

Eine passende und stabile Rechtsform ist ein Schritt in diese Richtung. In so stark vernetzten Branchen wie der Kultur- und Kreativwirtschaft können Sie hier aber auch viel über den Aufbau tragender Partnerbeziehungen erreichen – unabhängig von Ihrer Rechtsform.

Kosten der Rechtsform

Jede Rechtsform hat ihre spezifischen Gründungskosten. Das sollten Sie ebenfalls in Ihre Überlegungen einbeziehen. Mit welchen Beträgen Sie jeweils bei der Anmeldung rechnen müssen, haben wir unten bei der Vorstellung der Rechtsformen für Sie zusammengetragen. Allerdings sind die Kosten der Anmeldung langfristig gesehen die geringeren. Die laufenden Kosten, die bei bestimmten Auflagen der jeweiligen Rechtsformen entstehen, sind auf Dauer ausschlaggebender. Bei Ihrer Entscheidung sollten Sie sich aber nicht allein von den Kosten leiten lassen, sondern vor allem eine Abschätzung der Risiken und steuerliche Gesichtspunkte mit einbeziehen.

Sie sehen: Die Entscheidung für die Rechtsform ist ein wichtiger Schritt in der Gründungsphase, den man nicht auf die lange Bank schieben sollte: Spätestens wenn Sie die ersten Umsätze generieren, Rechnungen stellen und in eine vertragliche Bindung mit Außenstehenden eintreten, ist es so weit.

Kurz nachgefragt bei ...

IRENE SANG von »BATATA«, einem Label für nachhaltig produzierte Kinderkleidung, Berlin (www.BATATA.de)

»BATATA« steht für nachhaltig produzierte Kinderkleidung aus deutscher Produktion. Doreen Grunert und Irene Sang beweisen mit ihren Kollektionen, dass umweltfreundliche, aus fair gehandelter Baumwolle hergestellte Kinderkleidung nicht langweilig sein muss. Unter dem Label »BATATA« produzieren sie ansprechende Kindermode, die den Bedürfnissen von Kindern und Eltern Rechnung trägt.



Irene Sang

Die GbR ist sozusagen der »Volkswagen« unter den Unternehmensformen, gerade in der Kreativbranche ist sie besonders verbreitet. Wieso hat sich »BATATA« als GbR gegründet?

Das hat insbesondere bei mir eine eigene Geschichte: Ich habe mit 20 Jahren das erste Mal gegründet, hatte ein Label und Laden mit einem Freund zusammen, der sich nach einiger Zeit nicht wirklich als guter Geschäftspartner entpuppte: Er ist mit allem Geld ins Ausland sprichwörtlich »durchgebrannt« – und ich stand mit Anfang 20 mit 60.000 Euro Schulden da. Ich hatte gegen meinen »Freund« aber kaum etwas in der Hand, auch wenn ich am Ende einen Titel gegen ihn erstreiten konnte. Ich hatte damals einen für Gründer wohl typischen Fehler gemacht: Wir hatten alles nur mündlich vereinbart, vieles auch einfach ausgespart, weil wir uns ja schon seit Kindertagen kannten. Diese Erfahrung prägt. Für mich war anschließend erst einmal klar, dass ich nur noch alleine arbeiten wollte – sozusagen auf eigene Rechnung. Dann weiß man, was man hat. Mittlerweile habe ich mit Doreen Grunert allerdings wieder eine Geschäftspartnerin, mit der ich 2004 »BATATA« gegründet habe. Auch wenn wir uns persönlich sehr gut verstehen: Geschäft ist Geschäft. Wir haben sprichwörtlich als allererstes einen GbR-Vertrag aufgesetzt und beispielsweise festgelegt, dass keine von uns ohne Rücksprache über finanzielle Angelegenheiten der Firma entscheiden kann. Bei allen Entscheidungen über 100 Euro und sämtlichen Kontosachen müssen immer beide mitreden bzw. unterschreiben. Der GbR-Vertrag ist für uns eine notwendige Formalisierung gewesen, um sich gegenseitig zu vertrauen.

Sie haben im Team gegründet: Wieso ist das eine Herausforderung und welche Auswirkungen hatte das bei Ihren Überlegungen auf die Unternehmensform?

Im Team zu gründen hat natürlich seine Vorteile, man kann sich gegenseitig entlasten – vor allem, wenn man Kinder hat. Wir haben schnell festgestellt, dass ein wesentlicher Erfolgsfaktor des gemeinsamen Gründens eine funktionierende, offene Kommunikation in unternehmerischen Fragen ist. Wie in der eigenen Partnerschaft ist auch ein Firmenpartner pflegebedürftig. Es ist wie in einer Beziehung: Man muss reden, Probleme und Missverständnisse klären, um den Blick für das unternehmerisch Richtige zu behalten. Sich zuvor über die Art und Weise der Zusammenarbeit Gedanken gemacht zu haben, auch festzuschreiben, welche Entscheidungen nur gemeinsam getroffen werden können, zwingen auch in Konflikten zur gemeinsamen Lösungsfindung. Unser GbR-Vertrag ist insofern auch eine Entlastung bei der Gestaltung der gemeinsamen Kom-

munikation. Im Team zu gründen hatte aber keine unmittelbare Auswirkung auf die Unternehmensform. Da standen andere Aspekte im Vordergrund.

Wieso dachten Sie, dass die GmbH nicht der »passende Anzug« für Ihre Ideen sei?

Die GmbH hätte natürlich Vorteile gehabt, gerade im Hinblick auf Haftungsbegrenzungen, wenn etwas schief geht. Aber gleichzeitig war uns eine GmbH am Anfang zu teuer und zeitaufwändig beispielsweise mit doppelter Buchführung. Limiteds oder die mittlerweile vorhandene »kleine« GmbH wären nicht in Frage gekommen – vor allem, weil sie imagemäßig auch ein wenig seltsam wirken.

Aber gibt es nicht eher Imageprobleme am Markt, wenn man nur als GbR auftritt?

Es kommt auf die Branche an. Ich kenne Beispiele, wo Webdesigner mit Firmen wie Siemens zusammengekommen sind und einfach nicht ernst genommen worden wären, wenn sie nicht in einer bestimmten Form aufgetreten wären. Da wird man dann u.a. auch gleich gefragt, wie man firmiert. Aber in der Modebranche ist das anders. Wir beliefern hauptsächlich kleine Kinderläden, die selbst Kleinunternehmen sind. Wenn man da als GmbH oder sogar als AG aufträte, würde man eher Glaubwürdigkeit einbüßen als umgekehrt. Klein und fein zu sein, ist sympathischer und kann auch als Marketing-Argument im richtigen Umfeld genutzt werden. Aber ich will nicht ausschließen, dass sich unsere Unternehmensform einmal ändert: Eine GmbH ist langfristig gesehen vielleicht interessant, um sich besser abzusichern. Die Risiken wachsen schließlich mit dem Geschäft. Wir sind gerade an einem Punkt angekommen, wo wir erste Mitarbeiter einstellen müssten. Das Auftragsvolumen wächst. Es ist nicht ausgeschlossen, dass zukünftig auch Fremdkapital eingesetzt werden muss – beispielsweise, wenn wir unsere Stoffe in großen Mengen im Voraus bezahlen müssen. Bei wachsender Nachfrage wird auch der Bedarf an der Vorfinanzierung unserer Kollektionen größer. Dann lohnt es sich zunehmend, auch Haftungsbeschränkungen zu bedenken.

DIE PASSENDE RECHTSFORM ZUR IDEE UND WIE SIE SIE INS LEBEN RUFEN

Jede Rechtsform hat Vor- und Nachteile. Auch gibt es nicht für jede Eventualität genau das Richtige. Welche Aspekte Sie besonders berücksichtigen soll-