



Fünf Tipps für Existenzgründer

Am Anfang ist die Geschäftsidee. Gleich danach kommen die Fragen.

Der Existenzgründer sieht sich zu Beginn seiner Planung mit einer Vielzahl von Rechtsproblemen konfrontiert. Hier ein Überblick über fünf besonders wichtige Punkte, die jeder Unternehmer im Auge behalten sollte:

1. Rechtsform wählen

Das deutsche Gesellschaftsrecht erlaubt es dem Unternehmer, grundsätzlich eine Rechtsform frei nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu wählen. Dabei kommt es u.a. auf die Ausgestaltung der Haftung an, ob Dritte am Unternehmen beteiligt werden sollen oder welches Ausmaß Publizität und Rechnungslegung annehmen dürfen.

Mit der Einführung der Unternehmergesellschaft (haftungsbeschränkt), der sog. Mini-GmbH, hat der Gesetzgeber eine existenzgründerfreundliche Alternative zur herkömmlichen GmbH geschaffen, die sich vor allem durch ein geringeres Stammkapital auszeichnet.

Die Wahl der Rechtsform ist untrennbar mit ihren jeweiligen steuerlichen Auswirkungen verbunden, so dass unbedingt auch ein Steuerberater hinzugezogen werden sollte.

2. Verträge gestalten

Häufig stolpert der Existenzgründer bei seinen Recherchen über vermeintlich optimale Vertragsmuster oder Formulierungshilfen, die ihre allgemeine Verwendungsmöglichkeit versprechen. Bedenken Sie bitte stets, dass der Verfasser solcher Muster bei Vertragsentwurf nicht Sie mit Ihrem einzigartigen Unternehmen, sondern eine Vielzahl standardisierter Geschäftsvorfälle vor Augen hatte.

Skepsis ist ebenso im Hinblick auf eigene „Verbesserungen“ angebracht, da der juristische Laie häufig nicht die gesamten Auswirkungen seiner Anpassung erkennt.

Gerade in der Gründungsphase kann die Verwendung von Vertragsmustern die Arbeit enorm vereinfachen. Es empfiehlt sich jedoch, vor Gebrauch solcher Hilfen zu überprüfen, ob das gewählte Muster für die eigene Geschäftstätigkeit tatsächlich geeignet ist und dieses ggf. überarbeiten zu lassen.

3. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Je weiter sich Ihre Geschäftstätigkeit von den rechtlichen Standardsituationen entfernt, desto sinnvoller ist es, mögliche Regelungslücken des Bürgerlichen Gesetzbuches durch ergänzende Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) aufzufangen.

Ob sich der Entwurf von AGB lohnt, lässt sich aber erst klären, wenn (1) feststeht, welche rechtlichen Vorschriften für Ihre konkrete Geschäftstätigkeit gelten, (2) ob bzw. inwiefern von diesen zu Ihren Gunsten abgewichen werden soll und (3) ob die gewünschten Regelungen rechtlich zulässig sind.

4. Werbung

Sie haben eine tolle Geschäftsidee. Jetzt muss die Welt nur noch von ihr erfahren. Marketing heißt das Zauberwort.

Ein besonders kostengünstiges und ohne großen Aufwand zur Verfügung stehendes Werbemittel stellt dabei die eMail dar. Häufig lassen sich die entsprechenden eMail-Anschriften möglicher Kunden auf Homepages oder über die Angaben auf Visitenkarten leicht auffinden.

Aber Vorsicht, auch hierbei sind Regeln zu beachten: Die obergerichtliche Rechtsprechung hat bereits auf diese Form der Werbung und die damit verbundene Beeinträchtigung des Betriebsablaufs des Empfängers durch Sichten und Löschen von Spammails reagiert. So sollten Werbe-eMails daher nur mit ausdrücklicher vorheriger Zustimmung des Empfängers versandt werden. Anderenfalls riskieren Sie eine (strafbewehrte) Unterlassungs- und Verpflichtungserklärung sowie die Übernahme der damit verbundenen Rechtsanwaltsgebühren.

5. Forderungsmanagement

Natürlich werden Sie sich Ihre Kunden genau anschauen und entscheiden, mit wem Sie Geschäfte machen und mit wem nicht. Trotzdem werden sich Zahlungsverzögerungen oder gar -ausfälle nicht vermeiden lassen.

Je weniger Sie Ihre Kunden einschätzen können, desto ratsamer ist es, zumindest eine Anzahlung zu verlangen. Ansonsten tragen Sie das Ausfallrisiko ganz alleine.

Außerdem sollten Sie nicht zögern, Ihre Zahlungsansprüche ggf. mit Hilfe eines Rechtsanwalts (gerichtlich) durchzusetzen. Natürlich dürfen Sie auf Liquiditätsengpässe Ihrer langjährigen Kunden Rücksicht nehmen. Aber Kunden, die nach ein bis zwei Monaten nicht gezahlt und auch keine Ratenzahlungsvereinbarungen geschlossen haben, leisten auch danach erfahrungsgemäß eher nicht.

Fazit:

Zögern Sie daher nicht, bereits in Ihrer Gründungsphase externe Unterstützung in Anspruch zu nehmen. Dies erspart Ihnen nicht nur Ärger, sondern sichert auch Ihren zukünftigen wirtschaftlichen Erfolg.



Stefanie Krätzschel
Rechtsanwältin

Kesselschmiedstraße 8
85354 Freising

Tel: 08161 5336584

Fax: 08161 5338504

info@ra-kraetzschel.de

www.ra-kraetzschel.de