

Ein Ratgeber für Wirtschaftsbegriffe



zusammengestellt von

MANFRED BELZNER

Inhaltsverzeichnis

Auszug aus den Wirtschaftsbegriffen	3
Rechtliche Hinweise	3
Vorwort	4
Abmahnung	5
Absicherung von Krediten	5
Betriebsvergleich	7
BGB-Gesellschaft	9
Buchführung	10
Bürgschaft	13
Cashflow	13
Darlehen	15
Eigenkapitalhilfeprogramm (EKH)	16
Einkommensniveau	18
ERP-Mittel	19
Finanzhilfen der Länder	20
Finanzierung	21
Firmenwert (Geschäftswert)	22
Franchise	25
Geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG)	27
Gewerbeaufsicht	28
Gewerbeerlaubnis	29
Gewerbsteuer	31
Grundschild	34
Gründungskosten	34
Handelsregister	37
Handwerklicher Nebenbetrieb	38
Handwerksähnliche Gewerbe	40
Handwerkskammern	41
Handwerksrolle	41
Hypotheken	43
Hypothekarkredit	43
Industrie- und Handelskammern (IHK)	44
Inventur	44
Kalkulatorische Kosten	46

Kapitaldienst.....	48
Kaufmann	49
Kontokorrentkredit	50
Kreditgarantiegemeinschaft.....	51
Ladenschluss	52
Leasing.....	52
Lieferantenkredit.....	55
Mehrwertsteuer	56
Rabatte.....	56
Sicherungsübereignung.....	56
Sonderkredite der öffentlichen Hand	57
Standortentscheidung.....	60
Umsatzsteuer	62
Verbrauchsabgabe	65
Vollkaufmann.....	66
Wechselkredit.....	66
Wettbewerbsregeln	68
Zentralität	70
Schlusswort.....	72



Auszug aus den Wirtschaftsbegriffen

Im Folgenden werden alle Fragen, die auf dem Weg in die Selbständigkeit auftreten können, unter dem entsprechenden Stichwort abgehandelt. Auf weitere Stichwörter wird im Text verwiesen:

Rechtliche Hinweise

Das Copyright zu diesem E-Book liegt bei MANFRED BELZNER. Alle Rechte vorbehalten.

Dieses E-Book darf nicht ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Autors MANFRED BELZNER - auch nicht auszugsweise - kopiert werden. Verstöße werden rechtlich verfolgt.



Vorwort

Liebe Leserin, lieber Leser,

vielen Dank für Ihr Interesse an unserem Ratgeber.

Mein Dank gilt aber auch denjenigen, die mich bei der Verfassung dieses Ratgebers unterstützt haben.

Ziel war es und ist es, Sie mit den Begriffen vertraut zu machen, die im Wirtschaftsleben eingesetzt werden und zum besseren Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge beitragen. Weiteres Ziel dieses E-Book ist es auch, Ihr Interesse zu wecken und solche Begriffe benutzen und routiniert einsetzen zu können.

Ich betrachte dieses E-Book nicht als Bachelorarbeit, auch nicht als ein „Mastertool“. Es soll Sie einfach in der Praxis und im Umgang der angesprochenen Begriffe unterstützen.

Der Plan für dieses E-Book entstand aus der Idee heraus, dass eine einzige Quelle mit zuverlässigen Informationen über die wirtschaftlichen Begriffe hilfreich wäre, ein Buch also, das die wesentlichen Begriffe, die es in der Wirtschaft gibt, abdeckt.

Bei der Zusammenstellung aller dieser Informationen entstanden aus einer gewaltigen Menge von Einzelheiten zweckmäßige, übersichtliche und einfach zu benutzende Abschnitte, die thematisch organisiert sind.

Für Anregungen - aber auch für Kritiken - bin ich Ihnen sehr dankbar.

Ihr

MANFRED BELZNER

Abmahnung

Die Abmahnung ist eine schriftliche Aufforderung, ein gerühtes oder vertragswidriges Verhalten einzustellen.

Innerhalb einer bestimmten Frist, die vom Abmahnenden (Anwalt, Vertragspartner oder zuständige Kammer bzw. Verband) nach rechtlicher Gepflogenheit festgelegt wird, muss der Abgemahnte eine Unterlassungserklärung abgeben. Wird diese Erklärung nicht oder nicht fristgerecht abgegeben, kann der Abmahnende den Gerichtsweg beschreiten.

In der Regel (Ausnahme arbeitsrechtliche Abmahnungen) sind Abmahnungen kostenpflichtig. Sie enthalten außerdem für den Fall der Wiederholung des gerühten Verhaltens oft hohe Konventionalstrafen.

Empfehlung:

Um derartige Abmahnungen zu vermeiden, sollte sich der Betriebsgründer in Zweifelsfällen rechtzeitig bei den zuständigen Kammern bzw. Verbänden informieren.

Absicherung von Krediten

Die Erfahrung lehrt, dass manch gute Gründungsidee bei der Verwirklichung auf Hindernisse stößt, weil Jungunternehmer oft keine Sicherheit für aufzunehmende Kredite bereitstellen können. Die Kreditinstitute sind nach den gesetzlichen Richtlinien verpflichtet, bei der Kreditvergabe auf ausreichende Sicherheiten zu bestehen. Dabei werden dingliche von persönlichen Sicherheiten unterschieden.

Zu den dinglichen Sicherheiten rechnen:

- Hypotheken,
- Grundschulden,
- Sicherungsübereignung

Persönliche Sicherheiten sind:

- Bürgschaften,
- Abtretung von Lebensversicherungen

Die Hypothek dient zur Absicherung bei der Kreditaufnahme zur Errichtung oder beim Umbau von Gebäuden. Sie reduziert sich bei planmäßiger Tilgung des Kredites und wird im Normalfall bei vollständiger Rückzahlung gelöscht. Für Existenzgründer als Sicherheitsleistung bedeutsamer ist die Grundschuld. Jeder Besitzer eines belastbaren Grundstückes kann für sich oder zu Gunsten eines Gläubigers eine Grundschuld eintragen lassen. Im Gegensatz zur Hypothek muss daher bei der Grundschuld nicht in jedem Fall bereits eine Forderung aus einem Kredit bestehen. Wenn der Eigentümer eines Grundstückes einen Grundschuldbrief auf sich selbst eintragen und ausstellen lässt (sog. Eigentümergrundschuld), dann verfügt er über ein hervorragendes Absicherungsmittel für die Aufnahme von Krediten für jeden betrieblichen oder persönlichen Zweck.

Bei der Kreditaufnahme werden die Kreditinstitute vielfach darauf drängen, dass eine Sicherungsübereignung der vorhandenen Einrichtungen, des Maschinenparks, der Waren und Materialien erfolgt. Dies gilt insbesondere, wenn die übrigen Sicherheiten nicht ausreichen. Je nach Art der übereigneten Wirtschaftsgüter setzen die Kreditinstitute dabei oft recht geringe Werte an. Die Institute orientieren sich bei der Bewertung am eventuellen Versteigerungserlös und nicht am Anschaffungspreis. Durch dieses Auseinanderklaffen von Einkaufspreisen und möglichem Versteigerungserlös kann über die geforderte Sicherungsübereignung in der Regel nur eine teilweise Kreditabsicherung erfolgen. Andere Sicherheiten sind dann zusätzlich beizubringen.

Kreditinstitute sind auch bereit, Bürgschaften von anderen Personen als Sicherheit zu akzeptieren. Sie werden sich aber über die Zahlungsfähigkeit solcher Bürgen ausführlich informieren.

Bei Eheleuten ist davon auszugehen, dass die Kreditinstitute vor der Kreditgewährung eine selbstschuldnerische Bürgschaft des Ehepartners

voraussetzen, d.h. ein gar nicht am Betrieb Beteiligter muss voll für betriebliche Kredite geradestehen, wenn diese zum Beispiel notleidend werden. Eine Begrenzung der Bürgschaft ist daher empfehlenswert.

Gute Sicherheiten sind alle die Lebensversicherungen, die einen Rückkaufwert erreicht haben. Denn in Höhe dieses Rückkaufwertes dürfte eine Kreditaufnahme unproblematisch sein.

Darüber hinaus erwarten Kreditinstitute, dass zumindest eine Risikolebensversicherung zu ihren Gunsten über den aufgenommenen Kreditbetrag abgeschlossen wird. Eine derartige Versicherung ist aber keine Sicherheit im eigentlichen Sinne, da eine Leistung durch die Versicherung normalerweise nur im Todesfall erfolgt. Bei einer betrieblichen Notlage hat eine Risikolebensversicherung daher keine wirtschaftliche Bedeutung.

Wenn keine ausreichenden Sicherheiten in oben dargestellter Art vorhanden sind, besteht aber besonders für Existenzgründer die Möglichkeit, eine Ausfallbürgschaft einer Kreditgarantiegemeinschaft (in der Regel über die Hausbank) zu beantragen. Diese Kreditgarantiegemeinschaften bestehen in allen Bundesländern und sind Selbsthilfeorganisationen der gewerblichen Wirtschaft.

Empfehlung:

Die genaue Adresse der für Sie zuständigen Kreditgarantiegemeinschaft erfahren Sie von Ihrer betreuenden Hausbank. Bedenken Sie aber: Auch die Kreditgarantiegemeinschaften überprüfen Ihr Gründungskonzept sehr genau und unterstützen nur erfolgversprechende Vorhaben.

Betriebsvergleich

Bei der betriebswirtschaftlichen Planung speziell in Fällen der echten Neugründung kann für das vorgesehene Vorhaben nicht auf bereits vorhandene Leistungswerte zurückgegriffen werden. So muss im Einzelfall eine subjektive Einschätzung der erhofften wirtschaftlichen Planwerte erfolgen. Die so erzielten Ergebnisse können dann vielfach im Zusammenhang einer notwendig werdenden Kreditantragstellung

von den Instituten häufig nicht nachvollzogen werden, d.h. dem vorgelegten Zahlenmaterial des Gründungskonzeptes wird kein Vertrauen entgegengebracht.

Weitaus besser stellt sich dann ein Planungskonzept dar, das auf Leistungswerte bereits tätiger ähnlicher gewerblicher Unternehmen aufbauen kann, wie es sich z.B. bei Franchise-Konzepten ermöglichen lässt, oder aber man kann auf Betriebsvergleichszahlen anderer zugänglicher Systeme zurückgreifen.

Nahezu für jeden gewerblichen Bereich werden derartige Vergleiche durchgeführt, deren Ergebnisse – zwar oft stark verdichtet – aber regelmäßig in entsprechenden Fachorganen veröffentlicht werden.

Als Grundlagen derartiger Vergleiche dienen in der Regel Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen und evtl. betriebliche Statistiken, deren Werte über Fragebogen in periodischen Abständen von den auswertenden Instituten abgerufen werden. Je gleichartiger die gemeinsame Ausgangslage der teilnehmenden Unternehmen ist, um so nutzbringender ist das Vergleichsergebnis. In diesen günstigen Fällen muss sich der Betriebsgründer auch nicht mit großen »Bandbreiten«-Ergebnissen zufrieden geben, die oft noch keine brauchbaren Aussagen für die eigene Planung besitzen.

Daher sind alle diejenigen Betriebsvergleiche besonders aussagekräftig, die neben einer hohen Teilnehmerzahl auch Gruppenwerte unterschiedlicher Beschäftigtengrößen, Erlösgrößen, Standortsituationen und evtl. räumliche Lagen berücksichtigen. Derartige qualifizierte Betriebsvergleiche liegen vor und werden von Innungen, Verbänden, Kammern, Kreditinstituten, Erfahrungsaustauschgruppen und Franchise-Gebern geführt.

Da aber jeder Planungsfall eine andere Ausgangslage aufweist, dürfen die rechnerisch ermittelten Durchschnittswerte der wirtschaftlichen Kennzahlen eines Vergleichs nicht unkorrigiert übernommen werden. Bei der Anwendung müssen die speziellen Bedingungen der eigenen Planung im Vergleich zu denjenigen der an der Erhebung beteiligten Betriebe berücksichtigt werden. So ist es oft nicht ausreichend,

eine Vergleichsziffer isoliert zu betrachten, es wird vielmehr erst durch gleichzeitigen Vergleich mehrerer Größen möglich sein, zu einem eigenen Planungswert zu gelangen. Generell kann aber gelten, dass alle qualifizierten Betriebsvergleiche wichtige Anhaltspunkte für das Gründungskonzept im Rahmen der betrieblichen Planung geben können.

Fast alle vorliegenden Vergleiche geben über folgende betriebliche Werte Auskunft: Durchschnittlicher Umsatz pro Beschäftigtem, durchschnittlicher Umsatz pro Quadratmeter der Betriebsfläche, Material- oder Warenbestand pro Mitarbeiter, Rohgewinnquote vom Erlös, Gesamtkostenquote und Quoten der Einzelkostenarten vom Erlös, Ertragsquote, Absatzentwicklung gegenüber dem Vorjahr, Beschaffungsentwicklung sowie Quote der Außenstände zum Jahresende.

Sofern eine Betriebs-Neugründungsplanung auf qualifizierten Vergleichswerten aufbaut, sollte der Betriebsgründer seine Quelle nennen. Denn in aller Regel verbessert sich dadurch die Glaubwürdigkeit seines Gründungskonzeptes beim Kontakt zu den Kreditinstituten, Kammern und Verbänden. Dass diese Stellen jedes Gründungsvorhaben mit den ihnen selbst vorliegenden Betriebsvergleichen überprüfen, sollte zumindest den Kreditantragstellern (besonders für Sonderkredite der öffentlichen Hand) und den Bürgschaftsantragstellern bei den Kreditgarantiegemeinschaften bekannt sein.

BGB-Gesellschaft

Die GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts) gehört zu der Gruppe der Personengesellschaften. Im Gegensatz zu vielen anderen Gesellschaften, kann eine GbR ohne aufwändige Formalität von mehreren Personen gegründet werden, die ein gemeinsames Ziel verfolgen und einen bestimmten Zweck mit der Gesellschaft erfüllen wollen. Es darf bei einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts kein Zweck erfüllt werden, der sich ausschließlich im Handelsgewerbe bewegt. Das bedeutet, dass der Zweck der GbR nicht kaufmännischer Natur sein darf. Sollte dies irgendwann doch der Fall sein, wird die GbR automatisch in eine Offenen Handelsgesellschaft (OHG) umgewandelt. So können beispielsweise auch Fahrgemeinschaften als Gesellschaften bürgerlichen Rechts organisiert sein. Dennoch wird von juristischer

Seite, obwohl nicht zwingend notwendig, in den meisten Fällen ein Gesellschaftervertrag empfohlen. Wird dieser aufgesetzt, muss er notariell beurkundet werden.

Buchführung

Für alle die Betriebsgründer, die als Minderkaufleute (Kaufmann) eine Einzelunternehmung oder Gesellschaft des bürgerlichen Rechtes (BGB-Gesellschaft) begründen, besteht weder die Verpflichtung zur Inventuraufnahme noch zur ordnungsgemäßen Buchführung. Denn da sie nicht ins Handelsregister eingetragen werden können, müssen sie ihre Werte der wirtschaftlichen Tätigkeit dem Finanzamt gegenüber weder durch eine Leistungsbilanz (Gewinn- und Verlustrechnung) noch durch eine Vermögensaufstellung (Bilanz) nachweisen. Hier genügt in der Regel die sog. »Einnahme – Ausgabe – Überschussrechnung«. Dabei werden lediglich die Betriebserlöse den jährlichen Betriebsausgaben und Abschreibungen gegenübergestellt.

Ergibt sich dabei ein Überschuss, so muss dieser als gewerblicher Ertrag versteuert werden. Auch wenn der Arbeitsaufwand hierbei relativ gering anfällt und damit auch die Buchführungskosten, so dürfen die Nachteile nicht übersehen werden. Bestandsveränderungen bleiben hier unberücksichtigt, weil der gesamte Waren- und Materialeinkauf sofort als Ausgabe erfasst wird. Eine Vermögensübersicht und deren Entwicklung fehlt. Der sich eventuell ergebende betriebliche Überschuss stellt nicht unbedingt den Gewinn (als Kriterium der betrieblichen Leistung) dar.

Aus diesen Gründen sollte diese einfache Buchführung allenfalls in Kleinstbetrieben Verwendung finden.

Denn wenn die Erlöse eines Wirtschaftsjahres auf mehr als 500.000 € steigen, oder das Betriebsvermögen auf mehr als 125.000 € wächst und auch ein Gewinn von über 36.000 € erzielt wird, dann muss eine ordnungsgemäße Buchführung als sog. »doppelte Buchführung« begonnen werden.

Regelmäßig wird in jenen Gründungsfällen das betreuende Kreditinstitut auf diese Form der Buchführung drängen, wenn erhebliche Kredite (ob Hausbankkredite oder Sonderkredite der Öffentlichen Hand) dem Existenzgründer gewährt wurden. Denn nur hier kann über die Bilanzierung die Entwicklung der Höhe von Kapitalkonten (ob Eigenkapital oder Fremdkapital) verfolgt werden.

Auch unter steuerlicher Sicht ist die ordnungsgemäße Buchführung von Betriebsbeginn an dann anzuraten, wenn Wachstumsprognosen bei Umsatz und Ertrag die spätere Buchführungspflicht erkennen lassen. Denn der Übergang von der »Einnahme – Ausgabe – Überschussrechnung« zur Bilanzierung birgt gelegentlich erhebliche steuerliche Belastungen, die dann oft nicht zu umgehen sind und sich finanziell nachteilig auswirken können.

Bei allen Vollkaufleuten mit eingetragener Firma im Handelsregister, den Personengesellschaften und auch den Kapitalgesellschaften gibt es jedoch kein Wahlrecht. Eine ordnungsgemäße Buchführung mit abschließender Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Vermögensbilanz ist zwingend erforderlich.

Dabei werden drei verschiedene Methoden der doppelten Buchführung unterschieden:

- Durchschreibebuchführung
- Amerikanische Methode
- EDV-Buchführung.

Eine allgemein gültige Regel für die Auswahl einer dieser Methoden gibt es allerdings nicht. Um den besonderen Verhältnissen eines speziellen Gewerbes nach Größe und Struktur in der Buchführungsmethode zu entsprechen, sollte der Steuerberater bei der Auswahl mitwirken. Denn jede der vorgenannten Methoden birgt sowohl Nachteile als auch Vorteile.

Dabei ist die Durchschreibebuchführung im Zeitaufwand recht groß. Sie ist eine »Lose-Blatt-Buchführung«, bei der die Zeit- und Sachbuchung in einem Arbeitsgang

vorgenommen wird. Diese Buchführung ist nur dann anzuwenden, wenn gute Buchführungskenntnisse vorhanden sind und auch die Zeit dafür da ist.

Bei der ordnungsgemäßen »Amerikanischen Methode« müssen neben dem Journal auch ein Kunden- und Lieferantenbuch sowie ein Kassenbuch geführt werden. Das insgesamt sehr kostengünstige System ist jedoch bei zu vielen Buchungskonten unhandlich. Daher sollte diese Methode eigentlich nur bei Kleinbetrieben eingesetzt werden.

Die EDV-Buchführung setzt sich dagegen in vielen gewerblichen Bereichen immer stärker durch. Sie kann innerhalb des Betriebes über einen eigenen Rechner oder auch extern über ein Rechenzentrum in Verbindung mit einer Buchungsstelle oder einem Steuerberater abgewickelt werden. Aber nur für die EDV-Buchführung einen solchen Rechner einzusetzen, lohnt sich in der Regel nicht. Nur wenn andere betriebliche Bereiche (Warenwirtschaftssysteme, Materialwirtschaft, Vor- und Nachkalkulation, Angebots- und Auftragswesen) hierüber mit betreut werden, kann der Einsatz des Rechners wirtschaftlich werden.

Ein bequemes, aber kostentreibendes System ist die Übernahme der kompletten Buchhaltung durch den Steuerberater. Hier werden alle betrieblichen Belege in chronologischer Reihenfolge zu bestimmten Zeitpunkten dem Berater übergeben, der auch die Kontierung der Geschäftsvorfälle vornehmen kann. In Verbindung mit seinem Rechenzentrum werden dann dort die betrieblichen Werte gespeichert und Zwischenergebnisse ausgedruckt. So kommt der Betriebsgründer zu monatlichen Buchführungstabellen und darüber hinaus auch noch zu betriebswirtschaftlichen Auswertungen seiner monatlichen und aufgelaufenen Leistungswerte.

Daraus kann abgeleitet werden, dass die Buchführung nicht nur ein lästiges Übel sein muss, sondern bereits viele Informationen liefern kann, um darauf Entscheidungen aufzubauen.

Selbstverständlich sollte jedes System auch unter dem Kostenaspekt bedacht werden. Wenn Buchführung und Bilanzierung (einschl. Umsatzsteuervoranmeldung)

mehr als 2 bis 3% des betrieblichen Erlöses erreichen, dann sollte evtl. über kostengünstigere Buchführungssysteme nachgedacht werden.

Empfehlung:

Schalten Sie vor der Wahl des Buchführungssystems Ihren Steuerberater ein. Lassen Sie sich eine Kostenübersicht seiner unterschiedlichen Leistungen (bei evtl. Vorleistungen durch Sie) machen. Bedenken Sie, dass die Buchführung an sich für die betriebliche Leistung nebensächlich ist, hauptsächlich ist aber unbestritten der Nutzen, den Sie aus schnellvorliegenden Ergebnissen ziehen können.

Bürgschaft

Absicherung von Krediten

Cashflow

Spätestens bei der Beantragung öffentlicher Fördermittel begegnet der Betriebsgründer dem Begriff »Cashflow«. Wörtlich übersetzt bedeutet er: »Kassen-Zufluss«. Allgemein stellt er den Überschuss an flüssigen Mitteln aus der wirtschaftlichen Tätigkeit eines Unternehmens dar. Vereinfacht ausgedrückt: Der Cashflow ist die Geldmenge, die nach Bezahlung des Material bzw. Wareneinsatzes und der Betriebsaufwendungen übrig bleibt. Als Zeitraum wird dabei wie bei der Bilanz in der Regel ein Wirtschaftsjahr betrachtet.

In der Rentabilitätsberechnung ergibt sich als Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit der Betriebsgewinn. Dieser Betriebsgewinn stellt eine wichtige Teilgröße des Cashflow dar. Die zweite wesentliche Teilgröße ist die Abschreibung. Abschreibungen werden zwar als Betriebsaufwendungen verrechnet, führen aber im Jahr der Verrechnung normalerweise nicht zu einer Geldzahlung. Betriebsgewinn und Abschreibungen stehen daher für die Tilgung aufgenommenen Darlehen und die erforderlichen Privatentnahmen zur Verfügung.

In einfacher Form kann der Cashflow als Summe aus Betriebsgewinn und Abschreibung definiert werden. Die genauere Definition lautet: Cashflow ist die

Summe aus Betriebsgewinn und allen Betriebsaufwendungen, die im betrachteten Jahr nicht zu Auszahlungen führen, abzüglich der Betriebserträge, die im gleichen Zeitraum nicht zu Einzahlungen führen (z.B.: Ein Handwerksbetrieb, der Produkte auf Vorrat fertigt, weist am Jahresende zwar einen Ertrag in Höhe der Herstellungskosten der gefertigten Produkte aus. Eine Einzahlung erfolgt aber erst beim Verkauf dieser Produkte). Für den Betriebsgründer reicht aber die einfache Definition des Cashflow aus.

Der Cashflow als Summe aus Betriebsgewinn und Abschreibung bildet einen Beurteilungsmaßstab dafür, ob aufgenommene Kredite getilgt werden können und der verbleibende Rest zur Bestreitung des Lebensunterhalts reicht. Von den Banken und staatlichen Förderinstituten wird die Betrachtung aber noch erweitert, wie das folgende Schema zeigt:

Schema einer Cashflow Analyse

	€	%	€	%
Nettoumsatz	_____	_____	_____	_____
÷ Material- bzw. Wareneinsatz	_____	_____	_____	_____
= Rohgewinn I	_____	_____	_____	_____
÷ Personalkosten	_____	_____	_____	_____
= Rohgewinn II	_____	_____	_____	_____
÷ sonstige Kosten	_____	_____	_____	_____
= erweiterter Cashflow	_____	_____	_____	_____
÷ Zinsen	_____	_____	_____	_____
= Cash flow	_____	_____	_____	_____
÷ Abschreibung	_____	_____	_____	_____
= Betriebsgewinn	_____	_____	_____	_____

Bei diesem Schema werden dem Cashflow noch die anfallenden Zinsen hinzugezählt. Dabei ergibt sich als neuer Begriff der »erweiterte Cashflow«. Von diesem »erweiterten Cashflow« wird der gesamte jährliche Kapitaldienst abgezogen. Das Ergebnis kann durchaus von dem errechneten Betriebsgewinn abweichen. Der nach Abzug des Kapitaldienstes verbleibende Restbetrag sollte ausreichen, um die zum Lebensunterhalt erforderlichen Privatentnahmen zu sichern. Wenn Banken bzw. staatliche Förderstellen feststellen, dass der Restbetrag dafür zu klein ist, muss mit einer Ablehnung der Kreditanträge gerechnet werden.

Darlehen

Als Darlehen wird ein Kredit mit festem Auszahlungsbetrag und längerer Laufzeit bezeichnet. Der Auszahlungsbetrag kann dabei niedriger als der Nennbetrag des Darlehens sein. Diese Kürzung wird als »Disagio« oder »Damnum« bezeichnet. Sie muss bei der Finanzplanung berücksichtigt werden.

Diese Kreditform wird vorwiegend für längerlebige Wirtschaftsgüter eingesetzt. Einschließlich des »eisernen Bestandes« bei Roh- und Hilfsstoffen, Material und Waren werden hierüber z.B. Maschinen, gastronomische Einrichtungen, Fuhrpark sowie Geschäfts- und Ladeneinrichtungen finanziert. Die Laufzeit des Darlehens richtet sich überwiegend nach der Nutzungsdauer des jeweiligen Wirtschaftsgutes.

Abweichend von Kreditformen, bei denen eine Tilgung nicht fest vereinbart ist (z.B. Kontokorrentkredit), wird beim Darlehen die Kreditrückzahlung vertraglich geregelt. Damit sind neben dem fälligen Zins (fest vereinbart oder variabel) auch regelmäßige Tilgungsbeträge zu zahlen. Nur wenn diese Tilgungsbeträge nicht durch Inanspruchnahme des Kontokorrentkredites aufgebracht werden, sondern aus vom Betrieb erwirtschafteten Mitteln, dann wächst das Eigenkapitalpolster des Unternehmens. Beim Erwerb eines Wirtschaftsgutes sollte daher die Wirtschaftlichkeit der zu finanzierenden Anschaffung genau bedacht werden, damit im Idealfall aus dem zuwachsenden Gewinn die vorgesehene Tilgung auch erfolgen kann.

Darlehen werden in der Praxis als Realkredit (gegen dingliche Sicherstellung) oder bis zu einer hausbanküblichen beschränkten Höhe als Personalkredit (ohne spezielle Absicherung) gewährt. Der Vorteil des Darlehenskredites besteht darin, dass ein verbindlicher Vertrag z.B. die Laufzeit und evtl. die Zinshöhe regelt. Solange der Kreditnehmer seinen Zahlungsverpflichtungen gegenüber den Kreditgebern nachkommt, kann das Darlehensverhältnis nicht gekündigt werden.

Der Nachteil dieser Finanzierungsform liegt in der Tilgungsverpflichtung, die die Geldmengenverfügbarkeit für andere Ausgaben beschneidet. Daher muss der Existenzgründer sorgsam darauf achten, dass die Laufzeit des Kredites möglichst lang und die Tilgungsbeträge möglichst klein sind. Es können oft Sondertilgungsvereinbarungen mit den Hausbanken getroffen werden.

Eigenkapitalhilfeprogramm (EKH)

Das konditionsgünstigste Förderprogramm für Existenzgründer ist das »Eigenkapitalhilfeprogramm« des Bundes. Sein besonderer Vorteil liegt in einer Laufzeit von 20 Jahren. In den ersten 10 Jahren nach Bewilligung müssen keine Tilgungsbeträge geleistet werden. Damit ist gerade in der Anfangsphase durch dieses Programm die Liquidität (= verfügbare Geldmenge) des Betriebes geschont.

Positiv ist zudem, dass die bewilligten Mittel aus diesem Programm nicht abgesichert werden müssen. Die EKH hat insofern den Charakter von Eigenkapital. Zur Abdeckung des Ausfallrisikos wird allerdings eine jährliche Garantiegebühr in Höhe von 0,5% erhoben.

Mit diesem Programm werden Nachwuchskräfte der gewerblichen Wirtschaft bei der Gründung und der Existenzfestigung (in den alten Bundesländern nur innerhalb von zwei Jahren nach der Gründung) gefördert. In der Regel sollte der Antragsteller nicht älter als 55 Jahre sein. Der Höchstbetrag der EKH liegt bei 700.000 € je Antragsteller. Der Antragsteller sollte möglichst 15% der gesamten Investition in Form von Eigenmitteln (z. B. Bargeld, Guthaben, betriebsnotwendige Sacheinlagen) einsetzen können. Mit EKH kann dann das Finanzierungsvolumen bis auf 40% des Gesamtbetrages aufgestockt werden.

Wenn mehrere Gründer für das gleiche Vorhaben Anträge auf EKH stellen, so wird von jedem beteiligten Gründer ein prozentualer Eigenmitteleinsatz erwartet, der seinem Geschäftsanteil entspricht. Dabei kann jeder Gesellschafter bis zur o.g. Höchstgrenze von 700.000 € gefördert werden. Die Mindestbeteiligung an der Gesellschaft – gleich ob Personen- oder Kapitalgesellschaft – soll allerdings nicht unter 10% des Gesellschaftskapitals liegen. Achtung: Bei Gesellschaften ist für jeden Gesellschafter ein gesonderter Antrag auf EKH zu stellen!

Aus diesem Programm wird in den neuen Bundesländern in den ersten 6 Jahren eine Zinsverbilligung gewährt. Die angesetzten Zinssätze betragen dann: Zinsfreiheit in den ersten drei Jahren, 2% im vierten Jahr, 3% im fünften Jahr, 5% im sechsten Jahr. Vom siebten bis zum zehnten Jahr wird ein marktüblicher Zinssatz erhoben. Letzterer wird bereits bei der Bewilligung des Antrages festgelegt. Die Mittel werden zwar mit 100% ausgezahlt, bei der Bewilligung wird aber eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 2% erhoben. In den alten Bundesländern wird eine Zinsverbilligung nur bei echten Firmenneugründungen gewährt. Außerdem beträgt die Laufzeit der Zinsverbilligung nur fünf Jahre, d. h. Zinsfreiheit nur in den beiden ersten Jahren.

Achtung: Bei Firmenübernahmen und Beteiligungen entfällt in den alten Bundesländern bei der EKH die Zinsverbilligung in den ersten fünf Jahren. Alle anderen Konditionen (z. B. Tilgungsfreiheit) bleiben aber unverändert. Trotz des relativ hohen Kapitalmarktzinssatzes kann es daher auch in den alten Bundesländern bei Übernahmen oder Beteiligungen sinnvoll sein, dieses Programm zu beantragen.

Die Bewilligung der EKH ist an hohe Anforderungen geknüpft. Insbesondere müssen beim Antragsteller die fachlichen und kaufmännischen Voraussetzungen vorliegen, soweit diese üblicherweise für die Ausübung des Berufs verlangt werden. Ein Rechtsanspruch auf die Gewährung der EKH besteht nicht. Außerdem müssen die entsprechenden Zulassungsvoraussetzungen zur Ausübung des Gewerbes nachgewiesen werden (Handwerksrolle, Gewerbeerlaubnis). Die besten Aussichten auf Gewährung einer beantragten EKH haben daher Antragsteller mit entsprechender Berufsausbildung und Praxis.

Eine weitere wesentliche Voraussetzung ist auch, dass mit dem Vorhaben eine Vollexistenz begründet werden kann. Dies muss der Antragsteller in seinen Gründungsplanungen nachweisen. Eine Besonderheit weist dieses Programm darin auf, dass neben dem Förderinstitut auch eine unabhängige, fachlich kompetente Stelle (z. B. Kammer, Berufsvertretung, Berater) das Vorhaben überprüfen muss.

Einkommensniveau

Sofern sich die gewerbliche Leistung des Existenzgründers überwiegend an den Endverbraucher als Abnehmer wendet, ist die Kenntnis regionaler und ortsbezogener durchschnittlicher Einkommenshöhen für die betriebliche Planungsphase nützlich.

Im Einkommensniveau unterscheiden sich die Städte und Gemeinden in oft starkem Maße. Für den Existenzgründer – gleich welchen Gewerbes – kann es ganz sicher nicht bedeutungslos sein, wie es mit der durchschnittlichen Einkommenshöhe der Nachfrager und der Haushalte in seinem speziellen Einzugsbereich aussieht. Nicht nur seine Dienstleistung und das Warenangebot, sondern speziell die Preisgestaltung bei Handwerk und Gastronomie müssen darauf abgestellt werden.

So ist es in Gebieten mit ländlicher Strukturierung nicht unüblich, dass stark unterdurchschnittliche Einkommenshöhen von den statistischen Ämtern ermittelt werden, wenn keine ausgleichende industrielle Ansiedlung vorliegt und die Anzahl der freiberuflich Tätigen niedrig ist. Hier bietet sich ganz sicher keine gewerbliche Tätigkeit an, die auf hochwertige und luxuriöse Güter und Dienstleistungen ausgerichtet ist. Dass auch in Gebietsbereichen mit unterdurchschnittlichem Einkommensniveau gut verdienende und vermögende Abnehmer wohnen, ist dabei unbestritten. Nur deren relativ geringe Anzahl schränkt dann in der Regel die Chancen einer erfolversprechenden gewerblichen Tätigkeit ein.

Nicht übersehen werden darf jedoch, dass ein statistisch festgestelltes durchschnittliches Einkommensniveau einer speziellen Stadt oder Gemeinde allein gesehen noch keine Aussage über die wirtschaftlichen Zukunftsaussichten eines geplanten Betriebes zulässt. Erst in Verbindung mit der Einwohnerzahl einer vorgesehenen Standortgemeinde gibt das Einkommensniveau einen sinnvollen



Hinweis auf Absatzchancen. Beispielsweise spielt ein nur durchschnittliches Einkommensniveau (das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen in Deutschland wird mit 100% angesetzt) in einer Großstadt mit mehr als 100.000 Bewohnern eine weitaus geringere Rolle als in einer Gemeinde mit weniger als 10.000 Personen.

In einer Großstadt mit relativ schwachem Einkommensniveau leben in der Regel zahlenmäßig dennoch viele Einwohner mit überdurchschnittlich hohem Einkommen. Spezialisierte, qualifizierte und auch luxuriöse Angebote und Dienstleistungen haben hier eine erfolgsversprechende Marktchance.

Es muss an dieser Stelle noch erwähnt werden, dass ein gebietlich festgestelltes Einkommensniveau nicht nur die Einkünfte aus unselbständiger Arbeit (also der Arbeiter, Angestellten, Beamten, Richter oder Soldaten in Form von Lohn oder Gehalt) berücksichtigt, sondern darüber hinaus sechs weitere Einkunftsarten nach dem Einkommensteuerrecht umfasst.

Im Einzelfall können einige wenige Bezieher von besonders hohem Einkommen das örtliche Niveau drastisch anheben, wenn es sich um relativ kleine Gemeinden handelt. Wenn Ihr Angebot nicht auf diese Personengruppe zielt, ist dieses Einkommensniveau nicht als Planungsgröße verwendbar.

ERP-Mittel

Aus Mitteln des ERP-Sondervermögens stellt die Deutsche Ausgleichsbank Darlehen für Existenzgründer der gewerblichen Wirtschaft bereit. Die Antragsteller sollen in der Regel mindestens 21 Jahre alt und nicht älter als 50 Jahre sein. Gefördert werden Vorhaben im Rahmen der ersten Existenzgründung und zur Existenzfestigung im Zeitraum von 3 Jahren nach Gründung des Betriebes.

Die Höchstgrenze für ein ERP-Darlehen beträgt 300.000 € (neue Bundesländer 1 Mio €). Es wird zu 100% ausgezahlt. Die Darlehenslaufzeit beträgt in der Regel 10 Jahre (neue Bundesländer 15 Jahre), bei Bauvorhaben kann sie sich auf 15 Jahre (neue Bundesländer 20 Jahre) verlängern. Auf Antrag kann eine tilgungsfreie Zeit von 1 Jahr bis zu 3 Jahren (neue Bundesländer bis zu 5 Jahren) eingeräumt werden.



In der jeweils verbleibenden Restlaufzeit ist das Darlehen in gleichen Halbjahresraten zu tilgen.

Im Normalfall können bis 50% der Investitionen ins Anlage- und Umlaufvermögen hierüber gefördert werden. Sind daneben noch weitere Programme beantragt, so vermindert sich der Anteil aus der ERP-Förderung. Vom Antragsteller wird ein angemessener Eigenmittelanteil erwartet, dessen genaue Höhe aber nicht festgelegt ist.

Beachten Sie: Die ERP-Darlehen sind Kredite, für die Ihre Hausbank haftet! Sie sind daher gegenüber der Hausbank auch banküblich abzusichern (in den neuen Bundesländern kann die Deutsche Ausgleichsbank die Haftung der Hausbank auf 60% des ERP-Darlehens beschränken). Falls ausreichende Sicherheiten nicht vorhanden sind, kann ein Antrag auf Ausfallbürgschaft bei einer Kreditgarantiegemeinschaft gestellt werden.

Erfahrungsgemäß liegt der Zinssatz der ERP-Darlehen bei ca. 1 bis 2 % unter dem Bankzins für gewerbliche Darlehen.

Finanzhilfen der Länder

Die Bundesländer unterstützen Existenzgründer auf Antrag aus eigenen Mitteln mit Sonderkrediten. Die aufgelegten Existenzgründungsdarlehen ähneln dabei in den Konditionen den ERP-Mitteln.

Von einigen Bundesländern werden aber nur Zuschüsse gewährt (z.B. in Bremen, Hamburg, Hessen, Rheinland-Pfalz, Schleswig-Holstein).

Einzelne Länder wenden in der Förderung betragsmäßige Zuschüsse an, andere gewähren dagegen den Zuschuss in Form einer Zinsverbilligung.

Finanzierung

Jede Betriebsgründung – ob Neugründung oder Betriebsübernahme – erfordert je nach Gewerbe­zweig und Vorhabengröße Startkapital in unterschiedlicher Höhe. Wenn auch im Einzelfall (z.B. Makler) beim Start nur ein geringes Kapital für Anlage- und Umlaufvermögen notwendig ist, so sollte in der folgenden Anlaufphase die ständige Zahlungsbereitschaft des jungen Unternehmens gesichert sein. Bedenken Sie in diesem Fall, dass gerade in der Anlaufphase den Betriebskosten nicht immer entsprechende Einnahmen gegenüberstehen (Kontokorrentkredit).

Besonders bei kapitalintensiven Vorhaben (z.B. Busunternehmen mit eigenem Fuhrpark) muss der Finanzierung schon in der Planungsphase hohe Aufmerksamkeit geschenkt werden. Auch in diesen Fällen muss aber die Finanzplanung über den Startzeitpunkt hinausgehen. Die Sicherung der Zahlungsfähigkeit in der Anlaufphase spielt dabei ebenso eine Rolle wie eventuelle weitere Finanzmittel, die im Laufe der Zeit mit wachsendem Betriebsumfang erforderlich werden.

Mit Ausnahme der sehr seltenen Fälle einer völligen Eigenkapitalfinanzierung des betrieblich notwendigen Kapitalbedarfs müssen die Betriebsgründer überwiegend auf Fremdkapital, d.h. Kredite zurückgreifen. Um die richtige Kreditform auch für den jeweiligen Kapitalbedarf einzusetzen, sollten die Gründer die bewährten Finanzierungsregeln beachten.

Diese besagen, dass z.B. Güter des Anlagevermögens und langfristig gebundene Teile des Umlaufvermögens (z.B. der eiserne Bestand des Warenlagers) auch nur durch langfristig zur Verfügung stehende Kreditmittel finanziert werden sollten. Hierfür wäre der Einsatz von Eigenkapital sinnvoll und/oder die Finanzierung mit langfristig zur Verfügung stehenden Krediten. Die Laufzeit dieser Kredite kann sich dabei durchaus an der Nutzungsdauer des jeweiligen Anlagevermögens orientieren. So sind z.B. beim Kauf betrieblich notwendiger Grundstücke und Gebäude oder bei Neu- und Umbauten langfristig zur Verfügung stehende Fremdmittel wie Hypotheken, Darlehen gegen Grundschuld und Versicherungstilgungshypotheken sinnvoll. 20 bis 30 Jahre Kreditlaufzeit wird hier oft vereinbart.

Maschinenausstattungen, Betriebseinrichtungen, Fuhrpark und Büroausstattungen werden in der Regel durch längerfristig oder mittelfristig zur Verfügung stehende Kredite finanziert. Hier richten sich die gewerblichen Bankdarlehen häufig nach der steuerlichen Abschreibungsdauer des jeweils beschafften Wirtschaftsgutes. Die Laufzeit der Kreditvereinbarung sollte jedoch so bemessen sein, dass die Rückführung der Darlehen (z.B. durch Teilzahlungsdarlehen oder Ratenvereinbarungen) die Zahlungsfähigkeit des jungen Betriebes in der Anlaufphase nicht über Gebühr beeinträchtigt (Kapitaldienst). Darlehenslaufzeit von 4–10 Jahren ist je nach Wirtschaftsgut für die vorgenannte Finanzierungsart angemessen.

Alle nur kurzfristig im Betrieb verbleibenden Teile des Umlaufvermögens (z.B. zu verarbeitende und zu veredelnde Roh- und Hilfsstoffe, Verpackungsmaterial und auch saisonale Waren) sollten durch zeitlich kürzer bemessene Kreditformen finanziert werden. Der Fristigkeit des Betriebsdurchlaufes angemessen wären hier z.B. Lieferantenkredite, Kontokorrentkredite und Wechselkredite. Der jeweilige Mindestbestand aber auch dieser Wirtschaftsgüter («eiserner Bestand») sollte hingegen durchaus durch mittel- bis langfristige Darlehen finanziert werden.

Der Betriebsgründer ist gut beraten, wenn er bei der Aufnahme von Fremdmitteln die Kreditlaufzeit jeweils möglichst genau dem Verwendungszweck des finanzierten Wirtschaftsgutes anpasst. Dabei sollte – so bald als möglich – auch dem wachsenden Unternehmen Rechnung getragen werden, ohne dass unbedingt neue Kreditverhandlungen notwendig werden. Speziell bei Investitionen ins Umlaufvermögen können vorausschauend höhere Kreditgrenzen – bei ausreichender Kreditbesicherung – vereinbart werden als bei der Betriebsgründung tatsächlich erforderlich sind. In der Regel fallen hier keine Bereitstellungsgebühren und Zinsen an.

Firmenwert (Geschäftswert)

Bei der Übernahme eines Betriebes wird vielfach vom bisherigen Inhaber die Bezahlung eines Firmenwertes gefordert. Diese Forderung wird mit dem vorhandenen Kundenstamm, dem Standort des Unternehmens, den vorhandenen

Lieferantenbeziehungen oder den guten zukünftigen Entwicklungsmöglichkeiten begründet. Bevor sich ein Firmenkäufer mit dieser Kaufpreisforderung auseinandersetzt, sollte ihm eines klar sein: Ein über den Wert der vorhandenen Maschinen, Einrichtungen und Waren bzw. Materialien hinausgehender Firmenwert ist in der Regel nur dann vorhanden, wenn in Zukunft mit der zu kaufenden Firma Gewinne erzielt werden können.

Ausnahme: Der Übernehmer möchte z.B. nur die sonst nicht erhältlichen Geschäftsräume nutzen. Dann hat aber nicht die bisherige Firma, sondern nur die Lage der Geschäftsräume einen zusätzlichen Wert.

In der Theorie herrscht weitgehende Einigkeit darüber, dass nur zukünftige, überdurchschnittliche Gewinne die Bezahlung eines Firmenwertes rechtfertigen. In der Praxis können diese zukünftigen Gewinne aber nur grob geschätzt werden. Außerdem bestehen zwar viele Rechenmethoden, um den Firmenwert zu ermitteln. Jede führt aber zu einem anderen Ergebnis und keine kann für sich in Anspruch nehmen, die »Richtige« zu sein.

Wie soll sich ein Betriebsgründer verhalten, dem eine Firma einschließlich einer Firmenwertforderung zum Kauf angeboten wird? Zunächst sollte die Firmenwertforderung mit nachprüfbarem Zahlenmaterial (Bilanzen etc.) untermauert sein. Wenn der bisherige Inhaber keine Geschäftsdaten nennen will, ist Vorsicht geboten! Die bisher erzielten Gewinne bilden den Ausgangspunkt für die Ermittlung des Firmenwertes. Da sie aber nur stellvertretend für die zukünftigen Gewinne stehen, sind weitere Überprüfungen erforderlich. Falls diese Überprüfung positiv ausfällt, sind der bisherige Gewinn bzw. die Gewinne mehrerer Jahre zu betrachten. Dabei müssen die kalkulatorischen Kosten berücksichtigt werden. Erst nach Abzug dieser kalkulatorischen Kosten (Unternehmerlohn, Eigenkapitalverzinsung und eventuelle kalkulatorische Miete) ergibt sich als Restgröße ein Übergewinn, der die Basis für eine Firmenwertberechnung bildet.

Der Betriebsgründer kann aber auch einen anderen Weg beschreiten: Auf der Basis der Geschäftsdaten des bisherigen Firmenbesitzers erstellt er für sich eine

Rentabilitätsvorschau. Der Gewinn (=Betriebsgewinn), der sich dann bei realistischer Zukunftseinschätzung ergibt, wird um den eigenen Unternehmerlohn (z.B. das bisherige Gehalt einschließlich der Arbeitgeberleistungen) und die Zinsen auf das eingesetzte Eigenkapital gekürzt. Verbleibt dann noch eine positive Restgröße, so kann sie als Basis für eine Firmenwertermittlung dienen. Stark vereinfacht kann der 2,5fache Restgewinn als Obergrenze für einen eventuellen Firmenwert angesetzt werden.

Lassen aber die bisherigen Werte des jetzigen Betreibers und Ihre eigenen Berechnungen erkennen, dass nur Gewinne möglich werden, die geringer als ein vergleichbares Angestelltegehalt sind, dann dürfte kein Firmenwert vorliegen.

Einfaches Beispiel

einer Firmenwertberechnung auf Basis des Übergewinns für einen Gewerbebetrieb in Mieträumen:

Durchschnittsbilanzgewinn der letzten 3 Jahre	73.000 €
./. Unternehmerlohn (bei 3 bis 5 Mitarbeitern)	54.000 €
./. Eigenkapitalverzinsung (6% von 50 000 €)	3.000 €
= Übergewinn	16.000 €

Es wird davon ausgegangen, dass der vom Vorgänger aufgebaute Übergewinn noch 3 Jahre nachwirkt. Daraus ergibt sich bei einem Kapitalisierungszinsfuß von 8% ein Rentenbarwertfaktor von 2,58.

Formel für die Berechnung des Firmenwertes:

$$\text{Übergewinn} \times \text{Rentenbarwertfaktor} = \text{Firmenwert}$$

Mit den Zahlen des Beispiels:

$$16.000 \text{ €} \times 2,58 = 41.280 \text{ €}$$

Franchise

Der aus dem Französischen stammende Begriff Franchise (Freizeichnung) kennzeichnet als technischer Begriff heute ein modernes Vertriebssystem für Dienstleistungen und Wirtschaftsgüter. Dieses System ist im wesentlichen auf eine vertragliche Zusammenarbeit zwischen rechtlich selbständigen Partnern ausgerichtet. Es zielt auf eine ausgeprägte Arbeitsteilung zwischen »Franchisegeber« (der ein in der Regel funktionstüchtiges Vertriebskonzept entwickelt hat) und dem »Franchisenehmer«, der den Nutzen aus diesem Konzept in der Regel gegen Gebühren zieht.

Im Rahmen der so erreichten Kooperation zwischen den Wirtschaftspartnern werden in der Regel die Funktionen wie Produktentwicklung, Marktforschung, Werbung, Verkaufsförderung, Geschäfts- und Ladengestaltung, Schulung sowie Erfolgskontrolle an den »Franchisegeber« delegiert. Entlastet von z.B. Produktentwicklung und unternehmerischen Funktionen kann sich der »Franchisenehmer« voll auf seine Vertriebsaufgabe konzentrieren. Er kann auf bereits gemachte Erfahrungen anderer Betriebe zurückgreifen und darüber hinaus Betriebsführungsinstrumente nutzen (z.B. EDV-gestützte Statistik), die kleinen Betrieben oft verschlossen sind. Kostspielige und bedrohliche Gründungsfehler können damit vermieden werden.

Nach vorliegenden Erfahrungsberichten hat Franchising heute eine Existenzsicherungsfunktion. So soll nach diesen Untersuchungen der Anteil notleidender »Franchisenehmer« im Vergleich mit anderen Neugründungen innerhalb der ersten fünf Betriebsjahre wesentlich geringer sein.

Erfolgreiche Systeme gibt es heute in der Gastronomie, dem Handwerk, im Dienstleistungsbereich und im Handel. Neben Franchisegebern, die eine erprobte Organisation oder eine marktgerechte Dienstleistung offerieren, sind erfolgreiche Systeme in Form des »Produkt-Franchise« bekannt. Beim letzteren steht die Zusammenarbeit vom Produzenten und dem Vertrieb im Vordergrund.

Für alle Grundformen des Franchising gilt der Betonung eines einheitlichen Erscheinungsbildes und Marketings gegenüber den Endverbrauchern höchste Aufmerksamkeit. Eine konsequente Verwendung eines festgelegten Firmenbildes und oft die ausschließlich in der Verantwortung des »Franchisegebers« liegende Medienwerbung ist hier ebenso kennzeichnend.

Aber jede partnerschaftliche Kooperation hat nur dann einen wirtschaftlichen Sinn, wenn beide Parteien von ihr profitieren. Der Existenzgründer als »Franchisenehmer« kann von gut geführten Systemen folgende Vorteile erwarten:

- Das Risiko in der Gründungsphase wird durch Übernahme eines schlüsselfertigen Konzeptes begrenzt.
- Ein bereits vorhandenes Ansehen des »Franchisegebers« und ein evtl. bereits vorhandener Kundenstamm verkürzen die Anlaufzeit der Gründungsphase.
- Bei der Standortwahl und Standortsuche ist der Franchisegeber in der Regel nicht nur behilflich, sondern bringt hier Erfahrungs- und Bewertungskriterien ein.
- In zahlreichen Gründungsfällen vermindert ein vertraglich zugesicherter Markt- und Gebietsschutz den Wettbewerbsdruck.
- Zahlreiche unternehmerische Aufgaben werden in der Regel vom »Franchisegeber« übernommen (z.B. betriebliche Gestaltungsvorschläge, Mitarbeitertraining, Buchführung und Statistik).
- Das erprobte und eingeführte gemeinsame Werbekonzept ist in der Regel professioneller und zielgruppenausgerichteter als die eigene Werbeanstrengung.
- Durch ständige Kontakte zum »Franchisegeber« und anderen »Franchisenehmern« können Erfahrungsaustausch und Schwachstellenabbau betrieben werden.

Abgesehen von zahlenmäßig sehr begrenzten Ausnahmen müssen Betriebsgründer bei ihrer Entscheidung für ein Franchise-Konzept erhebliche Vorleistungen für die glaubhaften oder angepriesenen Vorteile erbringen. Da wird in der Regel eine einmalige Eintrittsgebühr erhoben, die evtl. bei Vertragsende verfällt. Hinzu tritt unter Umständen eine laufende Werbekostenumlage, wobei auf das Werbekonzept in der Regel kein direkter Einfluss möglich ist.

Die laufende Betreuungsgebühr (Franchise-Gebühr) kann sich in Einzelfällen zur höchsten Kostenbelastung in der Rentabilitätsplanung auswachsen. Erfahrungen zeigen, dass bis 15% der betrieblichen Erlöse hierbei gefordert werden können. Derartigen Kostenhöhen müssen dann aber auch besonders umfangreiche Vorteile gegenüberstehen, wie z.B. Mietkostenzuschüsse in den Anlaufmonaten und -jahren.

Der Existenzgründer darf nicht übersehen, dass mit der Übernahme eines Franchise-Konzeptes oft Kaufauflagen für eine spezielle Betriebs- und Geschäftsausstattung verbunden sind. Dabei kann die Bindung an einen vorgegebenen Hersteller und Gestalter gelegentlich hohe Investitionsbeträge auslösen.

Grundsätzlich gilt, dass die bekannten Systeme des »Produkt- bzw. Vertriebsfranchise« mit denen eines »Business-Formatfranchise« nicht vergleichbar sind. Der Leistungsumfang ist hier zu unterschiedlich. Während Unternehmen des »Produktfranchise« im wesentlichen lediglich dem Existenzgründer die Ware zur Verfügung stellen, geht die Betreuung im »Business-Formatfranchising« gelegentlich bis zur umfassenden betriebswirtschaftlichen Beratung und Unterstützung. Dadurch sind die erhobenen laufenden Franchise-Gebühren auch nicht immer vergleichbar.

Empfehlung:

Vor Vertragsunterzeichnung muss eine Kosten-Nutzen-Gegenüberstellung erfolgen. Der gesamte Leistungsrahmen des »Franchisegebers« muss schriftlich vorliegen. Alle Adressen vorhandener »Franchisenehmer« in Ihrem Gebiet müssen Ihnen benannt werden. Nehmen Sie unbedingt Kontakt zu einigen dieser Referenzbetriebe auf.

Geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG)

Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens, deren Anschaffungskosten unter 800 € (ohne MWSt) liegen, werden steuerlich als sog. geringwertige Wirtschaftsgüter bezeichnet. Sie müssten eigentlich wie andere Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens entsprechend ihrer Nutzungsdauer abgeschrieben werden. Aus Vereinfachungsgründen lässt es das Steuerrecht zu, dass diese GWG sofort abgeschrieben werden.

Da die GWG im Jahr ihrer Anschaffung vollständig zu Betriebsausgaben gerechnet werden und damit den steuerpflichtigen Gewinn mindern, ist mancher Unternehmer bestrebt, möglichst viele Anschaffungen als GWG zu deklarieren. Dem hat allerdings das Steuerrecht einen Riegel vorgeschoben. Die geringwertigen Wirtschaftsgüter müssen nach ihrer betrieblichen Zweckbestimmung einer selbständigen Nutzung fähig sein. Es geht also nicht, dass eine Maschine in Einzelteilen erworben wird, um jedes Teil als GWG sofort abzuschreiben. Nur wenn die gesamte Maschine weniger als 800 € kostet, ist die Sofortabschreibung möglich.

Gewerbeaufsicht

Die Gewerbeaufsichtsämter überwachen insbesondere die Einhaltung der in der Gewerbeordnung und zahlreichen anderen Vorschriften enthaltenen arbeits- und immissionsschutzrechtlichen Bestimmungen. Die Mitarbeiter dieser Ämter haben polizeiliche Befugnisse und können jederzeit die Betriebe in Augenschein nehmen. Grundsätzlich wird bei jeder Gewerbeanmeldung diese Aufsichtsbehörde informiert. Sofern Sie einen eingeführten Betrieb unverändert übernehmen, können Sie in der Regel davon ausgehen, dass diese Behörde keine Einwendungen erhebt. Bei Neu- und Umbauten hingegen ist zumindest mit einer Überprüfung zu rechnen.

Empfehlung:

Bei Neu- und Umbauten sind zahlreiche Bestimmungen zu bedenken. Erkundigen Sie sich in diesen Fällen bereits vorher beim zuständigen Gewerbeaufsichtsamt. Sie können sich damit u.U. viel Geld und Zeit ersparen!

Sobald Sie als selbständiger Gewerbetreibender zusätzliche Personen beschäftigen (dabei kann es sich auch um den Ehepartner oder einen Verwandten handeln), sind Vorschriften über die Raumhöhe der Arbeitsstätte zu beachten. Dabei ist mindestens bei kleinen Räumen bis 50qm Grundfläche eine lichte Raumhöhe von 2,50m einzuhalten. Die Anforderungen an die Raumhöhe steigen mit zunehmender Grundfläche. So betragen sie z.B. bei einer Grundfläche von mehr als 100qm mindestens 3m. Verkaufs- und Arbeitsräume müssen in der Regel eine Sichtverbindung nach außen aufweisen. Diese Anforderung gilt aber z.B. nicht für Gaststätten, die sich in Untergeschossen befinden.

Den Arbeitnehmern muss eine ausreichende Anzahl von Toiletten und Waschbecken zur Verfügung stehen. Wenn mehr als 5 Arbeitnehmer verschiedenen Geschlechts beschäftigt werden, so sind für Frauen und Männer getrennte Räume dafür vorzusehen.

Ein spezieller Pausenraum ist nachzuweisen, wenn mehr als 10 Arbeitnehmer tätig sind.

Vorstehende Beispiele verdeutlichen, dass der Betriebsgründer bereits in der Planungsphase arbeitsschutzrechtliche Vorschriften bedenken muss.

Wenn der Betrieb die Tätigkeit aufgenommen hat, ergeben sich zahlreiche weitere Berührungspunkte mit der Gewerbeaufsicht. Denn von dieser Behörde werden z.B. überwacht:

- Jugendarbeitsschutz
- Mutterschutz
- Arbeitssicherheit
- Unfallverhütung
- Ladenschluss
- Immissionsschutz

Die Überwachung der Einhaltung hygienerechtlicher Vorschriften bei jenen Betrieben, die Nahrungsmittel verarbeiten (Gastronomie) oder vertreiben (Lebensmittelhandwerk und Einzelhandel) wird dagegen von der Wirtschaftskontrolle vorgenommen – eines für den Verbraucherschutz zuständigen Polizeidienstes.

Gewerbeerlaubnis

In Deutschland herrscht nach Artikel 12 des Grundgesetzes grundsätzlich Gewerbefreiheit. Dabei wird unter Gewerbe jede auf Gewinn gerichtete, selbständige Tätigkeit verstanden. Ausgenommen davon sind die in der Land- und Forstwirtschaft Tätigen und die Angehörigen der freien Berufe. Für zahlreiche Gewerbebezüge

braucht der Gründer daher keinerlei Erlaubnis oder den Nachweis einer Qualifikation. In diesen Fällen genügt für den Start die Gewerbeanmeldung.

Bei einigen Gewerbebranchen gibt es Sonderregelungen in Form von Erlaubnisvorschriften. Diese können sowohl personen- als auch gewerbebezogen sein. Die personenbezogenen Vorschriften betreffen die sog. »Vertrauensgewerbe«, die an die Zuverlässigkeit des Gewerbeinhabers besondere Anforderungen stellen. Zu dieser Gruppe gehören z.B. Auskunftsteien, Baubetreuer, Bauträger, Bewachungsgewerbe, Ehevermittler, Makler, Pfandleiher und Versteigerer. Bei der Anmeldung eines solchen Gewerbes wird z.B. ein polizeiliches Führungszeugnis beim Bundeszentralregister eingeholt. Bei negativen Auskünften kann die Ausübung des Gewerbes untersagt werden.

Für alle Gewerbebranchen, bei denen dagegen gewerbebezogene Zulassungsvorschriften gelten, sollte schon bei Anmeldung die entsprechende Erlaubnis nachgewiesen werden. Davon sind insbesondere betroffen das Handwerk, Teile des Handels, die Gastronomie und das Beförderungsverkehrsgewerbe.

Besonders strenge Vorschriften gelten für die Ausübung einer handwerklichen Tätigkeit. Hier ist in der Regel der Nachweis einer erfolgreich abgelegten Meisterprüfung im entsprechenden Handwerkszweig erforderlich (Handwerksrolle).

Im Handel ist für einige Sparten ein besonderer Sachkundenachweis notwendig, und zwar für den Handel mit:

- Waffen, Munition und Explosivstoffen
- loser Milch
- freiverkäuflichen Arzneimitteln
- speziellen Tierarten
- Hackfleisch
- Giften und giftigen Stoffen



Der Handel mit Edelmetallen, Altmetallen und Gebrauchtwaren ist zwar nicht erlaubnispflichtig, es gelten aber besondere Anforderungen an die betriebliche Buchführung.

Wer einen gastronomischen Betrieb eröffnen will, muss an einem Unterrichtsverfahren bei der zuständigen Industrie- und Handelskammer über lebensmittel- und hygienerechtliche Vorschriften teilgenommen haben. Daneben gelten für die Eröffnung eines gastronomischen Betriebes zusätzliche raumbezogene Auflagen (Gewerbeaufsicht).

Im Beförderungsverkehrsgewerbe sind alle Tätigkeiten erlaubnispflichtig. Für den gewerblichen Transport von Gütern benötigen Sie beim sog. »Nahverkehr« (50 km im Radius ab Ortsmitte des Betriebsortes) eine Erlaubnis der Kreis- bzw. Stadtverwaltung. Für den darüber hinausgehenden sog. »Fernverkehr« ist eine Konzession erforderlich, die beim zuständigen Regierungspräsidium beantragt werden muss. Bedenken Sie jedoch, dass diese Konzessionen zahlenmäßig beschränkt sind!

Diese Einschränkung gilt auch für Teile des Personenbeförderungsgewerbes. So benötigen Sie für den Betrieb eines Taxis eine Konzession der zuständigen Ordnungsbehörde. In etlichen Städten und Kreisen gibt es aufgrund örtlicher Beschränkungen längere Wartelisten für die Genehmigung einer Konzession. Genehmigungsbehörde für den Busverkehr ist das zuständige Regierungspräsidium. Nähere Auskünfte erteilt die für Sie zuständige Industrie- und Handelskammer .

Gewerbsteuer

Die Gewerbesteuer ist die einzige Steuer von Bedeutung, die von Städten und Gemeinden erhoben wird und diesen direkt zufließt. Bezahlt wird diese Steuer von den Gewerbetreibenden, die auf dem Gebiet der jeweiligen Stadt bzw. Gemeinde ihren Firmensitz haben. Besonders in den Gewerbesteuereinnahmen ergeben sich Unterschiede in der Finanzkraft der einzelnen Städte und Gemeinden.

Die Gewerbesteuer wird sowohl vom Ertrag des Unternehmens (Gewerbeertragsteuer) als auch vom Kapital des Unternehmens (Gewerbekapitalsteuer)

erhoben. Der Steuersatz (genannt Steuermesszahl) ist bundeseinheitlich festgelegt. Er beträgt 1 bis 5% vom Gewerbeertrag und 0,2% vom Gewerbekapital.

Die Berechnung der Gewerbesteuer wird vom Finanzamt vorgenommen. Es stellt den Gewerbesteuermessbescheid aus, der den einheitlichen Steuermessbetrag aus der Summe der Steuermessbeträge nach dem Gewerbeertrag und nach dem Gewerbekapital einschließt. Auf den so ermittelten Steuermessbetrag wird nochmals ein Hebesatz angewendet, der von der jeweiligen Gemeinde durch Beschluss des Gemeinderates festgelegt wird. Dabei werden in der Praxis Hebesätze zwischen 200 und fast 500% angewandt. Die Gewerbesteuer ist eine abziehbare Betriebsausgabe und muss in der Rentabilitätsplanung berücksichtigt werden!

Im Prinzip wird die Gewerbeertragsteuer vom Gewinn Ihres Betriebes berechnet. Für Sie unerfreulich könnte die Tatsache werden, dass auch 50% der bestehenden Dauerschuldzinsen der Gewerbeertragsteuer unterliegen. Als Entlastung wird aber der Einzelunternehmung und der Personengesellschaft seit dem 1.1.2010 ein Freibetrag in Höhe von 24.500 € pro Jahr bei der Steuerberechnung gewährt. Gleichzeitig wurde für diese Betriebe eine bundeseinheitliche Staffelregelung der auf den Gewerbeertrag anzuwendenden Steuermesszahl eingeführt. Für die ersten 24.000 €, die den Freibetrag übersteigen, gilt eine Steuermesszahl von 1%. In Stufen von jeweils 24.000 € erhöht sich die Steuermesszahl um je 1%, bis bei einem Gewerbeertrag von 144.000 € und mehr 5% erreicht werden. Für jede Stufe wird die Gewerbeertragsteuer mit der entsprechenden Steuermesszahl berechnet. Abgezogen werden bei Betrieben mit eigenen Betriebsgrundstücken zum Ausgleich der gezahlten Grundsteuer außerdem 1,2% des »neuen« Einheitswertes (= 140% des Einheitswertes vom 1.1.1964).

Beispiel zur Berechnung des Steuermessbetrages nach dem Gewerbeertrag:

Der Inhaber einer Einzelfirma hat 60 000 € Gewinn in einem Wirtschaftsjahr erzielt. Ein betrieblicher Kredit in Höhe von 120 000 € muss mit 10% verzinst werden. Der »neue« Einheitswert des Betriebsgrundstückes beträgt 150000 €.

Steuerlicher Gewinn	60.000 €
+ Dauerschuldzinsen	6.000 €
(50% Anteil von 12000 €)	
./. 1,2% vom Einheitswert	1.800 €
./. Freibetrag	48.000 €
= Steuerbasis	16.200 €
Steuermessbetrag nach dem Gewerbeertrag (1. Stufe):	
1% von 16200 € =	162 €

Bei der Ermittlung des Steuermessbetrages nach dem Gewerbekapital werden nicht nur das Eigenkapital, sondern auch die Dauerschulden des Unternehmens berücksichtigt. Ausgangspunkt für die Ermittlung ist der Einheitswert des Betriebsvermögens, der in 3jährigem Turnus festgestellt wird. Bei der Berechnung des Gewerbekapitals werden die Dauerschulden um einen Freibetrag von 50000 € gekürzt. Die verbleibenden Dauerschulden werden mit der Hälfte dem Einheitswert des Betriebsvermögens zugerechnet. Abgezogen wird der gesamte Einheitswert des Betriebsgrundstückes. Das endgültige Gewerbekapital ergibt sich nach Abzug eines weiteren Freibetrages in Höhe von 120.000 €.

Beispiel zur Berechnung des Messbetrages nach dem Gewerbekapital:

Für die oben angeführte Einzelfirma wurde ein Einheitswert des gesamten Betriebsvermögens in Höhe von 300000 € festgestellt. Wie bereits erwähnt, betragen der Einheitswert des Grundstückes 150000 € und die Dauerschulden 120000 €.

Einheitswert des Betriebsvermögen	300.000 €
+ 50% der Dauerschulden über 50000 €	35.000 €
./. Einheitswert des Betriebsgrundstücks	150.000 €
./. Freibetrag	120.000 €
= Steuerbasis	65.000 €
Steuermessbetrag nach dem Gewerbekapital: 0,2% von 65000 € =	130 €

Der vom Finanzamt den Gemeinden überstellte Gewerbesteuer-Messbescheid enthält in diesem Falle einen einheitlichen Steuermessbetrag in Höhe von 292 € (Summe aus Steuermessbetrag nach dem Gewerbeertrag und nach dem Gewerbekapital). Wir wollen annehmen, dass die Gemeinde, in der die genannte Einzelfirma ihren Sitz hat, einen Hebesatz in Höhe von 400% anwendet. Die Gewerbesteuerschuld beträgt im angeführten Beispielfall:

Hebesatz mal einheitlicher Steuermessbetrag = Gewerbesteuerschuld

$$400\% \times 292 \text{ €} = 1.168 \text{ €}$$

Für Interessierte sei außerdem noch erwähnt, dass bei der endgültigen Berechnung der Gewerbesteuerschuld dieser Steuerbetrag als abzugsfähige Betriebsausgabe behandelt wird und den ursprünglich ermittelten Gewinn somit mindert. Die Berechnung der tatsächlich zu zahlenden Gewerbesteuer kann aufgrund der Staffelregelung nur mit einem aufwendigen Rechenverfahren vorgenommen werden. Bei den Personengesellschaften ist im übrigen zu beachten, dass der personenbezogene Freibetrag in Höhe von 48.000 € bei der Berechnung des Steuermessbetrages nach dem Gewerbeertrag unabhängig von der Anzahl der Gesellschafter nur einmal gewährt wird. Bei den Kapitalgesellschaften (hier insbesondere bei den GmbH's) unterliegt der gesamte Gewerbeertrag ohne Berücksichtigung eines persönlichen Freibetrages der Steuerberechnung, wobei grundsätzlich ein Steuermessbetrag von 5% gilt.

Grundschild

Absicherung von Krediten

Gründungskosten

Bevor der Betriebsgründer endgültig entscheidet, in welcher Rechtsform sein zukünftiger Betrieb geführt werden soll, sind auch Kenntnisse über die Kosten des Gründungsvorganges nützlich. Die Praxis zeigt, dass gerade bezüglich des Gründungsaufwandes bei Personengesellschaften und Kapitalgesellschaften in der Regel nur geringe Grundinformationen vorhanden sind.

Allen Gründungen gemeinsam ist die relativ geringe Anmeldegebühr des Gewerbes beim zuständigen Ordnungsamt bzw. der Gemeindeverwaltung. Hier fallen in der Regel bis zu 50 € an – je nach Handhabung der Gemeinde.

Dabei muss bei Personengesellschaften jeder geschäftsführende Gesellschafter einen eigenen Anmeldevordruck ausfüllen.

Weitere Gründungskosten fallen bei der Rechtsform der Einzelunternehmung nicht an. Hier ist ja keine Eintragung ins Handelsregister möglich, weil der Betriebsinhaber die Stellung eines Minderkaufmanns (Kaufmann) hat.

Aber bereits die Rechtsform der Einzelfirma löst darüber hinausgehende Gründungsaufwendungen aus. Denn durch die Eintragungserfordernis ins Handelsregister muss neben der Gerichtsgebühr für die Eintragung auch die Beglaubigungsgebühr für die Anmeldung zum Handelsregister durch den zuständigen Notar bezahlt werden. Etwa 200 bis 300 € Kosten müssen hier veranschlagt werden.

Etwas günstiger bei den gesamten Gründungskosten schneidet in der Regel die Rechtsform der Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (BGB-Gesellschaft) ab. Außer den Anmeldekosten des Gewerbes beim Ordnungsamt entstehen keine weiteren Pflichtgebühren. Aber jeder Gesellschafter muss einen eigenen kostenpflichtigen Anmeldeantrag stellen. Belastend für den Gründungsetat hingegen kann der hier fast immer empfehlenswerte Gesellschaftervertrag für das Innenverhältnis der BGB-Gesellschaft werden. Wenn hier das Zusammenwirken von Minderkaufleuten vertraglich geregelt wird (z.B. die Vertretung der Gesellschaft, die Tätigkeitsbereiche der Gesellschafter, die Kündigungs- und Ausscheidungsregeln), dann wird oft die Hilfe eines Rechtsberaters benötigt. Ein qualifizierter und dementsprechend umfangreicher Vertrag kann durchaus über tausend Euro Kosten verursachen.

Sowohl die OHG als auch die KG müssen neben den gelegentlich doppelten oder mehrfachen Anmeldegebühren (je nach Zahl der geschäftsführenden Gesellschafter)

auch die notariell beurkundete Anmeldung zum Handelsregister und die Gesellschaftseintragung bezahlen. Hierfür sind einige hundert Euro Kosten anzusetzen. Darüber hinaus erfordern die Personengesellschaften einen qualifizierten Gesellschaftervertrag, der alle betrieblichen Belange zwischen den Gesellschaftern regelt. Da hier auch oft schon Verfügungen nach dem Ableben eines der Gesellschafter vertraglich getroffen werden, kann ohne juristischen Beistand ein solches Vertragswerk den daran geknüpften Anforderungen kaum entsprechen. Somit sind hier durchaus einige tausend Euro Vertragsaufstellungskosten einzuplanen.

Besonderes Interesse löst bei vielen Existenzgründern – neben den steuerrechtlichen und haftungsrechtlichen Besonderheiten und Vorschriften – auch die Höhe der Gründungskosten bei der Kapitalgesellschaft GmbH aus. Auch diese juristische Person muss die recht geringen Anwendungsgebühren aufwenden. Zuvor sind aber, was die Höhe anbelangt, ganz beachtliche weitere Kosten zu berücksichtigen. Denn bei der Gründung einer »GmbH« entstehen nicht nur Aufwendungen für die Beglaubigung der Anmeldung zum Handelsregister, sondern besonders Notarkosten für die Beurkundung des zwingend erforderlichen Gesellschaftsvertrages.

Dieser Vertrag muss einen Mindestinhalt (gem. § 3 GmbH-Gesetz) enthalten und darüber hinaus noch zahlreiche andere Sachverhalte regeln. Ohne diesen Vertragsinhalt mit einem Fachanwalt besprochen und festgelegt zu haben, sollte eigentlich kein Betriebsgründer den Notartermin wahrnehmen. Die besonders qualifizierten Anforderungen an diesen Vertrag lassen in der Regel hohe – aber durchaus sinnvoll eingesetzte – Anwaltsgebühren entstehen.

Das Registergericht selbst erhebt dann noch einmal Gebühren für die Eintragung sowie für deren öffentliche Bekanntmachung, die je nach Medium (Ortspresse oder Bundesanzeiger) sehr kostenaufwendig ist. Sowohl das Gericht als auch der Notar halten sich dabei an die Kostenordnung (KO). Außer den Bekanntmachungskosten berechnen sich die übrigen Kosten nach dem Geschäftswert der Gesellschaft. Dieser wiederum orientiert sich an dem Stammkapital. Im Gebiet der heutigen Bundesrepublik muss im Gesellschaftsvertrag der GmbH mindestens 50.000 € als

Stammkapital verankert sein. Für GmbH-Gründungen im Gebiet der ehemaligen DDR gibt es durch Volkskammerbeschluss eine bis 1992 befristete Gesetzänderung, die eine vertragliche Mindesteinlage (Stammkapital) von 20.000 € vorsieht. (Ansonsten gilt das GmbH-Gesetz.)

Beispiel für die Gründungskosten einer GmbH:

Ausgangslage: Gegründet werden soll eine GmbH mit 2 Gesellschaftern und einem Stammkapital von 50.000 €.

– Beurkundungsgebühr des Notars	320 €
– Beglaubigungsgebühr für die Anmeldung zum Handelsregister	80 €
– Auslagen und Schreibgebühren	90 €
– Mehrwertsteuer auf die Notargebühren ca.	69 €
– Gerichtsgebühr für die Eintragung	160 €
 Gesamtsumme	 = 719 €

Einschließlich der Anmeldegebühr, der Anwaltskosten und Bekanntmachungskosten sollten 3.000 bis 4.000 € Gründungskosten einer GmbH eingeplant werden. Üblich ist es aber, dass die Gesellschafter diese Kosten nicht selbst tragen, sondern bereits der Kapitalgesellschaft auferlegen. Dieser Tatbestand muss aber schon im Gesellschaftsvertrag geregelt sein und bei Überschreiten der Grenze von 3.000 € besonders begründet werden (z.B. durch Vertrags- und Überprüfungs-kosten).

Handelsregister

Das Handelsregister wird vom zuständigen Amtsgericht geführt. Es ist ein öffentliches Verzeichnis, das von jedermann eingesehen werden kann. Es gliedert sich in zwei Teile: In der Abteilung »A« sind die Einzelfirmen und Personengesellschaften, in der Abteilung »B« die Kapitalgesellschaften eingetragen. Aus dem Register gehen der Name des oder die Namen der Firmeninhaber, der

Gesellschafter sowie eventuelle Haftungs- und Vertretungsverhältnisse hervor. Geschäftskapital und Satzung werden nur bei Kapitalgesellschaften eingetragen.

Alle Eintragungen und Veränderungen werden im Bundesanzeiger und in einer örtlichen Zeitung veröffentlicht. Die Eintragungen im Handelsregister genießen öffentlichen Glauben. Dies bedeutet, dass die Eintragungen auch dann gelten, wenn die tatsächlichen Verhältnisse anders gelagert sind. Ist z.B. einem Prokuristen die Prokura entzogen und das Erlöschen der Prokura nicht im Handelsregister eingetragen worden, so haftet die Firma weiterhin für Rechtsgeschäfte, die der frühere Prokurist abschließt.

Alle Eintragungen ins Handelsregister müssen übrigens notariell beurkundet sein. Mit der Eintragung ins Handelsregister erwirbt der Einzelunternehmer die sog. »Vollkaufmannseigenschaft« (Kaufmann). Er unterliegt von jetzt an den strengeren Vorschriften des Handelsgesetzbuches. Dies bedeutet z.B., dass ein Vollkaufmann auch für mündlich übernommene Bürgschaften haftet.

Ein Vorteil der Eintragung ins Handelsregister liegt darin, dass bei der Einzelfirma und der Personengesellschaft ein dem Betriebszweck andeutender Firmenzusatz neben dem Namen des Inhabers geführt werden kann.

Der Hauptzweck des Handelsregisters liegt in der Erhöhung der Rechtssicherheit im Geschäftsverkehr. Wenn also Informationen benötigt werden, wer z.B. Eigentümer einer Firma ist oder wer berechtigt ist, diese nach außen zu vertreten, dann gibt das Handelsregister Auskunft.

Handwerklicher Nebenbetrieb

Bei zahlreichen Betriebsgründungen ist vorgesehen, eine handwerkliche Tätigkeit in Verbindung mit einem anderen Gewerbe – und hier häufig in Zusammenhang mit einem Handelsgewerbe – auszuüben.

Während sich bei der Gründung eines Handelsbetriebes als Hauptgewerbe nur in geringem Umfang und in Ausnahmefällen Einschränkungen ergeben

(Gewerbeerlaubnis), unterliegt jede handwerkliche Tätigkeit den strengen Zulassungsvoraussetzungen der Handwerksordnung (Handwerksrolle).

Somit ist eine solche kombinierte Betriebsgründung (z.B. Handel und handwerkliche Tätigkeiten) nur in jenen Fällen unproblematisch, bei denen ein Handwerksmeister als Gründer auftritt oder am Unternehmen als Gesellschafter beteiligt ist. In allen anderen Fällen ist vor Gründung abzuklären, ob dennoch eine handwerkliche Tätigkeit in Verbindung mit einem anderen Hauptgewerbe möglich wird.

Rechtlich gesehen gibt es in eingeschränktem Umfang derartige Zulässigkeiten im Rahmen des sog. »handwerklichen Nebenbetriebs«.

Voraussetzung ist, dass zunächst z.B. ein Handelsbetrieb als sog. »Hauptbetrieb« vorliegt. Wenn mit diesem Hauptbetrieb fachlich und organisatorisch eine handwerkliche Tätigkeit verbunden ist, dann liegt ein solcher handwerklicher Nebenbetrieb vor. Dabei kann es sich z.B. um ein Fotoatelier in einem Fotofachgeschäft handeln. Eine weitere derartige Kombination ist dann gegeben, wenn einer Drogerie mit ausgeprägter Fotoabteilung ein solches Atelier angegliedert ist. Diese vorgenannten Fotoateliers zählen zwar auch als Nebenbetriebe zu den Handwerksbetrieben laut »Anlage A« der Handwerksordnung und sind damit im Prinzip in die Handwerksrolle einzutragen. Als Konsequenz wäre eigentlich ein Fotografenmeister einzustellen.

Werden allerdings mit diesen Nebenbetrieben nur Umsätze unterhalb einer sog. »Unerheblichkeitsgrenze« erreicht und nimmt der dafür erforderliche Arbeitseinsatz auch nur einen zeitlich geringen Umfang in Anspruch, dann ist dieser handwerkliche Nebenbetrieb eintragungsfrei.

Bei der Beurteilung von Eintragungspflicht oder -freiheit werden von den Handwerkskammern Umsatzgrenzen gezogen, die je nach Handwerksbranche sehr unterschiedliche Höhen aufweisen.

Falls ein solcher »handwerklicher Nebenbetrieb« mit Ihrem Vorhaben verbunden werden soll, können Sie von folgendem groben Orientierungsrahmen ausgehen: Für den handwerklichen Nebenbetrieb darf insgesamt keine höhere Arbeitszeit anfallen, als sie ein alleinarbeitender Meister derselben Branche aufwendet. Dabei ist zusätzlich aber zu berücksichtigen, dass der alleintätige Meister durchschnittlich mindestens 25% seiner Arbeitszeit für Betriebsführungsaufgaben (z.B. in der Betriebsverwaltung) einsetzen muss.

In der Praxis bedeutet dies: Ein Anhaltspunkt für das Vorliegen eines handwerklichen Nebenbetriebs ist dann gegeben, wenn die für diesen gewerblichen Tätigkeitsbereich durchschnittlich aufgewendete Arbeitszeit deutlich unter 6 Stunden pro Arbeitstag liegt.

Handwerksähnliche Gewerbe

Neben den Vollhandwerksbetrieben kennt die Handwerksordnung noch etwa 40 sog. handwerksähnliche Gewerbe, für die keine Meisterausbildung erforderlich ist.

Dazu gehören z.B. die Bodenleger, die Metallschleifer, die Holzschuhmacher, die Änderungsschneider (»Flickschneider« laut Handwerksordnung genannt), die Schönheitspfleger (dazu zählen die Kosmetikerinnen) und die Klavierstimmer.

Diese Tätigkeiten bedürfen keiner Eintragung in die Handwerksrolle. Es genügt eine Anzeige bei der zuständigen Handwerkskammer. Falls Sie ein solches Gewerbe anmelden, wird aber in der Regel die zuständige Kammer auf Sie zukommen und Sie als Mitglied und Beitragszahler begrüßen.

Empfehlung:

Wollen Sie ein handwerksähnliches Gewerbe ausüben, dann beachten Sie die genau überwachte Abgrenzung zum Vollhandwerk!

Falls Sie diese Grenze zum Vollhandwerk überschreiten, ohne dazu befähigt zu sein, riskieren Sie eine Abmahnung durch die zuständige Handwerkskammer und evtl. auch Bußgelder bei Zuwiderhandlungen.

So muss in der Regel eine Änderungsschneiderin mit einer solchen Abmahnung rechnen, wenn sie auch nur gelegentlich Aufträge zur Anfertigung von Kleidungsstücken annimmt und dieses Tun bekannt wird.

Handwerkskammern

Die Handwerkskammern sind Selbstverwaltungskörperschaften des öffentlichen Rechts zur Vertretung der Handwerksinteressen. Zu den Aufgaben der Handwerkskammern zählen: Die Förderung von Handwerk und handwerklichen Einrichtungen, gutachterliche Unterstützung der Behörden, Führung der Handwerksrolle, Regelung der Berufsausbildung im Handwerk, Bestellung und Vereidigung von Sachverständigen u.ä..

Alle selbständigen Handwerker und die Inhaber der handwerksähnlichen Gewerbe sind Pflichtmitglieder in der für sie zuständigen regionalen Handwerkskammer. Die Kammern finanzieren sich durch die Beiträge der Mitgliedsbetriebe sowie durch Gebühren. Betriebe, die keine Gewerbesteuer bezahlen, müssen einen Mindestbeitrag in Höhe von ca. 60 bis 80 € pro Jahr leisten. Bei den Betrieben, die Gewerbesteuer zahlen, wird die Gewerbesteuermesszahl den Kammern mitgeteilt. Entsprechend dieser Gewerbesteuermesszahl werden dann inkl. eines Grundbeitrages die Mitgliedsbeiträge berechnet. Sie sind als Betriebskosten in der Rentabilitätsplanung zu berücksichtigen.

Die Handwerkskammern sind eine wichtige Anlaufstelle für Gründer in diesem Gewerbe. Gerade bei der Vorbereitung der Betriebsgründung stehen Ihnen bei den Handwerkskammern qualifizierte Berater zur Verfügung, mit denen Sie Ihr Vorhaben durchsprechen können.

Handwerksrolle

Die Handwerksrolle ist ein technischer Begriff für das Verzeichnis der selbständigen Handwerker in einem Handwerkskammerbezirk. Über die Eintragung in die Handwerksrolle wird eine Bescheinigung (Handwerkerkarte) ausgestellt, die bei der Gewerbeanmeldung vorzulegen ist. Prinzipiell kann nur derjenige in die Handwerksrolle eingetragen werden, der erfolgreich eine Meisterprüfung abgelegt

hat und einen entsprechenden Meisterbrief vorweisen kann. Ob ein Gewerbe zum Handwerk gehört, ergibt sich aus der Aufzählung von mehr als 120 Tätigkeiten, die in der »Anlage A« zur Handwerksordnung aufgeführt sind. Eintragungsfähig in die Handwerksrolle sind außerdem Diplominhaber einer deutschen Hochschule, deren Fachrichtung dem Handwerk entspricht. Zusätzlich muss entweder ein Gesellenbrief oder eine mindestens 3jährige praktische Tätigkeit in dem Handwerk nachgewiesen werden.

Eine Sonderregelung bei der Eintragung in die Handwerksrolle gilt z.B. auch für EU-Ausländer, die in Deutschland ansässig sind. Beim Nachweis einer leitenden handwerklichen Tätigkeit mit entsprechender längerer Zeitdauer im Ausland kann die Eintragung in die Handwerksrolle beantragt werden.

Eine Sonderstellung nimmt das sog. »Witwenprivileg« ein. Die Witwe eines Handwerksmeisters ist berechtigt, nach dem Tode ihres Ehemannes den Handwerksbetrieb befristet ohne Meister weiter zu betreiben. Damit soll eine nicht unter Zeitdruck stehende Nachfolgeregelung ermöglicht werden.

Hinweis: Unter besonderen Voraussetzungen kann auch ohne abgelegte Meisterprüfung ein Handwerksbetrieb eröffnet werden. Grundvoraussetzung dafür ist aber die Gründung einer Gesellschaft. Während bei einer Personengesellschaft einer der Inhaber als persönlich haftender Gesellschafter die Meisterprüfung abgelegt haben muss, genügt es bei der Kapitalgesellschaft (z.B. der GmbH), wenn ein Meister als Betriebsleiter eingestellt wird.

Hinweis: Für die Eintragung in die Handwerksrolle genügt in der Regel nicht mehr die Bereitstellung eines sogenannten »Konzessionsträgers«.

Vor Jahren noch konnten z.B. pensionierte Handwerksmeister als solche Konzessionsträger gewonnen werden. Ihre betriebliche Tätigkeit war dabei häufig zeitlich sehr beschränkt. Heute werden von den Handwerkskammern wesentlich strengere Maßstäbe an die Anerkennung eines Meisters als Betriebsleiter angelegt.

Werden im Rahmen eines Handelsbetriebes auch geringfügige handwerkliche Tätigkeiten ausgeübt, dann informieren Sie sich bitte unter dem Stichwort »Handwerklicher Nebenbetrieb«.

Hypotheken

Absicherung von Krediten

Hypothekarkredit

Sofern mit der Existenzgründung der Erwerb von Grundstücken und Gebäuden verbunden oder eine Neubaumaßnahme vorgesehen ist, bietet sich in der Regel die Finanzierung dieses Anlagevermögens bei den Realkreditinstituten (Hypotheken- und Pfandbriefbanken) an. Daneben gewähren auch die Versicherungsgesellschaften derartige Kredite.

Der Unterschied zum gewerblichen Darlehen liegt hier darin, dass die Hypothek unmittelbar mit dem Eigentum an Grundstücken verbunden ist. Realkreditinstitute und Versicherungsgesellschaften sind durch Satzung gehalten, erststellige Hypotheken zu geben. Die Laufzeiten der Hypothekarkredite sind in der Regel langfristig vereinbart. Ein wichtiges Merkmal dieser Finanzierungsform ist die vom Kreditnehmer selbst gewählte und auf seine Bedürfnisse abgestimmte – oft langfristige – Zinsfestschreibung.

Zahlreiche Versicherungsgesellschaften gewähren Hypothekarkredite in Verbindung mit dem Abschluss einer Lebensversicherung (Versicherungstilgungshypothek). In diesen Fällen wird das gewährte Darlehen normal verzinst. Die Tilgung erfolgt bei Fälligkeit der Lebensversicherung durch die Versicherungssumme. Neben einzelfallbedingten steuerlichen Vorteilen liegt hier der Hauptvorteil darin, dass das Ablebensrisiko ständig gedeckt ist und die Schuld im Todesfalle durch die Versicherungssumme sofort getilgt wird. Durch die Verknüpfung von Zinszahlung und Versicherungsprämienleistung ist für den Kreditnehmer die Gesamtbelastung nicht immer erkennbar. Daher sollte grundsätzlich vor der Entscheidung ein

nachvollziehbares Berechnungs- und Belastungsmodell vom Kreditgeber angefordert werden.

Industrie- und Handelskammern (IHK)

Diese sind Selbstverwaltungsorganisationen in Form von Körperschaften des öffentlichen Rechts. Alle im Kammerbezirk tätigen Gewerbetreibenden (ohne das Handwerk) sind hier Pflichtmitglied. Zu den Aufgaben dieser Kammern gehören die Wahrnehmung der Gesamtinteressen der angeschlossenen Gewerbetreibenden, die Förderung der gewerblichen Wirtschaft, die Unterstützung der Behörden durch Vorschläge, Gutachten und Berichte sowie die Mitwirkung an der Berufsausbildung.

Die Hauptzweige der gewerblichen Tätigkeiten (Industrie, Handel, Verkehr, Gastronomie, Fremdenverkehr) werden von den Kammern – neben den übergreifenden allgemeinen Aufgaben – in speziellen Abteilungen betreut.

Die Kammern finanzieren sich aus Beiträgen ihrer Pflichtmitglieder. Gewerbebetriebe, die nicht im Handelsregister eingetragen sind, zahlen lediglich einen Grundbeitrag. Für alle eingetragenen Betriebe teilt das zuständige Finanzamt der Kammer jährlich die Gewerbesteuermesszahl mit. Je nach Höhe dieser Messzahl wird der Beitrag festgelegt. Die Beiträge zur Industrie- und Handelskammer stellen Betriebskosten dar, die in der Rentabilitätsplanung des Existenzgründers zu berücksichtigen sind.

Empfehlung:

Handelsbetriebe mitgeschlossenem, eingetragenen Handwerksbetrieb sind sowohl bei der Industrie- und Handelskammer als auch bei der Handwerkskammer Pflichtmitglied. Zur richtigen anteiligen Beitragserhebung sollte daher zu beiden Kammern Kontakt aufgenommen werden.

Inventur

Jede mengen- und wertmäßige Bestandsaufnahme von Wirtschaftsgütern im Umlaufvermögen bei gewerblichen Unternehmen wird als »Inventur« bezeichnet. Sie

ist nach dem Handelsgesetzbuch mindestens einmal pro Jahr, in der Regel zum Geschäftsjahresende (meist der 31.12.) durchzuführen. Die Erfassung der vorhandenen Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens hingegen ist eine »Inventar-Aufnahme«.

Während sich die Zusammensetzung der Güter im Umlaufvermögen (Waren, Roh-, Betriebs- und Hilfsstoffe) ständig verändert, ist die Inventar-Erfassung in der Regel wesentlich leichter und übersichtlicher.

Der betrieblichen Inventur kommt deshalb besondere Bedeutung zu, weil nur sie in der Lage ist, Buchbestände (Sollbestände) mit den tatsächlichen Beständen (Istbeständen) zu vergleichen. Zahlreiche Unternehmen machen daher zu Kontrollzwecken zwischenzeitliche Inventur-Erfassungen auch innerhalb der Geschäftsjahre.

Für den Existenzgründer ist das Instrument der Inventur vorerst nur in den Fällen wichtig, wenn ein bestehender Betrieb käuflich erworben werden soll. In diesen Fällen verpflichtet sich der Betriebsübernehmer in der Regel auch zur kaufweisen Übernahme nicht nur des vorhandenen Inventars (z.B. Betriebseinrichtung, Maschinenpark, Fuhrpark und Büroausstattung), sondern häufig auch zur Übernahme vorhandenen Materials, der Waren und der Rohstoffe.

Um eine objektive und realistische Kaufpreisfestsetzung für diese Bestände zu erzielen, sollte im Betriebsübergabevertrag unbedingt eine gemeinsame Inventuraufnahme der Vertragspartner (Übergeber und Übernehmer) vereinbart werden. Eine pauschale Kaufpreisfestsetzung nach den Buchwerten (z.B. auf Basis der letzten Bilanz) führt in der Regel zu Ungerechtigkeiten. Denn zwischenzeitlich können ja erhebliche Differenzen zwischen Buchbeständen und tatsächlichen Beständen eingetreten sein.

Als vorteilhaft hat sich in der Praxis bewährt, bereits im Betriebsübergabevertrag auch die Bewertungsrichtlinien der aufzunehmenden Bestände festzuschreiben. Während das Inventar (Anlagevermögen) regelmäßig über Abschreibungen eine Reduzierung seines Buchwertes erfährt, könnten die Wirtschaftsgüter des

Umlaufvermögens auch dann noch mit dem Anschaffungspreis bilanziert worden sein, wenn ihre Verwertbarkeit oder Verkäuflichkeit vermindert ist.

Wenn daher bereits im Vertrag festgelegt wurde, nach welchen Kriterien ein mengenmäßig erfasster Bestand bewertet werden soll, dann können Reibungspunkte bei der gemeinsamen Inventur vermindert werden. Vielfach wird für die Tatsache einer reduzierten Verwertbarkeit oder Verkäuflichkeit das Alter des Wirtschaftsgutes als Kriterium herangezogen.

Der Übernahmepreis bzw. der Kaufpreis dieser so erfassten Wirtschaftsgüter richtet sich dann nach wesentlich objektiveren Festsetzungen, als wenn nur die Buchwertübernahme vereinbart worden ist. Konflikte und Interessengegensätze können bei vielen Betriebsübernahmen dadurch vermieden werden.

Empfehlung:

Sollten Sie keine oder nur geringe Kenntnisse über die Verwertbarkeit oder Verkäuflichkeit von zu übernehmenden Wirtschaftsgütern besitzen, so vereinbaren Sie bereits vertraglich die Anwesenheit eines Sachverständigen bei der Inventuraufnahme oder lassen Sie sich von einem Branchenkundigen über Wertansätze informieren.

Kalkulatorische Kosten

Der Betriebsgründer, der in eigenen Räumen beginnt, spart die Miete. Falls er zusätzlich noch die notwendigen Investitionen mit eigenen Mitteln finanzieren kann, dann spart er außerdem die Fremdkapitalzinsen. Diese Ersparnis ist allerdings nur vordergründig. Wenn die eigenen Räume vermietet würden, könnten Mieteinnahmen erzielt werden. Falls die eigenen Mittel nicht im Betrieb investiert, sondern anderweitig angelegt würden, könnten Zinseinnahmen erreicht werden. Diese möglichen Einnahmen, die dem Unternehmer bei Eigennutzung von Räumen und Anlage der Eigenmittel im Betrieb entgehen, werden als kalkulatorische Kosten bezeichnet.

Eine weitere Größe kommt hinzu: Durch die unternehmerische Tätigkeit entgeht dem Betriebsgründer ein mögliches Gehalt als Angestellter. (Dies gilt nicht für die GmbH,

bei der der Unternehmer sein Geschäftsführergehalt als Betriebsausgabe verrechnen kann.)

Diese drei wesentlichen kalkulatorischen Kostenarten:

- kalkulatorische Miete bei Nutzung von eigenen Räumen,
- kalkulatorische Eigenkapitalzinsen bei Einsatz von eigenen Mitteln im Betrieb und
- kalkulatorischer Unternehmerlohn als entgangenes Gehalt des Unternehmers bei Personengesellschaften

können – zumindest bei Personengesellschaften – nicht als Betriebsausgaben angesetzt werden, sondern bilden einen Bestandteil des erzielten Betriebsgewinns.

Achten Sie bei der Ermittlung des Betriebsgewinns im Rahmen der Rentabilitätsvorschau darauf, ob solche kalkulatorischen Kosten im Ergebnis enthalten sind. Erst wenn nach Abzug dieser »Kosten« ein positiver Restgewinn verbleibt, hat das Unternehmen tatsächlich »Gewinn« erzielt. In der Praxis zeigt sich bei etlichen bestehenden Betrieben, dass diese kalkulatorischen Kosten nicht ausreichend bedacht werden. Insbesondere bei der Nutzung von eigenen Betriebsräumen können Fehleinschätzungen auftreten. Werden vom Betriebsgewinn die möglichen Mieteinnahmen abgezogen, verbleibt in manchen Fällen ein Restgewinn als »Unternehmerlohn«, der bei weitem nicht einem Angestelltengehalt entspricht.

Bei Betriebsvergleichen kommt den kalkulatorischen Kosten entscheidende Bedeutung zu. Um Betriebe mit unterschiedlichen Besitzverhältnissen, unterschiedlicher Rechtsform und Kapitalstruktur vergleichbar zu machen, werden solche Kosten von Fall zu Fall hinzugerechnet. Ohne Berücksichtigung des kalkulatorischen Unternehmerlohns würde z.B. eine Personengesellschaft bei sonst gleichen Verhältnissen immer eine bessere Gewinnsituation als eine GmbH aufweisen.

Auch bei der Ermittlung des Firmenwertes müssen kalkulatorische Kosten in die Betrachtung einbezogen werden.

Kapitaldienst

Die Summe aus Zins- und Tilgungszahlungen für aufgenommene Kredite wird als Kapitaldienst bezeichnet. In vielen Fällen wird bei der Kreditaufnahme vereinbart, dass Zinsen und Tilgungen in monatlichen bzw. vierteljährlichen, gleichbleibenden Beträgen zu zahlen sind (sog. Annuitäten). Der jeweils gleichbleibende Betrag, den der Schuldner zu zahlen hat, beinhaltet anfangs überwiegend nur Zinsen. Gegen Ende der Rückzahlung dient der zu zahlende Betrag hauptsächlich der Tilgung (Beispiel: Rückzahlung von Bauspardarlehen). Der Vorteil der Darlehensrückzahlung nach dieser Methode liegt darin, dass für den Betriebsgründer ein Kapitaldienst in jährlich gleicher Höhe anfällt, der einfach in der Planung zu berücksichtigen ist. Die als Betriebsausgaben anzusetzenden Zinsen werden dabei von Jahr zu Jahr geringer.

Daneben ist eine zweite Art der Darlehensrückzahlung gebräuchlich: Es werden jährlich gleichbleibende Tilgungsbeträge vereinbart, die Zinsen sind vom jeweils verbleibenden Darlehensbetrag zu zahlen. Diese Art der Darlehensrückzahlung wird insbesondere bei öffentlichen Fördermitteln angewendet. Der Kapitaldienst weist dabei jährlich unterschiedliche Höhen auf.

Beispiel zur Berechnung des Kapitaldienstes bei gleichbleibenden Tilgungsbeträgen:

Darlehensbetrag:	70.000 €
Zinssatz:	8,5%
Auszahlung:	100%
Laufzeit:	8 Jahre
Tilgungsfreie Zeit:	1 Jahr

Vereinfachend sei angenommen, dass die Tilgungsbeträge jeweils am Jahresende zu zahlen sind (bei öffentlichen Fördermitteln sind in der Regel Halbjahresraten fällig).

	Darlehen	Zins-	Tilgungs-	Kapital
	€	zahlung	betrag	dienst
	€	€	€	€
1. Jahr	70.000	5.950	–	5.950
2. Jahr	70.000	5.950	10.000	5.950
3. Jahr	60.000	5.100	10.000	15.100
4. Jahr	5.000	4.250	10.000	14.250
5. Jahr	40.000	3.400	10.000	13.400
6. Jahr	30.000	2.550	10.000	12.550
7. Jahr	20.000	1.700	10.000	11.700
8. Jahr	10.000	850	10.000	10.850

Je kürzer die Laufzeit eines Darlehens ist, desto höher wird durch die steigenden Tilgungsbeträge der jährliche Kapitaldienst! Achten Sie bei der Kreditaufnahme daher auf die Länge der Laufzeit. Eine kurze Kreditlaufzeit bei einem relativ günstigen Zinssatz kann dazu führen, dass die fälligen Tilgungsbeträge durch wesentlich teurere Kredite finanziert werden müssen, wenn dafür z.B. der Kontokorrentkredit eingesetzt werden muss.

Kaufmann

Nach dem Handelsrecht ist praktisch jeder Gewerbetreibende (mit Ausnahme der Handwerker) Kaufmann. Für den Existenzgründer bedeutsam ist dabei die Unterscheidung zwischen Minder- und Vollkaufmann. Die Abgrenzung erfolgt nach Art und Umfang des Geschäftsbetriebes. Für den Minderkaufmann ergeben sich andere Rechte und Pflichten als für den Vollkaufmann. Dies betrifft z.B. die Firmierung, Vorschriften über Handelsbücher und Prokura.

Als Maßstab für den Umfang eines Gewerbebetriebes ist im wesentlichen der erreichte Umsatz anzusehen. Die Art des Gewerbebetriebes ergibt sich z.B. aus der Vielfalt der hergestellten oder verkauften Erzeugnisse bzw. der erbrachten

Leistungen. Bei der genaueren Abgrenzung können deswegen Probleme entstehen, weil das Handelsrecht keine exakten Definitionen liefert. Der Übergang vom Minder- zum Vollkaufmann wird äußerlich durch die Eintragung ins Handelsregister sichtbar. Dabei bewirkt erst diese Eintragung ins Handelsregister die veränderte Stellung zum Vollkaufmann.

Der Neugründer beginnt in der Regel (Ausnahme Kapitalgesellschaft und Handwerker) als Minderkaufmann. Mit zunehmendem Geschäftsumfang wächst er u.U. in die Stellung eines Vollkaufmannes hinein. Er erreicht diese Stellung allerdings erst, wenn er im Handelsregister eingetragen ist. Dies kann z.B. auf Antrag des Unternehmers geschehen. Dabei ist vom Unternehmer der Betriebsumfang und die Betriebsart nachzuweisen. Im Handel wird eine Eintragung ins Handelsregister möglich, wenn ein Jahresumsatz in Höhe von 400.000 bis 500.000 € erreicht wurde. Sofern diese Grenzen regelmäßig deutlich überschritten werden, kann ein nicht eingetragenes Unternehmen zur Eintragung gezwungen werden.

Die Stellung des Vollkaufmanns im Gegensatz zu der des Minderkaufmanns bringt neben Vorteilen auch gewisse Belastungen mit sich. Als Vorteil kann die eigenständige Firmierung (Handelsregister) und die Bestellung von Prokuristen gelten. Der Minderkaufmann kann dagegen nur Handlungsbevollmächtigte bestellen. Als Nachteil ist beispielhaft anzuführen: Der Vollkaufmann ist zur Bilanzierung und zur ordnungsgemäßen Buchführung verpflichtet! Der Minderkaufmann kann sich bis zu bestimmten steuerlich festgelegten Grenzen mit einer einfacheren Einnahme-Ausgabe-Überschuss-Rechnung begnügen.

Kontokorrentkredit

Diese wohl in der betrieblichen Praxis gebräuchlichste Kreditform stellt in der Regel ein »Muss« für jeden Betriebsgründer dar. Ohne den Kontokorrentkredit müsste das eingerichtete laufende Betriebskonto regelmäßig im Guthaben geführt werden. Aber durch die Fülle der gewerblich bedingten Zahlungsvorgänge (Scheckeinreichungen, Scheckausstellungen, Überweisungen, Abhebungen und Einzahlungen) hätte auch der Betriebsgründer ohne Nutzung dieser Kreditform oft beachtliches Eigenkapitalvolumen – nicht unbedingt sinnvoll – gebunden.

Um eine ständige Liquiditätsreserve für Zahlungsspitzen zu sichern und andererseits kein wertvolles Eigenkapital unnötig festzubinden, wird mit der betreuenden Hausbank in der Regel eine Kreditlinie vereinbart. Bis zu einem festgelegten Kreditbetrag (= Kreditlinie) kann das Geschäftskonto überzogen und belastet werden, ohne dass zusätzlich Überziehungszinsen den vereinbarten Darlehenszinsen für den Kontokorrent zugerechnet werden.

Diese Kreditform bietet weitere Vorteile: Nur der jeweils in Anspruch genommene Teil der Kreditlinie muss verzinst werden. Auch über eine feste Tilgungsverpflichtung wird üblicherweise keine Vereinbarung getroffen. Damit ist die bei Existenzgründern oft knappe Geldverfügbarkeit nicht noch zusätzlich durch diese Kreditart belastet.

Aber auch die Nachteile müssen bedacht werden: Neben einem oft höheren Zinsniveau als beim Darlehenskredit kann sich auch die in der Regel sofortige Kündbarkeit des Kreditvertrages belastend auswirken. Denn sollte sich nämlich die wirtschaftliche Situation des jungen Unternehmens zu Ungunsten des kreditgebenden Institutes verschlechtern, kann eine sofort wirksame Kündigung des Vertrages und eine sofortige Fälligkeit der Kreditrückzahlung möglich werden.

Empfehlung:

Eine gewerbliche Betriebsfinanzierung ausschließlich auf Basis eines Kontokorrent-Kredites ist keine krisenfeste Finanzierung. Der Einsatz einer ausgewogenen Mischung von unterschiedlichen Kreditformen – mit entsprechenden Laufzeiten je nach Lebensdauer der betrieblich eingesetzten und erworbenen Wirtschaftsgüter – ist unbedingt anzuraten.

Kreditgarantiegemeinschaft

Absicherung von Krediten

Ladenschluss

Das Ladenschlussgesetz regelt für alle Verkaufsstellen, Friseurbetriebe und den Markthandel die zulässigen Öffnungszeiten. Im Prinzip sind von diesem Gesetz alle Gewerbetreibenden betroffen, die Waren zum Verkauf an jedermann anbieten.

Das Gesetz regelt aber nicht, wann Verkaufsstellen zu öffnen sind, sondern nur, wann sie auf jeden Fall geschlossen sein müssen.

Innerhalb der zulässigen Öffnungszeiten kann jeder Betreiber einer Verkaufsstelle selbst seine individuelle Öffnungszeit bestimmen.

Darüber hinaus haben die Landesregierungen die Möglichkeit, für bestimmte Gebiete (z.B. Kur- und Erholungsorte) vom Ladenschlussgesetz abweichende Regelungen zu erlassen.

Leasing

Unter diesem – aus dem Englischen übernommenen – Begriff ist das Mieten (oder evtl. Pachten) von Wirtschaftsgütern (z.B. Fuhrpark, Geschäftseinrichtung, Maschinen, Gebäude) oder von Konsumgütern (z.B. Fernsehgeräte, Waschmaschinen, Autos) zu verstehen.

Das Leasing hat für den Leasingnehmer den erheblichen Vorteil, dass keinerlei finanzielle Mittel für die Anschaffung und den Besitz des Wirtschaftsgutes aufgebracht werden müssen. Nicht einmal eine Mietsonderzahlung wird hier in der Regel gefordert. Weitere Vorteile bestehen darin, dass die Vermieter je nach Vertragsregelung die Pflege und Wartung der gemieteten Wirtschaftsgüter übernehmen. Wenn gemietete Güter des Anlagevermögens einer raschen technischen Alterung unterliegen, kann mit einer speziellen Mietvereinbarung (dem sog. »Operate-Leasing«) ein Mietvertrag für das alte Gut dann gekündigt werden, wenn ein technisch weiterentwickeltes auf dem Markt angeboten wird.

Aber mit diesen aufgeführten Vorteilen ist natürlich der Nachteil teilweise erheblicher Kosten verbunden. Bei der Gegenüberstellung von Bankkonditionen und den

monatlich durchschnittlichen Mietquoten der zahlreichen Leasinggesellschaften schneidet in der Regel die Bankfinanzierung kostengünstiger ab. Auch wenn die einzelnen Leasingangebote noch so unterschiedlich sein mögen, so sind in der Regel monatlich 2 bis 3% des Anschaffungswertes eines Wirtschaftsgutes je nach Mietdauer und allgemeiner Zinshöhe zu entrichten.

Dabei darf z.B. nicht übersehen werden, dass das vorgenannte »Operate-Leasing« naturgegeben besonders hohe Leasingkostenraten auslöst. Dagegen ist in der Regel das »Finance-Leasing« oft erheblich preiswerter. Hier wird die Mietzeit fest vereinbart und es kann während dieser Zeit nicht gekündigt werden. Die Gesamtmietdauer orientiert sich an der voraussichtlichen Nutzungsdauer des gemieteten Wirtschaftsgutes. Für den Existenzgründer kommt diese Mietart nur für Anlagegüter in Frage, die keine erheblichen technischen Veränderungen erwarten lassen.

Die vom Mieter monatlich aufzuwendende Leasingkostenrate für ein Wirtschaftsgut des Anlagevermögens muss in der Rentabilitätsplanung berücksichtigt werden. In diese Kostenrate hat z.B. der Vermieter folgende Beträge einkalkuliert: Abschreibungsbetrag, eigene Zinskosten für die Finanzierung, eine Risikoprämie für z.B. schnelles Veralten, Verwaltungs- und Vertriebskosten, Wartungskosten und den Gewinnzuschlag. Diese Auflistung erklärt nachvollziehbar die in der Regel höhere Mietkostenrate gegenüber der Zinskostenrate einer Hausbankfinanzierung.

Ob ein Existenzgründer das gemietete Wirtschaftsgut in der eigenen Bilanz abschreiben kann (und er somit eine eigentümerähnliche Stellung einnimmt) oder ob er überhaupt nicht Eigentümer wird, hängt von den oft sehr komplizierten Mietverträgen ab. In der Regel unterscheidet man Leasingverträge ohne und solche mit Kauf- oder Mietverlängerungswahlrecht. Bei den ersteren hat der Mieter kein Recht auf Verlängerung der Mietzeit und auch keinen Anspruch darauf, das Wirtschaftsgut nach Ablauf der Mietzeit zu kaufen. Bei Verträgen mit Wahlrecht kann nach Vertragsablauf weiter gemietet oder auch gekauft werden.

Mit Ausnahme der Leasingformen des »Hersteller-Leasing« (auch »Direktleasing« genannt) und dem »Operate-Leasing« – bei denen dem Vermieter das Leasinggut wirtschaftlich zugerechnet wird – hängen beim »Finance-Leasing« die wirtschaftliche Zurechnung von der Ausgestaltung der Mietverträge ab.

Der Existenzgründer muss bei Mietverträgen ohne Kauf- oder Mietverlängerungsoption das gemietete Wirtschaftsgut dann in seiner Bilanz aktivieren (und es kann z.B. dort von ihm abgeschrieben werden), wenn sich die Grundmietzeit und die Nutzungsdauer annähernd decken.

Bei Mietverträgen mit Kauf- oder Mietverlängerungswahlrecht wird dem Mieter das Wirtschaftsgut wirtschaftlich zugerechnet, wenn die Grundmietzeit erheblich kürzer (weniger als 40%) der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer ist und die Mietkostenrate wesentlich günstiger ist als bei der Berechnung der sonst üblichen Mietkostenrate.

Das Mieten von Wirtschaftsgütern hat einen hohen und immer noch wachsenden Stellenwert im Wirtschaftsleben erlangt. Aber zweifelsfrei wird die erzielbare Kapitalbindungsentlastung (gleich ob beim Eigenkapital oder beim Fremdkapital) durch eine betriebliche Kostenerhöhung erkaufte.

Empfehlung:

Vor jeder Entscheidung muss ein Belastungsvergleich zwischen Mietkosten und Finanzierungskosten erfolgen. Den regelmäßig höheren Mietkosten müssen dabei objektive Vorteile gegenüberstehen, die eine Kostenerhöhung wirtschaftlich rechtfertigen.

Den Existenzgründern sind in diesem Zusammenhang noch zwei Hinweise zu geben. Einmal können auch gebrauchte Wirtschaftsgüter über die zahlreichen Leasinggesellschaften gemietet werden. Lassen Sie sich in diesen Fällen für ein konkretes Gut entsprechende Angebote machen.

Nicht übersehen werden darf, dass beim gewerblichen Leasing (in der Regel ohne Mietsonderzahlung) auch der Hersteller oder die Leasinggesellschaft die Zahlungsfähigkeit des Mieters überprüft. Auch wenn keine eigentlichen Sicherheitsleistungen zu erbringen sind (der Mieter wird in der Regel ja nicht Eigentümer des Wirtschaftsgutes), so muss die Zahlungsfähigkeit für die Mietraten gewährleistet sein.

Lieferantenkredit

Diese Kreditform ist in der Praxis nicht nur für die Finanzierung von Roh- und Hilfsstoffen, Material und Waren bekannt, sondern auch im Zusammenhang mit der Beschaffung von Maschinen, gastronomischen Einrichtungen, Büroeinrichtungen und Ladeneinrichtungen. Viele Gewerbezweige kämen ohne die Finanzierung durch die Lieferanten gar nicht aus.

Während Wirtschaftsgüter des kurzfristigen Umlaufvermögens (Waren, Rohstoffe und Hilfsstoffe) von den Herstellern und Lieferanten je nach Gewerbezweig mit einem zeitlich unterschiedlichen Zahlungsziel bedacht sind, besteht der Lieferantenkredit bei länger haltenden Gebrauchsgütern eher als konditionsgünstiges Darlehen .

Beiden Kreditformen gemeinsam ist in der Regel die Tatsache, dass der zahlungsverpflichtete Betriebsgründer keine banküblichen Sicherheiten stellen muss. Beim Lieferantenkredit für Rohstoffe, Material, Waren u.ä. wird die Fälligkeit der Rechnung entweder auf einen branchenüblichen oder vom einzelnen Lieferanten selbst bestimmten späteren Zahlungstermin festgesetzt. Um den Zahlvorgang zu beschleunigen, »versüßt« der Lieferant in der Regel eine frühere Zahlung mit einer zulässigen Kürzung des Rechnungsbetrages. Diese Kürzung kann in Einzelfällen bis zu 5% des Rechnungsbetrages ausmachen. Sie wird als Skonto bezeichnet. Wird ein solcher Lieferantenkredit bis zum gewährten Zahlungsziel ausgeschöpft und damit zwangsläufig auf den Skontoabzug verzichtet, dann ist dies fast immer eine sehr teure Kreditform.

Um bei Gewerbezweigen mit erheblichem Material- und Wareneinkauf in den nur teilweisen oder vollen Genuss des jeweilig gewährten Lieferantenskontos zu kommen, bietet sich vielfach die Inanspruchnahme des Kontokorrentkredites an. Auch wenn letzterer Kredit Zinskosten auslöst, so ist erfahrungsgemäß ein diese Kosten übersteigender Finanzierungsgewinn bei schneller Rechnungszahlung zu erzielen. In jedem Fall sollte der Existenzgründer bei einem Skontoangebot des Herstellers oder Lieferanten die Ersparnis einer schnellen Bezahlung den Kosten des zusätzlichen Bankkredites gegenüberstellen. Erst dann ist eine gesicherte Entscheidung möglich.

Mehrwertsteuer

Umsatzsteuer

Rabatte

Das Gesetz über Preisnachlässe (Rabattgesetz) verbietet grundsätzlich alle Preisnachlässe. Dieses Gesetz gilt immer dann, wenn Waren an Letztverbraucher verkauft werden. Es gilt nicht zwischen Lieferant, Großhändler und Gewerbetreibendem.

Der Sinn dieses Gesetzes liegt darin, dass für alle Verbraucher unter gleichen Voraussetzungen ein einheitlicher Preis gelten soll. Eine dauerhafte Preisreduzierung oder ein Sonderangebot sind nicht von den Bestimmungen des Gesetzes betroffen. Aber auch das Rabattgesetz lässt eine Reihe von Ausnahmen zu.

Grundsätzlich sollte jeder Gewerbetreibende bei der Einräumung von Rabatten oder Nachlässen – auch innerhalb der gesetzlichen Möglichkeiten – zurückhaltend sein. Bedenken Sie, dass Sie keine Rabatte, sondern Waren bzw. Leistungen verkaufen sollen!

Sicherungsübereignung

Absicherung von Krediten

Sonderkredite der öffentlichen Hand

Zur wirtschaftlichen Absicherung erfolgversprechender neuer Existenzen in der gewerblichen Wirtschaft – was in der Praxis oft die positive Neigung zur Selbständigkeit verstärkt – haben der Bund und die Länder Sonderkreditformen entwickelt.

Diese Programmkredite besitzen in der Regel den Vorteil, dass hier günstigere Bedingungen als am freien Kapitalmarkt hinsichtlich der Zinshöhe, der Laufzeit oder der notwendigen Sicherung gewährt werden. Eine der oft hervorgehobenen besonderen Vorteile liegt in der Festschreibung des Zinssatzes über die gesamte Laufzeit des Kreditvertrages. Hiermit können die Hausbanken in der Regel nicht Schritt halten. Die staatlich gewährte Vergünstigung speziell im Zusammenhang mit der Betriebsgründung oder Betriebsfestigung (Investitionen innerhalb einer bestimmten Frist nach Existenzgründung) ist an unterschiedliche Voraussetzungen geknüpft. Diese Voraussetzungen liegen einmal in der Person des Existenzgründers und/oder der Art und dem Standort einer vorgesehenen Investition.

Neben den Bundesprogrammen haben die einzelnen Länder eigene Förderprogramme aufgelegt. Diese können in der Regel parallel über die Hausbank des antragstellenden Existenzgründers beantragt werden. Hauptgrundsatz der gesamten gegenwärtigen Förderung gewerblicher Existenzgründungen ist die finanzielle Unterstützung tragfähiger Vollexistenzen, die ohne die gewährten günstigen Konditionen nicht gründbar wären. Daher wird die Antragstellung von den Förderinstituten auf ihre Begründbarkeit hin genau überprüft.

Über die Förderprogramme können bis zu bestimmten Höchstbeträgen alle Wirtschaftsgüter finanziert werden, die dem Verbrauch und dem Gebrauch im Betrieb dienen, d.h. alle betriebsnotwendigen Investitionen ins Anlage- und Umlaufvermögen. Unter speziellen Umständen sind auch gründungsbedingte Vorlaufkosten und auch einzelfallbedingte Mietvorauszahlungen förderfähig.

Dem Existenzgründer muss dabei bewusst sein, dass ein Rechtsanspruch auf Gewährung der Programmkredite nicht besteht. Es ist dringend abzuraten, bereits

vor Antragstellung dieser Sonderkredite (über die gewählte Hausbank) rechtsverpflichtende und bindende Verträge zu unterschreiben. Das könnte im Einzelfall zur formellen Ablehnung des Antrages auch dann führen, wenn alle anderen Voraussetzungen für die Kreditinanspruchnahme erfüllt sind. Lediglich bei den Miet- bzw. Pachtverträgen zeigen sich Förderinstitute großzügiger. Befragen Sie in diesem Zusammenhang Ihre Hausbank rechtzeitig über die jeweils geltende Behandlungspraxis!

Da die Sonderkredite nicht nur über die Kreditinstitute beantragt werden müssen, sondern auch von diesen verwaltet werden, ist dringend anzuraten, dort auch ein umfassendes Finanzierungskonzept zu erhalten – auf der Grundlage Ihres errechneten Kapitalbedarfs. Die Hausbank wird Sie auch immer wieder über die sich oft schnell verändernden Konditionen der Sonderkredite informieren und bei Bedarf rechtzeitig Kontakt zu den Förderinstituten herstellen.

Vergessen Sie bitte nicht, dass für die Bearbeitung der einzelnen Anträge oft viel Zeit benötigt wird. In der Regel sollten 6 bis 8 Wochen Frist für die Bearbeitung ab Antragstellung eingeplant werden. Falls Ihr Gründungsvorhaben besonders kapitalintensiv ist und ohne die günstigen Konditionen der Förderprogramme nicht zu verwirklichen wäre, dann sollten Sie sicherheitshalber auch nach der Antragstellung mit allen rechtsverpflichtenden Geschäften (z.B. Kaufverträge für betriebliche Wirtschaftsgüter) bis zum – hoffentlich – positiven Bescheid der Darlehenszusage warten.

Bei kleineren Kreditanträgen kann Ihre Hausbank bereits vor Absendung der Anträge an die Förderinstitute diese schriftlich von einer baldigen Antragstellung informieren. Gleichzeitig kann um Freistellung für rechtsverpflichtende Geschäfte gebeten werden, die unter Zeitdruck stehen (z.B. Pachtverträge und Warenbestellungen zu festgelegten Messen). In der Regel gibt dann die Förderstelle nach einer kurzen Vorprüfung grünes Licht für vorgezogene Rechtsgeschäfte. Aber auch eine aktenmäßige Festhaltung der Hausbankgespräche genügt oft dem formellen Erfordernis.

An jede Antragstellung aus Sonderkrediten sind zahlreiche Voraussetzungen geknüpft. Bei der personenbezogenen Eignung sollten die fachliche Qualifikation und auch kaufmännische Kenntnisse zur Führung des vorgesehenen Gewerbebetriebes vorliegen. Wenn hier Lücken vorhanden sind, so empfiehlt es sich, eine umfassende und klarlegende Darstellung des beruflichen Werdeganges mit allen Hinweisen auf Sonderausbildungen und Sonderqualifikationen vorzutragen.

Eine weitere Voraussetzung für die Förderung ist in der Regel der Nachweis eines Eigenmittelanteils in bestimmter Höhe zur Gesamtinvestition.

Dabei muss nicht in jedem Falle der Bargeldnachweis erbracht werden. Dies gilt besonders dann, wenn in absehbarer Zeit festgelegte Mittel (Bausparguthaben oder Rückkaufwerte von Kapitallebensversicherungen) dem jungen Betrieb zugeführt werden können. Schuldenfreie Sacheinlagen werden aber nur dann als Eigenkapital angerechnet, wenn diese auch als betriebsnotwendiges Anlage- oder Umlaufvermögen einsetzbar sind. Eigenleistungen dagegen werden in der Regel aber nicht anerkannt.

Auf der Grundlage der derzeitigen Fördervoraussetzungen wäre es empfehlenswert und hilfreich, wenn mindestens 10 bis 15% des gesamten Kapitalbedarfs als Eigenmittel verfügbar sind. Familiendarlehen ohne Rückzahlungsverpflichtungen und Schenkungen im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge können gelegentlich das anrechenbare Eigenkapitalpolster aufbessern. Aus betriebswirtschaftlicher Vorsicht heraus sollte aber regelmäßig das verfügbare Eigenkapitalpolster eine noch höhere Anteilsquote am Kapitalbedarf erreichen. Die Praxis zeigt, dass mancher Betriebsgründer seine finanzielle Entlastung durch die Gewährung staatlicher Fördermittel überschätzt. Mit Ausnahme des Eigenkapitalhilfeprogramms handelt es sich bei den staatlichen Fördermaßnahmen vorwiegend um zinsverbilligte Kredite. Diese Zinsverbilligung liegt im Normalfall bei ca. 1 bis 2% gegenüber dem gültigen Kapitalmarktzins, den auch Kreditinstitute für gewerbliche Darlehen berechnen. Diese prozentual recht kleine Entlastung ist auch mit ein Grund dafür, dass von den staatlichen Förderstellen im Normalfall nur solche Anträge bearbeitet werden, die einen Kapitalbedarf von 40.000 € und mehr aufweisen.

Wenn beispielsweise bei einem Gesamtkapitalbedarf von 40.000 € nur die Hälfte durch staatliche Kredite gefördert wird, dann bedeutet eine angenommene Zinsvergünstigung um 2% eine jährliche Zinsersparnis von 400 €. Auf den Monat umgerechnet bedeutet dies eine Kosteneinsparung von weniger als 35 €. Bei einem geförderten und begründeten Kreditbedarf hingegen von z.B. 100.000 € liegt die monatliche Einsparung mit ca. 170 € schon spürbar höher.

Empfehlung:

Stellen Sie besonders bei größeren Gründungsvorhaben Anträge auf staatliche Fördermittel! Dies gilt auch in den Fällen, bei denen das Vorhaben nur teilweise mitfinanziert wird. Sie nutzen so die bei Sonderkrediten gewährte langfristige Zinsfestbindung!

Bevor Sie sich aber endgültig für ein Finanzierungskonzept entscheiden, sollten Sie sich von Ihrer Hausbank den erforderlichen, periodischen Kapitaldienst für mehrere Jahre berechnen lassen. Denn erst diese Übersicht zeigt deutlich auf, mit welchen Zahlungsverpflichtungen in Betragshöhe und zu welchen Terminen gerechnet werden muss.

Standortentscheidung

Die örtliche und räumliche Lage eines Gewerbebetriebes beeinflusst sehr stark die betriebliche Wirtschaftlichkeit. Diese grundsätzliche Erkenntnis müssen gerade diejenigen Existenzgründer berücksichtigen, die eine echte Neugründung planen und auf Mitbewerber am Markt treffen.

Jede Standortentscheidung einer Betriebsneugründung muss unter Kosten- und Absatz Gesichtspunkten bedacht werden. Bei mehreren alternativ möglichen Standorten müssen diese Gesichtspunkte in ihren Ergebnissen gegenübergestellt werden.

Die Erfahrung belegt, dass gewerbliche Standortentscheidungen ohne Berücksichtigung gewerbetypischer Standortfaktoren das Unternehmensrisiko drastisch vergrößern.

Dabei ist die überwiegende Zahl der betrieblichen Existenzgründungen nicht so eng an standortmäßige Voraussetzungen gebunden, wie es beispielhaft bei den Urproduktionsbetrieben des Erzbergbaues oder der Kieswerke der Fall ist. Schon Stahlwerke können in der Regel weit entfernt von den Abbaugebieten existieren, wenn die Vorteile der Verkehrsachsen, des Beschäftigtenangebotes und des Absatzes dafür sprechen.

Auch wenn die gewerblichen Betriebsgründer bei Handwerk, Gastronomie, Handel und Dienstleistungen wesentlich ungebundener über die Standortwahl entscheiden können, so sind dennoch von Gewerbe zu Gewerbe unterschiedliche Standort- und Marktfaktoren zur Sicherung des betrieblichen Erfolges zu berücksichtigen. Es gibt hier eine Fülle von Kriterien, die an eine Standortwahl geknüpft werden können. Die nachfolgende Aufzählung gibt einen beispielhaften Überblick darüber, welche Tatsachen und Gegebenheiten der Existenzgründer zu bedenken hat:

- Nähe zu den Verwendern und Abnehmern,
- Nähe zu den Herstellern und Lieferanten,
- Nähe zu geeigneten Verkehrswegen,
- Qualität des Arbeitskräftemarktes,
- das zurechenbare Einzugsgebiet,
- das Einkommensniveau der Bewohner,
- die soziale Schichtung der Bevölkerung,
- die Wettbewerbslage,
- das Nachfrage- und Marktpotential,
- die Zentralörtlichkeit der Standortgemeinde,
- die Infrastruktureinrichtungen und auch das Mietkostenniveau.

Neben diesen Standortfaktoren können für einzelne Betriebe und speziell für Betriebsgründer noch eine ganze Reihe weiterer Bedingungen von Bedeutung sein, die eine Standortwahl mit beeinflussen. Dabei sei nur daran erinnert, dass es für

bestimmte Gebietsbereiche noch günstigere Sonderkredite der öffentlichen Hand gibt.

Es sind bei jeder Standortentscheidung möglichst viele Standortfaktoren zu berücksichtigen und zu bewerten. Dabei bietet es sich an, soweit als möglich Vergleichsrechnungen oder Vergleichsbewertungen durchzuführen, um den mutmaßlich günstigsten Standort für die Betriebsgründung herauszufinden. Denn eine am Bedarf und an den betrieblichen Rahmenbedingungen vorbei gefällte Standortentscheidung ist in der Regel nur unter erschwerten Bedingungen zu korrigieren. Bereits getätigte Investitionen oder langfristige Miet- oder Pachtverträge schränken eine spätere Bewegungsfreiheit des gewerblichen Betriebes ein.

Empfehlung:

Sollten Sie unter Zeitdruck dennoch einen Standort belegt haben, der nicht alle Rahmenbedingungen für eine erfolversprechende Existenzgründung erfüllt, dann binden Sie sich nach Möglichkeit nur mit einem kurz- bis mittelfristigen Mietvertrag. Der Forderung der staatlichen Förderinstitute nach möglichst langfristigen Mietverträgen (in der Regel 10 Jahre Laufzeit) können Sie durch einseitige Option auf Vertragsverlängerung entsprechen. So bleiben Sie für Standortkorrekturen beweglicher!

Nur bei sehr günstigen Standortvoraussetzungen lohnen sich umfangreiche Investitionen in Umbauten und Einbauten der Geschäftsräume. In allen anderen Fällen besteht die Gefahr, dass Sie bei Standortverlegung erhebliche Einbußen hinnehmen müssen. Von Ihnen vorgenommene Ein- und Umbauten werden vom Vermieter nur dann vergütet, wenn dies vertraglich vorgesehen ist.

Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer (auch »Mehrwertsteuer« genannt) ist im eigentlichen Sinne eine Verbrauchersteuer. Sie stellt für den Unternehmer keinen direkten Kostenfaktor dar. Sie wird zwar von ihm beim Waren- bzw. Dienstleistungsbezug bezahlt, bei der Weitergabe von Waren bzw. Dienstleistungen aber wieder erneut berechnet. Endgültig wird diese Steuer vom Letztverbraucher bezahlt. Bei allen Vorstufen, ob

Produktion oder Verkauf, stellt sie bei den beteiligten Unternehmen nur einen durchlaufenden Posten dar.

Diese enorme Geldquelle des Staates wird als Umsatzsteuer bezeichnet, weil sie auf den betrieblichen Umsatz berechnet wird. Der Steuerpflichtige muss beim Waren- und Dienstleistungsbezug Steuern bezahlen, wobei ab einem Rechnungsbetrag von 200 € an aufwärts die Umsatzsteuer getrennt aufgeführt sein muss.

Bei der Weiterberechnung von Waren- bzw. Dienstleistungen belastet der Unternehmer seinen jeweiligen Abnehmer mit der Umsatzsteuer. Mit dieser Berechnung wird der Unternehmer praktisch für das Finanzamt tätig. Die von ihm weiterberechnete Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer im eigentlichen Sinne) stellt aber in der Regel nicht die eigentliche Zahllast gegenüber dem Finanzamt dar. Diese Zahllast ergibt sich aus der Differenz von weiterberechneter Mehrwertsteuer und der an die Vorlieferanten gezahlten Umsatzsteuer (= Vorsteuer).

Die vom Unternehmer auf der Rechnung separat ausgewiesene Mehrwertsteuer stellt für den jeweiligen Abnehmer wieder eine abzugsfähige Vorsteuer dar. Die Kette endet beim Endverbraucher, der die gesamte bisher angefallene Steuerlast zu tragen hat. Die genaue Höhe der Mehrwertsteuer wird dem Endverbraucher dabei in der Regel aber nicht bewusst, da die Mehrzahl aller Gewerbebezüge durch die Preisangabenverordnung verpflichtet ist, Endpreise einschließlich Mehrwertsteuer anzugeben. Nur bei handwerklichen Leistungen kann auch die gegenüber dem Endverbraucher berechnete Mehrwertsteuer separat angegeben werden.

Der Mehrwertsteuersatz beträgt zur Zeit 19%, für landwirtschaftliche Erzeugnisse, Lebensmittel und Verlagserzeugnisse gibt es daneben einen ermäßigten Steuersatz von 7%. Bestimmte Umsätze sind vollständig von der Umsatzsteuer befreit. Dazu gehören beispielsweise alle Lieferungen ins Ausland.

Falls in einem Betrieb neben Umsätzen zum vollen Mehrwertsteuersatz auch solche zum ermäßigten Steuersatz anfallen, ist der Unternehmer verpflichtet, Aufzeichnungen darüber zu machen, wie sich die Einnahmen auf die steuerpflichtigen Umsätze getrennt nach Steuersätzen verteilen.

In der Eröffnungsphase eines Betriebes bzw. im Zeitraum kurz nach einer Betriebsübernahme sind in der Regel die gezahlten Vorsteuern höher als die über die Umsätze vereinnahmte Mehrwertsteuer (denken Sie dabei an den Kauf eines ersten Material- oder Warenlagers, der Betriebseinrichtung bzw. des Fuhrparks). Die Vorsteuersumme für diese Käufe dürfte in der Regel weit über der in den ersten Monaten durch die Umsätze vereinnahmten Mehrwertsteuer liegen. In diesem besonderen Fall ergibt sich damit für das junge Unternehmen eine Forderung an das Finanzamt. Diese sollte sehr schnell geltend gemacht werden.

Die Differenz zwischen Mehrwertsteuer und Vorsteuer ist vom Unternehmer jeweils selbst zu berechnen. Die Berechnung (Umsatzsteuervoranmeldung) ist in der Regel monatlich der Umsatzsteuerstelle des zuständigen Finanzamtes mitzuteilen. Die vom Unternehmer ermittelte Zahllast ist innerhalb von vier Wochen an das Finanzamt unaufgefordert abzuführen. Auf Antrag kann bei geringen Umsätzen – besonders in der Anfangsphase eines Betriebes – die Umsatzsteuervoranmeldung auch vierteljährlich abgegeben werden. Dies kann den Jungunternehmer arbeitsmäßig entlasten.

Bei der Umsatzsteuer ist zu beachten, dass die Steuerpflicht grundsätzlich nicht an die Bezahlung, sondern an den Waren- oder Leistungsübergang anknüpft. Beim Handwerksbetrieb, der für seine Leistungen Rechnungen schreibt, wird daher die Mehrwertsteuer oft bereits fällig, bevor der Kunde bezahlt hat.

Empfehlung:

Für Existenzgründer besteht auf Antrag beim zuständigen Finanzamt die Möglichkeit, die Mehrwertsteuerpflicht anstatt an den Waren- oder Leistungsübergang an die tatsächliche Bezahlung zu koppeln. Einen solchen Antrag können Sie stellen, wenn Ihr Betrieb in den alten Bundesländern weniger als 250.000 €, oder in den neuen Bundesländern weniger als 1.000.000 € pro Jahr umsetzt. Da Sie dann die Mehrwertsteuer erst berücksichtigen müssen, wenn Ihr Kunde bezahlt hat, bedeutet dies in aller Regel eine Verbesserung der Zahlungsfähigkeit.

Verbrauchsabgabe

Die Gesamtbewohner Deutschlands haben bereits vor einigen Jahren Einkünfte und sonstige Zahlungen (z.B. Renten und Pensionen) von jährlich mehr als einer Billion Euro erzielt. Statistisch gesehen erreicht das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen damit mehr als 20.000 € pro Jahr.

Diese Geldmittel benötigen die Haushalte für die unterschiedlichsten Bereiche der Bedarfsdeckung. Die statistischen Ämter haben die Verwendung dieser Geldeinkommen durch Stichprobenerhebungen soweit differenziert, dass schon sehr tiefgegliederte Feststellungen vorliegen.

So ist z.B. bekannt, welche durchschnittlichen Ausgaben für den privaten und öffentlichen Verkehr anfallen und dies sogar getrennt nach drei Haushaltstypen (Rentnerhaushalt, 4-Personen-Haushalt mit mittlerem Einkommen und Haushalte mit höherem Einkommen).

Auch differenzierte Verbrauchsausgaben für die Freizeitgestaltung, Aufwendungen für das Kraftfahrzeug, Energiekosten, Reparaturen an Wohnungen, Dienstleistungen für Körperpflege, Güter für Bildung und Unterhaltung, die Ausgaben für die Mietaufwendungen, die Bedarfsdeckung im Einzelhandel, die Ausgaben für die Gastronomie, für Reisezwecke und sonstige Ausgaben werden hier ständig erfasst.

Auch wenn die Höhe der durchschnittlichen Ausgaben und deren Entwicklung besonders für politische Entscheidungen Hilfestellung geben können, so sind für den Betriebsgründer derartige Informationen bei der Betriebsplanung ebenfalls bedeutsam. Denn mit Hilfe der Verbrauchsabgabe lässt sich für eine bestimmte Haushaltungszahl und Personenzahl dasjenige Marktvolumen für zahlreiche Gewerbebereiche ermitteln, das in einem festgelegten, betriebsbezogenen Einzugsgebiet vorhanden ist.

Für zahlreiche Gewerbebezüge liegen darüber hinaus teilweise sehr differenzierte zusätzliche Verbrauchsausgaben als durchschnittliche Pro-Kopf-Ausgabe vor.

Mit deren Hilfe und unter Einbeziehung der vorgesehenen Abnehmerzahl und unter Berücksichtigung des Einkommensniveaus am gewählten Standort lassen sich realistische Erlösberechnungen durchführen. Auch wenn hier im Ergebnis nur annähernde Werte erzielt werden, so kann das über die Verbrauchsausgaben ermittelte gebietliche Marktpotential durchaus Hilfestellung für eine realistische Umsatz- und damit Rentabilitätsplanung geben.

Die Kammern und Berufsverbände besitzen über die unterschiedlichen Verbrauchsausgabehöhen einen umfangreichen Kenntnisstand. Auch anlässlich gewerblicher Messen werden branchenbezogene Marktberichte veröffentlicht, die neben der Branchenentwicklung und den Entwicklungschancen auch Gesamtbranchenumsätze enthalten. Hier lassen sich durchaus auch Schlüsse für durchschnittliche Verbrauchsausgaben ableiten, die der Existenzgründer sinnvoll verwenden kann.

Trotz gewisser Beschränkung der Verwendbarkeit von statistischen Durchschnittswerten und der Kenntnis einer möglichen Abweichung im Einzelfall dienen die Verbrauchsausgaben in der betrieblichen Planung dazu, ein Vorhaben annähernd am Bedarf auszurichten. Die Kenntnis über das vorhandene Nachfragevolumen – das mit der Verbrauchsausgabe berechenbar ist – sichert auch Entscheidungen über die zu wählende Betriebs- und Raumgröße, die Bestückung mit Maschinen und Fahrzeugen sowie die ungefähre Anzahl der einzustellenden Mitarbeiter ab.

Vollkaufmann

Kaufmann

Wechselkredit

Die Finanzierung von Wirtschaftsgütern über diese Kreditform ist nur den Gewerbebetrieben anzuraten, die über eine gesicherte, vorausschauende Zahlungsbereitschaft verfügen. Damit ist die Wechselfinanzierung für den Neugründer nicht empfehlenswert, kann aber für den Betriebsübernehmer durchaus

eine erwägenswerte Kreditform sein. Denn der Wechselkredit ist ein insgesamt verhältnismäßig günstiges Finanzierungsmittel.

Die Kosten der Wechselfinanzierung (Diskontspesen) orientieren sich am jeweils gültigen Diskontsatz und liegen in der Regel etwa 2% unter dem jeweiligen durchschnittlichen Kontokorrentzinssatz. (Manche Hausbanken gewähren ihren erstrangigen Kunden für größere Wechselsummen sehr günstige Konditionen, die nur knapp über dem Diskontsatz abgerechnet werden.)

Für den Betriebsgründer hingegen ist in diesem Zusammenhang zu beachten, dass Warenwechsel in der Regel nur eine Laufzeit von 3 Monaten haben. Damit kann die Wechselfinanzierung auch nur auf solche Wirtschaftsgüter angewendet werden, die sich innerhalb dieser Frist umschlagen. Denn das strenge Wechselrecht erfordert unbedingt, dass dem jungen Unternehmen und auch im späteren Betrieb die liquiden Mittel zur Einlösung der Wechselschuld bei Fälligkeit zur Verfügung stehen.

Unabhängig von der Art des Wechseleinsatzes muss daher bei diesem Finanzierungsmittel ein exaktes Terminbuch geführt werden. Gleichgültig, ob der Käufer den Wechsel auf sich selbst ausstellt (Eigenwechsel) oder der Lieferant oder Hersteller den Wechsel selber ausstellt und den Schuldner als Bezogenen einträgt, muss die Zahlung am Fälligkeitstermin geleistet werden.

Bedenken Sie: In den Fällen des gewerblichen Neubeginns ist der Geldzufluss zu einem ganz bestimmten Zeitpunkt noch nicht vorherbestimmbar. Bei Vorlage des fälligen Wechsels zählt nur die vorhandene Geldreserve bei der Bank (Kreditlinie) oder in der Betriebskasse. Nur dann kann die Wechselschuld bezahlt werden. Fällige Rechnungen Ihrer Kunden, die aber noch nicht bezahlt wurden, nützen Ihnen in diesem Fall nichts.

Empfehlung:

Setzen Sie die Wechselfinanzierung nur dann ein, wenn von Ihren Lieferanten und Geschäftspartnern eine Prolongation (Verlängerung) des Fälligkeitstermins zugesichert wird!

Wettbewerbsregeln

Das Verhalten von Unternehmen im Wettbewerb wird durch spezielle Bestimmungen geregelt, um die Wirksamkeit einer leistungsgerechten Konkurrenz zu sichern und auch ein faires Verhältnis unter den Mitbewerbern anzuregen.

Darüber muss auch der Existenzgründer informiert sein, um sich entsprechend den für seine Branche geltenden Handelsbräuchen und Gepflogenheiten am Markt zu verhalten.

Inhaltlich können Wettbewerbsregeln Verbote und auch Gebote in Übereinstimmung mit den bestehenden Gesetzen und den in der Rechtsprechung entwickelten Grundsätzen enthalten. Diese Leistungswettbewerbsregeln dienen dabei besonders zum Schutze kleiner und mittlerer Unternehmen. Diskriminierende Praktiken sollen verdrängt werden. Marktstärke soll nicht dazu benutzt werden, um nicht leistungsbedingte Vorteile zu erlangen.

Die von den Wirtschafts- und Berufsvereinigungen aufgestellten Regeln sind an sich unverbindlich. Sie sollten ihre Wirkung bei den Unternehmen durch Überzeugung entfalten. Für die Rechtsprechung geben diese Wettbewerbsregeln aber wichtige praktische Hinweise. Sie werden von Gerichten bei den streitigen Fragen herangezogen, wenn es um die Beurteilung von unzulässigen Behinderungen z.B. in der Werbung geht. Da jedes Unternehmen und auch der planende Existenzgründer ohne intensive Wirtschaftswerbung in der Regel nicht auskommt, ergeben sich durch die Vielfalt der werblichen Erscheinungsformen zahlreiche Fragestellungen von Zulässigkeit und Nichtzulässigkeit.

Zwar ist es die Aufgabe der Werbung, die Leistung eines bestimmten Unternehmens hervorzuheben und ins rechte Licht zu rücken. Es ist aber keine Leistung, wenn dies durch unlautere Geschäftsmethoden, Herabsetzung der vorhandenen Mitbewerber oder durch unwahre Anpreisungen geschieht.

Der Gesetzgeber selbst hat zur Regelung des Wettbewerbes Vorschriften erlassen, die zum Ziel haben:

- die Voraussetzungen für einen fairen Wettbewerb und gleiche Startbedingungen zu schaffen,
- den Unternehmer vor unlauteren Werbemaßnahmen unseriöser Mitbewerber zu schützen,
- eine Täuschung der Verbraucher zu verhindern und
- die Bekämpfung und Unterbindung unlauterer Werbemaßnahmen notfalls mit gerichtlicher Hilfe zu ermöglichen.

Grundsätzlich sollte der Betriebsgründer die berufsständischen Wettbewerbsregeln kennen, um sich in fairer Konkurrenz vorrangig durch seine betriebliche Leistung hervorzuheben. Auch die gesetzlichen Vorschriften sollten in Grobzügen bekannt sein. Es handelt sich hier unter anderem um:

- Das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb.
- Die Zugabeverordnung.
- Das Gesetz über Preisnachlässe.
- Die Verordnung zur Regelung der Preisangaben.
- Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen.

Über den Gesetzestext hinaus ist hier aber auch die umfangreiche Rechtsprechung zu beachten. Das Wissen hierüber kann nur ansatzweise bei den Unternehmen und besonders bei Betriebsgründern vorliegen. Daher dürfte es sinnvoll sein, sich gegebenenfalls über die Rechtsberatung, die Kammern und Berufsverbände dann abzusichern, wenn Informationsbedarf oder eigene Unsicherheiten in der Beurteilung geplanter wettbewerblicher Maßnahmen vorliegen.

Empfehlung:

Da Unwissenheit nicht vor Strafe schützt, kann der rechtzeitige Kontakt zum Experten oft viel Geld und Ärger ersparen. Und gerade Existenzgründer verfangen sich erfahrungsgemäß sehr schnell in dem Netz des umfangreichen wettbewerblichen Rechtsgebietes.

Zentralität

In der wirtschaftlichen Leistungsstärke unterscheiden sich nicht nur die räumlichen Gebiete, sondern besonders die Städte und Gemeinden voneinander. Erhebliche Unterschiede gibt es dabei auch zwischen Gemeinden gleicher Einwohnerzahl.

Als Maßstab für die wirtschaftliche Leistung eines Gebietes oder einer Gemeinde kann z.B. das Steueraufkommen speziell bei der Gewerbesteuer herangezogen werden. Aber auch der Umsatz und Erlös des ansässigen Gewerbes und der Industrie können ein solcher Maßstab sein.

Durch Gegenüberstellung z.B. der Umsätze einer Gemeinde zum gebietlichen Gesamtdurchschnitt oder zum rechnerischen Nachfragevolumen im untersuchten Gebiets- oder Gewerbebereich lassen sich Zentralitätswerte bestimmen. Die so gewonnenen Ergebnisse geben Auskünfte und Anhaltspunkte darüber, welchen tatsächlichen wirtschaftlichen Stellenwert eine Gebietskörperschaft (Gemeinde, Stadt, Landkreis oder Bundesland) erreicht.

Für die betriebliche Gründung kann die Kenntnis dieses Zentralitätswertes im Einzelfall durchaus nützlich sein. Er gibt jedenfalls Aufschlüsse darüber, wo evtl. auf der Seite des Angebotes und der Versorgung oder auf der Seite der Nachfrage Stärken bzw. Schwächen vorliegen. Beachtlich ist jedenfalls, dass alle vorliegenden und durchzuführenden Markt- und Standortuntersuchungen derartige Zentralitätsqualitäten errechnen und bewerten.

Ein etwas anderer Inhalt wird der Zentralität z.B. einer Gemeinde unter dem politischen Gesichtsfeld der Bundes- und Landesplanung gegeben. Aus festgelegten Planungsgrundsätzen heraus werden hierbei die einzelnen Gemeinden der sog. »Zentrenhierarchie« zugeteilt. Flächendeckend gibt es bei diesem zentralörtlichen Gliederungssystem neben Oberzentren auch Mittelzentren, Unter- und Kleinzentren sowie Gemeinden ohne zentralörtlichen Charakter.

Dieses Zentrenkonzept dient als politisches Planungsinstrument für eine möglichst ausgewogene Versorgung der Bevölkerung mit privaten und öffentlichen Leistungen.

Dabei sollen die Oberzentren als größere oder Groß-Städte die hochspezialisierte Versorgungsaufgabe eines Bedarfs (ob bei der Gesundheit, der Erziehung oder der Versorgung mit Handelsgütern) wahrnehmen.

Mittelzentren hingegen haben gehobene Versorgungsaufgaben für ihren Verflechtungsbereich. Die Unterzentren und Kleinzentren sollen für ihren zugewiesenen Einzugsbereich qualitätsgeringere Versorgungsaufgaben erfüllen. Dabei schließen die höheren Zentralorte die Versorgungsaufgaben für ihre eigene Einwohnerschaft ein, die auch Orte mit niederer Zentralität zu erfüllen haben.

Für den gewerblichen Betriebsgründer ist die Kenntnis der jeweiligen Zentralitätsstufe seines zukünftigen Betriebsstandortes deshalb nützlich, weil hier evtl. spezielle Entwicklungsvorgaben für die Zukunft festgelegt sind. Das kann z.B. in der Förderung weiterer Baugebiete für Neubauvorhaben und den damit verbundenen Einwohnerzuwachs wichtig werden. Auch der öffentliche Nahverkehr erfährt in unterschiedlichen Zentralorten unterschiedliche Unterstützung der öffentlichen Hand.

Für den Existenzgründer ist darüber hinaus nicht unwichtig, dass für spezialisierte Dienstleistungen und Angebote in der Regel nur höherzentrale Gemeinden als Standort in Frage kommen. Denn nur hier ist oft die Größe des Nachfragevolumens vorhanden, auf die das Angebot des gewerblichen Gründers zielt.

Der Betriebsgründer sollte bedenken, dass die tatsächliche Zentralität als Ausdruck der wirtschaftlichen Leistungskraft einer Gemeinde gelegentlich nicht übereinstimmt mit den Planungsgrundsätzen nach dem zentralörtlichen Gliederungssystem. Erst die Verknüpfung und Bewertung beider Gesichtspunkte kann die Basis für gewerblich sinnvolle Standortentscheidungen sein.



Schlusswort

In unserer Arbeit über Wirtschaftsbegriffe haben wir uns zuerst mit der Geschichte befasst.

Danach haben wir die Anwendung der Begriffe und der normalen Bedeutung dargestellt.

Dabei haben wir auch nicht vergessen ein wenig hinter die Kulissen zu schauen.

Immer wieder benutzten und testeten wir die verschiedenen Begriffe zur Genüge und konnten uns somit ideal mit den behandelten Begriffen auseinandersetzen.

Wir hoffen nun, dass unsere Texte Ihre Aufmerksamkeit geweckt haben und Sie mit der Anwendung weiterbringen.

Ihr

MANFRED BELZNER