

## ***Von der Geschäftsidee zum Finanzplan***

Der Geschäftsidee stehen oftmals rechtliche Hindernisse entgegen. Ist die Umsetzung Ihrer Idee überhaupt zulässig? Brauchen Sie hierfür Erlaubnisse oder Genehmigungen? Stehen möglicherweise Rechte Dritter entgegen? All diese Fragen müssen geprüft werden, **bevor** Sie Ihre Idee in die Tat umsetzen. Manche Tätigkeiten sind erlaubnispflichtig und setzen den Nachweis einer bestimmten Befähigung voraus. Trotz Liberalisierung gibt es beispielsweise eine Reihe von Handwerksberufen, deren Ausübung nur dem - geprüften - Handwerksmeister erlaubt ist. Während die Ausübung der meisten Gewerbe nur vor Beginn angezeigt werden muss, gibt es eine Reihe von gewerblichen Tätigkeiten, die einer besonderen Genehmigung bedürfen, weil der Gesetzgeber bei der Ausübung dieser Tätigkeit durch ungeeignete Personen Gefahren für die Kunden sieht. So muss beispielsweise der Betrieb einer privaten Krankenanstalt ebenso genehmigt werden wie die Ausübung des Bewachungsgewerbes oder die Tätigkeit als Makler, Bauträger oder Baubetreuer. Rechtsberatende oder steuerberatende Tätigkeiten sind bestimmten Berufsträgern wie Rechtsanwälten oder Steuerberatern vorbehalten.

Der Umsetzung einer Geschäftsidee können aber auch Rechte Dritter entgegenstehen. Prüfen Sie also im Vorfeld, ob beispielsweise eine technische Idee, die Sie verwerten wollen, bereits für einen Dritten patentiert ist oder hierfür ein Gebrauchsmuster besteht. Der Name Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung und auch der Name Ihres Unternehmens selbst kann möglicherweise bereits für einen Dritten markenrechtlich geschützt sein. Wenn Sie diese Fragen nicht im Vorfeld prüfen, laufen Sie Gefahr, dass Sie schon nach einigen Tagen der Selbständigkeit erstmals unliebsame - und teure - Erfahrungen mit der Justiz sammeln.

Umgekehrt sind Sie gut beraten, Ihre eigenen Ideen aber auch den Namen Ihres Unternehmens und den Namen Ihrer Produkte oder Dienstleistungen möglichst frühzeitig schützen zu lassen, um sich gegen Wettbewerber zu behaupten. Eine technische Erfindung ist nur so lange patentierbar, wie sie neu ist. Wenn Sie mit Ihrem Produkt erst einmal auf dem Markt auftreten, die Idee also für jedermann erkennbar wird, wird sie Stand der Technik und ist nicht mehr patentierbar. Lässt sich ein Dritter für seine Waren oder seine Dienstleistungen markenrechtlichen Schutz gewähren, nachdem Sie bereits mit dem Produkt auf dem Markt sind, müssen Sie befürchten, dass er Ihnen den weiteren Vertrieb - jedenfalls unter dieser Bezeichnung - untersagt. Auch hier gilt: wer zuerst kommt, mahlt zuerst.

Wenn Sie die rechtlichen Rahmenbedingungen für Ihre Geschäftsidee geklärt und gesichert haben, stellt sich die Frage der Finanzierung. Investitionen (Maschinen, Gerätschaften, Büro- und Geschäftsausstattung etc.) müssen mittel- oder langfristig finanziert werden. Gleiches gilt für möglicherweise benötigte Warenvorräte. Laufende Kosten, wozu insbesondere Personalkosten gehören, sind kurzfristig, also über einen Kontokorrentkredit zu finanzieren. Den Bedarf an Finanzierung müssen Sie - schon im Eigeninteresse - wenigstens mittelfristig planen. Die voraussichtlichen Investitionen und

Kosten des ersten Geschäftsjahres und die voraussichtlichen Erlöse sind einander gegenüber zu stellen. Hieraus ergibt sich der mittelfristige Finanzbedarf Ihres Unternehmens.

Neben der angenehmsten Form der Finanzierung, der aus Eigenkapital, werden Sie üblicherweise Fremdkapital benötigen. Ob und unter welchen Voraussetzungen Dritte einen Kredit gewähren, hängt in erheblichem Maße von der gewählten Rechtsform Ihres Unternehmens ab (vgl. hierzu "die Wahl der richtigen Rechtsform"). Wenn Sie - wie häufig - Ihr Unternehmen in der Rechtsform einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH, GmbH & Co. KG, Aktiengesellschaft) betreiben, wird ein Dritter Kreditmittel nur gewähren, wenn er hierfür ausreichende Sicherheiten erhält. Praktisch werden Sie nicht umhinkommen, neben der Gesellschaft auch aus Ihrem Privatvermögen Sicherheiten zur Verfügung zu stellen. Banken verlangen in diesem Zusammenhang regelmäßig die Übernahme von Bürgschaft durch den Geschäftsinhaber, die Belastung privaten Grundvermögens oder die Abtretung sonstiger Vermögenswerte (z. B. Lebensversicherung). Wenn dies nicht reicht, drängen Banken häufig darauf, dass auch dritte Personen (z. B. Familienangehörige) aus ihrem Vermögen Sicherheiten stellen. Achten Sie darauf, dass der Zweck der von Ihnen oder von Dritten zur Verfügung gestellten Sicherheiten möglichst genau beschrieben wird. Banken drängen oftmals darauf, dass ihnen Sicherheiten "für alle gegenwärtigen oder künftigen Forderungen aus der Geschäftsbeziehung" gewährt werden, ohne daß eine betragsmäßige Begrenzung der Höhe dieser Sicherheiten vorgesehen ist. Damit wird die von Ihnen angestrebte Haftungsbegrenzung, die Sie beispielsweise durch die Gründung einer GmbH erreichen wollten, im Ergebnis praktisch aufgehoben. Wenn irgendmöglich, sollte die Höhe der persönlichen Haftung daher betragsmäßig begrenzt und der Sicherungszweck auf konkrete Verbindlichkeiten (z. B. "Forderungen aus Kontonummer 1234567") begrenzt werden.

Eine fehlerhafte Finanzplanung führt schon kurz nach Gründung Ihres Unternehmens möglicherweise zu seiner Insolvenzreife. Reichen Ihre Liquidemittel (Bankguthaben, Kreditlinien) nicht aus, um die fälligen Verbindlichkeiten zeitnah zu begleichen, gelten Sie als zahlungsunfähig. Ist die Summe Ihrer Verbindlichkeiten höher als die Summe Ihrer Vermögenswerte, so sind Sie überschuldet. In beiden Fällen wären Sie gezwungen, Insolvenzantrag zu stellen.