



Svenja Hofert

6., völlig
überarbeitete
Neuauflage

Praxisbuch
**Existenz-
gründung**

Erfolgreich
selbstständig werden
und bleiben

GABAL

1 Vorbereitung

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

1.1 Fahrplan: Schritt für Schritt durch die Existenzgründung

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

Grundsatzentscheidungen treffen

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

Geschäftsidee finden

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

Geldbedarf ausrechnen

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

Produkt entwickeln

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

Rahmenbedingungen schaffen

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

Unterstützung an Bord holen

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

Kunden und Käufer gewinnen

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

1.2 Die wichtigsten Fragen für Existenzgründer

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

Voraussetzungen für die Gründung

1. Darf sich wirklich jeder selbstständig machen?

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

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

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

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

3. Brauchen Sie einen Business-Plan?

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

4. Benötigen Sie einen Gewerbeschein?

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

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

5. Was ist bei einer nebenberuflichen Gründung zu beachten?

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

Der eigene Steuerstatus

6. Gelten Sie als Freiberufler oder Gewerbetreibender?

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

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

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

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

8. Betreiben Sie eine Firma oder ein Unternehmen?

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

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

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

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

10. Müssen Sie sagen, dass Sie Anfänger sind?

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

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

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

Versicherung, Steuern und Recht

11. Welche Versicherungen brauchen Sie?

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

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

12. Was ist die Sozialversicherung?

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

13. Welche Steuern müssen Sie zahlen?

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

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

14. Was heißt eigentlich Kleinunternehmen?

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

15. Benötigen Sie eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer?

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

16. Müssen Sie Umsatzsteuer erheben?

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

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

Fallbeispiel

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

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

17. Brauchen Sie einen Steuerberater?

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

18. Wie finden Sie einen guten Steuerberater?

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

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

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

Diese Fragen sollten Sie stellen:

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

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

19. Was kostet ein Steuerberater?

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

Die Wertgebühr berechnet sich nach:

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

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

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

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

Tip: So gestalten Sie Ihre Freiberuflichkeit

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

20. Haftet der Steuerberater?

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

21. Können Sie die Buchhaltung selbst erledigen?

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

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

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

Fördermöglichkeiten

22. Wo erhalten Sie Fördergelder?

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

23. Bekommen Sie Einstiegs geld?

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

24. Können Österreicher und Schweizer Gründungszuschuss beantragen?

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

Rund um die Organisation

25. Brauchen Sie ein eigenes Büro?

Beantworten Sie sich zuerst folgende Fragen:

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

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

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

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

26. Sollen Sie sich in ein Gründerzentrum einmieten?

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

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

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

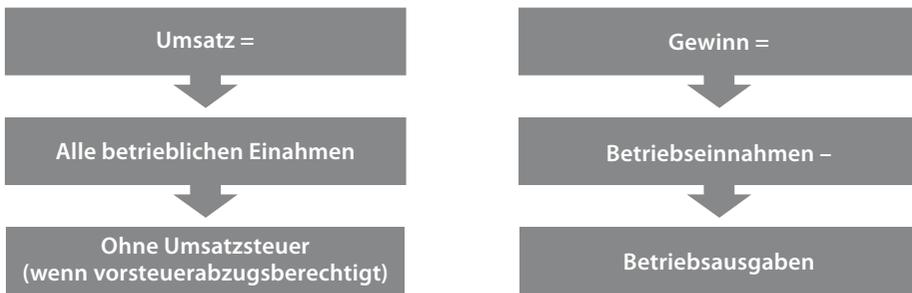
27. Wie müssen Sie Ihre Ablage gestalten?

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

Rund ums Geld

28. Worin liegt der Unterschied zwischen Umsatz und Gewinn?

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



29. Brauchen Sie ein Geschäftskonto?

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

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

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

30. Wie schreiben Sie eine Rechnung?

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

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

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

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

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

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

1.3 Möglichkeiten, freiberuflich oder gewerblich zu arbeiten

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

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

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

Zahlen und Fakten zur Selbstständigkeit

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

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

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

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

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

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

3) Seit 2005: Ergebnisse des Mikrozensus als Jahresdurchschnitte

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

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

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

Selbstständigenquoten 2008 nach Bundesländern

Ergebnis des Mikrozensus in Prozent

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

[Quelle: Statistisches Bundesamt]

Selbstständigenquote 2008

Ergebnis des Mikrozensus in Prozent

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

[Quelle: Statistisches Bundesamt]

Neue Modelle der Selbstständigkeit

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

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

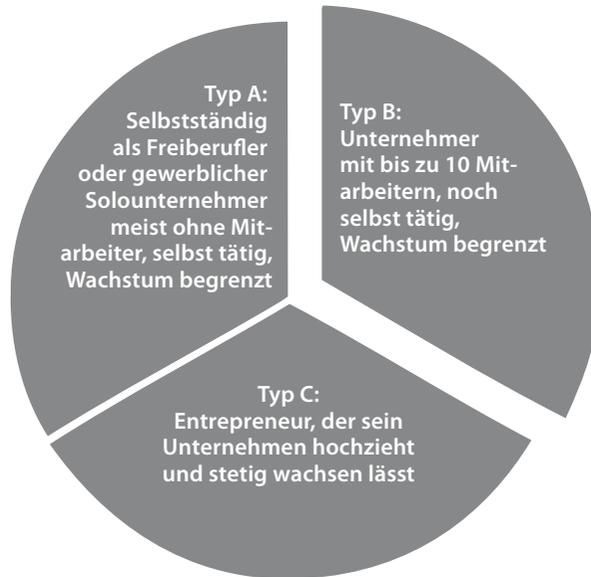
deklarieren aber auch solche Projektarbeiter – ob Freelancer oder E-Lancer – Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit.

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

Entrepreneur-Unternehmer oder Selbstständiger?

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

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



Aus der Arbeitslosigkeit gründen

Es ist noch gar nicht lange her, da war das Gründen von Unternehmen ein Privileg der Söhne und Töchter von Industriellen. Daneben schufen sich noch etwa 10 Prozent der Handwerker, außerdem etwa ein Drittel der Akademiker wie Apotheker, Ärzte und Rechtsanwälte eine eigene Existenz. Manchmal wagte auch noch der eine oder andere Kaufmann den Sprung. Aber Existenzgründung als Massenbewegung – das ist neu. Bis vor wenigen Jahren war es zudem kaum vorstellbar, dass ein Arbeitsloser ein Unternehmen gründet. Lange war die Gründung aus der Arbeitslosigkeit bei uns staatlich sehr gut gefördert, seit 2012 gibt es hier allerdings Einschränkungen, denn da wurde der Rechtsanspruch auf Gründungszuschuss abgeschafft.

Längst abgeschafft, hat die deutsche »Ich-AG« sicher dazu beigetragen, Selbstständigkeit als eine gangbare Alternative zum Angestellendasein zu etablieren. Seit der Ich-AG kann jeder selbstständig werden, vorher war Unternehmertum eine Art Privileg bestimmter Schichten. Auch jetzt noch wird Gründung aus der Arbeitslosigkeit mit einer finanziellen Beihilfe gefördert. Inzwischen interessieren sich auch ganz normale Arbeitnehmer für die Selbstständigkeit als Alternative – immer öfter auch im fortgeschrittenen Alter, als eine Art zweite oder gar dritte Karriere.

Selbstständigkeit als Alternative:

Wenn Sie aus der Not eine Tugend machen müssen

Wussten Sie schon immer, dass Sie sich einmal selbstständig machen wollen? Fein: Jetzt ist nur noch die Frage, wie und womit. Nur wenige Menschen sind in dieser glücklichen Lage und geborene Unternehmer. Marktforscher haben herausgefunden, dass nur 15 Prozent der Arbeitnehmer tatsächlich ein Unternehmen gründen wollen. Die meisten wollen gar nicht selbstständig sein – solange sie einen Job haben. Doch mit dem Jobverlust wird alles anders. So fand der Stellenmarkt Jobpilot in der Schweiz heraus, dass immerhin 55 Prozent im Falle der Arbeitslosigkeit eine Selbstständigkeit in Betracht ziehen würden.

Diese Zahl deutet es an: Gezwungenermaßen ändert sich langsam das Bewusstsein. In vielen Branchen wie der IT oder dem Marketing ist es nahezu unmöglich, als Arbeitnehmer, der über 40 Jahre alt ist, einen Job zu finden – selbst als erfahrene Führungskraft nicht. Wer hier nicht schon in jungen Jahren aufgeben will, muss andere Wege gehen. Ähnliches gilt für Eltern, die für ihre Kinder flexibel bleiben wollen. Auch für sie ist Selbstständigkeit oft die bessere Alternative zu einem unqualifizierten Teilzeitjob. Denn dass jede Gründung automatisch zu einer 60-Stunden-Woche führt, ist ein Gerücht: Dies mag für die »wirtschaftsaktiven« Unternehmen gelten, die Mitarbeiter einstellen und wachstumsorientiert denken und handeln. Doch solche Unternehmen stellen nur 7 Prozent aller Gründungen dar. Für die Mehrzahl der Kleingründer – und das ist also auch die Mehrzahl der Unternehmer – stimmt das so nicht. Hinzu kommt der Trend zum Burn-out und der Überlastung in der Festanstellung, der in vielen auch den Gedanken reifen lässt, dass es eine tolle Sache wäre, das Hobby zum Beruf zu machen. Ich habe immer mehr Kunden, die ein »Slow-Grow-Konzept« entsprechend meinem Buch verfolgen, d.h. die langsam eine Tätigkeit aufbauen, auch aus dem Nebenberuf heraus oder aus einer schon länger bestehenden, aber nicht stark spezialisierten Freiberuflichkeit.

Entscheiden müssen Sie sich schon

Einen Hemmschuh für den Erfolg stellt unfreiwillige Selbstständigkeit nur dann dar, wenn Sie sich nicht voll und ganz dafür entscheiden können. Für Ihre Entscheidung sollten Sie sich deshalb Zeit nehmen. Ist der Entschluss gefasst und gereift, führen Sie ihn konsequent durch. Wer Monate und Jahre zweigleisig fährt, also Jobs sucht und gleichzeitig selbstständig arbeitet, wird auf beiden Gleisen in einem Sackbahnhof landen. In diesem Fall ist vielleicht eine Tätigkeit als Patchworker die bessere Alternative. Hauptsache, Sie entscheiden sich bewusst. Suchen Sie eine Form der Selbstständigkeit, mit der Sie sich identifizieren können. Zentral dabei ist, dass Sie ein Existenzgründungsmodell wählen, das Ihren finanziellen Möglichkeiten, Ihren Kenntnissen, Fähigkeiten, Voraussetzungen und dem persönlichen Umfeld entspricht.

Welche Form der Selbstständigkeit eignet sich für Sie? Kriterien für Ihre Entscheidung

Gründen Sie entsprechend Ihren persönlichen Voraussetzungen. Damit meine ich die finanziellen, persönlichen und fachlichen.

Finanziell: Das verfügbare Geld

Gründer aus der Arbeitslosigkeit starten mit wenig oder keinem Eigenkapital vorwiegend in Dienstleistungsberufen (mehr als 80 Prozent). Durch mangelndes Eigenkapital schließen sich für diese Unternehmer größere Vorhaben von vornherein aus. Und auch später gibt es Bremsen für das Wachstum. Wird Kapital erst ein Jahr und länger nach der Gründung benötigt, gewährleisten die Banken nämlich keinen Gründerkredit mehr. Jetzt sind nur noch Unternehmerkredite möglich, die deutlich mehr Eigenkapital und Sicherheiten voraussetzen. Späteren Wachstumswünschen sind damit von Anfang an enge Grenzen gesetzt.

Deshalb ist es sehr wichtig, auf den zeitlichen Ablauf zu achten. Dies gilt auch, wenn Sie schon im ersten Gründungsschritt mehr Geld brauchen, um Ihre Idee zu realisieren. Beantragen Sie rechtzeitig Fördergelder und melden Sie erst danach Ihren Anspruch auf Gründungszuschuss an, falls dieser besteht. Fragen Sie sich:

- ▶ Wie viel Geld brauche ich?
- ▶ Wie viel werde ich in ein, zwei oder drei Jahren benötigen?

Persönlich: Ihre Möglichkeiten

Nicht jeder Unternehmer möchte und nicht jeder Unternehmer kann ein Unternehmen auf die Beine stellen, das seinen Umsatz jährlich verdoppelt, 50 neue Mitarbeiter einstellt und einen Umsatz von 120 Millionen Euro pro Jahr anpeilt.

Das hat damit zu tun, dass einige Menschen ein zu hohes Risiko nervös macht. Entscheidend ist auch die sogenannte Selbstwirksamkeitserwartung: Trauen Sie sich zu, ein Unternehmen wie Google auf die Beine zu stellen? Oder liegt in Ihrem Blickfeld eher ein kleiner Handwerksbetrieb?

Viele Menschen begnügen sich mit Letzterem, einer kleinen Existenz. Es reicht ihnen, von ihren Einkünften leben zu können. Selbstständigkeitsarten vom Typ A und B sind für diese Menschen passend. Ein Entrepreneur (Typ C) sind sie nicht. Auch deshalb, weil sie es gar nicht sein wollen.

Der finanzielle Rahmen kann bei Typ A und B bescheiden ausfallen. Allerdings gilt auch: Mehr Selbstständige als Angestellte sind mit ihrem Einkommen unzufrieden. Viele arbeiten viel, ohne viel zu verdienen. Sie sollten sich also klar darüber werden, was der Sinn und das Ziel Ihrer Selbstständigkeit sein soll – auch persönlich. Geht es um Geld, liegt Typ C eigentlich näher. Geht es um persönliche Zufriedenheit, ist A oder B realistisch.

Ganz entscheidend ist zudem die Frage, wie wichtig Ihnen Inhalt ist. Während

Typ A und B normalerweise auch noch inhaltlich tätig sind, ist es das Ziel des Entrepreneurs, etwas aufzubauen, was er wie eine Pflanze aufzieht, dann aber möglicherweise verkauft, etwa, wenn die Größe eines Weihnachtsbaums erreicht ist. Da darf man nicht an Inhalten kleben.

Was sind Ihre Ziele? Nehmen Sie sich einen Zettel und schreiben Sie sie auf.

- ▶ Was verbinden Sie persönlich mit der Existenzgründung?
- ▶ Zu welchem Ziel soll diese Sie führen? Wollen Sie damit zufrieden leben (A und B) oder das Unternehmen einem Nachfolger übergeben? (C)
- ▶ Wie stellen Sie sich Ihr Leben als Selbstständiger vor und welchen Anteil haben Sie an der Arbeit in Ihrem Unternehmen?

Sind Sie zu zweit oder dritt, ist das noch sehr viel wichtiger, als wenn Sie allein sind. Dann empfehle ich dringend: Holen Sie sich einen Moderator, der mit Ihnen gemeinsam ausarbeitet, was Einzelziele sind und was gemeinsam erreicht werden soll.

Fachlich: Ihr Wissensstand

Je mehr Erfahrung und Wissen Sie einbringen, je höher wird der Standard sein, auf dem Sie gründen. Direkt nach dem Studium oder nach einer Ausbildung sind Sie meist noch nicht so »weit« wie nach einigen Jahren im Beruf. Ich empfehle deshalb, einige Jahre im Arbeitsleben mitzunehmen, falls Sie kein Entrepreneur-Typ C sind. Gerade Ideen im Bereich A und B profitieren von Berufserfahrung. C ist noch stärker abhängig von einer bestimmten Persönlichkeit. C wird in aller Regel auch nicht von einer Person allein realisiert, sondern von einem Gründer-team.

Ganz frei oder ziemlich abhängig:

14 Möglichkeiten, eine eigene Existenz aufzubauen

Wenn Sie eine eigene Existenz aufbauen, müssen Sie dafür nicht gleich ein großes Unternehmen gründen. Sie können beispielsweise für Auftraggeber arbeiten, die eigene Kunden haben (also als »Subunternehmer«), oder aber sich einen eigenen Kundenstamm aufbauen. Das nebenberufliche Unternehmertum, eine andere Alternative, bietet ausgezeichnete Chancen, die eigenen Fähigkeiten und die Tragfähigkeit der Idee zu testen. Eine nebenberufliche Existenzgründung kann dabei Grundlage für einen nahtlosen Übergang von einer abhängigen in eine selbstständige Beschäftigung sein. Selbstständig zu arbeiten, heißt erst einmal wenig und gleichzeitig viel. Es kann bedeuten, nur der Form nach selbstständig zu sein – dann handelt es sich um sogenannte Scheinselbstständigkeit. Dieser Begriff sagt, dass jemand eigentlich die Stellung eines Arbeitnehmers einnimmt. Solche Schein-

selbstständigen arbeiten de facto in einer abhängigen Beschäftigung. Ihnen fehlt lediglich ein Arbeitsvertrag, sonst besitzen sie alle Merkmale eines Angestellten: Sie arbeiten nur für einen Auftraggeber, besitzen einen Arbeitsplatz in der Firma und handeln nach Weisung.

Wer in einer solchen Position ist, wünscht sich häufig eine Festanstellung oder ist zu einem häufigen Wechsel zwischen Angestelltensein und Unternehmertum bereit. Je nach Konjunktur, Angebot, Nachfrage und bisweilen auch Lust arbeiten diese Menschen zeitweise angestellt und auf freier Basis. Selbstständige aus Überzeugung würden, nachdem sie sich einmal etabliert haben, dagegen kaum in eine feste Position wechseln.

Die Fragen und Probleme, die sich für diese auf den ersten Blick sehr unterschiedlichen Gruppen ergeben, sind trotzdem in vielen Bereichen ähnlich. Es sind aber einige Besonderheiten zu berücksichtigen, die im Folgenden erklärt werden.

Ob Gewerbetreibender oder Freiberufler – das ist vor allem eine steuerrechtliche Frage: Der eine zahlt Gewerbesteuer, der andere nicht. Die Unterscheidung hat auch mit der jeweiligen Tätigkeit zu tun: Freiberufler sind akademisch und an der geistigen Arbeit orientiert, Gewerbetreibende sind Kaufleute und Handwerker, wobei Grenzen bei neuen Berufsbildern häufig verschwimmen. Das Steuerrecht bezeichnet die Einkünfte von Freiberuflern als »Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit« und kennt des Weiteren Einkünfte aus Gewerbebetrieb sowie Forst- und Landwirtschaft. Danach sind also nur Freiberufler Selbstständige. Wir verwenden den Begriff »Selbstständige« im Folgenden jedoch für alle Berufsgruppen: für Freiberufler ebenso wie für Gewerbetreibende als Synonym für Unternehmer.

1. Freiberufler (Typ A)

Freiberufler sind in erster Linie jene Selbstständige, die eine akademische Ausbildung besitzen: Ärzte, Architekten, Steuerberater, Rechtsanwälte. Auch Journalisten und Grafikdesigner zählen dazu, ebenso Heilberufe wie Hebammen. Sie sind im Einkommensteuergesetz teils explizit genannt, teils umschrieben (Tätigkeits- und Ähnlichkeitsberufe). Freiberufler besitzen in Deutschland derzeit verschiedene Privilegien: So können sie ihre Einkommensteuererklärung auf der Basis einer einfachen Einnahmen-Ausgaben-Rechnung erstellen. Sie benötigen keinen Gewerbeschein und müssen auch keine Gewerbesteuer zahlen. Mehr zu den steuerrechtlichen Aspekten der Freiberuflichkeit lesen Sie in Kapitel 3.1.

In der Regel qualifiziert ein bestimmter Studiengang zu einer freiberuflichen Tätigkeit, im Einzelfall genügt auch eine Ausbildung oder autodidaktisches Aneignen von Wissen. Oft arbeiten Freiberufler als Ein-Mann- oder Ein-Frau-Unternehmen. Sie können sich aber auch zu einer Sozietät zusammenschließen. Das ist beispielsweise meist bei Anwälten der Fall, um den Beruf zusammen auszuüben und gemeinschaftlich Mandanten anzunehmen. Verbreitet ist darüber hinaus die Freiberufler-GbR, die durch den Zusammenschluss von mindestens zwei Freiberuflern entsteht. Mehr zu den verschiedenen Gesellschaftsformen sowie ihren

Vorteilen und Nachteilen lesen Sie in Kapitel 3. Die Abgrenzung zum Gewerbetreibenden ist nicht immer eindeutig; vor allem bei neuen Berufen, etwa in der IT, gibt es Abgrenzungsschwierigkeiten.

2. Gewerbetreibender (Typ A)

Die Trennung zwischen Freiberuflern und Gewerbetreibenden ist eine Spezialität des deutschsprachigen Raums. Es gibt sie in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Ihr historischer Zweck: Gewerbetreibende sollten eine weitere Steuer zahlen, um damit für Umweltverschmutzungen aufzukommen. Traditionell waren Gewerbetreibende vor allem Handwerker, die Gruppe der kleinen Kaufleute spielte zunächst zahlenmäßig kaum eine Rolle. Inzwischen finden die meisten gewerblichen Gründungen allerdings in Dienstleistungsberufen und im Einzelhandel statt. Auch diese Selbstständigen müssen Gewerbesteuer zahlen. Mehr zur Berechnung der Gewerbesteuer lesen Sie in Kapitel 4.4.

Gewerbetreibende sind außerdem zur doppelten Buchführung verpflichtet (auch kaufmännische Buchführung genannt), sofern sie bestimmte Einkommensgrenzen überschreiten. Diese kann kaum ein Gründer ohne die Hilfe eines Steuerberaters oder spezielle Kenntnisse bewerkstelligen. Die kaufmännische Buchführung zeichnet den Wert eines Unternehmens sehr viel genauer nach als die einfache Einnahmenüberschussrechnung (siehe Kapitel 4.3), ist aber wesentlich aufwendiger.

Die Pflicht zur Bilanzierung besteht, wenn Sie sich im Handelsregister eingetragen haben. Hier dürfen sich übrigens auch Freiberufler aufführen lassen, womit sie jedoch die Pflicht zur doppelten Buchführung annehmen.

Manche Gewerbe sind beim Ordnungsamt bewilligungspflichtig, etwa in der Gastronomie. Es kann sich auch nicht jeder Handwerker selbstständig machen. Hier herrscht in vielen Berufen ein Meisterzwang. Das heißt, erst als Meister dürfen Handwerker ein Unternehmen aufmachen. Dies gilt etwa für Kfz-Meister und Friseure.

Wenn Sie eine Geschäftsidee haben, die eine Gewerbeanmeldung voraussetzt, also bei den meisten Gründungsvorhaben, müssen Sie sich für eine Gesellschaftsform entscheiden. Andernfalls sind Sie schlicht und ergreifend ein »Einzelunternehmen«.

Beim Status 1 und 2 haben Sie keine Wahlfreiheit, denn letztendlich ist entscheidend, was Sie machen, um festzulegen, ob Sie freiberuflich oder gewerbetreibend sind. Freiberufler und Gewerbetreibender verbinden sich mit den weiteren hier vorgestellten Gründungsformen.

3. Nebenberufliche Existenzgründung (Typ A, B oder C)

Ob Gewerbetreibender oder Freiberufler: Beide können im Nebenberuf gründen. Im ersten Monat erzielte Petra 500 Euro Umsatz, dann 1000 Euro, schließlich 10000 Euro. Und unter dem Strich blieb auch immer mehr Gewinn übrig, ver-

besserten sich die Margen (Gewinnspannen) fast täglich. Im siebten Monat wagte Petra den Absprung, kündigte und betreibt seitdem sehr erfolgreich einen Online-shop, der die meisten Kunden über Amazon findet. Rund die Hälfte aller Gründer beginnt mit einer nebenberuflichen Existenzgründung. Rolf etwa arbeitete 20 Jahre halbtags als Personalberater bei einer Reederei und führte nebenbei mit seiner Frau ein Blumengeschäft mit zwei Filialen.

Auch Handwerker und Dienstleister arbeiten oft nebenbei – und erzielen durch die selbstständige Tätigkeit nicht selten höhere Einkünfte als durch ihre Angestelltentätigkeit. Nebenerwerbsgründer schaffen genau wie Vollzeit-Unternehmer im Schnitt 1,5 Arbeitsplätze. Besonders positiv: Sie gehen seltener pleite.

Wer einen Job hat und sich nicht sicher ist, ob er selbstständig arbeiten kann und will, für den ist der nebenberufliche Start ideal. Wird es funktionieren? Kann ich davon leben? Packe ich den kaufmännischen Part? Wenn Sie sich erst einmal selbst testen wollen, bevor Sie sich in das Abenteuer Selbstständigkeit stürzen, versuchen Sie sich neben dem Beruf erste Sporen zu verdienen. Der Haken an der Sache: Gründungszuschuss steht nur jenen Gründern zu, die sich mit einer neuen Idee selbstständig machen. Wer bereits nebenberuflich selbstständig ist, muss dem Arbeitsamt erklären, dass die Tätigkeit neu ist und sich von der zuvor nebenberuflich betriebenen unterscheidet.

Gehen Sie Ihrem Arbeitgeber gegenüber offensiv mit der nebenberuflichen Selbstständigkeit um. Andernfalls verärgern Sie ihn mehr, als wenn Sie von Anfang an die Karten auf den Tisch legen. Professionell betriebene nebenberufliche Selbstständigkeit lässt sich kaum verheimlichen. Sie sind sogar verpflichtet, auf die nebenberufliche Existenzgründung hinzuweisen – und zwar schriftlich.

Dies gilt nicht nur dann, wenn dies in Ihrem Arbeitsvertrag gefordert ist. Rechtlich kann Ihr Arbeitgeber allerdings wenig gegen Ihr Engagement tun, denn die Ausübung einer Nebenbeschäftigung ist grundsätzlich zulässig, auch wenn dies in manchen Arbeitsverträgen anders formuliert ist. Allerdings dürfen Sie Ihrem Chef keine Konkurrenz machen, und die Selbstständigkeit darf Ihre Arbeitsfähigkeit nicht beeinträchtigen. Wenn Sie morgens stets übermüdet an Ihrem Schreibtisch einschlafen, regt sich Ihr Arbeitgeber zu Recht auf. Er kann Sie in diesem Fall auffordern, Ihre Selbstständigkeit aufzugeben. Wenn Sie jedoch problemlos und ohne gesundheitliche Einschränkungen auf zwei Hochzeiten tanzen können, darf der Chef nichts gegen Ihre Gründung einwenden. Andernfalls können Sie sich auf Ihre Grundrechte aus Artikel 12 des Grundgesetzes berufen.

Übrigens werden auch nebenberufliche Gründungen durch Förderprogramme des Bundes und der Länder unterstützt, wenn innerhalb von 24 Monaten die wirtschaftliche Tragfähigkeit der Existenz zu erwarten ist und die abhängige Beschäftigung dann aufgegeben wird.

Tatsache ist: Die nebenberufliche Gründung ist der sichere und langsame Einstieg mit dem geringsten Risiko zu scheitern.

Das spricht für einen nebenberuflichen Einstieg in die Existenzgründung:

- ▶ Sie haben einen festen Job.
- ▶ Ihnen fehlen finanzielle Mittel, um direkt voll durchstarten zu können.
- ▶ Sie wissen nicht, ob Sie dauerhaft Spaß an der Selbstständigkeit haben werden.
- ▶ Ihre Idee lässt sich problemlos nach dem Hauptberuf verwirklichen.
- ▶ Sie sind Familiernährer und dürfen kein Risiko eingehen.
- ▶ Sie möchten Ihre Geschäftsidee erst einmal testen.

Empfehlung: Kaum jemand schafft es dauerhaft, zwei Jobs zu bewältigen – und dabei in beiden gut und erfolgreich zu sein. Dies gilt vor allem dann, wenn der Hauptberuf schon sehr anstrengend ist und Sie mehr als acht Stunden kostet. Bei anspruchsvollen Tätigkeiten kann sich eine nebenberufliche Existenzgründung zudem negativ auf die Angestelltenkarriere auswirken. Wahrscheinlich wird Ihr Chef Sie nicht mehr für wichtige Positionen vorsehen und rechnet mit einem baldigen Absprung. Erstellen Sie deshalb wie Ihre vollberuflich selbstständigen Kollegen einen Rahmenplan, der Ihnen auch eine zeitliche Orientierung bietet. Wann möchten Sie welches Ziel erreicht haben? Bei welchem Umsatzziel ist an Kündigung zu denken?

Haben Sie keinen karriereaffinen Job, geht es oft leichter. So gibt es einen Anspruch auf Teilzeit, den Sie einlösen können, wenn Sie mehr Zeit für Ihre Gründung haben möchten, etwa in einer Drei- oder Vier-Tage-Woche. Beachten Sie bitte: Ihr Arbeitgeber darf Ihnen eine selbstständige Tätigkeit nicht verbieten, wenn Sie damit nicht mit ihm konkurrieren und im Hauptjob weiterhin leistungsfähig sind. Steht indes im Arbeitsvertrag, dass Sie ihn über Nebentätigkeiten informieren sollten, dann müssen Sie dies auch tun.

4. Freie Mitarbeit (Typ A)

Viele Selbstständige starten in freier Mitarbeit, auch dies kann als Freiberufler oder als Gewerbetreibender erfolgen. Als freier Mitarbeiter – in wissensintensiven Branchen oft Honorarkraft genannt – arbeiten Sie wie ein Festangestellter, füllen die gleichen Tätigkeiten aus wie dieser und besitzen mitunter sogar einen eigenen Arbeitsplatz.

Der einzige Unterschied zu einer Festanstellung: Freie Mitarbeiter haben keinen Vertrag und dürfen (theoretisch) für mehrere Unternehmen tätig sein. Unternehmen sparen sich mit dieser Form der Mitarbeit die Sozialversicherungsbeiträge. Auch die weiteren Vorteile dieser Freiheit liegen in erster Linie auf Unternehmensseite: Der Kündigungsschutz greift nicht, selbst wenn Sie über Jahre hinweg für den gleichen Arbeitgeber tätig sind.

Da Sie zudem nicht in die Arbeitslosenversicherung einzahlen, verfällt nach mehr als vier Jahren freier Tätigkeit auch Ihr Anspruch auf Arbeitslosengeld. Sollte das Unternehmen Sie auf die Straße setzen, bleibt für Sie nur noch der Gang zum Sozialamt – oder der Aufbau einer echten eigenen Existenz. Aus der freien

Mitarbeit ergeben sich also keine langfristigen Perspektiven, sondern oft nur eine vage Aussicht auf Festanstellung.

In einigen Branchen ist solch eine »freie Mitarbeit« in wirtschaftlich schwierigen Zeiten manchmal die einzige Möglichkeit, am Markt zu überleben und der Arbeitslosigkeit zu entgehen. Im Journalismus führt für Einsteiger oft gar kein Weg an der freien Mitarbeit vorbei. Auch die Werbe- und PR-Branche rekrutiert ihre Talente gerne zunächst in Form von freien Mitarbeitern und bietet erst bei sicherem Auftragsvolumen einen festen Arbeitsplatz an. Hinter freier Mitarbeit dieser Art steckt kein echtes Unternehmertum und auch keine Selbstständigkeit, selbst wenn die steuerrechtlichen Rahmenbedingungen gleich sind. Aber: Aus freier Mitarbeit kann sich eine echte Geschäftsidee entwickeln. Wer weitere Auftraggeber gewinnen kann, besitzt gute Chancen, sukzessive aus der freien Tätigkeit auszusteigen, um dann als Freiberufler oder gewerblich Tätiger mit eigenem Unternehmen (und Büro) für den Auftraggeber tätig zu sein.

Tip

Klären Sie Ihren Steuerstatus! Freie Mitarbeit hat nichts mit dem Thema Freiberufler oder Gewerbetreibender zu tun. Auch wenn Sie ein Gewerbe angemeldet haben, können Sie freier Mitarbeiter werden. Und umgekehrt: Der Status als freier Mitarbeiter besitzt keine steuerrechtliche Komponente. Wenn Sie eine gewerbliche Tätigkeit ausüben, brauchen Sie einen Gewerbeschein, auch wenn manche Arbeitgeber Ihnen anderes weismachen wollen. »Freier Mitarbeiter« sagt lediglich etwas über die Beziehung aus, in der Sie zum Unternehmen stehen.

Mit freier Mitarbeit anzufangen, ist eine gute Alternative, wenn Sie noch jung sind und in einem Beruf Fuß fassen möchten und das unternehmerische Risiko scheuen. In manchen Branchen ist zudem die freie Mitarbeit die einzige Chance, überhaupt einen Job zu bekommen, da es kaum Festanstellungen gibt. Aber Vorsicht: Wenn Sie für einen Stundenlohn unter 25 Euro arbeiten sollen, trägt sich das Unternehmen freie Mitarbeit nicht. Werden Sie auch hellhörig, wenn der Auftraggeber verlangt, dass Sie ausschließlich für ihn tätig sind.

Das spricht für einen Start als freier Mitarbeiter:

- ▶ Sie haben Ihren festen Job verloren und suchen eine Übergangslösung, da es derzeit kaum feste Stellen in Ihrer Branche gibt.
- ▶ In Ihrer Branche ist freie Mitarbeit sehr verbreitet.
- ▶ Sie suchen nach Studium oder Ausbildung einen Einstieg.
- ▶ Ihnen fehlen finanzielle Mittel, um eine echte Selbstständigkeit aufzubauen.
- ▶ Sie haben noch keine oder zu wenig Kontakte, um als Unternehmer am Markt aufzutreten.

- ▶ Sie besitzen noch keine oder zu wenig Referenzen.
- ▶ Sie müssen sich erst noch Kenntnisse aneignen und lernen, unternehmerisch zu denken und zu handeln.

Empfehlung: Wenn Sie eine »echte« Selbstständigkeit anstreben, ist es ein Risiko, nur auf einen Auftraggeber zu setzen. Suchen Sie sich möglichst schnell weitere Kunden. Das Ziel sollte es sein, so viele Auftraggeber zu gewinnen, dass der Verlust eines Kunden Ihre Existenz nicht bedroht. Versuchen Sie zudem, zusätzlich direkte Kunden zu bekommen und sich langsam einen eigenen Stamm aufzubauen.

5. Pauschalist und fester Freier (Typ A)

Auch der Pauschalist ist letztlich ein freier Mitarbeiter – allerdings mit mehr Rechten. Ebenso wie der freie Mitarbeiter steht er in einem arbeitnehmerähnlichen Verhältnis, arbeitet also im Wesentlichen für einen Auftraggeber. Der Pauschalist bekommt ein pauschales Entgelt, erhält also jeden Monat ein festes Honorar. Dafür muss er Kapazitäten für den Auftraggeber vorhalten und mitunter den ganzen Tag im Unternehmen anwesend sein: In dieser Situation ist es schwer bis unmöglich, auch für andere Firmen tätig zu werden.

Der Pauschalist arbeitet manchmal mehr, manchmal weniger und manchmal auch immer mit dem gleichen Zeiteinsatz. Die Pauschalhonorierung soll Belastungsspitzen mit Zeiten geringen Arbeitsvolumens ausgleichen. Statt Pauschalist wird mitunter auch der Begriff »fester Freier« verwendet. Festen Freien garantieren Auftraggeber ein Mindestauftragsvolumen. Basis ist in beiden Fällen in der Regel ein Vertrag, der auch Kündigungsfristen vorsieht. Der feste Freie arbeitet dann in einem arbeitnehmerähnlichen Verhältnis, wenn er keine weiteren Auftraggeber hat. Er hat Anspruch auf Urlaub und ist durch seine angestelltenähnliche Tätigkeit rentenversicherungspflichtig.

Tipp

Manchmal sind Sie Arbeitnehmer, ohne es zu wissen. Der Status der »Arbeitnehmerähnlichkeit«, wie es im Juristendeutsch heißt, ist nicht zu verwechseln mit der Scheinselbstständigkeit! Wer in einem arbeitnehmerähnlichen Verhältnis beschäftigt ist, hat anders als der Scheinselbstständige Anspruch auf Urlaub, genießt Kündigungsschutz und alle weiteren Rechte eines Arbeitnehmers – auch ohne Vertrag, allein durch Gewohnheitsrecht.

Wenn es in Ihrer Branche üblich ist, als Pauschalist zu arbeiten, ist dies fast so gut wie eine Festanstellung – nur ohne Beiträge zur gesetzlichen Arbeitslosenversicherung und deshalb mit mehr Risiko. Wenn der Auftraggeber möchte, dass Sie nur

für ihn tätig sind, verlieren Sie den letzten Rest unternehmerischer Freiheit. Nicht empfehlenswert, lesen Sie auch den Absatz über freie Mitarbeiter.

6. Subunternehmer (Typ A)

Ein Subunternehmer sind Sie, wenn Sie Teilaufträge von Firmen beziehen. Ein Beispiel: Ein Bauunternehmer vergibt Aufträge an Subunternehmer wie Maler oder Gartenbauer, die er direkt bezahlt. Vor dem Kunden tritt der Bauunternehmer als Vertragspartner auf. Steuerrechtlich können Subunternehmer Freiberufler oder Gewerbetreibende, besonders Kleingewerbetreibende, sein.

Derartige Konstruktionen sind auch im Dienstleistungssektor verbreitet. So kommt es häufig vor, dass eine Werbeagentur Teilaufträge an Einzelunternehmer oder Freiberufler vergibt. Steht etwa die Herstellung einer Imagebroschüre für einen Kunden an, können Texter und Grafiker jeweils unterschiedliche Aufgaben erfüllen. Auch das Projektmanagement für diesen Auftrag kann auf freier Basis vergeben werden – ebenfalls eine Form von Subunternehmertum. Da Subunternehmer meist nahe an der Grenze zur Scheinselbstständigkeit stehen, wird dieser Begriff vor allem im Dienstleistungsbereich vermieden, während er bei Handwerkern offen verwendet wird. Auch mancher Taxifahrer verdient sich seine Brötchen als Subunternehmer, ebenso wie einige Lkw-Fahrer.

Subunternehmer müssen nicht ausschließlich in dieser Funktion auftreten: Einige arbeiten auch direkt für Kunden. Das bedeutet, dass sie eigene Kunden haben, die den Auftrag selbst und ohne den Umweg über eine dazwischengeschaltete Firma erteilen.

Vor allem am Anfang einer Unternehmensgründung kann es sinnvoll sein, einem Unternehmen zuzuarbeiten. Im IT-Bereich sind Tätigkeiten für große Unternehmen fast nur so möglich. Weil keine Aufträge an kleine Unternehmen vergeben werden, holt man sich Beratungsunternehmen ins Haus, die ihrerseits Subunternehmer beschäftigen, oft auf freier Basis. Teils vermitteln diese Beratungsunternehmen nur, sind also wie eine Agentur tätig. Vorsicht, wenn Sie wie ein Angestellter behandelt werden, aber gleichzeitig das volle unternehmerische Risiko tragen, z. B. als Taxifahrer.

Das spricht dafür, als Subunternehmer zu starten:

- ▶ Sie möchten lieber klein starten.
- ▶ Sie haben kein Eigenkapital.
- ▶ Sie scheuen sich vor etwas Größerem, vor Krediten und dem Risiko.
- ▶ Sie schätzen Vorgaben und Anleitung, gleichzeitig aber Eigenverantwortlichkeit.
- ▶ Sie schätzen Berechenbarkeit.

Empfehlung: Subunternehmertätigkeiten sollten nicht auf Dauer angelegt sein, sondern nur für den Übergang. Wichtig: Vermeiden, nur von einem abhängig zu sein.