



BOLLMANN & DEHMEL
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

Merkblatt

Existenzgründung

Inhalt

1 Einführung

2 Start in die Selbständigkeit

2.1 Persönliche Voraussetzungen prüfen

2.2 Businessplan erstellen

2.3 Was gehört in einen guten Businessplan?

2.4 Gründer sind oft nur bedingt sozial abgesichert

2.5 Informationsbeschaffung und Unterstützungsangebote

3 Kapitalbeschaffungs- und Fördermöglichkeiten

4 Wahl der Rechtsform

5 Umgang mit dem Finanzamt

5.1 Einordnung der Tätigkeit

5.2 Unterschiedliche Steuerbelastung

5.3 Die Regeln bei der Umsatzsteuer

5.4 Die Regeln bei der Gewerbesteuer

5.5 Die Regeln bei der Einkommensteuer

6 Formen der Gewinnermittlung

6.1 Bilanzierung

6.2 Einnahmenüberschussrechnung

7 Typische Gründerfehler vermeiden

1 Einführung

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

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

2 Start in die Selbständigkeit

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

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

2.1 Persönliche Voraussetzungen prüfen

Bevor mit den ersten Schritten in die Existenzgründung begonnen wird, sollte sich jeder potenzielle Gründer selbst fragen, ob er die **notwendigen persönlichen**

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

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

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

10. Ist bei Ihnen die Bereitschaft und der Wille vorhanden, sich **selbst immer wieder zu vermarkten**, Kunden und Geschäftspartner anzusprechen und sich nicht durch Rückschläge und Zurückweisungen aus dem Konzept bringen zu lassen?

2.2 Businessplan erstellen

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

Hinweis

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

2.3 Was gehört in einen guten Businessplan?

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

Zusammenfassung/Management-Summary

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

Vorhabenbeschreibung

1. Geschäftsidee/Produktbeschreibung

Welche Produkte/Leistungen werden angeboten? Was ist das Neue? Warum genau wollen Sie das Produkt anbieten? Welche Marktlücke wird bedient? Was ist der Mehrwert? Welche Rechtsform wird gewählt und warum? Wo soll wann mit wie vielen Personen gestartet werden?

2. Fachliche und persönliche Voraussetzungen

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

3. Adressierte Märkte und Kunden

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

4. Wichtige Wettbewerber

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

5. Marketing- und Vertriebskonzept

Wie sollen die Kunden angesprochen werden und über welche Kommunikationskanäle (zum Beispiel Internet, Soziale Medien, Messen)? Welche Vertriebskanäle sollen genutzt werden (zum Beispiel feste Verkaufsstandorte, Online-Shop)?

6. Zukunftschancen und langfristiges Potential

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

Finanzplanung

1. Privatentnahmen bzw. benötigter Geldbedarf

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

2. Kapitalbedarfs- und Finanzplanung

Wie viel Geld wird wofür benötigt (zum Beispiel Investitionen, Tilgungen, Zinsen, Gründung, Entnahmen)? Woher kommen die notwendigen Mittel (zum Beispiel eigenes Geld, Kredite, Fördermittel)?

Bei Übernahme eines bestehenden Geschäfts: Muss ein Kaufpreis gezahlt werden oder müssen Verluste übernommen werden, die nicht aus den Umsätzen gedeckt werden können?

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

Welche Umsätze fallen voraussichtlich an? Wie werden die Preise kalkuliert? Welche Kosten entstehen? Welche weiteren Zahlungspositionen gibt es, zum Beispiel Steuern, Investitionen, Tilgungen (Übernahme der Positionen aus der Kapitalbedarfsplanung)? Mit welchen Produkten, Leistungen und Kunden wird Geld verdient, mit welchen eher nicht?

Risikobetrachtung

1. Besondere Chancen und Risiken

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

2. Besondere Stärken und Schwächen

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

Sonstige Angaben (nur soweit sinnvoll/erforderlich)

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

Anhänge

(Unter anderem weitere Detaillierungen, soweit nicht unter den sonstigen Angaben aufgeführt, zum Beispiel Zeichnungen und Muster)

Hinweis

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

2.4 Gründer sind oft nur bedingt sozial abgesichert

Sie müssen bedenken, dass Unternehmer und Freiberufler meist nicht verpflichtet sind, in die gesetzlichen Sozialversicherungen einzuzahlen – und damit auch keine Leistungen erhalten. Die notwendige Absicherung müssen Sie über den **Abschluss zusätzlicher Policen** sicherstellen.

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

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

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

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

Hinweis

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

2.5 Informationsbeschaffung und Unterstützungsangebote

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

Vorab-/Startinformationen/allgemeine Quellen

- Industrie- und Handelskammer (IHK)
- Handwerkskammer (HWK)
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
- Gründungsinitiativen von Kommunen und Bundesländern
- Fach- und Branchenverbände, Vereine, Genossenschaften, Gewerkschaften
- Wirtschaftsförderungen
- Beratungsstellen für Existenzgründer
- Agentur für Arbeit
- Freunde/Verwandte/Bekannte/Arbeitgeber
- Messen, Kongresse, Ausstellungen
- Fachliteratur

Businessplan

- Unternehmens-/Steuerberater
- Branchenverbände
- Business-Angel (bei größeren Vorhaben; weitere Informationen finden Sie unter www.fuergruender.de/kapital/eigenkapital/business-angels/band/)

Soziale Absicherung

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

Kapitalbeschaffung/Fördergelder

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

- Rechtsanwälte

Hinweis

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

- Textbeiträge und interaktive Checklisten,
- ein Expertenforum und eine Mediathek,
- eine Gründungswerkstatt mit vielseitigen Lernprogrammen und Softwareangeboten,
- eine Adressen- sowie Seminardatenbank,
- fremdsprachige Informationen für Gründer mit Migrationshintergrund und
- einen Fahrplan in die Selbständigkeit.

3 Kapitalbeschaffungs- und Fördermöglichkeiten

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

Hinweis

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

Gründungszuschuss

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

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

Hinweis

Vor der Aufnahme der selbständigen Tätigkeit muss der Antragsteller Arbeitslosengeld bezogen haben oder in einer

Arbeitsbeschaffungsmaßnahme gewesen sein. Bei einem direkten Übergang von einer nicht selbständigen in eine selbständige Tätigkeit wird der Gründungszuschuss nicht gewährt.

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

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

ERP-Gründerkredit – StartGeld

Der ERP-Gründerkredit – StartGeld wird von der KfW-Bank Gründern, Freiberuflern und kleinen Unternehmen angeboten, die seit der Gründung nicht mehr als fünf Jahre am Markt tätig sind. Das Geld kann für Investitionen und Betriebsmittel genutzt werden, etwa für den Kauf von Gebäuden, Grundstücken, Maschinen, Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung. Der Kredithöchstbetrag beläuft sich auf **maximal 125.000 €**, wobei der **Betriebsmittelanteil maximal 50.000 €** betragen darf. Gründer müssen kein Eigenkapital einbringen. Gründen mehrere Personen im Team, kann jeder Gründer für das gleiche Vorhaben das StartGeld beantragen. Gefördert werden auch Nebenerwerbsgründungen, wenn diese mittelfristig zum Haupterwerb führen sollen. Weitere Informationen finden Sie auf der Internetpräsenz der KfW-Bank (www.kfw.de) am einfachsten, wenn Sie mittels der Seitensuche die KfW-Programmnummer „067“ suchen.

ERP-Gründerkredit – KMU

Mit dem Kredit werden Freiberufler, kleine und mittelgroße Unternehmen mit bis zu 250 Mitarbeitern, 50 Mio. € Jahresumsatz und 43 Mio. € Bilanzsumme gefördert. Der Kredithöchstbetrag beläuft sich auf bis zu **25 Mio. €** je Vorhaben. Die KfW-Programmnummern sind 365 oder 366.

Hinweis

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

Mikrokreditfonds

Häufig benötigen Gründer für den Start nur relativ wenig Geld, oft sind bereit wenige tausend Euro ausreichend. Bei **Banken und Sparkassen erhalten Gründer jedoch häufig keine Kredite**, weil die Institute in diesen kleinen Dimensionen damit zu wenig verdienen. Hilfe können Gründer beim Mikrokreditfonds Deutschland finden. Es können **Kredite bis 25.000 €** aufgenommen werden, wobei der Höchstbetrag beim **Erstkredit sich auf 10.000 €** beläuft. Wird der Kredit störungsfrei getilgt, kann nach sechs Monaten eine Aufstockung bzw. ein zweiter Antrag erfolgen. Die **Zinsen sind allerdings relativ hoch** (aktuell rund 7,9 %). Hinzu kommt noch eine Bearbeitungsgebühr von 100 €. Die Kredite haben Laufzeiten von bis zu vier Jahren. In den meisten Fällen müssen für eine Bewilligung Referenzen bzw. Bürgschaften hinterlegt werden. Wer einen Kredit aus dem Mikrokreditfonds Deutschland erhalten möchte, muss sich dafür an eines der Mikrofinanzinstitute wenden. Dabei handelt es sich um Partnerorganisationen des Fonds, zum Beispiel Gründungszentren oder Unternehmensberatungen mit einer Spezialisierung auf Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Alle Mikrofinanzinstitute werden zuvor vom Deutschen Mikrofinanz Institut (DMI) geprüft und akkreditiert.

Hinweis

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

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

Beratungskostenzuschüsse und ausgewählte weitere Kapitalquellen

Gründer, die sich von Dritten (zum Beispiel Unternehmensberatungen) unterstützen lassen wollen, müssen unter Umständen nicht alle dadurch entstehenden Kosten selbst tragen, sondern können sogenannte **Beratungskostenzuschüsse** beantragen. Dabei übernehmen die Anbieter, zum Beispiel die Bundesanstalt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), einen Teil der Kosten, wobei die Zuschüsse nicht zurückgezahlt werden müssen. Allerdings besteht kein Rechtsanspruch auf die Zahlung der Fördergelder. Die Zuschüsse können durchaus einige tausend Euro betragen. Es müssen aber **häufig zahlreiche Anforderungen** erfüllt werden, zum Beispiel müssen die Beratungen bei den Anbietern eingeholt werden oder bereits im Vorfeld das Vorhaben beschrieben (Businessplan) und Erwartungen geklärt werden.

- Für Gründer bieten unter anderem die Finanz- und Wirtschaftsministerien der Länder viele Förderungen von Existenzgründungsberatungen an. Mehr Informationen finden Sie auf der Website www.existenzgruender.de unter der Rubrik *Service* → *Beratung und Adressen* → *Vor der Gründung*.
- Das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) fördert zum Beispiel Beratungen für junge Unternehmen, die nicht länger als zwei Jahre am Markt sind, mit 50 % und einer Höchstgrenze von 2.000 € in den alten Bundesländern; in den neuen Bundesländern mit 80 % bis maximal 3.200 €. Mehr Informationen finden Sie auf der Website des BAFA (www.bafa.de) unter der Rubrik *Wirtschaft* → *Beratung & Finanzierung* → *Unternehmensberatung*.

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

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

4 Wahl der Rechtsform

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

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

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

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

Einzelunternehmen

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

Der Gewinn ist in der Einkommensteuererklärung zusammen mit seinen übrigen Einkünften zu versteuern und wird in Form einer Einnahmenüberschussrechnung (EÜR) oder einer Bilanz ermittelt. Ob eine Bilanz erstellt werden muss, richtet sich nach bestimmten Größenklassen. Einzelkaufleute werden von der handelsrechtlichen Buchführungs- und Bilanzierungspflicht befreit, wenn sie an zwei aufeinanderfolgenden Bilanzstichtagen höchstens 600.000 € (für Wirtschaftsjahre mit Beginn nach dem 31.12.2023: 800.000 €) Umsatz pro Jahr und nicht mehr als 60.000 € (für Wirtschaftsjahre mit Beginn nach dem 31.12.2023: 80.000 €) Jahresüberschuss erzielen. Dann genügt eine EÜR, in der die laufenden Einnahmen und Ausgaben entsprechend ihrem Zufluss bzw. Abfluss erfasst werden. Der Einkommensteuererklärung muss die ausgefüllte „Anlage EÜR“ beigelegt werden. Freiberufler sind nicht verpflichtet, eine Bilanz zu erstellen.

Personengesellschaft

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

Hinweis

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

GmbH

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) gehört zu den Kapitalgesellschaften und ist eine rechtlich selbständige Person. Hier ist die **Haftung der einzelnen Gesellschafter grundsätzlich auf das Firmenvermögen beschränkt**, das Risiko einer privaten Inanspruchnahme entfällt. Für die Gründung einer GmbH reicht ein Gesellschafter aus. Daher ist diese Gesellschaftsform auch für Existenzgründer interessant. Für die GmbH ist eine **Mindesteinlage von 25.000 €** erforderlich, die zu mindestens 50 % im Zeitpunkt der Handelsregistereintragung erbracht sein muss. Zusätzliche Kosten entstehen durch die einmaligen Aufwendungen im Zusammenhang mit der Gründung, und bei größeren GmbHs kommt es zu höheren laufenden Aufwendungen durch die Erstellung des Jahresabschlusses und die Veröffentlichung im elektronischen Handelsregister.

Hinweis

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

Der Gewinn einer GmbH wird mittels Bilanz errechnet. Anders als die Personengesellschaft **unterliegt die GmbH der Körperschaftsteuer**. Die Gesellschafter

sind nur mit den an sie ausgeschütteten Gewinnen steuerpflichtig. Die Ausschüttungen unterliegen als Kapitaleinnahmen der Abgeltungsteuer. Allerdings kann der Gesellschafter im Rahmen seiner Einkommensteueranmeldung auf Antrag seine individuelle Steuerprogression zugrunde legen.

Nachteilig bei einer GmbH ist die Tatsache, dass Verluste – in der Anfangsphase eher die Regel – nicht sofort mit anderen Einkünften verrechnet werden können. Sie wirken sich erst aus, wenn die GmbH in Folgejahren Gewinne erwirtschaftet. Die eigene Geschäftsführertätigkeit wird über ein Arbeitsverhältnis mit der GmbH geregelt und vergütet. Ungünstig ist es für Jungunternehmer, wenn ihre GmbH in den ersten Jahren Verluste einfährt und für das eigene Geschäftsführergehalt die Lohnsteuer bezahlt werden muss.

Hinweis

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

5 Umgang mit dem Finanzamt

Bevor Existenzgründer mit ihrem Vorhaben an den Start gehen, müssen sie Kontakt zu einer Reihe von Behörden aufnehmen. Dazu gehört auch das Finanzamt. **Unternehmer** müssen nach der Gewerbeanmeldung über das Browser-Programm www.elster.de einen Fragebogen zur steuerlichen Erfassung für Einzelunternehmen bzw. den Fragebogen für die Gründung von Personen- oder Kapitalgesellschaften ausfüllen und elektronisch einreichen. Es müssen Angaben zu ihren künftigen Umsätzen und Gewinnen gemacht werden. Diese Angaben dienen der steuerlichen Einordnung der Tätigkeit.

Hinweis

Um höhere Steuernachzahlungen im Folgejahr zu vermeiden, sollten die erwarteten Umsätze und Gewinne möglichst realistisch angegeben werden.

Nach der Bearbeitung teilt das Finanzamt dem Gründer eine Steuernummer zu. Anhand der Angaben zum voraussichtlichen Gewinn berechnet das Finanzamt die Vorauszahlungen für Einkommen- und Kirchensteuer sowie den Solidaritätszuschlag. Diese Vorauszahlungen können auf Antrag der tatsächlichen Gewinnentwicklung nach oben oder unten angepasst werden.

Als Gründer müssen Sie in den ersten beiden Unternehmensjahren die Umsatzsteuervoranmeldung monatlich abgeben. Nach dieser Phase legt das Finanzamt den Turnus anhand der bisherigen Zahllast fest (siehe Punkt 5.3).

Wer Arbeitnehmer beschäftigt, muss Lohnsteueranmeldungen abgeben. Grundsätzlich müssen alle **Steuerda-**

ten online mit ELSTER, dem System der elektronischen Übermittlung von Steuererklärungen, gemeldet werden.

Bis zum 31.07. des Folgejahres muss der Unternehmer die Einkommen-, Umsatz- und Gewerbesteuererklärung (diese nicht für Freiberufler) für das vergangene Jahr elektronisch einreichen. Sofern Unternehmer einen Steuerberater einschalten, hat dieser mit der Abgabe jeweils bis zum 28.02. des übernächsten Jahres Zeit. Nach Prüfung der Steuererklärungen und der Gewinnermittlung werden Steuern entweder nachgefordert oder erstattet.

Hinweis

Nicht selten geraten junge Unternehmer ohne ausreichende finanzielle Reserven in **erhebliche Liquiditätsschwierigkeiten**, wenn sie im Folgejahr **sowohl eine Steuernachzahlung als auch die Einkommensteuervorauszahlung** leisten müssen. Gründer sollten daher stets damit rechnen, Steuern nachzahlen zu müssen, und hier für finanzielle Reserven sorgen. Bei verspäteten Steuerzahlungen werden Säumniszuschläge von 1 % je Monat fällig.

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

5.1 Einordnung der Tätigkeit

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

- Freiberuflich tätig sind Angehörige der freien Berufe (zum Beispiel Architekten, Journalisten, Wissenschaftler, Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater, Ingenieure, zum Teil auch im EDV-Bereich Tätige). Sie erbringen ihre Arbeitsleistung unter Einsatz ihrer geistigen Fähigkeiten. Der Einsatz von Kapital und eine kaufmännische Organisation treten in den Hintergrund.
- Nach dem Einkommensteuergesetz sind Ihre Einkünfte als gewerblich einzuordnen, wenn Sie selbst-

ständig – also kein Arbeitnehmer –, nachhaltig und mit Gewinnerzielungsabsicht tätig sind und ihre Tätigkeit nicht als freiberuflich einzustufen ist.

Während bei Einzelunternehmen für die Annahme einer gewerblichen Tätigkeit alle Voraussetzungen erfüllt sein müssen, gelten bei Personengesellschaften Besonderheiten. Bei Existenzgründern gibt es immer wieder Streit mit dem Finanzamt, wenn in den ersten Jahren Verluste auflaufen. Denn Einkünfte kann nur erzielen, wer mit der Absicht vorgeht, aus seiner Tätigkeit einen Gewinn zu erzielen. Maßgebend ist jedoch nicht das Plus oder Minus eines Jahres, sondern ein Gewinnsaldo. Dieser Saldo muss sich in der Zeit von der Gründung bis zur Einstellung oder dem Verkauf ergeben. Sofern das Finanzamt nicht von sogenannter **Liebhaberei** ausgeht, wird es die Anerkennung der Verluste erst einmal aufschieben. Das geschieht, indem die Steuerbescheide insoweit vorläufig ergehen. Die Gewinnerzielungsabsicht wird nach einigen Jahren jahresübergreifend beurteilt.

5.2 Unterschiedliche Steuerbelastung

Es kann gravierende **Unterschiede in der steuerlichen Belastung** des Gewinns von Einzelunternehmen, **Personengesellschaften** und **Kapitalgesellschaften** (GmbH, Limited) geben. Dies können Existenzgründer kaum durchschauen, zumal sie ihre künftige Gewinnsituation nicht exakt einschätzen können. Dennoch ist es wichtig, die wesentlichen Unterschiede zu kennen.

- Die Besteuerung des Gewinns von **Personengesellschaften** (GbR, OHG, KG, Partnerschaft) und Einzelunternehmen erfolgt im Rahmen der **Einkommensteuererklärung** der Gesellschafter mit den persönlichen Steuersätzen. Alle Einkünfte des Unternehmers und seines Ehegatten (bei Zusammenveranlagung) werden zusammengerechnet. Die Einkommensteuer wird auf den Gesamtbezug der Einkünfte berechnet, wobei der Steuersatz mit steigendem Einkommen bis 45 % ansteigt (Progression). Verluste werden im Rahmen der Zusammenrechnung mit anderen positiven Einkünften verrechnet.
- Der **GmbH-Gewinn** unterliegt der **Körperschaftsteuer**. Hier gilt keine Progression, sondern unabhängig von der Gewinnhöhe ein Steuersatz von 15 %. Verluste der Kapitalgesellschaft werden nicht mit den persönlichen Einkünften der Gesellschafter verrechnet. Bei Gewinnausschüttungen unterliegen diese der Abgeltungsteuer von 25 %.

Einkünfte aus Gewerbebetrieb und Gewinne von Kapitalgesellschaften unterliegen der Gewerbesteuer. Diese beträgt rund 20 % des Gewerbeertrags. Jede Gemeinde setzt den Hebesatz selbst fest. Der Gewerbeertrag beruht auf dem Gewinn und kann sich durch Hinzurechnungen (im Wesentlichen Finanzierungskosten ab einer bestimmten Höhe) und Kürzungen verändern. Ein

individueller Vergleich der steuerlichen Belastungen bei Personenunternehmen einerseits und der Kapitalgesellschaft andererseits unter Berücksichtigung aller Steuerarten ist daher **vor der Gründung** ratsam – wir beraten Sie hierzu gerne persönlich.

5.3 Die Regeln bei der Umsatzsteuer

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

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

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

- Betrug die Steuerschuld im vorangegangenen Kalenderjahr **weniger als 1.000 €**, ist nur eine Jahreserklärung abzugeben (Ausnahme: Existenzgründer).
- **Existenzgründer** müssen **im Jahr der Gründung und im darauffolgenden Jahr** – unabhängig von der Höhe der Zahllast – die **Voranmeldungen monatlich** abgeben. Die Vorauszahlung wird zum Zehnten des Folgemonats fällig. **Bitte beachten Sie:** Diese Regelung wird aufgrund des Bürokratieentlastungsgesetzes III für die Jahre **2021 bis 2026 ausgesetzt**. Somit ist eine monatliche Abgabe der Voranmeldungen bei Neugründern für diesen Zeitraum nicht verpflichtend.
- Der Voranmeldungszeitraum beträgt ein **Vierteljahr**, wenn die Steuerschuld nicht mehr als **7.500 €** beträgt. Dann muss für jedes Quartal eine Voranmeldung eingereicht werden.
- Lag die Steuerschuld des vorangegangenen Kalenderjahres **über 7.500 €**, muss die **Umsatzsteuervoranmeldung monatlich** (am 10. des Folgemonats) abgegeben werden. Maßgebend hierbei ist die Zahllast, also der Unterschiedsbetrag zwischen der einbehaltenen Umsatzsteuer und der gezahlten Vorsteuer.
- Es besteht die Möglichkeit einer **Dauerfristverlängerung**. Durch einen entsprechenden Antrag lassen

sich die Abgabefristen um jeweils einen Monat verlängern. Bei der monatlichen Abgabe von Voranmeldungen muss in diesem Fall eine Sonderauszahlung bis zum 10.02. angemeldet und gezahlt werden. Diese wird mit der Dezember-Voranmeldung wieder angerechnet

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

Ausnahmeregelung für Kleinunternehmer

Kleinunternehmer dürfen **keine Umsatzsteuer in Rechnung zu stellen**, wenn der **Umsatz** im vorangegangenen Kalenderjahr **nicht mehr als 22.000 €** betragen hat und **voraussichtlich im laufenden Kalenderjahr nicht mehr als 50.000 €** betragen wird. Sie dürfen keine Vorsteuer geltend machen. Der Vorteil dieser Regelung ist, dass

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

Der Kleinunternehmer kann die Umsatzsteuerpflicht wählen. In diesem Fall muss er seine Erlöse versteuern und kann die Vorsteuer aus den Eingangsrechnungen geltend machen. An die Option zur Umsatzsteuer ist der Unternehmer für fünf Jahre gebunden.

Hinweis

Wenn in der Gründungsphase große Anschaffungen mit einem entsprechenden Vorsteuerabzug anfallen, ist zu prüfen, ob die Option zur Steuerpflicht günstiger ist. Wir beraten Sie gerne.

5.4 Die Regeln bei der Gewerbesteuer

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

Hinweis

Wichtig ist der Blick auf den Hebesatz bei der **Standortwahl**. Grob gesagt ist der Hebesatz in ländlichen Gebieten niedriger als in der Stadt.

Personenunternehmen können vom Gewerbeertrag einen **Freibetrag** von 24.500 € abziehen, eine Kapitalgesellschaft nicht.

Beispiel

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

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

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

Hinzuweisen ist jedoch darauf, dass Gehaltsaufwendungen für mitarbeitende Gesellschafter der Kapitalgesellschaft als Betriebsausgabe den Gewinn mindern.

Dem Gewinn werden alle Finanzierungsaufwendungen mit 25 % hinzugerechnet, soweit die Summe den Freibetrag von 100.000 € überschreitet. Belastet werden in der Regel Großkonzerne, während sich bei Mittel- und Kleinbetrieben aufgrund des Freibetrags oftmals die Hinzurechnung nicht auswirkt.

Einzelunternehmer sowie die Gesellschafter von Personengesellschaften können bei der Einkommensteuer das 3,8-fache des Gewerbesteuermessbetrags geltend machen. Damit wird eine weitgehende Entlastung gewerblicher Einkünfte von der Gewerbesteuer bewirkt.

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

Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften wird ein Freibetrag von 24.500 € abgezogen. Die Gewerbesteuer-Zahlung selbst ist nicht als Betriebsausgabe abzugsfähig. Jedoch wird sie im Rahmen der Einkommensteuerveranlagung der Gesellschafter angerechnet.

5.5 Die Regeln bei der Einkommensteuer

Grundlage für die Festsetzung der Einkommensteuer ist das **Einkommen**, welches in einem Kalenderjahr erzielt wird. Zu versteuern sind alle Einkünfte, die unter die sieben Einkunftsarten fallen:

- Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft
- Einkünfte aus Gewerbebetrieb als Unternehmer oder anteilig von einer Personengesellschaft

- Einkünfte aus selbständiger Arbeit als Freiberufler
- Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit als Arbeitnehmer oder Beamter
- Einkünfte aus Kapitalvermögen, Zinsen, Dividenden, Kursgewinnen und Gewinnausschüttungen einer GmbH (diese unterliegen der Abgeltungsteuer von 25 % und werden nur im Einkommensteuerbescheid berücksichtigt, wenn die Gesamtsteuerbelastung niedriger ist).
- Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
- sonstige Einkünfte, Renten, Spekulationsgeschäfte, Unterhaltsleistungen sowie sonstige Leistungen

Bei den **Gewinneinkünften** ist der Unterschied der **Betriebseinnahmen zu den Betriebsausgaben maßgebend**. Üben Ehegatten gemeinsam ein Gewerbe aus, gelten sie als Personengesellschaft. Von der Summe der Einkünfte aus den Einkunftsarten werden die Sonderausgaben sowie außergewöhnliche Belastungen abgezogen. Der verbleibende Betrag ist das zu versteuernde Einkommen, auf das die Einkommensteuer berechnet wird.

Bei den **Gewinneinkünften** setzt das Finanzamt nach dem voraussichtlichen Einkommen bzw. nach der letzten Einkommensteuerveranlagung **Vorauszahlungen** fest. Diese sind vierteljährlich am 10.03., 10.06., 10.09. und 10.12. zu entrichten. Sollte sich abzeichnen, dass der Vorjahresgewinn nicht erreicht wird, besteht die Möglichkeit, die Einkommensteuvorauszahlungen herabsetzen zu lassen.

6 Formen der Gewinnermittlung

Unternehmer sind verpflichtet, eine Gewinnermittlung zu erstellen. Der Zeitraum der Gewinnermittlung ist grundsätzlich das Kalenderjahr. Bei der Gewinnermittlung wird in der Regel zwischen **zwei Arten** unterschieden: Bilanz mit Gewinn- und Verlustrechnung oder eine Einnahmenüberschussrechnung (EÜR).

6.1 Bilanzierung

Die Bilanz ist die **klassische Form der Gewinnermittlung** und bildet zusammen mit der Gewinn- und Verlustrechnung sowie gegebenenfalls Anhang und Lagebericht den Jahresabschluss. Einzelkaufleute, die bestimmte Schwellenwerte (800.000 € Umsatz oder 80.000 € Gewinn) in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren nicht überschreiten, sind von der Verpflichtung zur Bilanzierung befreit.

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

Gewinn- und Verlustrechnung. Es sind insbesondere Warenbestände, Forderungen und Verbindlichkeiten zu erfassen. Der Eigenverbrauch als Verwendung von Waren oder Leistungen für private Zwecke ist gewinnerhöhend zu buchen.

6.2 Einnahmenüberschussrechnung

Existenzgründer können die EÜR nutzen, sofern sie nicht durch gesetzliche Vorschriften verpflichtet sind, eine Bilanz zu erstellen. Die EÜR ist eine **Geldverkehrsrechnung**, bei welcher die Erlöse und Aufwendungen, die in dem Kalenderjahr erfolgt sind, maßgebend sind. Das Datum einer Ausgangsrechnung und die Verpflichtung zur Zahlung sind ohne Bedeutung. Einnahmen werden steuerlich in dem Jahr erfasst, in dem sie dem eigenen Konto gutgeschrieben werden. Es spielt **keine Rolle, wann die Leistung erbracht wurde**.

- **Ausgaben** werden deckungsgleich zu den Einnahmen **erst im Jahr der Zahlung** berücksichtigt. Die Kosten werden daher gewinnermindernd in dem Jahr als Betriebsausgabe angesetzt, in dem die Überweisung ausgeführt worden ist.
- Anlagevermögen wird abweichend von der Bezahlung beim Zugang zum Betriebsvermögen wie folgt erfasst: Bei abnutzbarem Anlagevermögen werden die Anschaffungs- oder Herstellungskosten über die Abschreibung (betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer) geltend gemacht. Wann die Gegenstände bezahlt werden, spielt für die AfA im Gegensatz zum Ansatz von Betriebsausgaben keine Rolle.
- Beim Verkauf von Gegenständen wird der Verkaufspreis als Einnahme und der noch nicht abgeschriebene Buchwert im Jahr der Veräußerung als Ausgabe angesetzt.
- Die **Verwendung betrieblicher Gegenstände für private Zwecke ist gewinnerhöhend zu erfassen**.
- **Forderungen** und Verbindlichkeiten werden nicht gesondert erfasst. Sie werden im Zeitpunkt der Zahlung steuerlich berücksichtigt.
- Es können **keine Rückstellungen oder periodengerechte Rechnungsabgrenzungen** vorgenommen werden.
- Die im Bruttoerlös enthaltene Umsatzsteuer wird als Einnahme verbucht. Gleichmaßen ist bei bezahlten Rechnungen die enthaltene Vorsteuer eine Betriebsausgabe. Die Umsatzsteuerzahlung bzw. -erstattung wird zusätzlich gebucht, so dass per saldo die Umsatzsteuer ein durchlaufender Posten ist.

7 Typische Gründerfehler vermeiden

1. Keine Überprüfung der persönlichen Eignung:

Viele Gründer prüfen vor einem Start nicht oder nur sporadisch, ob sie persönlich geeignet sind, eine selbst-

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

2. Start ohne fundierte Planung:

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

3. Fehlendes betriebswirtschaftliches und anderes Wissen:

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

- Herstellung und Verkauf von Produkten,
- Personalauswahl und -förderung,
- Planung und Kalkulation von Preisen,
- Identifikation von profitablen Produkten und Kunden,
- Erstellung und Pflege der Unternehmensplanung,
- Planung und Steuerung der Liquidität (unter anderem entstehen durch das Schreiben von Rechnungen zwar Forderungen, die Zahlungen erfolgen aber in der Regel erst nach vier oder mehr Wochen),
- Aufbau von Marketing- und Vertriebsstrukturen,
- Verhandlungen mit Partnern,
- Vertragsgestaltung,

- Gestaltung und Verbesserung von Abläufen und EDV-Systemen,
- Steuern,
- Buchführung,
- Jahresabschlüsse.

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

4. Zu knappe Berechnung des Kapitalbedarfs:

Ein weiterer Punkt ist, dass Gründer den notwendigen **Kapitalbedarf falsch einschätzen** oder ihn **bewusst knapp kalkulieren**, weil sie für Kredite Zinsen zahlen müssen. Kommt es zu höheren Zahlungen, zum Beispiel weil für Investitionen mehr bezahlt werden muss als angenommen, oder weil die Verluste am Anfang höher ausfallen als geplant, entstehen Deckungslücken, die oft nicht kurzfristig zu schließen sind. Im Extremfall kann kein neues Kapital erschlossen werden und es droht die Insolvenz. Gründer sollten daher trotz der höheren Zinsen lieber einen höheren Kapitalbedarf einplanen.

5. Falsche Rechtsform:

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

6. Zu niedrige Steuervorauszahlungen:

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

7. Mängel in der Gestaltung von Verträgen mit Angehörigen:

In den Betrieben von Gründern und jungen Firmen hilft oft die ganze Familie kräftig mit. Geschieht dies ohne Arbeitsvertrag und Gehalt, **verschenkt die Familie Steuern**. Denn bei der Einkommensteuer hat jedes Familienmitglied eine ganze Reihe **persönlicher Freibeträge**, die oft ungenutzt verfallen. Oft leihen Fami-

lienangehörige auch Geld oder stellen Räumlichkeiten unentgeltlich zur Verfügung. Es ist steuerlich meist sinnvoll, in diesen Fällen Darlehens- bzw. Mietverträge abzuschließen.

8. Fehlende/falsche Verträge und Versicherungen:

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

9. Falsches Timing bei der Umsatzsteuer:

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

10. Fehler bei der Umsatzsteuer:

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

11. Mängel in der Buchführung:

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

12. Ordnungsgemäße Kassenführung:

Ein besonderer Hinweis gilt der ordnungsgemäßen Kassenführung. Bei Betrieben mit Bargeldverkehr müssen die Vorgaben der Finanzverwaltung penibel eingehalten werden.

Hinweis

An dieser Stelle kann für Sie auch das Merkblatt „Ordnungsgemäße Kassenführung“ hilfreich sein. Sprechen Sie uns gerne darauf an.

Wir stehen Ihnen gerne für weitere Fragen zur Verfügung.

Rechtsstand: April 2024

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