

Die Gründungs-Checkliste

Teil 1: Anmeldung, Kosten, Fristen — der Reihe nach, mit den Links, die dir dabei helfen.

Teil 2: ein Selbst-Check, wo du bei Starten, Verkaufen, Prozessen und Netzwerk wirklich stehst.

VON
Gjulijano
Bajrami

HINTERGRUND
Anwendungsentwickler, IT- & SEO-Experte, viele Jahre im
Vertrieb

GILT FÜR
Gründung in
Deutschland

Diese Checkliste ist eine praktische Orientierung — **keine Rechts- oder Steuerberatung**.
Regeln, Fristen und Gebühren unterscheiden sich je nach Bundesland, Stadt und IHK-
Bezirk. Prüfe Details immer bei der zuständigen Stelle, bevor du entscheidest.

REALISTISCHE GESAMTKOSTEN

0 – 65 € reine Anmeldung
als Einzelunternehmer /
Freiberufler



Rechtsform wählen

01

Freiberufler (Beratung, Design, IT, Text, o.ä. nach §18 EStG): kein Gewerbe, keine IHK-Pflicht.

Einzelunternehmen/Kleingewerbe: einfachste Form, volle persönliche Haftung. **UG/GmbH**: beschränkte Haftung, mehr Aufwand und Kapitalbedarf. Faustregel: geringes Risiko → Einzelunternehmen/Freiberufler, höheres Haftungsrisiko oder Investoren geplant → UG/GmbH.

KOSTEN keine LINK existenzgruendungsportal.de – Rechtsformen



Gewerbe anmelden NICHT BEI FREIBERUFLERN

02

Pflicht für alle Gewerbetreibenden, beim örtlichen **Gewerbeamt** — spätestens zu Beginn der Tätigkeit. Viele Städte bieten das inzwischen online an. Mitbringen: Ausweis, ggf. Handwerkskarte/Erlaubnis bei erlaubnispflichtigen Tätigkeiten.

KOSTEN meist 15–65 €, je nach Stadt LINK existenzgruendungsportal.de – Gewerbe anmelden



Finanzamt: Fragebogen zur steuerlichen Erfassung

03

Gewerbetreibende werden vom Gewerbeamt automatisch gemeldet, **Freiberufler melden sich direkt selbst** beim Finanzamt. Läuft verpflichtend über **ELSTER**. Ergebnis: deine Steuernummer, optional USt-IdNr., und hier legst du auch die Kleinunternehmerregelung fest (siehe Schritt 4).

KOSTEN keine LINK elster.de – Unternehmen gegründet



Kleinunternehmerregelung prüfen (§19 UStG)

04

Seit 1.1.2025 gelten neue Grenzen: **bis 25.000 € Vorjahresumsatz** und **bis 100.000 € im laufenden Jahr**. Vorteil: keine Umsatzsteuer auf Rechnungen, weniger Bürokratie. Nachteil: kein Vorsteuerabzug bei eigenen Ausgaben. Wird die 100.000-€-Grenze im Jahr überschritten, endet der Status sofort ab diesem Umsatz — nicht erst zum Jahresende.

KOSTEN keine LINK gesetze-im-internet.de – §19 UStG



IHK oder HWK: Pflichtmitgliedschaft prüfen MEIST AUTOMATISCH

05

Gewerbetreibende sind i.d.R. automatisch Pflichtmitglied der **IHK** (Handwerk: **HWK**), Freiberufler meist nicht betroffen. Viele IHKs befreien Existenzgründer für die ersten Jahre vom Beitrag, wenn der Gewinn eine bestimmte Schwelle nicht übersteigt — Regel und Schwelle variieren je nach IHK-Bezirk, direkt bei deiner IHK nachfragen.

KOSTEN oft 0 € in den ersten Jahren

LINK gruenderplattform.de – IHK-Mitgliedschaft



Berufsgenossenschaft anmelden FRIST: 1 WOCHE

06

Anmeldepflicht bei der zuständigen **Berufsgenossenschaft** innerhalb einer Woche nach Betriebsstart — unabhängig davon, ob du Mitarbeiter hast. Welche BG zuständig ist, hängt von deiner Branche ab. Bei Unsicherheit hilft die DGUV-Infoline weiter.

KOSTEN branchenabhängig, laufend

LINK dguv.de – Unternehmen anmelden



Handelsregister NUR UG / GMBH / OHG

07

Nur relevant, wenn du eine Kapitalgesellschaft gründest. Läuft über **notarielle Beurkundung**, danach Eintrag ins Handelsregister beim Amtsgericht. Mit Standard-Musterprotokoll günstiger als mit individueller Satzung.

KOSTEN meist 300–1.000 €+ (Notar + Eintrag)

LINK handelsregister.de



Geschäftskonto eröffnen

08

Für Einzelunternehmer und Freiberufler **gesetzlich nicht verpflichtend**, für UG/GmbH dagegen Pflicht. Trotzdem dringend empfohlen — trennt Privat- und Geschäftsfinanzen sauber, macht Buchhaltung und Steuerprüfung deutlich einfacher.

KOSTEN meist 0–15 €/Monat



Impressum & Datenschutzerklärung BEI WEBSITE / SOCIAL MEDIA

09

Sobald du eine Website, einen Shop oder eine geschäftlich genutzte Social-Media-Präsenz betreibst, ist ein **Impressum Pflicht** — leicht erkennbar und leicht erreichbar. Dazu gehört eine Datenschutzerklärung nach DSGVO, sobald Daten verarbeitet werden (Kontaktformular, Cookies, Tracking).

KOSTEN keine

LINK ihk-muenchen.de – Impressum im Internet



Förderung prüfen OPTIONAL

10

Aus der Arbeitslosigkeit heraus: **Gründungszuschuss** der Arbeitsagentur (Ermessensleistung, braucht Businessplan + fachkundige Stellungnahme). Für Investitionen/Betriebsmittel: **KfW ERP-Gründerkredit StartGeld**, ohne Eigenkapital, zinsgünstig.

LINK arbeitsagentur.de – Gründungszuschuss

LINK kfw.de – StartGeld

Danach kommt der Alltag: Rechnungen schreiben, Leads nicht vergessen, den Überblick über Kunden behalten. Wächst das über Excel-Listen hinaus, brauchst du irgendwann ein System dafür — kein Muss am Anfang, aber gut zu wissen, dass es das gibt.

Die Selbst-Check-Checkliste

20 Punkte, die zeigen, wo du wirklich stehst — über Starten, Verkaufen, Prozesse und Netzwerk hinweg. Kein Theorie-Kram, sondern das, was ich selbst gebraucht hätte.

01 Starten

- ☐ Erstkunde vor perfektem Logo — **Umsatz zuerst**, Design später.
- ☐ Rechtsform geklärt, **bevor** du das erste Angebot schreibst.
- ☐ Ein Angebot, eine Zielgruppe — **nicht alles für alle**.
- ☐ Business-Konto getrennt vom Privatkonto, ab Tag eins.
- ☐ Erste Preisliste steht — auch wenn sie sich noch ändert.

03 Prozesse & Automatisierung

- ☐ Jeder Lead landet an **einem** Ort — nicht in drei Excel-Listen.
- ☐ Wiederkehrende E-Mails liegen als Vorlage bereit.
- ☐ Ein Terminlink ersetzt das Hin-und-her per Mail.
- ☐ Du weißt, was dich dein größter manueller Prozess an Zeit kostet.
- ☐ Eine Automatisierung läuft, **bevor** du sie "eigentlich" brauchst.

02 Verkaufen

- ☐ Dein Angebot erklärt sich in **drei Sätzen**, ohne Fachjargon.
- ☐ Liste mit 20 möglichen Erstkunden steht.
- ☐ Follow-up-Rhythmus fest — kein Lead verschwindet in der Inbox.
- ☐ Du kannst **Nein** sagen zu Kunden, die nicht passen.
- ☐ Jedes Angebot hat eine klare nächste Handlung für den Kunden.

04 Netzwerk

- ☐ Du bist Teil mindestens einer aktiven Unternehmer-Community.
- ☐ Du hast diesen Monat jemandem ohne Gegenleistung geholfen.
- ☐ Drei Menschen wissen genau, was du machst und wem du hilfst.
- ☐ Du fragst aktiv nach Empfehlungen — nicht nur nach Aufträgen.
- ☐ Diese Woche mit jemandem gesprochen, der schon weiter ist als du.

MEHR DAVON, JEDE WOCHE

Der Unternehmer-Kreis auf Facebook

facebook.com/groups/1589451422810036 — Starten, Verkaufen, Wachsen.

Junge Unternehmer Netzwerk · 2026

Diese Checkliste ist allgemeine Orientierung, keine Rechts- oder Steuerberatung — sie ersetzt kein Gespräch mit Steuerberater:in, IHK oder Gründungsberatung vor Ort. Für Kundenverwaltung & Vertrieb, wenn's über Excel hinauswächst: omnifin-crm.de