FOUNDER JOURNEY // GERMANY 2026

code_n

Unternehmensgründung in Deutschland

Von der Idee bis zum laufenden Betrieb: sechs Phasen, die jede Gründung durchläuft. Für junge Teams und internationale Gründer.

AUTOR

Dr. Julian Lohf

INNOVATION CAMPUS · STUTTGART

ORIENTIERUNG, KEINE RECHTSBERATUNG · STAND: NOVEMBER 2026

ZUR BENUTZUNG

Wie du dieses Deck nutzt

Als Landkarte

Sechs Phasen zeigen, was wann ansteht. Du musst nicht alles auf einmal verstehen, spring in die Phase, in der du gerade steckst.

Als Nachschlagewerk

Rechtsformen, Steuerarten, Finanzierungsquellen und Ämter sind je auf einer Seite zusammengefasst. Fachbegriffe stehen zusätzlich auf Englisch.

Nicht als Beratung

Zahlen, Grenzen und Sätze ändern sich. Für die verbindliche Entscheidung brauchst du Steuerberatung und ggf. Anwalt oder Notar.

Die wichtigste Regel vorweg: **Gründen ist der letzte Schritt, nicht der erste.** Erst validieren, dann zum Notar.

DIE JOURNEY

Sechs Phasen bis zum Unternehmen

01
Idee & Modell
Problem, Kunde, Geschäftsmodell schärfen.

02
Ambition & Team
Welchen Typ Unternehmen willst du bauen?

03
Rechtsform
Haftung, Kapital, Aufwand abwägen.

04
Gründung
Notar, Register, Ämter, Konto.

05
Steuern & Pflichten
Was laufend zu erledigen ist.

06
Finanzierung
Eigenkapital, Förderung, Fremdkapital.

ERWARTUNGSMANAGEMENT

Wie lange dauert was?

Grobe Richtwerte aus der Praxis. Der Papierkram ist selten das Problem, die Validierung ist es.

Idee validieren		1–6 MONATE
Team & Anteile klären		2–6 WOCHEN
Rechtsform entscheiden		1–2 WOCHEN
Notar bis Eintragung		2–6 WOCHEN
Ämter & Steuernummer		2–8 WOCHEN
Förderung / erste Runde		3–12 MONATE

01

PHASE

Idee & Geschäftsmodell

PHASE 01 · AUSGANGSPUNKT

Am Anfang steht ein Problem

Nicht die Idee entscheidet, sondern das Problem dahinter. Gute Gründungen beginnen mit einer Beobachtung: etwas funktioniert schlecht, ist zu teuer, zu langsam oder zu kompliziert, und jemand leidet messbar darunter.

Die Kernfrage lautet daher nie „Ist meine Idee gut?“, sondern: **Wer zahlt dafür, dass dieses Problem verschwindet, und wie viel?**

FRAGE 01

Wessen Problem ist es genau?

FRAGE 02

Wie löst er es heute, und was kostet ihn das?

FRAGE 03

Warum jetzt? Was hat sich geändert?

PHASE 01 · MEILENSTEIN 1

Problem-Solution-Fit

Ziel: Belegen, dass das Problem real ist und dein Lösungsansatz dazu passt. Ohne Code, ohne Firma.

SO PRÜFST DU ES

- _01 15–20 Interviews mit echten Betroffenen: offen fragen, nicht pitchen.
- _02 Nach der heutigen Lösung fragen und nach dem, was sie kostet.
- _03 Landingpage oder Klick-Prototyp: Interesse messbar machen.
- _04 Vorabkasse oder Absichtserklärung einsammeln, das ist der härteste Beleg.

GRÜNES LICHT

Mehrere Betroffene beschreiben dasselbe Problem unabhängig voneinander und haben schon Geld oder Zeit investiert, um es zu lösen.

ROTES LICHT

„Coole Idee, würde ich nutzen.“ Höflichkeit ist kein Kaufsignal. Ohne Verhaltensbeleg nicht weitergehen.

PHASE 01 · MEILENSTEIN 2

Product-Market-Fit

Ziel: Das Angebot löst das Problem messbar besser als die Alternative, und Kunden bleiben.

Wiederkauf

Kunden kommen zurück, ohne dass du sie erinnern musst.

Empfehlung

Nutzer erzählen anderen davon, organisches Wachstum entsteht.

Zahlungsbereitschaft

Der Preis lässt sich halten oder erhöhen, ohne dass Kunden abspringen.

Unit Economics

Ein Kunde bringt über die Zeit mehr ein, als seine Gewinnung kostet.

> Vor dem Product-Market-Fit gilt: **suchen**. Danach: **ausführen**. Wer zu früh skaliert, verbrennt Geld schneller.

PHASE 01 · MARKT

Wie groß ist der Markt wirklich?

TAM
Gesamtmarkt
Alle, die das Problem theoretisch haben.

SAM
Erreichbarer Markt
Dein Segment, deine Region, dein Kanal.

SOM
Realistisch in 3 Jahren
Das, was du wirklich gewinnen kannst.

Von unten rechnen

Anzahl möglicher Kunden × realistischer Preis × Kauffrequenz. Nicht „1 % von einem Milliardenmarkt“, das überzeugt niemanden.

Wettbewerb ehrlich benennen

Dein stärkster Konkurrent ist meist Excel, Papier oder „wir machen das schon immer so“. „Wir haben keine Konkurrenz“ heißt: Markt nicht verstanden.

PHASE 01 · GESCHÄFTSMODELL

Sechs Bausteine, die zusammenpassen

Ein Geschäftsmodell ist keine Produktbeschreibung, sondern die Logik, wie aus Nutzen Geld wird.

_01

Wertversprechen

Welchen Nutzen liefert ihr, den es sonst nicht gibt?

_02

Kundensegment

Für wen genau, und wer entscheidet über den Kauf?

_03

Kanäle & Vertrieb

Wie erreicht ihr diese Kunden wiederholbar?

_04

Erlösmodell

Einmalkauf, Abo, Lizenz, Provision, Nutzung?

_05

Kostenstruktur

Was ist fix, was variabel, und ab wann tragt ihr euch?

_06

Ressourcen & Partner

Was müsst ihr selbst können, was kauft ihr ein?

Business Case oder Business Plan?

BUSINESS CASE

Rechnet sich das?

Grundlage einer einzelnen Investitionsentscheidung, mit Vergleich der Optionen.

Überblick, Ziel und Abgrenzung

Kosten- und Investitionspositionen

Monetärer Nutzen und Einsparungen

Nicht-monetäre Chancen und Risiken

Kennzahlen und Vergleich der Alternativen

BUSINESS PLAN

Wie kommen wir dahin?

Das Gesamtdokument für Banken, Förderer und das eigene Team.

Geschäftsmodell und Kundennutzen

Markt, Wettbewerb, Marketing, Vertrieb

Wertschöpfung und Investitionen

Finanz- und Liquiditätsplanung

Team, Rechtsform, Risiken

PHASE 01 · GLIEDERUNG

Aufbau eines Business Plans

01 **Executive Summary**
Zwei Seiten, zuletzt geschrieben.

02 **Produkt & Kundennutzen**
Idee, Geschäftsmodell, Alleinstellung.

03 **Markt & Wettbewerb**
Größe, Segmente, Konkurrenz.

04 **Marketing & Vertrieb**
Preis, Kanäle, Gewinnungskosten.

05 **Wertschöpfung & Investitionen**
Was macht ihr selbst, was braucht es dafür?

06 **Finanz- & Liquiditätsplanung**
36 Monate, monatlich in Jahr 1.

07 **Risikobewertung**
Was kann schiefgehen, was ist der Plan B?

08 **Rechtsform & Formales**
Struktur, Genehmigungen, Schutzrechte.

09 **Team**
Wer kann was, und was fehlt noch?

Umfang in der Praxis: 15–25 Seiten plus Finanzanhang.

PHASE 01 · RECHNEN

Rechnet sich die Investition?

Vier einfache Verfahren reichen für die meisten Entscheidungen am Anfang. Sie arbeiten mit Durchschnittswerten eines typischen Jahres.

Kostenvergleich

Welche Variante ist günstiger? Nur sinnvoll, wenn der Nutzen gleich ist.

Gewinnvergleich

Welche Variante bringt den höheren Gewinn oder Deckungsbeitrag?

Rentabilität

Gewinn im Verhältnis zum eingesetzten Kapital, die Rendite.

Amortisation

Nach wie vielen Monaten ist der Einsatz zurückverdient?

GRENZEN

Statische Verfahren ignorieren den Zeitwert des Geldes und Risiken. Für größere Beträge kommen dynamische Verfahren dazu: Kapitalwert und interner Zinsfuß.

MERKSATZ

Ein Euro heute ist mehr wert als ein Euro morgen. Wer investiert, verzichtet heute und erwartet dafür eine Prämie.

02

PHASE

Ambition & Team

PHASE 02 · AMBITION

Welchen Typ Unternehmen baust du?

Diese Entscheidung fällt vor allen anderen, sie bestimmt Rechtsform, Finanzierung und Tempo. Kein Typ ist besser, aber sie schließen sich teilweise aus.

_01

Lifestyle

Von der eigenen Passion leben. Bekannter Kunde, bekanntes Produkt.

_02

Small Business

Die Familie ernähren. Lokaler Markt, meist ohne Fremdkapital.

_03

Skalierbar

Auf Wachstum gebaut. Braucht Risikokapital. Das klassische „Startup“.

_04

Buyable

Von Anfang an auf einen Verkauf ausgelegt. Häufig App und Web.

_05

Social

Gesellschaftliches Problem lösen, profitabel oder gemeinnützig.

PHASE 02 · MODUS

Suchen ist nicht Ausführen

Ein Startup ist eine temporäre Organisation auf der Suche nach einem wiederholbaren Geschäftsmodell. Ein Unternehmen führt ein gefundenes Modell aus. Wer die Modi verwechselt, scheitert.

SEARCH · SUCHEN

Startup-Modus

Hypothesen statt Plan

Kurze Experimente, schnelle Korrektur

Wenige Prozesse, viel Improvisation

Erfolg = Lernen pro Woche

Finanzierung: Eigenmittel, Förderung, Angels

EXECUTE · AUSFÜHREN

Unternehmens-Modus

Plan und Budget statt Hypothesen

Wiederholbare Abläufe

Rollen, Prozesse, Kennzahlen

Erfolg = Umsatz und Marge

Finanzierung: Kredite, VC-Runden, Cashflow

PHASE 02 · TEAM

Wer muss mit an Bord?

Kapitalgeber wetten auf Teams, nicht auf Ideen. Diese vier Felder sollten abgedeckt sein, nicht zwingend durch vier Personen.

Problem & Markt

Jemand kennt die Branche von innen und hat Zugang zu Kunden.

Bauen

Jemand kann das Produkt tatsächlich herstellen, nicht nur beschreiben.

Verkaufen

Jemand geht raus, spricht mit Kunden und schließt ab.

Zahlen & Recht

Jemand hält Liquidität, Verträge und Fristen im Blick oder kauft es ein.

> Warnsignal: drei Gründer mit identischem Profil. Warnsignal zwei: niemand will verkaufen.

Anteile, Vesting, Gesellschaftervereinbarung

Die meisten Gründungen scheitern nicht am Markt, sondern am Streit im Team. Regelt es schriftlich, bevor es Geld gibt.

Anteile verteilen

Nicht nach Idee, sondern nach künftigem Beitrag: Zeit, Kapital, Risiko, kritische Fähigkeiten. Wer nur die Idee hatte, bekommt keine 50 %.

Vesting einbauen

Anteile werden über typischerweise vier Jahre verdient, mit einem Jahr Sperrfrist („Cliff"). Wer früh aussteigt, nimmt nicht das halbe Unternehmen mit.

Reserve für später

10–15 % für künftige Mitarbeiter und Beteiligungsprogramme freihalten.

DAS MUSS IN DER VEREINBARUNG STEHEN

- Anteilsverhältnisse und Vesting-Regeln
- Was passiert beim Ausstieg (Good Leaver / Bad Leaver)
- Entscheidungen: was braucht Mehrheit, was Einstimmigkeit
- Wettbewerbsverbot und Geheimhaltung
- Wem gehört das geistige Eigentum: der Gesellschaft, nicht der Person
- Was bei Streit passiert: Mediation, Abfindung, Bewertung

Eine Gesellschaftervereinbarung kostet einmal vierstellig, ein Streit ohne Vereinbarung kostet das Unternehmen.

Nebenerwerb oder Vollzeit?

NEBENERWERB

Neben Job oder Studium

Kein Einkommensdruck

Langsamer, dafür risikoarm

Arbeitsvertrag prüfen: Nebentätigkeit oft anzeigepflichtig

Bei Studium: Krankenversicherung und Werkstudentenstatus beachten

VOLLZEIT

Ganz rein

Notwendig für Förderung und Investoren

Deutlich schneller am Markt

Braucht 12–18 Monate Puffer für Lebenshaltung

Stipendien wie EXIST ersetzen ein Gehalt für eine Zeit

EMPFEHLUNG

Erst validieren, dann springen

Die Validierung geht im Nebenerwerb. Sobald zahlende Kunden oder eine Förderzusage da sind, lohnt der Vollzeit-Schritt. Vorher ist er meist unnötiges Risiko.

ERST BELEG, DANN SPRUNG

03

PHASE

Die richtige Rechtsform

Drei Familien von Rechtsformen

Der entscheidende Unterschied ist nicht der Name, sondern wer haftet und wie versteuert wird.

FAMILIE 01

Einzelunternehmen

Eine Person, eigener Name

Kein Stammkapital

Volle private Haftung

Einkommensteuer

Auch: Freiberufler, Kleingewerbe, eingetragener Kaufmann (e.K.).

FAMILIE 02

Personengesellschaften

Mindestens zwei Personen

Kein Stammkapital

Gesellschafter haften persönlich

Einkommensteuer je Gesellschafter

GbR, OHG, KG. Bei der KG haftet nur der Komplementär voll.

FAMILIE 03

Kapitalgesellschaften

Eigene juristische Person

Stammkapital nötig

Haftung auf Gesellschaft begrenzt

Körperschaftsteuer

UG, GmbH, AG, SE. Für Startups mit Investoren die einzige sinnvolle Familie.

PHASE 03 · RECHTSFORM

Fünf Formen im Vergleich

	EINZELUNT.	GbR	UG	GmbH	AG
GRÜNDER	1	ab 2	ab 1	ab 1	ab 1
STAMMKAPITAL	keines	keines	ab 1 €	25.000 €	50.000 €
HAFTUNG	privat, unbeschränkt	privat, gesamtschuldnerisch	begrenzt	begrenzt	begrenzt
NOTAR & REGISTER	nein	nein	ja	ja	ja
STEUER	Einkommen	Einkommen	Körperschaft	Körperschaft	Körperschaft
GUT FÜR	Solo-Start, Freiberuf	Erstes Team, Kooperation	Wenig Kapital, später GmbH	Standard mit Investoren	Große Runden, Börse

PHASE 03 · IM DETAIL

Einzelunternehmen

SOLE PROPRIETORSHIP

Eine Person führt das Geschäft auf eigenen Namen, eigene Rechnung und eigenes Risiko. Von der Anzahl her die häufigste Rechtsform in Deutschland und der schnellste Weg, legal Umsatz zu machen.

DAFÜR

- Kein Kapital nötig
- Kein Notar, kein Register
- Gewerbeanmeldung genügt
- Einfache Buchführung möglich

DAGEGEN

- Volle Haftung mit Privatvermögen
- Keine Anteile, keine Investoren
- Progressive Einkommensteuer
- Wächst nicht mit

SONDERFALL FREIE BERUFE

Wer als Arzt, Anwalt, Architekt, Journalist, Designer oder in einem ähnlichen Katalogberuf arbeitet, betreibt kein Gewerbe.

- Keine Gewerbeanmeldung
- Keine Gewerbesteuer
- Keine IHK-Pflichtmitgliedschaft
- Meldung nur beim Finanzamt

Die Abgrenzung entscheidet das Finanzamt, im Zweifel vorher klären lassen.

PHASE 03 · IM DETAIL

GbR, Gesellschaft bürgerlichen Rechts

CIVIL LAW PARTNERSHIP

Mindestens zwei Personen verfolgen einen gemeinsamen Zweck. Sie entsteht formlos, schon ein Handschlag genügt. Genau darin liegt die Gefahr: Viele Teams sind eine GbR, ohne es zu wissen, und haften entsprechend.

DAFÜR

- Sofort und kostenlos gegründet
- Kein Kapital, kein Notar
- Gut für Projektkooperationen

DAGEGEN

- Jeder haftet für alles, auch für Fehler der anderen
- Keine Investorenstruktur
- Bei Streit schwer zu trennen

GESAMTSCHULDNERISCHE HAFTUNG

Ein Gläubiger darf sich aussuchen, wen er in Anspruch nimmt, und wählt den mit dem meisten Privatvermögen. Der muss zahlen und sich das Geld intern zurückholen.

WENN GbR, DANN MIT VERTRAG

Schriftlicher Gesellschaftsvertrag mit Beiträgen, Gewinnverteilung, Entscheidungen und Ausstiegsregeln. Seit 2024 lässt sich eine GbR freiwillig als eGbR im Gesellschaftsregister eintragen, das schafft Klarheit nach außen.

PHASE 03 · IM DETAIL

UG (haftungsbeschränkt)

ENTREPRENEURIAL COMPANY · „MINI-GMBH“

Nach außen eine GmbH, nur mit weniger Startkapital. Eingeführt als deutsche Antwort auf die englische Limited. Ab einem Euro Stammkapital gründbar, realistisch solltest du 1.000–3.000 € einzahlen, damit die Gesellschaft die Gründungskosten selbst tragen kann.

DAFÜR	DAGEGEN
Haftung wie bei der GmbH begrenzt	Rücklagenpflicht bindet Gewinne
Sehr geringe Kapitalhürde	Bei Banken und VC weniger etabliert
Jederzeit per Kapitalerhöhung zur GmbH	Sacheinlagen nicht erlaubt

DIE RÜCKLAGENPFLICHT

25 %

des Jahresüberschusses müssen als gesetzliche Rücklage im Unternehmen bleiben, bis das Stammkapital auf 25.000 € erhöht ist. Erst dann darf voll ausgeschüttet werden. Die Erhöhung macht aus der UG eine GmbH und ist jederzeit möglich, auch aus der Rücklage.

Praxis: Wer eine Finanzierungsrunde plant, gründet direkt als GmbH. Wer bootstrappt, startet als UG.

PHASE 03 · IM DETAIL

GmbH

LIMITED LIABILITY COMPANY

Eine eigene juristische Person, die durch ihre Geschäftsführung handelt. Für Startups mit Beteiligung die erwartete Form: Anteile lassen sich klar zuordnen und einfach übertragen.

Stammkapital	25.000 €
Davon vor Eintragung eingezahlt	12.500 €
Gründer ab	1
Sacheinlagen möglich	ja

ORGANE

Gesellschafterversammlung entscheidet, Geschäftsführung führt. Aufsichtsrat ist optional, ab 500 Mitarbeitern Pflicht.

GESCHÄFTSFÜHRER-HAFTUNG

Beschränkte Haftung ist keine Freikarte.

Die Geschäftsführung muss die „Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmanns“ anwenden. Bei Verstößen haftet sie persönlich, trotz GmbH.

- Insolvenzantrag zu spät gestellt
- Steuern oder Sozialabgaben nicht abgeführt
- Zahlungen trotz Zahlungsunfähigkeit
- Stammkapital angetastet

Deshalb: Liquidität wöchentlich prüfen und Fristen nie verstreichen lassen.

PHASE 03 · WEITERE FORMEN

Wann sich Sonderformen lohnen

AG

Aktiengesellschaft

50.000 € Grundkapital, Vorstand und Aufsichtsrat. Sinnvoll bei sehr großen Runden oder Börsenplänen, sonst zu aufwendig.

GMBH & CO. KG

Mischform

Eine GmbH haftet als Komplementär. Kombiniert begrenzte Haftung mit der Besteuerung einer Personengesellschaft.

gGMBH

Gemeinnützig

GmbH mit gemeinnützigem Zweck. Steuerbegünstigt, aber Gewinne dürfen nicht ausgeschüttet werden. Für Social Ventures.

E.V.

Verein

Sieben Mitglieder, kein Kapital. Für Communities, Netzwerke und Kooperationen, nicht für gewinnorientierte Vorhaben.

EG

Genossenschaft

Mitglieder sind gleichzeitig Eigentümer und Nutzer. Für Energieprojekte, Dorfläden, Plattformen in Gemeinbesitz.

SE / LTD

Europa & Ausland

Die SE erlaubt eine europäische Struktur. Die englische Ltd ist seit dem Brexit für deutsche Vorhaben unattraktiv.

PHASE 03 · ENTSCHEIDUNGSHILFE

UG oder GmbH?

NIMM DIE UG, WENN…

- ✓ weniger als 25.000 € verfügbar sind
- ✓ du bootstrappst und keine Runde planst
- ✓ du trotzdem die Haftung begrenzen willst
- ✓ Gewinne ohnehin im Unternehmen bleiben

Später jederzeit in eine GmbH umwandelbar, mit erneutem Notartermin.

NIMM DIE GMBH, WENN…

- ✓ eine Finanzierungsrunde absehbar ist
- ✓ du mit Banken oder Konzernen arbeitest
- ✓ Gewinne ausgeschüttet werden sollen
- ✓ Sacheinlagen eingebracht werden

Investoren erwarten die GmbH. Eine UG kurz vor der Runde umzuwandeln kostet Zeit im ungünstigsten Moment.

PHASE 03 · FORMALIEN

Kaufmann, Firma, Markenschutz

Kaufmannseigenschaft

Wer ein Gewerbe in kaufmännischem Umfang betreibt, ist Kaufmann im Sinne des HGB, mit Eintragung im Handelsregister und kaufmännischer Gewinnermittlung.

Kapitalgesellschaften sind es immer

Kleingewerbe darunter nicht

Bedeutet: strengere Regeln, weniger BGB-Schutz

Der Firmenname

Die „Firma“ ist der Name, unter dem du am Markt auftrittst, nicht das Unternehmen selbst.

Rechtsformzusatz ist Pflicht (GmbH, UG haftungsbeschränkt)

Darf nicht irreführen

Muss unterscheidbar sein, IHK prüft vorab kostenlos

Marke & Domain

Der Handelsregistereintrag schützt keine Marke. Beides sind getrennte Register.

Vor der Namenswahl im Register des DPMA suchen

Domain und Social-Handles gleich sichern

Marke anmelden, bevor du Geld in Branding steckst

04

PHASE

Der Gründungsweg

PHASE 04 · ÜBERBLICK (GMBH / UG)

Acht Schritte bis zur Eintragung

1 Gesellschaftsvertrag
Musterprotokoll oder individuelle Satzung.

2 Notartermin
Beurkundung; ohne Deutsch mit Dolmetscher.

3 Konto & Einzahlung
Stammkapital einzahlen, Nachweis an den Notar.

4 Handelsregister
Erst mit der Eintragung existiert die Gesellschaft. Danach: Transparenzregister.

5 Gewerbeanmeldung
Beim Gewerbeamt der Stadt.

6 Finanzamt
Fragebogen über ELSTER → Steuernummer.

7 IHK / HWK
Pflichtmitgliedschaft, Beratung kostenlos.

8 Sozialversicherung
Berufsgenossenschaft, ggf. Betriebsnummer.

> Zwischen Notartermin und Eintragung bist du eine **GmbH in Gründung („i. G.“)**: handlungsfähig, aber die Gründer haften in dieser Zeit noch persönlich.

Musterprotokoll oder eigene Satzung?

MUSTERPROTOKOLL

Standardisiert & günstig

Maximal 3 Gesellschafter, 1 Geschäftsführer

Nur Bargründung

Deutlich niedrigere Notarkosten

Vertrag, Geschäftsführerbestellung und Gesellschafterliste in einem Dokument

Gut für Solo-Gründungen und einfache Konstellationen.

INDIVIDUELLE SATZUNG

Flexibel & investorenfähig

Beliebig viele Gesellschafter

Vesting, Vinkulierung, Vorkaufsrechte

Sacheinlagen möglich

Sonderrechte und Beiratsregelungen

Pflicht, sobald mehrere Gründer, Vesting oder Investoren im Spiel sind.

02 SCHRITT · NOTARTERMIN

Beim Notar

Was dort passiert

Der Vertrag wird vorgelesen und beurkundet

Geschäftsführung wird bestellt

Gesellschafterliste wird erstellt

Anmeldung zum Handelsregister vorbereitet

Was mitkommt

Alle Gesellschafter persönlich oder mit notariell beglaubigter Vollmacht

Gültiger Ausweis oder Pass

Steuer-Identifikationsnummer

Firmenname, Sitz, Gegenstand des Unternehmens

Höhe und Verteilung des Stammkapitals

Gut zu wissen

Notarkosten sind gesetzlich geregelt, Preisvergleich lohnt nicht

Online-Beurkundung ist inzwischen möglich

Ohne ausreichendes Deutsch ist ein Dolmetscher Pflicht

Der Unternehmensgegenstand sollte weit gefasst sein

> Häufiger Fehler: Unternehmensgegenstand zu eng formuliert. Jede Änderung braucht später wieder einen Notartermin.

Geschäftskonto eröffnen

Nach der Beurkundung, aber vor der Eintragung: Das Konto wird auf die „Gesellschaft in Gründung“ eröffnet. Dann zahlst du das Stammkapital ein und schickst den Nachweis an den Notar, erst danach geht die Anmeldung ans Register.

GmbH: mindestens einzuzahlen	**12.500 €**
UG: volle Einzahlung nötig	**100 %**
Empfehlung UG in der Praxis	**1.000–3.000 €**

Wichtig: Das Stammkapital ist kein gesperrtes Geld. Nach der Eintragung darf die Gesellschaft es für den Betrieb verwenden, nur nicht an die Gesellschafter zurückzahlen.

TYPISCHER ZEITFRESSER

Die Kontoeröffnung dauert oft länger als alles andere.

- Banken verlangen Legitimation aller Gesellschafter
- Bei ausländischen Gesellschaftern dauert die Prüfung deutlich länger
- Deutsche Anschrift ist meist Voraussetzung
- Digitale Geschäftsbanken sind schneller, Hausbanken bieten später Kredite

Tipp: Termin bei zwei Banken parallel anfragen, sobald der Notartermin steht.

Handelsregister und Gewerbeanmeldung

HANDELSREGISTER · AMTSGERICHT

Die Geburt der Gesellschaft

Der Notar meldet an, das Amtsgericht trägt ein. Erst mit der Eintragung existiert die GmbH oder UG als juristische Person, und die Haftungsbeschränkung greift.

Dauer: wenige Tage bis mehrere Wochen

Öffentlich einsehbar

Jede Änderung von Sitz, Namen oder Geschäftsführung muss nachgemeldet werden

Danach Pflicht: wirtschaftlich Berechtigte dem Transparenzregister melden

GEWERBEAMT · STADT

Die Erlaubnis zu wirtschaften

Formular, Ausweis, Handelsregisterauszug, meist in 15 Minuten erledigt, oft online. Das Gewerbeamt informiert Finanzamt, IHK und Berufsgenossenschaft automatisch.

Gebühr: meist 20–60 €

Manche Tätigkeiten brauchen eine Erlaubnis: Gastronomie, Handwerk, Finanzvermittlung, Bewachung

Freie Berufe melden nur beim Finanzamt

06 SCHRITT · FINANZAMT

Fragebogen zur steuerlichen Erfassung

Der wichtigste Papierkram der ganzen Gründung: Er läuft über ELSTER und legt fest, wie du besteuert wirst. Lass ihn von der Steuerberatung prüfen.

DAS WIRD ABGEFRAGT

- Tätigkeit und Beginn
- Erwarteter Umsatz und Gewinn, Jahr 1 und 2
- Kleinunternehmerregelung: ja oder nein
- Soll- oder Ist-Versteuerung
- Bankverbindung für Erstattungen und Lastschrift
- Ob eine USt-Identifikationsnummer gebraucht wird

DAS KOMMT ZURÜCK

Steuernummer: für alle Erklärungen

USt-IdNr.: für Geschäfte innerhalb der EU

VORSICHT BEI DER PROGNOSE

Die Schätzung bestimmt, wie hoch deine Vorauszahlungen ausfallen, und bis Ende 2026 auch, ob du die Umsatzsteuer monatlich oder quartalsweise voranmeldest. Zu hoch geschätzt kostet Liquidität, zu niedrig führt zu Nachzahlungen.

Kammer, Unfallkasse, eigene Absicherung

IHK oder HWK

Pflichtmitgliedschaft für Gewerbetreibende. Die Kammer meldet sich von selbst.

Beitrag richtet sich nach dem Gewinn

Kleingewerbe ist anfangs oft befreit, GmbH und UG nicht

Kostenlose Gründungsberatung, nutzen!

Berufsgenossenschaft

Gesetzliche Unfallversicherung. Anmeldung innerhalb einer Woche nach Gründung ist Pflicht.

Zuständig ist die Branchen-BG

Beitrag nach Lohnsumme und Risikoklasse

Gilt auch ohne Angestellte

Eigene Absicherung

Als Selbständiger organisierst du deine Vorsorge selbst.

Krankenversicherung: freiwillig gesetzlich oder privat

Rente: meist keine Pflicht, aber unbedingt regeln

Betriebs- und Berufshaftpflicht prüfen

> Mit der ersten Anstellung kommen dazu: **Betriebsnummer** der Agentur für Arbeit, Lohnabrechnung, Anmeldung zur Sozialversicherung und monatliche Lohnsteuermeldung.

PHASE 04 · BUDGET

Was die Gründung kostet

Grobe Richtwerte ohne Stammkapital. Notarkosten sind gesetzlich geregelt und richten sich nach der Höhe des Stammkapitals.

EINMALIGE KOSTEN

Notar, Musterprotokoll	**ab ca. 300 €**
Notar, individuelle Satzung	**800–2.000 €**
Handelsregister-Eintragung	**150–250 €**
Gewerbeanmeldung	**20–60 €**
Anwalt für Gesellschaftervereinbarung	**1.500–5.000 €**
Markenanmeldung (DE, 3 Klassen)	**ab 290 €**
Gesamt mit Musterprotokoll	**ab ca. 500 €**
Gesamt mit Satzung, Anwalt und Marke	**ca. 2.800–7.600 €**

LAUFENDE KOSTEN

Buchhaltung / Steuerberatung	**100–500 € / Monat**
Jahresabschluss	**800–3.000 € / Jahr**
Geschäftskonto	**0–30 € / Monat**
IHK-Beitrag	**0–500 € / Jahr**
Versicherungen	**variabel**

Plane die Gründungskosten aus dem Stammkapital ein, deshalb bei der UG nicht mit einem Euro starten.

05

PHASE

Steuern & Pflichten

Wie das Steuersystem denkt

DEFINITION

Eine Steuer ist eine Geldleistung **ohne Anspruch auf individuelle Gegenleistung**, die ein öffentliches Gemeinwesen zur Erzielung von Einnahmen auferlegt. Das unterscheidet sie von Gebühren und Beiträgen, für die du etwas Konkretes bekommst.

DREI FRAGEN JEDER STEUER

SUBJEKT	Wer schuldet sie?
OBJEKT	Was wird besteuert?
TARIF	Wie viel: fest, linear oder progressiv?

GRUNDSÄTZE

Leistungsfähigkeit

Wer mehr kann, zahlt mehr: Grundlage der progressiven Einkommensteuer.

Gleichmäßigkeit

Gleiche Sachverhalte müssen gleich behandelt werden.

Bestimmtheit

Termin, Art und Betrag müssen vorher klar sein.

Entscheidungsneutralität

Ideal wäre: Steuern verzerren unternehmerische Entscheidungen nicht. In der Praxis tun sie es, deshalb lohnt die Rechtsformwahl auch steuerlich.

Drei Typen von Unternehmenssteuern

_01

Besteuerung des Ertrags

Einkommensteuer

Körperschaftsteuer

Solidaritätszuschlag

Gewerbesteuer

Die wichtigste Gruppe für dich, sie trifft den Gewinn.

_02

Besteuerung von Verbrauch und Verkehr

Umsatzsteuer

Grunderwerbsteuer

Energie- und Verbrauchsteuern

Kfz-Steuer

Die Umsatzsteuer ziehst du nur ein und leitest sie weiter, sie ist nie dein Geld.

_03

Besteuerung der Substanz

Grundsteuer

Erbschaft- und Schenkungsteuer

Für junge Unternehmen meist wenig relevant, außer bei Immobilien.

PHASE 05 · ERTRAGSTEUER

Wer wird wie besteuert?

Der entscheidende Unterschied: Bei Personengesellschaften wird der Gewinn den Gesellschaftern zugerechnet. Kapitalgesellschaften versteuern selbst.

RECHTSFORM	ERTRAGSTEUER	BESONDERHEIT
Einzelunternehmen	Einkommensteuer	Gewerbesteuer bei Gewerbe, Freiberufler zahlen keine
GbR, OHG, KG	Einkommensteuer	Gewinn wird je Gesellschafter anteilig erfasst
UG, GmbH	Körperschaftsteuer	Gesellschaft zahlt selbst; Ausschüttung wird beim Gesellschafter erneut besteuert
AG, SE	Körperschaftsteuer	Wie GmbH, zusätzliche Publizitätspflichten
GmbH & Co. KG	überwiegend Einkommensteuer	Mischform: Haftung wie GmbH, Steuer wie Personengesellschaft

> Merke: **Doppelbesteuerung bei der GmbH.** Erst zahlt die Gesellschaft, dann der Gesellschafter auf die Ausschüttung. Wer Gewinne reinvestiert, fährt mit der Kapitalgesellschaft günstiger.

PHASE 05 · RECHENBEISPIEL

100.000 € Gewinn in einer GmbH

Vereinfachtes Beispiel bei einem Gewerbesteuer-Hebesatz von 400 %. Der Hebesatz variiert je Gemeinde deutlich, das ist ein echter Standortfaktor.

Gewinn vor Steuern	100.000 €
Körperschaftsteuer 15 %	(15.000 €)
Solidaritätszuschlag 5,5 % darauf	(825 €)
Gewerbesteuer (3,5 % × 400 %)	(14.000 €)
Bleibt in der Gesellschaft	**70.175 €**
Effektive Belastung	≈ 29,8 %

WENN AUSGESCHÜTTET WIRD

Auf die Ausschüttung fallen beim Gesellschafter zusätzlich **25 % Kapitalertragsteuer** plus Soli an. Die Gesamtbelastung steigt dann auf etwa 48 %.

DER HEBEL: HEBESATZ

Zwischen Großstadt und Umlandgemeinde liegen leicht mehrere Prozentpunkte Gesamtbelastung. Beim Standort mitdenken, aber nie nur wegen der Steuer entscheiden.

GESCHÄFTSFÜHRERGEHALT

Ein angemessenes Gehalt mindert den Gewinn und damit die Körperschaftsteuer, es muss aber marktüblich sein, sonst behandelt das Finanzamt es als verdeckte Gewinnausschüttung.

PHASE 05 · UMSATZSTEUER · VAT

Umsatzsteuer ist nie dein Geld

Du ziehst sie für den Staat ein und leitest sie weiter. Was du selbst an Umsatzsteuer bezahlt hast, darfst du als Vorsteuer abziehen.

19 %
Regelsatz

7 %
Ermäßigt: Lebensmittel, Bücher, Kultur

SO RECHNET ES SICH

Vereinnahmt von Kunden	1.900 €
Vorsteuer aus Einkäufen	(600 €)
An das Finanzamt	1.300 €

VORANMELDUNG

Monatlich oder quartalsweise über ELSTER, jeweils bis zum 10. des Folgemonats. Bis Ende 2026 entscheidet auch bei Neugründern die Steuerlast über den Rhythmus. Ab 2027 gilt nach heutigem Stand wieder: im Gründungsjahr und im Folgejahr monatlich. Eine Dauerfristverlängerung verschafft einen Monat mehr Zeit.

GRENZÜBERSCHREITEND

Bei Leistungen an Unternehmen in anderen EU-Ländern greift das Reverse-Charge-Verfahren: Du stellst ohne Umsatzsteuer, aber mit beiden USt-IdNr. in Rechnung.

DIE KLASSISCHE FALLE

Die eingenommene Umsatzsteuer wird für laufende Kosten verbraucht. Beim Voranmeldetermin fehlt sie. Lege sie auf ein separates Konto.

PHASE 05 · SONDERREGEL

Kleinunternehmerregelung

Wer unter den gesetzlichen Umsatzgrenzen bleibt, darf ohne Umsatzsteuer fakturieren und wird umsatzsteuerlich wie eine Privatperson behandelt.

SINNVOLL, WENN…

- ✓ deine Kunden Privatpersonen sind: Dein Preis wirkt günstiger
- ✓ du kaum Investitionen und Einkäufe hast
- ✓ du den Verwaltungsaufwand klein halten willst
- ✓ du im Nebenerwerb testest

Keine Voranmeldungen, einfache Rechnungen mit Hinweis auf die Regelung.

SCHLECHT, WENN…

- ✗ du an Unternehmen verkaufst: Ihnen ist die Umsatzsteuer gleichgültig, sie ziehen sie ab
- ✗ du hohe Anfangsinvestitionen hast: Die Vorsteuer daraus ist verloren
- ✗ du schnell über die Grenze wächst: Der Wechsel mitten im Jahr ist unangenehm

BINDUNGSFRIST

Wer freiwillig zur Regelbesteuerung wechselt, ist mehrere Jahre daran gebunden. Die Entscheidung im Fragebogen also nicht nebenbei treffen, und die aktuellen Umsatzgrenzen beim Finanzamt oder der Steuerberatung erfragen.

PHASE 05 · LAUFENDE PFLICHTEN

Buchführung, Abschluss, Fristen

EINNAHMEN-ÜBERSCHUSS-RECHNUNG

Die einfache Variante

Einnahmen minus Ausgaben. Erlaubt für Freiberufler und kleine Gewerbetreibende unter den gesetzlichen Grenzen.

BILANZIERUNG

Pflicht für Kapitalgesellschaften

Doppelte Buchführung mit Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung. UG und GmbH immer, unabhängig von der Größe.

Jahresabschluss im Unternehmensregister offenlegen

Inventur zum Geschäftsjahresende

DER JAHRESRHYTHMUS

MONATLICH	Umsatzsteuer-Voranmeldung, Lohnsteuer, Sozialabgaben
QUARTALSWEISE	Vorauszahlungen auf Einkommen-, Körperschaft- und Gewerbesteuer
JÄHRLICH	Steuererklärungen, Jahresabschluss, Offenlegung, BG-Meldung
8 / 10 JAHRE	Aufbewahrung: Rechnungen und Belege 8 Jahre, Bücher und Abschlüsse 10 Jahre, digital zulässig

E-RECHNUNG

Seit 2025 muss jedes Unternehmen E-Rechnungen empfangen können. Ausstellen wird zwischen inländischen Unternehmen Pflicht: ab 2027 bei mehr als 800.000 € Vorjahresumsatz, ab 2028 grundsätzlich für alle.

PRAXISTIPP

Belege ab Tag eins digital erfassen und mit der Steuerberatung über eine Schnittstelle arbeiten. Wer Belege erst im Januar sortiert, zahlt doppelt: Honorar und Nerven.

PHASE 05 · PFLICHTEN

Recht, Verträge, Absicherung

Diese Punkte gelten ab deinem ersten Kunden, nicht erst ab dem ersten Mitarbeiter. Sie kosten wenig Zeit und schützen dich vor Abmahnungen und teuren Streitfällen.

01

Website und Shop

- Impressum mit vollständiger Anschrift
- Datenschutzerklärung, konkret auf deine Tools bezogen
- Cookie-Einwilligung vor dem Setzen
- AGB, bei Verbrauchern zusätzlich Widerrufsrecht
- Preise inklusive Umsatzsteuer angeben

02

Datenschutz

- Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten
- Auftragsverarbeitungsverträge mit allen Dienstleistern
- Technische und organisatorische Maßnahmen dokumentieren
- Löschkonzept für Kundendaten
- Meldefristen bei Datenpannen kennen

03

Verträge, die du brauchst

- Kundenvertrag oder Auftragsbestätigung schriftlich
- NDA vor jedem tieferen Gespräch
- Gesellschaftervereinbarung mit Vesting
- IP-Übertragung von Freelancern schriftlich
- Bei Software die Lizenzbedingungen der Bausteine prüfen

04

Versicherungen

- Betriebshaftpflicht als Basis
- Vermögensschadenhaftpflicht bei Beratung
- Cyberversicherung, sobald Kundendaten verarbeitet werden
- Rechtsschutz für Vertrags- und Arbeitsrecht
- Als Geschäftsführer D&O prüfen

Impressum und Datenschutzerklärung sind der häufigste Anlass für Abmahnungen. Beides hast du an einem Nachmittag erledigt.

PHASE 05 · WACHSTUM

Den ersten Mitarbeiter einstellen

Sobald du jemanden anstellst, wirst du Arbeitgeber. Das löst eine Kette von Anmeldungen aus, die vor dem ersten Arbeitstag erledigt sein muss.

01

Vor dem Arbeitsvertrag

- Betriebsnummer bei der Bundesagentur für Arbeit beantragen
- Bei der zuständigen Berufsgenossenschaft anmelden
- Lohnbuchhaltung klären, meist beim Steuerberater
- Entscheiden: Vollzeit, Teilzeit oder Minijob
- Budget inklusive Arbeitgeberanteil rechnen, nicht nur das Brutto

02

Der Arbeitsvertrag

- Schriftlich, mit Tätigkeit, Vergütung, Arbeitszeit
- Probezeit maximal sechs Monate
- Befristung nur mit Grund oder in engen Grenzen
- Urlaub mindestens 20 Tage bei Fünftagewoche
- Regelungen zu Nebentätigkeit, IP und Vertraulichkeit

03

Anmeldungen

- Sozialversicherung über die Krankenkasse des Mitarbeiters
- Monatliche Lohnsteuer-Anmeldung an das Finanzamt
- Beitragsnachweise an die Krankenkassen
- Bei Ausländern Arbeitserlaubnis prüfen und dokumentieren
- Mindestlohn und Arbeitszeitgesetz einhalten

04

Was real kostet

- Arbeitgeberanteil rund 21 Prozent auf das Bruttogehalt
- Umlagen und Berufsgenossenschaft kommen dazu
- Urlaub und Krankheit sind bezahlte Zeit
- Rechne mit etwa dem 1,25-fachen des Bruttos
- Kündigungsschutz ab elf Mitarbeitern

> Alternativen vor dem ersten Hire: Werkstudenten, Freelancer, Minijob. Achtung bei Freelancern: bei Weisungsgebundenheit droht Scheinselbstständigkeit.

06

PHASE

Finanzierung

„Cash ist für ein Unternehmen wie Sauerstoff für einen Menschen: Niemand denkt daran, solange er da ist, und an nichts anderes, wenn er fehlt.“

WARREN BUFFETT

Gewinn ≠ Liquidität

Du kannst profitabel sein und trotzdem insolvent, wenn Kunden spät zahlen.

Runway zählt

Wie viele Monate reicht das Geld beim aktuellen Verbrauch? Unter sechs wird es kritisch.

Früh anfragen

Finanzierung dauert Monate. Wer sie braucht, ist zu spät dran.

PHASE 06 · SYSTEMATIK

Die Finanzierungsmatrix

Zwei Fragen ordnen jede Finanzierungsform ein: Woher kommt das Geld, und welche Rechtsstellung hat der Geber?

	AUSSENFINANZIERUNG	INNENFINANZIERUNG
EIGENKAPITAL	**Beteiligungsfinanzierung** Eigene Einlagen, Friends & Family Business Angels, Venture Capital Crowdinvesting	**Selbstfinanzierung** Gewinne einbehalten Rücklagen bilden Bootstrapping aus dem Cashflow
FREMDKAPITAL	**Kreditfinanzierung** Bankkredite, KfW-Darlehen Lieferantenkredite, Kundenanzahlungen Wandeldarlehen, Mezzanine Leasing, Factoring	**Aus Rückstellungen** Rückstellungen für Steuern und Pensionen Für junge Unternehmen meist klein

PHASE 06 · QUELLE 1

Nah bleiben: die billigste Finanzierung

„Teuer verkaufen, günstig einkaufen, spät bezahlen, früh kassieren.“ Wer den eigenen Zahlungszyklus beherrscht, braucht viel weniger externes Geld.

Bootstrapping

Gürtel eng, Ausgaben kontrolliert

Cashflow direkt reinvestieren

Eigene Ersparnisse einsetzen

Nebenjob als Brücke

Vorteil: Du behältst 100 % der Anteile und volle Entscheidungsfreiheit.

Friends, Family & Fools

Beginnt oft mit Unterstützung bei Lebenshaltung

Kleine Beträge, schnelle Zusage

Schriftlich festhalten, auch bei Familie

Als Darlehen oder Beteiligung möglich

Risiko: Bei Misserfolg steht die Beziehung mit auf dem Spiel.

Aus der Wertschöpfungskette

Kunden: Anzahlungen, Jahreslizenzen, Abonnements, Vorverkauf

Lieferanten: längere Zahlungsziele verhandeln

Crowdfunding: Produkt vorab verkaufen

Doppelter Gewinn: Geld und Beweis, dass jemand zahlt.

PHASE 06 · QUELLE 2

Förderung & Stipendien

Das beste Geld, das es gibt: keine Anteile, oft keine Rückzahlung. Dafür Anträge, Fristen, Nachweise und deutlich mehr Vorlauf als gedacht.

BUND

EXIST-Gründungsstipendium

Für Teams aus Hochschulen. Ersetzt für rund ein Jahr das Gehalt, plus Sach- und Coachingmittel. Antrag läuft über die Hochschule, deshalb früh mit dem Gründungsbüro sprechen.

BADEN-WÜRTTEMBERG

Junge Innovatoren & Start-up BW

Landesförderung für forschungsnahe Gründungen aus Hochschulen, dazu Acceleratoren, Wettbewerbe und Coaching-Gutscheine über Start-up BW.

FORSCHUNG & EU

Projektzuschüsse

Zuschüsse für Forschungs- und Innovationsprojekte, oft als anteilige Kofinanzierung. Aufwendig, aber bei technologienahen Vorhaben substanziell.

BERATUNG & ÜBERGANG

Zuschüsse & Gründungsberatung

Geförderte Beratung über Land und Bund; aus der Arbeitslosigkeit heraus ist ein Gründungszuschuss der Agentur für Arbeit möglich.

> Wichtig: Viele Programme fördern nur **vor** der Gründung. Wer erst gründet und dann Förderung sucht, fällt oft heraus.

Förderlandschaft Baden-Württemberg

Die Programme, die für eine Gründung am Innovation Campus real in Frage kommen. Fast alle laufen über die L-Bank oder die Hochschule, nicht über eine direkte Bewerbung.

PROGRAMM	FÜR WEN UND WOFÜR	GRÖSSENORDNUNG	ANTRAG ÜBER
Start-up BW Pre-Seed	Innovative Frühphasen-Startups mit BW-Bezug und Betreuungspartner	**bis 200.000 € (80 % Land, 20 % Co-Investor), im Einzelfall bis 400.000 €**	L-Bank
EXIST-Gründungsstipendium	Teams aus Hochschulen, ersetzt rund ein Jahr das Gehalt plus Sachmittel	**Gehaltsersatz, Sach- und Coachingmittel**	Hochschule / Bund
Junge Innovatoren	Gründungen aus Hochschulen und Forschungseinrichtungen in BW	**Personal- und Sachmittel über die Einrichtung**	Hochschule / Land
Innovationsgutschein Start-up BW	Unternehmen bis fünf Jahre, externe FuE-Leistungen und Material	**50 % Fördersatz, max. 20.000 €**	L-Bank
Innovationsgutschein BW	Technologie- und branchenoffen, KMU und Startups	**50 % Fördersatz, max. 7.500 €**	L-Bank
EXI-Gründungsgutschein	Geförderte Beratung **vor** der Gründung	**bis 80 % der Beratungskosten**	Akkreditierte Träger, z. B. RKW BW
Startfinanzierung 80	Zinsgünstiges Darlehen für Unternehmen bis fünf Jahre	**bis 150.000 € je Gründer, inklusive 80 % Bürgschaft**	Hausbank → L-Bank
MBG & Bürgschaftsbank BW	Beteiligungen und Bürgschaften, wenn Sicherheiten fehlen	**projektabhängig**	Hausbank

> Beträge und Bedingungen ändern sich jährlich. Vor dem Antrag den aktuellen Stand bei L-Bank, Gründungsbüro oder Start-up BW prüfen. EXIST, Junge Innovatoren und EXI **vor** der Gründung beantragen, alle anderen **vor** Beginn des Vorhabens.

PHASE 06 · BUND

Förderlandschaft Bund

Zusätzlich zum Land gibt es Bundesprogramme. Sie sind größer, aber formaler. Der Antrag läuft fast immer über einen Projektträger, nicht direkt beim Ministerium.

PROGRAMM	FÜR WEN UND WOFÜR	GRÖSSENORDNUNG	ANTRAG ÜBER
EXIST-Forschungstransfer	Forschungsintensive Gründungen aus Hochschulen, in zwei Phasen	**Phase 1 Personal und Sachmittel, Phase 2 Anschlussförderung**	Hochschule → Projektträger Jülich (BMWE)
ZIM	Marktnahe Forschung und Entwicklung, allein oder mit Partnern	**Zuschuss je Projekt, Fördersatz nach Unternehmensgröße**	AiF Projekt GmbH oder VDI/VDE-IT, je nach Projektform
go-inno	Innovationsberatung durch autorisierte Berater	**Zuschuss auf die Beratungsleistung**	Autorisierter Berater
ERP-Gründerkredit StartGeld (KfW)	Gründungen und Unternehmen bis fünf Jahre. Für größere Vorhaben: ERP-Förderkredit Gründung und Nachfolge	**bis 200.000 €, KfW trägt 80 % des Kreditrisikos**	Hausbank → KfW
INVEST	Zuschuss für Business Angels, die in dein Startup investieren	**15 % Erwerbszuschuss für den Investor, Anträge nach aktueller Richtlinie bis 31.12.2026**	BAFA: erst das Startup, dann der Investor
Mikromezzaninfonds	Kleine Beteiligungen ohne Sicherheiten, auch für Kleingründungen	**bis 50.000 €, in Sonderfällen mehr**	MBG des Landes

Bundesprogramme brauchen Vorlauf. Rechne mit zwei bis sechs Monaten von der Skizze bis zur Bewilligung und stelle den Antrag **vor** Projektbeginn.

PHASE 06 · QUELLE 3

Fremdkapital: Kredite & Bürgschaften

Förderkredite

Vergünstigte Darlehen von KfW und Landesförderbanken, meist mit tilgungsfreien Anlaufjahren. Beantragt werden sie **über die Hausbank**, nicht direkt.

Bürgschaftsbank

Wenn Sicherheiten fehlen, kann eine Bürgschaftsbank für einen Teil des Kredits einstehen. Das macht Finanzierungen möglich, die die Bank sonst ablehnt.

Kontokorrent & Investitionskredit

Der Dispo für Betriebsmittel ist teuer, aber flexibel. Investitionskredite laufen länger und werden durch das Objekt selbst besichert.

WARUM STARTUPS SELTEN KREDITE BEKOMMEN

Banken finanzieren planbare Zahlungsströme und verlangen Sicherheiten. Ein Startup hat weder das eine noch das andere, es hat Hoffnung und Wachstum. Das ist ein Fall für Eigenkapital, nicht für Kredit.

WAS DIE BANK SEHEN WILL

- Belastbare Planung über drei Jahre
- Eigenkapitalanteil, meist 15–20 %
- Sicherheiten oder eine Bürgschaft
- Erfahrung im Geschäftsfeld

Für Handwerk, Handel, Gastronomie und Praxisgründungen ist Kredit dagegen der Normalfall.

DU BRAUCHST EINE HAUSBANK, SUCH SIE FRÜH.

PHASE 06 · QUELLE 4

Zwischen Eigen- und Fremdkapital

LEASING

Mieten statt kaufen

Sinnvoll bei Standardgütern: Laptops, Fahrzeuge, Maschinen. Schont Liquidität am Anfang, macht aus einer Einmalzahlung aber eine dauerhafte Verpflichtung.

FACTORING

Forderungen verkaufen

Du verkaufst offene Rechnungen und bekommst sofort Geld. Hilft gegen lange Zahlungsziele, ist aber vergleichsweise teuer.

MEZZANINE

Das Zwischengeschoss

Wirtschaftlich Eigenkapital, rechtlich Fremdkapital: Genussrechte, stille Beteiligung, Nachrangdarlehen. Meist erfolgsabhängig vergütet und ohne Stimmrecht.

WANDELDARLEHEN

Der Startup-Klassiker

Ein Darlehen, das sich bei der nächsten Runde in Anteile wandelt. Vorteil: Die Bewertung wird aufgeschoben, der Notaraufwand ist geringer, Geld fließt schnell. Der Standard für Angel-Investments und Brückenfinanzierungen.

PHASE 06 · QUELLE 5

Eigenkapital von außen

Business Angels

SEHR FRÜH · „SMART MONEY“

Privatpersonen, oft selbst Gründer gewesen

Kleinere Beträge, schnelle Entscheidung

Bringen Netzwerk und Erfahrung mit

Häufig über Wandeldarlehen

Der beste erste Investor, wenn er zur Branche passt.

Venture Capital

WACHSTUMSPHASE

Fonds mit fremdem Geld und klarem Renditeziel

Erwarten sehr große Märkte und schnelles Wachstum

Nehmen Sitze im Beirat, verlangen Reporting

Manche werden von Ländern getragen

Nur passend für skalierbare Modelle mit Exit-Perspektive.

Private Equity

SPÄTE PHASE

Investiert in etablierte, profitable Unternehmen

Große Beträge, oft Mehrheitsübernahme

Auch für Nachfolgelösungen relevant

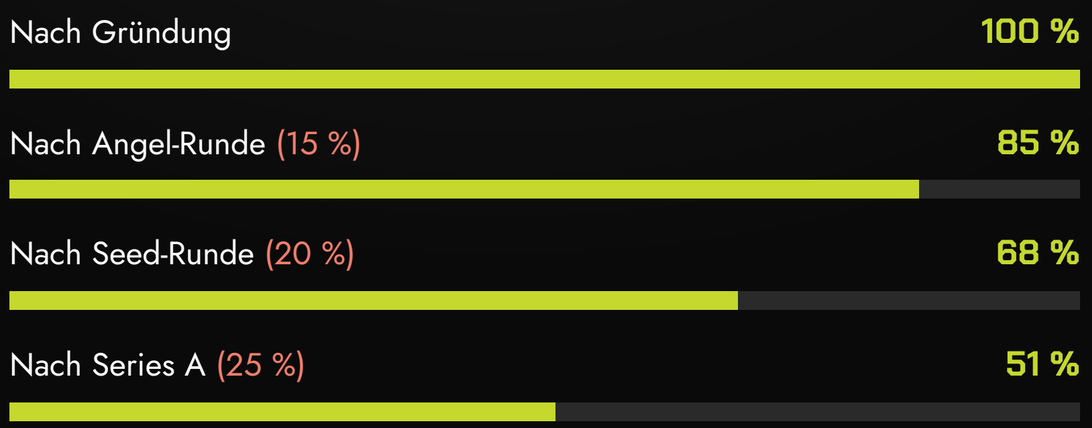
Für eine Neugründung noch nicht das Thema, aber gut zu wissen, wohin die Reise gehen kann.

PHASE 06 · DER PREIS

Eigenkapital ist teuer

Ein Kredit kostet Zinsen und ist irgendwann zurückgezahlt. Ein Anteil ist für immer weg und beteiligt den Investor an allem, was danach kommt.

VERWÄSSERUNG ÜBER DREI RUNDEN



Illustratives Beispiel. Nach drei Runden halten Gründerteams oft nur noch etwa die Hälfte. Das ist normal und in Ordnung, wenn der Kuchen entsprechend größer wurde.

Was noch mitkommt

Mitbestimmung bei wichtigen Entscheidungen

Regelmäßiges Reporting

Erwartung eines Exits, meist in 5–8 Jahren

Vorzugsrechte bei Verkauf und Liquidation

Die richtige Reihenfolge

Erst eigene Mittel und Kundengeld, dann Förderung, dann Fremdkapital, zuletzt Eigenkapital. Jeder Schritt, den du vorher gehst, macht deine Bewertung besser.

PHASE 06 · TIMING

Welches Geld wann?

Jede Quelle hat ihr Fenster. Wer zu früh bei einem VC anfragt, bekommt ein Nein, das später nachwirkt.

PHASE	TYPISCHE QUELLEN	WOFÜR DAS GELD IST
Idee	Eigene Mittel, Friends & Family	Interviews, Prototyp, erste Tests
Pre-Seed	Stipendien, Zuschüsse, erste Angels	Team ernähren, MVP bauen, erste Kunden
Seed	Angels, Frühphasenfonds, Wandeldarlehen	Product-Market-Fit erreichen, Vertrieb aufbauen
Series A und später	Venture Capital, strategische Investoren	Skalieren, Märkte erschließen, Team vergrößern
Etabliert	Bankkredite, Cashflow, Private Equity	Investitionen, Zukäufe, Nachfolge

Das Investorengespräch

Ein Erstgespräch dauert selten länger als 30 Minuten. Es entscheidet nicht über die Investition, sondern nur darüber, ob es ein zweites Gespräch gibt.

01

Was in den Pitch gehört

- Problem in einem Satz
- Lösung und was daran neu ist
- Markt von unten gerechnet
- Traktion, auch kleine Zahlen
- Team und warum genau ihr
- Kapitalbedarf und Verwendung

02

Was sie wirklich fragen

- Warum jetzt und nicht vor fünf Jahren
- Was passiert, wenn ein Konzern es kopiert
- Wie kommt der zehnte Kunde
- Wie sind die Anteile verteilt
- Was kostet ein Kunde in der Akquise
- Wie lange reicht das Geld noch

03

Was Gespräche killt

- Anteile im Team nicht geklärt
- Markt als Prozent vom Weltmarkt gerechnet
- Umsatzplan ohne Annahmen darunter
- Kein Liquiditätsplan
- Ausweichen statt zugeben
- Bewertung ohne Begründung nennen

Nach dem Gespräch kommt die Due Diligence. Alles, was du im Pitch behauptest, musst du dort mit Dokumenten belegen können.

Vier Mythen über Startkapital

MYTHOS

„Für eine Gründung braucht man viel Geld.“

REALITÄT

Die meisten Gründungen starten mit sehr kleinen Summen. Kapitalbedarf entsteht durch Wachstum, nicht durch den Start.

MYTHOS

„Man muss überall nach Kapital suchen.“

REALITÄT

Die meisten Gründer finanzieren sich zuerst selbst. Kapital von außen kommt später und zu besseren Bedingungen.

MYTHOS

„Ein VC ist das Ziel.“

REALITÄT

VC passt nur zu wenigen Modellen. Für die meisten Unternehmen ist ein tragfähiger Cashflow das bessere Ziel.

MYTHOS

„Mit Geld lösen sich die Probleme.“

REALITÄT

Geld beschleunigt, was da ist, auch ein kaputtes Modell. Ohne zahlende Kunden verlängert Kapital nur die Zeit bis zum Ende.

PHASE 06 · WERKZEUG

Der Liquiditätsplan

Eine Tabelle, 18 Monate, monatlich fortgeschrieben. Das wichtigste Instrument, das du hast, und es kostet nichts.

DIE ZEILEN

Anfangsbestand Bank

\+ Zahlungseingänge von Kunden

\+ Förderung, Darlehen, Einlagen

– Personal inkl. Sozialabgaben

– Miete, Software, Material, Marketing

– Umsatzsteuer-Zahlung ans Finanzamt

– Steuervorauszahlungen, Tilgung, Zinsen

= Endbestand, nie unter null

DREI SZENARIEN

Optimistisch: der Plan

Realistisch: womit du arbeitest

Pessimistisch: 50 % weniger Umsatz, 30 % mehr Kosten

DIE ZWEI FRAGEN, DIE ER BEANTWORTET

Runway: Wie viele Monate hält das Geld?

Bedarf: Wie viel brauche ich, um den nächsten Meilenstein zu erreichen, plus Puffer?

Faustregel: Mit der Finanzierungssuche beginnen, wenn noch 9 Monate Runway übrig sind.

EXTRA

FOUNDING FROM ABROAD

Für internationale Gründer

EXTRA · SCHRITT 1

Aufenthalt & Arbeitserlaubnis

Das ist der erste Punkt, nicht der letzte. Wer ihn spät angeht, verliert Monate.

EU / EWR / SCHWEIZ

Freie Bahn

Keine Arbeits- oder Aufenthaltserlaubnis nötig

Gründung wie für Deutsche möglich

Nur die Wohnsitzanmeldung ist erforderlich

Berufsqualifikationen werden meist anerkannt

Auch eine Gründung ohne Wohnsitz in Deutschland ist möglich. Die Gesellschaft braucht dann aber einen inländischen Sitz und eine erreichbare Geschäftsführung.

DRITTSTAATEN

Titel erforderlich

Aufenthaltstitel zur selbständigen Tätigkeit (§ 21 AufenthG)

Geprüft werden wirtschaftliches Interesse, Finanzierung und Tragfähigkeit des Konzepts

Bewertung durch die Ausländerbehörde, oft mit Stellungnahme der IHK

Studenten und Absolventen deutscher Hochschulen haben erleichterte Wege

Achtung: Ein bestehender Titel zum Studium oder zur Beschäftigung erlaubt **nicht automatisch** die Selbständigkeit. Vorher klären lassen.

EXTRA · SCHRITT 2

Anmeldung, Steuer-ID, Konto

Eine Kette: Jedes Glied braucht das vorherige. Fehlt eines, steht alles.

01

Wohnung & Anmeldung

Wohnsitz beim Bürgeramt anmelden, innerhalb von zwei Wochen nach Einzug. Dafür brauchst du eine Wohnungsgeberbestätigung.

02

Steuer-ID

Kommt nach der Anmeldung automatisch per Post. Sie wird beim Notar und beim Finanzamt gebraucht, nicht zu verwechseln mit der späteren Steuernummer.

03

Privatkonto

Braucht Anmeldebestätigung und Ausweis. Ohne deutsches Konto wird jeder weitere Schritt zäh.

04

Geschäftskonto

Nach dem Notartermin auf die Gesellschaft in Gründung. Bei ausländischen Gesellschaftern dauert die Prüfung länger, plane Puffer ein.

> Für den Sitz der Gesellschaft genügt eine Geschäftsadresse. Coworking oder ein Platz auf dem Campus reichen aus. Reine Briefkastenadressen lehnen Banken und Ämter zunehmend ab.

EXTRA · SCHRITT 3

Dokumente, Übersetzung, Dolmetscher

Beglaubigte Übersetzung

Urkunden in Fremdsprachen müssen von vereidigten Übersetzern übertragen werden.

Pass oder Ausweis

Bei Bedarf Geburts- oder Heiratsurkunde

Registerauszüge ausländischer Gesellschafter-Firmen

Apostille & Legalisation

Ausländische öffentliche Urkunden brauchen oft eine Bestätigung ihrer Echtheit.

Apostille bei Staaten des Haager Übereinkommens

Sonst Legalisation über die Botschaft

Die Beschaffung im Heimatland dauert Wochen, starte früh

Dolmetscher beim Notar

Wer den Vertrag nicht ausreichend versteht, muss einen Dolmetscher hinzuziehen. Das ist keine Formalie, sondern Wirksamkeitsvoraussetzung.

Der Notar liest den Vertrag vollständig vor

Der Dolmetscher überträgt live und wird protokolliert

Manche Notariate arbeiten mit zweisprachigen Fassungen

Beim Termin gleich ansprechen, der Notar organisiert es oft mit.

EXTRA · REIHENFOLGE

Die Reihenfolge entscheidet

SO GEHT ES AUF

01	Aufenthalt und Erlaubnis klären
02	Wohnsitz anmelden
03	Steuer-ID abwarten, Privatkonto eröffnen
04	Dokumente übersetzen und apostillieren lassen
05	Rechtsform wählen, Satzung vorbereiten
06	Notartermin mit Dolmetscher
07	Geschäftskonto, Stammkapital, Handelsregister, Transparenzregister
08	Gewerbeamt, Finanzamt, Kammer

TYPISCHE FALLEN

Notartermin gebucht, aber die Steuer-ID fehlt noch

Gesellschaft gegründet, aber der Aufenthaltstitel erlaubt keine Selbständigkeit

Bank lehnt ab, weil keine deutsche Adresse vorliegt

Urkunden aus dem Heimatland zu spät angefordert

WO ES HILFE GIBT

IHK mit kostenloser Erstberatung, auch auf Englisch

Gründungsbüros der Hochschulen

Welcome Center und Wirtschaftsförderung der Stadt

Start-up BW und der Innovation Campus

AUS DER PRAXIS

Stolperfallen und Gegenmittel

HÄUFIGE FEHLER

- ✕ Liquidität mit Gewinn verwechseln. Cash ist der Sauerstoff.
- ✕ Gesellschaftervereinbarung „später“ regeln. Anteile und Vesting gehören an den Anfang.
- ✕ Umsatzsteuer als eigenes Geld behandeln.
- ✕ Zu früh Eigenkapital abgeben, obwohl Förderung möglich wäre.
- ✕ Geschäftsführerpflichten unterschätzen. Beschränkte Haftung ist keine Freikarte.
- ✕ Unternehmensgegenstand zu eng fassen. Jede Änderung kostet einen Notartermin.

GEGENMITTEL

- ✓ Liquiditätsplan über 18 Monate, monatlich fortschreiben.
- ✓ Steuerberatung ab Tag eins. Günstiger als jede Korrektur.
- ✓ Kostenlose Beratung von IHK, Hochschule und Start-up BW nutzen.
- ✓ Erst validieren, dann gründen. Kundeninterviews vor Notartermin.
- ✓ Mit UG starten, wenn Kapital knapp ist. Die Umwandlung bleibt offen.
- ✓ Umsatzsteuer auf ein separates Konto legen.

GLOSSAR · DE / EN

Begriffe, die immer wieder auftauchen

DEUTSCH	ENGLISCH
Handelsregister	commercial register
Gewerbeanmeldung	business registration
Stammkapital	share capital
Gesellschaftsvertrag	articles of association
Gesellschafter	shareholder
Geschäftsführer	managing director
Haftung	liability
Notar	civil law notary

DEUTSCH	ENGLISCH
Umsatzsteuer	value added tax (VAT)
Vorsteuer	input tax
Körperschaftsteuer	corporate income tax
Gewerbesteuer	local trade tax
Jahresabschluss	annual financial statement
Eigenkapital	equity
Fremdkapital	debt capital
Wandeldarlehen	convertible loan

ZUM ABHAKEN

Die Gründungs-Checkliste

VOR DER GRÜNDUNG

- ☐ 15+ Kundeninterviews geführt
- ☐ Zahlungsbereitschaft belegt
- ☐ Geschäftsmodell auf einer Seite
- ☐ Team und Rollen geklärt
- ☐ Anteile und Vesting vereinbart
- ☐ Förderprogramme geprüft
- ☐ Rechtsform entschieden
- ☐ Firmenname und Marke recherchiert
- ☐ Liquiditätsplan über 18 Monate

GRÜNDUNG

- ☐ Satzung oder Musterprotokoll gewählt
- ☐ Notartermin, falls nötig mit Dolmetscher
- ☐ Geschäftskonto eröffnet
- ☐ Stammkapital eingezahlt und nachgewiesen
- ☐ Handelsregistereintrag erfolgt
- ☐ Transparenzregister gemeldet
- ☐ Gewerbe angemeldet
- ☐ Fragebogen zur steuerlichen Erfassung eingereicht
- ☐ Steuernummer und USt-IdNr. erhalten
- ☐ Berufsgenossenschaft gemeldet

NACH DER GRÜNDUNG

- ☐ Steuerberatung beauftragt
- ☐ Buchhaltung digital eingerichtet
- ☐ E-Rechnungen empfangen und ausstellen können
- ☐ Umsatzsteuer-Konto separat
- ☐ Impressum und Datenschutz online
- ☐ AGB und Musterverträge geprüft
- ☐ Betriebshaftpflicht abgeschlossen
- ☐ Eigene Kranken- und Altersvorsorge geregelt
- ☐ Marke angemeldet
- ☐ Fristenkalender aufgesetzt

NÄCHSTE SCHRITTE

Fang klein an. Fang jetzt an.

DIESE WOCHE

Zehn Gespräche mit möglichen Kunden führen. Problem und Zahlungsbereitschaft prüfen.

DIESEN MONAT

Rechtsform festlegen, Förderprogramme prüfen, Liquiditätsplan aufsetzen.

DANACH

Notartermin, Konto, Register, Ämter. Und den ersten Umsatz machen.

DR. JULIAN LOHF · UNTERSTÜTZUNG AUF DEM CAMPUS

code_n · Schelmenwasenstr. 32 · 70567 Stuttgart · www.code-n.org

code_n