

How to start your Start-up (Teil 1)

Categories : [Gesellschaftsrecht](#), [Start-up](#), [Steuern](#)

Tagged as : [Buchhaltung](#), [Businessplan](#), [Förderprogramme](#), [Gesellschaftsvertrag](#), [Gesellschaftsform](#), [Gründungsphase](#), [Idee](#), [Investoren](#), [Know-how-Schutz](#), [Steuererklärung](#), [Unternehmensstruktur](#)

Date : 14. September 2018

Die Geschäftsidee ist da, die Internetseite gestaltet, die ersten Geschäftskontakte geschlossen. Wie soll es nun weitergehen, damit die gute Idee eben nicht nur eine Idee bleibt?

Die schlichte Wahrheit ist: Ohne fachkundige Beratung wird der Jungunternehmer es sehr schwer haben, das Unternehmen hochzuziehen. Gerade zu Beginn muss er seine gesamte Zeit und Energie sowohl in die Entwicklung von Produkten, in den Aufbau der Kundenbeziehungen und eines fähigen Mitarbeiterstammes stecken. Damit verbleibt nahezu keine Zeit mehr für die alltägliche Verwaltung und Strukturierung seines Unternehmens, die zum Erfolg genauso notwendig ist. Diese zweite Seite eines Start-up wird meist aus Kostengründen vernachlässigt und ist eine der Ursachen für das Scheitern der Idee.

Damit die Kosten der Verwaltung des Unternehmens zu Zeiten klammer Kassen in der Gründungsphase nicht aus dem Ruder laufen, kommt es darauf an, hier die richtigen Schwerpunkte zu setzen. Man muss entscheiden, was man zeitlich neben der Umsetzung der Unternehmensidee mit Bordmitteln selbst erledigen kann. Für alles andere muss der richtige Berater ausgewählt werden, der dem Unternehmer den Rücken frei hält und als Sparringspartner bei Entscheidungen zur Stelle ist.

Bei der Auswahl des Beraters ist insbesondere darauf zu achten, dass dieser die Bereiche Recht, Wirtschaft und Steuern anbietet und das Geschäftsmodell versteht, damit keine kostenintensiven Informationsverluste entstehen. Von diesem Berater sollte man sich frühzeitig Anregungen zur Finanzierung (Förderprogramme von Bund, Ländern und Gemeinden sowie der EU) und zur Erstellung und Fortentwicklung eines Businessplans holen.

Möglichst schnell sollte der Unternehmer seine Unternehmensverwaltung organisieren, namentlich die Buchhaltung und die Abgabe von Steuererklärungen verschiedenster Art. Gute Geschäftsideen scheitern leider häufig nicht im Sturm ihrer Umsetzung, sondern in den völlig unterschätzten, aber tückenreichen Untiefen von Buchhaltung und Steuererklärungen.

Ohne ordnungsgemäße Buchhaltung kann gerade zu Beginn kein Unternehmen gedeihen. Der finanzielle Aufwand hält sich dann in Grenzen, wenn die Buchhaltung von Anfang an und kontinuierlich digital geführt wird. Sie ist unverzichtbare Grundlage für Verhandlungen mit Banken, Geschäftspartnern und Investoren. Diese lassen sich viel leichter überzeugen, die Idee zu begleiten, wenn man kurzfristig eine aktuelle Vermögens-, Finanz- und Ertragslage liefern kann. Darüber hinaus ist die Buchhaltung die Grundlage eines soliden monatlichen Reportings, mit welchem der Unternehmer sein Start-up steuert.

Daneben ist natürlich der rechtliche Rahmen für die Unternehmung abzustecken. Hier sollte man sich nicht ausschließlich vom Gedanken der steuerlichen Optimierung für die Zukunft leiten lassen. Entscheidend ist, dass der Unternehmer die gewählte Struktur auch beherrschen kann. Nur dann kann das operative Geschäft im Vordergrund stehen. Rechtlich kann man die Strukturen auch später noch anpassen, notfalls im Rahmen von Umwandlungen. Grundsätzlich sollte man sich für eine Gesellschaftsform mit beschränkter Haftung, namentlich eine GmbH oder eine GmbH & Co. KG, entscheiden. Die AG, so schick sie auch erscheinen mag, ist organisatorisch und personell sehr

aufwendig, unflexibel und daher nur bei besonderen Fallkonstellationen zu empfehlen.

Im Gesellschaftsvertrag sollte man Regeln vereinbaren, die das Know-how der Mitarbeiter/Mitgründer auf längere Zeit binden. Das muss nicht unbedingt durch hohe Gehälter passieren. Die Mitarbeiter könnten z.B. auch stimmrechtslos am Unternehmenswert beteiligt werden – so bleibt mehr Liquidität zur Umsetzung der Idee übrig. Dabei kann geregelt werden, was passiert, wenn der Hauptgesellschafter seine Beteiligung veräußert (Mitveräußerungsrechte bzw. -pflichten, Stock Options). Abzuraten ist hingegen von Regelungen, die zu weit in die Zukunft reichen, z.B bereits bei Gründung höchst komplizierte Regelungen zur Aufnahme von Investoren.

Start up your business – dann kommen die Investoren von ganz alleine. Diese werden früh genug mitteilen, unter welchen Bedingungen sie die Idee unterstützen werden.

Ansprechpartner: [Jan-Hendrik vom Wege/Dr. Philipp Bacher/Thomas Schmeding](#)

PS: Sie interessieren sich für dieses Thema, dann treffen Sie uns am BBH-Messestand auf der [Gründermesse deGut am 12.10./13.10.2018 in Berlin](#).