

Existenzgründung im Handwerk

Gewusst wie – erfolgreiche Betriebsführung!



Inhaltsverzeichnis

1. Die Handwerkskammer – Ihr Partner in allen Fragen der Selbstständigkeit	
Wir unterstützen Sie bei Ihrer Existenzgründung	6
Haben Sie bereits klare Vorstellungen für Ihre Existenzgründung?	7
Beraterkompass	9
2. Gründung als Chance und Herausforderung	
Qualifizierung als Grundlage Ihrer Existenzgründung	10
Existenzgründung im zulassungsfreien oder handwerksähnlichen Bereich	11
Neugründung oder Betriebsübernahme	13
3. Die Inhalte eines Gründungskonzepts	15
4. Betriebliche Grundlagen	
Existenzgründung: klassisch oder innovativ?	19
Interne Organisation	20
Systematische Auftragsplanung	22
Betrieblicher EDV-Einsatz	24
Vertragsrecht	25
Effektives Marketing	28
Aktuelle Entwicklungen und Trends	30
5. Schritte in die Selbstständigkeit	
Rechtsform	32
Namensgebung und Namenszusätze	34
Eintragung im Handelsregister	36
Standort	37
Anmeldungen	38
Ihre Sicherheit	42
Fördermöglichkeiten	46

Herausgeber:
Arbeitsgemeinschaft der rheinland-pfälzischen Handwerkskammern
Handwerkskammer des Saarlandes

Redaktion:
Handwerkskammer der Pfalz
www.hwk-pfalz.de
Tel. 0631 3677-109
Fax 0631 3677-263
beratung@hwk-pfalz.de

Handwerkskammer des Saarlandes
www.hwk-saarland.de
Tel. 0681 5809-144
Fax 0681 5809-222 144
unternehmensberatung@hwk-saarland.de

Handwerkskammer Koblenz
www.hwk-koblenz.de
Tel. 0261 398-251
Fax 0261 398-994
beratung@hwk-koblenz.de

Handwerkskammer Rheinhessen
www.hwk.de
Tel. 06131 9992-0
Fax 06131 9992-52
unternehmensberatung@hwk.de

Handwerkskammer Trier
www.hwk-trier.de
Tel. 0651 207-171
Fax 0651 207-215
berater@hwk-trier.de

Aus Gründen der Lesbarkeit wird lediglich die weibliche oder männliche Schreibweise verwendet. Sie steht stets stellvertretend für beide Bezeichnungen.

Dank gebührt der Arbeitsgemeinschaft der bayerischen Handwerkskammern, auf deren Existenzgründungsbroschüre diese Informationsschrift basiert und bei der die Urheberrechte der wesentlichen Inhalte liegen.

Die Erweiterung und Anpassung der Broschüre an regionale Belange erfolgte mit größter Sorgfalt, dennoch besteht kein Anspruch auf Vollständigkeit. Eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit (mit Ausnahme von Vorsatz oder grobem Verschulden) wird nicht übernommen. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist lediglich mit der Genehmigung der Herausgeber gestattet.

4. Auflage: März 2017

Fotonachweis:
Foto Titel: Trevor Harris © www.fotolia.de
Foto S. 8: RAINER STURM © WWW.PIXELIO.DE
Foto S. 13: EDYTA PAWLOWSKA © WWW.FOTOLIA.DE
Foto S. 19: Maksym Yemelyanov © www.fotolia.de

Foto S. 36: Kristian Sekulic © www.fotolia.de
Foto S. 41: PULSAR75 © WWW.FOTOLIA.DE
Foto S. 44: ORLANDO FLORIN ROSU © WWW.FOTOLIA.DE

6. Beratung – Ein kostenloser Service Ihrer Handwerkskammer	48
7. Der Existenzgründungsfahrplan	
An alles gedacht?	50
Vorsorgeentscheidungen, die Sie treffen müssen	51
Unternehmerische Fragen und Entscheidungen	52
Was Sie beachten sollten, wenn Sie Mitarbeiter beschäftigen	53
Von Beginn an: Maßnahmen zur Existenzsicherung	55
Anlage 1 - Übersicht der Handwerksberufe	57

VORWORT

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

Wer sich selbstständig macht, hat allerdings keine Garantie für den Erfolg. Das unternehmerische Risiko gehört zur Selbstständigkeit. Ein Existenzgründer braucht heute – ob im Produkt- oder Dienstleistungsbereich – gute Ideen und ein durchdachtes Konzept, begleitet von einer zielorientierten Strategie und einer stimmigen Planung.

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

Wir möchten Sie gerne bei der Entscheidung zum Schritt in die Selbstständigkeit unterstützen. Die vorliegende Broschüre ist ein wichtiger Wegweiser. In Ergänzung dazu empfehlen wir Ihnen eine ausführliche, individuelle Beratung durch einen Berater Ihrer Handwerkskammer.

Ihre Berater der Handwerkskammern Rheinland-Pfalz und des Saarlandes

1. Die Handwerkskammer – Ihr Partner in allen Fragen der der Selbstständigkeit

Die Handwerkskammer ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts und erbringt eine Vielzahl von Leistungen für ihre Mitgliedsbetriebe, ihre Handwerksunternehmer und für Gründer im Handwerk.

Neben der Erfüllung der ihr übertragenen hoheitlichen Aufgaben ist die Handwerkskammer das Beratungs- und Dienstleistungszentrum für Unternehmer und angehende Selbstständige im Handwerk. Sie als Existenzgründer im Handwerk haben in der Handwerkskammer Ihren Ansprechpartner in allen betriebswirtschaftlichen, technischen, technologischen und rechtlichen Fragen. Wir bieten Gründern vor, während und nach der Existenzgründung durch Informationen, Beratung und Qualifizierung ein umfangreiches Angebot, damit Ihre Existenzgründung nachhaltig erfolgreich wird.

Wir unterstützen Sie bei Ihrer Existenzgründung

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

Ihre Berater der Handwerkskammer unterstützen Sie bei der Beantwortung

grundsätzlicher Fragen und planen mit Ihnen gemeinsam Ihr Gründungsvorhaben.

- Wir beraten Sie bei der Erarbeitung Ihres persönlichen Gründungskonzepts (Businessplan) inkl. Finanzierungsplan, Rentabilitätsvorschau und Liquiditätsplan.
- Wir informieren Sie über grundsätzliche Themen wie die handwerksrechtlichen Voraussetzungen, Gründungsformalitäten oder öffentliche Fördermittel (z. B. staatliche Förderkredite oder Fördermittel der Agentur für Arbeit).
- Wir überprüfen, wie tragfähig und Erfolg versprechend Ihr konkretes Vorhaben ist, bevor Sie kostenintensive Entscheidungen treffen.
- Wir analysieren bei Betriebsübernahmen die Höhe der Pacht oder des Kaufpreises, suchen gemeinsam mit Ihnen vorhandene Schwachstellen und erarbeiten Verbesserungsvorschläge.
- Wir stellen gegebenenfalls Kontakte zu den auf Spezialgebieten ausgewiesenen Beratern (Recht, Export, Arbeitssicherheit, Umweltschutz etc.) her.

Vereinbaren Sie daher rechtzeitig mit dem Berater in Ihrer Nähe einen Termin. Die nächste Beratungsstelle finden Sie im Beraterkompass auf Seite 9 dieser Broschüre.

Haben Sie bereits klare Vorstellungen für Ihre Existenzgründung?

Dann notieren Sie diese und bringen die Unterlagen, zusammen mit evtl. bereits vorhandenen Dokumenten (z. B. Miet-, Pacht-, Kaufvertrag, Bilanzen vom zu übernehmenden Betrieb), zum Beratungsgespräch mit (siehe auch

das Kapitel „Die Inhalte eines Gründungskonzepts“).

Nach der persönlichen Beratung verfügen Sie über die erforderlichen Informationen zur Erstellung Ihres Gründungskonzepts (Businessplan). Dieser Businessplan stellt ein betriebsinternes Führungsinstrument dar. Er unterstützt Sie dabei, die eigenen Ideen und Konzepte strukturiert darzustellen. Sie werden Ziele, Strategien und Maßnahmen verbindlich definieren und damit zielgerichtet vorgehen können.

Er dient als Richtungsfahrplan für die tägliche Arbeit und als Instrument zum Soll-Ist-Vergleich zur rechtzeitigen Erkennung von Problemen. Darüber hinaus benötigen Sie das Gründungskonzept, um Fremdkapital bei Banken und Fördermitteln des Bundes, des Landes oder der Agentur für Arbeit zu beantragen. Bei der Gründung aus der Arbeitslosigkeit heraus können Sie gegebenenfalls eine Förderung durch die Agentur für Arbeit erhalten (www.arbeitsagentur.de).

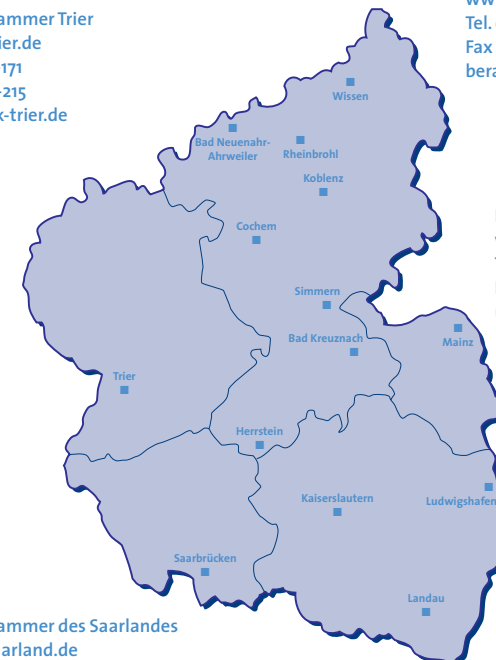


Beraterkompass

Betriebswirtschaftliche Beratungsstellen der rheinland-pfälzischen und saarländischen Handwerkskammern

Handwerkskammer Trier
www.hwk-trier.de
 Tel. 0651 207-171
 Fax 0651 207-215
berater@hwk-trier.de

Handwerkskammer Koblenz
www.hwk-koblenz.de
 Tel. 0261 398-251
 Fax 0261 398-994
beratung@hwk-koblenz.de



Handwerkskammer Rheinhessen
www.hwk.de
 Tel. 06131 9992-0
 Fax 06131 9992-52
unternehmensberatung@hwk.de

Handwerkskammer des Saarlandes
www.hwk-saarland.de
 Tel. 0681 5809-144
 Fax 0681 5809-222 144
unternehmensberatung@hwk-saarland.de

Handwerkskammer der Pfalz
www.hwk-pfalz.de
 Tel. 0631 3677-109
 Fax 0631 3677-263
beratung@hwk-pfalz.de

Bei jeder Handwerkskammer in Rheinland-Pfalz und im Saarland finden Sie eine betriebswirtschaftliche Beratungsstelle, die für die Region zuständig ist, in der Sie sich selbstständig machen bzw. einen Betrieb übernehmen möchten.

2. Gründung als Chance und Herausforderung

Qualifizierung als Grundlage Ihrer Existenzgründung

Bestens vorbereitet und rundum qualifiziert zu sein ist der Schlüssel zu jeder erfolgreichen Gründung eines Handwerksunternehmens. Dabei geht es neben dem fachlichen Know-how insbesondere auch um die persönliche und unternehmerische Eignung, den künftigen Betrieb markt-, kunden- und kostenorientiert zu führen. Betriebswirtschaftliches und rechtliches Wissen ist Teil der unternehmerischen Qualifikation und genauso unverzichtbar wie handwerkliches Können, um erfolgreich ein Unternehmen zu führen.

Die Handwerkskammern bieten hierzu maßgeschneiderte Konzepte in Form von Gründungslehrgängen sowie weiterführenden Seminaren zu betriebswirtschaftlichen und juristischen Themenschwerpunkten an, die Ihnen das unternehmerische Rüstzeug vermitteln, um erfolgreich in die Selbstständigkeit zu starten. Setzen Sie sich wegen einer persönlichen Qualifizierungsberatung mit Ihrer Handwerkskammer in Verbindung.

Rechtliche Voraussetzung zur Selbstständigkeit im zulassungspflichtigen Handwerk ist grundsätzlich die erfolgreiche Ablegung der Meisterprüfung in Ihrem Handwerk (Übersicht der Handwerksberufe in Anlage 1).

Im Übrigen: Im Vergleich zu anderen Unternehmensgründern weisen Handwerksmeister die höchste „Überlebensrate“ auf. Fünf Jahre nach der Existenzgründung bestehen im zulassungspflichtigen Handwerk (also mit Meisterbrief) laut einer Erhebung der Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern Rheinland-Pfalz und des Saarlandes noch 70 % der

gegründeten Betriebe. Dagegen sind im handwerksähnlichen Bereich (also ohne Meisterbrief) nach dieser Zeit nur noch 40 % am Markt.

Auch qualifizierte Gesellen mit langjähriger Berufserfahrung können eine Existenz in Gewerken der Anlage A der Handwerksordnung (HwO) gründen. Hierzu müssen sie nach bestandener Gesellenprüfung sechs Jahre im entsprechenden Handwerk tätig gewesen sein, davon nachweislich vier Jahre in leitender Funktion. Diese so genannte „Altgesellenregelung“ gilt allerdings nicht für Schornsteinfeger, Augenoptiker, Hörgeräteakustiker, Orthopädietechniker, Orthopädienschuhmacher und Zahntechniker.

Darüber hinaus besteht in Härtefällen zudem die Möglichkeit, eine Ausnahmegewilligung zu beantragen. Gerne informiert Sie Ihre zuständige Handwerkskammer über die Voraussetzungen sowie die formalen Schritte der Beantragung.

Eine weitere Möglichkeit der Existenzgründung in einem zulassungspflichtigen Handwerk besteht in der Anstellung eines entsprechend qualifizierten Betriebsleiters (z.B. Meister).

Existenzgründung im zulassungsfreien oder handwerksähnlichen Bereich

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

Ihre Existenzgründung muss in jedem Fall mit dem Handwerksrecht in Einklang stehen. Klären Sie frühzeitig mit Ihrer Handwerkskammer, welche Tätigkeiten Sie ausüben dürfen und welche nicht. Doch auch hier gilt: Neben soliden und fundierten Kenntnissen in den von Ihnen angebotenen Tätigkeiten und Leistungen ist es ebenso unumgänglich, dass Sie in kaufmännischen und rechtlichen Fragen Grundkenntnisse besitzen.

Nutzen Sie das Weiterbildungsangebot Ihrer Handwerkskammer und besuchen Sie entsprechende Seminare, um fit für Ihre Gründung zu sein.

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

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

Neugründung oder Betriebsübernahme

Die Neugründung eines Betriebes heißt, von Null an beginnen. In der Regel durchleben Sie eine Anlaufphase, in der Sie Ihre Position am Markt suchen, Beziehungen zu Kunden und Lieferanten knüpfen und eigene Betriebsstrukturen aufbauen. Eine Neugründung bietet vielseitige Chancen Ihren Betrieb nach Ihren Vorstellungen zu gestalten und ihn schrittweise erfolgreich am Markt zu etablieren.

Die Übernahme eines bestehenden Unternehmens bringt gegenüber einer Neugründung aber auch besondere Vorteile mit sich: Das Unternehmen ist auf dem Markt bereits etabliert. Beziehungen zu Kunden und Lieferanten sind aufgebaut, die Dienstleistung bzw. das Produkt des Unternehmens ist eingeführt, eine Betriebsausstattung ist vorhanden, die Mitarbeiter bilden ein eingespieltes Team und der Nachfolger kann auf den Erfahrungen des Vorgängers aufbauen. Zur Vertiefung Ihrer Markt- und Branchenkenntnisse, sollten Sie sich daher über vorhandene Übernahmeangebote informieren.



Als Herausforderung bei der Übernahme eines bestehenden Betriebes gilt es, diesen am Laufen zu halten. Den aufgeführten Vorteilen stehen spezielle Risiken gegenüber. So existieren bestimmte Übernahmeverpflichtungen und es kann zu Spannungen mit Mitarbeitern oder Kunden kommen. Die gängige Form der Übernahme ist der (Teil-)Erwerb oder die unentgeltliche Übergabe (Schenkung). Möglich ist jedoch auch die Übernahme durch eine stille oder offene Beteiligung.

Die Handwerkskammern haben Betriebsbörsen installiert, um zwischen Anbietern bestehender Betriebe und jungen Handwerksmeistern mit Interesse zur Übernahme vermitteln zu können. Den Vermittlungsservice finden Sie auf der Internetseite Ihrer Handwerkskammer.

3. Die Inhalte eines Gründungskonzepts

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

Geschäftsidee

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

Produkt / Dienstleistung

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

Markt und Wettbewerb

Kunden

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

Konkurrenz

- Wer sind Ihre Konkurrenten?
- Was kosten Ihre Produkte bei der Konkurrenz?

- Welches sind die größten Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenten?
- Welche Schwächen hat Ihr Unternehmen gegenüber Ihren wichtigsten Konkurrenten?
- Wie können Sie diesen Schwächen begegnen?

Standort

- Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?
- Welche Vor- und Nachteile hat der Standort?
- Wie können Sie die vorhandenen Nachteile ausgleichen?
- Wie wird sich der Standort zukünftig entwickeln?
- Gibt es behördliche Auflagen oder sind diese künftig zu erwarten?

Marketing

Angebot

- Welchen Nutzen hat Ihr Angebot für potenzielle Kunden?
- Was ist besser im Vergleich zum Angebot der Konkurrenz?

Preis

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

Vertrieb

- Welche Zielgruppen sprechen Sie an?
- Welche Absatzgrößen steuern Sie in welchen Zeiträumen an?
- Welche Vertriebspartner / Vertriebskanäle werden Sie nutzen?
- Welche Kosten entstehen durch den Vertrieb?

Werbung

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

Unternehmensorganisation

Gründer

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

Rechtsform

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

Mitarbeiter

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

Chancen / Risiken

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

Investition und Finanzierung

Investitionsplan

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

Finanzierungsplan

- Wie hoch ist Ihr Eigenkapitalanteil?
- Wie hoch ist Ihr Fremdkapitalbedarf?
- Welche Sicherheiten können Sie für Kredite einsetzen?
- Können fehlende Sicherheiten mitunter durch Bürgschaften ersetzt werden?
- Welche Förderprogramme könnten für Sie infrage kommen?
- Welche alternativen Finanzierungsmöglichkeiten (Leasing, Mietkauf etc.) stehen Ihnen zur Verfügung?

Erfolgsplanung

Ertragsvorschau / Rentabilitätsrechnung

- Mit welchen betrieblichen Umsätzen rechnen Sie für die nächsten drei Jahre?
- Mit welchen betrieblichen Kosten planen Sie für die nächsten drei Jahre?
- Welche Summen möchten Sie für Ihren privaten Bedarf in den nächsten drei Jahren entnehmen?

Jedes Konzept sollte eine klare Gliederung sowie eine einfache und verständliche Ausdrucksweise haben. Zudem ist auch die optische Form von Bedeutung. So sollte zu Beginn Ihrer Vorhabensbeschreibung eine Zusammenfassung der wichtigsten Inhalte der Gründungskonzeption zu finden sein.

Nur ein klares und verständliches Gründungskonzept ist ein gutes Gründungskonzept. Schrecken Sie Ihre Geldgeber nicht mit technischen Details ab, sondern überzeugen Sie sie mit Ihrem unternehmerischen Know-how.



4. Betriebliche Grundlagen

Existenzgründung: klassisch oder innovativ?

Zu Beginn Ihrer Existenzgründung steht die grundsätzliche Überlegung, ob Sie mit klassischen, bekannten Produkten/Dienstleistungen oder innovativen Ideen am Markt auftreten. Bei den klassischen, bekannten Handwerksleistungen setzen Sie sich dem bestehenden Verdrängungswettbewerb aus. Mehr Anbieter bedeuten nicht automatisch mehr Nachfrage – im Gegenteil, der Marktanteil eines jeden Betriebes wird kleiner.

Häufig unternehmen Neugründer den Versuch, in diesem Verdrängungswettbewerb zu bestehen, indem sie ihre Preise so weit absenken, bis Selbstkosten unterschritten werden und Verluste eintreten. Versuchen Sie im Verdrängungswettbewerb nicht durch Dumpingpreise, sondern vielmehr durch höchste Qualität, sehr gute Beratung, Pünktlichkeit, Sauberkeit, Zuverlässigkeit und Freundlichkeit zu bestehen. In diesen Bereichen besitzt das Hand-

werk nach wie vor seine Stärken – und damit auch seine Chancen. Gute Möglichkeiten ergeben sich auch durch eine Gründung im innovativen Bereich, wodurch Sie neue Märkte erschließen können. Beachten Sie jedoch, dass höhere Gewinnchancen gegebenenfalls einer unsicheren Marktakzeptanz gegenüberstehen.

Existenzgründung		
	klassisch	innovativ
Produkt Dienstleistung Betriebsstruktur	bekannt	neu
Markt	Verdrängungswettbewerb	Nische/Lücke
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> ■ Produktionserfahrung ■ Markterfahrung 	<ul style="list-style-type: none"> ■ neue Bedürfnisse = neuer Markt ■ wenig oder keine Konkurrenz ■ höhere Gewinnchancen
Herausforderungen	<ul style="list-style-type: none"> ■ viele Konkurrenzunternehmen ■ Verdrängung oft über den Preis 	<ul style="list-style-type: none"> ■ höhere Planungsunsicherheit ■ unsichere Marktakzeptanz

Interne Organisation

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

In der Praxis ist aber immer wieder zu beobachten, dass so mancher Unternehmer glaubt, auch die einfachste Entscheidung im Betrieb selbst treffen

zu müssen. Dieses Verhalten führt zur Unwissenheit der Mitarbeiter, fördert deren Desinteresse und bedingt sinkende Motivation.

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

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

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

Bereits bei Ihrer Existenzgründung ist es wichtig, für den Eintritt eines Notfalls (plötzliche Erkrankung, Unfall, Tod) vorzusorgen und eine Notfallmappe zu erstellen. Weitere Informationen erhalten Sie von den Beratern Ihrer Handwerkskammer.

Systematische Auftragsplanung

Viele Existenzgründer sind der Auffassung, die Auftragsplanung koste zu viel Zeit und nutze angesichts sich ständig ändernder Marktverhältnisse nur wenig. Dies ist zumeist jedoch ein Trugschluss, denn neben der fachlich qualifizierten und fehlerfreien Erledigung der Aufträge kommt kurzen Auftragsbearbeitungszeiten sowie der Einhaltung vereinbarter Liefertermine eine immer stärkere Bedeutung zu. Zwangsläufig ist eine fundierte unternehmerische Planung nahezu unverzichtbar.

Ein effektives Auftragsmanagement muss dabei zumindest Informationen über die Auslastung und Arbeitsverteilung der Mitarbeiter sowie die zeitliche Terminierung einzelner Aktivitäten beinhalten. Aber auch die Planung und Koordination der Mitarbeiterereinsätze entsprechend deren Qualifikationen gehören zu Ihren Aufgaben als Unternehmer, ebenso wie die Durchführung von Soll-Ist-Vergleichen hinsichtlich angefallener Kosten, Materialeinsätze etc. Dies sollten Sie bei Ihrem unternehmerischen Handeln stets beachten.

Improvisatorisches Handeln, wie es im betrieblichen Alltag leider oftmals Gang und Gebe ist, leistet dagegen in der Regel nur einen geringen Beitrag zur strukturierten Lösung unvorhergesehener Probleme und Ereignisse.

Die Folgen? Überlastete Unternehmer und Führungskräfte, Probleme bei der Koordination von Terminen und Arbeitseinsätzen, unzufriedene Mitarbeiter sowie verärgerte Kunden angesichts nicht eingehaltener Zusagen und Termine. Die hieraus resultierenden, zumeist höheren Kosten können durch eine systematische Planung, Steuerung und Kontrolle der Aufträge verhindert werden.

Sie sollten daher von Beginn an Wert auf eine gut funktionierende Auftragsorganisation legen, da diese maßgeblichen Einfluss auf das Arbeitsumfeld,

die Produktivität Ihrer Mitarbeiter und nicht zuletzt die Kundenzufriedenheit hat.

Systematische Auftragsplanung zur Sicherung von Qualitätsstandards

Die Auftragsplanung ist die gedankliche Vorwegnahme der späteren Arbeitsausführung. Hier werden zumindest drei wesentliche Fragestellungen gelöst:

- Was soll erbracht werden?
- Wie soll gearbeitet werden?
- Womit soll gearbeitet werden?

Gängige Hilfsmittel, die Sie bei Ihrer Planung unterstützen können, sind:

- Plantafeln zur Koordination der Mitarbeiterereinsätze
- Arbeitsvorgangs- und Leistungsbeschreibungen
- Stücklisten, Rezepturen, Schaltpläne etc.
- Materialentnahmescheine und Stundenzettel
- Zeiterfassungssysteme
- Arbeitsberichte, Verlaufsprotokolle und Arbeitskarten
- Ablaufprotokolle wie Abnahmeprotokolle, Prüfprotokolle, Fehlerprotokolle etc.

Darüber hinaus unterstützen Sie branchenspezifische Softwarelösungen dabei, Ihre Auftragsplanung effizient zu gestalten.

Betrieblicher EDV-Einsatz

Im gleichen Maße, wie die Kunden Ihre Angebote und Leistungen in der Regel kritisch prüfen werden, sollten auch Sie Ihr handwerkliches Schaffen mit Blick auf die erzielte bzw. die erzielbare Rentabilität hin untersuchen. So gehört insbesondere die Kenntnis des betrieblich notwendigen Stundenverrechnungssatzes bzw. der notwendigen Wertschöpfung pro Stunde zu den Grundvoraussetzungen für eine nachhaltig erfolgreiche unternehmerische Betätigung. Aber auch die Informationen über die Hauptumsatzträger, die betrieblichen Kosten- und Leistungsstrukturen, die offenen Forderungen und Verbindlichkeiten sowie die aktuelle Liquidität etc. helfen Ihnen dabei, die für die positive Entwicklung Ihres Unternehmens richtigen Entscheidungen zu treffen.

Gerade Existenzgründer sehen dies leider nicht immer so, gilt es doch anfänglich vorrangig, sich schnellstmöglich in einem Markt zu etablieren: Koste es, was es wolle!

Sie sollten diesen Fehler nicht begehen und von Beginn an die Wirtschaftlichkeit Ihres Handelns gezielt hinterfragen. Bilden Sie sich hierzu gegebenenfalls auch im kaufmännischen Bereich weiter – es lohnt sich!

Unterstützen bei den vielfältigen Aufgaben des betrieblichen Controllings kann Sie – neben dem Berater Ihrer Handwerkskammer – auch ein betrieblich angemessenes und leistungsfähiges EDV-System. So trägt der Einsatz einer Branchensoftware im Unternehmen in aller Regel positiv dazu bei, Ihre Leistungen im Vorfeld richtig zu kalkulieren und im Nachgang auch zeitnah abzurechnen.

Auch beim Auftrags- und Angebotswesen, dem Lager- sowie dem betrieblichen Mahnwesen trägt eine geeignete Hard- und Software zu einer effizienten Bewältigung der tagtäglich im Unternehmen anfallenden Verwaltungs-

und Koordinierungsaufgaben bei. Bereits günstige Softwarepakete reichen in vielen Fällen aus, die betrieblichen Abläufe positiv und nachhaltig zu unterstützen.

Viele Gründer scheuen mitunter den zeitlichen Aufwand, der mit der Einführung einer Branchensoftwarelösung in aller Regel verbunden ist. Wie der Beratungsalltag jedoch zeigt, amortisieren sich sowohl die finanziellen als auch die zeitlichen „Anfangsinvestitionen“ bereits nach kurzer Zeit und Ihnen bleibt mehr Raum für Ihr eigentliches unternehmerisches Anliegen: Ihr Handwerk!

Informieren Sie sich daher bereits vor der Aufnahme Ihrer selbstständigen Tätigkeit über geeignete Branchensoftwarelösungen und nutzen Sie von Beginn an die beachtlichen Potenziale, die im Einsatz eines betrieblichen EDV-Systems stecken. Aus strategischer Sicht ist der betriebliche EDV-Einsatz heutzutage ebenso wichtig wie der – für Sie zumeist selbstverständliche – Einsatz von professionellem Werkzeug und Maschinen.

Vertragsrecht

Verträge sind ein weiterer wichtiger Bestandteil Ihres zukünftigen Alltags als Unternehmer. Aus ihnen ergeben sich für Sie und Ihre Auftraggeber diverse Rechte und Pflichten.

Häufige Vertragsarten sind:

- Werkverträge
- Kaufverträge
- Mietverträge
- Arbeitsverträge

Grundsätzlich besteht Vertragsfreiheit, d. h. Sie können entscheiden, ob und mit wem Sie Verträge abschließen wollen. Auch steht Ihnen innerhalb des gesetzlich vorgegebenen Rahmens eine große Palette an Gestaltungsmöglichkeiten zur Verfügung.

Auch wenn Sie nicht dazu verpflichtet sind, sollten Sie Ihre Verträge aus Beweisgründen grundsätzlich schriftlich abschließen. Insbesondere bei größeren Aufträgen sollten Sie die Inhalte mit dem Auftraggeber genau besprechen. Die vereinbarten Leistungen und alle weiteren Einigungen sollten anschließend schriftlich festgehalten und von beiden Vertragsparteien unterschrieben werden. Dies gilt auch für nachträgliche Änderungen des Vertrages, die sich z.B. aufgrund von Änderungswünschen oder Terminverschiebungen ergeben.

Sorgfältig gestaltete Verträge können das Risiko von Forderungsausfällen deutlich verringern. Sie können Mustervorlagen benutzen, sollten diese jedoch nach Ihren Vorstellungen individuell anpassen und zudem prüfen, ob die Vorlagen und Formulare alle Ihnen wichtigen Punkte beinhalten. Verträge sollten zumindest folgende Angaben enthalten:

- Vertragsparteien und Vertretungsregelungen
- Genaue Angabe des Vertragsgegenstands (Leistungsverzeichnis, Kaufsache)
- Vergütungs- und Abrechnungsbedingungen
- Ausführungsfristen

Vor Abschluss eines größeren Auftrags ist es ratsam, sich gezielt über die Bonität des potenziellen Vertragspartners zu informieren. Dies kann z. B. über eine Abfrage in einer Wirtschaftsauskunftei erfolgen.

Neben Ihren Rechten regeln die Verträge allerdings auch Ihre Pflichten. So sind Sie, wenn Sie in einem Vertrag Fristen vereinbaren, auch an diese gebun-

den. Mitunter drohen Vertragsstrafen bei Nichteinhaltung. Besonders kurze Fristen stellen daher stets eine Gefahr dar. Achten Sie deshalb darauf, dass realistische Termine vereinbart werden und planen Sie stets einen angemessenen zeitlichen Puffer für unvorhersehbare Ereignisse ein.

Wenn Sie als Handwerker mit einem Privatkunden einen Vertrag schließen, handelt es sich um einen Verbrauchervertrag. Damit kommen gesetzliche Regelungen zum Schutz der Verbraucher zur Anwendung, die durch Verträge nicht abgeändert werden dürfen.

So steht Verbrauchern unter Umständen auch bei Werk- und Bauverträgen ein Widerrufsrecht zu. Den Handwerker trifft dann die Pflicht, über das Widerrufsrecht zu informieren. Die gesetzlichen Gewährleistungspflichten dürfen bei Verbrauchern nicht verkürzt werden. Doch das Gesetz kennt auch unternehmerschützende Regelungen.

Durch die gesetzlich geregelte sog. Bauhandwerkersicherung hat der Bauhandwerker, ab Vertragsabschluss und auch schon vor Beginn der Bauausführung, einen Anspruch auf Sicherung seiner künftigen Vergütungsansprüche gegen den Auftraggeber. Verlangen Sie diese Sicherheit frühzeitig und schriftlich. Hat nämlich der Unternehmer erfolglos eine angemessene Frist zur Leistung der Sicherheit gesetzt, so kann er die Leistung verweigern oder den Vertrag kündigen.

Nutzen Sie die Möglichkeit, Abschlagszahlungen zu verlangen. Bei Werkverträgen haben Sie einen gesetzlichen Anspruch auf Abschlagszahlungen für bereits vertragsgemäß erbrachte Leistungen. Wegen unwesentlicher Mängel darf die Abschlagszahlung nicht verweigert werden. Ist der Kunde Verbraucher greifen hier jedoch zusätzliche schützende Vorschriften. So kann der Verbraucher eine Sicherheit in Höhe von 5 % des Vergütungsanspruchs einbehalten.

Fertigen Sie gemeinsam mit Ihrem Kunden ein schriftliches Abnahmeprotokoll an, denn die Abnahme löste eine Vielzahl wichtiger Rechtsfolgen aus, wie z.B. die Fälligkeit Ihrer Vergütung, den Beginn der Fristen für Mängelansprüche oder die Umkehr der Beweislast.

Nähere Auskünfte hierzu erhalten Sie von den Rechtsberatern Ihrer Handwerkskammer.

Effektives Marketing

Gerade in Märkten, in denen ein hoher Wettbewerb herrscht, kann ein gut durchdachtes Marketing die Überlebens- und Wettbewerbsfähigkeit eines Betriebes sichern. Eine Marketingstrategie bedeutet jedoch nicht nur Werbung, sondern eine intensive und effektive Kundenorientierung bei allen internen und externen Unternehmensaktivitäten.

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

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

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

Mit Logo und Unternehmensnamen versehen, können Sie Ihren Privat- oder Firmen-Pkw zum kostenlosen Werbeträger für Ihr Unternehmen umfunktionieren. Werben Sie auf Baustellen, auf denen Sie tätig sind, mit Schildern, auf denen Name, Anschrift, Telefonnummer und Internetadresse Ihres Betriebes ersichtlich sind.

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

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

Folglich gilt es, Marketing zu planen und zielgerichtet einzusetzen. Ein geplanter und wirtschaftlicher Einsatz wird Sie bekannter und für den Kunden attraktiv machen. Damit werden Sie wettbewerbsfähiger und erhöhen Ihre Marktchancen, verbessern die Motivation bei den Mitarbeitern und steigern somit die Produktivität Ihres Betriebes. Daraus wiederum resultieren höhere Erträge. Trotz gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen kann sich jedes Unternehmen durch sein Marktverhalten die eigene spezielle Konjunktur gestalten.

Aktuelle Entwicklungen und Trends

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

Daher sollten Sie, wenn möglich, folgende Entwicklungen in Ihrem Marketingkonzept berücksichtigen:

- Unsere Gesellschaft altert. Dies ist kein Trend im eigentlichen Sinne, sondern eine Tatsache. Das Erhalten und Pflegen spielt künftig eine größere Rolle als der Neubau oder der Erwerb. Sicherheits- und Bequemlichkeitsansprüche steigen. Kunden werden anspruchsvoller, Beratung und Betreuung bestimmen die Kundenzufriedenheit.
- Gesundheit und Umwelt stehen im Vordergrund. Gefragt sind zum einen Betriebe, die intelligente Lösungen bieten zur Reinhaltung von Luft, Wasser und Boden, zur Reduzierung von Emissionen, zur Einsparung von Energie und Wasser und zur Vermeidung und Wiederverwertung von Abfällen. Viele staatliche Förderprogramme zielen gerade auf diese Lösungen ab und bieten somit ein ideales Betätigungsfeld. Zum anderen stehen Produkte zum gesunden Leben (Bio-Waren und Nahrungsmittel) zunehmend hoch im Kurs.
- Digitalisierung bedeutet die rasante Zunahme der Nutzung von digitalen Werkzeugen und deren gleichzeitige Vernetzung. Schon heute sind beispielsweise Autos, Türschlösser und Heizungsanlagen mit dem Internet verbunden und bieten für die Kunden mehr Sicherheit und Komfort. Die Digitalisierung nimmt Einzug in Terminkalender, Zeiterfassungssysteme, Arbeits-, Bestell- und Bezahlprozesse etc. Für Unternehmen bedeutet das: Wer heute Produkte, Dienstleistungen und Prozesse für die digitalen Gewohnheiten und Wünsche von morgen weiterentwickelt, wird zukünftig einen Wettbewerbsvorsprung haben.
- Viele Kunden wünschen sich echte Serviceanbieter. Leistungen aus einer Hand, Durchführung von Leistungen in Abwesenheit, regelmäßige Renovierungs-Checks (Möbel, Heizung, Dach etc.) werden immer stärker nachgefragt und durch steuerliche Vergünstigungen (Steuerbonus für Handwerkerleistungen) zudem staatlich gefördert. Ziehen Sie daher gegebenenfalls auch rechtzeitig die Möglichkeit in Betracht, bei der Ausführung von gewerksübergreifenden Arbeiten mit Handwerksbetrieben anderer Bereiche zu kooperieren.
- Höhere Einkommen verstärken die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen und teuren Produkten.
- Der Trend zum „Do-it-yourself“ hält an.
- Da viele Industrieunternehmen nicht alle Produktionsprozesse selbst vorhalten, vergeben sie Aufträge und Dienstleistungen an kleine, leistungsfähige Betriebe (Outsourcing).
- Der Bedarf an Dienstleistungen steigt bei Privatkunden (Freizeitgestaltung, Urlaub, Unterstützung und Pflege älterer und bedürftiger Menschen), bei der Industrie (Planungs- und Ingenieurleistungen, Pflege und Wartung, Reinigung, Sicherheit) und auch bei der öffentlichen Hand.
- Auch traditionelle, vielfach totgesagte Handwerke, erleben eine Renaissance. So bietet z. B. die Restaurierung dem Handwerk die Möglichkeit, alte Handwerkstechniken wieder mit Leben zu erfüllen.

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

5. Schritte in die Selbstständigkeit

Rechtsform

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

Die wichtigsten Rechtsformen sind:

ein Gründer	mehrere Gründer
Personengesellschaften	
Einzelunternehmen	Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GdB.R)
eingetragener Kaufmann (e. K.)	Offene Handelsgesellschaft (OHG)
	Kommanditgesellschaft (KG)
Kapitalgesellschaften	
Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
Unternehmergesellschaft haftungsbeschränkt (UG)	Unternehmergesellschaft haftungsbeschränkt (UG)
Aktiengesellschaft (AG)	Aktiengesellschaft (AG)

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

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

Nachfolgend werden die häufigsten Rechtsformen im Handwerk verglichen:

Rechtsform	Einzelunternehmen	GbR	GmbH (auch UG)
Geschäftsführung	Unternehmer	alle Gesellschafter	vertraglich bestellte(r) Geschäftsführer
Mindestkapital	nein	nein	ja
Haftung	unbeschränkt	unbeschränkt und solidarisch	beschränkt auf Firmenkapital ¹⁾
Ertragsteuern	Einkommensteuer Gewerbesteuer	Einkommensteuer Gewerbesteuer	Körperschaftsteuer Gewerbesteuer Einkommensteuer (Gesellschafter)
Anforderungen an den Inhaber/ Geschäftsführer	normal	normal	hoch
Entscheidungsspielraum	hoch	hoch	eingeschränkt
Gründungsformalitäten	Gewerbe-anmeldung	Gewerbe-anmeldung	notarieller Vertrag
	Eintragung in die Handwerksrolle	Eintragung in die Handwerksrolle	Gewerbeanmeldung Eintragung in die Handwerksrolle
Eintragung in das Handelsregister	nur wenn Kaufmann gemäß HGB	nur wenn Kaufmann gemäß HGB	ja

¹⁾ I.d.R. wird jedoch auch die persönliche Haftung der Gesellschafter durch den Kreditgeber verlangt.

Namensgebung und Namenszusätze

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

Grundsätzlich müssen Sie bei der Namensgebung Ihres Unternehmens unterscheiden, ob Sie in das Handelsregister eingetragen sind, und damit die Firma führen dürfen, oder nicht. Unternehmer, die nicht in das Handelsregister eingetragen sind, können eine Geschäfts- bzw. Etablissementbezeichnung führen. Werbewirksame Fantasienamen sind dabei möglich. Die Geschäftsbezeichnung muss jedoch von anderen unterscheidbar sein und darf nicht über wesentliche Eigenschaften des Unternehmens hinwegtäuschen. Zudem sind Namens- oder Markenrechte Dritter zu beachten.

Im Geschäftsverkehr (Angebote, Rechnungen und sonstige geschäftliche Korrespondenz, Behördenkontakte, etc.) können Sie nicht unter Ihrer Geschäftsbezeichnung auftreten, sondern müssen Ihren Familiennamen und wenigstens einen ausgeschriebenen Vornamen (bei der Gesellschaft bürgerlichen Rechts: aller Gesellschafter) verwenden, ggfs. sind weitere Angaben erforderlich, die notwendig sind, um Ihre Identität zu gewährleisten und Verwechslungen mit anderen Gewerbetreibenden zu vermeiden.

Die zulässigen Freiheitsgrade bei der Unternehmensbezeichnung hängen somit insbesondere von der angestrebten Rechtsform ab.

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

Hans Handwerker

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

Hans Handwerker & Martina Mustermann GdbR

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

Musterstädter Werkzeug OHG oder Friseur Meier KG

Bau-Profi GmbH oder HansaBau e. K.

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

Hans Handwerker – Der Bau-Profi

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

Eintragung im Handelsregister

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

Alle anderen Gewerbetreibenden können sich eintragen lassen und dann eine betriebsbezogene Firma führen. Daraus entstehen gewisse Vorteile, aber auch Pflichten, denn es sind die Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) zu beachten. Es ist daher empfehlenswert, dass Sie sich bei der Prüfung der Handelsregistereintragung an die Rechtsberater der Handwerkskammer wenden.



Standort

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

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

Folgende Standortfaktoren sind ggf. zu berücksichtigen:

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

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

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

Informationen über (freie) Gewerbeflächen finden Sie auch im Internet unter www.gewiss-saarland.de und www.gewerbeflaechen.rlp.de

Anmeldungen

Sie müssen Ihren neuen Betrieb anmelden. Die Anmeldung kann bei der Gemeinde oder Stadtverwaltung des Betriebssitzes erfolgen, alternativ bei der zuständigen Handwerkskammer. Die Starterzentren bzw. SOG-Gründerzentren Ihrer Handwerkskammern in Rheinland-Pfalz bzw. im Saarland können Sie auch bei der Erledigung weiterer Formalitäten unterstützen.

Diese Gewerbeanmeldung wird dann an die Kreisverwaltungsbehörde bzw. an das zuständige Ordnungsamt weitergegeben.

- **Handwerkskammer**
Wenn Sie nicht schon vor der Gewerbeanmeldung den „Antrag auf Eintragung in die Handwerksrolle“ abgegeben haben (empfehlenswert, wenn die Ausstellung der Handwerkskarte so schnell wie möglich erfolgen soll), schickt Ihnen die Handwerkskammer nach Anmeldung den Antrag zu. Alternativ können Sie die Formulare für die Eintragung über die jeweilige Internetseite Ihrer Kammer herunterladen.

Sollte Ihr Betrieb dem Vollhandwerk (Anlage A) zuzuordnen sein, meldet die Handwerkskammer die Eintragung der Deutschen Rentenversicherung. Diese sendet dann einen Fragebogen zur Handwerkerpflichtversicherung an Sie und Ihre Gemeinde- bzw. Stadtverwaltung.

- **Gewerbeamt**
Das Gewerbeamt prüft nur in besonderen Fällen, ob das angemeldete Gewerbe zulässig (definiert in einer besonderen Verordnung) und der Gewerbetreibende „zuverlässig“ ist (bei vorliegenden Verdachtsmomenten). Bei Bedarf wird das Eichamt, das Zollamt oder die Lebensmittelüberwachungsbehörde informiert. Die Gewerbeanmeldung ist in Rheinland-Pfalz auch bei den Handwerkskammern möglich.

Das Gewerbeamt leitet die Gewerbeanmeldung an das Statistische Landesamt weiter, welches u. a. folgende Institutionen von Ihrer Existenzgründung unterrichtet:

- **Finanzamt**
Neben Ihrer betrieblichen Wirtschaftsidentifikationsnummer (die zwingend erforderlich für die Rechnungsstellung ist) erhalten Sie automatisch vom zuständigen Finanzamt einen Erhebungsbogen, in dem Sie – neben der Beantwortung allgemeiner Fragen – vor allem Angaben hinsichtlich des zu erwartenden Umsatzes, Gewinns und des Betriebsvermögens machen müssen. Auf dieser Grundlage wird die Höhe der Umsatzsteuer-,

Einkommensteuer- und Gewerbesteuer-Vorauszahlung festgelegt. Diesen Fragebogen sollten Sie deshalb am besten in Abstimmung mit Ihrem Steuerberater ausfüllen.

■ Gewerbeaufsichtsamt

Der neue Betrieb wird in einer Zentralkartei erfasst. Grundsätzlich überwacht das Gewerbeaufsichtsamt die Einhaltung von arbeitsrechtlichen und Arbeitsschutzbestimmungen sowie den Bereich des Emissionsschutzes.

■ Agentur für Arbeit

Von der Agentur für Arbeit erhalten Sie eine Betriebsnummer, die Sie sowohl für die Ausstellung von Versicherungsnachweisen für Ihre Beschäftigten benötigen als auch für den Fall, dass Sie Arbeitnehmer für Ihren Betrieb suchen.

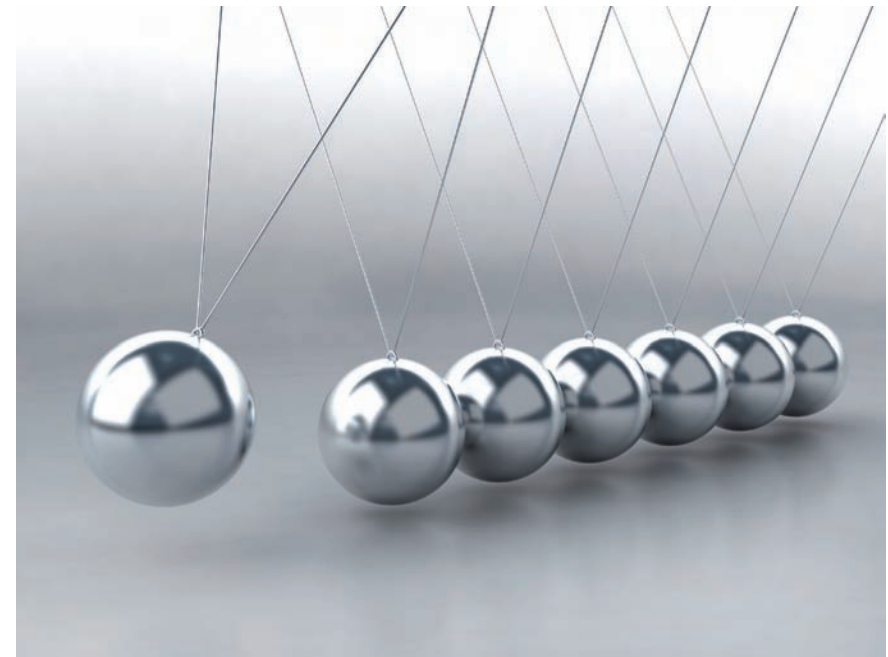
■ Berufsgenossenschaften

Eine Mitteilung geht auch an die für Ihr Gewerbe zuständige Berufsgenossenschaft. Ungeachtet der automatischen Meldung durch das Statistische Landesamt müssen Sie auch von sich aus der Berufsgenossenschaft die Gründung Ihres Unternehmens binnen einer Woche nach tatsächlichem Betriebsbeginn anzeigen.

Die Berufsgenossenschaft schickt Ihnen ein Anmeldeformular mit Fragebogen zu, das Sie unverzüglich ausfüllen und zurücksenden müssen. Sie und Ihr mitarbeitender Ehepartner – soweit er ohne Arbeitsvertrag mitarbeitet – sind in der Berufsgenossenschaft nicht Kraft Gesetzes versichert. Bei einigen Berufsgenossenschaften besteht jedoch Kraft Satzung eine Pflichtversicherung (z. B. im Friseurhandwerk). Eine freiwillige Versicherung ist immer möglich. Für Ihre Mitarbeiter sind Sie gesetzlich verpflichtet, die Beiträge in voller Höhe an die Berufsgenossenschaft zu zahlen.

■ Statistisches Bundesamt

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



Ihre Sicherheit

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

Ihre private Sicherheit

■ Krankenversicherung

Eine vernünftige und bedarfsorientierte Krankenversicherung (KV) gehört zur Grundausstattung jedes Unternehmers, wenngleich sie in der Regel mit relativ hohen finanziellen Belastungen einhergeht. Sie haben hier die Wahl zwischen dem gesetzlichen System oder einer privaten KV. Jedem Mitglied der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) muss vor dem eventuellen Wechsel in die Private Krankenversicherung klar sein, dass eine Rückkehr zur GKV nur unter bestimmten Voraussetzungen möglich ist.

Bitte beachten Sie zudem, dass es zur Absicherung von Krankheitszeiten drei Möglichkeiten gibt: entweder wählen Sie das gesetzliche Krankengeld, schließen eine private Zusatzversicherung für Krankentagegeld ab oder entscheiden sich für den Wahltarif einer gesetzlichen Krankenkasse.

■ Unfallversicherung

Bitte klären Sie vorab, ob Sie sich als Unternehmer in der zuständigen Berufsgenossenschaft pflichtversichern müssen. Auch wenn dies nicht der Fall sein sollte, kann eine freiwillige Versicherung vorteilhaft sein. Im Fall eines Arbeits- oder Wegeunfalls, der in einer Invalidität endet, würde Ihnen Ihre Berufsgenossenschaft eine monatliche Rente zur Verfügung

stellen, deren Höhe sich am Schweregrad der Invalidität bemisst. Sie können auch eine private Unfallversicherung abschließen. Hier sollten Berufs- und Privatunfälle versichert sein. Je nach Vertragsgestaltung wird Ihnen eine Rente oder ein Einmalbetrag ausbezahlt.

■ Berufsunfähigkeit

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

■ Arbeitslosigkeit

Existenzgründer haben unter bestimmten Voraussetzungen die Möglichkeit, sich freiwillig gegen das Risiko Arbeitslosigkeit zu versichern. Um sich weiterversichern zu können, müssen Sie vor Aufnahme ihrer Selbstständigkeit innerhalb der letzten 24 Monate mindestens zwölf Monate in einem Versicherungspflichtverhältnis gestanden haben. Darüber hinaus muss eine so genannte Unmittelbarkeit vorliegen, d. h., dass zwischen dem Ende des Versicherungspflichtverhältnisses und der Aufnahme der Selbstständigkeit nicht mehr als ein Monat liegen dürfen.

Der Antrag auf freiwillige Weiterversicherung in der Arbeitslosenversicherung muss innerhalb der ersten drei Monate der Selbstständigkeit bei der Agentur für Arbeit gestellt werden. Anhand Ihrer Gewerbeanmeldung weisen Sie nach, dass Sie eine selbstständige Tätigkeit ausüben, die mindestens 15 Stunden wöchentlich beansprucht.

■ Altersvorsorge

Als zulassungspflichtiger Handwerker müssen Sie mindestens 216 Monatsbeiträge in die gesetzliche Rentenversicherung einzahlen, bevor Sie sich befreien lassen können. Eine Ausnahme besteht für Geschäftführende Gesellschafter einer juristischen Person. Das gesetzliche System bildet ein Fundament für die eigene Altersversorgung. Die Entwicklung der Altersstruktur in unserer Gesellschaft, welche die gesetzliche Rentenversicherung stark beeinträchtigt, macht es gerade für junge Handwerker unumgänglich, sich eigenverantwortlich eine zusätzliche private Altersversorgung aufzubauen.

■ Pflegeversicherung

Bitte beachten Sie, dass je nachdem für welchen Krankenversicherungsvertrag Sie sich entscheiden, keine Pflegeversicherung integriert ist. Um eine mögliche spätere Pflegebedürftigkeit abzufedern, sollten Sie sich daher bereits frühzeitig Gedanken über eine private Pflegeversicherung machen.



Ihre betrieblichen Risiken

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

■ Betriebshaftpflichtversicherung

Bei der Betriebshaftpflichtversicherung, die Sie vor Schadenersatzansprüchen von Vertragspartnern, Kunden und sonstigen Dritten absichern soll, gibt es berufsspezifische Deckungskonzepte. Die Prämien richten sich meistens nach der Lohnsumme oder werden je Person berechnet; klären Sie daher immer die günstigere Alternative. Eine Betriebshaftpflicht bewahrt Sie nicht vor Haftungsansprüchen aufgrund von mangelhafter oder nicht erbrachter Erfüllungsleistungen. Hier gilt der Spruch „Murks ist nicht versicherbar!“ Die sich ergebenden Folgeschäden allerdings werden durch eine Betriebshaftpflichtversicherung gedeckt. Jeder Betrieb sollte eine derartige Versicherung haben!

■ Sonstige Sachversicherungen

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

■ Betriebliche Altersversorgung

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

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

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

Fördermöglichkeiten

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

Bei all diesen Darlehen gilt das so genannte „Hausbankprinzip“, d. h. sie werden von bzw. über die Hausbank beantragt. Die Kreditinstitute refinanzieren die von ihnen ausgereichten Mittel bei öffentlichen Förderbanken. Die wichtigsten regionalen Institute sind die „Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz (ISB)“ (www.isb.rlp.de) bzw. die „Saarländische Investitionskreditbank AG (SIKB)“ (www.sikb.de). Für den Bund ist dies die „Kreditanstalt für Wiederaufbau“ (www.kfw.de).

Im Fall fehlender oder nicht ausreichender Sicherheiten kann die „Bürgerschaftsbank Rheinland-Pfalz GmbH“ (www.bb-rlp.de) bzw. die „Bürgerschaftsbank Saarland GmbH“ (www.bbs-saar.de) wirtschaftlich sinnvolle Vorhaben durch die Übernahme von Bürgschaften bei der Kreditgewährung unterstützen.

Zu beachten ist, dass diese Mittel noch vor Investitionsbeginn beantragt werden müssen (Vorbeginnklausel). Auch besteht auf die Gewährung der staatlichen Finanzierungshilfe kein Rechtsanspruch. Der Existenzgründer muss nachweisen, dass sein Vorhaben eine dauerhafte und tragfähige Existenz bietet, was am besten durch die Vorlage eines Gründungskonzepts geschieht.

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

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

Informieren Sie sich über die Fördermöglichkeiten Ihres Gründungs- oder Übernahmeverhabens bei Ihren Beratern der zuständigen Handwerkskammer.

7. Der Existenzgründungsfahrplan

Nachstehende Zusammenstellungen, die nicht für jeden Gründer Anspruch auf Vollständigkeit erheben, sollen Ihnen helfen, sicher durch das Labyrinth von notwendigen Behördengängen und wichtigen Entscheidungen zu kommen.

An alles gedacht?

	erledigt am:
Klärung baurechtlicher Fragen Sicherstellung, dass Sie Ihr Gewerbe an dem von Ihnen gewählten Standort auch betreiben dürfen (Gemeinde).	<input type="checkbox"/>
Informationen durch die Gewerbeaufsicht Stellen Sie sicher, dass Ihre Räumlichkeiten den Bestimmungen der Arbeitsstättenverordnung entsprechen und dass Sicherheit und Arbeitsschutz der Beschäftigten gewährleistet sind. Außerdem erhalten Sie hier Informationen zum Arbeitszeit-, Jugendarbeits-, Mutter- und Heimarbeiterschutz.	<input type="checkbox"/>
Eintragung in die Handwerksrolle oder in das Verzeichnis der zulassungsfreien o. handwerksähnlichen Gewerbe. Eintragung bei der für Sie zuständigen Handwerkskammer.	<input type="checkbox"/>
Anmeldung des Gewerbes – in Rheinland-Pfalz auch bei den Handwerkskammern möglich bei der Gemeinde bzw. Stadtverwaltung des Betriebssitzes.	<input type="checkbox"/>
Eintragung in das Handelsregister wenn notwendig, z. B. bei OHG, KG, GmbH, UG oder e. K.	<input type="checkbox"/>
Erfüllung steuerlicher Pflichten Anmeldung beim Finanzamt Abgabe der Umsatzsteuervoranmeldung (elektronisch) und Leistung der Umsatzsteuervorauszahlung zum 10. des jeweiligen Folgemonats an das Finanzamt. Leistung der Einkommensteuervorauszahlungen an das Finanzamt (10.3., 10.6. usw.). Leistung der Gewerbesteuer-vorauszahlungen an die Betriebssitzgemeinde (15.2., 15.5. usw.).	<input type="checkbox"/>

	erledigt am:
Firmierung Name des Betriebsinhabers bzw. der Firma ist an offenen Verkaufsstellen und Betriebsstätten anzubringen.	<input type="checkbox"/>
Anmeldung bei der zuständigen Berufsgenossenschaft Überprüfen Sie, ob Sie als Unternehmer/in pflichtversichert sind.	<input type="checkbox"/>
Beachtung der Preisauszeichnungsvorschriften.	<input type="checkbox"/>
Beitritt zur Innung Ein Beitritt zur Innung ist keine Pflicht, jedoch zu empfehlen, um fachspezifische Informationen zu erhalten und sich mit regional ansässigen Kollegen auszutauschen.	<input type="checkbox"/>
SOKA-Bau Viele Bau- und Ausbauhandwerke sind Pflichtmitglied bei der SOKA-Bau. Ob Sie mit Ihrer Tätigkeit dazugehören, können Sie dem Tarifvertrag über das Sozialkassenverfahren im Baugewerbe (VTV) entnehmen.	<input type="checkbox"/>

Vorsorgeentscheidungen, die Sie treffen müssen

	geklärt:
Krankenversicherung Private Krankenversicherung oder freiwilliger Beitritt zur gesetzlichen Krankenversicherung. Abschluss einer zusätzlichen privaten Krankentagegeldversicherung.	<input type="checkbox"/>
Rentenversicherung Sofern Sie der Pflichtversicherung unterliegen, beginnt diese grundsätzlich mit der Betriebsaufnahme. Stellen Sie bitte rechtzeitig die Mittel hierzu auf Ihrem Abbuchungskonto bereit. Prüfen Sie zudem die finanziellen Möglichkeiten des Aufbaus einer privaten Altersvorsorge sowie des Abschlusses einer Berufsunfähigkeitsversicherung.	<input type="checkbox"/>
Arbeitslosenversicherung Prüfung der Möglichkeit einer freiwilligen Weiterversicherung bei der Agentur für Arbeit.	<input type="checkbox"/>

	geklärt:
Unfallversicherung Abschluss einer privaten Unfallversicherung, wenn keine Unternehmensversicherung bei der Berufsgenossenschaft besteht oder als deren Ergänzung.	<input type="checkbox"/>
Betriebshaftpflichtversicherung ggf. unter Einbeziehung weiterer, durch die normale Versicherung nicht abgedeckter Risiken.	<input type="checkbox"/>
Sonstige Sachversicherungen Gebäudeversicherung, Feuerversicherung, Geschäftsinhaltsversicherung, Betriebsunterbrechungsversicherung, Elektronikversicherung, Rechtsschutzversicherung etc.	<input type="checkbox"/>

Unternehmerische Fragen und Entscheidungen

	geklärt:
Rechtsform Ihres Unternehmens Fragen zur Haftung, zur Steuerbelastung, zur Firmierung und zum Gründungs- und Führungsaufwand. Bei Gründung einer Gesellschaft ist ein Gesellschaftsvertrag zu verfassen.	<input type="checkbox"/>
Betriebsname Prüfung der Zulässigkeit Ihres gewählten Firmennamens bzw. der Fortführung eines Firmennamens.	<input type="checkbox"/>
Ermittlung des Kapitalbedarfs Exakte Ermittlung des Kapitalbedarfs für notwendige Investitionen. Auch die Erstausrüstung mit Waren und Material gehört zu den förderfähigen Investitionen.	<input type="checkbox"/>
Öffentliche Finanzierungsmöglichkeiten Beantragung der öffentlichen Darlehen grundsätzlich vor Investitionsbeginn, Nachfinanzierungen und Umschuldungen sind i.d.R. nicht möglich.	<input type="checkbox"/>
Liquiditätsplanung Betriebswirtschaftliche Ermittlung eines ausreichenden Kontokorrentrahmens.	<input type="checkbox"/>

	geklärt:
Abschluss schriftlicher Arbeitsverträge mit den Arbeitnehmern Bei Abschluss befristeter Arbeitsverträge Regelungen des Teilzeit- und Befristungsgesetzes beachten.	<input type="checkbox"/>
Abschluss eines Ehegattenarbeitsvertrages Mögliche Ersparnisse bei der Einkommen- und Gewerbesteuer, Aufbau vermögenswirksamer Leistungen, Arbeitnehmersparzulage; Möglichkeit der betrieblichen Altersversorgung, Entscheidung für Versicherungsfreiheit oder -pflicht in der Krankenversicherung, Aufbau eines eigenen Rentenanspruchs des Ehepartners, Arbeitslosenversicherung.	<input type="checkbox"/>
Allgemeine Geschäftsbedingungen Ausreichen von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) bei jedem Vertragsabschluss – nicht erst mit der Rechnung! Verschiedene Fachverbände des Handwerks verfügen über branchenspezifische AGB-Muster.	<input type="checkbox"/>
Geschäftspapiere Werbewirksame Gestaltung und Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen.	<input type="checkbox"/>
Betriebsübernahme Maßnahmen zum Ausschluss Ihrer Haftung für Verbindlichkeiten Ihres Vorgängers. Details zur Übernahme: siehe Broschüre „Betriebsübergabe im Handwerk“	<input type="checkbox"/>

Was Sie beachten sollten, wenn Sie Mitarbeiter beschäftigen

	erledigt am:
Betriebsnummer bei der Agentur für Arbeit beantragen sofern dem Betrieb noch keine zugeteilt ist. Sie brauchen diese Nummer zur Anmeldung der Mitarbeiter bei der Krankenkasse bzw. bei der Deutschen Rentenversicherung oder der Knappschaft Bahn-See. Dies gilt auch für geringfügig Beschäftigte.	<input type="checkbox"/>

		erledigt am:
Entgegennahme der persönlichen Steuer-Identifikationsnummer und der Sozialversicherungsnummer ggf. der Urlaubsbescheinigungen (z. B. Lohnnachweiskarte im Baugewerbe) und bei einem Ausländer gegebenenfalls der Aufenthalts- und Arbeiterlaubnis.	<input type="checkbox"/>	
Ausbildungsverträge (ggf. Vorverträge) mit dem Auszubildenden abschließen und – bei Auszubildenden unter 18 Jahren zusammen mit dem jeweiligen ärztlichen Attest – vor Ausbildungsbeginn bei der Handwerkskammer einreichen.	<input type="checkbox"/>	
Tarifvertrag ggf. bei Fachverband / Innung besorgen.	<input type="checkbox"/>	
Anlage eines Lohnkontos Für jeden Arbeitnehmer sind Lohnunterlagen getrennt nach Kalenderjahren zu führen, unabhängig davon, ob dieser der Versicherungspflicht unterliegt.	<input type="checkbox"/>	
Anmeldung der Beschäftigten bei der Krankenkasse binnen 2 Wochen nach Beginn der Beschäftigung. Sonderfälle: Betriebsinhaber des Bauhandwerks und des Gebäudereinigerhandwerks haben jeden Beschäftigten spätestens am Tag der Beschäftigungsaufnahme der Krankenkasse mittels elektronischer Übermittlung zu melden (Meldung entfällt, wenn die reguläre Anmeldung spätestens am Tag der Beschäftigungsaufnahme erfolgt). Jeder geringfügig Beschäftigte ist innerhalb einer Woche ab Arbeitsbeginn der Knappschaft Bahn-See zu melden.	<input type="checkbox"/>	
Erfüllung steuerlicher Pflichten Abgabe der Lohnsteueranmeldung und der einbehaltenen Lohn- und Kirchensteuer zum 10. des jeweiligen Folgemonats.	<input type="checkbox"/>	
Abführung der Sozialversicherungsbeiträge Kranken-, Pflege-, Renten-, Arbeitslosenversicherungsbeiträge an die Krankenkasse bzw. an die Deutsche Rentenversicherung oder eventuell an die Knappschaft Bahn-See (zum Vormonatsende – drittletzter Bankarbeitstag).	<input type="checkbox"/>	
Aushänge im Betrieb Arbeitszeitgesetz; Anschlag über Beginn und Ende der regelmäßigen Arbeitszeit und der Ruhepausen; Unfallverhütungsvorschriften und Adresse der Berufsgenossenschaft; Jugendarbeitsschutzgesetz und Adresse des Gewerbeaufsichtsamtes, wenn Jugendliche beschäftigt werden; ggf. Mutterschutzgesetz; Ladenschlussgesetz; Betriebsanwei-	<input type="checkbox"/>	

		erledigt am:
werden; ggf. Mutterschutzgesetz; Ladenschlussgesetz; Betriebsanweisungen (Gefahrstoffe, gefährliche Maschinen).	<input type="checkbox"/>	
Anmeldung bei der Zusatzversorgungskasse und bei der Agentur für Arbeit Sofern es sich um einen Betrieb oder eine Betriebsabteilung des Baugewerbes handelt und dieser überwiegend Arbeiten auf Baustellen erbringt (Achtung: auch von Betrieben aus den handwerksähnlichen Gewerben, z. B. Montagebetriebe), müssen Beiträge an die Zusatzversorgungskasse des Baugewerbes AG (ZVK) und eine Winterbeschäftigtenumlage an die Agentur für Arbeit gezahlt werden. Information der Mitarbeiter über die Möglichkeiten der betrieblichen Altersvorsorge.	<input type="checkbox"/>	
Klärung der Rolle des / der Sicherheitsbeauftragten und medizinischen Ersthelfer.	<input type="checkbox"/>	

Achtung: evtl. Haftungsrisiko bei Nichtbeachtung! Lassen Sie sich von einem Fachmann beraten!

Von Beginn an: Maßnahmen zur Existenzsicherung

- Nie aufhören zu lernen!
Auch nach Ihrer Betriebsgründung ist Ihre „Ausbildungszeit“ nicht abgeschlossen; Sie sollten sich regelmäßig weiterbilden und Ihre Kompetenzen stärken. Dies ist nicht nur im technischen Bereich, sondern auch im kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Bereich sowie in der so genannten „sozialen“ Kompetenz im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern wichtig, um auf dem neuesten Stand zu bleiben. Nur so können Sie sich weiterentwickeln und vermeiden es, mit der Zeit betriebsblind zu werden.
- Nie die Entwicklung des Betriebes aus den Augen verlieren! Auch nach der Gründung das Betriebsgeschehen ständig analysieren.
 - Kalkulieren Sie Ihre Aufträge von Beginn an nach und verändern Sie

bei Bedarf Ihre Angebotspolitik.

- Überprüfen Sie regelmäßig Ihren Stundenverrechnungssatz.
- Achten Sie auf Ihre monatlichen Auswertungen wie die BWA – besprechen Sie mit Ihrem Steuerberater deren Aufbau, damit diese aussagekräftig sind (halbfertige Arbeiten und Warenbestände buchen, Berücksichtigung der Abschreibung, Abgrenzung von jährlichen Zahlungen etc.).
- Überprüfen Sie regelmäßig die Rentabilität Ihres Betriebes und vergleichen Sie die erreichten Werte mit den Planzahlen (Ziele erreicht?).
- Führen Sie ein Forderungsmanagement ein.
- Planen Sie Ihre Liquidität und reagieren Sie rechtzeitig auf Engpässe.π

■ Permanent das Umfeld beobachten!

Egal ob Kunden, Mitarbeiter oder andere Partner wie Lieferanten und Banken: Achten Sie auf deren Verhalten, pflegen Sie bestehende Kontakte und stellen Sie sich veränderten Marktbedingungen! Nur so bleiben Sie „überlebensfähig“.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung Ihres Vorhabens!

Anlage 1 - Übersicht der Handwerksberufe

Handwerksberufe – Anlage A – Zulassungspflichtige Handwerke			
1	Maurer und Betonbauer	22	Büchsenmacher
2	Ofen- und Luftheizungsbauer	23	Klempner
3	Zimmerer	24	Installateur und Heizungsbauer
4	Dachdecker	25	Elektrotechniker
5	Straßenbauer	26	Elektromaschinenbauer
6	Wärme-, Kälte- und Schallschutzisolierer	27	Tischler
7	Brunnenbauer	28	Boots- und Schiffbauer
8	Steinmetz und Steinbildhauer	29	Seiler*
9	Stuckateure	30	Bäcker
10	Maler und Lackierer	31	Konditoren
11	Gerüstbauer	32	Fleischer*
12	Schornsteinfeger	33	Augenoptiker
13	Metallbauer	34	Hörgeräteakustiker
14	Chirurgiemechaniker	35	Orthopädietechniker
15	Karosserie- und Fahrzeugbauer	36	Orthopädieschuhmacher*
16	Feinwerkmechaniker	37	Zahn techniker
17	Zweiradmechaniker	38	Friseure*
18	Kälteanlagenbauer	39	Glaser
19	Informationstechniker	40	Glasbläser und Glasapparatebauer
20	Kraftfahrzeugtechniker	41	Mechaniker für Reifen- und Vulkanisationstechnik
21	Landmaschinenmechaniker		

Handwerksberufe – Anlage B1 – Zulassungsfreie Handwerke			
1	Fliesen-, Platten- und Mosaikleger	6	Graveure
2	Betonstein- und Terrazzohersteller	7	Metallbildner
3	Estrichleger	8	Galvaniseure
4	Behälter- und Apparatebauer	9	Metall- und Glockengießer
5	Uhrmacher	10	Schneidewerkzeugmechaniker

12	Parkettleger	32	Wach zieher
13	Rollladen- und Sonnenschutztechniker	33	Gebäudereiniger
14	Modellbauer	34	Glasveredler
15	Drechsler (Elfenbeinschnitzer) und Holzspielzeugmacher	35	Feinoptiker
16	Holzbildhauer	36	Glas- und Porzellanmaler
17	Böttcher	37	Edelsteinschleifer und -graveure
18	Korb- und Flechtwerkgestalter	38	Fotografen*
19	Maßschneider*	39	Buchbinder*
20	Textilgestalter (Sticker, Weber, Klöppler, Posamentierer, Stricker)*	40	Drucker*
21	Modisten*	41	Siebdrucker*
22	Weber*(jetzt Textilgestalter)	42	Flexografen*
23	Segelmacher*	43	Keramiker
24	Kürschner*	44	Orgel- und Harmoniumbauer
25	Schuhmacher*	45	Klavier- und Cembalobauer
26	Sattler und Feintäschner*	46	Handzuginstrumentenmacher
27	Raumausstatter	47	Geigenbauer
28	Müller	48	Bogenmacher
29	Brauer und Mälzer	49	Metallblasinstrumentenmacher
30	Weinküfer	50	Holzblasinstrumentenmacher
31	Textilreiniger*	51	Zupfinstrumentenmacher
		52	Vergolder
		53	Schilder- und Lichtreklamehersteller

Handwerksberufe – Anlage B2 – Handwerksähnliche Gewerbe			
1	Eisenflechter	7	Rammgewerbe
2	Bautentrocknungsgewerbe		(Einrammen von Pfählen im Wasserbau)
3	Bodenleger	8	Betonbohrer und -schneider
4	Asphaltierer (ohne Straßenbau)	9	Theater- und Ausstattungsmaler
5	Fuger (im Hochbau)	10	Herstellung von Drahtgestellen für Dekorationszwecke in Sonderanfertigung
6	Holz- und Bautenschutzgewerbe (Mauerschutz und Holzimprägnierung in Gebäuden)		

Handwerksberufe – Anlage B2 – Handwerksähnliche Gewerbe			
11	Metallschleifer und Metallpolierer	33	Stoffmaler*
12	Metallsägen-Schärfer	34	Stricker* (jetzt Textilgestalter)
13	Tankschutzbetriebe (Korrosionsschutz von Öltanks für Feuerungsanlagen ohne chemische Verfahren)	35	Textil-Handdrucker*
		36	Kunststopfer*
		37	Änderungsschneider*
14	Fahrzeugverwerter	38	Handschuhmacher*
15	Rohr- und Kanalreiniger	39	Ausführung einfacher Schuhreparaturen*
16	Kabelverleger im Hochbau (ohne Anschlussarbeiten)	40	Gerber*
		41	Innerei-Fleischer (Kuttler)
17	Holzschuhmacher	42	Speiseeishersteller (mit Vertrieb von Speiseeis mit üblichem Zubehör)
18	Holzblockmacher		
19	Daubenhauer	43	Fleischzerleger, Ausbeiner
20	Holz-Leitermacher (Sonderanfertigung)	44	Appreteure, Dekateure*
21	Muldenhauer	45	Schnellreiniger*
22	Holzreifenmacher	46	Teppichreiniger*
23	Holzschindelmacher	47	Getränkeleitungsreiniger
24	Einbau von genormten Baufertigteilen (z.B. Fenster, Türen, Zargen, Regale)	48	Kosmetiker
		49	Maskenbildner
25	Bürsten- und Pinselmacher	50	Bestattungsgewerbe*
26	Bügelanstalten für Herren-Oberbekleidung*	51	Lampenschirmhersteller
27	Dekorationsnäher* (ohne Schaufensterdekoration)	52	Klavierstimmer
		53	Theaterplastiker
28	Fleckteppichhersteller*	54	Requisiteure
29	Klöppler* (jetzt Textilgestalter)	55	Schirmmacher*
30	Theaterkostümnäher*	56	Steindrucker*
31	Plisseebrenner*	57	Schlagzeugmacher
32	Posamentierer* (jetzt Textilgestalter)		

*In diesen Handwerken besteht bei der jeweiligen Berufsgenossenschaft eine Pflichtversicherung für den Unternehmer.

Für Ihre Notizen:

A large rectangular area with a light blue background and horizontal white lines, intended for taking notes. It is positioned below the header 'Für Ihre Notizen:'.

