



STARTKLAR

Was Gründer*innen wissen müssen

Das Workbook für den Weg von der Geschäftsidee zum Unternehmen

Inhalt

1.	Der Gründungsfahrplan	4
2.	Die Idee	5
3.	Vom Angebot zum Geschäftsmodell	6
4.	Ist deine Idee bereit für den Businessplan?	8
5.	Der Businessplan: Mehr als ein Dokument für die Bank	9
6.	Die Zahlen müssen funktionieren	10
7.	Diese Zahlen solltest du kennen	11
8.	Wie finanzierst du deine Gründung?	12
9.	Fördermittel: Erst prüfen, dann investieren	13
10.	Welche Rechtsform passt zu deinem Vorhaben?	14
11.	Gemeinsam gründen: Rollen, Beteiligungen und Verträge	16
12.	Welche Verträge braucht dein Unternehmen?	17
13.	Steuern von Anfang an richtig aufsetzen	18
14.	IT: Einfach starten, sauber aufsetzen	20
15.	Die ersten Mitarbeitenden	22
16.	Wenn dein Unternehmen wächst	23
17.	Die häufigsten Fehler bei der Gründung	24
18.	Deine Startklar-Checkliste	25
19.	Was kannst du selbst machen und wann lohnt sich Expertise?	26

Gründen heißt Entscheidungen treffen

Eine gute Idee ist der Anfang. Ein tragfähiges Unternehmen entsteht daraus erst durch viele weitere Entscheidungen.

Wie viel Kapital brauchst du wirklich? Welche Rechtsform passt zu deinem Vorhaben? Wie organisierst du deine Finanzen? Welche steuerlichen Pflichten kommen auf dich zu? Welche Verträge brauchst du? Und welche Systeme funktionieren heute für zwei Personen, aber auch morgen noch für 20?

Viele dieser Fragen hängen zusammen. Eine Entscheidung, die heute unkompliziert erscheint, kann später Finanzierung, Haftung, Steuern oder Wachstum beeinflussen.

Genau hier setzt dieses Workbook an.

Es führt dich Schritt für Schritt durch die wichtigsten Phasen einer Gründung. Der Grundsatz dabei ist einfach: So viel wie möglich selbst verstehen und vorbereiten. Expertise dort einsetzen, wo Entscheidungen langfristige finanzielle, steuerliche oder rechtliche Folgen haben.

Vieles kannst und solltest du zunächst selbst durchdenken, recherchieren und vorbereiten. Je besser deine Hausaufgaben sind, desto klarer werden die nächsten Entscheidungen und desto gezielter kannst du Expertise dort einsetzen, wo sie wirklich einen Unterschied macht.

So arbeitest du mit diesem Workbook



Die wichtigsten Fragen: Hier findest du die wichtigsten Fragen zum jeweiligen Thema.



Deine Hausaufgaben: Hier findest du Fragen, Informationen und Unterlagen, die du selbst vorbereiten kannst.



Jetzt entscheiden: Hier geht es um Entscheidungen, die für deinen nächsten Schritt notwendig werden.



Einen Schritt weiter denken: Hier schauen wir darauf, welche Auswirkungen eine heutige Entscheidung später haben kann.



Expertise dazuholen: Hier geht es um Punkte, an denen fachliche Unterstützung sinnvoll werden kann, weil eine falsche Entscheidung oder spätere Änderung erheblichen Aufwand verursachen kann.

A person is swimming underwater, viewed from behind, with arms outstretched. The water is a deep blue with some light filtering through from above.

01

Der Gründungsfahrplan

Von der ersten Idee bis zum wachsenden Unternehmen liegen einige wichtige Entscheidungen vor dir. Diese Roadmap zeigt dir auf einen Blick, welche Fragen in welcher Phase wichtig werden und in welcher Reihenfolge du sie angehen kannst. Die wichtigste Frage zieht sich durch alle Phasen: **Was funktioniert heute und was soll morgen noch funktionieren?**

Deine Roadmap

1. **Die Idee:** Was willst du aufbauen?
2. **Das Geschäftsmodell:** Kann daraus ein tragfähiges Unternehmen werden?
3. **Der Businessplan:** Funktioniert die Idee auch in Zahlen?
4. **Die Finanzierung:** Wie viel Kapital brauchst du und woher kommt es?
5. **Die Struktur:** Wie soll dein Unternehmen rechtlich und steuerlich aufgestellt sein?
6. **Der Start:** Welche Prozesse, Systeme und Pflichten müssen stehen?
7. **Das Wachstum:** Was verändert sich, wenn dein Unternehmen größer wird?

02

Die Idee



Bevor du über Rechtsform, Finanzierung oder Steuern nachdenkst, solltest du deine Geschäftsidee möglichst konkret machen. Denn eine gute Idee allein reicht noch nicht: Entscheidend ist, ob sie ein echtes Problem löst und ob es Menschen oder Unternehmen gibt, die für diese Lösung bezahlen wollen.

Gibt es für deine Idee ein tragfähiges Geschäftsmodell?

Starte nicht mit deinem Produkt. Starte mit dem Problem deiner Kundinnen und Kunden. Warum sollte jemand dein Angebot brauchen? Wie wird das Problem heute gelöst? Und was machst du besser, einfacher, schneller oder anders?

Wer soll dafür bezahlen?

„Alle“ ist keine Zielgruppe. Je genauer du weißt, wen du erreichen möchtest, desto besser kannst du Angebot, Preis und Vertrieb darauf ausrichten.



Beschreibe das Problem

Meine Zielgruppe

Das konkrete Problem

Meine Lösung

Der wichtigste Nutzen



Checkliste

- ☐ Verkaufe ich an Privatpersonen oder Unternehmen?
- ☐ Wer nutzt mein Angebot?
- ☐ Wer entscheidet über den Kauf?
- ☐ Wie löst die Zielgruppe das Problem bisher?
- ☐ Warum sollte sie zu meinem Angebot wechseln?
- ☐ Wo erreiche ich potenzielle Kundinnen und Kunden?

Vom Angebot zum Geschäftsmodell

Jetzt wird aus deiner Idee ein Geschäftsmodell. Dafür musst du verstehen, wie du mit deinem Angebot Geld verdienen kannst, welche Kosten dabei entstehen und wie du dich im Markt positionierst. Du brauchst an dieser Stelle noch keine perfekte Kalkulation. Aber du solltest ein erstes realistisches Bild davon bekommen, wie dein Unternehmen wirtschaftlich funktionieren kann.



Jetzt entscheiden:

Wie wird dein Angebot bezahlt?

- ☐ Einmaliger Kauf
- ☐ Abonnement
- ☐ Stunden oder Tagessatz
- ☐ Projektpreis
- ☐ Lizenz
- ☐ Provision
- ☐ Nutzungsgebühr
- ☐ Anderes Modell: _____



Umsatzplanung: Welchen Umsatz willst du mit deinem Angebot erzielen?

- ☐ Preis pro Einheit, Auftrag oder Monat:
_____ €
- ☐ Erwartete Verkäufe pro Monat:
_____ €
- ☐ Erwarteter Monatsumsatz:
_____ €



Was kostet es, diesen Umsatz zu erzielen? Denke unter anderem an:

- ☐ Personal
- ☐ Wareneinsatz oder Produktion
- ☐ Räume
- ☐ Hard und Software
- ☐ Marketing und Vertrieb
- ☐ Versicherungen
- ☐ Externe Dienstleistungen
- ☐ Fahrzeuge
- ☐ Logistik
- ☐ Gebühren und Lizenzen
- ☐ Finanzierungskosten
- ☐ Deinen eigenen Lebensunterhalt

03

Vom Angebot zum Geschäftsmodell



Wettbewerb verstehen

Wettbewerb ist nicht automatisch ein schlechtes Zeichen. Er kann zeigen, dass für ein Problem bereits Nachfrage besteht. Entscheidend ist, ob dein Angebot einen überzeugenden Platz im Markt findet. **Vergleiche drei relevante Wettbewerber oder Alternativen:**

Kriterium	Dein Angebot	Wettbewerb A	Wettbewerb B	Wettbewerb C
Zielgruppe				
Angebot				
Preis				
Vertrieb				
Stärke				
Schwäche				
Dein Unterschied				

Checkpoint: Ist deine Idee bereit für den Businessplan?

Geschäftsidee

- ☐ Ich kann mein Angebot in wenigen Sätzen erklären.
- ☐ Ich weiß, welches konkrete Problem ich löse oder welchen Bedarf ich abdecke.
- ☐ Ich kann den Nutzen meines Angebots benennen.

Persönliche Situation

- ☐ Ich kenne meine privaten monatlichen Kosten.
- ☐ Ich weiß, wie lange ich mit reduziertem Einkommen auskomme.
- ☐ Ich habe einen finanziellen Puffer berücksichtigt.

Kunden und Markt

- ☐ Meine Zielgruppe ist konkret definiert.
- ☐ Ich weiß, wer die Kaufentscheidung trifft.
- ☐ Ich kenne relevante Wettbewerber.
- ☐ Ich kann erklären, warum Kundinnen und Kunden mein Angebot wählen sollten.

Geld verdienen

- ☐ Mein Erlösmodell steht.
- ☐ Ich habe einen ersten Preis festgelegt.
- ☐ Ich kann meine wichtigsten Kosten grob einschätzen.

Ressourcen

- ☐ Ich weiß, was ich für den Start benötige.
- ☐ Ich kenne meine eigenen Stärken.
- ☐ Ich weiß, welche Kompetenzen mir fehlen.
- ☐ Ich weiß, ob ich allein oder im Team gründen möchte.



Das kannst du selbst machen

- ☐ Mit potenziellen Kundinnen und Kunden sprechen
- ☐ Wettbewerber analysieren
- ☐ Preise testen
- ☐ Kosten recherchieren
- ☐ Prototyp oder erstes Angebot entwickeln
- ☐ Private Kosten erfassen
- ☐ Umsatzannahmen durchspielen

Für diese Grundlagen brauchst du meist noch keine externe Beratung. Erst wenn aus deinen Annahmen Entscheidungen mit finanziellen, rechtlichen oder steuerlichen Folgen werden, wird fachliche Prüfung besonders wertvoll.



05

Der Businessplan: Mehr als ein Dokument für die Bank

Ein Businessplan zwingt dich dazu, deine Geschäftsidee einmal vollständig durchzudenken. Er beantwortet unter anderem: Was willst du verkaufen? An wen? Zu welchem Preis? Wie erreichst du deine Kundschaft? Was kostet der Betrieb? Wie finanzierst du den Start? Gleichzeitig ist er eine wichtige Grundlage für Gespräche mit Banken, Förderinstituten oder Investoren. Schreibe zunächst mit realistischen Annahmen. Ein Businessplan muss nicht beweisen, dass alles perfekt laufen wird. Er muss zeigen, dass du dein Geschäftsmodell verstanden hast und unterschiedliche Entwicklungen durchdenken kannst.

Businessplan – Was gehört rein?

1. **Zusammenfassung:** Die wichtigsten Aussagen des gesamten Plans auf einen Blick.
2. **Gründerinnen und Gründer:** Erfahrung, Qualifikationen, Rollen und Kompetenzen.
3. **Geschäftsidee:** Produkt oder Dienstleistung und konkreter Kundennutzen.
4. **Markt und Wettbewerb:** Zielgruppe, Marktgröße, Entwicklung und Konkurrenz.
5. **Marketing und Vertrieb:** Wie werden Kundinnen und Kunden erreicht und gewonnen?
6. **Organisation und Personal:** Aufgaben, Prozesse, Verantwortlichkeiten und Personalbedarf.
7. **Rechtsform und Struktur:** Wie soll das Unternehmen rechtlich organisiert sein?
8. **Chancen und Risiken:** Was kann besser und was schlechter laufen als erwartet?
9. **Finanzplanung:** Umsatz, Kosten, Kapitalbedarf, Liquidität und Rentabilität.
10. **Finanzierung:** Woher kommt das benötigte Kapital?

Die Zahlen müssen funktionieren

Eine gute Geschäftsidee kann trotzdem scheitern, wenn die Zahlen nicht funktionieren. Deshalb solltest du früh wissen, wie viel Geld du zum Start brauchst, wann dein Unternehmen voraussichtlich profitabel wird und ob zu jedem Zeitpunkt ausreichend Liquidität vorhanden ist. Dabei sind Kapitalbedarf, Rentabilität und Liquidität drei unterschiedliche Perspektiven auf dein Unternehmen – und alle drei sind wichtig.

1. Wie viel Geld brauche ich zum Start?

Das ist dein Kapitalbedarf. Dazu gehören beispielsweise:

- ☐ Gründungs und Beratungskosten
- ☐ Maschinen und Ausstattung
- ☐ Waren und Material
- ☐ Kautionen
- ☐ Fahrzeuge
- ☐ Software
- ☐ Marketing zum Start
- ☐ Erste Gehälter
- ☐ Liquiditätsreserve
- ☐ Private Lebenshaltung während der Anlaufphase

2. Reicht das Geld jederzeit?

Dafür brauchst du eine Liquiditätsplanung. Denn Umsatz ist nicht automatisch Zahlungseingang.

Eine Rechnung kann bereits Umsatz sein, obwohl das Geld erst Wochen später auf deinem Konto eingeht.

3. Ist das Geschäftsmodell langfristig rentabel?

Die Rentabilitätsplanung stellt geplante Umsätze und Kosten gegenüber.

Umsatz minus Kosten = Ergebnis

Plane nicht nur ein gutes Jahr.

Betrachte mindestens drei Szenarien:

- ☐ vorsichtig
- ☐ realistisch
- ☐ ambitioniert



Deine Hausaufgabe

Erstelle eine Monatsplanung für mindestens das erste Jahr.

Für jeden Monat:

Anfangsbestand + Einzahlungen – Auszahlungen
= verfügbarer Bestand

Markiere den niedrigsten erwarteten Kontostand.

Genau dort zeigt sich, wie viel Reserve du wirklich brauchst.

07 CHECKPOINT

Diese Zahlen solltest du kennen

Du musst deine Finanzplanung nicht jederzeit auswendig aufsagen können. Die wichtigsten Größen solltest du aber kennen und erklären können – besonders dann, wenn du mit Banken, Förderinstituten oder Investoren sprichst. Diese Checkliste hilft dir dabei, die entscheidenden Zahlen einmal vollständig zusammenzutragen.

Start

- ☐ Einmalige Gründungskosten
- ☐ Investitionen
- ☐ Notwendiger Waren oder Materialbestand
- ☐ Liquiditätsreserve

Laufender Betrieb

- ☐ monatliche Fixkosten
- ☐ variable Kosten
- ☐ Personalkosten
- ☐ Marketing und Vertriebskosten
- ☐ Software und IT

Umsatz

- ☐ Preis
- ☐ Erwartete Absatzmenge
- ☐ Zahlungsziele
- ☐ Saisonale Schwankungen

Privat

- ☐ Lebenshaltung
- ☐ Krankenversicherung
- ☐ Persönliche Absicherung
- ☐ Private Kreditverpflichtungen

Plan B

- ☐ Was passiert bei 20 Prozent weniger Umsatz?
- ☐ Welche Ausgaben lassen sich reduzieren?
- ☐ Wie lange reicht die Liquidität?
- ☐ Ab wann wird zusätzliches Kapital benötigt?
- ☐ Was passiert, wenn sich die Markteinführung deines Produktes verschiebt?



Expertise dazuholen

Die Annahmen zu Produkt, Preisen, Kunden und Wachstum kommen von dir. Eine fachliche Plausibilisierung der Finanzplanung wird besonders sinnvoll, wenn du Fremdkapital aufnehmen, Fördermittel beantragen, Investoren gewinnen, hohe Anfangsinvestitionen tätigen oder schnell Personal einstellen möchtest. Ein Fehler in einer Planungsdatei lässt sich leicht korrigieren. Eine Finanzierung, die von Anfang an zu knapp kalkuliert wurde, deutlich schwerer.

Wie finanzierst du deine Gründung?

Die wenigsten Gründungen kommen ganz ohne Kapital aus. Wie viel du brauchst und welche Finanzierung zu dir passt, hängt stark von deinem Geschäftsmodell, deinen Investitionen und deinen Wachstumsplänen ab.

Dabei geht es nicht nur darum, eine Finanzierungslücke zu schließen. Die Wahl der Finanzierung beeinflusst auch, wie flexibel du später bist, welche laufenden Verpflichtungen entstehen und wie viel Kontrolle du über dein Unternehmen behältst. Ein Bankdarlehen muss zurückgezahlt werden, während du bei einem Investor zwar kein klassisches Darlehen aufnimmst, dafür aber Anteile und möglicherweise Mitspracherechte abgibst.

Oft ist deshalb nicht eine einzelne Finanzierungsform die Lösung, sondern eine sinnvolle Kombination verschiedener Bausteine. Bevor du dich entscheidest, solltest du drei Dinge kennen: deinen tatsächlichen Kapitalbedarf, die verfügbaren Eigenmittel und den Zeitraum, den du finanzieren musst. Erst dann kannst du vergleichen, welche Finanzierung zu deinem Unternehmen und deinen Plänen passt.

Eigenkapital

Vorteil: keine Tilgung und größere Unabhängigkeit.

Beachte: Nicht die gesamte private Reserve aufbrauchen.

Bankdarlehen

Vorteil: Beteiligungsverhältnisse bleiben unverändert.

Beachte: Kapitaldienst, Sicherheiten und belastbare Planung.

Förderdarlehen

Vorteil: je nach Programm attraktive Konditionen oder Risikorentlastungen.

Beachte: Förderfähigkeit und Antragszeitpunkt.

Zuschüsse

Vorteil: häufig keine Rückzahlung.

Beachte: Programme sind zweckgebunden und an Voraussetzungen gekoppelt.

Investoren

Vorteil: Kapital plus möglicherweise Erfahrung und Netzwerk.

Beachte: Du gibst Anteile und Einfluss ab.

Bootstrapping

Vorteil: maximale Kontrolle.

Beachte: Langsameres Wachstum und eine höhere Abhängigkeit vom eigenen Cashflow können die Folge sein.

↓ Jetzt entscheiden

Gesamter Kapitalbedarf: _____ € Eigenmittel: _____ €

Finanzierungslücke: _____ € Mögliche Finanzierungsformen: _____

Fördermittel: Erst prüfen, dann investieren



Fördermittel können eine Gründung oder geplante Investitionen finanziell deutlich erleichtern. Je nach Vorhaben kommen unterschiedliche Programme, Förderdarlehen oder Zuschüsse infrage. Entscheidend ist vor allem das Timing: Fast alle Fördermöglichkeiten müssen geprüft und beantragt werden, bevor du mit dem Vorhaben startest oder verbindliche Verpflichtungen eingehst.

Deshalb gilt: Erst prüfen. Dann investieren.

Nicht: Maschine bestellen → Rechnung bezahlen → Förderung suchen

Sondern: Vorhaben definieren → Förderfähigkeit prüfen → Antrag stellen → Förderbedingungen beachten → investieren

Expertise dazuholen

Hier lohnt sich Unterstützung besonders, bevor du Fakten schaffst. Eine verpasste Förderung lässt sich nach einer bereits gestarteten Investition fast nie einfach nachholen. Der richtige Zeitpunkt für die Prüfung ist deshalb vor Bestellung, Vertragsabschluss oder Projektstart, abhängig vom jeweiligen Förderprogramm.



Checkliste für das Finanzierungsgespräch

Bereite möglichst vor:

- ☐ Businessplan
- ☐ Kapitalbedarfsplan
- ☐ Finanzierungsplan
- ☐ Rentabilitätsvorschau
- ☐ Liquiditätsplanung
- ☐ Lebenslauf und Qualifikationen
- ☐ Eigenmittelnachweis
- ☐ Angaben zu bestehenden Verpflichtungen
- ☐ Angebote oder Kostenvoranschläge für Investitionen
- ☐ Erläuterung des Geschäftsmodells

Jetzt Fördermöglichkeiten checken

10

Welche Rechtsform passt zu deinem Vorhaben?

Einzelunternehmen, GbR, UG oder GmbH? Die Entscheidung für eine Rechtsform beeinflusst weit mehr als den Aufwand bei der Gründung. Sie wirkt sich unter anderem auf Haftung, Steuern, Beteiligungen, Entscheidungswege und spätere Veränderungen im Unternehmen aus. Deshalb solltest du nicht nur fragen, welche Rechtsform heute am einfachsten ist, sondern welche zu deinem Geschäftsmodell und deinen weiteren Plänen passt.

Die gängigsten Rechtsformen im Überblick

	Einzelunter- nehmen	GbR	UG (haftungsbeschränkt)	GmbH
Personen	1	mindestens 2	ab 1	ab 1
Mindestkapital	✗	✗	ab 1 €, muss unter 25.000 € liegen	25.000 € Stammkapital
persönliche Haftung	grundsätzlich ja	grundsätzlich ja	Haftung der Gesellschaft	Haftung der Gesellschaft
Notar	grundsätzlich nein	grundsätzlich nein	✓	✓
Registereintragung	abhängig von Ausgestaltung	Gesellschaftsregister möglich bzw. in bestimmten Fällen erforderlich	Handelsregister	Handelsregister
Formalitäten	eher geringer	eher geringer	höher	höher
Beteiligungen	begrenzt gestaltbar	gestaltbar	gut gestaltbar	gut gestaltbar

Wichtig: Auch wenn die Haftung auf die Gesellschaft beschränkt ist, ist in der Praxis zu beachten, dass eine persönliche Haftung dennoch bestehen kann (bspw. persönliche Haftung von Gesellschaftern in Form von Bürgschaften, klassisches Beispiel: der Finanzierungskredit der Bank). Bei der GbR ist außerdem eine Eintragung in das Gesellschaftsregister möglich. Für bestimmte Rechtsgeschäfte kann eine Eintragung praktisch erforderlich werden.



Einen Schritt weiter denken

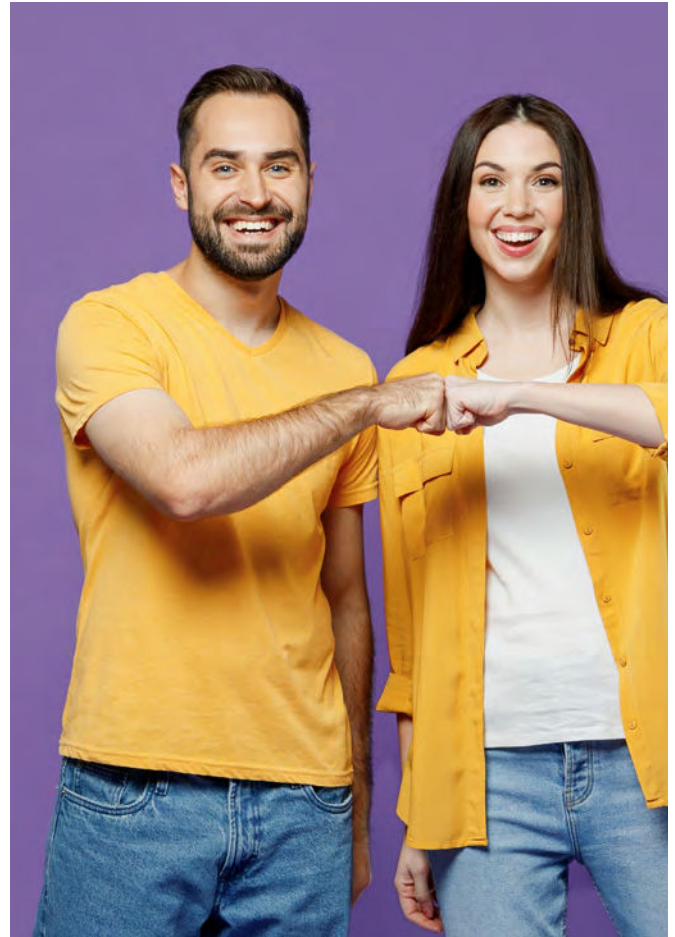
Die einfachste Lösung am ersten Tag ist nicht automatisch die beste Lösung auf Dauer. Wenn du später Investoren aufnehmen, Beteiligungen verändern oder das Unternehmen verkaufen möchtest, kann die gewählte Struktur eine wichtige Rolle spielen. Du musst nicht jede mögliche Zukunft heute vorwegnehmen. Realistische Szenarien solltest du aber mitdenken.



Warum Expertise hier sinnvoll ist

Solange alles gut läuft, erscheinen viele Regeln unnötig. Genau deshalb sollten sie vereinbart werden, bevor es Konflikte gibt.

Ein Gesellschaftsvertrag kostet Geld. Ein Konflikt ohne klare Regelungen kann deutlich mehr kosten, finanziell, zeitlich und persönlich. Gerade Beteiligungen, Ausscheidensszenarien, Stimmrechte und geistiges Eigentum lassen sich am einfachsten klären, wenn sich alle Beteiligten noch einig sind.



Die wichtigsten Fragen

1. Gründe ich allein oder mit anderen?
2. Wie hoch ist mein wirtschaftliches Risiko?
3. Wie wichtig ist die Begrenzung persönlicher Haftung?
4. Wie viel Kapital steht zur Verfügung?
5. Ist die Aufnahme weiterer Gesellschafter (u.a. auch Investoren) geplant?
6. Wie sollen Gewinne verteilt werden?
7. Wie sollen Entscheidungen getroffen werden?
8. Ist ein späterer Verkauf denkbar?



Deine Hausaufgabe

Gründerzahl: _____

Verfügbares Kapital: _____

Wirtschaftliches Risiko: niedrig / mittel / hoch

Investoren geplant: ja / nein / vielleicht

Exit denkbar: ja / nein / offen

Mitarbeitende geplant: _____

Gemeinsam gründen: Rollen, Beteiligungen und Verträge

Gemeinsam zu gründen bedeutet nicht nur, Aufgaben und Erfolge zu teilen. Ihr müsst auch festlegen, wer welche Verantwortung übernimmt, wie Entscheidungen getroffen werden und was passiert, wenn sich eure Pläne irgendwann auseinanderentwickeln. Solche Gespräche können am Anfang unbequem wirken. Zu Beginn lassen sich diese Fragen aber meist am einfachsten klären: solange sich alle Beteiligten einig sind.



Klärt zuerst eure Zusammenarbeit

- ☐ Wer bringt wie viel Kapital ein und soll dieses auf Dauer in Unternehmen verbleiben?
- ☐ Wer arbeitet wie viel im Unternehmen?
- ☐ Wie werden die Anteile unter den Gesellschaftern verteilt?
- ☐ Wer übernimmt welche Rolle?
- ☐ Wer darf welche Entscheidungen treffen?
- ☐ Welche Entscheidungen sollen gemeinsam getroffen werden?
- ☐ Wie werden Gehälter und Gewinne geregelt?
- ☐ Was passiert bei längerer Krankheit?
- ☐ Was passiert, wenn jemand nicht mehr mitarbeiten bzw. seine Arbeitsleistung reduzieren möchte?
- ☐ Was passiert im Todesfall?
- ☐ Wem gehören Marke, Software, Designs, Domains und andere Rechte?

Dokumentiert eure Antworten zunächst formlos. Damit schafft ihr die inhaltliche Grundlage für eine rechtlich belastbare Vereinbarung.

Welche Verträge braucht dein Unternehmen?

Nicht jedes Unternehmen braucht zum Start einen ganzen Ordner voller Verträge. Aber überall dort, wo Geld, Leistungen, Verantwortung oder Rechte zwischen mehreren Parteien geregelt werden, sollten die Spielregeln klar sein.

Welche Verträge du tatsächlich brauchst, hängt deshalb stark von deinem Geschäftsmodell ab. Wichtig ist, zunächst selbst zu verstehen, was zwischen den Beteiligten geregelt werden soll.

Je nach Geschäftsmodell relevant

- ☐ Gesellschaftsvertrag
- ☐ Geschäftsführungsregelungen
- ☐ Arbeitsverträge
- ☐ Verträge mit freien Mitarbeitenden
- ☐ Kundenverträge
- ☐ Lieferantenverträge
- ☐ Lizenzvereinbarungen
- ☐ Nutzungsrechte
- ☐ Geheimhaltungsvereinbarungen
- ☐ Allgemeine Geschäftsbedingungen
- ☐ Datenschutzvereinbarungen
- ☐ Miet und Leasingverträge



Vor einem Termin zur Rechtsberatung vorbereiten

- ☐ Wer schließt mit wem einen Vertrag?
- ☐ Was soll geleistet werden?
- ☐ Wer zahlt wann wie viel?
- ☐ Welche Risiken gibt es?
- ☐ Was passiert bei Verzögerung oder Fehlern?
- ☐ Wie soll gekündigt werden können?
- ☐ Welche Rechte sollen wem gehören?

Je genauer du das Geschäftsmodell erklären kannst, desto gezielter kann ein Vertrag gestaltet werden.

[Beratungsgespräch anfragen](#)

13

Steuern von Anfang an richtig aufsetzen

Steuern werden nicht erst relevant, wenn dein Unternehmen den ersten großen Gewinn macht. Schon mit der Gründung entstehen steuerliche Pflichten und es müssen einige Entscheidungen getroffen werden, die später Einfluss darauf haben, wie dein Unternehmen aufgestellt ist.

Dabei musst du nicht selbst zum Steuerprofi werden. Wichtig ist zunächst, dass du verstehst, welche Themen dein Geschäftsmodell betreffen, deine Zahlen kennst und die notwendigen Informationen sauber vorbereitest.

Komplexer wird es vor allem dann, wenn Beteiligungen, Investoren, Auslandsgeschäfte oder ein späterer Verkauf ins Spiel kommen.

Was kommt zum Start auf dich zu?

Innerhalb eines Monats nach Aufnahme deiner Tätigkeit, muss dein Unternehmen beim Finanzamt angemeldet werden. Hierfür sind Prognosen deiner Einnahmen, Gewinne, bzw. Verluste und die Anzahl der Mitarbeitenden in den ersten beiden Geschäftsjahren, anzugeben. Welche Steuerarten für dich relevant sind, hängt unter anderem von deiner Tätigkeit und deiner Rechtsform ab.

Typischerweise begegnen dir:

- ☐ Einkommensteuer oder Körperschaftsteuer
- ☐ Gewerbesteuer
- ☐ Umsatzsteuer
- ☐ Lohnsteuer, sobald du Mitarbeitende beschäftigst

Für den Start geht es vor allem darum, die steuerlichen Prozesse von Anfang an sauber zu organisieren.

Umsatzsteuer: Eine der ersten Entscheidungen

Unter bestimmten Voraussetzungen kann die Kleinunternehmerregelung infrage kommen. Seit 2025 gelten dafür grundsätzlich eine Vorjahresumsatzgrenze von 25.000 Euro und eine Grenze von 100.000 Euro im laufenden Kalenderjahr.

Ob die Regelung für dich sinnvoll ist, hängt aber nicht nur von deinem Umsatz ab. Wie schnell wirst du die Grenzen in Zukunft überschreiten? Verkaufst du hauptsächlich an Privatkundinnen und Privatkunden oder an Unternehmen? Planst du größere Investitionen? Wie relevant ist der Vorsteuerabzug für dich? Die vermeintlich einfachste Variante ist deshalb nicht automatisch die sinnvollste.



Jetzt entscheiden

- ☐ Welche Steuerarten betreffen mein Geschäftsmodell?
- ☐ Kommt die Kleinunternehmerregelung grundsätzlich infrage?
- ☐ Ist sie für mein Geschäftsmodell sinnvoll?
- ☐ Wie organisiere ich Rechnungen und Belege?
- ☐ Wer übernimmt die laufende Buchhaltung?
- ☐ Welche steuerlichen Fristen muss ich im Blick behalten?



Denk dein Unternehmen einen Schritt weiter

Für viele Gründungen reicht es zunächst, die steuerlichen Grundlagen sauber aufzusetzen. Wenn dein Unternehmen wächst, können jedoch Entscheidungen hinzukommen, die langfristiger wirken. Das betrifft beispielsweise größere Investitionen, neue Gesellschafter oder Investoren, eine Holdingstruktur, Geschäfte im Ausland oder einen möglichen späteren Verkauf.

Nicht jedes Startup braucht eine Holding. Und du musst bei der Gründung noch keinen Exit durchplanen. Wenn solche Szenarien für dein Geschäftsmodell realistisch sind, solltest du sie bei wichtigen Strukturentscheidungen aber zumindest mitdenken.

Eine Struktur lässt sich häufig leichter gestalten, bevor Beteiligungen übertragen, Investoren aufgenommen oder internationale Aktivitäten aufgebaut wurden. Und wenn dein Unternehmenskonzept ganz klar auf einen Exit ausgerichtet ist, solltest du von Anfang an die dafür richtige Struktur schaffen.

Das Finanzamt erwartet von dir, deine kaufmännischen Prozesse digital aufzusetzen und klar zu dokumentieren. Das hilft aber insbesondere auch dir selbst, deine Abläufe zu durchdenken und auf das geplante Wachstum vorzubereiten.



Wann solltest du Expertise dazuholen?

Die laufenden Grundlagen kannst du gut vorbereiten und verstehen. Fachliche Unterstützung wird vor allem dort wichtig, wo Entscheidungen langfristige steuerliche oder rechtliche Auswirkungen haben.

Das gilt insbesondere bei der Wahl oder Veränderung der Unternehmensstruktur, Beteiligungen, Holdingmodellen, größeren Transaktionen, Auslandsgeschäften oder einem möglichen Exit.

Der Vorteil früher Beratung liegt nicht darin, jede Entscheidung abzugeben. Sondern darin, Entscheidungen prüfen zu lassen, bevor Strukturen geschaffen werden, die später nur mit größerem Aufwand verändert werden können.



Deine Hausaufgabe

Stelle für die steuerliche Einrichtung zusammen und notiere zusätzlich die Punkte, bei denen du selbst noch unsicher bist:

- ☐ Kurze Beschreibung deiner Geschäftsidee
- ☐ Geplantes beziehungsweise tatsächliches Startdatum
- ☐ Rechtsform und Beteiligungsverhältnisse
- ☐ Umsatz- und Kostenplanung
- ☐ Geplante Investitionen
- ☐ Kapitalbedarf und Finanzierung
- ☐ B2B- oder B2C-Geschäft
- ☐ Waren oder Dienstleistungen
- ☐ Deutschland oder Ausland
- ☐ Geplante Mitarbeitende
- ☐ Mögliche Investoren oder weitere Beteiligungen

[Beratungsgespräch anfragen](#)



IT: Einfach starten, sauber aufsetzen

Am Anfang muss deine IT weder groß noch kompliziert sein. Ein Laptop, ein Smartphone und einige digitale Tools reichen für viele Geschäftsmodelle zunächst völlig aus. Wichtig ist aber, dass daraus von Anfang an eine saubere Grundstruktur entsteht.

Eine private E-Mail-Adresse, Dateien an verschiedenen Orten und gemeinsam genutzte Passwörter funktionieren vielleicht für eine Person. Sobald das Team wächst, werden solche Workarounds schnell zum Problem.

Die entscheidende Frage lautet deshalb nicht: Welche Tools brauche ich alle?

Sondern: Welche wenigen Systeme brauche ich, damit mein Unternehmen sicher, rechtssicher und skalierbar arbeiten kann?

Die digitale Grundausstattung

Kommunikation: Nutze eine professionelle geschäftliche E-Mail-Adresse und einen zentral verwaltbaren Kalender.

Dateien: Lege geschäftliche Dokumente strukturiert an einem zentralen Ort ab. Die Ablage sollte auch dann noch verständlich sein, wenn weitere Personen hinzukommen.

Buchhaltung und Rechnungen: Belege und Rechnungen sollten von Anfang an digital und nachvollziehbar verarbeitet werden können. Achte bei der Auswahl deiner Systeme auch darauf, dass aktuelle Anforderungen an die E-Rechnung unterstützt werden.

Zusammenarbeit: Aufgaben, Projekte und Kundendaten sollten nicht dauerhaft in persönlichen Notizen oder unübersichtlichen Excel-Listen leben. Welche Lösung sinnvoll ist, hängt davon ab, wie komplex dein Unternehmen bereits ist.

Sicherheit: Zugänge und Unternehmensdaten müssen geschützt werden. Dafür braucht es am Anfang kein riesiges Sicherheitskonzept. Einige Grundlagen sollten aber selbstverständlich sein.

Datenschutz mitdenken

Sobald du personenbezogene Daten verarbeitest, musst du auch den Datenschutz berücksichtigen. Das betrifft nicht nur Kundendaten. Auch Daten von Mitarbeitenden, Bewerberinnen und Bewerbern, Newsletter-Abonnentinnen und -Abonnenten oder Ansprechpartnern bei Geschäftskunden können dazugehören.

↓ Stelle dir bei jedem neuen Tool einige einfache Fragen:

1. Welche Daten speichern wir hier?
2. Warum brauchen wir sie?
3. Wer kann darauf zugreifen?
4. Verarbeitet ein externer Dienstleister die Daten für uns?
5. Wie lange brauchen wir die Daten?

Diese Fragen helfen bereits dabei, Tools bewusster auszuwählen und unnötige Datensammlungen zu vermeiden.

E-Rechnung von Anfang an berücksichtigen

Seit dem 1. Januar 2025 müssen inländische Unternehmen grundsätzlich in der Lage sein, E-Rechnungen zu empfangen. Für die verpflichtende Ausstellung gelten Übergangsregelungen. Eine einfache PDF-Rechnung gilt dabei nicht als E-Rechnung im gesetzlichen Sinne.

Wenn du ohnehin ein Rechnungs- oder Buchhaltungssystem auswählst, solltest du das Thema deshalb direkt berücksichtigen. Ein System, das heute etwas günstiger oder einfacher erscheint, bringt wenig, wenn du kurze Zeit später wieder wechseln musst.



Deine Hausaufgabe: Baue dein Starter-Setup

- ☐ Geschäftliche statt privater E-Mail-Konten
- ☐ Eigene Benutzerkonten für jede Person
- ☐ Starke und einzigartige Passwörter
- ☐ Passwortmanager
- ☐ Mehr-Faktor-Authentisierung für wichtige Konten
- ☐ Regelmäßige Updates
- ☐ Geregelte Zugriffsrechte
- ☐ Regelmäßige Backups
- ☐ Wiederherstellung eines Backups getestet
- ☐ Geschäftliche Geräte angemessen geschützt



Einen Schritt weiter denken

Wenn du heute allein arbeitest, kannst du fast alles selbst verwalten. Sobald weitere Personen hinzukommen, werden Rollen und Zugriffsrechte wichtiger.

Wähle deshalb möglichst Systeme, bei denen du neue Nutzerinnen und Nutzer hinzufügen, Rechte steuern und Zugänge wieder entziehen kannst. Unterstützung wird vor allem dann sinnvoll, wenn sensible Daten verarbeitet werden, mehrere Systeme miteinander verbunden werden, regulatorische Anforderungen bestehen oder ein IT-Ausfall dein Geschäft unmittelbar stoppen würde.

Die ersten Mitarbeitenden

Die erste Mitarbeiterin oder der erste Mitarbeiter verändert dein Unternehmen. Neben zusätzlicher Kapazität entstehen neue finanzielle, rechtliche und organisatorische Anforderungen. Entscheidend ist deshalb nicht nur, ob du das Gehalt zahlen kannst, sondern ob dein Unternehmen die Rolle insgesamt tragen kann.

bei dir liegen, wird spätestens jetzt deutlich, wo dokumentierte Strukturen fehlen. Zentrale Prozesse sollten deshalb nachvollziehbar festgehalten werden

Was kostet die neue Stelle wirklich?

Zum Bruttogehalt kommen weitere Arbeitgeberkosten sowie häufig Ausgaben für Arbeitsplatz, Hardware, Software oder Versicherungen hinzu. Plane deshalb mit den tatsächlichen Gesamtkosten und nicht nur mit dem Gehalt..

Brauchst du wirklich eine feste Stelle?

Nicht jede Aufgabe muss sofort fest besetzt werden. Je nach Bedarf können auch externe Dienstleister oder selbstständig Tätige infrage kommen. Entscheidend ist jedoch die tatsächliche Ausgestaltung der Zusammenarbeit: Die Bezeichnung „freie Mitarbeit“ allein macht noch keine selbstständige Tätigkeit.

Tipp: Für eine erste Orientierung bietet die Deutsche Rentenversicherung einen kostenlosen „Selbstcheck Erwerbsstatus“. Rechtssicherheit schafft bei Zweifelsfällen weiterhin nur eine verbindliche Statusfeststellung.



Einen Schritt weiter denken

Die erste Einstellung zeigt schnell, wie belastbar deine Prozesse sind. Wenn Wissen, Dateien und Abläufe nur



Deine Hausaufgabe vor der ersten Einstellung

- ☐ Welche konkrete Aufgabe soll die Person übernehmen?
- ☐ Welche Ergebnisse erwarte ich von der Rolle?
- ☐ Brauche ich die Kapazität dauerhaft?
- ☐ Wie hoch sind die tatsächlichen Gesamtkosten?
- ☐ Reicht meine Liquidität auch bei schwächerem Umsatz?
- ☐ Wer übernimmt Anmeldung und Lohnabrechnung?
- ☐ Welcher Vertrag wird benötigt?
- ☐ Welche Hardware und Software braucht die Person?
- ☐ Auf welche Daten und Systeme darf sie zugreifen?
- ☐ Wer übernimmt die Einarbeitung?

Wenn dein Unternehmen wächst

Wachstum ist ein gutes Zeichen. Es verändert aber die Anforderungen an dein Unternehmen. Die Strukturen, die für zwei oder drei Personen funktioniert haben, passen nicht automatisch zu einem größeren Team, einem Investor oder einem internationalen Geschäft. Deshalb solltest du wichtige Grundentscheidungen nicht nur einmal bei der Gründung treffen, sondern bei größeren Veränderungen erneut überprüfen.

Ein Investor steigt ein

Dann werden unter anderem Beteiligungen, Stimmrechte, Gesellschaftsvertrag, steuerliche Struktur, Unternehmensbewertung und Reporting relevant.

Das Team wächst deutlich

Dann gewinnen Rollen, Verantwortlichkeiten, Personalprozesse, IT-Rechte, Führung und Liquiditätsplanung an Bedeutung.

Du gehst ins Ausland

Grenzüberschreitende Geschäfte können Auswirkungen auf Umsatzsteuer, Verträge, Beschäftigung, mögliche Betriebsstätten, Datenschutz und weitere lokale Pflichten haben.

Ein Verkauf wird realistisch

Dann spielen Beteiligungsstruktur, steuerliche Folgen, Verträge, Schutzrechte, Finanzdaten und eine saubere Dokumentation eine wichtige Rolle.



Dein Wachstumscheck

Bei einer größeren Veränderung im Unternehmen solltest du drei Bereiche erneut prüfen:

- ☐ Passt unsere Finanzierung noch zur nächsten Phase?
- ☐ Passt unsere rechtliche und steuerliche Struktur noch?
- ☐ Tragen unsere Prozesse und IT-Systeme das Wachstum?

Was bei der Gründung richtig war, muss einige Jahre später nicht falsch sein. Es kann schlicht nicht mehr zur neuen Unternehmensphase passen.

17

Die häufigsten Fehler bei der Gründung

Nicht jeder Fehler lässt sich vermeiden und das muss auch nicht das Ziel sein. Einige Stolperfallen tauchen in der Praxis allerdings immer wieder auf und können später unnötig Zeit, Geld und Nerven kosten. Viele davon haben denselben Ursprung: Entscheidungen werden entweder zu spät getroffen oder nur für den aktuellen Moment gedacht.

Die 10 häufigsten Fehler bei der Gründung

- 1. Zu optimistisch planen:** Umsatz überschätzt, Kosten unterschätzt.
Besser: Auch ein vorsichtiges Szenario rechnen und Liquidität einplanen.
- 2. Kapitalbedarf zu knapp kalkulieren:** Die Anlaufphase kostet oft länger Geld als gedacht.
Besser: Genug Puffer bis zu stabilen Einnahmen einplanen.
- 3. Fördermittel zu spät prüfen:** Schon gestartet oder bestellt? Dann kann es zu spät sein.
Besser: Fördermöglichkeiten immer vor der Investition prüfen.
- 4. Rechtsform nach Bequemlichkeit wählen:** Heute einfach kann morgen teuer werden.
Besser: Haftung, Steuern und Zukunftspläne mitdenken.
- 5. Schwierige Fragen im Gründungsteam vertagen:** Bei Streit ist es zu spät für einfache Lösungen.
Besser: Rollen, Anteile und Ausstieg regeln, solange ihr euch einig seid.
- 6. Steuern auf später verschieben:** Steuerliche Pflichten beginnen nicht erst mit dem ersten Gewinn.
Besser: Buchhaltung und steuerliche Prozesse direkt sauber aufsetzen.
- 7. Mit privaten Workarounds arbeiten:** Private Mail, verstreute Dateien, geteilte Passwörter: praktisch, bis das Team wächst.
Besser: Einfach starten, aber geschäftlich sauber.
- 8. Mitarbeitende nur mit dem Gehalt kalkulieren:** Eine Einstellung kostet mehr als das Bruttogehalt.
Besser: Gesamtkosten, IT und Prozesse mitrechnen.
- 9. Alles selbst machen wollen:** Vorbereiten kannst du vieles selbst.
Besser: Bei Entscheidungen mit weitreichenden Folgen gezielt Expertise dazuholen.
- 10. Entscheidungen nie wieder hinterfragen:** Dein Unternehmen entwickelt sich weiter.
Besser: Finanzierung, Struktur und Prozesse bei größeren Veränderungen neu prüfen.

Deine Startklar-Checkliste

Du hast jetzt die wichtigsten Bereiche deiner Gründung einmal durchlaufen. Diese Checkliste ist deshalb keine neue Aufgabenliste, sondern dein abschließender Überblick. Du musst nicht überall sofort einen Haken setzen können. Nutze sie als Fahrplan und kehre zu den jeweiligen Kapiteln zurück, wenn ein Punkt noch offen ist.

Idee und Geschäftsmodell

- ☐ Problem und Zielgruppe sind klar.
- ☐ Der Kundennutzen ist definiert.
- ☐ Geschäftsmodell und Preisidee stehen.
- ☐ Markt und Wettbewerb wurden geprüft.

Businessplan und Zahlen

- ☐ Die wichtigsten Annahmen sind im Businessplan festgehalten.
- ☐ Kapitalbedarf ist berechnet.
- ☐ Umsatz und Kosten sind geplant.
- ☐ Liquidität wurde für verschiedene Szenarien geprüft.

Finanzierung

- ☐ Finanzierungswege wurden verglichen.
- ☐ Laufende Verpflichtungen sind berücksichtigt.
- ☐ Fördermöglichkeiten wurden rechtzeitig geprüft.
- ☐ Unterlagen für Finanzierungsgespräche sind vorbereitet.

Struktur und Recht

- ☐ Rechtsform wurde anhand des Geschäftsmodells geprüft.
- ☐ Beteiligungen und Rollen sind geklärt.
- ☐ Zentrale Vereinbarungen und Verträge sind identifiziert.
- ☐ Haftungsrisiken wurden betrachtet.

Steuern und Buchhaltung

- ☐ Steuerliche Erfassung ist vorbereitet beziehungsweise erledigt.
- ☐ Relevante Steuerarten sind bekannt.
- ☐ Umsatzsteuer beziehungsweise Kleinunternehmerregelung wurde geprüft.
- ☐ Buchhaltung und Rechnungsprozesse sind organisiert.
- ☐ Zukünftige Themen wie Beteiligungen oder Ausland wurden bei Bedarf mitgedacht.

IT und Prozesse

- ☐ Geschäftliche E-Mail und Dateiablage stehen.
- ☐ Buchhaltungs- und Rechnungssysteme sind eingerichtet.
- ☐ Passwörter und Zugriffe sind geregelt.
- ☐ Mehr-Faktor-Authentisierung und Backups sind eingerichtet.
- ☐ Verantwortlichkeiten für die Systeme sind klar.

Mitarbeitende und Wachstum

- ☐ Personalbedarf und Gesamtkosten wurden geprüft.
- ☐ Beschäftigungsform und notwendige Verträge sind geklärt.
- ☐ Onboarding und Zugriffsrechte sind vorbereitet.
- ☐ Zentrale Prozesse sind nachvollziehbar dokumentiert.
- ☐ Bei größeren Veränderungen werden Struktur, Finanzierung und Systeme erneut geprüft.

Was kannst du selbst machen und wann lohnt sich Expertise?

Eine gute Gründungsvorbereitung bedeutet nicht, möglichst viele Beraterinnen und Berater einzuschalten. Im Gegenteil: Je besser du dein Geschäftsmodell, deine Zahlen und deine Ziele selbst verstehst, desto fundierter kannst du Entscheidungen treffen. Vieles in diesem Workbook kannst du deshalb selbst erarbeiten: deine Zielgruppe, dein Angebot, deine ersten Kalkulationen, deine Anforderungen an Systeme oder die Fragen, die ihr im Gründungsteam klären müsst.

Expertise

wird vor allem dann wertvoll, wenn eine Entscheidung langfristige rechtliche, steuerliche oder finanzielle Folgen hat oder später nur mit erheblichem Aufwand geändert werden kann.

Thema	Das kannst du vorbereiten	Hier kann Expertise sinnvoll sein
Geschäftsmodell	Zielgruppe, Angebot, Preise, Markt	Sparring bei Bedarf
Businessplan	Inhalte und Annahmen	Plausibilisierung
Finanzplanung	Umsätze, Kosten, Kapitalbedarf	Finanzierung und belastbare Planung
Fördermittel	Vorhaben und Investitionen	Programmauswahl und Antrag
Rechtsform	Ziele, Beteiligte, Zukunftspläne	rechtliche und steuerliche Prüfung
Gesellschaft	Rollen, Anteile, gewünschte Regeln	rechtssichere Gestaltung
Steuern	Geschäftsmodell, Zahlen, Zukunftspläne	Struktur und komplexere Sachverhalte
IT	Anforderungen und Prozesse	Security, Compliance und komplexe Systeme
Personal	Rolle, Aufgaben und Budget	Arbeitsrecht, Abrechnung und Statusfragen
Wachstum	Szenarien und Ziele	Beteiligungen, Ausland und Strukturänderungen

Fachliche Grundlagen und Hinweis

Für die fachliche Prüfung dieser Ausgabe wurden insbesondere aktuelle beziehungsweise amtliche Informationen des Existenzgründungsportals des Bundes, der KfW, der Finanzverwaltung und ELSTER, des Bundesministeriums der Finanzen, der Deutschen Rentenversicherung, des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik sowie die einschlägigen gesetzlichen Grundlagen berücksichtigt.

Dieses Workbook vermittelt allgemeine Orientierung für Unternehmensgründungen in Deutschland. Es kann eine rechtliche, steuerliche, finanzielle oder sonstige Beratung im konkreten Einzelfall nicht ersetzen.

Gesetzliche Regelungen, Förderprogramme und steuerliche Rahmenbedingungen können sich ändern. Vor Entscheidungen mit rechtlichen, steuerlichen oder finanziellen Auswirkungen sollte deshalb der jeweils aktuelle Stand geprüft werden.



AHW Hunold & Partner mbB
Wankelstraße 9
50996 Köln

info@ahw-gruppe.de
ahw-gruppe.de