

# Kurzübersicht

<b>KAPITEL I Rahmenbedingungen für die Gründung Ihres Unternehmens</b>	21
1 Sie selbst und Ihre Ziele – Chance oder Risiko	23
2 Der Markt und der Standort	51
3 Die Finanzierung Ihres Unternehmens	75
4 Die rechtlichen Voraussetzungen Ihrer Gründung	100
5 Die Gründungsformalia	154
6 Öffentliche Finanzierungshilfen	166
<b>KAPITEL II Erarbeiten Ihres Unternehmenskonzeptes/Businessplans</b>	181
1 Warum überhaupt ein Konzept?	183
2 Planen Sie strategisch und operativ	187
3 Der inhaltliche Aufbau und die Form Ihres Konzeptes	190
4 Gehalt oder Entnahme	232
5 Businessplanfehler	234
6 Geschäftsplanmarketing	237
7 Ihr Gründungszeitplan	240
<b>KAPITEL III Die Umsetzung Ihres Konzeptes</b>	243
1 Verhandlungen, die Sie führen	245
2 Das Marketing Ihres Unternehmens	260
3 Ihre Steuerpflichten	292
4 Ihre Buchführung	328
5 Controlling und Kalkulation im Gründungsunternehmen	359
6 Arbeitsrecht für den Unternehmer	386
7 Risikomanagement und betriebliche Versicherungen	406

## Kurzübersicht

8	Ihre persönliche Absicherung als Unternehmer	427
9	Chancen und Risiken beim Umweltschutz	450
10	Wege zur Selbständigkeit	465
<b>KAPITEL IV Gefahren für Ihr Unternehmen</b>		491
1	Alarmsignale für den Unternehmer	493
2	Die häufigsten Gründungsfehler	505
3	Das Ende eines Unternehmens	511
4	Das Insolvenzstadium	515
5	Vereinfachte Verfahren für Einzelunternehmer und Privatpersonen	529
Adressen der Autoren		532
Wichtige Adressen, Links und Portale		534
Stichwortverzeichnis		537

# Inhaltsverzeichnis

<b>KAPITEL I Rahmenbedingungen für die Gründung Ihres Unternehmens</b>	<b>21</b>
<b>1 Sie selbst und Ihre Ziele – Chance oder Risiko</b> <i>von Uwe Kirst</i>	<b>23</b>
1.1 Wann ist Gründerzeit?	23
1.2 Das Umfeld Ihrer Gründung	26
1.3 Frauen, die etwas unternehmen	27
1.4 Ihre persönlichen unternehmerischen Voraussetzungen	29
1.5 Ihre Geschäftsidee	35
1.6 Unternehmensziele und „Firmenphilosophie“	38
1.7 Wer helfen kann	39
1.8 Ihr Unternehmerselbsttest	46
<b>2 Der Markt und der Standort</b> <i>von Thomas Kühn</i>	<b>51</b>
2.1 Ihre Markt- und Standortanalyse	51
2.2 Die Segmente Ihrer Marktforschung	55
2.3 Die Segmente Ihrer Standortforschung	56
2.3.1 Die regionale Abgrenzung Ihres Einzugsgebietes	57
2.3.2 Die lokale Abgrenzung Ihres Einzugsgebietes	58
2.3.3 Die Bestimmung der Standortfaktoren	59
2.3.4 Nützliche Verfahren zur Auswahl Ihres Standortes	65
2.3.5 Ihre Standort-Risikofaktoren	66
2.4 Beispiel zur Abschätzung Ihres Umsatzpotenzials	69
2.5 Beispiel zur Standortauswahl – Punktbewertungs-Verfahren (Einzelhandel)	73
<b>3 Die Finanzierung Ihres Unternehmens</b> <i>von Thomas Fürst und Uwe Kirst</i>	<b>75</b>
3.1 „Ohne Moos nichts los“	75
3.2 Finanzierungsregeln	76
3.3 Ihr Eigenkapital	77
3.3.1 Der Einsatz Ihrer Eigenmittel	78
3.3.2 Kapitalbeteiligungsgesellschaften	80
3.3.3 Venture Capital und Business Angels	81
3.4 Die Fremdfinanzierung	83
3.4.1 Langfristige Fremdmittel	83
3.4.2 Kurzfristige Fremdmittel	86

3.4.3	Was Sie über Leasing wissen sollten	90
3.5	Ihr Zahlungsverkehr	91
3.6	Immer wieder Sicherheiten	92
3.6.1	Sicherungsübereignung	92
3.6.2	Verpfändung	93
3.6.3	Grundschild und Hypothek	93
3.6.4	Bürgschaften	94
3.7	Wie Sie Ihre Bank überzeugen	94
3.7.1	Die erfolgskritische Sicht des Kapitalgebers	95
3.7.2	Basel II und das Rating	96
3.7.3	Ihre Bonitätsprüfung	97
<b>4</b>	<b>Die rechtlichen Voraussetzungen Ihrer Gründung</b>	
	<i>von Arne Kausch</i>	100
4.1	Die Wahl Ihrer Rechtsform	100
4.2	Personengesellschaft und Kapitalgesellschaft	102
4.3	Der Kaufmann	103
4.3.1	Die Kaufmannseigenschaft	103
4.3.2	Das Sonderrecht der Kaufleute	105
4.4	Ihre Pflichten als Gründer	108
4.5	Die einzelnen Unternehmensformen	109
4.5.1	Das Einzelunternehmen	109
4.5.2	Die BGB-Gesellschaft	110
4.5.3	Die Offene Handelsgesellschaft – OHG	112
4.5.4	Die Kommanditgesellschaft – KG	113
4.5.5	Die stille Gesellschaft	115
4.5.6	Die Partnerschaftsgesellschaft – PartG	116
4.5.7	Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung – GmbH	117
4.5.8	Die Unternehmergesellschaft – UG (haftungsbeschränkt)	122
4.5.9	Die Aktiengesellschaft – AG	125
4.5.10	Die GmbH & Co.	129
4.5.11	Die Stiftung	130
4.5.12	Die Genossenschaft (eG)	132
4.5.13	Der Verein	134
4.5.14	Gesellschaften ausländischer Rechtsformen	136
4.5.15	Die Betriebsaufspaltung	140
4.6	Wie Ihre Firma lauten darf	140
4.6.1	Grundsätze der Firmierung	140
4.6.2	Beispiele	144
4.7	Der Schutz Ihres geistigen Eigentums – „Immaterialgüterrechte“	148
<b>5</b>	<b>Die Gründungsformalia</b>	
	<i>von Konrad Zipperlen</i>	154
5.1	Freier Beruf oder Gewerbe?	154
5.2	Gewerbefreiheit	156

5.3	Erlaubnispflichtige Gewerbe	157
5.3.1	Handwerk	157
5.3.2	Verkehr	158
5.3.3	Gaststättengewerbe	159
5.3.4	Bestimmte Tätigkeiten in Handel, Industrie und Dienstleistungsgewerbe	160
5.4	Ihre Behördengänge	164
<b>6</b>	<b>Öffentliche Finanzierungshilfen</b>	
	<i>von Peter Höhne</i>	166
6.1	Fördermittel als Gestaltungsinstrument des Staates	166
6.2	Hilfen für Gründer und Jungunternehmer	168
6.3	Auswirkungen auf Ihr Unternehmen	169
6.4	Wie Sie an Fördermitteln gelangen	171
6.4.1	Grundprinzipien	171
6.4.2	Formen	175
6.4.3	Wo Sie Ihren Antrag stellen	176
6.4.4	Ihr eigener Beitrag zum Erfolg	176
6.4.5	Todsünden einer Förderung	177
6.5	Finanzierungsbeispiel	178
<b>KAPITEL II Erarbeiten Ihres Unternehmenskonzeptes/Businessplans</b>		
	<i>von Uwe Kirst</i>	181
<b>1</b>	<b>Warum überhaupt ein Konzept?</b>	183
<b>2</b>	<b>Planen Sie strategisch und operativ</b>	187
<b>3</b>	<b>Der inhaltliche Aufbau und die Form Ihres Konzeptes</b>	190
3.1	Ihre Vorhabens- oder Projektbeschreibung	192
3.2	Die Investitionen und Ihr Finanzbedarf	195
3.3	Die Gründerpersonen	196
3.4	Ihre Aussagen zu Markt- und Standort	197
3.4.1	Positionen zum Markt	197
3.4.2	Positionen zum Standort	200
3.5	Ihr Marketing	201
3.6	Ihr Vertrieb	202
3.6.1	Direktvertrieb	203
3.6.2	Indirekter Vertrieb	204
3.7	Ihre Finanzplanung	206
3.7.1	Investitionsplan	208
3.7.2	Abschreibungsplan	210
3.7.3	Planteil Löhne und Gehälter	211
3.7.4	Umsatzplan	213
3.7.5	Markteinführungskosten	214

3.7.6	Plan der Gründungskosten	215
3.7.7	Fixkostenplan	217
3.7.8	Plan der variablen Kosten	218
3.7.9	Finanzierungsplan	219
3.7.10	Erfolgsrechnung	222
3.7.11	Liquiditätsrechnung	224
3.7.12	Ihre Gesamtkapitalbedarfsermittlung	226
3.8	Die Anlagen Ihres Businessplans	231
<b>4</b>	<b>Gehalt oder Entnahme</b>	<b>232</b>
<b>5</b>	<b>Businessplanfehler</b>	<b>234</b>
5.1	Konzeptionelle Fehler	234
5.2	Strukturelle Fehler	235
5.3	Kaufmännische Fehler	235
5.4	Formale Fehler	236
<b>6</b>	<b>Geschäftsplanmarketing</b>	<b>237</b>
6.1	Ziele und Zielgruppen	237
6.2	Instrumente	238
6.3	Formale Kriterien	239
<b>7</b>	<b>Ihr Gründungszeitplan</b>	<b>240</b>
<b>KAPITEL III</b>	<b>Die Umsetzung Ihres Konzeptes</b>	<b>243</b>
<b>1</b>	<b>Verhandlungen, die Sie führen</b>	
	<i>von Uwe Kirst</i>	245
1.1	Die Banken	246
1.2	Die Lieferanten	249
1.3	Die Kunden	251
1.4	Der Vermieter	253
1.5	Die Mitarbeiter	255
1.6	Die Behörden und Institutionen	258
<b>2</b>	<b>Das Marketing Ihres Unternehmens</b>	
	<i>Thomas Kühn</i>	260
2.1	Was ist Marketing?	260
2.2	Die Marketing-Infrastruktur	262
2.3	Der Instrumentenkasten Ihres Marketing-Mix	264
2.3.1	Ihr Produkt-Mix	264
2.3.2	Ihre Preispolitik	270
2.3.3	Ihre Produktplatzierung	272
2.3.4	Ihr Promotion-Mix	272
2.3.5	Ihr Service	276
2.4	Der Kunde ist König!	276

2.4.1	Vor dem Kauf: Zielgruppenanalyse	277
2.4.2	Während des Kaufs: Information, Beratung, Betreuung	277
2.4.3	Nach dem Kauf: Kundenpflege	278
2.5	Marketing im Internet	279
2.5.1	Electronic Advertising	280
2.5.2	Electronic Commerce	283
2.5.3	Electronic Customer Care	284
2.5.4	Voraussetzungen für Online-Marketing	285
2.5.5	Know-how für E-Commerce	287
2.6	Ihr Marketingcontrolling	288
2.6.1	Ihr Marketingplan	288
2.6.2	Die Marketingrevision	289
2.6.3	Gesetzliche Rahmenbedingungen (UWG)	290
<b>3</b>	<b>Ihre Steuerpflichten</b>	
	<i>von Dietrich Eschler und Ulrich Lichtner †</i>	292
3.1	Die Einkommensteuer	296
3.1.1	Ihre persönliche Steuerpflicht	297
3.1.2	Die Einkunftsarten	298
3.1.3	Einkommensermittlung	299
3.1.4	Verlustausgleich	299
3.1.5	Ihre Gewinn- und Überschusseinkünfte	302
3.1.6	Ihre steuerfreien Einnahmen	303
3.1.7	Einkommensteuertarif	303
3.1.8	Ihre wichtigsten Einkunftsarten	304
3.2	Die Körperschaftsteuer	310
3.2.1	Der Ermittlungszeitraum	311
3.2.2	Die Ermittlung des Einkommens der Körperschaft	312
3.2.3	Körperschaftsteuerbelastung und Gewinnausschüttung	312
3.2.4	Die verdeckte Gewinnausschüttung	313
3.3	Die Gewerbesteuer	314
3.3.1	Der Gewerbeertrag	316
3.3.3	Freibetrag	318
3.3.4	Versagung des Betriebsausgabenabzugs	319
3.4	Die Umsatzsteuer	320
3.4.1	Steuerbefreiungen	322
3.4.2	Wer Umsatzsteuerschuldner ist	322
3.4.3	Die Vorsteuer	323
3.4.4	Kleinunternehmerregelung	323
3.4.5	Auslandsbezug	324
3.5	Sonstige Steuern	325
3.6	Betriebsprüfung und „Gläserner Steuerzahler“	325
3.7	Steuern im Besonderen	326

<b>4</b>	<b>Ihre Buchführung</b>	
	<i>von Dietrich Eschler und Ulrich Lichtner †</i>	328
4.1	Funktionen der Buchführung	328
4.2	Buchführungssysteme	329
4.3	Die Buchführungspflicht	330
4.4	Die Aufzeichnungspflicht	331
4.5	Die Aufbewahrungspflicht	332
4.6	Ihre Belegorganisation	332
4.7	Ihre Gewinnermittlung	333
4.7.1	Methode 1: Betriebsvermögensvergleich	334
4.7.2	Methode 2: Einnahmen-Überschuss-Rechnung	337
4.8	Jahresabschluss, Bilanz und GuV	337
4.8.1	Gesetzliche Vorschriften für Jahresabschluss und Bilanz	339
4.8.2	Veränderungen der Bilanz durch Geschäftsvorfälle	340
4.8.3	Wichtige Begriffe aus Bilanz und GuV	341
4.9	Ihre betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)	352
4.10	Ein Wort zu Ihren Betriebsausgaben	353
4.11	Bilanz (Muster)	354
<b>5</b>	<b>Controlling und Kalkulation im Gründungsunternehmen</b>	
	<i>von Michaela Schwarzenbach und Uwe Kirst</i>	359
5.1	Die Basis	360
5.1.1	Die Gewinn- und Verlustrechnung und Ihre Betriebswirtschaftliche Auswertung	360
5.1.2	Die Bilanz	362
5.2	Die jährliche Planung	364
5.3	Ihre Preiskalkulation	366
5.3.1	Zuschlagskalkulation	369
5.3.2	Divisionskalkulation	372
5.3.3	Äquivalenzziffernkalkulation	372
5.3.4	Kalkulationsfehler	372
5.4	Die Kennzahlen	373
5.4.1	Deckungsbeitrag und Handelsspanne	373
5.4.2	Break-even-Analyse (Gewinnschwelle)	374
5.4.3	Umsatzrentabilität	375
5.4.4	Liquiditätsgrade	376
5.4.5	Kundenkreditdauer	378
5.4.6	Cashflow	379
5.4.7	Return on Investment – ROI	380
5.4.8	Was Kennzahlen können und was nicht	381
5.5	Die Kosten- und Erfolgsrechnung	381
<b>6</b>	<b>Arbeitsrecht für den Unternehmer</b>	
	<i>von Thomas Ebert</i>	386
6.1	Sie als Arbeitnehmer	386

6.1.1	Wettbewerbsverbot und Treuepflicht	386
6.1.2	Beenden Ihres Arbeitsverhältnisses	387
6.1.3	Ihre Rechte bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses	388
6.2	„Endlich Chef“ – Sie als Arbeitgeber	389
6.2.1	Die Stellenausschreibung	389
6.2.2	Bewerberauswahl	390
6.2.3	Das Einstellungsgespräch	392
6.2.4	Der Arbeitsvertrag	392
6.2.5	Nebenpflichten als Arbeitgeber	395
6.2.6	Haftung im Arbeitsverhältnis	396
6.2.7	Kündigen von Mitarbeitern	397
6.3	Gestaltungsmöglichkeiten zur Beschäftigung von Mitarbeitern	401
6.3.1	Befristetes Arbeitsverhältnis	401
6.3.2	Teilzeitbeschäftigte	402
6.3.3	Geringfügige Beschäftigung	402
6.3.4	Leiharbeitnehmer	403
6.3.5	Freie Mitarbeiter	403
6.4	Das arbeitsgerichtliche Verfahren	404
<b>7</b>	<b>Risikomanagement und betriebliche Versicherungen</b>	
	<i>von Ulrich Roeder</i>	406
7.1	Erträge	408
7.1.1	Die gesetzliche Haftpflicht	409
7.1.2	Rechtsschutzversicherung	413
7.1.3	Unterbrechungsschäden	415
7.1.4	Kreditversicherungen	421
7.2	Sachwerte	422
7.2.1	Gebäude	422
7.2.2	Lager und Büroräume	423
7.2.3	Elektronik	424
7.2.4	Maschinen und Anlagen	424
7.2.5	Glasbruchversicherung	425
<b>8</b>	<b>Ihre persönliche Absicherung als Unternehmer</b>	
	<i>von Birgit Willberger</i>	427
8.1	Private Risiken	427
8.2	Ihre Krankenversicherung	428
8.2.1	Die gesetzliche Krankenversicherung	428
8.2.2	Die Private Krankenversicherung	430
8.3	Die Krankentagegeldversicherung	431
8.4	Die Unfallversicherung	432
8.4.1	Die gesetzliche Unfallversicherung	432
8.4.2	Die private Unfallversicherung	433
8.5	Die Pflegeversicherung	434
8.6	Die Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung	434

8.7	Die Risikolebensversicherung	437
8.8	Arbeitslosenversicherung für Unternehmer	437
8.9	Ihre Altersvorsorge (Schichtmodell)	438
8.9.1	Die Basisversorgung (Schicht 1)	438
8.9.2	Die Zusatzversorgung (Schicht 2)	442
8.9.3	Private Altersvorsorge (Schicht 3)	446
<b>9</b>	<b>Chancen und Risiken beim Umweltschutz</b>	
	<i>von Christiane Herget und Martin Schauer</i>	450
9.1	Was Sie als Gründer für die Umwelt tun können	450
9.2	Umwelt	451
9.2.1	Abfallentsorgung	451
9.2.2	Bodenschutz	452
9.2.3	Abwasser – Gewässerschutz	453
9.2.4	Abluft und Luftschutz	454
9.2.5	Elektrische Umweltbeeinflussung	455
9.3	Gebäude	455
9.3.1	Anforderungen an die Arbeitsplatzgestaltung	455
9.3.2	Energieeinsparverordnung (ENEV)	456
9.3.3	Denkmalschutz	456
9.4	Gesundheit	457
9.4.1	Arbeitsschutz – Arbeitssicherheit – Betriebssicherheit	457
9.4.2	Gefahrstoffe	458
9.4.3	Biostoffverordnung	459
9.4.4	Lärm	459
9.5	Ökologie	460
9.5.1	Qualitätsverbund umweltbewusster Betriebe – QuB	460
9.5.2	Regenerative Energiequellen	461
9.5.3	Energieeinsparpotenziale	461
9.6	Büroarbeitsplatz – Gesundheitsvorsorge – Baubiologie	461
9.6.1	Der strahlungsarme Büroarbeitsplatz	462
9.6.2	Schadstoffe am Arbeitsplatz minimieren	462
9.6.3	Pilzbelastungen vorbeugen	462
9.6.4	Raumluft – Klima – CO <sub>2</sub>	463
9.7	Ansprechpartner	463
9.7.1	Behörden	463
9.7.2	Netzwerke und Verbände	464
9.7.3	Verzeichnisse und Förderungen	464
<b>10</b>	<b>Wege zur Selbständigkeit</b>	
	<i>von Uwe Kirst und Heike Kirst</i>	465
10.1	Franchising	466
10.2	Gründen als „Networker“	471
10.2.1	Strukturvertrieb	472
10.2.2	Direktvertrieb	472

10.2.3	Network-Marketing	472
10.2.4	Pyramiden- und Schneeballsysteme	472
10.2.5	Klassischer Direktvertrieb oder Network-Marketing?	474
10.2.6	Wie Network-Marketing funktioniert	474
10.2.7	Chancen im Network-Marketing	475
10.2.8	Worin die Risiken liegen	476
10.2.9	Voraussetzungen für einen erfolgreichen Geschäftsaufbau	476
10.2.10	Woran Sie ein seriöses Network-Unternehmen erkennen	477
10.2.11	Persönliche Kriterien für eine Kooperation	478
10.3	Unternehmenskauf und Beteiligungserwerb	478
10.3.1	Formen	478
10.3.2	Unternehmensbewertung	482
10.4	Unternehmensnachfolge	483
10.5	Gründen aus der Arbeitslosigkeit	486
10.6	Gründen im Nachbarland	487

## KAPITEL IV Gefahren für Ihr Unternehmen

*von Arne Kausch und Uwe Kirst*

491

<b>1</b>	<b>Alarmsignale für den Unternehmer</b>	493
1.1	Verlust – was tun?	493
1.2	Informationen, die Ihr Geld sparen	496
1.3	Mahnen oder ausbuchen?	499
<b>2</b>	<b>Die häufigsten Gründungsfehler</b>	505
<b>3</b>	<b>Das Ende eines Unternehmens</b>	511
3.1	Der Trend ist negativ	511
3.2	Die Insolvenzordnung	513
3.3	Lösungen vor dem Insolvenzstadium	514
<b>4</b>	<b>Das Insolvenzstadium</b>	515
4.1	Eröffnungsgründe	515
4.2	Stellen des Insolvenzantrages	516
4.2.1	Wer antragsberechtigt ist	517
4.2.2	Folgen der Antragstellung	518
4.2.3	Der Eröffnungsbeschluss	520
4.2.4	Rechtsfolgen der Verfahrenseröffnung	521
4.2.5	Prüfung und Bericht	522
4.2.6	Restschuldbefreiung	522
4.2.7	Insolvenzanfechtungen	523
4.3	Regel- und Sanierungsverfahren	525
4.3.1	Regelinsolvenzverfahren	525
4.3.2	Sanierungs- und Insolvenzplanverfahren	526

## Inhaltsverzeichnis

<b>5</b>	<b>Vereinfachte Verfahren für Einzelunternehmer und Privatpersonen</b>	529
5.1	Vereinfachtes Insolvenzverfahren	529
5.2	Verbraucherinsolvenz	529
5.3	Fazit	531
	<b>Adressen der Autoren</b>	532
	<b>Wichtige Adressen, Links und Portale</b>	534
	<b>Stichwortverzeichnis</b>	537