

Heinrich & Kollegen

STEUERBERATER

Dieter Heinrich & Kollegen, Weltzienstraße 36, D-76135 Karlsruhe

Weltzienstraße 36
D-76135 Karlsruhe

Fon +49 (0)721 83104-0
Fax +49 (0)721 83104-20
kanzlei@stb-heinrich.de
www.stb-heinrich.de

Merkblatt

Existenzgründung

Inhalt

1 Einführung

2 Start in die Selbständigkeit

2.1 Persönliche Voraussetzungen prüfen

2.2 Businessplan erstellen

2.3 Was gehört in einen guten Businessplan?

2.4 Gründer sind oft nur bedingt gesetzlich abgesichert

2.5 Informationsbeschaffung und Unterstützungsangebote

3 Kapitalbeschaffungs- und Fördermöglichkeiten

4 Wahl der Rechtsform

5 Umgang mit dem Fiskus

5.1 Einordnung der Tätigkeit

5.2 Unterschiedliche Steuerbelastung

5.3 Die Regeln bei der Umsatzsteuer

5.4 Die Regeln bei der Gewerbesteuer

5.5 Die Regeln bei der Einkommensteuer

6 Formen der Gewinnermittlung

6.1 Bilanzierung

6.2 Einnahmenüberschussrechnung

7 Typische Gründerfehler vermeiden

1 Einführung

Die Ausgangspunkte und Motivationen für die Gründung eines Unternehmens oder den Beginn einer selbstständigen Tätigkeit sind vielfältig: Der Wunsch nach Unabhängigkeit und Entscheidungsfreiheit, eine gute Geschäftsidee, Arbeitslosigkeit, die Abkehr von der Arbeitnehmereigenschaft oder schlicht die Aussicht, ein höheres Einkommen zu erzielen. Der Erfolg von Existenzgründungen hängt wesentlich davon ab, dass der **Schritt in die Selbständigkeit gut überlegt und sorgfältig geplant** wird. Das beinhaltet fachliches und betriebswirtschaftliches Know-how sowie eine „ausreichende“ finanzielle Grundausstattung. Ebenfalls ist wichtig zu wissen, welche **Fördermaßnahmen** Ihnen als Gründer zur Verfügung stehen. Auch sollten Sie die zentralen **steuerrechtlichen Regelungen** kennen, denn Selbständige müssen gegenüber dem Finanzamt eine Reihe von Pflichten erfüllen, die einem Angestellten unbekannt sind – von der Erstellung der Buchhaltungsunterlagen bis hin zur Abgabe von Umsatzsteuererklärungen.

Nicht zuletzt muss sowohl aus steuerlicher als aus Haftungsperspektive entschieden werden, welche **Unternehmensform** die richtige ist. Dieses Merkblatt informiert über die Eckpunkte einer Existenzgründung, von den Vorbereitungen über Förderprogramme bis hin zu den Steuerregeln. Eine umfassende Beratung, z.B. steuerlicher, rechtlicher und betriebswirtschaftlicher Art, kann damit jedoch nicht vollständig ersetzt werden – wir stehen Ihnen gerne in persönlicher Beratung zur Seite.

2 Start in die Selbständigkeit

Bei der **Neugründung** haben Existenzgründer den Vorteil, dass sie das Geschäft von Anfang an nach den eigenen Vorstellungen planen und gestalten können. Dem gegenüber steht der Nachteil, dass der künftige Erfolg unsicher ist: Berechnungen und Einkommenserwartungen im Vergleich zu Bestandsunternehmen können nur auf Prognosen und weniger auf Erfahrungswerten basieren.

Anders sieht dies bei der **Übernahme oder Beteiligung** an einem bestehenden Geschäft aus: Hier liegen meist aussagekräftige Zahlen aus der Vergangenheit vor. Hinzu kommen häufig ein bestehender Kundstamm, vorhandene Betriebs- und Geschäftseinrichtungen sowie möglicherweise erfahrene Mitarbeiter. Dafür ist der Existenzgründer in seinen Entfaltungsmöglichkeiten stärker eingeschränkt als bei einem Start durch Neugründung.

2.1 Persönliche Voraussetzungen prüfen

Bevor mit den ersten Schritten in die Existenzgründung begonnen wird, sollte sich jedoch jeder potentielle Gründer selbst fragen, ob er die **notwendigen persönlichen Voraussetzungen** mitbringt. Denn Selbständig-

keit setzt unter anderem voraus, dass man sich um viele Dinge kümmern muss, von denen man im Angestelltenverhältnis nicht betroffen war. In letzter Konsequenz bedeutet das, dass man in der Regel deutlich weniger (Frei-)Zeit hat als bisher und dass man im Vergleich zu einem nichtselbständigen Anstellungsverhältnis höhere Risiken eingeht. Im Fall eines Scheiterns kann unter Umständen die soziale Absicherung fehlen. Wenn der Rückhalt aus dem eigenen familiären Umfeld fehlt, insbesondere wenn der Ehepartner nicht uneingeschränkt hinter dem Vorhaben steht, sollten Sie von Ihrem Schritt in die Selbständigkeit erst einmal Abstand nehmen. Daneben sollte jeder Gründer unter anderem die folgenden Fragen beantworten.

Wichtig: Beantworten Sie mehr als eine der folgenden Fragen mit „Nein“, sollten Sie im Zweifel von der Selbständigkeit Abstand nehmen oder das Vorhaben auf einen günstigeren Zeitpunkt verschieben:

1. Ist Ihnen klar, dass Sie meist **deutlich mehr Zeit investieren** müssen, als das im Angestelltenverhältnis der Fall ist; oft auch an Wochenenden (Faustregel: + 20 % – 40 %)?
2. Ist Ihnen klar, dass Sie sich zumindest in der Startphase um **viele Dinge selbst kümmern** müssen, damit das Projekt klappt (z.B. Administration, Akquise, Steuern)?
3. Können Sie **private Dinge zurückstellen**, sich z.B. seltener mit Freunden treffen oder ausgehen?
4. Ist bei Ihnen die Bereitschaft vorhanden, bei **Hobbies und eventuellen Ehrenämtern kürzer zu treten**?
5. Ist Ihnen klar, dass Sie hohe **finanzielle Risiken** eingehen und es bei einem Scheitern gegebenenfalls auch um die Existenz gehen kann?
6. Ist Ihnen klar, dass Sie in den **ersten 12–24 Monaten den Lebensunterhalt oft nicht decken können** und Sie über entsprechende Rücklagen verfügen sollten?
7. Können sie gegebenenfalls auch eine **längere Startphase** als gedacht **finanziell „puffern“**, z.B. wenn mehr Auflagen als gedacht erfüllt werden müssen oder wenn es mit der Akquise mal nicht so gut klappt?
8. Ist Ihnen klar, dass es auch schlechte Zeiten geben kann und Sie für solche Phasen auch **finanziell vorbeugen** müssen?
9. Verfügen Sie über die **notwendigen fachlichen und persönlichen Qualifikationen** in Ihrem Feld? Sind Sie bereit und haben Sie die monetären Möglichkeiten, sich zu bestimmten Themen **externe Hilfe** zu holen (z.B. Steuer-, Rechts-, Unternehmensberater)?
10. Ist bei Ihnen die Bereitschaft und der Wille vorhanden, sich **selbst immer wieder zu vermarkten**,

Kunden und Geschäftspartner anzusprechen und sich nicht durch Rückschläge und Zurückweisungen aus dem Konzept bringen zu lassen?

2.2 Businessplan erstellen

Jeder Gründer sollte, um die Erfolgsaussichten zu optimieren und die Risiken zu begrenzen, im Vorfeld einen Businessplan erstellen. Mit einem Businessplan wird das gesamte Vorhaben umfassend beschrieben, z.B. die Produkt- oder Dienstleistungsidee, der Markt und die Kunden, das Differenzierungsmerkmal zum Wettbewerb. In einen Businessplan gehören natürlich auch alle finanziellen Punkte, wie z.B. eine Umsatz-, Kosten-, Gewinn- und Liquiditätsplanung für meist drei bis vier Jahre sowie Kalkulationen für die geplanten Produkte und Dienstleistungen. Abgeschlossen wird ein Businessplan in der Regel mit einer Risikobetrachtung, die Dritten und einem selbst noch einmal die spezifischen Risiken sowie mögliche Lösungsmöglichkeiten vor Augen führt. Ein **Businessplan ist das Rückgrat für alle weiteren Planungen** und die Umsetzung eines Gründungsvorhabens.

Hinweis

Ein Businessplan ist zwingend, wenn sich Gründer Geld von Dritten leihen möchten. Selbst wenn kein Kapital von außen benötigt wird, sollte man einen Businessplan erstellen. Dieser zwingt Sie dazu, sich selbst noch einmal kritisch mit allen Aspekten der Gründung zu befassen. Mögliche „Knackpunkte“, Lücken und Schwächen, aber auch Stärken und Potentiale werden so schon auf dem Papier aufgedeckt. Damit können Sie frühzeitig reagieren, ohne „echte“ Risiken eingehen zu müssen. Startet man mit seinem Vorhaben, ohne es gut durchdacht zu haben, ist das Risiko des Scheiterns relativ groß und man verliert unter Umständen viel Geld.

2.3 Was gehört in einen guten Businessplan?

Ein guter Business- oder Geschäftsplan sollte mindestens die folgenden Kapitel umfassen und die aufgezeigten Fragen und Punkte beantworten:

Zusammenfassung/Management-Summary

Beschreibung der zentralen Größen des Vorhabens, die im weiteren Verlauf des Plans behandelt werden. Die Zusammenfassung ist quasi der Einstieg für interessierte Dritte in die Planung, soll Interesse und die Bereitschaft wecken, sich (mit Geld) zu engagieren. Die Zusammenfassung sollte ein bis zwei Seiten lang sein.

Vorhabenbeschreibung

1. Geschäftsidee/Produktbeschreibung

Welche Produkte/Leistungen werden angeboten? Was ist das Neue? Warum genau wollen Sie das Produkt anbieten? Welche Marktlücke wird bedient? Was ist der

Mehrwert? Welche Rechtsform wird gewählt und warum? Wo soll wann mit wie vielen Personen gestartet werden?

2. Fachliche und persönliche Voraussetzungen

Was sind die Gründe für die Selbständigkeit? Erfüllen Sie alle wichtigen Voraussetzungen? Welche Qualifikationen sind notwendig/vorhanden? Wo gibt es Lücken? Wie können sie geschlossen werden? Gibt es Unterstützung durch Familie und Freunde? Welche finanziellen Reserven sind vorhanden, um die Startphase zu überbrücken?

3. Adressierte Märkte und Kunden

Wer genau sind die Kunden, z.B. Privat- oder Geschäftskunden, Männer, Frauen, Kinder, spezifische Branchen? Dies ist einer der wichtigsten Punkte des Businessplans, da mit der Ansprache der richtigen Kunden der Erfolg steht oder fällt.

4. Wichtige Wettbewerber

Welche Wettbewerber gibt es bereits? Was bieten diese zu welchen Preisen an? Wo gibt es Unterschiede zum eigenen Angebot? Warum soll der Kunde bei Ihnen kaufen und nicht beim Wettbewerb?

5. Marketing- und Vertriebskonzept

Wie sollen die Kunden angesprochen werden und über welche Kommunikationskanäle (z.B. Internet, Soziale Medien, Messen)? Welche Vertriebskanäle sollen genutzt werden (z.B. feste Verkaufstandorte, Online-Shop)?

6. Zukunftschancen und langfristiges Potential

Wie sehen die langfristigen Wachstumschancen aus? Wie sollen diese erschlossen werden?

Finanzplanung

1. Privatentnahmen bzw. benötigter Geldbedarf

Welche privaten Ausgaben fallen monatlich an? Welche Einnahmen (auch des Ehepartners) sind vorhanden? Welche finanziellen Reserven gibt es?

2. Kapitalbedarfs- und Finanzplanung

Wie viel Geld wird wofür benötigt (z.B. Investitionen, Tilgungen, Zinsen, Gründung, Entnahmen)? Woher kommen die notwendigen Mittel (z.B. eigenes Geld, Kredite, Fördermittel)? Bei Übernahme bestehender Geschäfte: Gibt es Verluste, die nicht aus den Umsätzen gedeckt werden können??

3. Umsatz-, Kosten-, Gewinn-, Liquiditätsplanung und Erfolgsberechnung

Welche Umsätze fallen voraussichtlich an? Wie werden die Preise kalkuliert? Welche Kosten entstehen? Welche weiteren Zahlungspositionen gibt es, z.B. Steuern, Investitionen, Tilgungen (Positionen können zum Teil aus der Kapitalbedarfsplanung übernommen werden)?

Mit welchen Produkten, Leistungen und Kunden wird Geld verdient, mit welchen eher nicht?

Risikobetrachtung

1. Besondere Chancen und Risiken

Gibt es Besonderheiten in dem Bereich/der Branche des geplanten Unternehmens (z.B. Wachstumsmarkt, attraktive Nische, wenig Wettbewerber, dynamische Märkte, Personalmangel)? Wie soll auf Chancen und Risiken reagiert werden?

2. Besondere Stärken und Schwächen

Gibt es besondere Eigenschaften der Gründer oder Mitarbeiter, die sich auf das geplante Unternehmen auswirken (z.B. Qualifikation, Motivation, Abläufe)? Wie soll auf Stärken und Schwächen reagiert werden?

Sonstige Angaben (nur soweit sinnvoll/erforderlich)

1. Angaben zu speziellen Quellen, z.B. Agenturen, Studien, Geschäftspartnern
2. Angaben zu Verträgen, Rechten, Patenten, Eigentumsverhältnissen bei mehreren Gründern
3. Details zur Konkretisierung von Punkten im Plan, z.B. Umsätzen, Kosten, Kalkulationen, Investitionsrechnungen
4. Gegebenenfalls ein Glossar, wenn man z.B. in einer Branche aktiv ist oder wird, die Kapitalgebern oder anderen Dritten wenig vertraut ist

Anhänge

(Unter anderem weitere Detaillierungen, soweit nicht unter den sonstigen Angaben aufgeführt, z.B. Zeichnungen und Muster)

Hinweis

Erst nach vollständiger Erstellung des Geschäftsplans kann **belastbar kalkuliert** werden, ob bzw. ab wann der erwartete Gewinn aus der geplanten neuen Existenz den berechneten Bedarf auf Dauer decken kann.

2.4 Gründer sind oft nur bedingt gesetzlich abgesichert

Mit Blick auf die soziale Absicherung sollten Sie bedenken, dass Unternehmer und Freiberufler meist nicht verpflichtet sind, in die gesetzlichen Sozialversicherungen einzuzahlen – und damit auch keine Leistungen erhalten. Sie müssen daher über den **Abschluss zusätzlicher Policen** nachdenken.

Das beginnt mit der Krankenkasse. Wer Arbeitnehmer war, kann die gesetzlichen Kassen weiter nutzen. Dies ist im Vergleich zu privaten Krankenversicherungen günstiger, wenn eine Familie mitversichert werden soll oder der Gründer älter ist. Wenn ein Gründer jedoch jung und alleinstehend ist, dann ist in der Regel die private Krankenversicherung die günstigere Variante.

Darüber hinaus ist die **Altersvorsorge** unverzichtbar, wenn Sie sich selbständig machen. In Betracht kommen beispielsweise eine Kapitallebensversicherung, ähnliche Sparformen wie die Riester- oder Rürup-Rente sowie die freiwillige gesetzliche Rentenversicherung. Bei manchen Berufsgruppen besteht auch in der Selbständigkeit die Versicherungspflicht in der Rentenversicherung, z.B. bei Handwerkern, Journalisten oder Künstlern.

Auch über diese Absicherungen sollten Sie nachdenken und bereits im Vorfeld planen:

- Pflegeversicherung, meist in Kombination mit der Krankenversicherung
- Unfall- und Berufsunfähigkeitsversicherung
- Berufs- und Berufshaftpflichtversicherung gegen betriebliche Schadensfälle
- Produkthaftpflichtversicherung
- Sachversicherungen gegen Feuer, Einbruch, Betriebsunterbrechung
- Umwelthaftpflichtversicherung
- Elektronikversicherung gegen finanzielle Risiken durch den Ausfall von EDV-Anlagen, Missbrauch, Viren sowie den Verlust von gespeicherten Daten
- freiwillige Arbeitslosenversicherung

Hinweis

Das Thema Absicherung ist komplex, daher sollten Sie sich in jedem Fall **rechtzeitig umfassend fachlich beraten** lassen, z.B. von einem Versicherungsmakler oder einem (kostenpflichtigen) Versicherungsberater. Das ist am Anfang sicher etwas teurer, spart aber langfristig in der Regel viel Geld.

2.5 Informationsbeschaffung und Unterstützungsangebote

Gründer stehen häufig vor dem Problem, dass sie am Anfang nicht genau wissen, wo sie sich zu allen benötigten Themen Informationen beschaffen können. Dabei gibt es eine schier unendliche Anzahl von Quellen, die genutzt werden können. Unter anderen kommen die folgenden Quellen und Unterstützungsangebote in Betracht, wobei einige Quellen auch in mehreren Themengebieten Hilfestellungen anbieten – auch wenn diese einem Hauptbereich zugeordnet sind.

Vorab-/Startinformationen/allgemeine Quellen

- Industrie- und Handelskammer (IHK)
- Handwerkskammer (HWK)
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
- Gründungsinitiativen von Kommunen und Bundesländern
- Fach- und Branchenverbände, Vereine, Genossenschaften, Gewerkschaften

- Wirtschaftsförderungen
- Beratungsstellen für Existenzgründer
- Agentur für Arbeit
- Freunde/Verwandte/Bekannte/Arbeitgeber
- Messen, Kongresse, Ausstellungen
- Fachliteratur

Businessplan

- Unternehmens-/Steuerberater
- Branchenverbände
- Business-Angel (bei größeren Vorhaben; weitere Informationen finden Sie unter www.fuer-gruender.de in der Rubrik *Kapital* → *Eigenkapital* → *Business Angels* → *BAND*)

Soziale Absicherung

- Krankenkassen (gesetzlich/privat)
- Agentur für Arbeit
- Rentenversicherungen Bund und Länder
- Versicherungsmakler (www.vdvm.de) und -berater (www.bvvb.de)

Kapitalbeschaffung/Fördergelder

- Banken und Sparkassen
- Das Bundeswirtschaftsministerium bietet unter www.foerderdatenbank.de eine recherchierbare Übersicht über Fördermöglichkeiten in Deutschland und der EU
- Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW-Bank) bietet auf ihrer Internetpräsenz zahlreiche Informationen (www.kfw.de, Rubrik *Unternehmen* → *Gründen & Nachfolgen*)
- Agentur für Arbeit (Gründungszuschuss)
- Bürgschaftsbanken
- Der Verein „Deutsches Mikrofinanz Institut“ (DMI) als Dachorganisation von Mikrofinanzierungsanbietern im gesamtdeutschen Raum bietet auf seiner Internetpräsenz www.mikrofinanz.net neben zahlreichen Informationen über die Möglichkeiten von Mikrokrediten Kontaktdaten zu regionalen Anbietern
- Rechtsform/Steuern/Abgaben
- Steuer-/Unternehmensberater
- Anwälte

Hinweis

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat unter www.existenzgruender.de ein **Existenzgründungsportal** ins Leben gerufen. Es soll als **bundesweite zentrale Anlaufstelle** für Gründer sowie junge Unternehmen fungieren. Sie finden dort unter anderem:

- Textbeiträge und interaktive Checklisten,
- ein Expertenforum und eine Mediathek,

- eine Gründungswerkstatt mit vielseitigen Lernprogrammen und Softwareangeboten,
- eine Adressen- sowie Seminardatenbank,
- fremdsprachige Informationen für Gründer mit Migrationshintergrund und
- einen Fahrplan in die Selbständigkeit.

3 Kapitalbeschaffungs- und Fördermöglichkeiten

Einer der wichtigsten Punkte für Gründer nach der Erstellung des Businessplans ist die **Kapitalbeschaffung**. In der Regel reichen die eigenen Mittel oder die Unterstützung aus dem privaten Umfeld nicht aus, um eine Gründung umzusetzen. Dabei ist häufig das Problem, dass es eine schier **unüberschaubare Fülle von Fördermöglichkeiten** gibt und selbst Fachleute Probleme haben, den Überblick zu behalten. Im Folgenden werden daher lediglich die wichtigsten Fördermöglichkeiten in Grundzügen vorgestellt.

Hinweis

Bei vielen Programmen, etwa der KfW, gilt das Hausbankprinzip. Das bedeutet, dass Kreditanträge bei der Bank oder Sparkasse gestellt werden müssen, die es bei positiver Beurteilung an die Förderbank weiterleitet. Um in den Genuss der Fördergelder zu gelangen, ist es meist notwendig, den **Antrag auf Förderung vor Beginn des Vorhabens** zu stellen. Ansonsten wird der Antrag in der Regel abgelehnt.

Gründungszuschuss

Wer aus der **Arbeitslosigkeit** gründen möchte, um sich hauptberuflich selbständig zu machen, kann bei der Agentur für Arbeit einen Antrag auf Gründungszuschuss stellen. Der Zuschuss muss **nicht zurückgezahlt** werden und kann unter folgenden Voraussetzungen gewährt werden (ein Rechtsanspruch besteht nicht):

- Der Antragsteller hat einen Anspruch von mindestens 150 Tagen auf Arbeitslosengeld I.

Hinweis

Vor der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit muss der Antragsteller Arbeitslosengeld bezogen haben oder in einer Arbeitsbeschaffungsmaßnahme gewesen sein. Bei einem direkten Übergang von einer nicht selbständigen in eine selbständige Tätigkeit wird der Gründungszuschuss nicht gewährt.

- Der Antragsteller weist die zur Ausübung der Selbständigkeit notwendigen Fähigkeiten nach.
- Der Antragsteller legt eine Tragfähigkeitsbescheinigung des Gründungsvorhabens vor. Es ist ein Bescheid einer fachkundigen Stelle erforderlich, z.B. Berater, Bank oder Kammer.

Der Gründungszuschuss wird in zwei Phasen gezahlt: in den **ersten sechs Monaten als Zuschuss**, der sich an der Höhe des zuletzt erhaltenen Arbeitslosengeldes ausrichtet, plus 300 € monatlich zur sozialen Absicherung. Nach Ablauf der ersten sechs Monate können für **weitere neun Monate je 300 €** gezahlt werden, wenn eine intensive Geschäftstätigkeit und hauptberufliche Selbständigkeit nachgewiesen werden kann. Mehr Informationen finden Sie beispielsweise unter www.existenzgruender.de, Rubrik: *Weg in die Selbständigkeit → Entscheidung → GründerInnen und Branchen → Gründung aus der Arbeitslosigkeit → Gründungszuschuss für ALG-I-Empfänger*.

ERP-Gründerkredit – StartGeld

Der ERP-Gründerkredit – StartGeld wird von der KfW-Bank Gründern, Freiberuflern und kleinen Unternehmen angeboten, die seit der Gründung nicht mehr als fünf Jahre am Markt tätig sind. Das Geld kann für Investitionen und Betriebsmittel genutzt werden, etwa für den Kauf von Gebäuden, Grundstücken, Maschinen, Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung. Der Kredit höchstbetrag beläuft sich auf **maximal 100.000 €** wobei der **Betriebsmittelanteil maximal 30.000 €** betragen darf. Gründer müssen kein Eigenkapital einbringen. Gründen mehrere Personen im Team, kann jeder Gründer für das gleiche Vorhaben das StartGeld beantragen. Gefördert werden auch Nebenerwerbsgründungen, wenn diese mittelfristig zum Haupterwerb führen sollen. Weitere Informationen finden Sie auf der Internetpräsenz der KfW-Bank (www.kfw.de) am einfachsten, wenn Sie mittels der Seitensuche die KfW-Programmnummer „067“ suchen.

ERP-Gründerkredit – Universell

Mit dem Kredit werden Freiberufler, kleine und mittelgroße Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitern, 50 Mio. € Jahresumsatz und 43 Mio. € Bilanzsumme gefördert, die höchstens seit fünf Jahren am Markt aktiv sind. Außerdem werden bei Auslandsaktivitäten die auf den deutschen Investor entfallenden Kosten gefördert. Der Kredithöchstbetrag beläuft sich auf bis zu **25 Mio. €** je Vorhaben. Die KfW-Programmnummern sind 073 bis 076.

ERP-Startfonds

Mit dem ERP-Startfonds werden kleine Technologieunternehmen gefördert, die maximal seit zehn Jahren am Markt aktiv sind, weniger als 50 Mitarbeiter beschäftigen und deren Jahresumsatz oder die Jahresbilanzsumme maximal 10 Mio. € beträgt. Gefördert wird unter anderem die Entwicklung neuer oder wesentlich verbesserter Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen bis **5 Mio. €** pro Unternehmen. Die KfW-Programmnummer ist 136.

Hinweis

Die aktuellen Zinskonditionen aller KfW-Programme finden Sie auf www.kfw.de in der Fußzeile unter *KfW Services* → *Aktuelle Zinskonditionen*.

Mikrokreditfonds

Häufig benötigen Gründer für den Start nur relativ wenig Geld, oft sind bereit wenige tausend Euro ausreichend. Bei **Banken und Sparkassen erhalten Gründer jedoch häufig keine Kredite**, weil die Institute in diesen kleinen Dimensionen damit zu wenig verdienen. Hilfe können Gründer beim Mikrokreditfonds Deutschland finden. Es können **Kredite bis 20.000 €** aufgenommen werden, wobei der Höchstbetrag beim **Erstkredit sich auf 10.000 €** beläuft. Wird der Kredit störungsfrei getilgt, kann nach sechs Monaten eine Aufstockung bzw. ein zweiter Antrag erfolgen. Die **Zinsen sind allerdings relativ hoch** (aktuell rund 10 %). Hinzu kommt noch eine Bearbeitungsgebühr von 100 €. Die Kredite haben Laufzeiten von bis zu vier Jahren. In den meisten Fällen müssen für eine Bewilligung Referenzen bzw. Bürgschaften hinterlegt werden. Wer einen Kredit aus dem Mikrokreditfonds Deutschland erhalten möchte, muss sich dafür an eines der Mikrofinanzinstitute wenden. Dabei handelt es sich um Partnerorganisationen des Fonds, z.B. Gründungszentren oder Unternehmensberatungen mit einer Spezialisierung auf Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Alle Mikrofinanzinstitute werden zuvor vom Deutschen Mikrofinanz Institut (DMI) geprüft und akkreditiert.

Hinweis

Viele dieser Mikrofinanzinstitute haben sich auf **bestimmte Zielgruppen** wie beispielsweise Gründerinnen, junge Unternehmen usw. spezialisiert. Interessenten sollten daher zunächst prüfen, ob sich ein Mikrofinanzinstitut in ihrer Nähe befindet und welche Zielgruppe es anspricht.

Mikrofinanzinstitute stellen dem Gründer in der Regel einen Berater zur Seite, der den Stand der Gründungsvorbereitungen prüft und bei Bedarf mit dem Gründer den Businessplan und gegebenenfalls weitere Unterlagen vervollständigt.

Beratungskostenzuschüsse und ausgewählte weitere Kapitalquellen

Gründer, die sich von Dritten (z.B. Unternehmensberatungen) unterstützen lassen wollen, müssen unter Umständen nicht alle dadurch entstehenden Kosten selbst tragen, sondern können sogenannte **Beratungskostenzuschüsse** beantragen. Dabei übernehmen die Anbieter, z.B. die Bundesanstalt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), einen Teil der Kosten, wobei die Zuschüsse nicht zurückgezahlt werden müssen. Allerdings besteht kein Rechtsanspruch auf die Zahlung der Fördergelder. Die Zuschüsse können durchaus einige tausend Euro betragen. Es müssen aber **häufig zahl-**

reiche Anforderungen erfüllt werden, z.B. müssen die Beratungen bei den Anbietern eingeholt werden oder bereits im Vorfeld das Vorhaben beschrieben (Businessplan) und Erwartungen geklärt werden.

- Für Gründer bieten unter anderem die Finanz- und Wirtschaftsministerien der Länder viele Förderungen von Existenzgründungsberatungen an. Mehr Informationen finden Sie auf der Website www.existenzgruender.de unter der Rubrik *Service* → *Beratung und Adressen* → *Vor der Gründung: Förderung von Existenzgründungsberatungen*.
- Das BAFA fördert Beratungen mit 50 % und einer Höchstgrenze von 1.500 € in den alten Bundesländern; in den neuen Bundesländern mit 75 % bis ebenfalls maximal 1.500 €. Mehr Informationen finden Sie auf der Website des BAFA (www.beratungsfoerderung.info) unter der Rubrik *Beratungsförderung*.

Außerdem lohnt sich häufig noch ein Blick auf die folgenden Unterstützungsmöglichkeiten:

- Über den Europäischen Sozialfonds kann die selbständige Tätigkeit im ersten Jahr nach der Gründung durch ein Coaching begleitet werden, um Sie bei der Bewältigung und Lösung von Problemen in der Anfangsphase der selbständigen Tätigkeit zu unterstützen (www.esf.de, Rubrik *Förderperiode 2014 bis 2020* → *ESF-Programme* → *Gründercoaching Deutschland*).
- Der High-Tech-Gründerfonds investiert Beteiligungskapital in junge Technologieunternehmen, deren Kern ein Forschungs- und Entwicklungsvorhaben ist (high-tech-gruenderfonds.de).
- Das EXIST-Gründerstipendium unterstützt Gründer aus Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen, die ihre Gründungsidee in einen Businessplan umsetzen möchten. Dabei muss es sich um ein innovatives und technologieorientiertes Gründungsvorhaben im produzierenden Gewerbe oder innovative wissensbasierte Dienstleistungen handeln. Gefördert werden Wissenschaftler, Hochschulabsolventen und ehemalige wissenschaftliche Mitarbeiter, Studierende sowie Gründerteams von bis zu drei Personen. Die Förderung besteht aus einem Stipendium plus Kinderzuschlag sowie der Erstattung von Sachausgaben oder Coachingkosten. Der Antrag wird über die staatliche Hochschule oder außeruniversitäre Forschungseinrichtungen gestellt (www.exist.de, Rubrik *Programm* → *EXIST-Gründerstipendium*).
- Meister-BAföG unterstützt die Erweiterung und den Ausbau beruflicher Qualifizierung. Teilnehmer an Lehrgängen erhalten je nach Familienverhältnissen bis zu 1.332 € an Zuschüssen bzw. Darlehen. Besondere Unterstützung erhalten Fortbildungswillige mit Kindern. Zum 01.08.2016 werden weitere Ver-

besserungen umgesetzt, etwa die Anhebung des Unterhaltsbetrags (www.meister-bafog.info).

- Angestellte und Selbständige werden in ihrer beruflichen Weiterbildung in Form eines Prämiengutscheins gefördert. Damit können sie einmal im Jahr einen Kurs oder eine Prüfung der beruflichen Weiterbildung zur Hälfte bezahlen – bis zu einem Betrag von 500 €. Angestellte und Selbständige in Deutschland, die älter als 25 Jahre sind, können einmal im Jahr von der Bildungsprämie profitieren, wenn das zu versteuernde Jahreseinkommen nicht über 20.000 € bzw. 40.000 € für gemeinsam veranlagte Ehepaare liegt (www.bildungspraemie.de).
- Das neu aufgelegte Programm „Förderung unternehmerischen Know-hows“ fasst die bisherigen Programme „Förderung unternehmerischen Know-hows durch Unternehmensberatung“, „Gründercoaching Deutschland“, „Turn-Around-Beratung“ und „Runder Tisch“ zusammen. Das Programm wird durch das BAFA umgesetzt. Es richtet sich an Unternehmen, die bereits gegründet sind. Beratungen vor einer Gründung können nicht mit diesem Programm bezuschusst werden (www.bafa.de, Rubrik *Wirtschaftsförderung* → *Förderung unternehmerischen Know-hows*).

4 Wahl der Rechtsform

Die Wahl der geeigneten Rechtsform ist ein wichtiger Punkt für den Schritt in die Selbständigkeit. Dabei stehen Gründern mehrere Möglichkeiten offen, wobei es keine optimale Rechtsform für alle Fälle gibt. Für den Existenzgründer kommen im Wesentlichen in Betracht:

- Einzelunternehmen
- Personengesellschaften als GbR, OHG oder KG
- GmbH oder GmbH & Co. KG
- Unternehmergeellschaft (haftungsbeschränkt), sogenannte Mini-GmbH
- Limited nach britischem Recht (aufgrund des hohen Verwaltungsaufwands – trotz den sehr liberalen Regelungen für die Gründung – nur in Einzelfällen empfehlenswert)
- Partnerschaft für freiberuflich Tätige

Bei der Wahl der Rechtsform eines Unternehmens sind eine Reihe von Aspekten zu beachten:

- Handelsregister, Gesellschaftsvertrag
- Einlage, Mindesteinzahlung
- Beteiligung am Gewinn oder Verlust
- Haftung in vollem Umfang oder begrenzt
- Kapitalbeschaffung
- Auswirkungen auf die Steuerbelastung

Einzelunternehmen

Das Einzelunternehmen ist die **einfachste Rechtsform** und wird durch die Aufnahme der Geschäftstätigkeit gegründet. Gesellschaftsverträge sind nicht notwendig. Die Entscheidungsfindung liegt beim Einzelunternehmer selbst, er ist nicht weisungsgebunden. Für Schulden gegenüber Lieferanten, Banken oder dem Finanzamt **haftet der Einzelunternehmer auch mit seinem Privatvermögen**.

Der Gewinn ist in der Einkommensteuererklärung zusammen mit den übrigen Einkünften zu versteuern und wird in Form einer Einnahmenüberschussrechnung (EÜR) oder einer Bilanz ermittelt. Ob eine Bilanz erstellt werden muss, richtet sich nach bestimmten Größenklassen. Einzelkaufleute werden von der handelsrechtlichen Buchführungs- und Bilanzierungspflicht befreit, wenn sie an zwei aufeinanderfolgenden Bilanzstichtagen höchstens 600.000 € Umsatz pro Jahr und nicht mehr als 60.000 € Jahresüberschuss erzielen. Dann genügt eine EÜR, in der die laufenden Einnahmen und Ausgaben entsprechend ihrem Zufluss bzw. Abfluss erfasst werden. Es muss die Anlage EÜR ausgefüllt werden. Freiberufler sind nicht verpflichtet, eine Bilanz zu erstellen.

Personengesellschaft

Eine Personengesellschaft beginnt mit der Aufnahme der Geschäftstätigkeit, benötigt aber **mindestens zwei Personen**, die sich zusammenschließen. Sie erstellt keine Einkommensteuererklärung, sondern eine Erklärung zur einheitlichen und gesonderten Feststellung der Einkünfte. Der Gewinn wird dabei anteilig auf die Gesellschafter verteilt; er ist dann von jedem Gesellschafter in seiner Einkommensteuererklärung zu versteuern. Die Gesellschaft ist selbst gewerbsteuerpflichtig und Schuldner der Umsatzsteuer. Gesellschafter **haften mit dem Privatvermögen**.

Hinweis

Eine besondere Unterform ist die Kommanditgesellschaft (KG). Hier **haften nur bestimmte Gesellschafter mit ihrem Privatvermögen**, nämlich die Komplementäre. Die übrigen Gesellschafter – Kommanditisten – stehen nur mit der von ihnen zu leistenden Einlage für Schulden der Gesellschaft ein.

GmbH

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) gehört zu den Kapitalgesellschaften und ist eine rechtlich selbständige Person. Hier ist die **Haftung der einzelnen Gesellschafter grundsätzlich auf das Firmenvermögen beschränkt**, das Risiko einer privaten Inanspruchnahme entfällt. Für die Gründung einer GmbH reicht ein Gesellschafter aus. Daher ist diese Gesellschaftsform auch für Existenzgründer interessant. Für die GmbH ist eine **Mindesteinlage von 25.000 €** erforder-

lich, die für die Eintragung ins Handelsregister zu mindestens 50 % erbracht sein muss. Neben den einmaligen Aufwendungen im Zusammenhang mit der Gründung kommt es bei größeren GmbHs zu laufenden Aufwendungen. Das betrifft unter anderem die Erstellung des Jahresabschlusses und die Veröffentlichung im elektronischen Handelsregister.

Hinweis

Möglich ist auch die Gründung einer Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt) (sogenannte Mini-GmbH) mit 1 € Stammkapital. Für unkomplizierte Standardgründungen gibt es ein Musterprotokoll für eine Bargründung mit höchstens drei Gesellschaftern. Diese Gesellschaftsform soll Gründern bei geringem Kapitalbedarf den **späteren Einstieg in eine GmbH erleichtern**. Ein möglicher Nachteil dieser Rechtsform ist, dass es unter Umständen schwieriger ist, Geschäftspartner zu finden, da Unternehmergesellschaften wegen der zumindest anfangs fehlenden Einlagen immer noch ein relativ **schlechtes Ansehen** haben. Das kann dazu führen, dass Partner Sicherheiten oder Vorleistungen verlangen.

Der Gewinn einer GmbH wird mittels Bilanz errechnet. Anders als die Personengesellschaft **unterliegt die GmbH der Körperschaftsteuer**. Die Steuerpflicht der Gesellschafter wird nur berührt, wenn die GmbH Gewinne ausschüttet. Dann unterliegen diese in voller Höhe als Kapitaleinnahmen der Abgeltungsteuer. Allerdings kann der Gesellschafter auf Antrag seine individuelle Progression zugrunde legen.

Die GmbH ist für Gründer eigentlich weniger zu empfehlen, denn Verluste – in der Anfangsphase eher die Regel – können nicht sofort mit anderen Einkünften verrechnet werden. Sie sind quasi eingefroren und können erst geltend gemacht werden, wenn die GmbH im Folgejahr Gewinne erwirtschaftet. Ganz ungünstig wird es für Jungunternehmer, wenn ihre GmbH in den ersten Jahren Verluste einfährt und für das eigene Geschäftsführergehalt auch noch Lohnsteuer bezahlt werden muss.

Hinweis

Neben den genannten Gesellschaftsformen existieren noch andere Formen wie etwa AG, Limited, GmbH & Co. KG oder stille Gesellschaft. Auch bei der Wahl der Rechtsform stehen wir Ihnen gerne beratend zur Seite.

5 Umgang mit dem Fiskus

Bevor Existenzgründer mit ihrem Vorhaben an den Start gehen, müssen sie Kontakt zu einer Reihe von Behörden aufnehmen. Dazu gehört auch das Finanzamt. **Unternehmer** erhalten nach der Gewerbeanmeldung vom Finanzamt **automatisch** einen „Fragebogen zur steuerlichen Erfassung“. **Freiberufler** müssen dagegen **selbst Kontakt mit dem Finanzamt aufnehmen** und sich den Fragebogen zusenden lassen, in

dem Gründer Angaben zu ihren künftigen Umsätzen und Gewinnen machen müssen. Diese Informationen sind für die steuerliche Einordnung der Tätigkeit wichtig.

Hinweis

Um größere Steuernachzahlungen im Folgejahr – möglicherweise sogar mit teuren Nachzahlungszinsen – zu vermeiden, sollten die voraussichtlichen Umsätze und Gewinne möglichst realistisch kalkuliert werden.

Sofern es einen Gründungszuschuss (siehe Punkt 3) gibt, muss dem Finanzamt zusammen mit dem Fragebogen der Geschäftsplan vorgelegt werden. Nach der Bearbeitung teilt das Finanzamt dem Gründer eine Steuernummer zu. Anhand der Angaben zum voraussichtlichen Gewinn berechnet das Finanzamt die Vorauszahlungen für Einkommen- und Kirchensteuer sowie den Solidaritätszuschlag. Die Vorauszahlungen können auf Antrag der tatsächlichen Gewinnentwicklung nach oben oder unten angepasst werden. Das Finanzamt benachrichtigt den Unternehmer auch darüber, in welchem Turnus (jährlich, monatlich, vierteljährlich) er seine Umsatzsteuervoranmeldung abgeben muss.

Als Gründer müssen Sie in den ersten beiden Unternehmensjahren die Voranmeldung monatlich abgeben. Nach dieser Phase lohnt es sich, seine **Zahllast** (= gezahlte Umsatzsteuer – erstattete Vorsteuer) des Vorjahrs **genau zu prüfen**: Wenn diese **unter 7.500 €** liegt, können Sie eine quartalsweise Voranmeldung beantragen, was für Sie die organisatorische Belastung der Voranmeldung verschlankt. Wenn Ihre Zahllast **unter 1.000 €** liegt, kann die Voranmeldung sogar komplett entfallen und der Fiskus begnügt sich mit der jährlichen Umsatzsteuererklärung (siehe Punkt 5.3).

Wer Arbeitnehmer beschäftigt, muss außerdem eine Lohnsteueranmeldung abgeben. Grundsätzlich müssen alle **Steuerdaten online mit ELSTER**, dem System der Übermittlung von elektronischen Steuererklärungen, übermittelt werden.

Bis zum 31.05. des Folgejahres muss der Unternehmer die Einkommen-, Umsatz- und Gewerbesteuererklärung (nicht für Freiberufler) für das vergangene Jahr elektronisch einreichen. Sofern Unternehmer einen Steuerberater einschalten, haben sie mit der Abgabe jeweils bis zum 31.12. des Folgejahres Zeit. Nach Prüfung der Steuererklärungen und der Gewinnermittlung werden Steuern entweder nachgefordert oder erstattet.

Hinweis

Nicht selten geraten junge Unternehmer ohne ausreichende finanzielle Reserven in **erhebliche Liquiditätsschwierigkeiten**, wenn sie im Folgejahr **sowohl eine Steuernachzahlung als auch die Einkommensteuervorauszahlung** leisten müssen. Gründer sollten daher stets damit rechnen, Steuern nachzahlen zu müssen, und hier für fi-

nanzielle Reserven sorgen. Ansonsten werden Säumniszuschläge fällig.

Generell ist es sinnvoll, bereits **vor der Eröffnung** der selbständigen Tätigkeit **einen Unternehmens- oder Steuerberater zu konsultieren**. Die Fachleute helfen, Fehler zu vermeiden, und nehmen Gründern Arbeit ab, so dass sie sich besser auf das Gründungsvorhaben konzentrieren können. Während bei einer steuerlichen Beratung im Normalfall nach der Steuerberatergebührenverordnung abzurechnen ist, kann das Honorar bei betriebswirtschaftlichen Beratungen frei vereinbart werden.

5.1 Einordnung der Tätigkeit

Ob der Existenzgründer **Unternehmer oder Freiberufler** ist, zieht steuerlich unterschiedliche Konsequenzen nach sich. Daher ist diese wichtige Einordnung von Anfang an zu klären. **Einkünfte aus Gewerbebetrieb** (Unternehmer) und **Einkünfte aus selbständiger Tätigkeit** (Freiberufler) unterliegen beide der Einkommensteuer, bei Unternehmern kann jedoch zusätzlich noch Gewerbesteuer anfallen und eine Pflicht zur Bilanzierung bestehen. Freiberufler hingegen können ihren Gewinn durch eine vereinfachte EÜR ermitteln. Für sie besteht keine Bilanzierungspflicht.

- Freiberuflich tätig sind Angehörige der freien Berufe (z.B. Architekten, Journalisten, Wissenschaftler, Ärzte, Rechtsanwälte, Ingenieure, zum Teil auch im EDV-Bereich Tätige). Sie erbringen ihre Arbeitsleistung unter Einsatz ihrer geistigen Fähigkeiten. Der Einsatz von Kapital und eine kaufmännische Organisation treten in den Hintergrund.
- Unternehmer üben einen Gewerbebetrieb selbständig aus und sind nicht weisungsgebunden, erhalten weder feste Bezüge noch haben sie einen automatischen Urlaubsanspruch. Sie haben Gewinnerzielungsabsicht, beteiligen sich am allgemeinen wirtschaftlichen Verkehr und ihre Tätigkeit überschreitet den Rahmen einer privaten Vermögensverwaltung.

Bei Existenzgründern gibt es immer wieder Streit mit dem Finanzamt, wenn in den ersten Jahren Verluste auflaufen. Denn Einkünfte kann nur erzielen, wer mit der Absicht vorgeht, aus seiner Tätigkeit einen Gewinn zu erzielen. Maßgebend ist jedoch nicht das Plus oder Minus eines Jahres, sondern ein Gewinnsaldo. Der muss sich in der Zeit von der Gründung bis zur Einstellung oder dem Verkauf ergeben. Sofern das Finanzamt nicht von sogenannter **Liebhaberei** ausgeht, wird es die Anerkennung der Verluste erst einmal aufschieben. Das geschieht, indem die Steuerbescheide vorläufig ergehen. Nach einigen Jahren wird dann die Gewinnsituation jahresübergreifend beurteilt.

5.2 Unterschiedliche Steuerbelastung

Es kann gravierende **Unterschiede in der steuerlichen Belastung** des Gewinns von Einzelunternehmen,

Personengesellschaften und **Kapitalgesellschaften** (GmbH, Limited) geben. Dies können Existenzgründer kaum durchschauen, zumal sie ihre künftige Gewinnssituation nicht exakt einschätzen können. Dennoch ist es wichtig, die wesentlichen Unterschiede zu kennen.

- Die Besteuerung des Gewinns von **Personengesellschaften** (GbR, OHG, KG, Partnerschaft) und Einzelunternehmen erfolgt im Rahmen der **Einkommensteuererklärung** der Gesellschafter mit den persönlichen Steuersätzen. Dabei sind die Firmenerträge mit den übrigen Einkünften verrechenbar. So kann beispielsweise ein anteiliger Verlust aus der Gesellschaft die Steuerbelastung auf den Lohn des zusammen veranlagten Ehepartners ausgleichen. Umgekehrt führen z.B. negative Mieteinkünfte dazu, dass der Unternehmensgewinn nicht versteuert werden muss.
- Der **GmbH-Gewinn** unterliegt der **Körperschaftsteuer**. Hier gilt keine Progression, sondern unabhängig von der Gewinnhöhe ein Steuersatz von pauschal 15 %. Dafür lassen sich die Verluste aus der Kapitalgesellschaft nicht mit den persönlichen Einkünften verrechnen. Die ausgeschütteten Gewinne unterliegen zusätzlich der Abgeltungsteuer – der Gewinn wird also bei den Gesellschaftern ein zweites Mal besteuert.

Auf den ersten Blick erscheint der geringe Körperschaftsteuersatz von 15 % lukrativer als die Einkommensteuerprogression, deren Steuersätze deutlich über diesen 15 % liegen. Hinzuzurechnen ist jedoch die Gewerbesteuer. Diese Kommunalabgabe kann bei Personenunternehmen nicht nur auf die Einkommensteuer der Gesellschafter angerechnet werden, sondern es gibt auch noch einen Freibetrag. Die GmbH hingegen zahlt durch beide Abgabenarten zusammen rund 30 % Steuer (abhängig vom regionalen Gewerbesteuersatz). Außerdem müssen die Gewinne noch an den Gesellschafter ausgeschüttet werden. Dadurch fällt die Abgeltungsteuer an, was die tatsächlich von den Gesellschaftern erhaltenen Gewinne weiter senkt. Damit erhöht sich die Gesamtsteuerbelastung bei der GmbH auf etwa 40 %. Ein **individueller Vergleich** der steuerlichen Belastung unter Berücksichtigung aller Steuerarten ist daher **vor der Gründung** ratsam – wir beraten Sie hierzu gerne persönlich.

5.3 Die Regeln bei der Umsatzsteuer

Auf fast jeden getätigten Umsatz (beispielsweise Warenverkäufe, Leistungen) wird Umsatzsteuer fällig. Der allgemeine Satz beträgt 19 %, der ermäßigte Satz (z.B. für Lebensmittel) 7 %. Der Unternehmer ist **verpflichtet**, dem Kunden diese **Umsatzsteuer in Rechnung zu stellen** und im Rahmen der regelmäßigen Umsatzsteuervoranmeldung **an das Finanzamt abzuführen**. Hier von ausgenommen sind in der Regel typische Umsätze

bestimmter Berufsgruppen (beispielsweise Heilbehandlungen).

Andererseits darf ein Unternehmer die Umsatzsteuer, die ihm von anderen Unternehmen in Rechnung gestellt wird, von seinen Zahlungsverpflichtungen gegenüber dem Finanzamt selbst abziehen: die sogenannte **Vorsteuer**. Dies wirkt sich positiv auf die Liquidität eines Unternehmens aus, denn gerade im ersten Jahr können z.B. durch Investitionen hohe Vorsteuerbeträge anfallen.

Unternehmer müssen die Umsatzsteuervoranmeldung spätestens am zehnten Tag nach Ablauf des Voranmeldezeitraums abgeben und die Umsatzsteuer entrichten:

- Betrag die Steuerschuld im vorangegangenen Kalenderjahr **weniger als 1.000 €** ist nur eine Jahreserklärung abzugeben (Ausnahme: Existenzgründer).
- **Existenzgründer** müssen **im Jahr der Gründung und im darauffolgenden Jahr** – unabhängig von der Zahllast – die **Voranmeldungen immer monatlich** abgeben. Es besteht jedoch die Möglichkeit einer Dauerfristverlängerung. Durch einen entsprechenden Antrag lassen sich die Abgabefristen um einen Monat verlängern. Bei der monatlichen Abgabe von Voranmeldungen fällt in diesem Fall jedoch eine sogenannte Sondervorauszahlung an. Diese wird am Ende des Jahres wieder angerechnet.
- Der Voranmeldungszeitraum verlängert sich auf ein **Vierteljahr** (Ausnahme: Existenzgründer), wenn die Steuerschuld **maximal 7.500 €** beträgt. Dann muss beispielsweise für die Monate Juli bis September eine quartalsmäßige Voranmeldung am 10.10. eingereicht werden.
- Lag die Steuerschuld des vorangegangenen Kalenderjahres **über 7.500 €** muss die **Umsatzsteuervoranmeldung monatlich** abgegeben werden. Maßgebend hierbei ist die Zahllast, also der Unterschiedsbetrag zwischen der einbehaltenen Umsatzsteuer und der gezahlten Vorsteuer. In diesem Fall ist beispielsweise die Voranmeldung für den Monat Juli spätestens am 10.08. einzureichen.

Trotz Abgabe von Umsatzsteuervoranmeldungen ist nach Ablauf des Geschäftsjahres eine Umsatzsteuerjahreserklärung abzugeben. Sollte es zu einer Nachzahlung kommen, muss dieser Betrag spätestens einen Monat nach Einreichung der Erklärung an das Finanzamt gezahlt werden.

Ausnahmeregelung für Kleinunternehmer

Kleinunternehmer brauchen **keine Umsatzsteuer in Rechnung zu stellen**, wenn der **Umsatz** im vorangegangenen Kalenderjahr **nicht mehr als 17.500 €** betragen hat und **voraussichtlich im laufenden Kalenderjahr nicht mehr als 50.000 €** betragen wird. Sie dürfen

aber im Gegenzug auch keine Vorsteuer geltend machen. Vorteil dieser Regelung ist, dass

- das Erstellen von Voranmeldungen zu einem festgesetzten Termin wegfällt,
- keine eigenen Rechnungen nach den sehr formalen Vorschriften des Umsatzsteuergesetzes erstellt werden müssen und
- Angebote an Endkunden ohne Vorsteuerabzug billiger werden.

Hinweis

Die Grenzen sind **Bruttobeträge**. Der Kleinunternehmer muss also auf seine Nettorechnungen fiktiv Umsatzsteuer aufschlagen.

Der Unternehmer muss von dieser Vorschrift keinen Gebrauch machen. In diesem Fall kann er die Vorsteuer aus den bezahlten Rechnungen geltend machen. Einmal zur Umsatzsteuer optiert, ist der Unternehmer allerdings für fünf Jahre daran gebunden.

Hinweis

Für Existenzgründer, die in der Gründungsphase große Anschaffungen haben und damit die Vorsteuer entsprechend hoch ausfällt, kann sich die Wahl der Kleinunternehmerregelung als nachteilig erweisen – trotz der deutlichen Vereinfachungen, die diese bietet. Daher sollten Sie, wenn Sie in der Gründungsphase größere Investitionen vornehmen, genau überlegen, ob der Verzicht auf die Kleinunternehmerregelung für Sie nicht günstiger ist.

5.4 Die Regeln bei der Gewerbesteuer

Grundlage für die Berechnung der Gewerbesteuer ist der Gewinn oder Verlust. Dieser wird um Hinzurechnungen erhöht und um Kürzungen vermindert. Wurde im Vorjahr ein Verlust erzielt, vermindert sich der Betrag um den Gewerbeverlustvortrag. Auf den so berechneten Gewerbeertrag wird die Steuermesszahl von 3,5 angewendet. Der Steuermessbetrag wird **von der Gemeinde mit einem Hebesatz** multipliziert, der meist zwischen 350 % und 450 % (im Bundesdurchschnitt ca. 400 %) liegt.

Hinweis

Wichtig ist der Blick auf den Hebesatz bei der **Standortwahl**. So lassen sich bereits durch die Wahl des Standorts jährlich mehrere tausend Euro sparen.

Personenunternehmen können von ihrem Gewerbeertrag einen **Freibetrag** von 24.500 € abziehen, die GmbH nicht.

Beispiel

Der Gewerbeertrag für eine GmbH oder einen Einzelunternehmer bzw. eine Personengesellschaft beträgt 50.000 €.

Steuerrechnung für	GmbH	Person
Gewinn	50.000 €	50.000 €
– Freibetrag		<u>– 24.500 €</u>
Gewinn für Gewerbesteuer	50.000 €	25.500 €
x Steuermesszahl	3,5 %	3,5 %
= Gewerbesteuermessbetrag	1.750 €	893 €
x Gewerbesteuerhebesatz	400 %	400 %
= Gewerbesteuer	7.000 €	3.572 €

Aufgrund des bei der GmbH nicht anzuwendenden Freibetrags ist die Gewerbesteuer hier nahezu doppelt so hoch.

Dem Gewinn werden alle Finanzierungsaufwendungen mit 25 % hinzugerechnet, soweit die Summe den Freibetrag von 100.000 € überschreitet. Belastet werden in der Regel Großkonzerne, während Mittel- und Kleinbetriebe aufgrund des Freibetrags oftmals sogar ohne Hinzurechnung davonkommen.

Einzelunternehmer sowie die Gesellschafter von Personengesellschaften können das 3,8fache des Gewerbesteuermessbetrags auf die Einkommensteuer anrechnen. Damit wird eine weitgehende Entlastung gewerblicher Einkünfte von der Gewerbesteuer bewirkt. Zu einer vollständigen Entlastung kommt es somit, wenn die Gemeinde nicht mehr als einen Hebesatz von 380 % verlangt.

Im Gegensatz zu Einzelunternehmen und Personengesellschaften lässt sich die Kommunalabgabe bei den Beteiligten (Gesellschafter) an einer Kapitalgesellschaft nicht von der Einkommensteuerschuld abziehen.

5.5 Die Regeln bei der Einkommensteuer

Grundlage für die Festsetzung ist das **Einkommen für ein komplettes Kalenderjahr**. Besteht ein Unternehmen nur einen Teil des Jahres, wird der Gewinn aufs Jahr berechnet. Dabei ist das Finanzamt nicht an seine sachliche Beurteilung aus dem Vorjahr gebunden. Das Argument, Betriebsausgaben seien bereits im Vorjahr akzeptiert worden, kann daher nicht geltend gemacht werden. Zu versteuern sind alle Einkünfte, die unter die sieben Einkunftsarten fallen:

- Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft
- Einkünfte aus Gewerbebetrieb als Unternehmer oder anteilig von einer Personengesellschaft
- Einkünfte aus selbständiger Arbeit als Freiberufler (der Gewinn wird in der Regel aus der EÜR ermittelt oder stammt anteilig von einer Personengesellschaft)
- Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit als Arbeitnehmer oder Beamter
- Einkünfte aus Kapitalvermögen, Zinsen, Dividenden, Kursgewinnen und Gewinnausschüttungen ei-

ner GmbH (unterliegen der Abgeltungsteuer und kommen meist nicht mehr in den Steuerbescheid)

- Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
- sonstige Einkünfte, Renten, Spekulationsgeschäfte, Unterhaltsleistungen sowie sonstige Leistungen

Bei den **Gewinneinkünften** ist die **Differenz zwischen Betriebseinnahmen und -ausgaben maßgebend**, besondere Frei- oder Pauschbeträge sind bei den laufenden Gewinnen nicht vorgesehen. Bei Ehepaaren werden die Einkünfte separat berechnet. Üben Ehegatten gemeinsam ein Gewerbe aus, gelten sie als Personengesellschaft und geben hierfür keine Einkommensteuererklärung, sondern eine separate Feststellungserklärung ab. Bei den Überschusseinkünften ist die Differenz von Einnahmen und Werbungskosten maßgebend. Dabei kommen einige Freibeträge zum Ansatz, etwa Werbungskostenpauschbeträge für Arbeitnehmer und Rentner sowie der Sparer- oder Versorgungsfreibetrag. Von der Summe der Einkünfte aus den Einkunftsarten werden die Sonderausgaben sowie außergewöhnliche Belastungen abgezogen.

Bei den **Gewinneinkünften** setzt das Finanzamt **vierteljährliche Vorauszahlungen** fest. Diese sind am 10.03., 10.06., 10.09. und 10.12. als Vorauszahlungen auf die Jahreseinkommensteuerschuld zu entrichten. Sollte sich abzeichnen, dass der Vorjahresgewinn nicht mehr erreicht wird, besteht die Möglichkeit, die Einkommensteuervorauszahlungen herabsetzen zu lassen.

6 Formen der Gewinnermittlung

Unternehmer sind verpflichtet, eine Gewinnermittlung zu erstellen. Der Zeitraum der Gewinnermittlung ist grundsätzlich das Kalenderjahr. Bei der Gewinnermittlung wird in der Regel zwischen **zwei Arten** unterschieden: Bilanz und EÜR.

6.1 Bilanzierung

Die Bilanz gilt als die **klassische Form der Gewinnermittlung** und bildet zusammen mit der Gewinn- und Verlustrechnung sowie gegebenenfalls Anhang und Lagebericht den Jahresabschluss. Einzelkaufleute, die bestimmte Schwellenwerte (600.000 € Umsatz oder 60.000 € Gewinn) in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren nicht überschreiten, werden von der Verpflichtung zur Buchführung und Bilanzierung befreit. Bei Neugründungen gilt das schon bei Unterschreitung am ersten Abschlussstichtag.

Die Bilanz ermittelt sich aus dem **Unterschiedsbetrag** zwischen dem Betriebsvermögen am Schluss des Wirtschaftsjahres und dem am Schluss des vorangegangenen Wirtschaftsjahres, vermehrt um den Wert der Entnahmen und vermindert um den Wert der Einlagen. Ergebnis: Die **bestandsmäßigen Veränderungen** ergeben sich aus der **Bilanz**, die **ertragsmäßigen** aus der **Gewinn- und Verlustrechnung**.

6.2 Einnahmenüberschussrechnung

Existenzgründer können die EÜR nutzen, sofern sie nicht durch gesetzliche Vorschriften verpflichtet sind, eine Bilanz zu erstellen (z.B. Freiberufler). Die EÜR ist eine **einfache Geldverkehrsrechnung** (Eingang und Ausgang), bei welcher der Zu- und Abfluss von Einnahmen und Ausgaben maßgebend ist. Das Datum einer Ausgangsrechnung und die Verpflichtung zur Zahlung sind ohne Bedeutung. Ein weiterer Vorteil ist die fehlende Aufzeichnungspflicht für Betriebseinnahmen und -ausgaben. So können Unternehmer ihre Ausgaben wie ein Arbeitnehmer durch Belege nachweisen. Die Auflistung der Einnahmen erfolgt mittels einfacher Aufstellung.

- Einnahmen werden steuerlich in dem Jahr erfasst, in dem sie auf das eigene Konto fließen. Es spielt somit **keine Rolle, wann die Leistung erbracht oder die Rechnung ausgestellt wurde**.
- **Ausgaben** werden deckungsgleich zu den Einnahmen **erst im Jahr der Zahlung** berücksichtigt. Die Kosten lassen sich daher gewinnmindernd in dem Jahr als Betriebsausgabe ansetzen, in dem eine Rechnung per Überweisung beglichen wird.
- Bei abnutzbarem Anlagevermögen kann der Kaufpreis nur über die Abschreibung geltend gemacht werden. Wann die Gegenstände bezahlt werden, spielt für die AfA im Gegensatz zum Ansatz von Betriebsausgaben keine Rolle.
- Beim Verkauf von Gegenständen zählt der noch nicht abgeschriebene Buchwert im Jahr der Veräußerung zu den Ausgaben, der Verkaufspreis bei erhaltener Zahlung zu den Einnahmen.
- Die **Verwendung betrieblicher Gegenstände für private Zwecke erhöht den Gewinn** um den Wert bei Entnahme. Zusätzlich fällt noch Umsatzsteuer an. Nur für Geldmittel gilt diese Regel nicht; ihre Entnahme wirkt sich nicht auf den Gewinn aus.
- **Forderungen** sind steuerlich **erst mit Zahlung maßgebend**.
- Zum Jahresende noch nicht bezahlte Rechnungen spielen für die Gewinnermittlung keine Rolle.
- Es müssen **keine Rückstellungen oder periodengerechte Rechnungsabgrenzungen** vorgenommen werden.
- Die im Bruttoerlös enthaltene Umsatzsteuer ist erst einmal als Einnahme zu verbuchen. Zahlt der Selbständige den Betrag ans Finanzamt, entsteht eine Ausgabe. Per saldo ist die Umsatzsteuer damit ein durchlaufender Posten, nur zeitlich getrennt.
- Bei gezahlten Rechnungen ist die enthaltene Vorsteuer eine Betriebsausgabe und wird bei Erstattung vom Finanzamt als Einnahme verbucht. Maßgebender Zeitpunkt ist in diesen Fällen die Zahlung.

7 Typische Gründerfehler vermeiden

1. Keine Überprüfung der persönlichen Eignung:

Viele Gründer prüfen vor einem Start nicht oder nur sporadisch, ob sie persönlich geeignet sind, eine selbständige Existenz aufzubauen. Nicht nur der Arbeits- und Zeitaufwand, sondern auch die Vielzahl der zu bearbeitenden Themen außerhalb des eigentlichen „Fachgebiets“ und die anfängliche Durststrecke werden häufig unterschätzt. Oft wird auch vorausgesetzt, dass die Familie in allen Belangen „mitspielt“ und Unterstützung leistet. Sind die ersten Probleme erst eingetreten, bröckelt die Unterstützung und in der letzten Konsequenz drohen Trennung und auch eine vorzeitige Auflösung des Gründungsvorhabens. Potentielle Gründer sollten diesen Punkt also unbedingt ernst nehmen und über alle Dinge mit dem Partner offen sprechen, auch darüber, dass es wahrscheinlich am Anfang vor allem finanziell nicht so gut laufen wird.

2. Start ohne fundierte Planung:

Immer wieder ist zu beobachten, dass Gründer vor allem ihre Idee sehen und sich damit verwirklichen wollen. Sie gehen davon aus, dass auch Kunden und andere Geschäftspartner die Idee gut finden und z.B. regelmäßig kaufen werden. Dabei wird häufig durch eine „rosarote“ Brille gesehen: Es wird ausgeblendet oder unterschätzt, dass es bereits etablierte Wettbewerber gibt, dass am Anfang oft hohe Kosten und Auszahlungen für Investitionen entstehen und dass man sich erst einmal einen Namen machen muss. Risiken oder Schwächen werden nicht bewertet, mögliche „Knackpunkte“ sind nicht bekannt und es wird daher nicht systematisch nach Lösungen gesucht. Jeder Gründer sollte daher **im Vorfeld der Gründung einen Businessplan erstellen** und diesen auch kritisch von Dritten (z.B. Beratern, Freunden, Verwandten) auf Potential und Schwachstellen prüfen lassen.

3. Fehlendes betriebswirtschaftliches und anderes Wissen:

Immer wieder gehen Gründer davon aus, dass es ausreichend, wenn sie über das für die Herstellung und den Verkauf notwendige Wissen verfügen. Dabei bedeutet Unternehmertum, dass man die **ganze Palette von Aufgaben erfüllen** muss, die anfallen, z.B.

- Herstellung und Verkauf von Produkten,
- Personalauswahl und -förderung,
- Planung und Kalkulation von Preisen,
- Identifikation von profitablen Produkten und Kunden,
- Erstellung und Pflege der Unternehmensplanung,
- Planung und Steuerung der Liquidität (unter anderem entstehen durch das Schreiben von Rechnun-

gen zwar Forderungen, die Zahlungen erfolgen aber in der Regel erst nach vier oder mehr Wochen),

- Aufbau von Marketing- und Vertriebsstrukturen,
- Verhandlungen mit Partnern,
- Vertragsgestaltung,
- Gestaltung und Verbesserung von Abläufen und EDV-Systemen,
- Steuern,
- Buchführung,
- Jahresabschlüsse

Unternehmer müssen daher dafür sorgen, dass sie sich entweder **in viele Themen selbst einarbeiten**, bestimmte **Aufgaben an qualifizierte Mitarbeiter übertragen** oder sich **Rat von Dritten** holen. In der Praxis sollte es so sein, dass man sich als Unternehmer am Anfang vor allem Rat von außen holt, z.B. durch Steuer- und Unternehmensberater oder Buchführungshelfer. Denn zum einen ist es quasi unmöglich, sich auf allen Gebieten eine entsprechende Qualifikation anzueignen, und zum anderen ist es zu Beginn meist schlicht zu teuer, entsprechend Fachpersonal einzustellen.

4. Zu knappe Berechnung des Kapitalbedarfs:

Ein weiterer Punkt ist, dass Gründer den notwendigen **Kapitalbedarf falsch einschätzen** oder ihn **bewusst knapp kalkulieren**, weil sie für Kredite ja Zinsen zahlen müssen. Kommt es zu höheren Zahlungen, z.B. weil für Investitionen mehr bezahlt werden muss als angenommen oder weil die Verluste am Anfang höher ausfallen als geplant, entstehen Deckungslücken, die oft nicht kurzfristig zu schließen sind (Banken brauchen häufig mehr als fünf bis sechs Wochen, um einen Kredit zu bewilligen, auch wenn alle Unterlagen vorliegen). Im Extremfall kann kein neues Kapital erschlossen werden und es droht die Pleite. Gründer sollten daher trotz der höheren Zinsen lieber einen leicht höheren Kapitalbedarf einplanen (Faustregel: 5–10% über dem angenommenen Wert) und das Geld, wenn es nicht benötigt wird, frühzeitig zurückzahlen.

5. Falsche Rechtsform:

Viele junge Unternehmen starten als GmbH. Nachteil: Es fällt Lohnsteuer für das Geschäftsführergehalt an, obwohl das Unternehmen womöglich noch gar keinen Gewinn erzielt.

6. Zu niedrige Steuervorauszahlungen:

Nach Gründung des Unternehmens dauert es meist zwei Jahre, bis der erste Einkommensteuerbescheid vorliegt. Bei zu niedrigen Einkommensteuervorauszahlungen können die Einkommensteuernachzahlungen das Unternehmen in ernsthafte **finanzielle Engpässe** führen. Eine freiwillige Anpassung der Vorauszahlung nach oben (oder besser: der Aufbau entsprechender Rücklagen) kann daher sinnvoll sein.

7. **Mängel in der Gestaltung von Verträgen mit Angehörigen:**

In den Betrieben von Gründern und jungen Firmen hilft oft die ganze Familie kräftig mit. Geschieht dies ohne Arbeitsvertrag und Gehalt, **verschenkt die Familie Steuern**. Denn bei der Einkommensteuer hat jedes Familienmitglied, vom Urgroßvater bis zum Neugeborenen, gleich eine ganze Reihe **persönlicher Freibeträge**, die oft ungenutzt verfallen. Oft leihen Familienangehörige auch Geld oder stellen Räumlichkeiten zur Verfügung. Es ist steuerlich meist sinnvoll, in diesen Fällen Darlehens- bzw. Mietverträge abzuschließen.

8. **Fehlende/falsche Verträge und Versicherungen:**

Hinzu kommt, dass im Tagesgeschäft zahlreiche Verträge geschlossen werden müssen, damit der Betrieb arbeiten kann. Um hier keine teuren Fehler zu machen, sollten Gründer zumindest in Fällen, die keinen Standard darstellen, sich juristischen Beistand holen. Ähnliches gilt für Versicherungen. Gründer sind häufig falsch, unzureichend oder gar nicht versichert – im Schadensfall drohen dann unter Umständen existentielle Risiken. Auch hier ist die Konsultation eines Experten sinnvoll. Zudem sollten **Verträge und Versicherungen mindestens jährlich überprüft werden**.

9. **Falsches Timing bei der Umsatzsteuer:**

Viele Gründer beantragen in der Anfangsphase dauerhaft eine Fristverlängerung zur Voranmeldung der Umsatzsteuer. Gleichzeitig mögliche Vorsteuererstattungen kommen dann erst einen Monat später, was die in der Anfangsphase wichtige **Liquidität verringert**.

10. **Fehler bei der Umsatzsteuer:**

Wegen **nicht ordnungsgemäßer Belege** (beispielsweise ist auf Rechnungsbelegen für gekaufte Waren die Mehrwertsteuer nicht ausgewiesen) wird der **Vorsteuerabzug nicht anerkannt**. Dadurch wird bares Geld verschenkt.

11. **Mängel in der Buchführung:**

Mängel in der Buchführung (falsche Kontierung, Verbuchung fehlerhafter Belege, auf denen die Mehrwertsteuer fehlt, Zeitverzögerung bei der Durchführung) führen nicht selten dazu, dass zu wenig oder zu spät Umsatzsteuer gezahlt wird. Bei Anträgen auf Herabsetzung von Steuervorauszahlungen können dem Finanzamt dann oft auch keine aussagefähigen Unterlagen vorgelegt werden.

Wir stehen Ihnen gerne für weitere Fragen zur Verfügung.

Rechtsstand: Februar 2016

Alle Informationen und Angaben in diesem Mandanten-Merkblatt haben wir nach bestem Wissen zusammengestellt. Sie erfolgen jedoch ohne Gewähr. Diese Information kann eine individuelle Beratung im Einzelfall nicht ersetzen.