Vorschrift nach §49 GmbHG und soll verhindern, daß zahlungsunfähige Unternehmergesellschaften faktisch weitergeführt werden. Von diesen Sondervorschriften abgesehen unterliegt die Unternehmergesellschaft dem „normalen“ GmbH-Recht. Sie ist nach Handelsrecht wie eine „normale“ GmbH buchführungspflichtig.

Insgesamt wird mit der Unternehmergesellschaft die Gründung von Kapitalgesellschaften erheblich erleichtert. Dies hängt auch mit der erleichterten Gründung durch die Mustersatzung zusammen, die durch das Musterprotokoll für die Gründung einer Einpersonengesellschaft (Anlage zum GmbH-Gesetz) vorgesehen würde. Hierdurch werden die Umstände und Kosten der „Normalen“ notariellen GmbH-Gründung erheblich reduziert. Die Neuregelung dient damit auch in erheblichem Maße dem Bürokratieabbau.

### 3.6.7. Weitere Reformen

Die Grenze, ab der nicht den Rücklagen zugeführte Gewinne wie verdeckte Gewinnausschüttungen als Einkünfte aus Kapitalvermögen behandelt und besteuert werden, wird von bisher 260.000 € auf 350.000 € angehoben (§20 Abs. 1 Nr. 10b EStG), was bedeutet, daß wer bis 350.000 € Umsatz (aber wie bisher nur 25.000 € Gewinn) pro Jahr erwirtschaftet, den Gewinn nicht mehr wie Kapitalerträge versteuern muß, wenn er den Gewinn nicht den Rücklagen zuführt. Der Progressionsvorbehalt für bestimmte Lohnersatzleistungen nach §32b EStG wird gelockert. Für einbehaltene Gewinne über bestimmten Mindestgrenzen wird ab 2008 zudem ein neuer *Pauschalsteuertarif* von 28,25% eingeführt. Dies soll die *Eigenkapitalbildung durch Thesaurierung* erleichtern.

## 4. Der Businessplan

### 4.1. Definition des Business Plans

Der Business Plan ist der Geschäftsplan, in dem das *Gesamtkonzept des Geschäfts- oder Gründungsvorhabens* detailliert schriftlich niedergelegt wird. Er ist der vom Gründer selbst erstellte *Leitfaden in sein Projekt*. Anders als der Geschäftsbericht, der Teil des gesetzlich vorgeschriebenen Jahresabschlusses ist und einen Bericht über *vergangene* Zeiten enthält, will der Businessplan *zukünftige* Rechnungsperioden gedanklich vorwegnehmen. Er unterscheidet sich insofern von den Hochglanzbroschüren, die Unternehmen an ihre Anteilseigner oder potentiellen Investoren ausgeben. Businesspläne kommen daher auch bei Um- oder Ausgründungen sowie bei der Einführung neuer Geschäftsfelder vor; hier spricht man von der sogenannten *Restrukturierung*, wenn die Art und Weise der Geschäfte oder ihrer Durchführung grundlegend verändert werden soll (IAS 37.10). wir wollen uns in diesem Zusammenhang aber auf die Neugründung beschränken, obwohl die fundamentalen Unterschiede nicht sehr tiefgreifend sind.

### 4.2. Ziele des Business Plans

Die mit einem Business Plan verfolgten Ziele kann man folgendermaßen zusammenfassen:

1. Veranschaulichung der eigenen Vorstellungen, d.h. die eigenen Gedanken und Ideen, die einem beabsichtigten Geschäftsbetrieb (oder einer beabsichtigten Restrukturierung) zugrundeliegen;
2. Schriftliche Darstellung und Strukturierung einer Geschäftsidee, was auch logische Brüche oder verdeckte Risiken aufdecken kann und die Grundlage für kaufmännische Überlegungen zu Themen wie Finanzierung oder Investitionsstrategie darstellt;
3. Darstellung der Stärken und Schwächen des Unternehmenskonzepts;
4. Überzeugungsarbeit bei Kapitalgebern (Banken) oder anderen Investoren (zu gewinnenden Gesellschaftern);
5. Überprüfung der eigenen Geschäftsidee.

### 4.3. Adressaten des Business Plans

Hauptadressaten des Business Plans sind die *Kapitalgeber*, darunter heute noch zumeist die *Banken* und, wenn der Gründer Fördermittel beantragen will, die *subventionierenden (öffentlichen) Körperschaften*, die oft die Geschäftsidee in Frage stellen und überzeugt werden müssen. Daneben stehen die *Investoren*, insbesondere die *Venture Capital Gesellschaften*, die anstelle der immer knauserigen *Banken* als Kapitalgeber in Frage kommen. Der Business Plan sollte daher das wirtschaftliche Umfeld, die gesteckten Ziele und die zur Erreichung dieser Ziele insgesamt einzusetzenden finanziellen und nicht-finanziellen Mittel qualitativ wie quantitativ beschreiben. Darüberhinaus kann sich der Business Plan an *Kooperationspartner*, *öffentliche Stellen* oder an *Bürger* richten, aber auch an *Mitarbeiter*, wenn diese beispielsweise in der Form von Belegschaftsaktien oder anderen Finanzierungsformen Kapital geben sollen.

### 4.4. Gründe für die Aufstellung eines Business Plans

Es liegt auf der Hand, daß die *Erlangung von Krediten*, von *Risikokapital* (insbesondere *Venture Capital*) und anderen Formen von *Fremdkapital* aber auch von *Fördergeldern* der hauptsächliche Grund für die Aufstellung eines Business Plans ist. Dies gilt besonders für die „Ich-AG“ und vergleichbare Arten der *öffentlichen Förderung*. Hier werden oft auch Unterstützungsseminare von öffentlichen Stellen wie den *Handwerkskammern* oder den *Industrie- und Handelskammern* in Gestalt von *Existenzgründerseminaren* angeboten; auch private Unternehmensberater und Bildungsfirmen bieten solche Veranstaltungen an, in denen oft auch die Geschäftspläne konkret verfaßt werden.

Im Zusammenhang mit der *Börseneinführung von Unternehmen*, und damit der *Emission neuer Anteilscheine*, werden ebenfalls häufig Business Pläne erstellt. Schließlich ist die *Einführung neuer Geschäftsfelder, Produkte oder Technologien* oft mit einem Business Plan verbunden, der in diesem Zusammenhang auch mehr oder weniger an die allgemeine Öffentlichkeit gerichtet ist, und dann oft einer *allgemeinen Werbemaßnahme* ähnelt.

Wir beschränken uns in diesem Skript jedoch auf die Darstellung von Businessplänen im Zusammenhang mit der *Neugründung von Unternehmen*.

### 4.5. Inhalte eines Business Plans

Wir stellen in diesem Abschnitt die wichtigsten Bestandteile eines Businessplans vor.

#### 4.5.1. Executive Summary

Dieses ist die *Zusammenfassung für Entscheidungsträger* und muß die Kernideen *Klar und schlüssig dargestellt*, so daß ein Venture Capital Unternehmen überzeugt wird. Das Executive Summary sollte daher in 5 bis höchstens 10 Minuten gelesen werden können und für Personen *ohne relevante technische Vorkenntnisse verständlich sein*. Das Executive Summary ist zumeist der wichtigste Teil, weil es das Interesse des Lesers „ködern“ soll, selbst wenn der Leser den Text nur überfliegt. Ein gutes Executive Summary enthält daher nur den *Umriss* der Themen, die später im Werk näher erläutert werden. Dazu gehören insbesondere:

- Angebotenes Produkt,
- Markt und Wettbewerb,
- Geschäftsmodell, Geschäftssystem oder Organisation,
- Unternehmer, Management, Personal,
- Realisierungsfahrplan,
- Chancen/Risiken sowie
- Finanzierung und Finanzplanung.

Auch wenn die Zusammenfassung der wichtigste Teil ist, sollte sie *doch erst zum Schluß geschrieben werden*, denn jede Zusammenfassung verlange vollständigen und tiefgreifenden Überblick über das zusammenfassende Thema; diesen erwirbt man aber oft erst bei der Erstellung des Business Plans.

### 4.5.2. Produkt oder Leistung

In diesem Teil soll der *Nutzen für den Kunden* deutlich werden. Besonders bei Gründungsvorhaben muß demonstrierbar sein, daß die angebotene Leistung oder das angebotene Produkt neu ist und bestimmte Zielgruppen anspricht. Zumeist ist eine *Marktsegmentierung* erforderlich; für jedes zu bearbeitende Marktsegment sollte eine *spezifische Strategie* ausgearbeitet werden. Da Wirtschaft der Austausch nützlicher Güter ist, hat die Darstellung des angebotenen Produktes höchste Priorität, denn ohne einen primären Kundennutzen ist die Sache meist hoffnungslos. Die Darstellung des Produktes sollte daher auch Hinweise auf möglicherweise schon bestehende Konkurrenzprodukte enthalten und ggfs. in Geschäftsfelder oder strategische Geschäftsbereiche aufgeteilt dargestellt sein.

In Anlehnung an die Marketing-Strategie hat es sich bewährt, die Darstellung nach den „4 P’s“ und „4 C’s“ zu strukturieren<sup>1</sup>:

Verkäuferseite	Käuferseite
The 4 P’s	The 4 C’s
Product .....	Customer’s needs
Price .....	Customer’s Costs
Place .....	Convenience
Promotion .....	Communication

Ein guter Business Plan schafft es, einem Leser, der nicht vom Fach ist, verständlich zu machen, weshalb dieses, und gerade dieses Produkt, einen Wettbewerbsvorteil hat, der eine Investition aussichtsreich erscheinen läßt. *Das ist eine schwere Aufgabe und will sorgfältig durchdacht werden!*

### 4.5.3. Markt und Wettbewerb

In diesem Teil wird der *bereits bestehende Markt* betrachtet. Die Darstellung sollte Abnehmer (Kunden), Lieferanten, Ersatzprodukte, Rivalitäten mit bestehenden Unternehmen und mögliche weitere Konkurrenten be-

<sup>1</sup> Diese Unterteilung geht auf Kotler/Bliemel, „Marketing Management“ zurück, und hat sich weitgehend eingebürgert. Die verschiedentlich kursierenden Varianten und Erweiterungen sind nach Ansicht des Autors kaum wesentlich aussagekräftiger.

Absatzplanung	Absatzorganisation	Vertriebswege	Absatzmittler	Produktgestaltung
Preispolitik	<i>Marketing Mix</i>			Versandeinheiten
Konditionenpolitik	ist die ausgewählte Kombination der absatzpolitischen Instrumente, die auf die einzelnen Marktsegmente und Produkte des Unternehmens ausgerichtet wird.			Packungsinhalte
Sortimentspolitik	Kunden-selektion	Verkaufsförderung	Werbeplanung	Public Relation

trachten. Der Markt sollte hinsichtlich seiner Größe, seines Wachstumes (oder seiner Schrumpfung) und seiner Zukunft abschätzbar sein. Hierzu sollten nach Möglichkeit numerische Daten benutzt werden; Schätzungen müssen für Außenstehende wie z.B. Kapitalgeber *nachvollziehbar* sein, auch wenn diese Personen oft die Einzelheiten der jeweiligen Geschäftstätigkeit nicht kennen. Quellen sollten offengelegt werden, um überprüfbar zu sein. Eintrittsbarrieren wie u.U. sehr teure *Zertifizierungserfordernisse* (wie etwa durch die ISO 9000 Qualitätsmanagementzertifizierung) oder *Gebühren eines Franchise-Gebers* müssen dargestellt werden.

Weitere Punkte, die hier eine Rolle spielen, sind beispielsweise:

- Rechtsform mit Begründung (z.B. hinsichtlich Risiko und Haftung),
- Standortwahl,
- Bestehende oder zu akquirierende Kunden,
- Bestehende oder zu akquirierende Lieferanten,
- Konjunkturlage und strategische Aspekte,
- Gesetzliche Einschränkungen (z.B. Zwangsmitgliedschaften, Ökologismus).

### 4.5.4. Marketing und Vertrieb

In diesem Teil sollten konkrete Marktstrategien vertieft dargestellt werden. Bewährt haben sich auch hier die „4 P’s“ und „4 C’s“, die allerdings in diesem Teil vertieft und in konkrete Maßnahmen fortgeführt werden müssen. In der Summe ergeben die ge-

planten Marketingmaßnahmen den *Marketing Mix*. Die vorstehende Skizze zeigt *mögliche Inhalte* des Marketing Mix.

Grundlage aller Marketingaktivitäten ist zumeist die *Marktforschung*, was für kleine Unternehmen ohne die relevanten (erheblichen!) finanziellen Mittel oft *schwierig* sein kann, weil entsprechende Daten für die Sekundärforschung sehr kostspielig sein können. Intime Marktkenntnis und detaillierte und langjährige Erfahrung des Gründers ersetzt aber oft bis zu einem gewissen Grad mehr oder weniger formale Marktforschungsmaßnahme.

Da kaum ein Unternehmer den ganzen Markt bedienen kann, muß eine *Marktsegmentierung* durchgeführt werden. Diese besteht in der Aufteilung des Gesamtmarktes in *Teilmärkte*, die mit einer jeweils besonderen Strategie bedient werden können. Schon die Wahl dieser Kriterien ist eine Kunst: als man erkannte, daß Uhren nicht nur für Zwecke der Repräsentation (teuer beim Juwelier) und der Erinnerung (im Souvenirladen) gekauft werden, sondern einfach, um die Zeit zu wissen, begann man, sie über fachfremden Einzelhandel zu vertreiben – und diese „neuartige“ Marktsegmentierung, die auf den „Gebrauchskunden“ zielte, wurde ein Riesen-Erfolg.

Die formalen Bedingungen, die an eine Marktsegmentierung gestellt werden, sind:

1. Meßbarkeit: die in der Business Planung identifizierten Markt-

segmente müssen mit den quantitativen Mitteln der empirischen Marktforschung *konkret meßbar* sein, denn sonst kann man keine Erkenntnisse gewinnen;

2. **Größe:** die identifizierten Marktsegmente müssen groß genug sein, um sich zu *lohnen*;
3. **Erreichbarkeit:** die Teilnehmer der Zielgruppe müssen mit Mitteln der Marktkommunikation wie Werbung, Verkaufsförderung und Public Relations *erreichbar* sein, was insbesondere bei indirektem Marketing ein Problem sein kann;
4. **Trennbarkeit:** die Reaktionen der Mitglieder des Zielmarktsegmentes müssen sich von denen anderer Marktsegmente *unterschieden*, um gezielte Strategien einrichten zu können und
5. **Machbarkeit:** eine Marktstrategie muß für jedes Zielsegment konkret mit den (finanziellen und personellen) Mitteln der Unternehmung *machbar* sein.

Durch das Internet sind Geschäftspläne oft nicht mehr räumlich beschränkt. Die BWL CD gibt es auch in China und in Brasilien.

#### 4.5.5. Geschäftsmodell und Organisation

Das Geschäftsmodell ist der grundsätzliche für eine bestimmte unternehmerische Leistungserstellung (Wertkette) *typische* bzw. *erforderliche Ablauf*. Man spricht auch von der *Wertschöpfung*. Die „klassische“ Wertkette beginnt bei Forschung und Entwicklung und führt über Produktion, Marketing und Vertrieb zum Service; unseriöse (aber dennoch verbreitete) Pyramidenmodelle wie das sogenannte *Multi Level Marketing* hingegen haben eine *vollkommen andere Wertschöpfungskette*.

Alle charakteristischen Elemente einer bestimmten Geschäftsidee gehören hier hinein: Drive-In als Geschäftssystem eines Restaurants, *Application Service Providing* als Geschäftsmodell bei Softwarevertrieb oder kostenlose Angebote zum „Anfüttern“ von Kunden als Kaufanreiz für die BWL CD im Internet sind jeweils Merkmale des Geschäftsmodells oder Geschäftssystems.

Die *Organisation* umfaßt die *Aufbauorganisation*, also die statische Anordnungsbeziehung im Betrieb, die i.d.R. durch ein *Organigramm* dargestellt werden kann, und die *dynamische Ablauforganisation*, also die *Reihenfolge der relevanten Arbeitsschritte*, die i.d.R. durch einen *Netzplan* oder ein *Gantt-Diagramm* beschrieben werden.

Im Zusammenhang mit diesem Bereich sind häufig auch *Fragen des Einkaufes* oder der Selbstherstellung (*Make or Buy*), Fragen des sogenannten *Outsourcings* und insbesondere die *Standortfrage* zu klären. Auch *Formen*

*der Zusammenarbeit* wie das *Joint Venture* oder *Franchising* sollten hier dargestellt werden.

#### 4.5.6. Unternehmerteam, Management, Personal

Eine Investition wird oft in *Menschen* und *nicht in Ideen* geleistet. Der Business Plan muß also in diesem Teil darstellen, daß der Unternehmer bzw. sein Führungsteam, das Management und das bestehende (oder noch einzustellende) Personal für die angestrebte Aufgabe geeignet ist. Neben der *persönlichen Eignung* sind auch die *fachliche* und *soziale Eignung* darzulegen. *Bisherige Erfolge, Zusammenarbeiten* oder auch *Differenzen und Probleme* sind relevante Inhalte.

#### 4.5.7. Der Realisierungsfahrplan

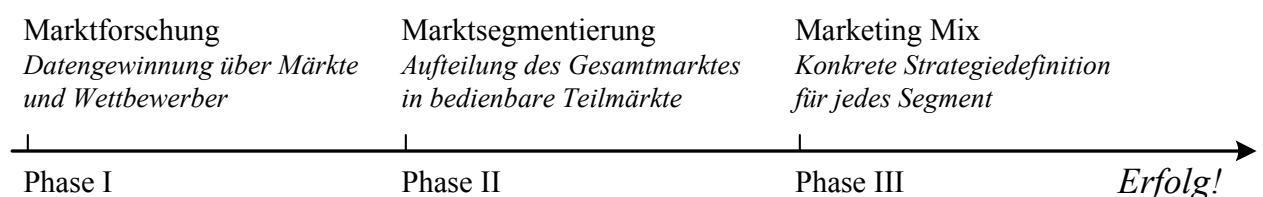
Schließlich muß auch demonstriert werden, *wie* man zu einem bestimmten Ziel kommen will, und vor allem, *wann*. Der Realisierungsfahrplan kann daher ein *Netzplan* oder ein *Gantt-Diagramm* sein; in jedem Fall muß er das Projekt in *unterscheidbare Phasen* teilen, die möglichst durch *Meilensteine* abgrenzbar sein sollten. Das *Projektmanagement* bietet die wichtigsten Formen der Umsetzung dieser Planungsaufgabe an. *Wichtige Inhalte* des Realisierungsfahrplanes umfassen die *Personalplanung* (die bei Gründern oft zunächst eine *Personalbedarfsplanung*, und eine *Personalbeschaffungsplanung* ist), die *Finanzierung* des Vorhabens, die insbesondere im Zusammenhang mit dem *vollständigen Finanzplan* bedeutsam ist, aus dem auch eine *Kapitalbedarfsrechnung* abgeleitet werden kann, die erforderlichen *Investitionen*, die zugehörigen *Abschreibungen*, in diesem Zusammenhang auch *steuerrechtliche und andere rechtliche Aspekte* sowie die *Kostenrechnung* und *Kalkulation*.

#### 4.5.8. Chancen und Risiken

Für jede Branche und für jedes Unternehmen bestehen *spezifische Chancen und Risiken*, die man am Besten mit einer *Chancen-Risiken-Untersuchung* identifizieren kann. Diese ist im Kern eine strategische Auswertung existenzbedrohender und nichtfataler Risiken sowie spezifischer Chancen, die dem Unternehmen einen Marktvorteil verschaffen könnten.

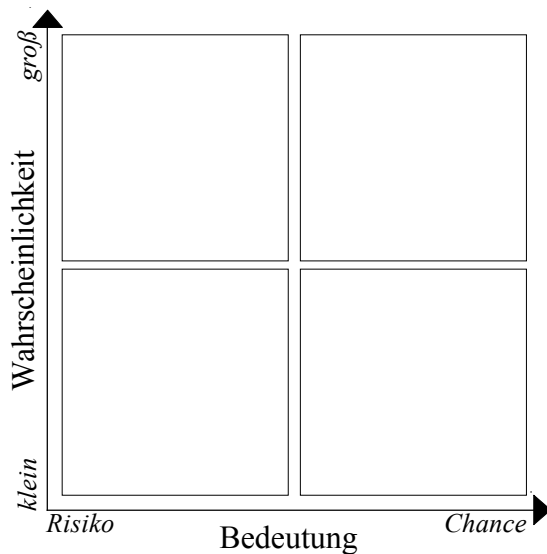
Wie bei allen strategischen Auswertungen haben wir es auch hier mit nichtquantitativen Untersuchungen zu tun; das *Portfolio* ist in diesem Zusammenhang die häufigste Darstellungsform.

Eine häufige und grundlegende Darstellungsform wäre in diesem Zusammenhang das sogenannte *Chancen-Risi-*



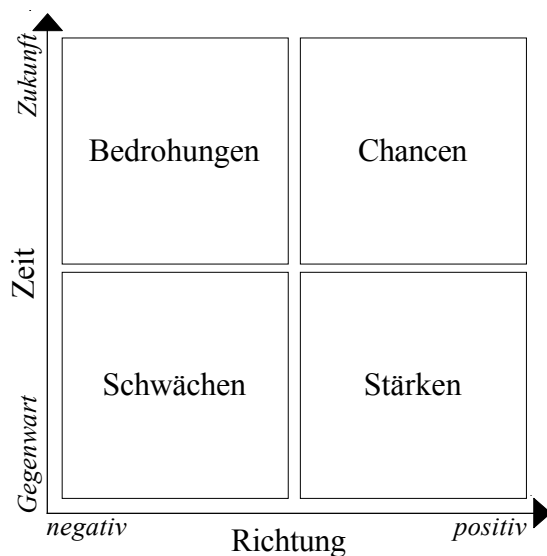
Der Marketing-Prozeß als Dreiphasenmodell, das aus dem Businessplan hervorgehen sollte.

ken-Portfolio, das die identifizierten Fakten mit ihrer zuordenbaren Eintrittswahrscheinlichkeit in Beziehung setzt:



In die einzelnen Felder würden hier zunächst die gefundenen Chancen oder Risiken eingetragen werden.

Ergänzt man diese Darstellung um den Zeitfaktor, so ergibt sich die sogenannte *SOFT-Matrix*:



Die sogenannte SWOT-Matrix (Abk. für „*Strength-Weakness-Opportunity-Thread-Matrix*“) ist ein *zeit-orientiertes Analysewerkzeug*, das den Schwächen und Stärken, die in der *Gegenwart* identifiziert worden sind, Bedrohungen und Chancen in der *Zukunft* zuordnet. Die darin implizierte Risikoanalyse soll *spezifische Marktrisiken* aufspüren und bewerten: etwa kann der *Emissionshandel* zu besonders hohen Risiken führen, wie die Pleite des US-Konzerns Enron, der den Handel mit Emissionszertifikaten schon begonnen hatte, eindrucksvoll zeigt.

#### 4.5.9. Der Anhang

Zahlenwerke, Tabellen, Übersichten und Datenzusammenfassungen sollten in einen separaten Anhang plaziert

werden, um den eigentlichen Inhalt nicht zu einem Datenfriedhof werden zu lassen. Der Verfasser des Business Plans sollte dabei mit einem gewissen Maß an Fingerspitzengefühl die zumeist ganz wenigen wirklich unmittelbar relevanten Zahlen und Daten in die Hauptdarstellung schreiben, die restlichen Informationen, die offengelegt werden sollen, aber in den *Anhang* verfrachten.

#### 4.6. Erfolgsmerkmale

Merkmale eines erfolgreichen Businessplans sind

- Formale und inhaltliche *Klarheit* und *Übersichtlichkeit*, so daß der Leser sich schnell ein Bild von den beabsichtigten Aktivitäten machen kann;
- *Sachlichkeit*, so daß der Business Plan nicht mit einem Werbeprospekt verwechselt wird;
- *Verständlichkeit*, d.h., technische Details sollten so dargestellt werden, daß sie auch für einen Nicht-techniker (der aber vielleicht Kapitalgeber ist) verständlich sind;
- *Optische Wirkung und Aussage*, d.h., der Business Plan sollte die *Corporate Identity* des Unternehmens als visuelle Aussage transportieren und gleichsam ein „Aushängeschild“ sein;

Wonach suchen Kapitalgeber in einem Businessplan?

- *Kompetentes* und *erfahrenes Management*,
- Faßbarer und quantifizierbarer *Kundennutzen*,
- *Innovatives Produkt* bzw. *marktgängige Dienstleistung*,
- Möglichkeiten zum *Schutz der Innovation*, was mangels relevanter Produktrechtsschutznorm besonders im Dienstleistungsbereich schwierig ist,
- Wachsender oder wenigstens ausreichend *großer Markt*,
- *Schlüssiges Marketingkonzept*, umfassend mindestens eine relevante *Marktsegmentierung* und *Marketingmaßnahmen* für jedes zu bearbeitende Marktsegment, also einen relevanten *Marketing Mix*,
- Eine *Konkurrenzanalyse*,
- Abwägung der *Chancen und Risiken*,
- Mögliche „Exit-Kanäle“ für den *Fall des Scheiterns*.

#### 4.7. Häufige Fehler

Bestimmte Fehler werden immer wieder gemacht – und wären doch vermeidbar:

- Zu starke Abhängigkeit von einem Kunden: Anfangs ist der Unternehmensgründer froh, wenn er überhaupt einen Kunden „an Land gezogen“ hat, der wird dann häufig gehegt und gepflegt. Dabei vergißt man allzu leicht weitere Kunden zu akquirieren und auch die Rentabilität der ersten Kundenbeziehung zu überprüfen.
- „Prinzip der drei Musketiere“: In der ersten Euphorie der Gründung glaubt man, alle Probleme im Konsens lösen zu können. Letztendlich müssen aber Entscheidungen auch in Patt-Situationen getroffen werden. Konflikte sind unvermeidlich und müssen geregelt werden, bevor sie auftreten!
- Fehlende Marktkenntnisse: Wer nicht weiß, was auf einem Markt abgeht, wird scheitern. Man muß, das ist

die eindringliche Lehre, Vorkenntnisse zur Sache mitbringen, oder sollte es besser gleich lassen!

- Kein Unternehmensfokus: Besonders junge Unternehmer neigen dazu, immer mehr Produkte und Dienstleistungen anzubieten, um den Umsatz zu erhöhen, bis sie plötzlich einen Bauchladen geschaffen haben, und die eigentliche Kernkompetenz in den Hintergrund rückt. Diversifikation ist aber keine gute Anfangsstrategie – die meisten Gründer sollten sich spezialisieren!
- Bestes Produkt zum niedrigsten Preis: Wer kann schon der Beste und der Günstigste zur gleichen Zeit sein?
- Fehlendes Rechnungswesen: In diesen Zusammenhang gehört der Steuerberater, der oft Betriebe führt, ohne Verantwortung zu tragen – weil seine Kunden Unternehmer ohne Kostenrechnung und ohne (brauchbare) Finanzplanung sind. Leider werden diese formalen („bürokratischen“) Dinge oft unterschätzt, und das führt nicht selten in den Absturz.
- Unterschätzung des Kapitalbedarfes: Ja, nicht so selten. Vgl. vorstehend...
- Das Mahagoni-Symptom: Der Porsche steht erst in ein paar Jahren vor der Haustür, und nicht, solange noch

die Gründungsphase läuft. Viele wollen das nur noch wahrhaben!

- Optimismus: Besonders die amerikanische Money-and-Power-Literatur ist voller optimistischer Erfolgsgeschichten. Die Stories derer, die gescheitert sind, liest man aber nirgendwo. Dabei sind sie doch viel zahlreicher!
- Selbstüberschätzung: Besonders Autodidakten neigen zu diesem Fehler. Das ist kein Argument gegen eigenständiges Lernen, wohl aber eines, vorsichtig zu sein und sich nicht für den Besten und Wichtigsten zu halten!
- Starrsinn: Wer merkt, daß es nicht weitergeht, muß sich das eingestehen, und zu Änderungen bereit sein – u.U. auch zur Aufgabe. Dies fällt aber vielen schwer, oft zu schwer...
- Formale Mängel: ein Business Plan, in dem mit Leerzeichen eingerückt wird und die Enter-Taste Zeilenabstände zaubert, wirkt wenig glaubhaft – insbesondere, wenn der Gründer einen Schreibdienst starten will. Analog gelten auch CI- und andere Gestaltungsmängel bei einem Geschäftsplan einer Werbeagentur als KO-Merkmal. Im BWL-Boten finden sich in <http://www.bwl-bote.de/20020710.htm> nähere Hinweise zu dieser Art von Problem.

## 5. Anhang

Auf den folgenden Seiten finden sich einige wichtige Übersichten; eine Vielzahl weiterer Übersichten und weiterführender Informationen findet der Leser auf der BWL CD, insbesondere in den Skripten, auf die am Anfang hingewiesen worden ist.



## 5.1. Anhang: Kleine Übersicht über das deutsche Gesellschaftsrecht

### *Kleine Zusammenfassung der wichtigsten Eigenschaften und Rechtsverhältnisse*

Seite 1 von 3

Eine wesentlich umfangreichere Übersicht befindet sich auf der BWL CD in „Rechtsformen Skript.pdf“

Kennzeichen	Einzelkaufmann	GbR	OHG	KG
Vollständiger Name	---	Gesellschaft bürgerlichen Rechts	Offene Handelsgesellschaft	Kommanditgesellschaft
Zweck	keine besondere Definition	Erreichung eines gemeinsamen Zieles	Betrieb eines Handelsgewerbes	wie OHG, Sonderfall der OHG
Rechtssystematische Einordnung	Kaufmannseigenschaft, Gewerbetreibender	Allgemeine gesellschaftsrecht. Grundform	GbR für Kaufleute	OHG mit Teilhaftung
Gesetzliche Regelung	HGB, insbes. §18 HGB	§§705-740 BGB	§§105-160 HGB	§§161-177 HGB
Vertrag/Rechtsgrundlage	---	Gesellschaftsvertrag	Gesellschaftsvertrag	Gesellschaftsvertrag
Mindestgründungskapital	---	nicht vorgeschrieben	nicht vorgeschrieben	nicht vorgeschrieben
Mindestzahl der Gründer	1	2	2	2
Formvorschriften	nicht vorgeschrieben	nicht vorgeschrieben; Schriftform üblich	nicht vorgeschrieben; Schriftform üblich	nicht vorgeschrieben; Schriftform üblich
Bezeichnung der Gesellschafter	Inhaber	keine besondere Bezeichnung vorgesehen	Gesellschafter	Mind. je 1 Komplementär & 1 Kommanditist
Gesellschaftsorgane	---	Gesellschafterversammlung	Gesellschafterversammlung	Gesellschafterversammlung
Geschäftsführung durch	Inhaber	gemäß Vertrag, sonst gemeinschaftlich	gemäß Vertrag, sonst alle	Komplementär
Vertretung durch	Inhaber	gemäß Vertrag, sonst gemeinschaftlich	gemäß Vertrag, sonst alle	Komplementär
Haftung	Inhaber haftet alleine und unbeschränkt mit seinem gesamten Vermögen	gemeinschaftlich	alle Gesellschafter, unmittelbar, unbeschränkt und solidarisch (d.h., gesamtschuldnerisch)	Komplementär mit Gesamtvermögen, Kommanditist mit eingelegtem Kapital
Stimmrechte	---	gemäß Vertrag, sonst nach Köpfen	nach Köpfen	nach Köpfen
Rechtspersönlichkeit	keine	keine	keine	keine
Firma	Seit 1. Juli 1998 jede Art von Firma; muß Gewerbe kennzeichnen u. Unterscheidungskraft besitzen.	keine	Seit 1. Juli 1998 jede Art von Firma; muß Gewerbe kennzeichnen u. Unterscheidungskraft besitzen.	Seit 1. Juli 1998 jede Art von Firma; muß Gewerbe kennzeichnen u. Unterscheidungskraft besitzen.
Finanzierung	Eigenkapital; Kredit abhängig von Bonität, Ruf & Sicherheiten des Inhabers	Einlagen der Gesellschafter	Eigenkapital der Gesellschafter, Kreditwürdigkeit nach Bonität, Ruf & Sicherheiten	Anteile der Komplementäre + Einlagen der Kommanditisten + Kredite
Gewinnbeteiligung	Inhaber	gemäß Vertrag, sonst zu gleichen Teilen	gemäß Vertrag, sonst 4% auf Einlage, Rest nach Köpfen	gemäß Vertrag, sonst 4% auf Einlage, Rest angemessen verteilt
Besteuerung	Inhaber wird zur Einkommenssteuer veranlagt	Gesellschafter zahlen Einkommenssteuer	Gesellschafter zahlen Einkommenssteuer	Gesellschafter zahlen Einkommenssteuer
Verlustbeteiligung	Inhaber	gemäß Vertrag, Solidar-gemeinschaft	gemäß Vertrag, sonst nach Köpfen	in angemessenem Verhältnis
Publizitätspflicht	nicht vorgeschrieben	nicht vorgeschrieben	nicht vorgeschrieben	nicht vorgeschrieben
Besonderheiten	keine	keine	keine	keine

## 5.1. Anhang: Kleine Übersicht über das deutsche Gesellschaftsrecht

### Kleine Zusammenfassung der wichtigsten Eigenschaften und Rechtsverhältnisse

Seite 2 von 3

Eine wesentlich umfangreichere Übersicht befindet sich auf der BWL CD in „Rechtsformen Skript.pdf“

Kennzeichen	Partnerschaft	Stille Gesellschaft	Verein	Stiftung
Vollständiger Name	Partnerschaftsgesellschaft	---	eingetragener Verein	Stiftung
Zweck	Zusammenschluß von Angehörigen freier Berufe	Kapitalanlage, kein „Außenzweck“	i. d. R. nichtwirtschaftlicher Geschäftsbetrieb	Förderung der Satzungsziele durch Stiftungsmittel
Rechtssystematische Einordnung	Sonderfall der Gesellschaft bürgerlichen Rechts	Sonderfall des Darlehensrechts	Grundlage für Kapitalgesellschaften	Sonderfall des bürgerlich-rechtlichen Vereins
Gesetzliche Regelung	PartnerschaftsgesellschG	§§230-237 HGB	§§21-79 BGB	§§80-88 BGB
Vertrag/Rechtsgrundlage	Partnerschaftsvertrag	Gesellschaftsvertrag	Statut	Stiftungsgeschäft
Mindestgründungskapital	nicht vorgeschrieben	---	nicht vorgeschrieben	nicht vorgeschrieben
Mindestzahl der Gründer	2	2	7	1 (der Stifter)
Formvorschriften	Schriftform vorgeschrieben	nicht vorgeschrieben	Vereinsatzung; Schriftform üblich	Schriftform vorgeschrieben
Bezeichnung der Gesellschafter	Partner	„stiller“ Gesellschafter	Vereinsmitglieder	Mitglieder
Gesellschaftsorgane	Gesellschafterversammlung	---	Vorstand und Mitgliederversammlung	wie Verein
Geschäftsführung durch	gemäß Vertrag, sonst gemeinschaftlich	Einzelunternehmer bzw. Geschäftsführer	Vorstand aus 1 oder mehreren Personen	wie Verein
Vertretung durch	gemäß Vertrag, sonst gemeinschaftlich	Einzelunternehmer bzw. Geschäftsführer	Vorstand aus 1 oder mehreren Personen	wie Verein
Haftung	Partner haften gesamtschuldnerisch; Einzelhaftung für „berufliche Fehler“	Einlage; evtl. Verlustbeteiligung des stillen Gesellschafters ausgeschlossen	Verein haftet für Schäden; keine Beschränkung vorgesehen; Mitglieder haften dem Verein	Stiftungsvermögen
Stimmrechte	gemäß Vertrag, sonst nach Köpfen	---	nach Köpfen; Selbstbetroffene kein Stimmrecht	wie Verein
Rechtspersönlichkeit	keine	keine	Juristische Person	Juristische Person
Firma	Namen mindestens eines Partners mit Zusatz „und Partner“ oder „Partnerschaft“	wie Einzelunternehmer bzw. Gesellschaft	Beliebige Bezeichnung mit Zusatz „eingetragener Verein“ oder „e. V.“	Beliebige Bezeichnung mit Zusatz „Stiftung“
Finanzierung	Einlagen der Gesellschafter	wie Einzelunternehmer bzw. Gesellschaft + Einlage des stillen Gesellschafters	Beiträge der Vereinsmitglieder	durch vom Stifter überlassenes und anschließend verwaltetes Vermögen
Gewinnbeteiligung	gemäß Vertrag, sonst zu gleichen Teilen	gemäß Vertrag	Keine Gewinnverteilung wegen definitionsgemäßer Nichtwirtschaftlichkeit	Keine Gewinnbeteiligung bei Nichtwirtschaftlichkeit, sonst nach Vertrag
Besteuerung	Gesellschafter zahlen Einkommenssteuer	Stiller Gesellschafter zahlt Einkommenssteuer auf seine Gewinnanteile	Bei Gemeinnützigkeit (häufig) oder Nichtwirtschaftlichkeit, sonst Körperschaftsteuer	Bei Gemeinnützigkeit (häufig) oder Nichtwirtschaftlichkeit, sonst Körperschaftsteuer
Verlustbeteiligung	gemäß Vertrag, Solidar-gemeinschaft	gemäß Vertrag	gemäß Satzung, Solidar-gemeinschaft der Vereinsmitglieder	gemäß Satzung, Solidar-gemeinschaft der Mitglieder
Publizitätspflicht	nicht vorgeschrieben	nicht vorgeschrieben	nicht vorgeschrieben bei Nichtwirtschaftlichkeit, sonst nach PublG	Offenlegung gemäß Publizitätsgesetz
Besonderheiten	Nur für Angehörige freier Berufe gemäß Aufzählung im Gesetz möglich.	von außen nicht zu erkennen	Wirtschaftlicher Verein ist selten. Vereinszweck i. d. R. „ideeller“ Art (z. B. Sport).	Jeder legale Zweck durch Stiftungsgeschäft möglich

## 5.1. Anhang: Kleine Übersicht über das deutsche Gesellschaftsrecht

### Kleine Zusammenfassung der wichtigsten Eigenschaften und Rechtsverhältnisse

Seite 3 von 3

Eine wesentlich umfangreichere Übersicht befindet sich auf der BWL CD in „Rechtsformen Skript.pdf“

Kennzeichen	GmbH	AG	KGaA	eG
Vollständiger Name	Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Aktiengesellschaft	Kommanditgesellschaft auf Aktien	eingetragene Genossenschaft
Zweck	jeder erlaubte Zweck	Betrieb eines Handelsgewerbes	Betrieb eines Handelsgewerbes	Erwerb, Wirtschaft, Kultur, Soziales der Mitglieder
Rechtssystematische Einordnung	KG ohne Komplementär(e)	Sonderfall des wirtschaftlichen Vereins	Sonderfall des wirtschaftlichen Vereins	Sonderfall des wirtschaftlichen Vereins
Gesetzliche Regelung	GmbH-Gesetz	§§ 1-277 AktG	§§ 278-290 AktG	Genossenschaftsgesetz
Vertrag/Rechtsgrundlage	Gesellschaftsvertrag	Satzung	Satzung	Satzung
Mindestgründungskapital	Ab 1999: 25.000 € *	Ab 1999: 50.000 €	Ab 1999: 50.000 €	nicht vorgeschrieben
Mindestzahl der Gründer	1	1	Regelfall mindestens 2	3
Formvorschriften	notariell beurkundeter Vertrag	notariell beurkundeter Vertrag	notariell beurkundeter Vertrag	Schriftform des Statuts & Unterschr. aller Gründer
Bezeichnung der Gesellschafter	Gesellschafter	Aktionäre	Kommanditaktionäre & mind. 1 Komplementär	Genossen
Gesellschaftsorgane	Gesellschafterversammlung	Hauptversammlung, Vorstand, Aufsichtsrat	Hauptversammlung, Vorstand, Aufsichtsrat	Generalversammlung, Vorstand, Aufsichtsrat
Geschäftsführung durch	Geschäftsführer	Vorstand	persönlich haftender Gesellschafter	Vorstand aus mindestens 2 Personen
Vertretung durch	Geschäftsführer	Vorstand	persönlich haftender Gesellschafter	Vorstand aus mindestens 2 Personen
Haftung	Beschränkt auf Vermögen (=BilanzΣ), evtl. Nachschußpflicht der Gesellschafter	Beschränkt auf Vermögen (=BilanzΣ), Kommanditaktionäre mittelbar und beschränkt auf Einlage	persönlich haftende(r) Gesellschafter unmittelbar, unbeschränkt und solidarisch	Haftungssumme = Geschäftsguthaben + ausstehende Pflichtanteile
Stimmrechte	nach Kapitalanteilen	nach Anteilen am Grundkapital	nach Anteilen am Grundkapital	nach Köpfen
Rechtspersönlichkeit	Juristische Person	Juristische Person	Juristische Person	Juristische Person
Firma	Seit 1. Juli 1998 jede Art von Firma zulässig, mit Zusatz „GmbH“	Seit 1. Juli 1998 jede Art von Firma zulässig, mit Zusatz „AG“	Seit 1. Juli 1998 jede Art von Firma zulässig, mit Zusatz „KGaA“	Sachfirma mit Zusatz „eG“
Finanzierung	Eigenkapital durch Stammeinlagen, Kreditbasis durch Haftungsbeschränkung eingeengt	Beteiligungsfinanzierung der Aktionäre; Fremdkapital durch Begebung von Anleihen + Kredite	Beteiligungsfinanzierung der Kommanditaktionäre und des Vollhafters, Kredite, evtl. Obligationen	durch Geschäftsanteile der Genossen
Gewinnbeteiligung	gemäß Verhältnis der Geschäftsanteile	Dividendenzahlung gemäß Beschluß der Hauptversammlung	Zunächst 4% an Komplementär, dann 4% an Aktionäre, Rest angemessen	gemäß Geschäftsanteilen, gemäß Beschluß
Besteuerung	GmbH: Körperschaftsteuer und ggfs. Gewerbesteuer, Gesellschafter: Kapitalertragssteuer	AG: Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer, Gesellschafter: Kapitalertragssteuer	KGaA: Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer, Gesellschafter: Kapitalertragssteuer	eG: Körperschaftsteuer, Genossen: Einkommensteuer
Verlustbeteiligung	beschränkte oder unbeschränkte Nachschußpflicht	keine Beteiligung, Ausnahme: bei Insolvenzgefahr evtl. Kapitalherabsetzung	Komplementäre wie bei KG, Aktionäre wie bei AG	Abzug vom Geschäftsguthaben
Publizitätspflicht	Offenlegung (§ 325 HGB)/ Prüfung des Abschl. (§ 316 HGB), 3 Größenklassen.	Wie GmbH, ferner, § 160 AktG; Größenklassen wie GmbH (§ 267 HGB)	wie AG	Veröffentlichung der Statuten (§ 12 GenG), Jahresanschlüsse & Berichte
Besonderheiten	Abtretung von Anteilen nur notariell oder gerichtlich möglich	keine	keine	keine

\* Gründung der GmbH als „Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt)“ auch ohne bestimmtes Eigenkapital möglich. Durch Einbehalt (Thesaurierung) von Gewinnen soll das Mindest-Stammkapital i.H.v. 25.000 Euro schrittweise aufgebaut werden (§ 5a GmbHG in der Neufassung durch das MoMiG).

## 5.2. Anhang: Checkliste zur Abgrenzung zwischen Arbeitnehmern und Selbständigen

Seite 1 von 2

### 1. Beschäftigung von Arbeitnehmern

	ArbN	Selbst.
Beschäftigung von Hilfskräften erlaubt?	nein	ja
Bestimmung eines Vertreters erlaubt?	nein	ja
Haftung für Erfüllungsgehilfen?	nein	ja
Werden Anwesenheitskontrollen durchgeführt?	ja	nein
Werden versicherungspfl. Arbeitnehmer > 400 Euro beschäftigt?	nein	ja
Werden Aufträge von verschiedenen Auftraggebern angenommen?	nein	ja
Wiederholen sich zeitbegrenzte ArbVerh beim selben Auftraggeber?	ja	nein
Kooperation/Konzernverhältnis zwischen den Auftraggebern?	ja	nein

### 2. Entsprechende Tätigkeiten beschäftigter Arbeitnehmer

	ArbN	Selbst.
Gleiche Tätigkeit beim Auftraggeber durch Arbeitnehmer?	ja	nein
Gleiche Tätigkeit branchenüblich durch Arbeitnehmer?	ja	nein

### 3. Merkmale unternehmerischen Handelns

	ArbN	Selbst.
Direktionsrecht des Auftraggebers?	ja	nein
Ort der Arbeitsleistung vorgeschrieben?	ja	nein
Zeit der Arbeitsleistung vorgeschrieben?	ja	nein
Arbeitsbegleitende Verhaltensregeln vorgeschrieben?	ja	nein
Bestimmungen zur Ausübung von Aufsichtsrechten?	ja	nein
Können einzelne Aufträge oder Arbeiten abgelehnt werden?	nein	ja
Ist der Auftraggeber dem Auftragnehmer fachlich überlegen?	ja	nein
Besteht der Auftrag lediglich in einer Zielvorgabe?	nein	ja
Sind Wege zur Zielerreichung im Detail vorgeschrieben?	ja	nein
Auftragnehmer als untergeordneter Repräsentant der Auftraggebers?	ja	nein
Auftreten im Namen und für Rechnung des Auftraggebers?	ja	nein
Verpflichtung zur Übernahme anderer zumutbarer Arbeiten?	ja	nein

	ArbN	Selbst.
Abrechnung zuzüglich Umsatzsteuer?	nein	ja
Lassen andere Vertragsregelungen die Selbständigkeit erkennen?	nein	ja
Wurde (bei gewerblichen Tätigkeiten) ein Gewerbe beantragt?	nein	ja
Trägt der Auftragnehmer das Unternehmensrisiko?	nein	ja
Bezahlung in monatlichen Festbeträgen?	ja	nein
Bezahlung nach geleisteten Stunden oder sonstigen Einheiten?	ja	nein
Bezahlung nach Ergebnis (z.B. Provision)?	nein	ja
Bezahlung nach festen Gebührensätzen?	nein	ja
Freiheit zur Bestimmung von Zahlungskonditionen (z.B. Skonto)?	nein	ja
Abhängigkeit von einer Marktsituation?	nein	ja
Einsatz eigenen Kapitals?	nein	ja
Einsatz eigener Arbeitsmittel (Werkzeuge, Geräte)?	nein	ja
Vollumfängliche/pauschale Kostenerstattung durch Auftraggeber?	ja	nein
Fortsetzung der Vergütung bei Urlaub oder Krankheit?	ja	nein
Wir nur der Erfolg geschuldet (Werkvertrag)?	nein	ja
Schuldet der Auftragnehmer die eigene Arbeitskraft?	ja	nein
Stehen größeren Risiken größere Verdientmöglichk. gegenüber?	nein	ja
Unterliegt das Einkommen des Auftragnehmers Schwankungen?	nein	ja
Wettbewerbsverbot für die Vertragsdauer?	ja	nein
Verbot sonstiger Erwerbstätigkeiten?	ja	nein
Auftretenb nach außen mit eigenen Briefköpfen usw?	nein	ja
Freie Entscheidung über Werbemaßnahmen?	nein	ja
Freie Bestimmung über Mittel zur Zielerreichung?	nein	ja
Einfluß auf Planungen und Höhe der Entlohnung?	nein	ja
Kann der Auftraggeber die Annahme mangelhafter Arbeit ablehnen?	nein	ja
Freie Entscheidung über Warenbezug und Einkauf?	nein	ja
Freie Entscheidung über Personal- und Maschineneinsatz?	nein	ja

## 5.2. Anhang: Checkliste zur Abgrenzung zwischen Arbeitnehmern und Selbständigen

Seite 2 von 2

### 4. Fragen an Handelsvertreter

	ArbN	Selbst.
Uneingeschränkte Weisungsgebundenheit gegenüber Auftraggeber?	ja	nein
Verpflichtung, in kurzen Abständen zu berichten?	ja	nein
Verpflichtung, in den Räumen des Auftraggebers zu arbeiten?	ja	nein
Verpflichtung zur Benutzung bestimmter Hard- und Software?	ja	nein
Kontrolle durch den Auftraggeber (z.B. durch Software)?	ja	nein
Hohes Mindestumsatzoll mit Sanktionen bei Nichterreichung?	ja	nein
Verbot, Untervertreter einzustellen?	ja	nein
Verpflichtung, bestimmte Tourenpläne einzuhalten?	ja	nein
Verpflichtung, bestimmte Adresslisten abzuarbeiten?	ja	nein
Verbot der Kundenwerbung auf eigene Initiative?	nein	ja

Die Einschätzung, ob eine bestimmte Person ein Arbeitnehmer ist, kann im Einzelfall problematisch sein. Nach dem Desaster mit der mißbräutlichen Regelung zur Scheinselbständigkeit in 1999 fehlen wieder eindeutige Kriterien. Die Rechtsprechung hat daher im Laufe der Jahre mehr oder weniger verfestigte Fragekataloge aufgestellt, die dem jeweiligen Arbeit- oder Auftragnehmer zu stellen sind. In jedem Fall entscheidet das Gesamtbild des jeweiligen Rechtsverhältnisses. Wird ein formal Selbständiger als Arbeitnehmer eingestuft, so ist er als Scheinselbständiger zu behandeln.

Die Einschätzung ist auch für GmbH-Gesellschafter und Handelsvertreter interessant, die in früheren Jahren oft zur eigenen Absicherung in die Arbeitnehmereigenschaft (und damit in die Sozialversicherung) fallen wollten; inzwischen hat sich das Bild verkehrt und die meisten Geschäftsführer und Vertreter wollen lieber selbständig sein, um der Zwangsversicherungspflicht zu entgehen. Bei Künstlern besteht durch die Versicherungspflicht der Kreativen in der Künstlersozialkasse insofern ein etwas anderes Bild.

### 5. Spezielle Fragen für Ausübende kreativer/künstlerischer Berufe

	ArbN	Selbst.
Besteht Spiel- oder Auftrittszwang?	ja	nein
Besteht starke Eingliederung in die Organisation des Betriebes?	ja	nein
Nur kurzes Einspringen für anderen Künstler?	nein	ja
Verpflichtung zur Einarbeitung oder zu Proben?	ja	nein
Handelt es sich um eine einmalige Vorstellung?	nein	ja
Überwiegt eigenschöpferische Leistung?	nein	ja
Ist das Engagement auf Dauer angelegt?	ja	nein
Hat die Künstlersozialkasse Versicherungspflicht festgestellt?	nein	ja

### 6. Fragen an GmbH-Gesellschafter

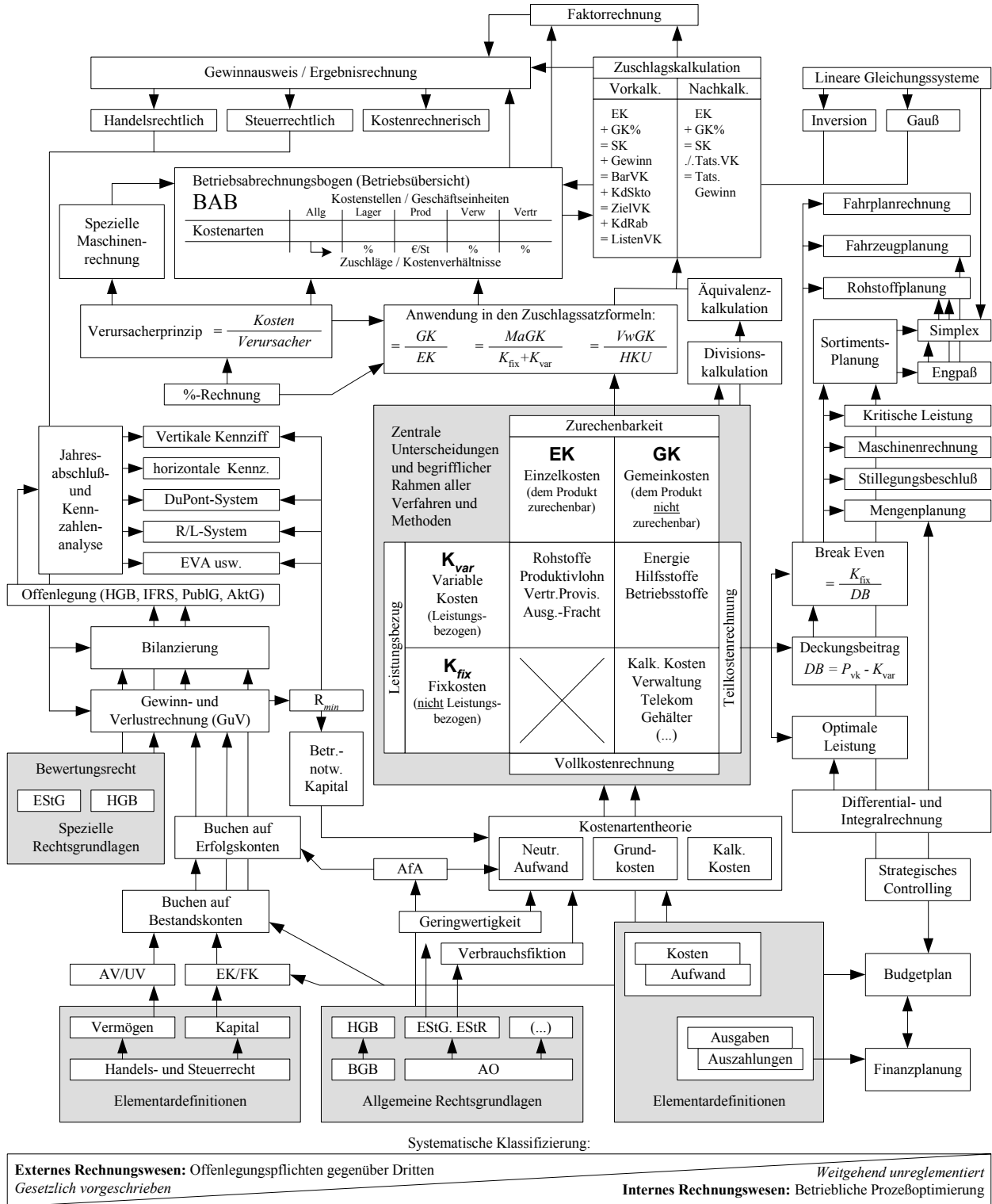
	ArbN	Selbst.
Auftragnehmer = Gesellschafter der Auftraggeber-GmbH?	ja	nein
Auftragnehmer zur Geschäftsführung bestellt (=Eingliederung)?	ja	nein
Beteiligung mehr als 50% (=Beherrschung)?	nein	ja
Sperrminorität aufgrund Gesellschaftsvertrag?	nein	ja
Wurde das Selbstkontrahierungsverbot abbedungen?	nein	ja
Hat der Geschäftsführer als Einziger branchenübliche Kenntnisse?	nein	ja
Hat Auftragnehmer wesentlichen Einfluß auf Willensbildung?	nein	ja
Entscheidungsfreiheit nur durch Gesell.-versammlung beschränkt?	nein	ja
Handelt es sich um eine Familien-GmbH?	nein	ja
Wird Auftragnehmer bei Umwandlung in eK zum Alleininhaber?	nein	ja
Weisungsfreiheit aufgrund des Vertrages?	nein	ja
Stimmt Vertrag mit den gesetzlichen Aufgaben des GF überein?	ja	nein

**Quellen:** Prof. Dr. Peter Knief, „Steuerberater- und Wirtschaftsprüfer-Jahrbuch 2006“, Sparkassenverlag, keine ISBN, <http://www.sparkassenverlag.de>, S. 387 ff. Haufe-Verlag, SteuerOffice“, Oktober 2005.

*Jeweils mit Änderungen und Anpassungen verwendet.*

### 5.3. Anhang: Gesamtübersicht zum Rechnungswesen

Die Übersicht zeigt, wie einzelne Phänomene im Rechnungswesen miteinander zusammenhängen, was sie voraussetzen und wozu sie gut sind. Sie kann als eine Art Lernlandkarte verwendet werden, der grundlegenden Orientierung im Bereich des Rechnungswesens dienen oder auch nur grundlegende Zusammenhänge offenlegen. Grau unterlegte Felder enthalten die wichtigsten Definitionen und Grundlagen. Die Pfeile zeigen die Reihenfolge des Zusammenhanges. Insgesamt ist die Darstellung von unten nach oben zu lesen.



Quelle: zuerst veröffentlicht in Zingel, Harry, „Lehrbuch der Kosten- und Leistungsrechnung“, Heppenheim 2004, ISBN 3-937473-05-X, S. 143.