

Existenzgründung im Handwerk

Gewusst wie – den Betrieb erfolgreich führen



Aus Gründen der Lesbarkeit wird lediglich die weibliche oder männliche Schreibweise verwendet. Sie steht stets stellvertretend für beide Bezeichnungen. Die Ausarbeitung der Broschüre erfolgte mit größter Sorgfalt, dennoch besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit. Eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit wird nicht übernommen.

Wir danken der Arbeitsgemeinschaft der bayerischen Handwerkskammern für die freundliche Genehmigung zum Nachdruck

Inhaltsverzeichnis

	Vorwort	5
1	Gründung als Chance und Herausforderung	6
	Der Meisterbrief als Grundlage Ihrer Existenzgründung	6
	Existenzgründung im zulassungsfreien oder handwerksähnlichen Bereich	7
	Neugründung oder Betriebsübernahme	8
2	Die Handwerkskammer als Partner	9
	Was ist die Handwerkskammer?	9
	Wir unterstützen Sie bei Ihrer Existenzgründung	9
3	Die Inhalte eines Businessplans.....	11
4	Grundlegende Überlegungen	14
	Existenzgründung: innovativ oder konservativ?	14
	Interne Organisation	15
	Von Beginn an: intensives und effektives Marketing	16
	Aktuelle Entwicklungen und Trends	17
5	Schritte in die Selbstständigkeit	18
	Namensgebung	18
	Rechtsform	20
	Standort	22
	Anmeldungen	24
	Ihre Sicherheit	26
	Fördermöglichkeiten	29
6	Der Existenzgründungsfahrplan	31
	Bestimmungen, die Sie stets beachten müssen	31
	Bestimmungen, die Sie beachten müssen, wenn Sie Mitarbeiter beschäftigen.....	32
	Vorsorgeentscheidungen, die Sie treffen müssen	34
	Unternehmerische Fragen und Entscheidungen	34



Vorwort

Sie möchten sich selbstständig machen? Sie haben vor, einen eigenen Betrieb aufzubauen und Unternehmer zu werden? Eigenverantwortung, Unabhängigkeit, die Verwirklichung der eigenen Ideen und natürlich auch der mögliche finanzielle Erfolg sind gute Gründe, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.

Wer sich selbstständig macht, hat allerdings keine Garantie für den Erfolg. Das unternehmerische Risiko gehört zur Selbstständigkeit. Die Zeiten, in denen ein junger Unternehmer von einer jährlich steigenden Nachfrage automatisch „nach oben“ getragen wurde, sind vorbei. Ein Existenzgründer braucht heute – ob im Produkt- oder Dienstleistungsbereich – gute Ideen und ein durchdachtes Konzept, begleitet von einer zielorientierten Strategie sowie einer stimmigen Planung.

Wer als selbstständiger Handwerker erfolgreich sein will, muss wissen, dass die Anforderungen des Marktes an die unternehmerischen Leistungen hoch sind und stetig steigen. Dazu gehören neben hohem handwerklichen Können ein kundenorientiertes Denken, kaufmännisches Verständnis und die persönliche Eignung.

Wenn Sie nach dem Abwägen der Vor- und Nachteile sowie der Einschätzung Ihrer persönlichen Risiken zu dem Entschluss gelangen, ein eigenes Unternehmen aufzubauen, dann möchten wir Sie mit dieser Schrift auf dem Weg in die Selbstständigkeit unterstützen. Natürlich kann die vorliegende Broschüre nur ein grober Wegweiser sein und auf keinen Fall eine ausführliche Beratung durch einen Experten ersetzen.

Ihre Betriebsberater

**Handwerkskammer
Hildesheim-Süd-niedersachsen**

1 Gründung als Chance und Herausforderung

Der Meisterbrief als Grundlage Ihrer Existenzgründung

Das Handwerk repräsentiert mit einer Vielzahl von Berufen den vielseitigsten und auch den zweitstärksten Wirtschaftsbereich in Niedersachsen. Die dort Beschäftigten arbeiten in einer dynamischen Branche, die sich entsprechend den Markterfordernissen ständig weiterentwickelt und so immer neue Chancen bietet.

Der Existenzgründungswille bei Handwerkern war stets vorhanden. Dies wird auch in Zukunft so sein. Zum einen steht eine Vielzahl von Handwerksbetrieben zur Übernahme an. Zum anderen trägt sich von den jungen Handwerkern, die sich zur Meisterprüfung anmelden, etwa die Hälfte mit dem Gedanken, den Meistertitel auch zur eigenen Existenzgründung zu nutzen.

Dies ist insbesondere das erfreuliche Ergebnis einer zielgerichteten Fortbildung im Handwerk. Die Meisterfortbildung ist das einzige Angebot in diesem Gewerbe, das umfassend auf die Selbstständigkeit hinführt. Es ist daher auch nur folgerichtig, dass der Schritt in die Selbstständigkeit in keinem anderen Wirtschaftsbereich so erfolgreich ist wie im Handwerk.

Im Vergleich zu anderen Unternehmensgründern weisen Handwerksmeister die höchste „Überlebensrate“ auf. Im zulassungspflichtigen Handwerk befinden sich nach fünf Jahren noch 70 % der gegründeten Betriebe am Markt. Dieses Stehvermögen ist vor allem auf die differenzierte Meisterausbildung zurückzuführen.

In der Vorbereitung auf die Existenzgründung sollte sich jeder Handwerker umfassend mit betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Aufgaben beschäftigen – ein Umstand, der ihm in der Praxis zugute kommt. Denn kaufmännische und rechtliche Kenntnisse sind für den Unternehmer im Handwerk unerlässlich.

Existenzgründung im zulassungsfreien oder handwerksähnlichen Bereich

Die Handwerksordnung (HwO) gibt auch Gründern ohne Meisterausbildung die Möglichkeit, sich in bestimmten Berufen selbstständig zu machen.

In der Anlage B1 der HwO findet man die sogenannten zulassungsfreien Berufe, für welche die Meisterausbildung möglich, aber nicht zwingende Voraussetzung für eine Existenzgründung ist. Die Anlage B2 gibt Auskunft über die handwerksähnlichen Berufe, die ohne besondere Zulassungsbedingungen selbstständig betrieben werden können.

Ihre Existenzgründung muss in jedem Fall mit dem Handwerksrecht in Einklang stehen. Klären Sie frühzeitig mit Ihrer Handwerkskammer, welche Tätigkeiten Sie ausüben dürfen und welche nicht.

Doch auch hier gilt: Neben soliden und fundierten Kenntnissen in den von Ihnen angebotenen Tätigkeiten und Leistungen ist es ebenso unumgänglich, dass Sie in kaufmännischen und rechtlichen Fragen zumindest Grundkenntnisse besitzen.

Nachfolgend einige wichtige Begriffe, über die Sie als Unternehmer Bescheid wissen sollten:

- Rechtsform,
- Buchführung,
- Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) und Jahresabschluss (Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung oder Einnahmenüberschussrechnung),
- Angebote,
- Rechnungsstellung,
- Umsatzsteuer (-voranmeldung, bei Bauleistungen, Vorsteuerabzug),
- Lohnsteueranmeldungen,
- Kalkulation,
- Aufzeichnungs- und Aufbewahrungspflichten,
- Gewährleistungsverpflichtungen,
- Allgemeine Geschäftsbedingungen.

Neugründung oder Betriebsübernahme

Die **Neugründung** eines Betriebes heißt, von null auf beginnen. Dies bedeutet in der Regel eine Anlaufphase, in der die Position am Markt gesucht wird, Beziehungen zu Kunden und Lieferanten aufgebaut werden und ebenfalls ein funktionierender Mitarbeiterstamm zu schaffen ist. Eine Neugründung bietet Chancen, die – wenn sie erkannt und genutzt werden – schnell zum Erfolg führen können. Ihre Hauptvorteile sind darin zu sehen, dass Sie Ihren Betrieb nach Ihren Vorstellungen gestalten und ihn schrittweise aufbauen können.

Viele Junghandwerkerinnen und -handwerker tendieren eher dazu, einen Betrieb völlig neu aufzubauen, statt einen vorhandenen Betrieb zu übernehmen. Dies liegt wohl vor allem an den finanziellen Belastungen, welche die Übernahme eines bestehenden und fremden Betriebes meist mit sich bringt. Trotzdem sollte man die Übernahmeangebote prüfen, und sei es nur, um seine Markt- und Branchenkenntnisse zu vertiefen.

Die Herausforderung bei der **Übernahme** eines bestehenden Betriebes besteht darin, diesen am Laufen zu halten. Den Vorteilen eines vorhandenen Kundenstamms, eines eingearbeiteten Mitarbeiterteams oder einer vorhandenen Betriebsausstattung stehen spezielle Risiken entgegen. So existieren bestimmte Übernahmeverpflichtungen; es kann zu Spannungen mit Mitarbeitern oder Kunden kommen.

Die Handwerkskammer Hildesheim–Süd-niedersachsen hat, um zwischen Anbietern bestehender Betriebe und jungen Handwerksmeistern mit Interesse zur Übernahme vermitteln zu können, eine **Betriebsbörse** installiert. Den kostenfreien Vermittlungsservice finden Sie auf der Internetseite www.hwk-hildesheim.de.

In beiden Fällen ist die detaillierte Planung des Vorhabens unerlässlich. Hierbei ist Ihnen Ihr Betriebsberater gerne behilflich.

2 Die Handwerkskammer als Partner

Was ist die Handwerkskammer?

Das Handwerk steht für höchste Ansprüche in Ausbildung und Qualität, in Tradition und Innovation. Ein kompetenter Ansprechpartner für alle Fragen ist Ihre Handwerkskammer. Sie vertritt die Interessen ihrer Mitgliedsbetriebe, führt die Handwerksrolle, regelt die Ausbildung in den einzelnen Handwerksberufen, organisiert ein umfangreiches Aus- und Fortbildungsangebot für Handwerker und berät ihre Betriebe kostenfrei und unabhängig in allen Fragen der Unternehmensgründung und -führung.

Ihre Aufgaben kann die Handwerkskammer nur dann optimal und im notwendigen Umfang erfüllen, wenn die Mitgliedsbetriebe dazu ihren Solidarbeitrag leisten. Jeder Handwerksbetrieb ist deshalb Mitglied in seiner regional zuständigen Handwerkskammer.

Wir unterstützen Sie bei Ihrer Existenzgründung

Wenn Sie sich selbstständig machen, müssen Sie wissen, dass es für den geschäftlichen Erfolg keine Garantie gibt. Durch eine gründliche Vorbereitung der Existenzgründung können Sie das Risiko allerdings berechenbar und damit planbar machen. Eine gute Konzeption ist Entscheidungshilfe und Zielsetzung zugleich.

Der Betriebsberater der Handwerkskammer unterstützt Sie bei der Beantwortung der grundsätzlichen Fragen und plant mit Ihnen zusammen Ihre Existenzgründung.

- Er berät Sie bei der Erarbeitung Ihres persönlichen Gründungskonzepts (Businessplan) inkl. Finanzierungsplan und Rentabilitätsvorschau.
- Er überprüft, wie tragfähig und Erfolg versprechend Ihr konkretes Vorhaben ist, bevor Sie kostenintensive Entscheidungen treffen.
- Er analysiert bei Firmenübernahmen den Pacht- oder Kaufwert, sucht vorhandene Schwachstellen und unterbreitet Verbesserungsvorschläge.

Vereinbaren Sie rechtzeitig mit einem Betriebsberater der Handwerkskammer Hildesheim-Süd niedersachsen einen Termin. Sie erreichen Ihre Ansprechpartner unter den Telefonnummern 05121 162-144 oder -145 oder per E-Mail unter betriebsberatung@hwk-hildesheim.de.

Informieren Sie sich über so grundsätzliche Themen wie die handwerksrechtlichen Voraussetzungen, über Gründungsformalitäten oder über öffentliche Fördermittel (z.B. staatliche Förderkredite oder Fördermittel der Bundesagentur für Arbeit).

Dann notieren Sie Ihre Fragen (siehe Inhalte „Businessplan“ auf den Folgeseiten) und bringen die Unterlagen, zusammen mit evtl. bereits vorhandenen Dokumentationen (z. B. Miet-, Pacht-, Kaufvertrag, Bilanzen vom zu übernehmenden Betrieb etc.), zum Beratungsgespräch mit.

Nach der persönlichen Beratung verfügen Sie über die erforderlichen Informationen zur Erstellung Ihres Gründungskonzepts (Businessplan).

Dieser Businessplan stellt ein betriebsinternes Führungsinstrument dar. Er zwingt Sie dazu, die eigenen Ideen und Konzepte strukturiert darzustellen. Sie werden Ziele, Strategien und Maßnahmen verbindlich definieren und damit zielgerichtet vorgehen können. Er dient als Richtungsfahrplan für die tägliche Arbeit und als Instrument zum Soll-Ist-Vergleich zur rechtzeitigen Erkennung von Problemen.

Darüber hinaus benötigen Sie den Businessplan, um Fremdkapital bei Banken und Fördermitteln des Bundes, des Landes oder der Agentur für Arbeit zu beschaffen.

Bei der Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus steht Ihnen unter Umständen eine Förderung durch die Agentur für Arbeit zu.

3 Die Inhalte eines Businessplans

Wie umfangreich Ihr Businessplan auszuarbeiten ist, hängt von Ihrem Vorhaben ab. Auf den nachfolgenden Seiten finden Sie die ausschlaggebenden Fragen, die Sie als Gründer beantworten müssen und deren Antworten Sie in Ihren Businessplan aufnehmen sollten:

Geschäftsidee

- Woraus besteht Ihre Geschäftsidee?
- Was ist das Besondere an Ihrer Geschäftsidee?
- Was sind Ihre kurz- und langfristigen Unternehmensziele?

Produkt/Dienstleistung

- Welches Produkt/welche Leistung wollen Sie herstellen bzw. verkaufen?
- Was ist das Besondere an Ihrem Angebot (Alleinstellungsmerkmal)?
- Wie werden Sie produzieren bzw. wie stellen Sie Ihre Leistungen zur Verfügung?

Markt und Wettbewerb

Kunden

- Wer sind Ihre Kunden?
- Wo sind Ihre Kunden?
- Sind Sie von wenigen Großkunden abhängig?
- Welche Bedürfnisse/Probleme haben Ihre Kunden?

Konkurrenz

- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Was kosten die Produkte bzw. Dienstleistungen bei der Konkurrenz?
- Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Welche Schwächen hat Ihr Unternehmen gegenüber Ihrem wichtigsten Konkurrenten?
- Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?

Standort

- Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
- Welche Nachteile hat der Standort?
- Wie können Sie diese Nachteile ausgleichen?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?

Marketing

Angebot

- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kunden?
- Was ist besser gegenüber dem Angebot der Konkurrenz?

Preis

- Kennen Sie die marktüblichen Preise?
- Zu welchem Preis wollen Sie Ihr Produkt/Ihre Leistung anbieten?
- Welche Kalkulation liegt diesem Preis zugrunde?

Vertrieb

- Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- Welche Zielgebiete visieren Sie an?
- Welche Vertriebspartner werden Sie nutzen?
- Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

Werbung

- Wie erfahren Ihre Kunden von Ihrem Produkt/Ihrer Dienstleistung?
- Welche Werbemaßnahmen planen Sie und zu welchem Zeitpunkt?

Unternehmensorganisation

Gründer

- Welche Berufsausbildung/Berufserfahrungen haben Sie (Meisterprüfung)?
- Verfügen Sie über die erforderlichen kaufmännischen Kenntnisse?
- Welche besonderen Stärken besitzen Sie?
- Welche Defizite existieren? Wie werden Sie diese ausgleichen?

Rechtsform

- Für welche Rechtsform haben Sie sich entschieden? Aus welchen Gründen?

Mitarbeiter

- Wann bzw. in welchen zeitlichen Abständen wollen Sie wie viele Mitarbeiter einstellen?
- Welche Qualifikationen sollten Ihre Mitarbeiter aufweisen?

Risiken/Chancen

- Welches sind die größten Chancen, die die Entwicklung Ihres Unternehmens positiv beeinflussen könnten?
- Welches sind die wichtigsten Probleme, die eine positive Entwicklung Ihres Unternehmens behindern könnten?
- Wie wollen Sie eventuellen Risiken/Problemen begegnen?

Investition und Finanzierung

Investitionsplan

- Wie hoch ist der Kapitalbedarf für Investitionen?
- Wie hoch ist der Kapitalbedarf für Betriebsmittel?
- Liegen Ihnen Kostenvoranschläge vor, um Ihre Investitionsplanung zu belegen?

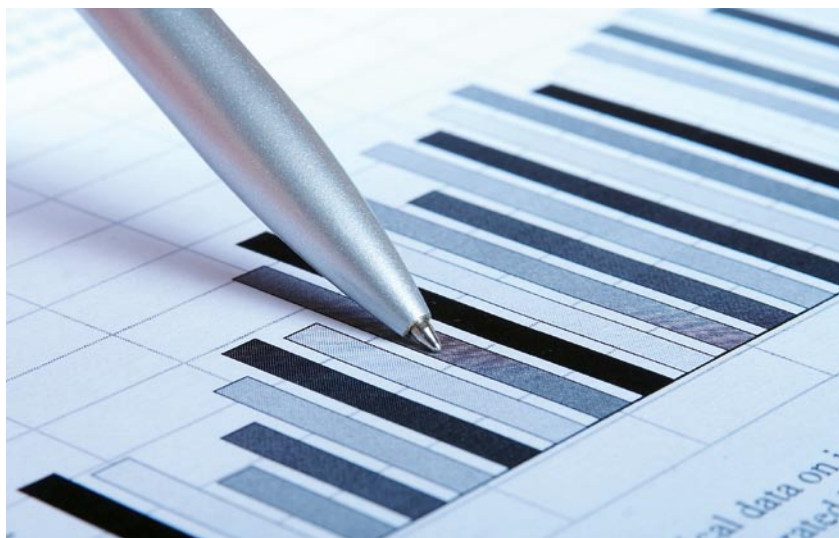
Erfolgsplanung

Ertragsvorschau/Rentabilitätsrechnung

- Wie hoch planen Sie den Umsatz für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch planen Sie die Kosten für die nächsten drei Jahre?
- Wie hoch planen Sie den Gewinn für die nächsten drei Jahre?

Jedes Konzept sollte eine klare Gliederung sowie eine einfache und verständliche Ausdrucksweise aufweisen. Außerdem ist auch die optische Form von Bedeutung. So sollte zu Beginn Ihres Businessplans eine Zusammenfassung der wichtigsten Inhalte Ihrer Konzeption zu finden sein.

Nur ein klarer und verständlicher Businessplan ist auch ein guter Businessplan. Schrecken Sie Ihre Geldgeber nicht mit technischen Details ab, sondern überzeugen Sie sie mit Ihrem unternehmerischen Know-how.



4 Grundlegende Überlegungen

Existenzgründung: innovativ oder konservativ?

Der Existenzgründer ist in aller Munde. Politiker fordern Mut zur Selbstständigkeit, mit dem Hinweis, dass durch Existenzgründungen zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen werden. Dies entspricht im Handwerk nicht immer der Realität. Die wenigsten Existenzgründer im Handwerk schaffen sich mit innovativen Produkten und Leistungen einen neuen Markt.

Die große Mehrheit der Gründer setzt sich – bewusst oder unbewusst – mit bekannten Handwerksleistungen dem bestehenden Verdrängungswettbewerb aus. Mehr Anbieter bedeuten nicht automatisch mehr Nachfrage – im Gegenteil, die Marktanteile für jeden Betrieb verkleinern sich.

Immer wieder unternehmen Neugründer den Versuch, in diesem Verdrängungswettbewerb zu bestehen, indem sie ihre Preise so weit absenken, bis Selbstkosten unterschritten werden und Verluste eintreten.

Existenzgründung	
<p>Innovativ</p> <p>neues Produkt neue Dienstleistung</p> <p>Marktnische/Marktlücke</p>	<p>Konservativ</p> <p>bekanntes Produkt bekannte Dienstleistung</p> <p>Verdrängungsmarkt</p>
<p>Pluspunkte</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Neue Bedürfnisse = Neuer Markt ■ Wenig oder keine Konkurrenz ■ Höhere Gewinnchancen 	<p>Pluspunkte:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Produktionserfahrung ■ Markterfahrung
<p>Probleme:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Höhere Planungsunsicherheit ■ Unsichere Marktakzeptanz 	<p>Probleme:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Viele Konkurrenzunternehmen ■ Verdrängung oft über den Preis

Versuchen Sie, im Verdrängungswettbewerb nicht durch Dumpingpreise, sondern durch höchste Qualität, sehr gute Beratung, Pünktlichkeit, Sauberkeit, Zuverlässigkeit und Freundlichkeit zu bestehen. In diesen Bereichen besitzt das Handwerk nach wie vor seine Stärken – und damit auch seine Chancen.

Interne Organisation

Der Betriebsinhaber spielt die zentrale Rolle in einem Handwerksbetrieb – dies ist unbestritten. Die wichtigen Entscheidungen sind von ihm zu treffen und letztendlich auch zu verantworten.

In der Praxis ist aber immer wieder zu beobachten, dass so mancher Unternehmer glaubt, auch die unwichtigste Entscheidung im Betrieb selbst treffen zu müssen. Dieses Verhalten führt zur Unwissenheit der Mitarbeiter, fördert deren Desinteresse und bedingt sinkende Motivation.

Darüber hinaus wird dieses Verhalten zu einem bestimmten Zeitpunkt die totale Überlastung des Betriebsinhabers zur Folge haben, der sich dann möglicherweise nicht mehr um die wirklich relevanten Dinge kümmern kann. Fatal wird die Situation, falls der Chef einmal ausfallen sollte, da in einem solchen Fall niemand in der Lage ist, den Betrieb vorübergehend zu führen. Dringend benötigte Unterlagen sind dann z.B. nicht auffindbar.

Versuchen Sie daher von Beginn an, in Ihrem Betrieb eine funktionierende interne Organisation aufzubauen:

- Trauen Sie Ihren Mitarbeitern etwas zu – Sie haben sie schließlich ausgewählt!
- Machen Sie sich stets bewusst, dass Sie ausfallen können und der Betrieb auch für eine gewisse Zeit ohne Sie funktionieren muss.
- Delegieren Sie Aufgaben und Entscheidungen an Ihre Mitarbeiter. Dies wird es Ihnen ermöglichen, Ihre wertvolle Zeit für die Arbeitsbereiche einzusetzen, die auch wirklich „Chefsache“ sind.
- Bauen Sie sich zumindest einen Mitarbeiter auf, der den Betrieb für einen bestimmten Zeitraum allein führen könnte.
- Weißen Sie eine Person Ihres besonderen Vertrauens in die intimeren Betriebsdaten und -geschehnisse ein.
- Sorgen Sie mit einem aussagefähigen Ablageplan und -system dafür, dass auch bei Ihrer plötzlichen Abwesenheit wichtige Unterlagen gefunden werden können.
- Akzeptieren Sie von Beginn an, dass Sie bereits aus Kapazitätsgründen nicht alle Entscheidungen rund um Ihren Betrieb selbst treffen können.

Von Beginn an: intensives und effektives Marketing

Ziel von Handwerksmarketing ist Überleben in Märkten, die durch eine hohe Wettbewerbsintensität gekennzeichnet sind. Ohne Marketing ist heute kein Handwerksbetrieb erfolgreich zu führen. Um die Überlebens- und Wettbewerbsfähigkeit eines Betriebes zu sichern, ist eine intensive und effektive Kundenorientierung absolut notwendig.

Als künftiger Inhaber eines Betriebes müssen Sie alle betrieblichen Entscheidungen in einer kunden- und marktorientierten Denkweise treffen. Von Bedeutung ist, was der Kunde von Ihnen erwartet, nicht, was Sie von ihm erwarten.

Handwerksbetriebe betreiben in vielen Bereichen Marketing. Ob man Verkaufsgespräche führt, telefoniert, Briefpapier kauft – alles hat mit Marketing zu tun. Diese Bestandteile werden von zahlreichen Betriebsinhabern allerdings häufig unbewusst und damit ziellos eingesetzt. Ein solch laxer Umgang mit einzelnen Marketinginstrumenten kostet viel Geld, bringt aber keinen oder nur wenig Erfolg mit sich.

Um von Beginn an ein zielgerichtetes Marketing zu betreiben, sollten Sie sich folgende prinzipielle Fragen stellen und die Antworten im Businessplan schriftlich fixieren:

1. Welche Produkte und Dienstleistungen will ich meinen Kunden anbieten?
2. Wer sind die für diese Produkte und Leistungen infrage kommenden Kundenzielgruppen?
3. Mit welchen Argumenten kann ich diese potenziellen Kunden überzeugen, bei mir zu kaufen?
4. Mit welchen Marketingaktivitäten kann ich diese Kunden am effizientesten erreichen?
5. Wie gestalte ich meine Preispolitik im Hinblick auf diese Kunden?

Folglich gilt es, Marketing zu planen und zielgerichtet einzusetzen. Ein geplanter und wirtschaftlicher Einsatz wird Sie bekannter und für den Kunden attraktiv machen.

Damit werden Sie wettbewerbsfähiger und erhöhen Ihre Marktchancen, verbessern die Motivation bei den Mitarbeitern und steigern somit die Produktivität Ihres Betriebes. Daraus wiederum resultieren höhere Erträge.

Trotz gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen kann sich jedes Unternehmen durch sein Marktverhalten die eigene spezielle Konjunktur gestalten.

Aktuelle Entwicklungen und Trends

Die demografische Entwicklung unserer Gesellschaft und der damit verbundene Wertewandel in der Gesellschaft verändern die Märkte immer schneller – eine echte Chance für spezialisierte Handwerksunternehmen!

Folgende Entwicklungen sollten Sie in Ihrem Marketingkonzept berücksichtigen:

- Unsere Gesellschaft altert. Dies ist kein Trend im eigentlichen Sinne, sondern eine Tatsache. Das Erhalten und Pflegen spielt künftig eine größere Rolle als der Neubau oder der Erwerb. Sicherheits- und Bequemlichkeitsansprüche steigen. Kunden werden anspruchsvoller; Beratung und Betreuung bestimmen die Kundenzufriedenheit.
- Gesundheit und Umwelt stehen im Vordergrund. Gefragt sind Betriebe, die intelligente Lösungen bieten zur Reinhaltung von Luft, Wasser und Boden, zur Reduzierung von Emissionen, zur Einsparung von Energie und Wasser sowie zur Vermeidung und Wiederverwertung von Abfällen. Produkte zum gesunden Leben stehen hoch im Kurs.
- Viele Kunden wünschen sich echte Serviceanbieter. Leistungen aus einer Hand, Durchführung von Leistungen in Abwesenheit, regelmäßige Renovierungs-Checks (Möbel, Heizung, Dach, Kleidung, Schuhe etc.) werden immer stärker nachgefragt. Dadurch steigt der Druck, sich zu Kooperationen zusammenzuschließen.
- Höhere Einkommen verstärken die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen und teuren Produkten.
- Der Trend zum „Do-it-yourself“ hält an.
- „Outsourcing“ lautet das Schlagwort. Die Industrie verringert ihre Fertigungstiefe und vergibt immer mehr Aufträge und Dienstleistungen an kleine, leistungsfähige Betriebe.
- Der Bedarf an Dienstleistungen steigt bei Privatkunden (Freizeitgestaltung, Urlaub, Unterstützung und Pflege älterer und bedürftiger Menschen), bei der Industrie (Planungs- und Ingenieurleistungen, Pflege und Wartung, Reinigung, Sicherheit) als auch bei der öffentlichen Hand.
- Auch traditionelle, vielfach totgesagte Handwerke erleben eine Renaissance. So bietet z. B. die Restaurierung dem Handwerk die Möglichkeit, alte Handwerkstechniken wieder mit Leben zu erfüllen.

Berücksichtigen Sie diese Entwicklungen bei Ihren Überlegungen, welche Produkte und welche Dienstleistungen Sie welchen Kunden anbieten wollen.

5 Schritte in die Selbstständigkeit

Als Erstes benötigen Sie ein Unternehmenskonzept (Businessplan), in dem Dinge wie Strategie, Leistungsprogramm, Finanzierung, Preisfindung, Marketing und Werbung abgearbeitet und geklärt sind. Die notwendigen Gründungsformalitäten müssen Sie zusätzlich berücksichtigen.

Namensgebung

Der Name eines Unternehmens steht für dessen Qualität und Leistung und wird bei Betrieben mit qualitativ guter Leistung schnell zum (regional begrenzten) Markennamen. Es versteht sich daher von selbst, dass Sie Ihrem Unternehmen einen Namen, verbunden mit einem Firmenlogo, geben sollten. Name und Logo gehören fortan auf alle Werbeträger Ihres Unternehmens. Das Firmenlogo sollte so gewählt werden, dass es schnell und leicht wiederzuerkennen ist.

Bei der Namensgebung sind jedoch einige gesetzliche Vorgaben zu beachten, die vor allem zum Schutz des Verbrauchers getroffen wurden:

- Solange Sie als Einzelunternehmer nicht ins Handelsregister eingetragen sind, dürfen Sie keine Fantasienamen benutzen. Das Unternehmen sind Sie in Person und das Unternehmen trägt somit auch Ihren Namen.
- Erlaubt sind lediglich werbewirksame Namenszusätze, die sich jedoch auf die Tätigkeit Ihrer Unternehmung beziehen müssen.
- Der Name darf nicht irreführend sein und über Größe und Bedeutung des Unternehmens hinwegtäuschen.
- Sie dürfen keine Namen verwenden, die gesetzlich geschützt sind.

Eintragung im Handelsregister

Handwerksbetriebe, die nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise geführten Geschäftsbetrieb erfordern, müssen in das Handelsregister beim Amtsgericht eingetragen werden.

Alle anderen Gewerbetreibenden können sich eintragen lassen. Daraus entstehen gewisse Vorteile, aber auch Pflichten, denn es sind die Vorschriften des HGB zu beachten. Es ist daher empfehlenswert, dass Sie sich bei der Prüfung der Handelsregistereintragung an die Handwerkskammer wenden.

Namensgebung und Namenszusätze

- Bei nicht im Handelsregister eingetragenen Betrieben müssen der Familienname und ein ausgeschriebener Vorname des Inhabers angegeben werden. Die zusätzliche Angabe des Meistertitels (falls vorhanden) oder der Gewerksbezeichnung ist sinnvoll.

Hans Müller (Tischlermeister)

- Bei der Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR) – der einfachsten Form der Personengesellschaften – müssen der Familienname und ein ausgeschriebener Vorname eines jeden Gesellschafters genannt sein.

Hans Müller & Martina Schulz

- Alle anderen Personengesellschaften (OHG, KG) und die Kapitalgesellschaften (GmbH, AG, UG, Ltd.) müssen im Handelsregister eingetragen sein. Damit haben sie die Möglichkeit, Ihren Firmennamen frei zu wählen. In einem Zusatz muss die Rechtsform der Gesellschaft erkennbar sein. Eingetragene Einzelunternehmen müssen den Zusatz e. K. (eingetragener Kaufmann) führen. Bei frei gewählten Firmennamen sollten Sie überprüfen, ob Begriffe evtl. bereits geschützt sind.

Neustädter Werkzeug OHG

oder

Friseur Meier KG

Bau-Profi GmbH

oder

HansaBau e.K.

- Zusätze zum Betriebsnamen dürfen Sie bei jeder Rechtsform verwenden, solange solche Zusätze nicht über Größe und Bedeutung des Unternehmens hinwegtäuschen.

Hans Müller
Der Bau-Profi

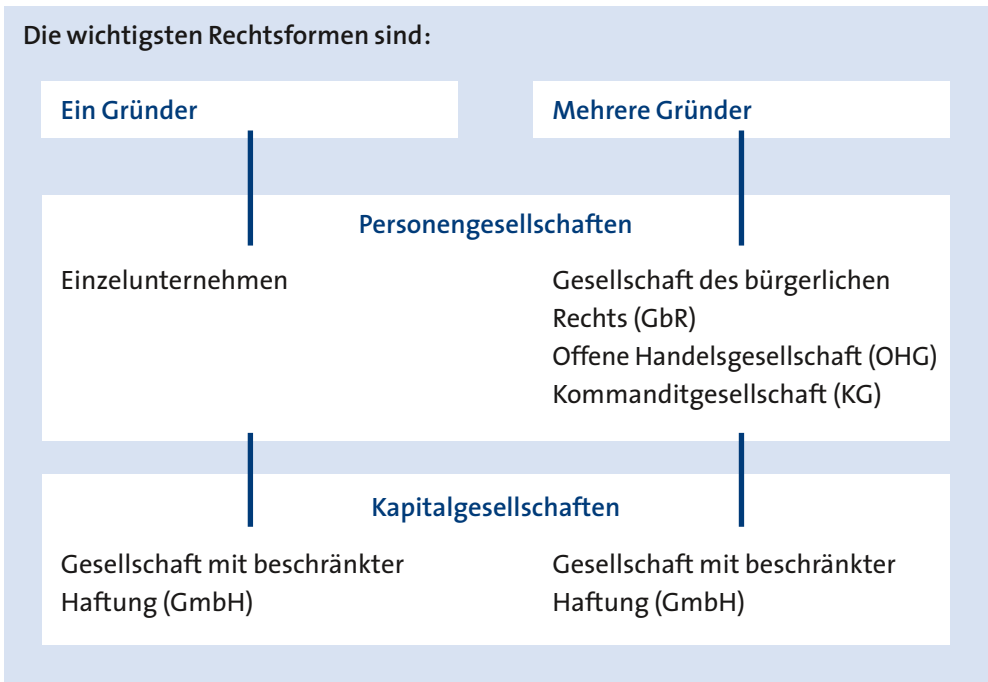
Vorsicht also bei Bezeichnungen wie „Fabrik“, „Zentrum“, „Markt“, „Studio“, „Haus“ oder bei geografischen Hinweisen. Fragen Sie im Zweifelsfalle bei der Handwerkskammer nach.

Mit Logo und Unternehmensnamen versehen, können Sie Ihren Privat- oder Firmen-Pkw zum Werbeträger für Ihr Unternehmen umfunktionieren.

Werben Sie auf Baustellen, auf denen Sie tätig sind, mit Schildern, auf denen Name, Anschrift, Telefonnummer und Internetadresse Ihres Betriebes erkennbar sind.

Rechtsform

Die Wahl der Rechtsform Ihres Betriebes hängt zum einen von der Anzahl der Gründer und von persönlichen (z.B. Leitung), betriebswirtschaftlichen (z.B. Kapitalaufbringung), gesellschaftsrechtlichen (z.B. Haftung) und steuerlichen Aspekten ab.



Achten Sie neben den oben genannten Aspekten auch darauf, wie aufwendig die Gründungsformalitäten sind und wie hoch Ihr Entscheidungsspielraum als Unternehmer ist.

Wenn Sie sich für die Gründung einer Kapitalgesellschaft entscheiden, muss Ihnen bewusst sein, dass die rechtlichen Anforderungen an den Geschäftsführer einer GmbH deutlich höher sind, als dies bei einer Personengesellschaft der Fall ist. Machen Sie sich die Risiken bewusst und bereiten Sie sich intensiv darauf vor.

Unten stehend werden die häufigsten Rechtsformen im Handwerk verglichen:

Rechtsform	Einzelunter- nehmen	GbR	GmbH
Geschäftsführung	Unternehmer	alle Gesellschafter	vertraglich bestellte(r) Geschäftsführer
Mindestkapital	nein	nein	ja
Haftung	unbeschränkt	unbeschränkt und solidarisch	beschränkt auf Firmenkapital ¹⁾
Ertragsteuern	Einkommensteuer		
Gewerbesteuer	Einkommensteuer Gewerbesteuer	Einkommensteuer Gewerbesteuer	Körperschafts- steuer Gewerbesteuer Einkommensteuer (Gesellschafter)
Anforderungen an den Inhaber/ Geschäftsführer	normal	normal	hoch
Entscheidungs- spielraum	hoch	hoch	Eingeschränkt
Gründungs- formalitäten	Gewerbeanmel- dung Eintragung in die Handwerksrolle	Gewerbeanmel- dung Eintragung in die Handwerksrolle	Notarieller Vertrag Gewerbeanmel- dung Eintragung in die Handwerksrolle
Eintragung in Han- delsregister	nur wenn Kauf- mann gemäß HGB	nein	ja

- 1) I. d. R. jedoch auch persönliche Haftung der Gesellschafter durch Kreditgeber verlangt.

Standort

Hinsichtlich der Standortwahl existiert eine Vielzahl von Kriterien. Für zahlreiche Existenzgründer stehen dabei persönliche Präferenzen (familiäre und persönliche Bindungen, Grundbesitz) an erster Stelle. Orientieren Sie sich bezüglich Ihres betrieblichen Erfolges jedoch vor allem an wirtschaftlichen Kriterien.

Ladenhandwerker und Dienstleister müssen sich besonders um die Nähe zum Kunden bemühen und die örtliche Konkurrenzsituation berücksichtigen. Für produzierende Handwerksbetriebe, die ihre Leistungen beim Kunden erbringen oder abliefern, werden die Verkehrsanbindung sowie Fragen der Energieversorgung und des Immissions-schutzes eine wesentliche Rolle spielen.

Folgende Standortfaktoren sind ggf. zu berücksichtigen:

- Wie groß ist das Einzugsgebiet?
- Wie viele potenzielle Kunden wohnen in der Umgebung?
- Wie hoch ist die Kaufkraft meiner potenziellen Kundschaft?
- Gibt es Tendenzen in der Kaufkraftentwicklung, die bereits abzusehen sind?
- Wie viele Konkurrenten finden sich in der Umgebung?
- Welche Verkaufsstrategie verfolgen diese (Preis, Sortiment, Service etc.)?
- Wie gestalten sich Verkehrslage und Verkehrsanbindung?
- Existieren ausreichend Parkmöglichkeiten?
- Wie ist der Stand der örtlichen Verkehrs- und Bauleitplanung?
- Welche nicht zur Konkurrenz zählenden Betriebe und Geschäfte sind in der Nähe angesiedelt und wie ist deren Anziehungskraft?
- Wie sieht die unmittelbare Nachbarschaft aus?
- Wie hoch sind die Standortkosten (Gewerbesteuerhebesatz etc.)?
- Ist die Materialversorgung problemlos zu bewerkstelligen?

Für jede betriebliche Tätigkeit ist eine baurechtliche Nutzungsgenehmigung erforderlich. Nehmen Sie in jedem Falle bei Ihrer Gemeinde oder Stadt Einsicht in den Flächennutzungsplan sowie in den entsprechenden Bebauungsplan. Der für den Standort gültige Bebauungsplan hat Gesetzescharakter und legt die Möglichkeiten der Bebauung bzw. Nutzung fest. Die Art der zulässigen Nutzung wird durch die Festsetzung als Bau-gebiet bestimmt.

- **Reines Wohngebiet (WR):**
dient ausschließlich dem Wohnen. Nur ausnahmsweise sind Läden und nicht störende Handwerksbetriebe zulässig, wenn sie den Bewohnern des Gebietes zur Deckung des täglichen Bedarfs dienen.
- **Allgemeines Wohngebiet (WA):**
dient vorwiegend dem Wohnen. Grundsätzlich zulässig sind nicht störende Handwerksbetriebe und Läden, die der Versorgung des Gebietes dienen.
- **Dorfgebiete (MD):**
dienen der Unterbringung land- und forstwirtschaftlicher Betriebe sowie dem Wohnen und Gewerbe. Zulässig sind alle Handwerksbetriebe, die der Versorgung der Bewohner dieses Gebietes dienen, und alle nicht wesentlich störenden sonstigen Gewerbebetriebe.
- **Kerngebiete (MK):**
dienen der Unterbringung von Einrichtungen des Handels, Büros, Praxen, Verwaltungen im städtischen Kernbereich. Zulässig sind darüber hinaus Einzelhandelsbetriebe und sonstige nicht wesentlich störende Gewerbebetriebe.
- **Mischgebiete (MI):**
dienen dem Wohnen und der Unterbringung von Gewerbebetrieben, soweit diese das Wohnen nicht wesentlich stören.
- **Gewerbegebiete (GE):**
dienen vorwiegend dem Gewerbe. Wohnungen sind nur ausnahmsweise für Inhaber zulässig, soweit das Bauvolumen dem Betrieb untergeordnet ist. Zulässig sind Gewerbebetriebe aller Art, die nicht erheblich belästigen. Die gewerbliche Nutzung kann auf bestimmte Bereiche eingeschränkt werden. Diese Beschränkung ist im Bebauungsplan (GEa) vermerkt.
- **Industriegebiete (GI):**
dienen ausschließlich der gewerblichen Nutzung. Zulässig sind Gewerbebetriebe aller Art, vorwiegend solche, die in anderen Gebieten unzulässig sind.

Durch die Festlegung auf ein bestimmtes Baugebiet wird auch die Möglichkeit einer handwerklichen Betätigung bestimmt. Es ist nicht auszuschließen, dass Betriebe, die eigentlich in einem bestimmten Baugebiet verträglich sind, durch besondere Umstände als unzulässig störend eingestuft werden. Störungen können entstehen durch Schall (einschließlich Kunden- und Lieferverkehr), Staub, Geruch usw. Es empfiehlt sich stets eine Einzelfallprüfung, z. B. durch die Experten der Handwerkskammer Hildesheim-Süd-niedersachsen.

Anmeldungen

Sie müssen Ihren neuen Betrieb bei der Gemeinde oder Stadtverwaltung am Ort des Betriebssitzes anmelden. Die Handwerkskammer Hildesheim-Süd-niedersachsen informiert Sie, welche Formalitäten zu erledigen sind.

■ Handwerkskammer

Wenn Sie nicht schon vor der Gewerbeanmeldung den „Antrag auf Eintragung in die Handwerksrolle“ abgegeben haben (empfehlenswert, wenn die Ausstellung der Handwerkskarte so schnell wie möglich erfolgen soll), schickt Ihnen die Handwerkskammer den Antrag zu.

Sollte Ihr Betrieb dem Vollhandwerk (Anlage A) zuzuordnen sein, meldet die Handwerkskammer die Eintragung der Deutschen Rentenversicherung. Die Deutsche Rentenversicherung schickt dann einen Fragebogen zur Handwerkerpflichtversicherung an Sie.

■ Gewerbeamt

Das Gewerbeamt prüft nur in besonderen Fällen, ob das angemeldete Gewerbe zulässig (definiert in einer besonderen Verordnung) und der Gewerbetreibende „zuverlässig“ ist (bei vorliegenden Verdachtsmomenten). Bei Bedarf wird das Eichamt oder die Lebensmittelüberwachungsbehörde informiert.

Das Gewerbeamt leitet die Gewerbeanmeldung u. a. an folgende Institutionen weiter:

■ Finanzamt

Das Finanzamt erfährt ebenfalls automatisch von Ihrer Gewerbeanmeldung. Neben Ihrer betrieblichen Steuernummer (die zwingend erforderlich für die Rechnungsstellung ist) erhalten Sie einen Erhebungsbogen, in dem Sie – neben der Beantwortung allgemeiner Fragen – vor allem Angaben hinsichtlich des zu erwartenden Umsatzes, Gewinns und des Betriebsvermögens machen müssen. Auf dieser Grundlage wird die Höhe der Einkommensteuer- und Gewerbesteuer-Vorauszahlung festgelegt. Diesen Fragebogen sollten Sie deshalb am besten in Abstimmung mit Ihrem Steuerberater ausfüllen.

■ Gewerbeaufsicht

Der neue Betrieb wird in einer Zentralkartei erfasst; im Normalfall wird die Gewerbeaufsicht nicht weiter tätig. Grundsätzlich überwacht das Amt die Einhaltung arbeitsrechtlicher und Arbeitsschutzbestimmungen sowie den Bereich des Emissionsschutzes.

■ Agentur für Arbeit

Wenn Sie Arbeitnehmer beschäftigen wollen, erhalten Sie auf Anfrage eine Betriebsnummer von der Agentur für Arbeit, die Sie für die Ausstellung von Versicherungsnachweisen für Ihre Beschäftigten benötigen.

■ Landesverband der Berufsgenossenschaften

Eine Mitteilung geht ebenfalls an den Landesverband der Berufsgenossenschaften, der diese an die zuständige Berufsgenossenschaft weiterleitet. Sie müssen aber trotzdem von sich aus der zuständigen Berufsgenossenschaft die Gründung Ihres Unternehmens binnen einer Woche nach tatsächlichem Betriebsbeginn anzeigen.

Die Berufsgenossenschaft schickt Ihnen ein Anmeldeformular mit Fragebogen zu, das Sie unverzüglich ausfüllen und zurücksenden müssen. Sie und Ihr mitarbeitender Ehepartner – soweit er ohne Arbeitsvertrag mitarbeitet – sind in der Berufsgenossenschaft nicht Kraft Gesetzes versichert. Bei einigen Berufsgenossenschaften besteht allerdings Kraft Satzung eine Pflichtversicherung (z.B. im Friseurhandwerk). Eine freiwillige Versicherung ist möglich.

■ Statistisches Bundesamt

Ihr neu gegründeter Betrieb wird statistisch erfasst. Unter Umständen können Sie aufgefordert werden, in regelmäßigen Abständen einen statistischen Fragebogen auszufüllen. Dazu sind Sie dann gesetzlich verpflichtet. Eine Nichtbeantwortung führt zu einem Bußgeldverfahren.



Ihre Sicherheit

Bevor Sie sich als Existenzgründer auf die betrieblichen Aufgaben konzentrieren, sollte Ihr persönlicher Vorsorge-Rahmenplan bestehen. Als Unternehmer sind Sie für die Absicherung von Risiken im privaten wie im betrieblichen Bereich selbst verantwortlich. Es gilt: Es gibt keine Patentrezepte, jeder Fall ist individuell zu lösen. Lassen Sie sich von Versicherungsfachleuten beraten, wie Sie Ihr persönliches und betriebliches Vorsorgekonzept gestalten.

Ihre private Sicherheit

■ Krankenversicherung

Eine vernünftige und bedarfsorientierte Krankenversicherung (KV) gehört zur Grundausstattung jedes Unternehmers. Ein entscheidender Bestandteil der KV ist die Absicherung des Entgeltausfalles im Falle der Krankheit, z.B. durch Kranken(tage)geld. Selbstständige haben die Möglichkeit, sich entweder gesetzlich freiwillig oder privat zu versichern.

■ Unfallversicherung

Hier ist vorab zu klären, ob Sie sich als Unternehmer in der jeweiligen Berufsgenossenschaft pflichtversichern müssen. Für den Fall, dass Sie einen Arbeits- oder Wegeunfall erleiden, der in einer Invalidität endet, stellt Ihnen Ihre Berufsgenossenschaft eine monatliche Rente zur Verfügung, deren Höhe sich am Schweregrad der Invalidität bemisst. Private Unfallversicherungen bezahlen eine Rente oder einen Einmalbetrag aus. Hier sind Privatunfälle und auch Berufsunfälle versichert.

■ Berufsunfähigkeit

Der Eintritt einer Berufsunfähigkeit in jungen Jahren ist zwar statistisch weniger wahrscheinlich, hat aber umso fatalere monetäre Folgen, da Sie um die Möglichkeit gebracht werden, sich ein eigenes Vermögen zu erarbeiten. Sichern Sie sich mit einer privaten Berufsunfähigkeitsversicherung ab, die Ihnen im Fall der Fälle eine ausreichende monatliche Rente garantiert. Da diese private Rentenzahlung mit dem Eintritt in den Ruhestand endet, muss die Berufsunfähigkeitsabsicherung mit der eigenen Altersversorgung abgestimmt sein.

■ Arbeitslosigkeit

Existenzgründer haben die Möglichkeit, sich freiwillig gegen das Risiko der Arbeitslosigkeit zu versichern. Um sich weiterversichern zu können, müssen Sie vor Aufnahme Ihrer Selbstständigkeit innerhalb der letzten 24 Monate mindestens zwölf Monate in einem Versicherungspflichtverhältnis gestanden haben.

Darüber hinaus darf zwischen dem Ende des Versicherungspflichtverhältnisses und der Aufnahme der Selbstständigkeit nicht mehr als ein Monat liegen.

Der Antrag auf freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung muss innerhalb des ersten Monats der Selbstständigkeit bei der Agentur für Arbeit gestellt werden. Sie müssen anhand Ihrer Gewerbeanmeldung nachweisen, dass Sie eine selbstständige Tätigkeit ausüben, die mindestens 15 Stunden wöchentlich beansprucht.

■ Altersvorsorge

Als zulassungspflichtiger Handwerker müssen Sie mindestens 216 Monatsbeiträge in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen, bevor Sie sich befreien lassen können (die Befreiungsmöglichkeit gilt nicht für Bezirksschornsteinfeger). Das gesetzliche System bildet ein Fundament für die eigene Altersversorgung. Die Entwicklung der Altersstruktur in unserer Gesellschaft, welche die gesetzliche Rentenversicherung stark beeinträchtigt, macht es gerade für junge Handwerker unumgänglich, sich eigenverantwortlich eine zusätzliche private Altersversorgung aufzubauen.

Ihre betrieblichen Risiken

Bei den Betriebsversicherungen sollten Sie zunächst prüfen, welche Risiken wirklich versicherungswürdig sind.

■ Betriebshaftpflichtversicherung

Bei der Betriebshaftpflichtversicherung, die Sie vor Schadenersatzansprüchen von Vertragspartnern, Besuchern und sonstigen Dritten absichern soll, existieren berufsspezifische Deckungskonzepte; die Prämien richten sich meistens nach der Lohnsumme oder werden je Person berechnet; klären Sie daher immer die günstigere Alternative. Eine Betriebshaftpflicht bewahrt Sie zwar nicht vor Haftungsansprüchen aufgrund mangelhafter oder nicht erbrachter Erfüllungsleistungen. Hier gilt der Spruch: „Murks ist nicht versicherbar!“ Unter dem Strich gilt aber: Jeder Betrieb sollte eine derartige Versicherung haben!

■ Sonstige Sachversicherungen

Sie können Ihr Betriebsinventar durch eine Geschäftsinhaltsversicherung schützen. Hier können Sie – je nach Bedarf – die Bauteile Feuer, Einbruch/Diebstahl, Vandalismus, Leitungswasser und Sturm in Ihre Police mit einschließen. Der Geschäftsschaden aus einer Betriebsunterbrechung ist als Zusatz versicherbar. Die Geschäftsinhaltsversicherung ist eine Neuwertversicherung. Sie erhalten also bei einem Schaden nicht den Zeitwert ersetzt, sondern den Neuwert, um die Ersatzinvestition auch realisieren zu können.

■ Betriebliche Altersversorgung

Arbeitnehmer haben einen gesetzlichen Anspruch darauf, dass Teile ihres Gehaltes zugunsten einer betrieblichen Altersversorgung umgewandelt werden.

Der Arbeitgeber muss somit jedem Arbeitnehmer erlauben, bis maximal 4 % der Beitragsbemessungsgrenze der gesetzlichen Rentenversicherung in eine der möglichen Formen der betrieblichen Altersversorgung einzuzahlen (Direktversicherung, Unterstützungskasse, Pensionskasse, Pensionsfonds oder Direktzusage). Dies wird durch eine sogenannte Entgeltumwandlung erreicht, in der sich der Arbeitnehmer Teile seines Gehaltes nicht auszahlen lässt, sondern im Normalfall steuerfrei in die betriebliche Altersversorgung einbringt. Sie als Arbeitgeber haben die Möglichkeit zu entscheiden, welchen Durchführungsweg Sie im Bereich der betrieblichen Altersversorgung für Ihren Betrieb wählen.

Sie sind als Arbeitgeber gesetzlich verpflichtet, Ihre Mitarbeiter auf die Möglichkeit der betrieblichen Altersversorgung hinzuweisen. Im schlimmsten Fall könnten Sie – bei nachgewiesener Nichtinformation Ihrer Mitarbeiter – für entgangene Vorteile haftbar gemacht werden.



Fördermöglichkeiten

Die Finanzierung der Neugründung oder der Übernahme eines Handwerksbetriebes wird vom Staat in Form öffentlicher Förderdarlehen unterstützt. Neben einem Zinsvorteil bieten diese Darlehen weitere Vorzüge durch tilgungsfreie Anlaufjahre, vorzeitige Rückzahlungsmöglichkeiten und – bei einigen Programmen – einer anteiligen Mithaftung der Förderbank.

Diese Darlehen werden bei Banken oder Sparkassen beantragt. Die Kreditinstitute refinanzieren die von ihnen ausgereichten Mittel bei öffentlichen Förderbanken. Die wichtigsten Institute sind für Niedersachsen die „NBank“ (www.nbank.de) und für den Bund die „KfW-Mittelstandsbank“ (www.kfw-mittelstandsbank.de).

Bei fehlenden oder nicht ausreichenden Sicherheiten kann Sie darüber hinaus die Niedersächsische Bürgschaftsbank (www.nbb-hannover.de) durch eine Bürgschaft bei der Kreditgewährung unterstützen.

Zu beachten ist, dass diese Mittel noch vor Beginn des Vorhabens beantragt werden müssen. Auf die Gewährung der staatlichen Finanzierungshilfe besteht kein Rechtsanspruch. Der Existenzgründer muss nachweisen, dass sein Vorhaben eine dauerhafte und tragfähige Existenz bietet. Dies geschieht am besten durch die Vorlage eines Businessplans.

Darüber hinaus existieren Coaching-Mittel, über die das Beratungshonorar von freien Unternehmensberatern, die eine Unternehmerin oder einen Unternehmer in der Gründungs- oder Übernahmephase fachlich begleiten und coachen, gefördert werden kann.

Eine Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit heraus kann unter bestimmten Voraussetzungen durch die Agentur für Arbeit gefördert werden.

Informieren Sie sich über die Fördermöglichkeiten Ihres Gründungs- oder Übernahmeverhabens beim Betriebsberater Ihrer Handwerkskammer oder auf der Homepage unter www.hwk-hildesheim.de. So ist z. B. eine Förderung im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ oder der regionalisierten Teilbudgets möglich.

6 Der Existenzgründungsfahrplan

Nachstehende Zusammenstellungen, die nicht für jeden Gründer Anspruch auf Vollständigkeit erheben, sollen Ihnen dabei helfen, sicher durch das Labyrinth notwendiger Behördengänge und wichtiger Entscheidungen zu gelangen.

Bestimmungen, die Sie stets beachten müssen Erledigt am

- **Eintragung in die Handwerksrolle**
 oder in das Verzeichnis der zulassungsfreien Handwerke oder der handwerksähnlichen Gewerbe.
- **Anmeldung des Gewerbes**
 bei der Gemeinde bzw. Stadtverwaltung des Betriebssitzes oder Gründeragentur (gilt zugleich auch als Anmeldung beim Finanzamt).
- **Eintragung in Handelsregister**
 wenn notwendig, z. B. bei OHG, KG oder GmbH.
- **Beitritt zur Innung**
 Ein Beitritt zur Innung ist keine Pflicht, jedoch zu empfehlen, um fachspezifische Informationen zu erhalten und sich mit regional ansässigen Kollegen auszutauschen.
- **Anmeldung bei der zuständigen Berufsgenossenschaft**
 Überprüfen Sie, ob Sie als Unternehmer/in pflichtversichert sind.
- **Erfüllung steuerlicher Pflichten**
 Abgabe der Umsatzsteuervoranmeldung (elektronisch) und Zahlung zum 10. des jeweiligen Folgemonats an das Finanzamt. Leistung der Einkommensteuervorauszahlungen an das Finanzamt (10.3., 10.6. usw.). Leistung der Gewerbesteuvorauszahlungen an die Betriebssitzgemeinde (15.2., 15.5. usw.).
- **Beachtung der Preisauszeichnungsvorschriften**
- **Klärung baurechtlicher Fragen**
 Sicherstellung, dass Sie Ihr Gewerbe an dem von Ihnen gewählten Standort auch betreiben dürfen (Stadt oder Gemeinde).
- **Name des Betriebsinhabers bzw. der Firma**
 ist an offenen Verkaufsstellen und Betriebsstätten anzubringen.

Bestimmungen, die Sie beachten müssen, wenn Sie Mitarbeiter beschäftigen

■ Informationen durch die Gewerbeaufsicht

Stellen Sie sicher, dass Ihre Räumlichkeiten den Bestimmungen der Arbeitsstättenverordnung entsprechen und dass Sicherheit und Arbeitsschutz der Beschäftigten gewährleistet sind. Außerdem erhalten Sie hier Informationen zum Arbeitszeit-, Jugendarbeits-, Mutter- und Heimarbeiterschutz.

■ Betriebsnummer bei der Agentur für Arbeit beantragen

sofern dem Betrieb noch keine zugeteilt ist. Gilt auch für geringfügig Beschäftigte. Sie brauchen diese Nummer zur Anmeldung der Mitarbeiter bei der Krankenkasse bzw. bei der Deutschen Rentenversicherung oder der Knappschaft Bahn-See (www.minijob-zentrale.de).

■ Entgegennahme der Lohnsteuerkarten und Sozialversicherungsausweise

ggf. der Urlaubsbescheinigungen (z. B. Lohnnachweiskarte im Baugewerbe) und bei einem Ausländer der Aufenthalts- und Arbeitserlaubnis.

■ Ausbildungsverträge

(ggf. Vorverträge) mit dem Auszubildenden abschließen und – bei Auszubildenden unter 18 Jahren zusammen mit dem jeweiligen ärztlichen Attest und Einwilligung der Eltern – vor Ausbildungsbeginn der Handwerkskammer einreichen.

■ Tarifvertrag

gegebenenfalls bei Innung/Fachverband besorgen.

■ Anlage eines Lohnkontos

für jeden Arbeitnehmer. Lohnunterlagen sind, getrennt nach Kalenderjahren, für jeden Beschäftigten zu führen, unabhängig davon, ob dieser der Versicherungspflicht unterliegt.

■ Anmeldung der Beschäftigten bei der Krankenkasse, der Deutschen Rentenversicherung oder eventuell der Knappschaft Bahn-See (www.minijob-zentrale.de).

■ Erfüllung steuerlicher Pflichten

Abgabe der Lohnsteueranmeldung und der einbehaltenen Lohn- und Kirchensteuer zum 10. des jeweiligen Folgemonats.

**■ Abführung der Sozialversicherungsbeiträge**

Kranken-, Pflege-, Renten-, Arbeitslosenversicherungsbeiträge an die Krankenkasse bzw. an die Deutsche Rentenversicherung oder eventuell an die Knappschaft Bahn–See (zum Vormonatsende – drittletzter Bankarbeitstag).

**■ Aushänge im Betrieb**

Arbeitszeitgesetz; Anschlag über Beginn und Ende der regelmäßigen Arbeitszeit und der Ruhepausen; Unfallverhütungsvorschriften und Adresse der Berufsgenossenschaft; Jugendarbeitsschutzgesetz und Adresse des Gewerbeaufsichtsamtes, wenn Jugendliche beschäftigt werden; ggf. Mutterschutzgesetz, Ladenschlussgesetz, Betriebsvereinbarungen.

**■ Anmeldung bei der Zusatzversorgungskasse und bei der Agentur für Arbeit**

Sofern es sich z.B. um einen Betrieb oder eine Betriebsabteilung des Baugewerbes handelt und dieser überwiegend Arbeiten auf Baustellen erbringt (Achtung: auch Betriebe aus dem handwerksähnlichen Gewerbe, z. B. Montagebetriebe), müssen Beiträge an eine Zusatzversorgungskasse und zur Winterbaumlage an die Agentur für Arbeit gezahlt werden.

**■ Information der Mitarbeiter über die Möglichkeiten der betrieblichen Altersvorsorge**

Vorsorgeentscheidungen, die Sie treffen müssen Geklärt

■ Krankenversicherung

Mitgliedschaft in der gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung. Abschluss einer zusätzlichen Krankentagegeldversicherung.

■ Rentenversicherung

Sofern Sie der Pflichtversicherung unterliegen, beginnt diese grundsätzlich mit der Betriebsaufnahme. Prüfen Sie Ihre Versicherungspflicht und nutzen Sie ggfs. Ermäßigungen für Existenzgründer. Aufbau einer privaten Altersversorgung. Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung prüfen.

■ Arbeitslosenversicherung

Prüfung der Möglichkeit einer freiwilligen Weiterversicherung bei der Agentur für Arbeit.

■ Unfallversicherung

Abschluss einer Unfallversicherung, wenn keine Unternehmerversicherung bei der Berufsgenossenschaft besteht oder als deren Ergänzung.

■ Betriebshaftpflichtversicherung

ggf. unter Einbeziehung weiterer, durch die normale Versicherung nicht abgedeckter Risiken.

■ Sonstige Sachversicherungen

Gebäudeversicherung, Feuerversicherung, Geschäftsinhaltsversicherung, Betriebsunterbrechungsversicherung, Elektronikversicherung, Rechtsschutzversicherung etc.

Unternehmerische Fragen und Entscheidungen

■ Rechtsform Ihres Unternehmens

Fragen zur Haftung, zur Steuerbelastung, zur Firmierung und zum Gründungs- und Führungsaufwand. Bei Gründung einer Gesellschaft ist ein Gesellschaftsvertrag zu verfassen.

■ Ermittlung des Kapitalbedarfs

Exakte Ermittlung des Kapitalbedarfs für notwendige Investitionen. Auch die erste Ausstattung mit Waren und Material gehört zu den förderfähigen Investitionen.

Geklärt

- Öffentliche Finanzierungsmöglichkeiten**

Beantragung der öffentlichen Darlehen grundsätzlich vor Investitionsbeginn, Nachfinanzierungen und Umschuldungen sind nicht möglich.
- Liquiditätsplanung**

Betriebswirtschaftliche Ermittlung eines ausreichenden Kontokorrent-Rahmens.
- Abschluss schriftlicher Arbeitsverträge mit den Arbeitnehmern**

Abschluss befristeter Arbeitsverträge nach dem Teilzeit- und Befristungsgesetz.
- Abschluss eines Ehegattenarbeitsvertrages**

Mögliche Ersparnisse bei der Einkommen- und Gewerbesteuer; Aufbau vermögenswirksamer Leistungen; Arbeitnehmersparzulage; Möglichkeit der betrieblichen Altersversorgung; Entscheidung für Versicherungsfreiheit oder -pflicht in der Krankenversicherung; Aufbau eines eigenen Rentenanspruchs des Ehepartners; Arbeitslosenversicherung.
- Allgemeine Geschäftsbedingungen**

Ausreichung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) bei jedem Vertragsabschluss – nicht erst mit der Rechnung! Verschiedene Fachverbände des Handwerks verfügen über branchenspezifische AGB-Muster.
- Betriebsname**

Prüfung der Zulässigkeit Ihres gewählten Firmennamens bzw. der Fortführung eines Firmennamens.
- Geschäftspapiere**

Werbewirksame Gestaltung und Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen.
- Betriebsübernahme**

Maßnahmen zum Ausschluss Ihrer Haftung für Verbindlichkeiten Ihres Vorgängers.

Herausgeber
Handwerkskammer Hildesheim-Südniedersachsen
Braunschweiger Straße 53
31134 Hildesheim
Tel. 05121 162-0
Fax 05121 33836
E-Mail: info.mail@hwk-hildesheim.de
Internet: www.hwk-hildesheim.de

Der Abdruck erfolgt mit
freundlicher Genehmigung der
Arbeitsgemeinschaft der
bayerischen Handwerkskammern

Stand:
März 2009