

Beratungsförderung

Bestandteile eines Gründungsplans sind nachprüf- bare Planungsrechnungen, in denen die zu erwar- tenden Erträge den geplanten Aufwendungen nach Höhe und Fälligkeit gegenüberzustellen sind. Neben den Zins- und Tilgungszahlungen für Kredite werden auch die zu erwartenden Steuer- belastungen berücksichtigt. Die Mittel für die laufende Lebenshaltung des Gründers müssen realistisch eingeschätzt werden, wobei z. B. auch Versicherungsbeiträge und ähnliche Kosten zu beachten sind.

Mit einem Liquiditätsplan lässt sich frühzeitig erkennen, in welchen Phasen die erwarteten Einzahlungen die auf jeden Fall anfallenden Aus- zahlungen voraussichtlich nicht decken. Eine vorausschauende Planung des zusätzlichen Finanzbedarfs kann verhindern, dass ein vielver- sprechendes Unternehmenskonzept aus Mangel an liquiden Mitteln nicht umgesetzt werden kann.

Phase 4: Maßnahmenplanung umsetzen

Die im Gründungsplan festgelegten Maßnahmen werden Schritt für Schritt umgesetzt. Finanzmittel werden beschafft, Investitionen durchgeführt, der Betrieb eröffnet.

Beratungsförderung

Steuerberater und Steuerberaterinnen stehen angehenden Unternehmern über den gesamten Ablauf der Gründung hinweg zur Seite.

Dafür können Gründer sogar staatliche Unterstüt- zung in Anspruch nehmen, denn Existenzgrün- dungsberatungen werden nach den „Richtlinien über die Förderung von Unternehmensberatungen für kleine und mittlere Unternehmen“ gefördert. Auch hierüber informiert der Steuerberater.

Berufspflichten des Steuerberaters

Berufliche Pflichten und Werte des Steuerberaters

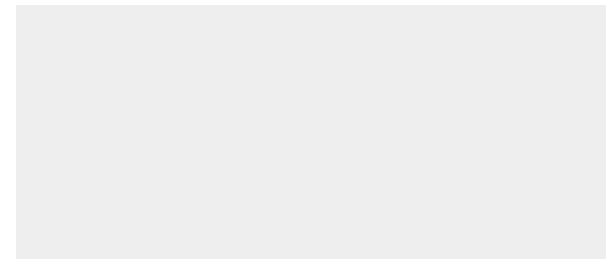
Steuerberatung ist Vertrauenssache. Daher muss jeder Steuerberater nicht nur eine umfassende theo- retische und praktische Ausbildung, eine anspruchsvolle staatliche Prüfung und konsequente fachliche Fortbildung absolvieren. Er unterliegt auch strengen gesetzlichen Berufspflichten sowie der Berufsaufsicht durch die Steuerberaterkammern und die Berufsgerichte. Zum Schutz des Mandanten ist jeder Steuerbera- ter gegen Vermögensschäden haftpflichtversichert.

Das „Leitbild des steuerberatenden Berufs“ beschreibt die gemeinsamen Werte, denen Steuerberater und Steuerberaterinnen verpflichtet sind. Weitere Infor- mationen: www.steuerberater-perspektiven.de

Perspektiven für morgen

Eine Initiative der Bundessteuerberaterkammer

Überreicht von:



Diese Information wurde mit äußerster Sorgfalt bearbeitet, für den Inhalt kann jedoch keine Gewähr übernommen werden.

Herausgeber: Bundessteuerberaterkammer
Körperschaft des öffentlichen Rechts

Bestellschrift: DWS-Verlag GmbH

Neue Promenade 4
10178 Berlin
Tel.: 030 2888566
Fax: 030 28885670

Postfach 02 35 53
10127 Berlin
info@dws-verlag.de
www.dws-verlag.de

Existenzgründung



Steuerberater und Steuerberaterinnen – Ihre Partner bei der Existenzgründung



Erfolgsfaktoren

Selbstbewusstsein, Optimismus und eine gute Geschäftsidee braucht jeder Unternehmensgründer. Aber das allein genügt noch nicht, um erfolgreich ein Unternehmen zu eröffnen.

Ein potenzieller Existenzgründer muss nicht nur das passende Produkt- oder Dienstleistungskonzept entwickeln, sondern auch eine Reihe von Fragen vorab kritisch prüfen. Zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren zählen:

- persönliche Eigenschaften des Gründers
- Unterstützung aus dem familiären Umfeld
- fachliche Kompetenz
- ausreichende Eigenmittel
- realistische Kalkulation des Finanzierungsbedarfs
- Klärung der steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen

Eine kritische und genaue Vorbereitung im Vorfeld der Gründung ist eine Investition in die Zukunft. Die Praxis zeigt, dass Fehler und Versäumnisse später oft nur noch unter erheblichen Kosten zu korrigieren sind.

Ein zentraler Erfolgsfaktor ist deshalb die sorgfältige und unabhängige Beratung vom Experten.

Steuerberater und Steuerberaterinnen können nicht nur in steuerrechtlichen Fragen, sondern auch in allen betriebswirtschaftlichen Fragen rund um die Existenzgründung helfen. Meistens bleiben sie dem Unternehmer nach der erfolgreichen Startphase ein Partner über viele Jahre.

Kernelemente des Gründungskonzepts

Existenzgründer müssen umfangreiche Informationen sammeln, um auf dieser Grundlage – unter anderem – zu entscheiden:

- Welche Leistungen biete ich an?
- Wer sind meine Konkurrenten?
- Wie unterscheiden sich meine Leistungen von denen der Konkurrenz?
- Wie ist die Branchensituation?
- Wo soll das Unternehmen eröffnet werden?
- Ist die vorgesehene Lage gut von den potenziellen Kunden erreichbar?
- Sind z. B. Parkplätze vorhanden?
- Welche Umsätze kann ich erwarten?
- Decken die Einnahmen die laufenden Ausgaben?
- Wie ist zusätzliche Liquidität erreichbar?
- Welche Finanzmittel werden für die Erstausrüstung benötigt?
- Welche Förderprogramme gibt es?
- Welche Unterlagen verlangen die Banken bei Kreditanträgen?
- Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es neben dem üblichen Bankkredit?
- Ist Kauf, Miete oder Leasing günstiger?
- Welche Zins- und Tilgungszahlungen sind zu leisten?
- Mit welchen steuerlichen Belastungen ist zu rechnen?

Phasen der Existenzgründung

Phase 1: Realisierbarkeit prüfen

Das Unternehmensziel wird detailliert auf seine Erfolgsaussichten untersucht. Dazu gehört die genaue Definition der anzubietenden Leistung.

In dieser Phase der Existenzgründung ist zu prüfen, ob für die Idee und das Angebot eine Marktlücke und eine entsprechende Nachfrage vorhanden sind.

Phase 2: Durchführbarkeit prüfen

Hierbei geht es auch um die Frage, ob der Gründer die persönliche Eignung zum Unternehmer mitbringt. Neben der guten Geschäftsidee zeichnen Durchsetzungsfähigkeit, Belastbarkeit und die Bereitschaft, gerade in der Anfangsphase auf Freizeit und Urlaub weitgehend zu verzichten, die Gründerpersönlichkeit aus. Diese Belastung betrifft in der Regel auch die Familie.

Außerdem werden in dieser Phase die Situation und die voraussichtliche Entwicklung im Marktsegment bzw. in der Branche des zu gründenden Unternehmens analysiert.

Auch die Frage nach der optimalen Rechtsform ist jetzt zu beantworten, wobei betriebswirtschaftliche Überlegungen, Steuer- und Haftungsfragen zu berücksichtigen sind. Schließlich werden die Finanzierungsmöglichkeiten im Einzelnen geprüft.

Phase 3: Gründungsplan erstellen

Nun werden die Unternehmensziele in Form von messbaren Größen konkretisiert, ein umfassender Gründungsplan erstellt und der Ablauf der Gründung im Einzelnen festgelegt.