

BWL-

Beratertipp des Monats



Ausgabe März 2015

Das aktuelle Thema

Bodenständige Gründer: Kleinstädte gewinnen

Sehr geehrte Kollegin, sehr geehrter Kollege,

in den letzten Jahren gehen die Gründerzahlen absolut gesehen zurück. Daraus zu schließen, dass auch der qualifizierte Beratungsbedarf abnimmt, könnte jedoch ein Trugschluss sein. Die gute Arbeitsmarktlage bedingt, dass wieder aus Überzeugung statt aus Not gegründet wird. Gleichzeitig lässt sich beobachten, dass die Banken, gegenüber Gründern wieder aufgeschlossener sind.

In dem Maße, wie die Gründer wieder aus Überzeugung und mit Kredit und nicht nur aus Not gründen, steigen auch die Anforderungen an die Beratung. Denn während Gründer mit eigenem Geld und Risiko einfach „nach Gefühl“ loslegen können, läuft bei einem Kreditwunsch ohne schlüssigen Businessplan nichts. Das heißt, hier schlägt auch wieder die Stunde der Berater. Mit über 160.000 gewerblichen Haupterwerbsgründungen pro Halbjahr in 2014 ist die Zahl der Gründer in diesem Segment immer noch beachtlich (vgl. [Gründungsstatistik des IfM](#)). Umgerechnet auf jeden Steuerberater bedeutet das immerhin rechnerisch vier gewerbliche Gründungen im Jahr. Dazu kommen die Freiberufler: Hier sind es nach den aktuellsten Feststellungen des IfM gut 79.000 Gründungen im Jahr 2013, die im Vorfeld bereits beim Finanzamt angezeigt werden, d.h. planmäßig ablaufen. Dazu kommen über 50.000 (Nebenerwerbs-)Gründungen, die erst im Rahmen der Steuererklärungen „auftauchen“. Mit in der Summe rd. 130.000 beratungsrelevanten Neuzugängen im Jahr sind also auch die „jungen“ Freiberufler eine interessante Zielgruppe.

Wobei „jung“ relativ ist. Zahlen der [apoBank](#) zeigen z.B.: Bei (Haus-)Ärzten liegt das Gründungsalter bei durchschnittlich 42 Jahren, bei Apothekerinnen sind es 39 Jahre. Apotheken werden verstärkt auf dem Land und in Kleinstädten gegründet und auch gerne durch Übernahme (65 % im Jahr 2013). Bei Hausärzten erfreut sich die Einzelpraxis neuer Beliebtheit, und es wird wieder auf dem Land gegründet. Das alles klingt nach Vorhaben, die gut durchgerechnet werden wollen – also packen wir es an!

Mit freundlichen Grüßen

Böttges - Papendorf

Dr. D. Böttges-Papendorf

Zahl des Monats

38 % aller neuen Niederlassungen von Apothekern fanden im Jahr 2013 auf dem Land (unter 5.000 Einwohner) bzw. in der Kleinstadt (bis unter 20.000 Einwohnern) statt gegenüber 29 % 2012 und 26 % im Jahr 2011.

Quelle: apoBank, Apothekengründung 2013, Juli 2014, S. 9.

Sie lesen in diesem Monat:

Inhalt	Seite
<u>Topthema des Monats</u>	
Businessplan: Fakten statt schöner Worte	2
Aufbau und (Mindest-)Bestandteile	2
Rolle des (Steuer-)Beraters	2
Bankgespräch	2
Fördermittel	3
<u>Branchenberatung</u>	
BFH schafft Rechtssicherheit für Selbständige mit geringfügigen gewerblichen Einkünften:	
Festlegung einer Bagatellgrenze	3
KZBV Jahrbuch 2014 erschienen	4
Neu ab 01.07.2015: Freiwillige Meisterqualifikation für Kosmetiker-Gewerbe	4
<u>Aktuelle Förderinformationen</u>	
Bayern: Förderung ärztlicher Niederlassungen im ländlichen Raum	4
Bund: Förderung von Unternehmensberatungen und Informations- und Schulungsveranstaltungen bis 31.12.2015 verlängert	4
<u>Aktuelle Zinssätze und ifo-Kredithürde</u>	4

Beachten Sie auch unsere Onlinekomponente unter www.bwlberatung.de, außerdem die für Sie als Abonnenten des Loseblattwerks kostenlosen Downloads. In diesem Monat u.a.

- [Richtlinie über die Förderung unternehmerischen Know-hows für kleine und mittlere Unternehmen sowie Freie Berufe durch Unternehmensberatungen](#)
- [Richtlinien über die Förderung unternehmerischen Know-hows durch Informations- und Schulungsveranstaltungen sowie Workshops](#)
- [Gründermerkblatt 2015 – Ansprechpunkte für die Grundberatung](#)

Businessplan: Fakten statt schöner Worte

Der Businessplan sollte der Plan des Unternehmers sein, und so setzt es sich zunehmend durch: Der Unternehmer bzw. Gründer als künftiger Unternehmer formuliert selbst den Businessplan. Im Internet oder von Beratern können ausreichend Checklisten, Mustergliederungen oder Arbeitshilfen genutzt werden. Hilfreich ist z.B. die Seite des Bundeswirtschaftsministeriums www.existenzgruender.de, wo sich ausführliche Anleitungen für alle Phasen und Prüfpunkte bei der Gründungsvorbereitung finden.

Dann ergibt es sich praktisch von selbst, dass der Gründer, der weiß, was er will, bei der Beschreibung seines Vorhabens nahe am tatsächlichen Geschehen bleibt. Bloß „schlaue“ Worte sind immer weniger gefragt, vielmehr gefordert ist eine verständliche nachvollziehbare Beschreibung des Vorhabens und der Erfolgsfaktoren.

Aufbau und (Mindest-)Bestandteile

Am bewährten Aufbau ändert sich nichts: Für den Einstieg und den schnellen Leser ist auf jeden Fall vorne eine Zusammenfassung mit den wesentlichen Ergebnissen beizufügen (Executive Summary). Danach werden die einzelnen Punkte abgearbeitet. Mustergliederungen finden Sie in den Arbeitshilfen Ihrer BWL-Beratung, oder der Gründer kommt schon mit ersten Entwürfen nach Gliederungen aus dem Internet. Wichtig ist, dass die Geschäftsidee deutlich herausgearbeitet wird mit dem Alleinstellungsmerkmal (unique selling proposition, USP). Inzwischen unüblich ist der Aufbau als gebundener „Bericht“. Auch eine Bescheinigung des Beraters wird nicht unbedingt gefordert getreu der Vorstellung, dass der Plan ja letztendlich vom Unternehmer selbst kommen muss, auch wenn dieser sich dabei (natürlich) fachgerecht beraten lässt.

In der Regel werden die Bestandteile als pdf-Datei zusammengefügt und häufig dem Kapitalgeber (der Bank) vom Gründer elektronisch zur Verfügung gestellt. Dazu kommt i.d.R. ein Ordner, in dem die Anlagen zusammengestellt sind wie z.B. Angebotslisten, Marktdaten, Muster, Fotos, Raumpläne, Vertragsentwürfe usw.

Rolle des (Steuer-)Beraters

Bei der „bankfertigen“ Zusammenstellung der Plandaten sind die Gründer vielfach überfordert. Hier kommt der Steuerberater ins Spiel. Ihre Aufgabe ist es, die betriebswirtschaftliche Planung für den Gründer auf Basis seines Businessplanes zusammenzustellen. Dabei muss die Umsatzvorschau vom Unternehmer kommen. Nur er kann das Mengengerüst und das Preisgerüst bestimmen. Der Berater kann Hilfestellung leisten, indem er dem Unternehmer die Scheu nimmt, auch mit konkreten Zahlen und Annahmen in die Zukunft zu blicken. Ebenfalls kann bei Kalkulationsfragen geholfen werden. Wieviel Wareneinsatz allerdings erforderlich ist und wie viele Mitarbeiter für die Leistungserstellung benötigt werden, sollte der Unternehmer beisteuern können. Die Aufgabe des Beraters kann

dann darin liegen, z.B. die Plausibilität anhand von Betriebsvergleichszahlen über Pro-Kopf-Umsätze oder Wareneinsatzquoten zu überprüfen. Außerdem liegt häufig die Aufgabe des Beraters darin, das Kostengerüst auf Vollständigkeit durchzusehen und nach „vergessenen“ Positionen wie Versicherungen, Büro, Porto, Telefon, Kleinbedarf, Vertriebsaufwand usw. zu fragen.

Der Berater wird i.d.R. das fertige Rechenwerk möglichst übersichtlich darstellen. Hier bewähren sich übersichtliche Excel-Darstellungen, wie sie teilweise von Banken den Gründern zur Verfügung gestellt werden. Man kann aber nach wie vor mit den Vorlagen in den [Arbeitshilfen zum Loseblattwerk](#) arbeiten. Diese haben den Vorteil, dass sie sich individuell den Erfordernissen anpassen lassen. Üblich ist eine monatsweise Planung über drei Jahre und die Zusammenfassung zu Jahreszahlen. Spätestens die Jahreszahlen sollte man dann wieder mit Betriebsvergleichszahlen auf Plausibilität hin überprüfen.

Es versteht sich von selbst, dass der Berater den verbalen Planungsteil auswertet (liest), um daraus mit dem Gründer zusammen das Rechenwerk abzuleiten. Dabei wird er auf fehlende Angaben hinweisen, die die Nachvollziehbarkeit betreffen. Speziell sollte ein Augenmerk auf die Schlüsselangaben gerichtet sein: Steht am Anfang eine übersichtliche Zusammenfassung, aus der insbesondere Geschäftsidee, USP zu entnehmen sind, werden zum Schluss auch die erwarteten Ergebnisse in Zahlen übersichtlich dargestellt. Ein beispielhafter Aufbau ist in den [Arbeitshilfen zum Loseblattwerk](#) „Muster Businessplan Überschaubare Gründungen“ vorhanden. Welche Fragen man sich zu den einzelnen Gliederungspunkten eines typischen Businessplans stellen sollte, ist in die Datei „Businessplan – Berichtsvorlage“ eingearbeitet.

Bankgespräch

Die Banken sind aktuell Gründern gegenüber durchaus aufgeschlossen. Hier haben sich offenbar die Seiten aufeinander zu bewegt. Die Gründer kommen mit besseren und vollständigeren Unterlagen, und die Banken sagen konkret, was sie für den Feinschliff noch benötigen bis zum Kreditantrag. Typisch ist ein stufenweiser Ablauf mit einer ersten Kontaktaufnahme bei ein oder auch zwei Banken, mit dem Ziel, festzustellen, ob überhaupt Gesprächsbereitschaft besteht. Dann erhält der Gründer im besten Fall schon einen Ansprechpartner und Hinweise (Checklisten oder auch Softwarehinweise), was die Bank braucht. Es folgt die Erstellung/Fertigstellung des Businessplans – wir nehmen dazu unsere gewohnten Vorlagen aus den Arbeitshilfen online und unterstützend z.B. Steuerberechnungen mit unseren normalen Steuerprogrammen: Optisch und im Ergebnis ähneln sich die Vorgaben, und man sollte die EDV-Unterstützung wählen, die einem vertraut ist. Wichtig ist, dass die Grundlagen für die Ermittlung der Umsatzzahlen und Kostenpositionen erkennbar sind, allerdings ohne zu große Zahlenfriedhöfe anzufertigen. Im Optimalfall sind folgende Blätter notwendig und ausreichend:

1. Die Rentabilitätsvorschau mit Liquiditätsentwicklung für jedes der ersten drei Jahre monatsweise und zusammengefasst für alle drei Jahre (= 4 Blätter).
2. Umsatzvorschau monatsweise, aus der sich die Ableitung aus dem Mengengerüst ergibt und auch die saisonalen Besonderheiten, Betriebsferien oder Urlaub des Gründers, wenn relevant für Umsatz.
3. Kostenvorschau mit Ermittlung der umsatzabhängigen Kosten (Wareneinsatz, Fertigungslöhne, Provisionen) und nachvollziehbarer Darstellung der übrigen Kosten ebenfalls monatsweise.
4. Investitionsplan mit der erforderlichen Ausstattung (Anlagevermögen, erstes Warenlager, Finanzbedarf bei Unterdeckung für die Anlaufzeit) auch soweit bereits vorhanden.
5. Finanzierungsplan, aus dem sich die Kapitalaufbringung für den Investitionsplan ergibt.
6. Zusammenstellungen erklärungsbedürftiger Zahlen insbesondere Abschreibungen, Personalkosten, Zusammensetzung von Versicherungen, Kfz-Kosten u.a., wenn wesentlich.
7. Zusammenstellung möglicher Sicherheiten, wenn vorhanden und erforderlich.

Für die Mindestumsatzkalkulation und die Tragfähigkeitsanalyse wird außerdem noch die Ermittlung der Lebenshaltungskosten einschließlich privater Vorsorgeaufwendungen benötigt.

Fördermittel

Für eine Vorgründungsberatung mit betriebswirtschaftlichem Konzept und Tragfähigkeitsanalyse lohnt sich wieder der Antrag auf eine Beratungsförderung. Hier sind die Programme länderspezifisch. Ansprechpartner sind im Allgemeinen die Kammern (IHK oder Handwerkskammer). Die Förderszene befindet sich ansonsten im Umbruch, da 2014 die neue EU-Förderperiode 2014 bis 2020 begonnen hat und noch nicht alle Programme umgestellt sind. Informieren Sie sich daher jeweils aktuell über die entsprechenden Seiten z.B. auf www.foerderdatenbank.de.

Verbessert hat sich die Finanzierungssituation seitens der KfW: Mit einem Betrag von 100.000 € für das relativ unbürokratisch zu beantragende Startgeld der KfW wird für viele Gründer mit „normalem“ Startkapitalbedarf eine gute Ausgangsbasis geschaffen. Der Zins für den ERP-Gründerkredit Startgeld liegt aktuell mit ab 2,07 % effektivem Jahreszins konkurrenzlos niedrig. Die Finanzierung ist ohne Eigenkapitalanteil möglich, und das Vorhaben kann praktisch in vollem Umfang finanziert werden. Insbesondere können neben Investitionen auch Betriebsmittel (mit-)finanziert werden. Ausführliche Informationen und Merkblätter gibt es auf der Seite der KfW zum [ERP-Gründerkredit Startgeld](#).

Wichtig: Beim Startgeld können bis zu 30.000 € für Betriebsmittel gewährt werden. Dafür darf nicht zusätzlich ein Kontokorrentkredit in Anspruch genommen werden. Das heißt, das Vorhaben muss mit dem Startgeld voll durchfinanziert sein. Da allerdings kein Eigenkapitalanteil erforderlich ist, kann man vorhandene Mittel in der Reserve halten.

Wer Anspruch auf Meistergründungsprämie haben könnte, sollte aktuell die Programmlaufzeiten prüfen. In NRW z.B. wurde die Förderung vorläufig bis zum 30.06.2015 verlängert. Anträge sollten also zeitnah gestellt werden.

Auch bei den über das Arbeitsamt geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit zeigen die Zahlen wieder nach oben: Für das Jahr 2013 weist die [Statistik des IfM](#) hierfür einen Anstieg von über 31 % für die mit Gründungszuschuss geförderten Vorhaben aus (insgesamt 26.659 Förderungen im Jahr 2013 nach dem Einbruch auf nur 20.321 in 2012). Gleichzeitig sind die geförderten Vorhaben im Bereich des Einstiegsgeldes für ALG-II-Bezieher von 7.860 Fällen im Jahr 2012 auf 5.872 Vorhaben im Jahr 2013 gesunken. Das heißt, hier zeigt sich die Trendwende von der Notgründung zum planmäßigen Schritt in die Selbständigkeit, denn für den Antrag auf Gründungszuschuss muss man mindestens noch 150 Tage Anspruch auf Arbeitslosengeld I haben.

Branchenberatung

BFH schafft Rechtssicherheit für Selbständige mit geringfügigen gewerblichen Einkünften: Festlegung einer Bagatellgrenze

Mit Urteil vom 27.08.2014, VIII R 6/12, hat der Bundesfinanzhof (BFH) entschieden, dass die Einkünfte einer GbR, die hauptsächlich Einkünfte aus selbständiger Arbeit erzielt und daneben in geringem Umfang eine gewerbliche Tätigkeit ausübt, nicht insgesamt zu gewerblichen Einkünften umqualifiziert werden (sog. Abfärbewirkung), wenn die gewerblichen Umsätze eine Bagatellgrenze in Höhe von 3 % der Gesamtnettoumsätze und zusätzlich den Betrag von 24.500 € im Veranlagungszeitraum nicht übersteigen.

Im Streitfall waren die Gesellschafter der GbR als Rechtsanwälte und Insolvenzverwalter tätig. In einigen Fällen wurde in den Streitjahren jedoch keiner der Gesellschafter, sondern ein angestellter Rechtsanwalt zum (vorläufigen) Insolvenzverwalter oder Treuhänder bestellt. Zwar beurteilte der BFH die von dem angestellten Rechtsanwalt aus seiner Tätigkeit als Insolvenzverwalter und Treuhänder erzielten Umsätze als gewerbliche Einkünfte der GbR, da die Gesellschafter insoweit nicht mehr aufgrund eigener Fachkenntnisse selbst leitend und eigenverantwortlich tätig gewesen sind. Die „Abfärbung“ dieser gewerblichen Einkünfte auf die freiberuflichen Einkünfte der GbR nach § 15 Abs. 3 Nr. 1 EStG lehnte er jedoch als unverhältnismäßig ab. Mit der gleichzeitigen Bezifferung einer Bagatellgrenze wird jetzt in vielen vergleichbaren Fällen Rechtssicherheit für die Betroffenen geschaffen.

Mit zwei weiteren Urteilen vom gleichen Tag hat der VIII. Senat dann sofort die Anwendbarkeit der Abfärbewirkung anhand dieser Bagatellgrenze umgesetzt: Im Verfahren VIII R 16/11 hat der BFH die

Umqualifizierung der künstlerischen Tätigkeit einer GbR in gewerbliche Einkünfte verneint, weil die gewerblichen Umsätze aus dem Verkauf von Merchandising-Artikeln weniger als 3 % der Gesamtnettoumsätze betragen und unterhalb von 24.500 € lagen. Im Verfahren VIII R 41/11 hat der BFH hingegen die Umqualifizierung der freiberuflichen Einkünfte einer Werbe-GbR in gewerbliche Einkünfte bejaht, weil die erzielten gewerblichen Umsätze aus Provisionen für weitervermittelte Druckaufträge die Grenze von 3 % der Gesamtnettoumsätze in den Streitjahren überschritten hatten.

Quelle: BFH, PM 11/15 v. 11.02.2015.

Das heißt, bei einem größeren Umfang des gewerblichen „Zubrots“ müssen Freiberufler weiter auf die 2-GbR-Lösung mit strikter Trennung der Bereiche setzen.

KZBV Jahrbuch 2014 erschienen

Inzwischen ist auch das KZBV Jahrbuch 2014 erschienen. Als statistisches Standardwerk enthält die jährliche Publikation vielfältige Daten und Fakten des vertragszahnärztlichen Versorgungsgeschehens. So stieg die Zahl der Besuche in der aufsuchenden Betreuung im Jahr 2013 verglichen mit dem Vorjahr um rd. 76.000 auf rd. 726.000 an. Mehr als 70 % davon entfielen – gemessen an den neuen Bema-Positionen 171 a/b – auf zahnärztliche Besuche bei Pflegebedürftigen und Menschen mit einem Handicap.

Ab dem Jahr 2015 wird die KZBV einen regelmäßigen Bericht zum Versorgungsgrad vorlegen, verknüpft mit einer bundesweiten Prognose für die Entwicklung von Versorgungsdichte und -struktur.

Das Jahrbuch kann nach wie vor zu einem Preis von 10 € bei der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung, Abteilung Statistik, Universitätsstr. 73, 50931 Köln, per Fax unter 0221 4001-180 oder telefonisch unter 0221 4001-215/-117/-216 bestellt werden. Erstmals wird auch ein [kostenloser Download](#) angeboten.

Quelle: KZBV, PM v. 16.12.2014.

Neu ab 01.07.2015: Freiwillige Meisterqualifikation für Kosmetiker-Gewerbe

Am 01.07.2015 tritt erstmalig eine Meisterprüfungsverordnung für das Kosmetiker-Gewerbe in Kraft. Damit wird die Grundlage für den Erwerb eines bundeseinheitlichen, meisterlichen Befähigungsnachweises im Kosmetiker-Gewerbe geschaffen, das mit fast 49.000 Betrieben die Top-10-Liste der handwerksähnlichen Betriebe anführt. Es handelt sich um eine freiwillige Meisterprüfung. Eine Meisterpflicht wird dadurch nicht begründet.

Quelle: BMWi, PM v. 20.01.2015.

Aktuelle Förderinformationen

Bayern: Förderung ärztlicher Niederlassungen im ländlichen Raum

Der Freistaat Bayern unterstützt Hausärzte, Frauenärzte, Kinderärzte, Vertragspsychotherapeuten sowie Kinder- und Jugendpsychiater bei der Übernahme eines Ver-

tragsarztsitzes bzw. Bildung einer Filialpraxis in ländlichen Regionen mit Zuschüssen zwischen 1.700 € und 20.000 €. Einzelheiten zu dem bis Ende 2016 ausgelegten Programm vgl. www.foerderdatenbank.de.

Bund: Förderung von Unternehmensberatungen und Informations- und Schulungsveranstaltungen bis 31.12.2015 verlängert

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) hat die Richtlinien zur Förderung von Unternehmensberatungen sowie von Informations- und Schulungsveranstaltungen über den 31.12.2014 hinaus bis zum 31.12.2015 verlängert.

Der Zuschuss zu den Kosten einer Beratung beträgt maximal 1.500 €. Der Antrag auf Förderung ist innerhalb von drei Monaten nach Abschluss der Beratung zu stellen. Für Seminare können Veranstalter maximal einen Zuschuss von 1.200 € erhalten, bei Workshops bis zu 300 € pro Teilnehmer. Zuschussanträge sind innerhalb eines Monats nach Abschluss der Veranstaltung einzureichen. Anträge sind einer der in den Richtlinien aufgeführten Leitstellen online zu übermitteln.

Weitere Informationen finden Sie unter www.beratungsforderung.info/beratungsforderung/. Die aktuellen Richtlinien stellen wir Ihnen als Download unter www.bwlberatung.de zur Verfügung.

Quelle: BAFA, PM v. 09.02.2015.

Aktuelle Zinssätze (Stand 15.02.2015)		
Art des Zinses	%	Rechtsgrundlage/Quelle
Basiszinssatz seit 01.01.2015	-0,83 p.a.	§ 247 Abs. 1 BGB/ Deutsche Bundesbank Zinssätze
Hauptrefinanzierungsfazilität	0,05 p.a.	Deutsche Bundesbank, EZB-Zinssätze
Spitzenrefinanzierungsfazilität	0,30 p.a.	
Beide: seit 10.09.2014		
Anleihen der öffentlichen Hand mit Restlaufzeit über 9–10 Jahre (Dezember 2014)	0,6	Deutsche Bundesbank, Kapitalmarktstatistik, Monatsbericht 01/2015
ERP-Gründerkredit – Startgeld – 5 Jahre – nominal (effektiv)	2,05 (2,07)	Seit 14.10.2014. Alle Werte aktuell siehe Konditionen-Anzeiger der KfW www.kfw.de .
ERP-Gründerkredit Universal: je nach Bonität nominal (effektiv)	ab 1,25 (1,26)	
Basiszins für das vereinfachte Ertragswertverfahren (§ 203 Abs. 2 BewG)	0,99	BMF-Schreiben vom 02.01.2015
Zuschlag	4,5	
Entspricht Multiplikator	18,21	
Kredithürde der gewerblichen Wirtschaft, 12/2014	17,4	ifo-Konjunkturtest

Vorschau: Geförderte Unternehmensberatung – neue Programme und Bestandsaufnahme
