

Fallstudie Gründung von Unternehmen

5hta

Unternehmensgründung, Businessplan

Elemente eines Business Plans

Ziel/Kompetenzen: Chancen und Risiken der Unternehmensgründung einander gegenüberstellen können, wesentliche Fragen für ein nachhaltiges Geschäftsmodell stellen können, Standortfaktoren und persönliche Voraussetzungen beschreiben können, wesentliche Elemente eines Businessplans beschreiben können

1) Welche Chancen und Risiken bietet das Gründen von Unternehmen?

Chancen bei der Unternehmensgründung	Risiken bei der Unternehmensgründung
<ul style="list-style-type: none"> • Verwirklichung eigener Ideen • Möglichkeit zu gestalten • eigene Entscheidungen treffen • freie Zeiteinteilung • Möglichkeit, ein höheres Einkommen zu erzielen • Ansehen in der Gesellschaft 	<ul style="list-style-type: none"> • Risiko des Verlusts des eingesetzten Kapitals • hohe Arbeitsbelastung • große Verantwortung • Belastung für das Privatleben • zu wenig Zeit für die Familie • guter Job als Angestellte/r wird aufgegeben

6) Was sind die Bausteine eines Business Planes und warum benötigt man einen solchen?

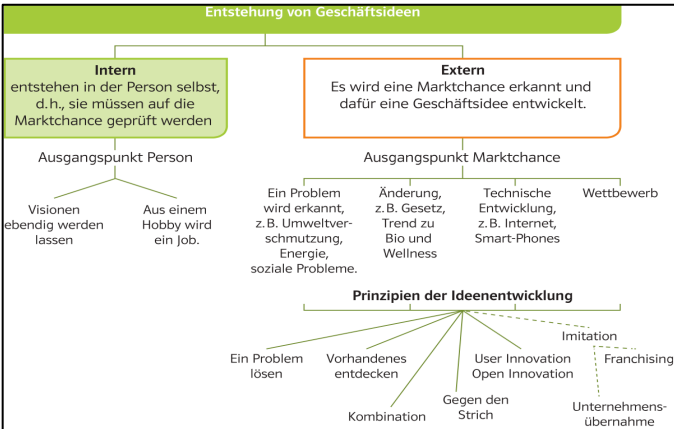
Adressaten für einen Businessplan sind: Investoren, Förderstellen, Banken und vor allem die Gründer/innen selbst.

Mit dem Erstellen eines Businessplans ist die Arbeit aber nicht abgeschlossen. Weil der Blick in die Zukunft immer mit Unsicherheiten verbunden ist, muss ein Businessplan auch **laufend** an die aktuellen Gegebenheiten **angepasst** werden.

Es gibt auch kein fixes Schema, wie ein Businessplan genau aufgebaut sein muss. Folgende **Bausteine** sind aber in der Regel in einem **Businessplan** enthalten:



2) Wie können Geschäftsideen entstehen und wie können sie auf Erfolg überprüft werden?



Geschäftsideen auf Erfolg überprüfen

- 1) Ist die Idee für Kunden interessant (**Nutzen**)?
- 2) Wird sie in diesem Geschäftsumfeld funktionieren (Makro und Mikroumfeld)?
- 3) Ist die derzeitige Marktsituation interessant für die Realisierung? (**Innovation, Konkurrenz**)
- 4) Hat man die **Fähigkeiten** und Ressourcen die Idee umzusetzen? Wenn nicht, **kenn man jemand**, der diese besitzt und mit dem man kooperieren will? (Idee und Umsetzung ist **klar und durchdacht.**)
- 5) Kann man zu einem profitablen Preis anbieten? (**Rentabel**)
- 6) Kann man zu einem profitablen Preis anbieten? (**Rentabel**)

3) Welche Fragen sind bei der Analyse eines nachhaltigen Geschäftsmodells zu stellen?

Nutzenversprechen Welchen Nutzen stiftet das Unternehmen den Kundinnen/Kunden und den wichtigsten Partnerinnen/Partnern? Beispiele: besonderes Design, biologische Produkte, Bequemlichkeit, Status, Preisvorteil, Kostenreduktion	Architektur der Umsetzung Wie erbringt das Unternehmen diesen Nutzen? Wie und mit wem wird die Leistung des Unternehmens erstellt? Wie erreicht die Leistung Kunden? (Vertrieb) Folgende Punkte sollten dabei berücksichtigt werden: <ul style="list-style-type: none"> • Gibt es verschiedene Arten der Umsetzung? • Kann mit Komponenten gegründet werden? • Ist Wachstum möglich (Skalierbarkeit)?
Ertragsmodell Wie kann mit der gewählten Umsetzung Geld verdient werden? <ul style="list-style-type: none"> • direktes Ertragsmodell (Abnehmer/in bezahlt für Produkt/Dienstleistung) • indirektes Ertragsmodell: jemand anderer bezahlt (z. B. bei Gratiszeitungen) 	Soziale und ökologische Sensibilität Welche soziale und ökologische Verantwortung wird vom Unternehmen übernommen? <ul style="list-style-type: none"> • faire Arbeitsbedingungen, fairer Umgang mit Konkurrenten • schonender Umgang mit Ressourcen

4) Was ist der ideale Standort, was muss beachtet werden?

- Kennzeichnung (Adresse)
- Suche (freie Lokale, Nachfolgebörse)
- Mietkosten (Mietrecht, etc.)
- Betriebsanlageneignung (Auflagen, Umweltschutz)
- Kundenfrequenz, richtige Zielgruppe
- Konkurrenzsituation
- Erreichbarkeit (eigene, Lieferanten, Rohstoffe,...)
- Möglichkeit der Erweiterung
- Verfügbare qualifizierte Arbeitskräfte

5) Welche persönlichen Voraussetzungen sollte ein Gründer mitbringen?

- | | |
|----------------------------|---|
| Selbstvertrauen | Ausdauer, Beharrlichkeit |
| Risikobereitschaft | Selbstkritikfähigkeit |
| Einsatzbereitschaft, Fleiß | Keine Scheu vor Druck und Stress |
| Flexibilität | Entscheidungsfreude |
| Kontaktfähigkeit | Kreativität: Lust am Denken und Gestalten |
| Lust an Eigenständigkeit | Motivationsfähigkeit |

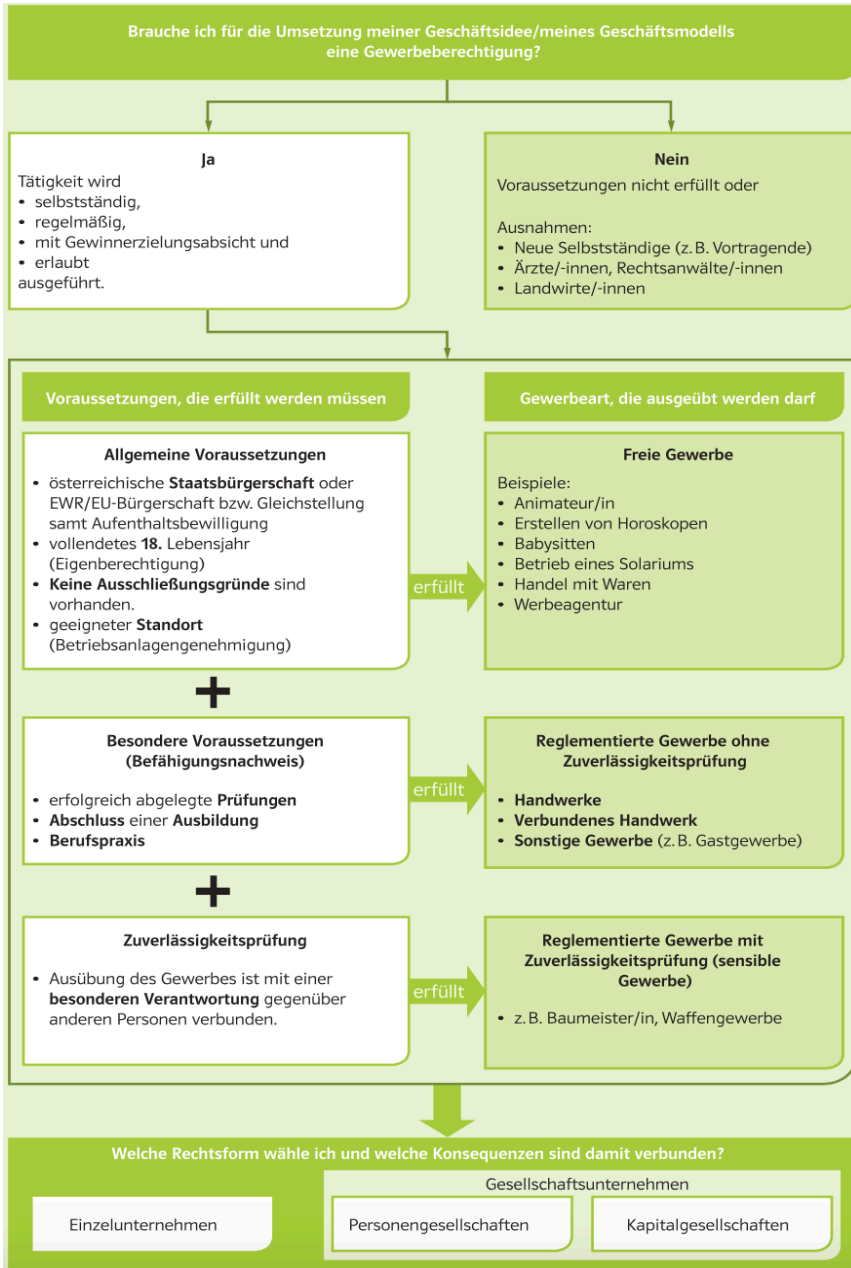


0	Executive Summary	<ul style="list-style-type: none"> • soll potenzielle Geschäftspartner/innen, Banken, Förderstellen und andere Adressaten des Businessplans von der Geschäftsidee und dem Geschäftsmodell begeistern • wird am Ende erstellt • eignet sich gut zur übersichtlichen Darstellung des Geschäftsmodells • gibt die Eckpunkte des gesamten Projekts wieder
1	Beschreibung des Produkts bzw. der Dienstleistung	<ul style="list-style-type: none"> • Vorteile und Nutzen für die Kundinnen und Kunden (USP) • Stand der Entwicklung (Worin besteht die Innovation?) • Prozess der Fertigung bzw. der Dienstleistungserstellung • Auswirkungen auf die Umwelt und soziale Auswirkungen (soziale und ökologische Sensibilität) • Komponenten, die für die Leistungserstellung benötigt werden • Aufgaben, die selbst übernommen bzw. ausgelagert werden
2	Markt und Wettbewerb	<ul style="list-style-type: none"> • Branchenanalyse (Trends, Besonderheiten) • Beschreibung des Marktes, Marktpotenzial, Marktvolumen, Trends • Teilmärkte und detaillierte Beschreibung der Zielgruppe • Analyse der Mitbewerber und ihrer Produkte sowie der eigenen Standorts
3	Marketing und Vertrieb	<ul style="list-style-type: none"> • Markteintritt (Maßnahmen, Zeitplan und Meilensteine) • Marketingplan (Gestaltung Produkt, Preis, Vertrieb, Kommunikation)
4	Unternehmen und Management	<ul style="list-style-type: none"> • Beschreibung des Teams • Beschreibung der Organisationsstruktur und der Aufgabenbereiche • Leitziele, Strategie für die nächsten drei bis fünf Jahre • SWOT-Analyse • Rechtsform und Firmenname
5	Erfolgs- und Finanzplanung	<ul style="list-style-type: none"> • Höhe des Unternehmer/innenlohn • Höhe der Gründungskosten • Finanzplanung inkl. Teilpläne • Plan-GuV und Planbilanz
6	Umsetzungsplanung	<ul style="list-style-type: none"> • Beschreibung der Meilensteine
7	Anhang	<ul style="list-style-type: none"> • Lebensläufe des/der Gründer/innen • Tabellen (z. B. zur Finanzplanung)

Unternehmensgründung

Gewerbeordnung und andere rechtliche Fragen

Ziel/Kompetenzen: Überblick über Gewerbegeben geben können; Weitere rechtliche Fragen klären können: Wer ist Unternehmer?, Welche Firmennamen sind möglich? Wer muss im Firmenbuch eingetragen werden? Welche Formen von Aufzeichnungen gibt es? Welche Sozialversicherung ist zuständig? ...



Unternehmer/in?	Ja, wenn die Tätigkeit <ul style="list-style-type: none"> • auf Dauer angelegt ist, • selbstständig ausgeübt wird und • eine wirtschaftliche Tätigkeit ist. <p>Ob man einen Gewinn erzielen will oder nicht, spielt keine Rolle.</p> <p>Ausnahmen: Freiberufler/innen und Landwirte/Landwirtinnen</p>
Gründungskosten?	Niedrig oder hoch?
Mindestkapital?	Notwendig oder nicht notwendig?
Haftung?	Unbeschränkt oder beschränkt?
Mitarbeit?	Berechtigt und verpflichtet oder nicht?
Firmenname?	<ul style="list-style-type: none"> • Die Firma ist der im Firmenbuch eingetragene Name eines Unternehmers/einer Unternehmerin, • unter dem er/sie seine/ihre Geschäfte betreibt und die Unterschrift abgibt. • Jeder Firmenname ist zulässig, sofern er Kennzeichnungskraft für das Unternehmen hat und sich deutlich von anderen bestehenden Firmen (insbesondere wenn sie am gleichen Ort bestehen) unterscheidet. • Der Firmenname kann aus dem Namen eines oder mehrerer Gesellschafter (Namensfirma), aus dem Tätigkeitsbereich (Sachfirma), einer Fantasiebezeichnung oder einer Mischung aus diesen drei Varianten bestehen. • Die Angabe der entsprechenden Rechtsform ist verpflichtend.
Firmenbuch?	<ul style="list-style-type: none"> • Ein öffentliches Verzeichnis, das von den Firmenbuchgerichten geführt wird. Eingetragen werden Unternehmer/innen aufgrund der Rechtsform (z. B. GmbH, AG), Personengesellschaften (OG, KG) und Einzelunternehmer/innen mit mehr als 700.000 EUR Jahresumsatz. • Einzelunternehmern/-unternehmerinnen mit einem geringeren Jahresumsatz, Freiberuflern/Freiberuflerinnen (z. B. Rechtsanwälten/Rechtsanwältinnen) und Landwirten/Landwirtinnen steht die Eintragung frei. • Neueintragungen, Änderungen und Löschungen werden veröffentlicht
Buchhaltung?	Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder Doppelte Buchhaltung?
Steuer?	Einkommensteuer oder Körperschaftsteuer?
Sozialversicherung?	Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft oder Versicherung nach dem Allgemeinen Sozialversicherungsgesetz?
Kreditwürdigkeit?	Hoch oder niedrig?
Kapitalaufbringung?	Schwierig oder leicht?
Veröffentlichung der Jahresabschlüsse?	Nicht verpflichtend oder verpflichtend?






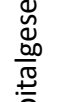

Unternehmensgründung

Rechtsformen

Ziel/Kompetenzen:

Überblick über Rechtsformen geben,

Vor- und Nachteile einzelner Rechtsformen gegenüberstellen können

	Rechtsform	Begriffsmerkmale	Firmenbuch	Doppelte Buchhaltung	Steuer	Haftung	Leitung bzw. Kontrolle	Vorteile ☺	Nachteile ☹
Personengesellschaften	 Einzelunternehmen	Inhaber/in bringt Kapital alleine auf, führt Unternehmen alleine und trägt auch alleine das Risiko	Eintragung freiwillig möglich (Zusatz: e.U.); verpflichtend, wenn Umsatz >700.000 EUR	Wenn Umsatz >700.000 EUR	Einkommensteuer (max. 50%)	Unbeschränkt (auch mit dem Privatvermögen)	Einzelunternehmer/in	<input type="checkbox"/> Einfache Gründung <input type="checkbox"/> Niedrige Gründungskosten <input type="checkbox"/> Kein Mindestkapital erforderlich	<input type="checkbox"/> Persönliche Haftung <input type="checkbox"/> Zusätzliches Kapital kann schwer aufgebracht werden
	 Offene Gesellschaft (OG)	Zusammenschluss mehrerer Personen zu einem Unternehmen; persönliche Arbeitsleistung steht im Vordergrund	OG entsteht mit der Eintragung ins Firmenbuch (Zusatz: OG).	Wenn Umsatz >700.000 EUR	Einkommensteuer (max. 50%)	Unbeschränkt (auch mit dem Privatvermögen)	Jeder Gesellschafter/jede Gesellschafterin ist berechtigt und verpflichtet.	<input type="checkbox"/> Einfache Gründung <input type="checkbox"/> Niedrige Gründungskosten <input type="checkbox"/> Kein Mindestkapital erforderlich	<input type="checkbox"/> Persönliche Haftung
	 Kommanditgesellschaft (KG)	Wie bei OG, jedoch zwei Arten von Gesellschaftern	KG entsteht mit der Eintragung ins Firmenbuch (Zusatz: KG).	Wenn Umsatz >700.000 EUR	Einkommensteuer (max. 50%)	Vollhafter (Komplementär) wie bei OG, Teilhafter (Kommanditist) nur mit der Einlage.	Vollhafter wie bei OG, Teilhafter haben nur Kontrollrechte	<input type="checkbox"/> Für Vollhafter wie OG <input type="checkbox"/> Beschränkte Haftung für Teilhafter <input type="checkbox"/> Teilhafter können ange stellt und nach ASVG versichert werden. <input type="checkbox"/> Zusätzliches Kapital für Unternehmen	<input type="checkbox"/> Für Vollhafter wie bei OG <input type="checkbox"/> Teilhafter hat grundsätzlich nur Kontrollrechte.
Kapitalgesellschaften	 Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit (juristische Person); Gesellschafter sind mit der Stammeinlage am Unternehmen beteiligt	Verpflichtende Eintragung ins Firmenbuch (Zusatz: GmbH)	Verpflichtend	Körperschaftsteuer (KÖSt) 25%	GmbH haftet mit dem gesamten Vermögen, Gesellschafter mit der Einlage.	Organe: Generalversammlung, Geschäftsführer/in, (Aufsichtsrat)	<input type="checkbox"/> Beschränkte Haftung <input type="checkbox"/> Steuervorteil bei hohen Gewinnen <input type="checkbox"/> Mehr Kapital kann aufgebracht werden.	<input type="checkbox"/> Höhere Gründungskosten <input type="checkbox"/> Mindestkapital <input type="checkbox"/> Manchmal Kreditaufnahme schwierig <input type="checkbox"/> Veröffentlichung Jahresabschlüsse <input type="checkbox"/> Mindestkörperschaftsteuer
	 Aktiengesellschaft (AG)	Gesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit (juristische Person); Gesellschafter sind mit Einlagen auf das in Aktien zerlegte Grundkapital beteiligt.	Verpflichtende Eintragung ins Firmenbuch (Zusatz: AG)	Verpflichtend	Körperschaftsteuer (KÖSt) 25%	AG haftet mit dem gesamten Vermögen, Aktionäre können nur das investierte Kapital verlieren.	Organe: Hauptversammlung, Vorstand, Aufsichtsrat	<input type="checkbox"/> Beschränkte Haftung <input type="checkbox"/> Steuervorteil bei ausgeschütteten Gewinnen (25% KESt) <input type="checkbox"/> Mehr Kapital kann aufgebracht werden.	<input type="checkbox"/> Hohe Gründungskosten <input type="checkbox"/> Mindestkapital <input type="checkbox"/> Jahresabschlüsse müssen veröffentlicht werden. <input type="checkbox"/> Mindestkörperschaftsteuer
	 Vereine	Vereine verfolgen meist gemeinnützige Ziele und haben eine eigene Rechtspersönlichkeit (juristische Person).	Eintragung erfolgt ins Vereinsregister.	Muss nur in Ausnahmefällen geführt werden.	Steuerliche Begünstigungen bei den meisten Vereinen, sonst KÖSt	Verein haftet mit seinem Vermögen; unter bestimmten Voraussetzungen haften auch die Organe.	Organe: Mitgliederversammlung, Vorstand	<input type="checkbox"/> Einfache Gründung <input type="checkbox"/> Kein Mindestkapital erforderlich	<input type="checkbox"/> Unter bestimmten Voraussetzungen haften die Organe.
	 Genossenschaften	Vereinigung mit nicht geschlossener Mitgliederzahl; Ziel ist die Förderung der Mitglieder	Verpflichtende Eintragung ins Firmenbuch (Zusatz: e.Gen.)	Wenn Umsatz >700.000 EUR	Körperschaftsteuer (KÖSt) 25%	unbeschränkt, beschränkt oder mit Geschäftsanteil	Organe: Generalversammlung, Vorstand, (Aufsichtsrat)	<input type="checkbox"/> Haftung kann im Einzelfall unbeschränkt sein.	<input type="checkbox"/> Kein Mindestkapital notwendig <input type="checkbox"/> Haftung ist in den meisten Fällen beschränkt.

ARBEITSAUFGABE 2: Welche Tätigkeiten unterliegen der Gewerbeordnung?

Entscheiden Sie in den folgenden Fällen, ob grundsätzlich die Gewerbeordnung zur Anwendung kommt und somit ein Gewerbeschein beantragt werden muss oder nicht. Begründen Sie jeweils Ihre Antworten.



Beschreibung der Tätigkeit	Ja	Nein	Begründung
a) Hannes Eder möchte seine eigene Tischlerei aufmachen.			
b) Simone Gruber eröffnet nach ihrer abgeschlossenen Ausbildung eine Praxis als Physiotherapeutin.			
c) Josef X. handelt mit Drogen.			
d) Dr. Clemens Rasinger eröffnet eine Rechtsanwaltskanzlei.			
e) Anka Cehan veranstaltet monatlich einen Flohmarkt zu Gunsten von Kindern mit Behinderung.			
f) Christina Haumer verkauft ihre 20 Jahre alte Vespa. Der Kaufpreis betrug umgerechnet 1.550 EUR. Da es sich um ein Sondermodell handelt, verlangt sie 1.700 EUR.			
g) Hanna Pinova arbeitet jeden Samstag als Babysitterin bei verschiedenen Familien.			
h) Milan Kikic recherchiert regelmäßig auf „www.bazar.at“. Er kauft monatlich ein bis zwei Autos und verkauft sie sofort wieder mit Gewinn weiter.			
i) Martin Auer baut auf seinen Äckern biologische Kräuter an und verkauft diese an einen Großhändler.			
j) Ante Milanic betreibt gemeinsam mit seiner Frau die Kantine im Freibad von Leibnitz.			

ARBEITSAUFGABE 3: Gewerbearten bestimmen

Entscheiden Sie, welche Gewerbeart in den folgenden Fällen vorliegt, und begründen Sie jeweils Ihre Antwort. Geben Sie an, ob ein Befähigungsnachweis erforderlich ist oder nicht. Falls eine Zuverlässigkeitsprüfung verpflichtend ist, geben Sie dies ebenfalls an. Sollten Sie bei einzelnen Fällen keine Zuordnung treffen können, recherchieren Sie im Internet unter den vorher angeführten Adressen die Gewerbeart.



Sachverhalt	Entscheidung und Begründung
a) Stefan Nebosis hat seine Dachdecker-Meisterprüfung mit Auszeichnung bestanden und möchte sein eigenes Unternehmen aufmachen.	
b) Sybille Hinterlehner möchte nach zehn Jahren als Angestellte bei einem Reiseveranstalter ihr eigenes Reisebüro eröffnen.	
c) Angelika Spasojevic hat die „Wiener Schule für Körperpflege“ besucht und will ihr eigenes Nagelstudio eröffnen.	
d) Sylvia Unger liebt Piercings und Tattoos und möchte daraus ihren Beruf machen. Sie will ein eigenes Piercing- und Tattoo-Studio eröffnen.	
e) Philippa Novak möchte sich als Buchhalterin selbstständig machen.	
f) Claus Ramirez möchte als selbstständiger Animateur sein Geld verdienen.	
g) Sonja Pfeffer erbt die „Büromöbeltischlerei Pfeffer“. Sie übernimmt die unternehmerische Führung des Betriebs mit 120 Angestellten.	
h) Christoph Burger hat die Meisterprüfung als Maler und Anstreicher und führt seit fünf Jahren seinen eigenen Betrieb. Jetzt möchte er auch Werbeschilder herstellen.	
i) Jacqueline Petrescu kennt als begeisterte Partybesucherin jede Menge schöne Frauen und Männer und möchte eine Modelagentur eröffnen.	

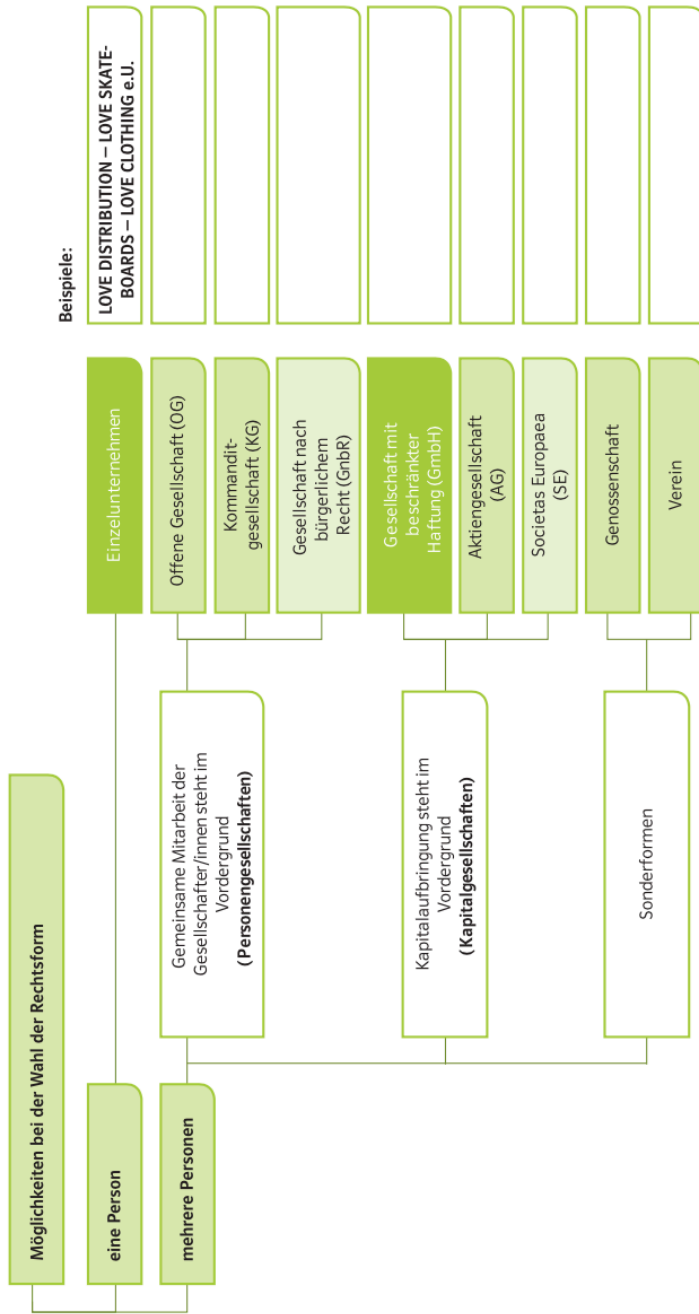
ARBEITSAUFGABE 4: Eine Geschäftsidee gewerberechtlich überprüfen

Überprüfen Sie, ob eine von Ihnen entwickelte Geschäftsidee unter den Begriff des Gewerbes oder der Neuen Selbstständigen fällt. Falls es sich um ein Gewerbe handelt, ordnen Sie Ihre Geschäftsidee einer Gewerbeart zu. Welchen Befähigungsnachweis benötigen Sie, um dieses Gewerbe ausüben zu können?



ARBEITSAUFGABE 5: Rechtsformen recherchieren

Auf dieser Seite finden Sie eine erste Übersicht über die verschiedenen Rechtsformen, jene, die in Österreich besonders wichtig sind und häufig vorkommen, sind dabei farblich besonders hervorgehoben. Recherchieren Sie jeweils mindestens ein Beispiel für die jeweilige Rechtsform und tragen Sie das Beispiel in die Übersicht ein.



ARBEITSAUFGABE 10: Das Unternehmen von Tanja Mrcic

Tanja Mrcic ist 32 Jahre alt, kommt aus Bosnien und ist österreichische Staatsbürgerin. Sie hat schon lange den Traum, ihr eigenes Unternehmen zu gründen. Nach intensiven Verhandlungen und sorgfältiger Planung wird sie jetzt Franchisenehmerin bei SONNENTOR. In ihrem Shop wird sie dann alle Bio-Produkte von SONNENTOR (z. B. Kräutertees, Gewürze, Kaffee, Kosmetika ...) verkaufen. Beantworten Sie die folgenden Fragen und begründen Sie Ihre Antworten.



- a) Erfüllt Tanja Mrcic die allgemeinen Voraussetzungen, um einen Gewerbeschein für „Handel mit Waren aller Art“ zu bekommen?

- b) Muss Tanja Mrcic einen Befähigungsnachweis erbringen, damit sie das Gewerbe ausüben darf?

- c) Handelt es sich hier um eine unternehmerische Tätigkeit, die dem UGB unterliegt?

- d) Wovon hängt es ab, ob sich Tanja Mrcic mit ihrem Unternehmen ins Firmenbuch eintragen lassen muss?

- e) Machen Sie drei Vorschläge für mögliche Firmennamen. Gehen Sie davon aus, dass das Unternehmen ins Firmenbuch eingetragen wird.

- f) Um die Renovierung des Geschäftslokals bezahlen zu können und die Ware zu finanzieren, benötigt Tanja Mrcic einen Kredit. Wie haftet sie für die Schulden ihres Unternehmens?

- g) Handelt es sich auch noch um ein Einzelunternehmen, wenn Tanja Mrcic zwei Angestellte im Verkauf beschäftigt?

h) Erläutern Sie, was man unter Franchising versteht und stellen Sie die Vor- und Nachteile (aus Sicht von F-Geber und F-Nehmer) gegenüber

ARBEITSAUFGABE 11: Das Unternehmen von Christine Cortez und Gabriele Hoffmann analysieren

Christine Cortez hat erfolgreich eine Modeschule abgeschlossen und möchte gemeinsam mit ihrer Freundin Gabriele Hoffmann ein Unternehmen gründen, das mit Mode von jungen Designerinnen und Designern handelt. Die Ersparnisse von Christine Cortez betragen 25.000 EUR, jene von Gabriele Hoffmann 15.000 EUR. Beide sind bereit, diese ins Unternehmen einzubringen, und beide wollen gleichberechtigt im Unternehmen mitarbeiten. Im ersten Jahr streben die beiden einen Umsatz von 180.000 EUR an. Um ihre Geschäftsräume inkl. Lager einzurichten, benötigen sie zusätzlich einen Kredit über 30.000 EUR. Helfen Sie den beiden bei einigen rechtlichen Fragen. Begründen Sie Ihre Antworten.



a) Welche Rechtsform würden Sie den beiden für ihr Unternehmen empfehlen?

b) Wird dieses Unternehmen ins Firmenbuch eingetragen?

c) Machen Sie drei Vorschläge für mögliche Firmennamen.

d) Welche Vor- und Nachteile sind mit Ihrer Entscheidung für diese Rechtsform verbunden. Führen Sie jeweils zwei Vor- und Nachteile an und beschreiben Sie diese kurz.

Vorteile	Nachteile

e) Muss in diesem Fall eine Doppelte Buchhaltung geführt werden?

f) Wird es für Christine Cortez und Gabriele Hoffmann schwierig sein, einen Kredit bei der Bank zu bekommen?

Kurz bevor der Gesellschaftsvertrag unterschrieben werden sollte, hat es sich Gabriele Hoffmann doch noch anders überlegt. Sie ist nach wie vor bereit, ihre Ersparnisse ins Unternehmen einzubringen, möchte allerdings auch nur mit diesen 15.000 EUR haften.

g) Welche Rechtsform würden Sie den beiden jetzt empfehlen?

h) Wird es für die beiden jetzt schwieriger, den Kredit bei der Bank zu bekommen?

ARBEITSAUFGABE 12: Das Unternehmen von Christine Cortez und Gabriele Hoffmann analysieren – Fortsetzung

Nachdem Sie jetzt eine weitere Rechtsform kennengelernt haben, sollen Sie für das Unternehmen von Christine Cortez und Gabriele Hoffmann noch einmal ein paar Überlegungen anstellen. Zur Erinnerung: Die Ersparnisse von Christine Cortez betragen 25.000 EUR, jene von Gabriele Hoffmann 15.000 EUR.



- a) Können Christine Cortez und Gabriele Hoffmann auch eine GmbH gründen?
- b) Wer muss bei der Erstellung des Gesellschaftsvertrags mitwirken?
- c) Wie würde sich die Gründung einer GmbH auf die Haftung der beiden auswirken?
- d) Welche Veränderung würde dadurch bei der Buchhaltung eintreten?
- e) Welche Steuer muss von der GmbH bezahlt werden?
- f) Muss eine Steuer bezahlt werden, wenn im ersten Geschäftsjahr ein Verlust in der Höhe von 12.500 EUR erwirtschaftet wird?
- g) Wäre es für die beiden einfach, den Kredit in der Höhe von 30.000 EUR zu bekommen, wenn die Rechtsform der GmbH gewählt wird?

2.9 Vereine



Seppi Scholler ist oft auf Skaterplätzen unterwegs und testet seine Skateboards. Dort hat er Leute vom „Verein zur Förderung der Skatekultur“ kennengelernt. Sie haben gemeint, dass Seppi Mitglied in diesem Verein werden soll – er überlegt noch. Schließlich ist er auch schon bei einigen anderen Vereinen Mitglied.



ARBEITSAUFGABE 15: Vereinsmitgliedschaften erheben



In Österreich gibt es derzeit mehr als 100 000 Vereine. Fast jede/r ist Mitglied in mindestens einem Verein – manche übernehmen in den Vereinen sogar Funktionen. Führen Sie in der Klasse eine Erhebung durch und beantworten Sie damit die folgenden Fragen:

- Wie viele Personen sind in einem, zwei oder mehr Vereinen Mitglied?
- Um welche Vereine handelt es sich dabei?
- Warum sind sie bei diesen Vereinen Mitglied geworden?

Was benötigt man für die **Gründung**?

Vereine verfolgen meist **gemeinnützige Ziele**. Sie können soziale Ziele (z. B. Vereine zur Betreuung von Menschen mit Behinderung), kulturelle Ziele (z. B. Musikvereine), ökonomische Ziele (z. B. Sparvereine), gesellschaftliche Ziele (z. B. Freiwillige Feuerwehr) oder sportliche Ziele (z. B. Fußballvereine, Tennisvereine) verfolgen. Für die Gründung eines Vereins braucht man **mindestens zwei Personen**. Diese müssen Vereinsstatuten verfassen und bei der Vereinsbehörde (Bundespolizeidirektionen bzw. Bezirksverwaltungsbehörde) einreichen, die die Vereinsgründung genehmigen muss.

Vereine sind **juristische Personen**. Sie brauchen Organe, um handeln zu können. Diese **Organe** sind

- die **Mitgliederversammlung** und
- das **Leitungsorgan**, das oft auch als **Vorstand** bezeichnet wird. Dieser muss aus mindestens zwei Personen bestehen (z. B. Obmann bzw. Obfrau und Stellvertreter/in).

Außerdem muss ein Verein mindestens **zwei Rechnungsprüfer/innen** bestellen, die überprüfen, ob die Mittel auch entsprechend dem Vereinszweck verwendet wurden.

Wie hoch sind die **Gründungskosten**? 😊

Die Gründungskosten sind **gering** und liegen deutlich unter 100 EUR. (Hinweis: Die genauen Zahlen finden Sie unter www.help.gv.at.)

Mindestkapital? 😊

Nein.

Wer **haftet** wie für die Schulden? 😞

Für die Schulden haftet grundsätzlich der **Verein mit seinem Vermögen**. Unter bestimmten Voraussetzungen (z. B. wenn keine oder falsche Aufzeichnungen geführt werden) kann es auch dazu kommen, dass Organe des Vereins (z. B. Obmann bzw. Obfrau) für die Schulden haften.



Link
5zq66r

Eintragung **Firmenbuch**?

Nein. Vereine werden im **Vereinsregister** eingetragen. Dabei handelt es sich um ein öffentliches Verzeichnis (siehe Link).

Welche Form der **Buchhaltung** muss angewendet werden?

Vereine führen grundsätzlich eine **Einnahmen-Ausgaben-Rechnung**. Unter bestimmten Voraussetzungen (z. B. die gesammelten Spenden überschreiten eine Million EUR oder die Einnahmen sind höher als drei Millionen EUR) muss eine Doppelte Buchhaltung geführt werden.

Welche **Steuer** muss bezahlt werden?

Vereine, die gemeinnützige, mildtätige oder kirchliche Zwecke verfolgen, können unter bestimmten Voraussetzungen **steuerliche Begünstigungen** (Befreiung von der Körperschaftsteuer) erhalten. Als gemeinnützig gelten z. B. Entwicklungshilfevereine, und Sportvereine, sofern sie nicht Berufssport betreiben. In allen anderen Fällen muss **KöSt** (25%) bezahlt werden.



Vereinsregisterauszug zum Stichtag 07.05.20..

Allgemeine Daten	
Zuständigkeit	Bundespolizeidirektion Wien, Büro für Vereins-, Versammlungs- und Medienrechtsangelegenheiten
ZVR-Zahl	599371232
Vereinsdaten	
Name	ROTE NASEN Clowndoctors Verein zur Unterstützung von kranken oder leidenden Menschen durch Humor und Lebensfreude
Sitz	Wien
c/o	Keine Eintragung gespeichert
Zustellanschrift	1170 Wien, Wattgasse 48
Land	Österreich
Entstehungsdatum	10.11.1994
statutenmäßige Vertretungsregelung	Dem Obmann obliegt die Vertretung des Vereins, insbesondere nach außen, gegenüber Behörden und dritten Personen. Im Falle der Verhinderung tritt an die Stelle des Obmannes dessen Stellvertreter.
Organschaftliche Vertreter	
Obmann	
Vertretungsbefugnis (Funktionsperiode)	12.12.20.. - 11.12.20..
Familiennamen	Culen
Vorname	Monika
Titel	Keine Eintragung gespeichert
Obmann-Stv.	
Vertretungsbefugnis (Funktionsperiode)	12.12.20.. - 11.12.20..
Familiennamen	Hall
Vorname	Elisabeth
Titel	Dr.
Hinweise	
Dieser Auszug enthält Angaben über jene Personen, welche als Gründer oder Abwickler auf Grund des Gesetzes (§§ 2 Abs 2 bzw 30 Abs 1 VerG) oder als organschaftliche Vertreter nach den Vereinsstatuten zur Vertretung des Vereins nach außen befugt sind.	
Mit Ausnahme der Vertretung durch einen behördlich bestellten Abwickler stützt sich diese Auskunft auch auf Angaben der betreffenden Personen bzw des Vereins über seine Vertretungsverhältnisse und auf die Vertretungsregelung in den vorliegenden Vereinsstatuten.	
Insofern wird damit weder mit verbindlicher Wirkung festgestellt noch bestätigt, dass die genannten Personen auch tatsächlich diese Funktionen rechtsgültig innehaben oder hatten.	
Das Vertrauen auf die Richtigkeit dieser Auskunft ist soweit geschützt, als nicht jemand ihre Unrichtigkeit kennt oder kennen muss (§ 17 Abs 9 VerG).	
Aussteller BUNDESMINISTERIUM F.INNERES ABT.IV/2 IT-MS	
Tagesdatum \ Uhrzeit Montag 07.Mai.20.. 19:12:34	

ARBEITSAUFGABE 16: Rund um das Vereinsrecht

Überprüfen Sie die folgenden Aussagen auf ihre Richtigkeit. Stellen Sie falsche Aussagen richtig.



Aussage	r	f	Richtigstellung
a) Für die Gründung eines Vereins braucht man mindestens drei Personen.			
b) Da der SK Rapid ein Verein ist, kann er steuerliche Begünstigungen in Anspruch nehmen.			
c) Als Vereinsobfrau kann man auf keinen Fall für die Schulden des Vereins haftbar gemacht werden.			
d) Vereinsstatuten können auch nur mündlich vereinbart werden.			

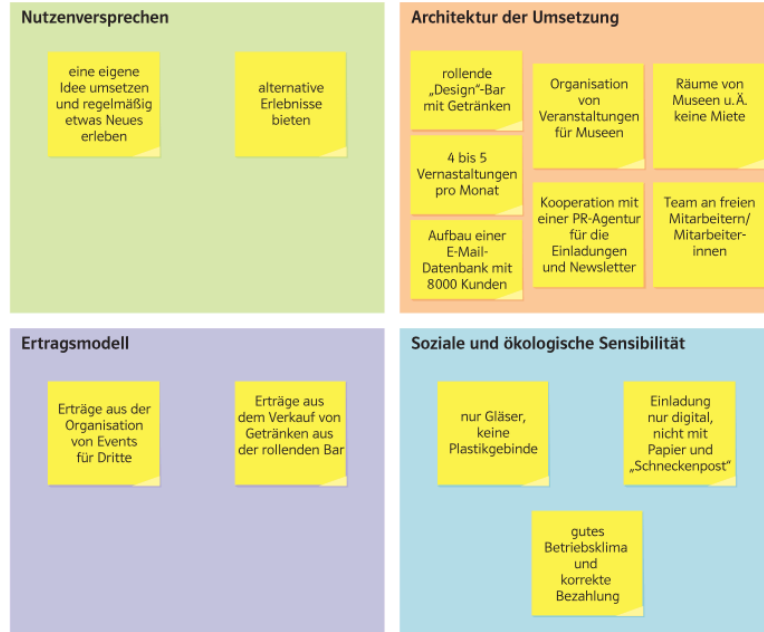


Bausteine eines Businessplans

Wie viele Unternehmer erstellte Christian Melzer, Gründer des Unternehmens KunstCocktail, einen Businessplan. Christian Melzer plante seine Vorgehensweise genau: Die Idee entstand schon in seiner Schulzeit, aber erst das Internet ermöglichte die Realisierung. Er verfasste einen Businessplan, um seine Idee zu Papier zu bringen und zu konkretisieren. Sein Businessplan umfasste folgende Bausteine:

KunstCocktail

- Geschäftsidee.** In diesem Punkt beschreibt man, wie die Geschäftsidee entstanden und was das Besondere an der Geschäftsidee ist. Es sollen knapp die Produkte bzw. Dienstleistungen erläutert werden, die das Unternehmen anbieten möchte. Eine kurze Darstellung der Wettbewerbsvorteile würde diesen Punkt gut abrunden.
Bsp.: Christian Melzer erkannte die Möglichkeiten, die das Internet zur Kundenbindung für eine kleine Cocktailbar bietet, und er baute eine Kundendatenbank auf. Heute wird er von Veranstaltern gebucht. Diese bezahlen dafür, dass ein Kunst-Event von KunstCocktail angekündigt wird. Erfahrungsgemäß kann der Veranstalter damit rechnen, dass rund zehn Prozent der in der Datenbank erfassten Personen zum Event kommen. Dadurch bringt KunstCocktail Publikum zu Veranstaltungen und verkauft vor Ort Cocktails an seine Kunden.
- Geschäftsmodell.** Das Geschäftsmodell ist der Kern eines Businessplans. Dieser Abschnitt veranschaulicht die Mittel und Wege, wie die Geschäftsidee erfolgreich umgesetzt werden kann, ausgehend vom Kundennutzen. Es wird gezeigt, wie bei der geplanten Umsetzung Geld verdient werden kann und wie bei modernen Geschäftsmodellen auf ökologische und soziale Überlegungen eingegangen wird.
Bsp.: Das Geschäftsmodell, über eine Cocktailbar Publikum für Kulturveranstaltungen zu vermitteln, hat sich nach zwei Jahren etabliert. Rund 8000 Personen sind regelmäßig Kunden beim Unternehmen KunstCocktail, eine kleine, aber zahlungskräftige Community. Der Wettbewerbsvorteil liegt in der Kombination von Kommunikation und Verkauf. Das Unternehmen bietet einerseits Informationen zu interessanten Kunst-Events, andererseits einen sozialen Mehrwert für das Publikum.



- Marketingplan.** Eine Analyse der Zielgruppe ist in jedem Fall notwendig. Es ist wichtig herauszuarbeiten, welches Potential der Zielmarkt bietet, d.h., wie hoch die Marktattraktivität ist. In der Analyse sollte auf Entwicklungsmöglichkeiten des Marktes eingegangen und die Wettbewerber berücksichtigt werden: Hier gilt es, sich vor allem mit den Stärken und Schwächen der Mitbewerber und deren Leistungs- und Produktangeboten auseinanderzusetzen. Im taktischen Marketingplan werden das Produkt, der Preis, der Vertriebsweg und die Kundenkommunikation, abgestimmt auf den Zielmarkt, festgeschrieben.



- Ziele.** Wo will das Unternehmen in drei bis fünf Jahren stehen und wie wird es diese Position erreichen? Worauf konzentriert es sich? Welche Ziele möchte der Unternehmer privat erreichen?
Bsp.: Konsequent Pläne zu machen und umzusetzen bedarf eines Ausgleichs: Christian Melzer reist gerne und betreibt Sport. Auf den Reisen entstehen immer wieder neue Ideen, die das Produkt verbessern und so die Kundenwünsche besser erfüllen.



- Team und Organisation.** Genaue und wahrheitsgemäße Angaben zu Aus- und Weiterbildung, beruflichem Hintergrund, bisherigen Erfahrungen sind notwendig. Jeder Mensch, den Sie kennen, stellt einen potenziellen Partner für die Realisierung Ihrer Geschäftsidee dar. Freunde oder Familienmitglieder können Fähigkeiten, technische Hilfsmittel oder Kontakte besitzen, die sie zu wertvollen Geschäftspartnern machen. Wenn Sie mit einem Freund gemeinsam eine Geschäftsidee realisieren, können Sie Ihre Fähigkeiten und Möglichkeiten gemeinsam einsetzen und einander gegenseitig stützen, wenn einmal etwas nicht so gut läuft. Bei der Organisation sind die Punkte Gewerberecht (d.h., darf ich die Idee umsetzen?), Rechtsform, Unternehmensführung, Zuständigkeit und Standort bei manchen Ideen stark verknüpft mit dem Vertrieb.
Bsp.: Zunächst arbeitete Christian Melzer viel alleine und von zu Hause aus. Richtig durchgestartet ist er in einem dichten Netzwerk, eingebunden in einer Bürogemeinschaft aus zwölf Unternehmen. Christian Melzer gründete zunächst ein Einzelunternehmen (vgl. Kapitel 4, S.96).

- Finanzplan.** Welche Kosten entstehen? Wann soll wie viel investiert werden? Welcher Finanzbedarf besteht am Beginn und während der laufenden Geschäftstätigkeit? Wie sieht die geplante bzw. bevorzugte Finanzierungsstrategie aus? Insbesondere von Banken wird in Businessplänen eine Darstellung der Umsatz- und Kostenentwicklung über mehrere Jahre hinweg erwartet (im Core Business-Plan werden nur die Gründungskosten erfasst).
Bsp.: Das Gründungskapital war bei KunstCocktail relativ gering. Viel wichtiger war die betriebswirtschaftliche Fähigkeit, die eigene Idee auch umsetzen und im direkten Kundenkontakt überzeugen zu können.

- Chancen und Risiken.** Eine Erläuterung der Chancen und Risiken stellt die Geschäftsidee nicht negativ dar, sondern zeigt, dass der Verfasser sich auch kritisch mit der Idee auseinandersetzt. Bei den Chancen wird das Potential der Geschäftsidee herausgearbeitet und aufgezeigt, unter welchen Bedingungen dies ausgeschöpft werden kann. Bei den Risiken geht es einerseits darum, sie zu erkennen, und andererseits darum, Möglichkeiten aufzuzeigen, entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Eine interessante Möglichkeit der Bearbeitung ist es, denkbare Szenarien durchzuspielen. Dabei kann man eine Unterteilung in drei Szenarien wählen: der günstigste Fall (best case) → der wahrscheinlichste Fall (average case) → der schlechteste Fall (worst case). Anhand dieser Szenarien können die möglichen Risiken erläutert werden. Die Vorgehensweise ist insbesondere bei der Finanzplanung beliebt.

- Zusammenfassung/Executive Summary.** Kurz, plausibel, in plakativen Sätzen gehalten (als Aufzählung), maximal eine Seite mit den wesentlichen Informationen. Diese wird am Ende der Arbeit erstellt, aber am Beginn des Businessplans eingefügt. Das Executive Summary vermittelt somit den ersten Eindruck und soll unabhängig vom restlichen Businessplan gelesen und verstanden werden können.

ARBEITSAUFGABE 1: Spidermax: Businessplan erstellen



Max möchte sich in Ihrer Region selbstständig machen. Er bittet Sie, ihn bei einigen Fragen für die Erstellung seines Businessplans zu unterstützen. Nutzen Sie für die Bearbeitung der Aufgabenstellungen auch die anderen Teile des Comics im Buch (Seiten 8–11 und 160–161). Die Aufgabenstellungen finden Sie im Anschluss an den Comic.





a) Was ist die Geschäftsidee? Welches Produkt bzw. welche Dienstleistung wird angeboten?

b) Wer sind potenzielle Kunden und Kundinnen? Zu welchem Preis könnte die Dienstleistung angeboten werden?

c) Wie könnte ein nachhaltiges Geschäftsmodell aussehen? Erstellen Sie einen ersten Entwurf dazu.

<p>Nutzenversprechen Welchen Nutzen stiftet mein Unternehmen den Kunden/Kundinnen und den wichtigsten Partnern/Partnerinnen?</p>	<p>Architektur der Umsetzung Wie erbringt das Unternehmen diesen Nutzen? Wie und mit wem wird die Leistung des Unternehmens erstellt? Wie erreicht die Leistung den Kunden/die Kundin (Stichwort: Vertrieb)?</p>
<p>Ertragsmodell Wie kann bei der gewählten Umsetzung Geld verdient werden?</p>	<p>Soziale und ökologische Sensibilität Welche soziale und ökologische Verantwortung wird vom Unternehmen übernommen?</p>

d) Gibt es Mitbewerber/innen in Ihrer Region? Für die Einschätzung der Mitbewerber/innen nutzen Sie bitte die „Gelben Seiten“ und das Internet. Wählen Sie 2–3 Mitbewerber/innen, erheben Sie deren Angebot und Marktpreis.

2 Kernstück Finanzplan

Eines der wichtigsten Elemente im Businessplan ist der Finanzplan. Die Erreichung der meisten Ziele ist mit einem gewissen Aufwand verbunden: Neben Zeit und Energie ist Kapital erforderlich. Der Unternehmer/die Unternehmerin spricht von einer **Investition (= Mittelverwendung)**, um sein/ihr Ziel zu erreichen, und von **Finanzierung (= Mittelherkunft)**, um zu klären, woher die Mittel kommen. Investieren heißt, Kapital so anzulegen, dass damit zukünftig Erträge erwirtschaftet werden können. Hat sich ein Unternehmen zum Beispiel die Erhöhung des Marktanteils zum Ziel gesetzt, so muss in eine Werbekampagne investiert werden. Sollen im nächsten Jahr beispielsweise die alten Maschinen durch neue ersetzt werden, wird ebenfalls Kapital benötigt.



2.1 Kapitalbedarf berechnen

Damit Sie und Max den Businessplan vervollständigen können, müssen Sie sich mit der wichtigen Frage auseinandersetzen, welche Kosten bei der Umsetzung einer Geschäftsidee anfallen. Grundsätzlich ist zu unterscheiden, ob es sich um einmalige Kosten handelt, die in der Gründungsphase anfallen (= **Gründungskosten**, Erstinvestitionen bzw. Start-up-Kosten), oder um **laufende Kosten** (z.B. Miete, Personalkosten).

In einem Finanzplan sind neben den Gründungskosten auch die laufenden Kosten und die Betriebs-einnahmen für eine bestimmte Periode zu berücksichtigen (manchmal bis zu drei Jahre im Vorhinein). Laufende Kosten eines Unternehmens sind jene Kosten, die entstehen, um die Unternehmensleistung zu erbringen, z.B. Kunden und Kundinnen zu gewinnen, einen Auftrag zu bearbeiten und auszuführen.

Laufende Kosten werden unterteilt in fixe und variable Kosten. Unter **fixen Kosten** versteht man jene Kosten, die während der Unternehmenstätigkeit gleich bleiben und unabhängig von der Zahl der Aufträge sind, z.B. die Miete. Unter **variablen Kosten** versteht man jene Kosten, die sich als Folge eines Auftrags verändern, z.B. Ausgaben für Benzin (zum besseren Verständnis siehe gegenüberliegende Seite).

In der Gründungsphase benötigt Max Startkapital für seine Gründungskosten. Unter Startkapital wird jener Geldbetrag verstanden, der bei der Unternehmenseröffnung für die erstmalige Anschaffung von betriebsnotwendigen Vermögensteilen (Erstinvestitionen) zur Verfügung stehen muss. Für Kletterausrüstung, Computer und für ein Auto benötigt Max ein Startkapital in Höhe von 12.000 EUR.

ARBEITSAUFGABE 5: Gründungskosten erklären



a) Welche Kosten zählen zu den Gründungskosten?

b) Wie kann man zu den Gründungskosten noch sagen?

c) Was ist der Unterschied zwischen fixen und variablen Kosten?

Welcher Kapitalbedarf wird ermittelt?



Beispiel: Max kauft für den Start des Unternehmens u.a. Kletterausrüstung. Weitere Gründungskosten fallen nicht an, da z.B. die Beratung kostenfrei ist.

Gründungskosten sind die erstmaligen Kosten für den Aufbau des Unternehmens, z.B. für den Kauf eines Geschäftslokals, für Büroeinrichtung etc.

Gründungskosten:	
Kletterausrüstung	EUR 5.000,00
Computer inkl. Drucker	EUR 5.000,00
Autoreparatur	EUR 2.000,00
	<u>EUR 12.000,00</u>

Laufende Kosten sind jene Kosten, die im Zuge unternehmerischer Tätigkeit entstehen.

Laufende Kosten für 12 Monate:

Die fixen Kosten umfassen einen Teil der Miete (Max arbeitet von zu Hause aus), Kosten für Strom, Heizung sowie Kranken- und Pensionsversicherung.

Monatliche Fixkosten EUR 400,00

Fixe Kosten bleiben gleich, egal, ob viel oder wenig verkauft wird.

Variable Kosten steigen und fallen mit der Beschäftigung.

Die variablen Kosten enthalten u.a. Ausgaben für Telefon, Porto, Büromaterial und Benzin.

Monatlich variable Kosten EUR 200,00
 Laufende Kosten für 1 Monat: $600,00 \times 12 =$ EUR 7.200,00

Finanzkosten (z.B. Zinsen für Kredite) EUR 100,00

Private Lebensführung für 12 Monate: $500,00 \times 12 =$ EUR 6.000,00

Zusätzlich zu den Kosten des Unternehmens sind auch die Kosten der privaten Lebensführung zu berücksichtigen.

Der gesamte Kapitalbedarf umfasst die Gründungskosten, die laufenden Betriebsausgaben und die Kosten der privaten Lebensführung.

Summe Kapitalbedarf: EUR 25.300,00