Wie Sie Ihren Schritt in die Selbständigkeit optimal planen.

Unternehmensgründung

SIART+TEAM

ERSTE BANK SPARKASSE

01. Einleitung 03

02. Geschäftsidee 04

03. Erste Kalkulation
3.1 Umsätze, Umsatzsteuer und Einnahmen 06
3.2 Ausgaben und Kosten 07
3.3 Bleibt etwas übrig? – Ertragspotenzial 09
3.4 Kalkulation von Stundensätzen und Preisen 09
3.4.1 Stundensatz- und Lohnkostenkalkulation 10
3.4.2 Rohaufschlagskalkulation 11
3.4.3 Zuschlagskalkulation 12
3.4.4 Deckungsbeitragsrechnung 14
3.4.4.1 Break-Even-Punkt 16
3.5 Wie finanzieren? 19
3.5.1 Die passende Finanzierungsform 22
3.6 Wie kommen Sie mit Ihrer Bank gut aus? 23

04. Businessplan und Unternehmenskonzept 25

05. Ihr Unternehmensführungsinstrument – das Rechnungswesen
5.1 Rechnungen und Forderungsmanagement 27
5.2 Rechnungsinhalte 27
5.3 Laufende Umsatzsteuerzahlungen und -aufzeichnungen 29
5.3.1 Umsatzsteuervoranmeldung 31
5.3.2 Vorsteuern 33
5.4 Sicherheit durch ordnungsgemäße Aufzeichnungen 34
5.5 Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder Bilanzierung? 36
5.5.1 Wer darf eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung verwenden, wer muss Bilanzieren? 37

	5.5.2 Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung	**37**
	5.5.3 Die Bilanzierung	**39**
	5.6 Vorteile der doppelten Buchhaltung	**43**
06. Gewinn – als Basis von Steuern und Sozialversicherung	6.1 Gewinn (oder Verlust)	**45**
	6.2 Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben	**45**
	6.2.1 Betriebseinnahmen	**45**
	6.2.2 Betriebsausgaben	**46**
	6.2.2.1 Abschreibungen des Anlagevermögens – Absetzung für Abnutzung (AfA)	**46**
	6.3 Sozialversicherung	**48**
	6.3.1 Befreiungsmöglichkeiten	**50**
	6.3.2 Beitragszahlung	**50**
	6.3.3 Meldung und Versicherungsbeginn	**51**
	6.4 Einkommensteuer	**52**
	6.4.1 Fälligkeit, Vorauszahlungen, Erklärungstermine	**56**
	6.4.2 Pauschalierungsmöglichkeiten	**57**
	6.5 Körperschaftsteuer	**58**
	6.6 Steueroptimierung	**60**
07. Optimale Rechtsform		**61**
08. Laufende Kontrolle zählt!	8.1 Die wichtigsten Kontrollinstrumente – Kennzahlen	**68**
09. Praxistipps		**71**
10. Schlussworte – Ein Kompliment		**73**
11. Gründungscheckliste und weitere Themen		**74**

01. Einleitung

Liebe GründerInnen,

Sie haben sich einiges vorgenommen. Sie haben viel nachgedacht, und es stehen viele Entscheidungen an. Wir zeigen Ihnen die Hilfsmittel der Betriebswirtschaft und das Wichtigste aus den Bereichen Steuer und Sozialversicherung – aber nicht abstrakt, sondern mit vollem Praxisbezug!

Wenn Sie beabsichtigen, diese Broschüre durchzulesen und die Inhalte durchzudenken, dann verdienen Sie Respekt! Denn das bedeutet, dass Sie Ihr unternehmerisches Projekt ernst nehmen und sich auch nicht zu gut sind, um sich mit den wichtigsten (betriebs-)wirtschaftlichen Grundlagen zu beschäftigen.

Lassen Sie sich nicht vom Vorurteil beeinflussen, dass Zahlen „ach so fürchterlich“ sind. Bei näherem Hinsehen werden Sie merken, dass die Zahlen Ihres Rechnungswesens nichts anderes sind als wertvolle Informationen über das Leben Ihres Betriebes. Ihr Rechnungswesen kann Ihnen erzählen, wie es um den Gesundheitszustand des Projekts steht, an welchen Stellen Schwierigkeiten bestehen, welche Potenziale vorhanden sind. Und es sagt Ihnen auch, was Sie richtig gemacht haben.

Wir haben uns in dieser Broschüre auf das Wesentliche beschränkt und beginnen bewusst nicht mit Formalismen wie Steuerklärungsfristen, sondern mit Ihrer Idee und deren kritischer Analyse: *Rechnet sich mein Vorhaben überhaupt? Wie viel muss ich verkaufen, damit auch für mich etwas übrig bleibt?* Diese Fragen sind natürlich knifflig, aber nachdem Sie ja wirklich hinter Ihrem Projekt stehen, ist es gut, wenn Sie sich auch mit den unangenehmen Fragen beschäftigen.

Wenn Sie das Heft durchgehen und es Ihnen gelingt, hinter den manchmal etwas bombastischen Begriffen den Hausverstand zu sehen, dann ist viel geschafft!

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre, die wir für Sie mit vielen Praxistipps, aber auch kritischen Fragen angereichert haben!

Außerdem freuen wir uns auf Ihre Fragen und ein Kennenlernen.

Prof. Mag. Rudolf Siart
SIART+TEAM Treuhand GmbH
Thaliastraße 85
1160 Wien
www.siart.at
01 493 13 99

02. Geschäftsidee

Beginnen wir dort, wo Sie ziemlich sicher auch begonnen haben: bei Ihrer Geschäftsidee. Sie haben eine Idee gehabt und eine unternehmerische Chance gewittert. Ein paar Ihrer Freunde und Freundinnen finden die Idee toll, andere halten Sie jetzt hingegen vielleicht für verrückt. Familienmitglieder und Verwandte reagierten ähnlich.

Was hilft also nun? Zurücklehnen und das Vorhaben logisch durchdenken! Es gilt die Sinnhaftigkeit und Machbarkeit zu prüfen. Vor allem die Frage nach der Wirtschaftlichkeit sollte schon zu Beginn gestellt und so gut als möglich beantwortet werden.

Dazu haben wir aus unserer jahrzehntelangen Erfahrung ein paar Überlegungen in Form von Checkfragen für Sie zusammengestellt:

Checkfragen zur Geschäftsidee

- Gibt es das Produkt schon oder ist es etwas ganz Neues?
- Wenn es Ihr Produkt schon gibt, wie viel verlangen andere Unternehmen dafür? Versuchen Sie, sich ein Bild von der Konkurrenz und deren Geschäft zu machen.
- Wenn es Ihr Produkt noch nicht gibt, wie viel könnten Leute bereit sein, dafür zu zahlen?
- Wie viele Kunden sind überhaupt denkbar? Wie groß ist der potenzielle Markt?
- Und zu welchem Preis können Sie Ihr Produkt – ganz grob geschätzt – herstellen? Welche Dinge und Leistungen benötigen Sie dafür, woher bekommen Sie die Rohstoffe oder Materialen?

Ist die Idee wirtschaftlich?
Nur wenn zwischen dem Verkaufspreis und Ihren (variablen) Produktionskosten „etwas übrig bleibt“, macht es Sinn, weiter zu schauen. Sonst eigentlich nicht. Das klingt hart, ist aber nur ehrlich.

Beispiel: Variable Kosten und Deckungsbeitrag

Sie betreiben einen Webshop und verkaufen damit Retro-Rennräder. Die Rennräder kaufen Sie von einem Fahrradhersteller in Italien zu. Ihr Einkaufspreis pro Fahrrad beträgt 700 Euro. Dazu kommen noch Versandkosten pro Rad von 30 Euro. Ihre **variablen Kosten** pro Rennrad betragen somit 730 Euro. Wenn Sie diese Rennräder um weniger als 730 Euro pro Stück verkaufen, produzieren Sie mit jedem Fahrrad automatisch einen Verlust. Wenn Ihre Kunden beispielsweise 1.200 Euro

zahlen, erzielen Sie einen **Deckungsbeitrag** von 470 Euro pro Fahrrad. Der Deckungsbeitrag ist aber noch nicht automatisch ein Gewinn!

Der zuvor verwendete Begriff „es bleibt etwas übrig“ ist natürlich nicht sehr präzise. Tatsächlich sollten die von Ihnen insgesamt erzielten **Deckungsbeiträge** (mehr dazu in Kapitel 3.4.4) so groß sein, dass damit Ihre **fixen Kosten** und der Gewinn für Sie abgedeckt werden können. Denn Sie müssen ja auch die Kosten für Ihr Lager, Ihre Büroinfrastruktur, die Webshopsoftware etc. – also Ihre fixen Kosten – irgendwie hereinbringen. Und den Gewinn brauchen Sie auch, allein schon um davon zu leben.

Beispiel: Variable Kosten und Deckungsbeitrag (Fortsetzung)

Über das Jahr gerechnet verkaufen Sie insgesamt 400 Stück Rennräder und erzielen damit einen Deckungsbeitrag von 400 mal 470 Euro = 188.000 Euro. Mit diesen 188.000 Euro müssen Sie nun Ihre **fixen Kosten abdecken**. Also die Kosten, die unabhängig vom Verkauf einzelner Produkte entstehen. Lager, Infrastruktur, Webshopsoftware, Personal etc. Nehmen wir an, dass Ihre fixen Kosten pro Jahr 100.000 Euro betragen. Damit bleiben am Ende des Jahres 88.000 Euro **Gewinn** übrig. Von diesem Gewinn müssen sie noch **Sozialversicherung** und **Einkommensteuer** zahlen, der Rest bleibt Ihnen für Ihr Privatleben und die nächsten Investitionsprojekte.

Siart+Team-Tipp:

Beantworten Sie so gut wie möglich alle Fragen mittels Zahlen. Seien Sie dabei aber eher selbstkritisch und skeptisch als zu optimistisch.

Noch genauer wird die Deckungsbeitragsrechnung, wenn sie stufenweise erfolgt. Wie das funktioniert zeigen wir Ihnen auf unserer Website www.siart.at/erste-gruendung. Außerdem haben wir dort ein Excel-Formular für die Deckungsbeitragsrechnung als Download bereitgestellt. Weitere sehr praktische Vorlagen finden Sie auf www.sparkasse.at/gruender.

Gehen Sie es also ganz praktisch an!

03. Erste Kalkulation

Bleiben wir bei der Kalkulation. Es geht schließlich um Ihre Einnahmen und Ausgaben und deren Planung.

3.1 Umsätze, Umsatzsteuer und Einnahmen

Was bleibt zur weiteren Disposition? Das Wichtigste sind die Einnahmen! Über die Sinnhaftigkeit einzelner Ausgaben (oder deren Kürzungen) kann lange diskutiert werden, wenn aber keine Einnahmen erzielt werden, ist das nur Makulatur.

Betrachten Sie die möglichen Einnahmen aus der Perspektive Ihrer Kunden.

Wie viel ist Ihr Kunde bereit, für Ihr Produkt oder Ihre Leistung zu zahlen? Hier ist wieder der Preis der Konkurrenz mitentscheidend. Wenn alle vergleichbaren Smartphone-Apps der Konkurrenz zwischen 3 und 5 Euro kosten, werden Sie einen Preis von 15 Euro kaum oder nur sehr schwer durchsetzen können.

Der von Ihrem Kunden bezahlte Endpreis ist aber noch nicht ident mit Ihrer Einnahme. Leider. Dazwischen liegt zumeist die **Umsatzsteuer** (synonym: Mehrwertsteuer). Der Mehrwertsteuersatz variiert zwischen den einzelnen Produkten und Leistungen in einer Bandbreite von 0% bis 20%. Lebensnotwendige Güter sind billiger besteuert, Genussmittel teurer.

Mehrwertsteuersätze

[Steuerbefreit:	(0%)	(z.B. Wohnungsmiete, ärztliche Leistungen)]
ermäßigter Steuersatz:	10%	(z.B. Lebensmittel, Bücher, Arzneimittel)
ermäßigter Steuersatz:	13%	(Wein ab Hof, künstlerische Tätigkeiten, Beherbergung in Hotels, Freizeitunterhaltungen wie Museen, Theater, Sportveranstaltungen, lebende Tiere)
ermäßigter Steuersatz:	19%	(Zollausschlussgebiete Kleinwalsertal – Jungholz)
Normalsteuersatz:	**20%**	(alle anderen Fälle)

Tatsächliche Einnahme ist letztlich nur der Nettoumsatz, nachdem Sie die Umsatzsteuer rausgerechnet haben, nicht der Bruttoumsatz oder Bruttoverkaufspreis, den der Kunde bezahlt.

Beispiel:

Bruttopreis inkl. 20% MwSt.	150,00
— darin enthaltene MwSt.	– 25,00
Nettopreis (= Nettoerlös = Einnahme)	125,00

Achtung:
Wenn Sie sich aus einer Bruttorechnung (bei 20% MwSt) in Höhe von 150,00 Euro den Nettobetrag ausrechnen wollen, müssen Sie durch 1,2 dividieren. Denn 150 / 1,2 = 125.

Ein häufiger Fehler am Beginn ist nämlich, von 150,00 Euro einfach 20% abzuziehen. Das führt aber zum falschen Ergebnis: 150 – 20% = 120. Denn die Bemessungsgrundlage der Umsatzsteuer (hier 20%) ist immer der Nettopreis. Bei 10% Steuersatz – etwa Lebensmittel – verwenden Sie den Umrechnungsfaktor 1,1.

Siart+Team-Tipps:

Kalkulieren Sie nur mit den Nettoeinnahmen, bedenken Sie aber bei der Preisgestaltung, dass Ihre Kunden auch die Mehrwertsteuer mitzahlen müssen. De facto führen Sie vom erzielbaren Marktpreis die Umsatzsteuer ab.

Kleinunternehmer sind bis 30.000 Euro Nettoumsatz von der Umsatzsteuer befreit. Diese Ausnahmeregelung ist zu Beginn verlockend. Wenn das Geschäft aber anzieht, werden die Produkte für die Kunden mit einem Schlag um 20% teurer. Akzeptiert Ihr Absatzmarkt die Preise dann auch noch? (mehr zur Kleinunternehmerregelung und zur Umsatzsteuer siehe Kapitel 5.3)

3.2 Ausgaben und Kosten

Die zweite Seite der Kalkulation sind die Ausgaben und Kosten.

Es muss die Frage beantwortet werden: **„Welche Kosten entstehen mir?“**

Die **Kostenstruktur ist je nach Branche und Produkt sehr unterschiedlich**. Manche Branchen weisen vor allem fixe Kosten auf. Ärzte, Rechtsanwälte, aber auch Grafiker oder Softwareentwickler haben in der Regel relativ hohe Ausgaben für Miete und Büroausstattung, aber pro produzierter Leistung nur sehr geringe zusätzliche variable Kosten.

Dagegen ist in der Gastronomie neben den Fixkosten wie Miete oder Pacht und Personal der Wareneinsatz (= Summe der Einkaufspreise) pro verkauftem Essen sehr relevant für das unternehmerische Gelingen.

Handwerksbetriebe liegen mit ihrer Ausgabenstruktur oft dazwischen.

Und am Ende des Tages sind **auch Sozialversicherungsbeiträge, Steuern und Abgaben miteinzurechnende Kosten**. Genauso wie bei den Umsätzen muss auch bei den Ausgaben berücksichtigt werden, ob die von Dritten an Sie in Rechnung gestellte Umsatzsteuer als Vorsteuer abziehbar ist und damit nur ein Durchlaufposten ist, oder tatsächlich eine Kostenbelastung (mehr dazu aber später unter 5.3.2). Vergessen Sie bei Ihrer Budgetplanung außerdem auch nicht auf die zu zahlende Einkommensteuer (Kapitel 6.4). Per Definition sind Ertragsteuern keine Kosten (bzw. nur bei GmbHs) und deshalb oft in Rechenschemen nicht enthalten. Aber die dafür verwendeten Gelder sind trotzdem abgeflossen und weg.

Die häufigsten Ausgabentypen (Aufwand):

- Abschreibungen für Anlagevermögen
- Arbeitszimmer, Büro- und Geschäftsmiete
- Energieaufwand
- Reparaturkosten
- Löhne und Gehälter mitsamt der Lohnnebenkosten
- Fahrzeuge und Reiseaufwand
- Zinsen für Kredite
- Versicherungen
- EDV-Ausrüstung
- Sozialversicherungsbeiträge
- Telekommunikation
- Wareneinsatz, Rohstoffe, Hilfsstoffe
- Steuerberatungskosten
- Marketing

Siart+Team-Tipp:

Die Kalkulation sollte auch die Sozialversicherungsbeiträge und die Ertragsteuern mitberücksichtigen. Wir empfehlen, ein Steuersparbuch anzulegen, auf das während des Jahres ein Teil des Gewinns eingezahlt wird. Im nächsten Jahr können dann mit diesem Guthaben stressfrei Einkommensteuer und Sozialversicherung nachgezahlt bzw. schon für das nächste Jahr vorausgezahlt werden.

3.3 Bleibt etwas übrig? – Ertragspotenzial

Wird nun am Ende des Jahres etwas übrig bleiben? Und wenn ja, wie viel?

Zieht man von den Nettoeinnahmen die Ausgaben ab, erhält man den Gewinn respektive das Ergebnis vor Steuern. Als simples Schema reicht für den Beginn diese Darstellung:

	Einnahmen/Erträge (netto)
–	Ausgaben/Aufwendungen einschließlich Abschreibungen (netto)
=	**Gewinn/Verlust**
–	Sozialversicherungsbeiträge
=	**Ergebnis vor Steuern = steuerpflichtiges Ergebnis**
–	Ertragsteuer (Einkommensteuer oder Körperschaftsteuer und Kapitalertragsteuer)
=	**Netto**

Nehmen wir an, dass zunächst keine Mitarbeiter beschäftigt werden, Sie also ein klassisches Ein-Personen-Unternehmen (EPU) sind. Wenn statt Ihrer eigenen Arbeitskraft aber ein Mitarbeiter eingestellt wird, steigen die Ausgaben und der Gewinn (Reinerlös) wird – bei gleichbleibendem Umsatz – sinken. Wenn das Ergebnis dann genau Null beträgt, entsprechen die Kosten des Mitarbeiters genau Ihrem **Unternehmerlohn**. Das ist der „Lohn“, den Sie als Unternehmer für Ihre eigene eingesetzte Arbeitskraft erhalten bzw. der Gewinn, der Ihnen jedenfalls für Ihre Arbeitsleistung bleiben sollte. Liegt das Ergebnis noch über Null, dann erwirtschaftet Ihr Betrieb zusätzlich zu diesem Unternehmerlohn auch noch eine Rendite!

Siart+Team-Tipp:

Der Unternehmerlohn gehört in einer ordentlichen Kalkulation auch mitberücksichtigt. Sonst passiert es, dass nach Abzug aller Kosten und Personalausgaben nichts mehr für Sie übrig bleibt. Idealerweise sollte sich aber Ihr unternehmerisches Risiko auch zusätzlich zur Abgeltung Ihrer Arbeitskraft rechnen.

3.4 Kalkulation von Stundensätzen und Preisen

Wie können nun die Stundensätze und Preise kalkuliert werden? Schon eingangs haben wir besprochen, dass oft die Preissituation am Markt einen Rahmen für die eigenen Preise vorgibt.

Wenn die ausschließliche Orientierung an den Preisen der Konkurrenz aber nicht möglich oder sinnvoll ist, benötigt es ein Kalkulationsschema. Und auch sonst ist es absolut notwendig, die Endpreise der Konkurrenz mit eigenen Daten und Informationen nachzukalkulieren. Nur so bekommt man eine Idee davon, wie viel verdient werden kann oder ob ein Markt schon übersättigt sein könnte und man besser eine andere Idee weiterverfolgt. Und es ist auch nicht gesagt, dass die Mitbewerber gut kalkulieren.

3.4.1 Stundensatz- und Lohnkostenkalkulation

Stundensätze von Angestellten können auf Basis der Lohnkosten kalkuliert werden. Dabei wird der Jahreslohn mitsamt Lohnnebenkosten durch die Anzahl der tatsächlichen Leistungsstunden dividiert. Ausbezahlt werden zumeist 14 Monatsgehälter (12 Monate plus Urlaubs- und Weihnachtsgeld). Die Lohnnebenkosten kommen als Kosten zu den Jahrespersonalkosten noch hinzu.

Die Leistungsstunden stellen die Jahresarbeitsstunden abzüglich Urlaub, Krankenstand, Feiertag usw. dar.

Ein Beispiel zur Lohnkostenkalkulation:

Ein Arbeitnehmer erhält einen Monatsbruttolohn in Höhe von € 2.000,00.

	Bruttolohn x 12 Monate	24.000,00
+	Sonderzahlungen (Urlaubs- und Weihnachtsgeld)	4.000,00
	Zwischensumme	28.000,00
+	ca. 30 % Lohnnebenkosten	8.400,00
	Jahrespersonalkosten pro Dienstnehmer	**36.400,00**

Umgelegt auf Leistungsstunden:

	52 Wochen
Feiertage	2 Wochen
Krankenstand	2 Wochen
Urlaub	5 Wochen
Leistungszeit	**43 Wochen**

Selbstkosten:
43 Wochen à 40 h = 1.720 h

$$\frac{€\ 36.400{,}00}{1.720\ h} = \textbf{€ 21,16 Selbstkosten pro Stunde}$$

Siart+Team-Tipps:

Wer sorgfältig kalkuliert, berücksichtigt auch die Auslastung der Mitarbeiter. Interne Zeiten für Einschulungen, administrative

Tätigkeiten etc reduzieren die verrechenbaren Leistungsstunden.

Bei einer Auslastung von zB 80 % (1.376 Stunden) liegen die Selbstkosten je Stunde bei 26,45 Euro (36.400,00 Euro/ 1.376 h)

Zusätzlich zu den Personalkosten müssen aber auch die weiteren Kosten (fixe und variable) an die Kunden weiterverrechnet werden! Dies passiert durch einen Aufschlag oder Zuschlag.

3.4.2 Rohaufschlagskalkulation

In der Gastronomie wird dafür häufig die **Rohaufschlagskalkulation** verwendet. Auch weil sie relativ einfach geht und nur wenige Informationen und Erfahrungswerte benötigt werden. Auf den Wareneinsatz wird dabei ein prozentueller Rohaufschlag draufgelegt, der oft ein Erfahrungswert ist.

Beispiel:

Sie kaufen eine Flasche Bier um 0,75 Euro ein und verkaufen diese um 3,60 Euro inkl. 20 % USt.

	Wareneinsatz	0,75
+	Rohaufschlag iHv 300%	+ 2,25
=	Nettoverkaufspreis	3,00
+	20% USt	+ 0,60
=	Bruttoverkaufspreis	3,60

Da der Rohaufschlag auch rückwärts vom Verkaufspreis zum Wareneinsatz gerechnet werden kann, eignet er sich zur Nachkontrolle – auch für die Betriebsprüfer des Finanzamts.

Beispiel:

	Summe aller verkauften Bierflaschen Netto (lt. Buchhaltung)	€ 12.000,00
–	Wareneinsatz	– € 3.000,00
=	tatsächlich erzielter Rohaufschlag	= € 9.000,00

$$\frac{\text{Rohaufschlag}}{\text{Wareneinsatz}} = \text{Rohaufschlag in \%}$$

$$\frac{€\ 9.000{,}00}{€\ 3.000{,}00} = 300\%$$

Siart+Team-Tipp:

Vergleichen Sie das Ergebnis dieser Nachkontrolle mit Ihrer Kalkulation. Überlegen Sie, was der Grund für etwaige Abweichungen ist. Auch gegenüber Finanzamtsprüfern sollten Abweichungen plausibel erklärt werden können.

3.4.3 Zuschlagskalkulation

Eine genauere Kalkulationsmethode stellt jedoch die Zuschlagskalkulation dar. Hier werden zuerst die direkt zurechenbaren Kosten (= Einzelkosten) dem Produkt zugerechnet und danach werden mit einem Zuschlag die nicht direkt zurechenbaren Kosten (z.B. die Gemeinkosten bzw. die anderen Kosten bis hin zu den Vollkosten) auf die Kostenträger (Produkte) umgelegt.

Der Zuschlagssatz wird ermittelt, indem die umzulegenden Kosten, die nicht einzeln zurechenbar sind (Gemeinkosten), in Verhältnis zu den Einzelkosten gesetzt werden – dies geschieht über eine einfache Schlussrechnung. Das nächste Beispiel macht die Vorgehensweise klar verständlich:

Beispiel:

Der Wareneinsatz beträgt insgesamt 250.000,00 Euro. Er stellt direkt zurechenbare bzw. variable Kosten (= Einzelkosten) dar. Im Lager fallen 16.850,00 Euro (Raumkosten, Personalkosten etc) an. Diese Lagerkosten können den einzelnen Kostenträgern nicht direkt zugerechnet werden. Sie werden über den Umweg des Kostenzuschlags zugerechnet.

Rechnung: 16.850,00 *100 / 250.000,00 = 6,74 %

zu verteilen: Kosten der Lagerhaltung	16.850,00
Basis: Wareneinsatz	250.000,00
Zuschlagssatz	**6,74%**

In einem nächsten Schritt werden die Gemeinkosten auf die Einzelkosten zugerechnet.

	Wareneinsatz	Zuschlag (6,74 %)	Gesamtkosten für Material und Waren
Lager	*– 250.000,00*	*– 16.850,00*	*– 266.850,00*
Verkauf Filiale A	100.000,00	6.740,00	106.740,00
Verkauf Filiale B	95.000,00	6.403,00	101.403,00
Verkauf Filiale C	55.000,00	3.707,00	58.707,00
			266.850,00

Zum Wareneinsatz in den einzelnen Filialen werden anteilig die Gemeinkosten des Lagers hinzugerechnet. Die Gesamtkosten für das Material und die Waren beträgt für Filiale A somit 106.740,00 Euro. In Summe sind die gesamten Kosten (Wareneinsatz und Kosten des Lagers) auf die einzelnen Filialen anteilig verteilt.

Natürlich können und müssen Sie das auch für alle weiteren Kosten (Verwaltung, Marketing etc.) machen. So kommen Sie schließlich zu einem generellen Zuschlagssatz.

Achtung:

Gewinn ist hier noch keiner berücksichtigt. Auch den sollten Sie klarerweise einplanen.

Siart+Team-Tipp:

Weil beim Start des Unternehmens noch keine Daten aus dem Rechnungswesen der Vorjahre vorhanden sind, müssen die Kosten ersatzweise abgeschätzt werden. Je genauer und ehrlicher dies geschieht, desto besser. Personalkosten können auf Basis von Kollektivverträgen abgeleitet werden. Steuerberater und Banken können hier mit ihren Erfahrungswerten sinnvoll helfen. Auch eine Kalkulation auf Basis von Kostenschätzungen besitzt fast immer mehr Qualität als reine Bauchgefühl-Preise.

3.4.4 Deckungsbeitragsrechnung

Die Kalkulation im Nachhinein ist natürlich leichter, weil bereits klar ist, wie viel eingenommen und ausgegeben wurde. Unternehmer planen und kalkulieren aber sinnvollerweise voraus und überprüfen dann im Nachhinein, ob ihre Rechnung aufgegangen ist. Doch: *Prognosen sind schwierig, besonders wenn sie die Zukunft betreffen.* (Zitat vermutlich von Niels Bohr)

Die Betriebswirtschaft hat aber einige brauchbare Konzepte für dieses Problem entwickelt. Das wohl Wichtigste ist dabei die schon am Beginn kurz dargestellte **Deckungsbeitragsrechnung** (siehe Kapitel 2).

Wie der Name andeutet, trägt der **Deckungsbeitrag** eben zur Deckung der fixen Kosten bei. Er ist jener Betrag, der von einer Einnahme nach Abzug der variablen Kosten noch übrig bleibt.

Beispiel:

Der Deckungsbeitrag eines hergestellten und verkauften Produkts ergibt sich aus dem Nettoerlös (ohne Umsatzsteuer), der beim Verkauf des Produkts erzielt wird (hier: 10,00 Euro) und den Kosten für den Einkauf und den Verkauf (hier: 6,00 Euro) dieses Produkts.

	Einnahmen netto	10,00
–	variable Kosten netto (zurechenbare oder variable Kosten)	– 6,00
=	**DB**	**4,00**

Der Deckungsbeitrag von 4,00 Euro zeigt Ihnen, dass die fixen Kosten des Unternehmens in der Höhe dieses Betrages pro Einheit abgedeckt werden können und das Betriebsergebnis durch jede weitere hergestellte und verkaufte Einheit um 4,00 Euro verbessert wird.

Der Deckungsbeitrag hilft, die fixen Kosten abzudecken. Erzielen Sie nur einen Deckungsbeitrag von 2,00 Euro, dann werden eben nur 2,00 Euro der Fixkosten abgedeckt.

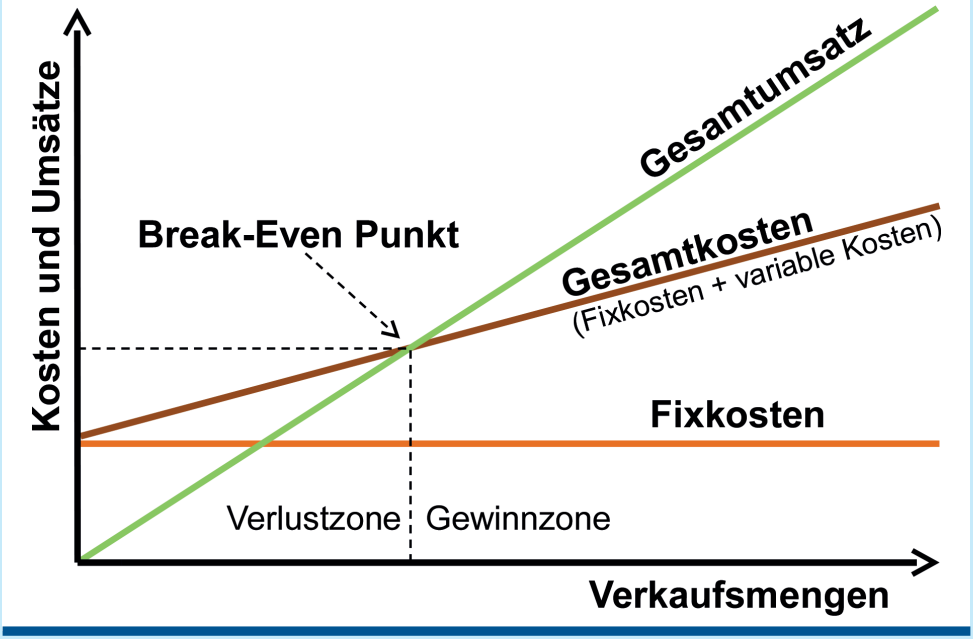
Im Ergebnis kommt es darauf an, wie viele Stück Sie zu welchen Deckungsbeiträgen verkaufen, um die fixen Kosten, aber auch den von Ihnen kalkulierten Gewinn (Unternehmerlohn plus erhoffte und machbare Rendite!) abzudecken.

Beispiel A:

Ihre jährlichen Fixkosten belaufen sich auf 100.000,00 Euro. Wenn der Deckungsbeitrag pro verkauftem Stück 4,00 Euro beträgt, müssen Sie 25.000 Stück verkaufen, um die Fixkosten abzudecken. Dabei bleibt aber noch kein Gewinn übrig. Erst ab dem 25.001 Stück verdienen Sie pro Stück 4,00 Euro – denn Ihre Fixkosten sind nun abgedeckt und Sie sind in der Gewinnzone.

Beispiel B:

Die jährlichen Fixkosten umfassen wieder 100.000,00 Euro. Pro verkaufter Dienstleistungsstunde beträgt der Deckungsbeitrag 20,00 Euro. Sie müssen somit 5.000 Stunden an Kunden verrechnen, um Ihre Kosten abzudecken und in die Gewinnzone zu kommen.



Siart+Team-Tipp:

Stellen Sie im Zuge der Kalkulation die kritische Frage: Kann sich das ausgehen? Ist es möglich oder realistisch, so viele Stück oder Stunden zu verkaufen?

Man kann die Deckungsbeitragsrechnung auch vom Markt her betrachten. Ziehen Sie vom erreichbaren Nettoverkaufspreis die variablen Kosten ab. Der resultierende Deckungsbeitrag zeigt Ihnen, ob das eine oder andere Produkt profitabler ist oder besser gar nicht angeboten werden sollte.

Siart+Team-Tipp:

Wenn die Produktionskapazität an ihre Grenzen stößt – etwa weil alle Mitarbeiter oder Maschinen ausgelastet sind – ist es geschickter, sich für das Produkt zu entscheiden, das den höheren DB erwirtschaftet. Wenn die Auslastung dagegen schlecht ist, kann so der Preis ermittelt werden, der noch sinnvoll ist, weil er eben zumindest die variablen Kosten, und vielleicht auch einen Teil der fixen Kosten, abdeckt. Denken Sie aber daran, dass Sie sich Ihre Preis- und Kundenstruktur nicht beschädigen.

3.4.4.1 Break-Even-Punkt

Auch der Break-Even-Punkt ergibt sich direkt aus der Deckungsbeitragsrechnung. **Der Break-Even-Punkt ist jener Punkt, an dem die Umsätze ausreichen, um sowohl variable als auch fixe Kosten zur Gänze abzudecken.** Jeder weitere Umsatz erzeugt Gewinn. An diesem Punkt sind also die Erlöse gleich hoch wie die gesamten Kosten (vgl. Grafik Seite 15).

Siart-Tipp:

Wenn der Unternehmerlohn in die Fixkosten miteinbezogen wird, kann mit dem Break-Even-Punkt auch der Umsatz ermittelt werden, der zur Erwirtschaftung des privaten Lebensbedarfs notwendig ist.

Und wenn Sie die Kreditraten auch noch dazuzählen, wissen Sie auch, ob sich die Finanzierung ausgeht.

Beispiel:

Der schon zu Beginn (Kapitel 2) erwähnte Fahrradhändler hat Fixkosten für Miete, Lager, Webshop, Personal etc. von 100.000,– Euro pro Jahr.

Pro Rennrad erzielt er einen Nettoumsatz von 1.200 Euro bei 730 Euro variablen Kosten (Einkaufspreis des Rades plus Versandkosten). Damit beträgt der Deckungsbeitrag pro verkauftem Rennrad 470 Euro.

➲ 100.000 / 470 = 213 Rennräder müssen verkauft werden, um alle fixen Kosten zu decken.

Aber Achtung: Dabei bleibt noch nichts für den Lebensbedarf des Unternehmers übrig. Also muss zu den Ausgaben auch noch jener Geldbedarf (vor Steuer) dazugeschlagen werden, den er für sein privates Leben benötigt (= Unternehmerlohn). Der Einfachheit halber kann der Netto-Geldbedarf (zB 2.000 Euro pro Monat) mal 2 angesetzt werden. Diesen Betrag vor Steuer und Sozialversicherung müsste er also zusätzlich erwirtschaften. Damit erhöht sich natürlich die Zahl der notwendigen Radverkäufe!

Die Fixkosten betragen nun 100.000 Euro + 12 x 2 x 2.000 Euro = 148.000 Euro pro Jahr. Der Deckungsbeitrag pro Rennrad bleibt unverändert.

➲ 148.000 / 470 = 315 verkaufte Rennräder sind notwendig, um alle Kosten zu decken und den Unternehmerlohn zu erwirtschaften.

Der Deckungsbeitrag kann außerdem für **Vergleiche zwischen Abteilungen oder Filialen** genutzt werden. Wenn die Einnahmen und Kosten den jeweiligen Einheiten zugeordnet werden können – und ein gutes Rechnungswesen kann auch leicht Kostenstellen mitabbilden – sind Deckungsbeiträge für Teilbereiche rasch ermittelt.

Beispiel:

	Verkauf Filiale A	**Verkauf Filiale B**	**Verkauf Filiale C**
Umsatz	180.000	170.000	98.000
variable Kosten der Filiale	– 134.300	– 124.295	– 75.000
DB	45.700	45.705	23.000
fixe Kosten der Filiale	– 25.000	– 20.000	– 30.000
Ergebnis der Filiale	**20.700**	**25.705**	**– 7.000**

Summe Einzel-Ergebnisse	39.405
Kosten Lager Zentrale	– 10.300
Kosten Verwaltung Zentrale	– 34.200
Betriebsergebnis	**– 5.095**

Hier zeigt sich, dass Filiale C zwar einen positiven Deckungsbeitrag hat, dieser aber nicht zur Abdeckung der Fixkosten ausreicht. Damit müssen entweder der Umsatz – und als Folge der DB – gesteigert werden, oder die Fixkosten dieser Filiale reduziert werden. Wenn letzteres nicht möglich ist, kann der erforderliche Ziel-Umsatz berechnet werden.

Ergebnis + Fixkosten = Ziel-Deckungsbeitrag

0 + 30.000 = 30.000

Ziel-Deckungsbeitrag + variable Kosten = Ziel-Umsatz.

Bei einem konstanten prozentuellen „Variable Kosten zu Umsatz-Verhältnis“ bei Filiale C von

76,5% (75.000/98.000 = 76,53%)

braucht es einen Ziel-Umsatz, der sich aus der Gleichung
X – (0,765 * X) = 30.000 Euro
ergibt.

Der Zielumsatz beträgt hier also 127.659 Euro. (30.000 / 0,235 = 127.659 Euro)

Gelingt es den Umsatz von Filiale C auf zumindest 127.659 Euro zu steigern, erwirtschaftet Filiale C ein ausgeglichenes Ergebnis!

Siart+Team-Tipp:

Achtung: Oft scheitern an sich gute Unternehmensprojekte an zu geringen Deckungsbeiträgen, die die fixen Kosten nicht abdecken können. Der laufende Betrieb geht sich dann zwar längere Zeit aus, für Kreditrückzahlungen fehlt aber das Geld und die schlechter werdende Liquidität wird irgendwann zum Problem! Und die Gelder für’s Leben sind auch zu knapp.

Also: eine rechtzeitig und vorher überlegte Kalkulation gibt Sicherheit.

3.5 Wie finanzieren?

Wenn Geschäftsidee, Produkt und Marktumfeld auf Stärken und Schwächen abgeklopft wurden und eine erste Kalkulation entwickelt ist, gehen diese Zwischenergebnisse in eine Planung ein: Also vom Einzelprodukt und der Einzelkalkulation zu den Gesamterwartungen. Dabei kommt stets die Frage nach der Finanzierung. *Wie viel Geld braucht es für Ihr Vorhaben? Wie können Sie es aufbringen? Können Sie auf ausreichende Ersparnisse zugreifen oder benötigen Sie zumindest teilweise eine Unterstützung via Fremdfinanzierung durch Ihre Bank oder Investoren?*

Tatsächlich ist der Bedarf an Finanzmitteln nur durch eine solide Planung und laufende Erfassung zu ermitteln – denn er verändert sich laufend. Die zentrale Frage lautet: **„Habe ich zu jedem Zeitpunkt genug liquide (= flüssige) Mittel, damit ich all meinen Zahlungsverpflichtungen nachkommen kann?“** Es geht nämlich nicht nur um das Gesamtvolumen, sondern – genauso wichtig – auch um die fristgerechte Verfügbarkeit der finanziellen Ressourcen, etwa bei saisonalen Engpässen.

Eigentlich erstellt jeder laufend Finanzpläne – wenn auch meist nicht schriftlich. Täglich geschieht dies zum Beispiel als Antwort auf die Frage: „Habe ich genug Bargeld eingesteckt oder muss ich noch zum Bankomat bevor ich ins Lokal gehe?“ Monatlich lautet die Frage: „Reicht das Geld am Konto bis zum Monatsende? Komme ich über die Runden?“

Nichts anderes passiert auch im Unternehmen!

Zu bedenken ist etwa, dass eingekaufte Ware durchaus längere Zeit auf Lager liegen kann. Damit sind **Geldmittel** aber **gebunden** – sie stecken gewissermaßen im Lager fest. Und selbst wenn die Ware verkauft wird, kann es abhängig von der Branche oder dem Kundenstock üblich sein, dass der Verkauf auf Ziel erfolgt – es vergeht also wieder Zeit bis Geld tatsächlich im Unternehmen eingeht.

Dabei werden die Gelder aber auf der anderen Seite des Unternehmens benötigt, um die Zahlungsverpflichtungen erfüllen zu können: Lieferantenrechnungen müssen ebenso bezahlt werden wie Löhne und Gehälter, Miete, Raten für Investitionskredite und weitere laufende Betriebskosten.

Wenn dieses System von Fristigkeiten ausgewogen ist, treten in aller Regel keine Liquiditätsprobleme auf. Ist es das aber nicht, fangen die Schwierigkeiten an. Es beginnen dann oft Loch-auf-Loch-zu-Spiele, die im schlimmsten

Fall auch strafrechtliche Konsequenzen nach sich ziehen können.

Um hier den Überblick nicht zu verlieren, braucht es in der Praxis eine Finanz- und Liquiditätsplanung.

Im Finanzplan werden die zukünftigen Einnahmen den zukünftigen Ausgaben gegenübergestellt. Danach werden die Finanzierung sowie Investitionen und Privatentnahmen berücksichtigt. Daraus kann leicht der **Finanzmittelbedarf (–) bzw. Finanzmittelüberschuss (+) der jeweiligen Periode** abgelesen werden. Besteht ein Finanzmittelbedarf, muss überlegt werden, wie dieser finanziert werden kann. In der Praxis werden ausgehend von einer Plan-Gewinn-und Verlustrechnung die Einnahmen und Ausgaben in den Finanzplan jahres- und monatsweise eingetragen. Denn nur so kann festgestellt werden, ob die vorhandenen finanziellen Mittel auch für den Spitzenbedarf ausreichen, oder ob zum Beispiel ein **Betriebsmittelkredit** notwendig ist.

Siart+Team-Tipp:

Sinnvolle Finanz- und Liquiditätspläne sollten in Monaten untergliedert werden. Speziell am Beginn werden aber oft Mehrjahrespläne erstellt, die nur jahresweise unterteilt sind. Es hilft aber nichts, wenn das Geld über das Jahr betrachtet ausreicht, im Juni aber plötzlich ein Riesenloch aufklafft, weil die Urlaubsgelder für das Personal gezahlt werden und zudem im Juni das Geschäft sowieso eher schwach läuft!

12-Monats-Finanzplan		Summe		Jän	Feb
Betriebseinnahmen					
Umsatzerlöse		2.350.000		100.000	…
Lfd. betriebl. Ausgaben					
Materialeinkauf	–	650.000	–	250.000	…
Personal	–	1.205.000	–	40.000	…
Miete	–	65.160	–	5.430	…
Energie	–	12.000	–	2.000	…
Telefon	–	24.000	–	2.000	…
Kfz, Treibstoff	–	126.988	–	2.880	…
Kfz, sonstiges	–	24.000	–	2.000	…
Sachversicherungen	–	21.600	–	1.800	…
Soz. vers. d. Unternehmers	–	1.720			…
Steuervorauszahlung (KöSt)	–	1.092			…
Messegebühren	–	20.000	–	20.000	…
sonstige Ausgaben	–	120.000	–	10.000	…
Summe Ausgaben	–	2.271.560	–	336.110	…
Betrieblicher Cash Flow		**78.440**	**–**	**236.110**	**…**
Privatentnahmen		18.000		500	…
Laufender Finanzmittelbedarf (–)/ -überschuss (+)		**60.440**	**–**	**236.610**	…
Investitionen					
VW-Bus	–	28.000	–	28.000	…
Werkzeug	–	82.000	–	82.000	…
Bürorenovierung	–	30.000	–	30.000	…
Büromöbel	–	16.000	–	16.000	…
Summe Investitionen	**–**	**156.000**	**–**	**156.000**	…
Finanzmittelbedarf (–)/ -überschuss (+)	**–**	**95.560**	**–**	**392.610**	…
Finanzmittelbedarf (–)/-übersch. (+) kumuliert	**–**	**95.560**	**–**	**392.610**	…
Einzahl. Investitionskredit		**156.000**		156.000	…
Rückz. Investitionskredit	**–**	**39.000**			…
Zufluss (+)/Abfluss (–) liquider Mittel		**21.440**	**–**	**236.610**	…
Betriebsmittelkredit (Ausnutzung +/ Tilgung –)		**0**		**236.610**	…
Betriebsmittelkredit kumuliert		**0**		**236.610**	…
Liquide Mittel		**21.440**			…
Reserve für Steuer und SV	**–**	**10.780**			…
verbleibende Liquide Mittel für Folgejahr		**10.660**			

Siart+Team-Tipp:

Ein ausführliches Beispiel eines Finanzplanes mitsamt detaillierter Erklärung finden Sie online auf www.siart.at/erste-gruendung.

3.5.1 Die passende Finanzierungsform

Wenn von Finanzierung die Rede ist, denken die meisten an eine Kreditfinanzierung durch Banken. Entscheidend sind aber gerade heute ein solider Eigenkapitalpolster und die Besicherung des Unternehmenskredites. Im Idealfall ist der entsprechende Eigenkapitalpolster vorhanden, woher auch immer er beschafft wurde. Das ist aber nicht der Regelfall.

Andere Finanzierungsformen sind vielfältig, bedenken Sie bei der Auswahl der Finanzierungsform jedenfalls die unterschiedlichen Mitspracherechte und Einspruchsrechte der unterschiedlichen Financiers.

Denken Sie auch daran, dass die entsprechenden Finanzierungsverträge und Gesellschaftsverträge taugliche Ausstiegsszenarien beinhalten. Dies gilt ganz besonders für jene Fälle von Personengesellschaften oder Kapitalgesellschaften, bei denen zusätzliche Gesellschafter nur zwecks Finanzierung hinzutreten und sich nach der Anfangsphase möglicherweise herausstellt, dass die sich ergebende Entlohnung bzw. Vergütung nicht mehr zum ursprünglichen Grundtenor der Finanzierungsüberlegungen passt.

Die Bandbreite wird in der Praxis von bloßer Darlehensvergabe über partiarische Darlehen (Verzinsung gemäß Beteiligung am Gewinn oder Umsatz) bis zur klassischen Beteiligung am Gesellschaftsvermögen und den stillen Reserven reichen.

Haftungen:
Kredite benötigen oft Sicherheiten. Aber ziehen Sie dabei Familienpartner, Kinder, Großeltern und Geschwister bitte nicht in die Haftung mit hinein!

Versuchen Sie, das Haftungsrisiko so gut wie möglich einzuschränken und prüfen Sie, wer mithaftet und wer nicht. Familienmitglieder sollten nicht für Kredite Ihres Unternehmens mithaften müssen. Mitunter sind etwas höhere Zinszahlungen im Abtausch für ein stressfreieres Familienleben ratsam.

Rückführung von Krediten:
Kredite können nur dann entsprechend bedient werden, wenn eine entsprechende Innenfinanzierungskraft vorhanden ist. Also nur, wenn der Betrieb aus

seiner eigenen Kerntätigkeit heraus ausreichend liquide Mittel erwirtschaften kann. Die Ausgangsbasis ist natürlich die Möglichkeit, Gewinn zu erwirtschaften. Liquide Mittel entsprechen aber in der Regel noch nicht 1:1 dem Gewinn. Die Kennzahl dazu ist der Cash-Flow. Ganz einfach gerechnet ergibt er sich als: *Gewinn plus Abschreibungen bzw. unbare Aufwendungen*.

Beispiel:

Der (steuerliche) Gewinn eines maschinenintensiven Betriebs beträgt vor Abschreibungen 500.000 Euro. Die Abschreibungen betragen 400.000 Euro (siehe dazu Kapitel 6.2.2.1). Die jährlich zurückzuzahlenden Kapitalraten des Kredits betragen 200.000 Euro. Mit 100.000 Euro Gewinn geht sich das rechnerisch nicht aus. Die Vergleichszahl ist aber der wirtschaftliche Cash-Flow (siehe dazu später ausführlicher – Kapitel 8.1). Denn die Investitionen sind schon zu einem früheren Zeitpunkt erfolgt, die Abschreibung ist aktuell nur noch eine buchhalterische Ausgabe. In unserem Beispiel sind somit ausreichende Mittel für die Kapitalraten vorhanden.

Siart+Team-Tipp:

Laufende Informationen zum Cash-Flow und zur Liquidität liefert ein kontinuierlich geführter Finanzplan. Wenn Sie immer wieder SOLL und IST vergleichen, behalten Sie den Überblick!

Auch eine Cash-Flow-bezogene Investitionsrechnung ist ein absolut sinnvolles Instrument. Wir helfen Ihnen dabei!

3.6 Wie kommen Sie mit Ihrer Bank gut aus?

Bankgeschäfte werden zugegebenermaßen heikler und schwieriger. Gerade heutzutage. Entscheidend ist Ihr Vertrauen in die Bank und noch mehr das Vertrauen Ihrer Bank in Sie. Denn das Umfeld hat sich auch für Banken verändert. Banken müssen immer stärker **internationalen Richtlinien** entsprechend (z.B. Basel I bis III) agieren. Als Folge werden die Bankkunden in sogenannte **Risikoklassen** eingeteilt, wobei das Risiko gemäß zahlreicher Kriterien (Rating) beurteilt wird.

Ein **Beispiel** dazu: Ein Teil des Ratings ist auch die Gebarung des Bankkontos (Kontoverhalten, Überziehungen etc.). Diese Richtlinien sind Vorgaben der European Banking Authority. Seit neuestem gelten Bankenrichtlinien der EU, gemäß derer auch die **Einhaltung von Kreditlinien** beobachtet werden muss.

Die alte österreichische Gewohnheit, das Bankkonto einfach zu überziehen, ist so bei gleichzeitigem Kreditbedarf für Banken kaum noch händelbar. Schauen Sie jederzeit, dass Sie im Kreditrahmen bleiben und handeln Sie allenfalls proaktiv eine Anpassung des Kreditrahmens aus. Dann sind Sie auf der sicheren Seite.

04. Businessplan und Unternehmenskonzept

Wenn Sie alle bislang gemachten Überlegungen und den Finanzplan zusammenstellen, dann haben Sie fast schon einen vollständigen Businessplan. Der Businessplan ist letztlich nichts anderes als die systematische Darstellung der Zahlungsströme und der Zukunftserwartungen ausgehend von der Idee und der unternehmerischen Philosophie.

Der Businessplan soll aber keine bloße Fingerübung sein, sondern ein nützliches Tool. Investoren, Geschäftspartner und Banken schätzen es, wenn Sie mit einem realistischen, plausiblen und – ganz wichtig – gut lesbaren Businessplan Ihre Sache verdeutlichen.

Siart+Team-Tipp:

Wenn der Businessplan auch unterschiedliche Szenarien enthält, verbessert dies meist seine Aussagekraft deutlich. Schließlich ist es wenig realistisch, dass der Geschäftsverlauf in den nächsten ein, zwei, drei, vier Jahren nur exakt einen Verlauf nehmen kann und wird. Wer hier mit mäßigen, guten und sehr guten Entwicklungen rechnet, zeigt nicht nur Umsicht sondern hat auch dokumentiert, dass er sich überlegt hat, was zu tun ist, wenn es einmal knapp wird.

i2b Businessplan-Initiative
ERSTE SPARKASSE WKO

Businessplan schreiben leicht gemacht

Mit dem Online-Assistenten von i2b
Der Online-Assistent von „i2b – ideas to business“ führt Sie durch den Erstellungsprozess. Ihren fertigen Businessplan können Sie als PDF- oder Word-Dokument exportieren und hochladen. Alle Infos unter **www.i2b.at**

- Ihren Businessplan online schreiben
- Der Online-Assistent leitet Sie durch die Kapitel
- Das Ergebnis: ein fertiger und formatierter Businessplan

Fachfeedback für Ihren Businessplan
Reichen Sie Ihren fertigen Plan zum kostenlosen Fachfeedback ein!

- Bewertung durch unabhängige ExpertInnen
- Fachfeedback innerhalb von 5 Wochen
- Einreichen ist jederzeit möglich

05. Ihr Unternehmensführungs-instrument – das Rechnungswesen

Ihr Rechnungswesen ist Ihr bestes Tool zur Führung und Steuerung Ihres Unternehmens – denn es enthält bei durchdachtem Aufbau bereits enorm viel an Information für Sie. Und außerdem benötigen Sie ohnedies ein solides Rechnungswesen, wenn Sie sich Diskussionen mit dem Finanzamt sparen möchten.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie das Optimum herausholen.

Während es in den vorangegangenen Kapiteln noch um Prognose und Vorausplanung ging, bildet das Rechnungswesen die Vergangenheit und Gegenwart Ihres Betriebs ab. Es vermittelt aber auch – und das ist ganz wichtig – ein Bild der wahrscheinlichsten Zukunft. Das Rechnungswesen ist also nicht nur für das Archiv und die Finanz interessant, sondern bietet Ihnen viele Analysemöglichkeiten.

Typische Fragen, die mit einem gut strukturierten Rechnungswesen beantwortet werden können:

- Wie viel habe ich tatsächlich für zB Personal ausgegeben?
- War mein Wareneinsatz so hoch wie erwartet oder höher?
- Liefen einzelne Monate besser als andere? Passt das zu meinen Marketingaktivitäten?
- Welche Kunden zahlen pünktlich? Wer schuldet mir Geld?
- Bei welchen Partnern habe ich aktuell offene Rechnungen?
- Welche Steuer- und Sozialversicherungsbelastungen werden nächstes Jahr auf mich zukommen?
- Wie viel Geld wird reinkommen? (Forderungen)
- Was habe ich zu bezahlen? (Lieferantenverbindlichkeiten, Miete etc.)
- Geht es sich aus, wenn ich Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüberstelle (Working Capital, siehe Kapitel 8.1)
- Wie viel Gewinn oder Verlust werde ich heuer machen?
- Wie reich bin ich?
- ...

Siart+Team-Tipp:

Rechnungswesen und Planung gehören zusammen. Denn mit den Daten aus Ihrem Rechnungswesen können Sie Ihre Kalkulation und Prognose überprüfen und gegebenenfalls für den nächsten Zeitraum nachjustieren oder gar sofort gegensteuern. Lassen Sie diese Chance nicht aus, indem Sie erst am Jahresende erstmals nachschauen, wie es in der Buchhaltung wirklich aussieht!

5.1 Rechnungen und Forderungsmanagement

Fast wichtiger als das Liefern von Waren und Erbringen von Leistungen ist das Schreiben von Rechnungen. Und noch wichtiger ist, dass Rechnungen schnell bezahlt werden und Geld in die Kassa gespült wird.

Um das zu bewerkstelligen ist ein vernünftiges Forderungsmanagement entscheidend. Vernünftig heißt, dass zeitgerecht gelegte Rechnungen überwacht werden und deren Eingang beschleunigt wird. Klare Verhältnisse wie Zahlungsziel und konsequentes Mahnwesen sind Binsenweisheiten, die aber leider in der Praxis oft nicht gepflegt werden.

Selbstverständlich darf zwischen Leistungserbringung und Verrechnung keine große Zeitlücke liegen. Und **sobald die Rechnung versandt wurde, muss der rechtzeitige Zahlungseingang überprüft werden**.

Skontomöglichkeiten sind dabei Anreize aber auch Kalkulationsfaktoren. Wenn alle Kunden ihre Rechnungen brav und prompt bezahlen, ist alles in Butter, aber diese heile Welt ist heutzutage leider verloren gegangen. Das bedeutet: konsequent die sogenannte **Offene-Posten-Liste** (Auflistung der versendeten aber noch nicht bezahlten Rechnungen) bearbeiten und mahnen. Es kann auch notwendig sein, Kunden in Risikokategorien (nach Erfahrung oder Auskunftseinholung über Bonität) einzuteilen, Lieferlimits einzurichten oder nur gegen Akontozahlungen oder Vorkasse tätig zu werden.

Siart+Team-Tipp:

Ein theoretisches Mahnwesen, das nicht konsequent verfolgt oder gewahrt wird, hilft natürlich nichts. Richten Sie dementsprechend Ihre Organisation ein.

5.2 Rechnungsinhalte

Die Rechnungen selbst müssen bestimmte Informationen enthalten, um abgabenrechtlich in Ordnung zu sein. Und nur ordnungsgemäße Rechnungen berechtigen den Rechnungsempfänger auch zum etwaigen Vorsteuerabzug (mehr dazu gleich). Das klingt technisch, ist aber wichtig. Schließlich wollen Sie nicht, dass Ihre Kunden 20% mehr zahlen als ausgemacht, nur weil die von Ihnen ausgestellte Rechnung vom Finanzamt nicht akzeptiert wird.

Damit eine Rechnung dem Umsatzsteuergesetz entspricht, muss sie die folgenden **Rechnungsmerkmale** enthalten. Je nach Rechnungshöhe sind dabei mehr oder weniger Angaben notwendig.

Rechnungsbetrag	Erforderliche Angaben
Bis 400,00 Euro	1. Name und Anschrift des liefernden oder leistenden Unternehmers 2. Menge und handelsübliche Bezeichnung der Gegenstände bzw. Art und Umfang der Leistungen 3. Tag/Zeitraum der Lieferung oder sonstigen Leistung 4. Entgelt und der Steuerbetrag für die Lieferung/sonstige Leistung in einer Summe 5. Steuersatz 6. Ausstellungsdatum
Über 400,00 Euro	1. Name und Anschrift des liefernden oder leistenden Unternehmers 2. Name und Anschrift des Leistungsempfängers 3. Menge und handelsübliche Bezeichnung der Gegenstände bzw. Art und Umfang der Leistungen 4. Tag/Zeitraum der Lieferung oder sonstigen Leistung 5. Entgelt für die Lieferung/sonstige Leistung und der anzuwendende Steuersatz bzw. bei Steuerbefreiung einen Hinweis auf diese 6. der auf das Entgelt entfallende Steuerbetrag 7. Ausstellungsdatum 8. Fortlaufende Nummer 9. Umsatzsteueridentifikationsnummer (UID-Nummer) des Ausstellers der Rechnung
Über 10.000 Euro	Zusätzlich: 10. Umsatzsteueridentifikationsnummer (UID) des Rechnungsempfängers

Siart+Team-Tipp:

Musterrechnungen finden Sie auf https://www.siart.at/erste-gruendung

5.3 Laufende Umsatzsteuerzahlungen und -aufzeichnungen

Die Umsatzsteuer ist eine sehr formalistisch geregelte Steuer, die im Unternehmerleben Teil des täglichen Geschäfts ist (siehe auch Kapitel 3.1). Die Umsatzsteuerpflicht gilt für jeden Unternehmer. Dabei gibt es eigentlich nur zwei große Ausnahmegruppen: Kleinunternehmer und die umsatzsteuerbefreiten Tätigkeiten.

Wenn keine Befreiung zutrifft, muss der richtige Steuersatz identifiziert und in das System der Rechnungserstellung eingebaut werden. Im Regelfall geht die USt-Berechnung dann automatisch.

Die Steuersätze, jeweils vom Nettoentgelt:

[Steuerbefreit:	(0%)	(z.B. ärztliche Leistungen)]
ermäßigter Steuersatz:	10%	(z.B. Lebensmittel, Bücher, Arzneimittel, Vermietung zu Wohnzwecken, Personenbeförderung)
ermäßigter Steuersatz:	13%	(Wein ab Hof, künstlerische Tätigkeiten, Beherbergung, Freizeitunterhaltungen wie Museen, Theater, Sportveranstaltungen, lebende Tiere)
ermäßigter Steuersatz:	19%	(Zollausschlussgebiete Kleinwalsertal – Jungholz)
Normalsteuersatz:	**20%**	(alle anderen Fälle)

Beispiel:

	Bruttopreis inkl. 20% MwSt.	150,00
–	darin enthaltene MwSt.	– 25,00
	Nettopreis (= Nettoerlös = Einnahme)	125,00
	respektive:	
	Nettopreis	125,00
+	zzgl. 20% MwSt.	+ 25,00
	Bruttopreis inkl. 20% MwSt.	150,00

Die wichtigsten Befreiungen:

1. Kleinunternehmer. Speziell zu Beginn eines Unternehmens kann die Kleinunternehmerregelung ein Thema sein. Wenn der **Jahresumsatz unter 30.000 Euro** (netto gerechnet!) liegt, gilt der Unternehmer als Kleinunternehmer und ist damit von der Umsatzsteuer befreit. Das bedeutet, Sie müssen weder Ihren Kunden Umsatzsteuer verrechnen und anschließend an das Finanzamt abführen, noch können Sie sich die Vorsteuer bei Ihren Einkäufen für Ihr Unternehmen abziehen. Die Vorsteuer wird also zum Kostenfaktor.

Es besteht aber die Möglichkeit, auf diese Befreiung durch einen sog. **Regelbesteuerungsantrag** zu verzichten. Das ist vor allem dann ratsam, wenn die genaue Höhe der Einnahmen schlecht planbar ist und/oder die Kunden selbst großteils vorsteuerabzugsberechtigte Unternehmer sind. Dann hat die Umsatzsteuer Durchlaufcharakter, die Vorsteuerabzugsmöglichkeit bringt Ihnen bares Geld.

Siart+Team-Tipp:

Ein Mal in fünf Jahren darf die Umsatzgrenze um 15% überschritten werden. Ansonsten ist ein ungeplantes Überschreiten aber ein steuerliches, finanzielles und auch zivilrechtliches Problem. Es muss dann die Umsatzsteuer in entsprechender Höhe (meist 20% des Nettopreises) an das Finanzamt abgeführt werden – egal ob die Kunden Ihnen zuvor die Umsatzsteuer bezahlt haben oder nicht. Die nachträgliche Einforderung einer zunächst nicht verrechneten Umsatzsteuer ist zivilrechtlich aber kaum möglich.

Hier ist also gute Planung und Vorausschau notwendig und im Zweifelsfall gleich die Option zur Steuerpflicht ratsam. Oder Sie legen sich zumindest die potentielle USt von den Einnahmen zur Seite!

2. Umsatzsteuerbefreite Tätigkeiten. Manche Tätigkeiten (Fachbegriff: Lieferungen und sonstige Leistungen) sind im Umsatzsteuergesetz explizit von der Besteuerung befreit.

Warenexporte sind von der Umsatzsteuer befreit, erlauben aber den Vorsteuerabzug.

Dagegen sind die Umsätze von Ärzten, Zahntechnikern, Versicherungen und Versicherungsvertretern, Banken, Postdienstleistungen, Geschäftsraumvermietungen und ein paar weitere (inkl. Kleinunternehmer) zwar ebenfalls von der Umsatzsteuerpflicht befreit, lassen aber auch keinen Vorsteuerabzug zu.

5.3.1 Umsatzsteuervoranmeldung

Es genügt aber nicht, die Umsatzsteuer den Kunden in Rechnung zu stellen und sie von diesen zu kassieren. Je nach Höhe des Jahresumsatzes muss anschließend monatlich oder quartalsweise die **Umsatzsteuervoranmeldung (UVA) elektronisch via Finanzonline** beim Finanzamt abgegeben werden und ein positiver Saldo aus Umsatzsteuern minus Vorsteuern an das Finanzamt abgeführt werden. Wenn die Vorsteuern hingegen höher als die Umsatzsteuern sind, gibt es eine Gutschrift am Finanzamtskonto, die klarerweise geholt werden kann. Speziell bei hohen Anfangsinvestitionen gibt es öfters einen solchen Vorsteuerüberhang. Die Werte sind aus den Aufzeichnungen der Buchhaltung abgeleitet und dort nachvollziehbar.

- **Monat als Voranmeldezeitraum:**
  - Wenn Vorjahresumsatz über 100.000 Euro.
  - Monat als Bemessungszeitraum
  - UVA-Übermittlung bis 15. des zweitfolgenden Monats
  - Bezahlung einer Umsatzsteuerschuld bis 15. des zweitfolgenden Monats
  - Beispiel: Die UVA für den Jänner muss spätestens am 15. März abgegeben und die Zahllast entrichtet sein.

- **Quartal als Voranmeldezeitraum:**
  - Nur wenn Vorjahresumsatz unter 100.000 Euro.
  - Quartal als Bemessungszeitraum
  - UVA-Übermittlung bis 15. des zweitfolgenden Monats nach Quartalsende
  - Bezahlung einer Umsatzsteuerschuld bis 15. des zweitfolgenden Monats nach Quartalsende
  - Beispiel: Die UVA für das Quartal 1 muss spätestens am 15. Mai abgegeben und die Zahllast entrichtet sein.

Monat als Voranmeldezeitraum	Abgabe- und Abfuhrfrist	Quartal als Voranmeldezeitraum	Abgabe- und Abfuhrfrist
Jänner	15.3.		
Februar	15.4.		
März	15.5.	Quartal 1	15.5.
April	15.6.		
Mai	15.7.		
Juni	15.8.	Quartal 2	15.8.
Juli	15.9.		
August	15.10.		
September	15.11.	Quartal 3	15.11.
Oktober	15.12.		
November	15.1. d. n. Jahres		
Dezember	15.2. d. n. Jahres	Quartal 4	15.2. d. n. Jahres

Siart+Team-Tipp:

Wenn Sie die Zahllast einmal nicht zeitgerecht entrichten können, geben Sie auf jeden Fall die UVA ab und stellen Sie ein Zahlungserleichterungsansuchen! Denn spätestens am Fälligkeitstag muss die jeweilige Voranmeldung oder Erklärung abgegeben sein und der Betrag bezahlt sein bzw. ein Stundungsantrag gestellt sein. Passiert das bis zum 5. Folgetag nicht, droht eine finanzstrafrechtliche Finanzordnungswidrigkeit. Die Umsatzsteuer ist damit gemeldet und es kann auch kein Verspätungszuschlag mehr anfallen, der bis zu 10% der Abgabensumme betragen kann, zusätzlich zum Säumniszuschlag.

Sie haben dann auch keinen finanzstrafrechtlichen Ärger. Die Nichtabfuhr bzw. Nichtmeldung von Selbstberechnungsabgaben kann einen finanzstrafrechtlichen Tatbestand darstellen!

Für eine verspätete Zahlung selbst wird ein Säumniszuschlag von 2% festgesetzt.

Die konkrete **Zahllast oder Gutschrift** errechnet sich im Normalfall leicht, wenn das Rechnungswesen ordentlich geführt ist.

Beispiel:

Monat: Jänner 2017 (vereinfacht)

Position	Brutto	Netto	Enthaltene USt
Umsätze (20%)	40.000	33.333	6.667
Umsätze (13%)	0	0	0
Umsätze (10%)	15.000	13.636	1.364
Abziehbare Vorsteuern			– 1.500
Zahllast / Gutschrift			**+ 6.531**

5.3.2 Vorsteuern

Was sind eigentlich Vorsteuern?

Mit Vorsteuern meint man die Umsatzsteuerbeträge, die von einem anderen Unternehmer in einer Rechnung an Sie gesondert ausgewiesen werden und die Sie an den Unternehmer bezahlen. Erfüllt diese Rechnung alle Formalkriterien (siehe Kapitel 5.2) und nutzen Sie die gelieferte Ware oder Leistung für Ihren Betrieb, **können Sie sich die Vorsteuer vom Finanzamt zurückholen**. Die Vorsteuer ist damit kein Kostenfaktor. In bestimmten Fällen ist der Vorsteuerabzug aber per Gesetz ausgeschlossen – beispielsweise bei Pkws und Kombis. Klarerweise können Sie auch keine Vorsteuer abziehen, wenn Ihnen keine Umsatzsteuer verrechnet wird oder Sie keine ordnungsgemäße Rechnung haben.

Siart+Team-Tipp:

Prüfen Sie bei erhaltenen Rechnungen, ob alle Rechnungsmerkmale erfüllt sind. Ansonsten kann es passieren, dass bei einer Umsatzsteuerprüfung der Vorsteuerabzug für diese Rechnung aus formalen

Gründen gestrichen wird. Falscher Vorsteuerabzug kann als vorsätzliche Abgabenhinterziehung ausgelegt werden.

Zahlen Sie erst, wenn Sie eine ordnungsgemäße Rechnung haben und stellen Sie sicher, dass in Ihrer EDV Ihre Lieferanten richtig gespeichert sind.

Wenn nur sehr wenige Vorsteuern vorhanden sind, lohnt sich vielleicht die **Vorsteuerpauschalierung**. Dabei werden die Vorsteuern pauschal mit 1,8% der Umsätze festgelegt. Zusätzlich sind aber noch bestimmte weitere Vorsteuern abziehbar. Entscheidungsgrundlage für oder gegen eine Pauschalierung ist natürlich ein Günstigkeitsvergleich, bei dem Sie oder Ihr Steuerberater auf Basis der Daten Ihres Rechnungswesens die günstigste Variante berechnet.

5.4 Sicherheit durch ordnungsgemäße Aufzeichnungen

Auch wenn es etwas erbsenzählerisch wirkt: **ordnungsgemäße Aufzeichnungen sind notwendig und zahlen sich aus**. Denn formal richtige Buchhaltungen oder Aufzeichnungen haben die Vermutung der „materiellen Richtigkeit“ für sich. Das bedeutet, dass die Finanz die Inhalte dieser formal richtig geführten Buchhaltungen – in aller Regel – akzeptieren muss. Mitsamt den darauf basierenden Steuererklärungen. Und wenn bei Betriebsprüfungen nichts auftritt, das die Ordnungsmäßigkeit der Bücher in begründeten Zweifel zieht, hat der Prüfer auch keine Schätzungsbefugnis.

Wichtig sind in diesem Zusammenhang vor allem die exakten und vollständigen **Grundaufzeichnungen**. Mit Grundaufzeichnungen meint man letztlich nichts anderes als die Belege und Dokumentationen der einzelnen Geschäftsfälle und Zahlungen.

Am einfachsten ist es, wenn möglichst viele oder alle Transaktionen über das Firmenbankkonto durch Überweisung oder Kartenbezahlung abgewickelt werden. Denn die Bankkontoauszüge sind nicht manipulierbar und stellen – lückenlos gesammelt – eine vollständige Grundaufzeichnung dar. Wenn zusätzlich die Barumsätze über die Registrierkasse verbucht werden und die Daten der Registrierkasse direkt in die Buchhaltung via Schnittstelle einfließen, sind die Grundaufzeichnungen schon so gut wie perfekt.

Ergänzend sind freilich Unterlagen zu den einzelnen Geschäftsfällen wie

Rechnungen, Auftragsscheine, Lieferscheine, Verträge usw. abgelegt und aufgehoben und leicht in Verbindung mit den Geldbewegungen am Bankkonto oder in der Kassa zu bringen. Die Bundesabgabenordnung (BAO) gibt als generelle Regel vor: „**die einzelnen Geschäftsvorfälle sollen sich in ihrer Entstehung und Abwicklung verfolgen lassen**“ (§ 131 Abs 1 BAO).

Im Detail müssen die Aufzeichnungen

- geordnet,
- vollständig,
- richtig,
- zeitgerecht und
- zeitfolgegemäß sein.
- Barumsätze sind zudem in den meisten Fällen mittels Registrierkasse zu erfassen, jedenfalls sind sie aber einzeln festzuhalten.

Darüber hinaus dürfen die Aufzeichnungen nicht mit leicht entfernbaren Schreibmitteln geführt werden. Es dürfen keine Zwischenräume bleiben und ursprüngliche Eintragungen müssen stets lesbar sein. Allenfalls können Streichungen vorgenommen werden, aber keine Schwärzungen! Das Gleiche gilt auch für elektronische Aufzeichnungen, die heutzutage oft mit MS-Excel gemacht werden. Die verwendete Software darf aber keine unsichtbaren Löschungen oder Einfügungen ermöglichen. Wenn eine Buchung storniert wird, dann muss die Stornierung ersichtlich bleiben, zumindest im Protokoll der Software. Damit scheidet das Tabellenkalkulationsprogramm Excel als alleiniges Aufzeichnungsinstrument eigentlich aus!

Registrierkasse und Belegerteilungspflicht

Seit 2016 müssen **Barumsätze** – wozu unsinnigerweise neben Barzahlungen auch Bankomat- und Kreditkartenumsätze gehören – **mittels elektronischer Registrierkasse erfasst** werden. Ab 2017 benötigt diese Registrierkasse auch eine elektronische Signaturerstellungseinheit.

Von der Registrierkassenpflicht befreit sind nur jene Unternehmen, die weniger als 7.500 Euro Barumsätze pro Jahr erzielen bei weniger als 30.000 Euro Gesamtumsatz. Weiters benötigen Unternehmen, die ihre Barumsätze (bis 30.000 Euro) im Freien erzielen, keine mobile Registrierkasse, müssen die Umsätze aber nachträglich im Betrieb in der Registrierkasse nachtragen. Auch bestimmte Automatenumsätze sind befreit, ebenso Onlineshops (weil es dort keine Barzahlung gibt).

Siart+Team-Tipp:

Die Registrierkasse ist zwar für viele ein Ärgernis, erhöht aber auch die Qualität der Daten im Rechnungswesen und damit das Informationspotenzial für den eigenen Betrieb. Wenn ein gut funktionierendes Kassensystem gefunden ist, sollte sich das Ganze rasch einspielen.

5.5 Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder Bilanzierung?

Das **Ergebnis** kann – grob gesagt – **durch zwei verschiedene Systeme ermittelt** werden: einerseits die **Einnahmen-Ausgaben-Rechnung** (kurz EAR) und andererseits die **Bilanzierung** (auch als doppelte Buchhaltung oder Betriebsvermögensvergleich bezeichnet).

Dabei gibt es einige grundlegende Unterschiede. So liefert die EAR deutlich weniger Informationen und beschränkt sich gewissermaßen auf das Nötigste: Die **Darstellung von Einnahmen minus Ausgaben**. Es sei denn, sie wird durch hilfreiche Nebenaufzeichnungen ergänzt.

Dementsprechend ist die Wahl der passenden Aufzeichnungs- und Gewinnermittlungsmethode auch vom Informationsbedarf abhängig. Auf das Ergebnis selbst hat die Methode grundsätzlich keinen Einfluss. Zwar kommt es aufgrund technischer Unterschiede zu Periodenverschiebungen, bei mehrjähriger Betrachtung wird aber der insgesamt gleiche Gewinn versteuert.

5.5.1 Wer darf eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung verwenden, wer muss Bilanzieren?

Die EAR ist u.a. möglich für:	Bilanzieren müssen:
– Alle Einzelunternehmen und Personengesellschaften, deren Jahresumsatz nicht über 700.000 Euro (zwei Jahre hintereinander) bzw. 1.000.000 Euro (ein Jahr) liegt und sie somit nicht buchführungspflichtig sind. – Freiberufler, egal wie hoch ihr Jahresumsatz ist. – Land- und Forstwirte, wenn ihr Umsatz unter 550.000 Euro (zwei Jahre hintereinander) liegt oder der Einheitswert des Betriebs 150.000 Euro nicht übersteigt.	– Alle Unternehmen, mit Ausnahme der Freiberufler, wenn sie die Grenzen zur Buchführungspflicht von 700.000 Euro (zwei Jahre hintereinander; mit Übergangsjahr) bzw. 1.000.000 Euro (ein Jahr; ohne Übergangsjahr) überschreiten. – Alle Kapitalgesellschaften (AG, GmbH, GmbH & Co KG), ungeachtet der Umsatzhöhe.

Siart+Team-Tipp:

Es kann jedoch stets freiwillig bilanziert werden. Auch das ist in manchen Fällen sinnvoll.

5.5.2 Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung

Die EAR stellt den Betriebseinnahmen eines Jahres alle Betriebsausgaben gegenüber, und zwar auf Basis von tatsächlichem Zufluss und Abfluss. Der Saldo ist der Gewinn bzw. Verlust des Jahres.

	Betriebseinnahmen
–	Betriebsausgaben
=	Gewinn (Verlust)

Relevant für das Jahresergebnis sind nur die Zu- und Abflüsse innerhalb des Jahres. Immer wenn es, *bildlich gesprochen*, in der Kassa klingelt, ändert sich auch das Ergebnis der EAR. Entscheidend ist das **Zufluss-Abfluss-Prinzip**. Nur wenn tatsächlich ein Geldfluss stattfindet, wird ein Geschäftsfall mit Einfluss auf das Ergebnis in der EAR erfasst.

Zwei Beispiele:

Zahlt ein Kunde seine Rechnung innerhalb des Kalenderjahres nicht, findet auch keine gewinnerhöhende Einnahme statt. Umgekehrt sind nicht bezahlte Lieferantenrechnungen auch keine abzugsfähigen Betriebsausgaben.

Die EAR ähnelt damit einem privaten Haushaltsbuch. In der einen Spalte werden alle Einnahmen zusammengeschrieben (Gehalt 1, Gehalt 2, Familienbeihilfe) und in der anderen Spalte werden die Ausgaben addiert (Miete, Lebensmittelrechnungen, Internet, Urlaube, Windeln etc.). Bleibt am Ende „etwas übrig“, hat man etwas angespart (Gewinn), ansonsten ein Minus (Verlust). Die EAR eines Unternehmens funktioniert genauso.

Damit sagt die EAR aber nichts über die Vermögenssituation aus. Die Frage „Wie reich bin ich?“ kann sie nicht beantworten.

Beispiel für eine betriebliche Einnahmen-Ausgaben-Rechnung:

Einnahmen			
Betriebseinnahmen:	€		130.000,– netto
übrige Betriebseinnahmen:	€		3.000,– netto
Zw. Summe:	**€**		**136.000,– netto**
Ausgaben			
Büromiete:	€	–	10.000,– netto
Personal:	€	–	30.000,– netto
Waren:	€	–	40.000,– netto
Abschreibungen:	€	–	8.000,– netto
GSVG-Beiträge:	€	–	10.000,– netto
Marketingaufwand:	€	–	6.000,– netto
Zw. Summe:	**€**	**–**	**104.000,– netto**
Gewinn/Verlust:	**€**	**+**	**32.000,– netto**

5.5.3 Die Bilanzierung

Die **Bilanzierung (synonym: doppelte Buchführung; Betriebsvermögensvergleich)** vergleicht im Gegensatz zur EAR nicht ausschließlich Geldflüsse (Einnahmen bzw. Ausgaben) sondern stellt zusätzlich die Bestände an Vermögen und Schulden am Beginn und Ende eines Geschäftsjahres gegenüber.

Dabei ist das **Verursachungsprinzip** entscheidend. Das bedeutet, dass jene Geschäftsfälle, die im Betrachtungszeitraum ihren Ursprung haben und durch Verträge (ganz gleich in welcher Form) abgesichert sind, im Betrachtungszeitraum auch mit dem Zeitpunkt des Entstehens von Ansprüchen oder Verpflichtungen erfasst werden. Die Bezahlung ist hier – die Gewinnermittlung betreffend – grundsätzlich nicht relevant. Bei der EAR gilt dagegen das vorhin beschriebene Zufluss-Abfluss-Prinzip.

Wenn beispielsweise eine Ware ausgeliefert oder eine Dienstleistung erbracht und abgerechnet – aber vom Kunden noch nicht bezahlt – wurde, steht diese Rechnung als Forderung (= Vermögenswert) in der doppelten Buchhaltung. Umgekehrt verhält es sich mit noch nicht bezahlten Lieferantenverbindlichkeiten.

Bei der EAR sind die zwar schon gelieferten, aber noch nicht bezahlten Waren oder Dienstleistungen dagegen noch nicht erfasst. Damit fehlt bei der EAR im Vergleich zur doppelten Buchhaltung einiges an Information.

Die Gewinnermittlung erfolgt bei der Bilanzierung auf Basis eines Vergleichs des Betriebsvermögens zu zwei verschiedenen Zeitpunkten.

Schema der Gewinnermittlung bei der Bilanzierung:

38
39

	Betriebsvermögen heuer (= Ende des Jahres)
–	Betriebsvermögen Vorjahr (= Beginn des Jahres)
=	Zwischensumme
+	Privatentnahmen
–	Privateinlagen
=	**Gewinn (bzw. Verlust)**

Wenn dabei **von den Vermögenswerten** (Anlagevermögen, Geldbestände, Warenvorräte, Forderungen gegenüber Kunden etc.) **die Schulden** (Kredite, Verbindlichkeiten bei Lieferanten, Kunden und Finanzamt etc.) **abgezogen** werden, **erhält man das Reinvermögen (= Eigenkapital)**. Ist die Vermögensseite größer als die Schuldenseite, ist das Eigenkapital positiv. Im umgekehrten Fall muss vom negativen Eigenkapital

(= Überschuldung) gesprochen werden. Das ist dann nicht so gut.

Ist dieses Reinvermögen am Ende des Jahres bei Außerachtlassung von Einlagen und Entnahmen höher als zu Beginn, haben Sie einen Gewinn erzielt, andernfalls einen Verlust. Damit wird klar, dass der Betriebsvermögensvergleich als Gewinnermittlungsmethode deutlich bessere Informationen liefert. Sie wissen nicht nur, wie viel Gewinn Sie gemacht haben, sondern auch, wie groß die einzelnen Bestände sind und wie sich diese verändert haben.

Obendrein werden in der mit der Bilanz verknüpften Gewinn- und Verlustrechnung die Veränderungen innerhalb des Jahres dargestellt. Damit gibt es auch bei der Bilanzierung genauso wie bei der EAR die Betrachtung aller Transaktionen innerhalb eines Jahres.

Und durch die doppelte Verbuchung im System der doppelten Buchhaltung ist schon automatisch ein erstes Kontrollsystem eingebaut.

Siart+Team-Tipp:

Die Bilanzierung bietet informationsmäßig einen ordentlichen Mehrwert: Man sieht die Vermögenslage und die Schulden, ebenso die Finanzierungslage, wenn die kurzfristigen Positionen gegenübergestellt werden (= Working Capital; siehe Kapitel 8.1).

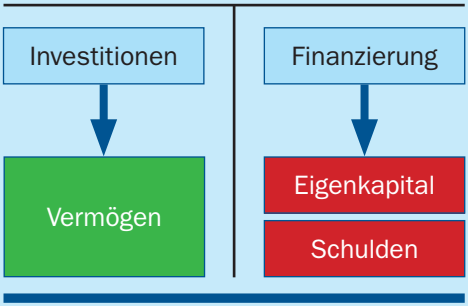
In manchen Fällen reicht eine gut strukturierte Einnahmen-Ausgaben-Rechnung mitsamt Nebenaufzeichnungen. Wenn Sie eine laufende Aufstellung aller offenen Rechnungen haben („offene-Posten-Liste“), können Sie einigermaßen abschätzen, was in der nächsten Zeit an Geld hereinkommt und wie viel Sie demnächst ausgeben werden.

Aber je vielfältiger die unternehmerische Tätigkeit ist und je mehr Geld investiert ist, desto wichtiger wird das Info-Tool Bilanzierung! Es ist auch das bessere Vermögenssicherungs- und Kontrollinstrument!

Grundschema der Bilanz
Eine Bilanz ist, wie schon erwähnt, die Gegenüberstellung von Vermögen und Schulden und damit die Darstellung des Eigenkapitals zu einem Stichtag. Sie beantwortet die Frage, wie viel Eigenkapital zum Stichtag im Unternehmen steckt.

Auch sieht man in der Bilanz, wie viel Vermögen zum Stichtag vorhanden ist und wie das Betriebsvermögen finanziert wurde: entweder mit Eigenkapital oder mit Fremdkapital. Investitionen werden auf der linken Seite (Anlagevermögen + Umlaufvermögen) abgebildet, Finanzierungen (Eigenkapital + Fremdkapital) auf der rechten Seite.

Das Informationssystem Bilanz (Rechnungswesen)



Bilanz zum 31.12.

Aktiva	Passiva
I. Anlagevermögen	**I. Eigenkapital**
II. Umlaufvermögen	Stammkapital
Vorräte	Gewinn (inkl. Gewinnvortrag)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**II. Unversteuerte Rücklagen**
sonstige Forderungen	**III. Rückstellungen**
Kassa und Bankguthaben	**IV. Verbindlichkeiten**
	Verbindlichkeiten gegen Banken
	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
	Sonstige Verbindlichkeiten
Bilanzsumme	**Bilanzsumme**

Grundschema der Gewinn- und Verlustrechnung
Bei der Gewinn- und Verlustrechnung werden von den Umsatzerlösen die einzelnen Aufwendungen abgezogen und Zwischenergebnisse dargestellt: Betriebsergebnis, Finanzergebnis, Ergebnis vor Steuern und nach Steuern sowie schließlich der Bilanzgewinn.

Die Bezeichnungen sind selbstredend. Das Betriebsergebnis ist das Ergebnis aus der eigentlichen betrieblichen Tätigkeit. Das Finanzergebnis ergibt sich aus der Finanzierung und das Ergebnis vor Steuern (bzw. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit) ist die Summe der beiden Bereiche. Zieht man die darauf anfallenden Ertragsteuern ab, kommt man zum Ergebnis nach Steuern.

Gewinn- und Verlustrechnung (gem. § 231 UGB)

1. Umsatzerlöse;
2. Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen sowie an noch nicht abrechenbaren Leistungen;
3. andere aktivierte Eigenleistungen;
4. sonstige betriebliche Erträge;
5. Aufwendungen für Material und sonstige bezogene Herstellungsleistungen;
6. Personalaufwand;
7. Abschreibungen;
8. sonstige betriebliche Aufwendungen;
9. **Betriebsergebnis** (Zwischensumme aus Z 1 bis 8);
10. Erträge aus Beteiligungen;
11. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens;
12. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge;
13. Erträge aus dem Abgang von und der Zuschreibung zu Finanzanlagen und Wertpapieren des Umlaufvermögens;
14. Aufwendungen aus Finanzanlagen und aus Wertpapieren des Umlaufvermögens;
15. Zinsen und ähnliche Aufwendungen;
16. **Finanzergebnis** (Zwischensumme aus Z 10 bis 15);
17. **Ergebnis vor Steuern** (Zwischensumme aus Z 9 und Z 16) (= Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit, kurz: EGT);
18. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag;
19. **Ergebnis nach Steuern;**
20. sonstige Steuern;
21. **Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag;**
22. Auflösung von Kapitalrücklagen;
23. Auflösung von Gewinnrücklagen;

24. Zuweisung zu Gewinnrücklagen;
25. Gewinnvortrag/Verlustvortrag aus dem Vorjahr;
26. **Bilanzgewinn (Bilanzverlust).**

5.6 Vorteile der doppelten Buchhaltung

Die **doppelte Buchhaltung liefert** im Vergleich zur EAR **deutlich mehr Informationen**, zum Beispiel die Vermögenslage und Finanzlage. Auch ist leicht zu sehen, welche Forderungen und Verbindlichkeiten vorhanden sind und wie deren Fristigkeiten gelagert sind.

Die EAR besitzt zwar den Vorteil, einfacher aufgebaut und etwas kostengünstiger administrierbar zu sein. Sie bringt aber auch den Nachteil mit sich, die gerade eben genannten Informationen nicht (automatisch) zu liefern. Abhängig von Tätigkeit und Umfang des Unternehmens kann dieser Mangel bei der EAR beispielsweise durch Nebenaufzeichnungen bewältigbar sein, oder aber ein massives Steuerungsproblem für Sie als Unternehmensleiter darstellen.

Die Tabelle zeigt, welche Informationen aus der einen oder anderen Aufzeichnungsart zu gewinnen sind:

Information	EAR	Doppelte Buchhaltung
Vermögenssituation	Nein	Ja
Stände der Schulden	Nein	Ja
Stände der Forderungen	Nein	Ja
Stände der Verbindlichkeiten	Nein	Ja
Zufluss von Geldmitteln	Ja	Ja
Abfluss von Geldmitteln	Ja	Ja
Bestände (Waren, Vorräte etc.)	Nein	Ja
Anlagevermögen	Ja	Ja
Liquiditätssituation, Zahlungsfähigkeit	Nein	Ja – rechnerisch leicht ermittelbar
Finanzlage	Nein	Ja
Cash Flow	Ja – entspricht iW der EAR	Ja – errechenbar

Siart+Team-Tipp:

Die EAR wird insgesamt für kleinere, leicht überschaubare Unternehmen genügen. Je mehr Nebenrechnungen aber notwendig sind, um einen Überblick über die finanzielle Lage zu bekommen, desto sinnvoller wird es, gleich eine – entsprechend eingerichtete – doppelte Buchhaltung zu installieren.

Auch Zwischenformen gibt es: Man kann etwa den Gewinn nach EAR-Regeln (§ 4 Abs 3 EStG) ermitteln und trotzdem bei der laufenden Erfassung mit einem Kontensystem arbeiten, das jederzeit „offene-Posten-Listen“ erzeugt.

06. Gewinn – als Basis von Steuern und Sozialversicherung

Wenn alle Geschäftsfälle im Rechnungswesen erfasst sind, ist der nächste Schritt die Feststellung des Ergebnisses – idealerweise des Gewinns!

Am Jahresergebnis hängt ziemlich viel dran, klarerweise. Die Sozialversicherung berechnet sich genauso wie die Einkommensteuer oder Körperschaftsteuer auf Basis eines adaptierten Jahresergebnisses.

Wenn man den gesamten Lebenszyklus eines Unternehmens betrachtet, also von der Gründung bis Schließung oder Verkauf, sollte das Gesamtergebnis bei beiden Gewinnermittlungsmethoden gleich groß sein. In einzelnen Jahren kommt es aber sehr wohl zu Verschiebungen, da die zeitliche Gewinnwirksamkeit von Einnahmen und Ausgaben (Zufluss und Abfluss vs. Anspruch) unterschiedlich geregelt sind.

6.1 Gewinn (oder Verlust)

Der Gewinn (oder Verlust) ist bei Ermittlung nach dem System Einnahmen-Ausgaben-Rechnung die Differenz zwischen den Betriebseinnahmen und den Betriebsausgaben. (siehe Kapitel 5.5.2)

Wird der Gewinn durch Betriebsvermögensvergleich (Bilanzierung) ermittelt, ist er der Unterschied zwischen dem Betriebsvermögen zum Jahresbeginn und zum Jahresende, bereinigt um Privateinlagen und Privatentnahmen. Denn wenn der Unternehmer sein Privatkapital ins Unternehmen steckt bzw. wieder entnimmt, hat dieses dadurch ja noch keinen Gewinn erwirtschaftet, es ist nur der Finanzpolster größer oder kleiner geworden. (siehe Kapitel 5.5.3)

6.2 Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben

Noch wichtiger als die Art der Gewinnermittlung ist allerdings die Frage, was Betriebseinnahmen sind und welche Ausgaben als Betriebsausgabe gewinnmindernd – und damit steuerreduzierend – abziehbar sind.

6.2.1 Betriebseinnahmen

In erster Linie fallen darunter alle Einnahmen, die aus der betrieblichen Tätigkeit zufließen. Zu den Betriebseinnahmen zählen aber auch die Einnahmen aus Nebengeschäften (z.B. Verkauf von Anlagevermögen) und

alle anderen Einnahmen, die mit dem Betrieb in einem sachlichen Zusammenhang stehen (z.B. Versicherungsvergütungen, Gutschriften von Betriebssteuern), sowie der Eigenverbrauch oder die Entnahme von betrieblichen Waren und Leistungen. Auch Sachleistungen, anstelle von Honoraren, zählen als Betriebseinnahmen.

Kurzum: „betrieblich veranlasste Wertzugänge in Geld oder geldwerten Vorteilen“ (VwGH 17.10.1991, 89/13/0261).

6.2.2 Betriebsausgaben

Betriebsausgaben sind alle Aufwendungen, die durch den Betrieb verursacht werden. Somit alle Ausgaben, die den Betrieb zum Laufen bringen und am Laufen halten.

Typische Betriebsausgaben sind:

- Abschreibungen (AfA)
- Arbeitszimmer
- Aufwendungen für Mitarbeiter (Löhne, Gehälter, Lohnnebenkosten, freiwillige Sozialaufwendungen wenn sie „im Rahmen“ sind)
- Aufwand für Fahrzeuge oder Kilometergelder
- Reisespesen
- Bankzinsen
- Betriebsversicherungen
- EDV-Ausrüstung
- Telefon, Internet
- Waren, Rohstoffe, Hilfsstoffe, Zutaten
- Werbung
- …

Auch Vorbereitungshandlungen, noch bevor Sie einen Gewerbeschein gelöst haben, sind absetzbare Betriebsausgaben. Nicht zu den Betriebsausgaben gehören dagegen Ausgaben, die den privaten Bereich des Unternehmers betreffen (zB Kleidung, Fitness-Studio, Lebensmittel), sowie die Privatsteuern (zB Einkommen- oder Umsatzsteuer für den Eigenverbrauch). Sozialversicherungsbeiträge gelten hingegen schon als Betriebsausgaben.

6.2.2.1 Abschreibungen des Anlagevermögens – Absetzung für Abnutzung (AfA)

Betriebsausgaben sind grundsätzlich im Jahr der Bezahlung zur Gänze als Ausgabe abzusetzen. Nur wenn Ausgaben für Investitionen größer als 400

Euro netto sind, und die dafür erhaltenen Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens (zB Maschinen, Websites, Möbel etc.) länger als ein Jahr verwendet werden sollen, muss die Ausgabe auf die Jahre der betriebsgewöhnlichen Nutzung verteilt abgesetzt werden. Die Nutzungsdauer entspricht dabei der betriebsüblichen Verwendungsdauer eines Wirtschaftsgutes und hängt sowohl von der Beanspruchung als auch von technischen Eigenschaften ab. Für PKW ist sie beispielsweise steuergesetzlich mit 8 Jahren festgelegt, bei Laptops sind 3 Jahre Nutzungsdauer ein akzeptierter Erfahrungswert.

Diese Abschreibung (technisch: Absetzung für Abnutzung, kurz: AfA) berechnet sich so:

$$\frac{\text{Anschaffungskosten}}{\text{Nutzungsdauer}} = \text{Abschreibungsbetrag pro Jahr}$$

Erfolgt die Inbetriebnahme im ersten Halbjahr, wird die Ganzjahres-AfA berücksichtigt. Wenn das Wirtschaftsgut im zweiten Halbjahr in Betrieb genommen wird, kann im ersten Jahr nur die Halbjahres- AfA abgesetzt werden.

Damit fließt bei der Anschaffung von langlebigen Wirtschaftsgütern zwar beim Kauf das gesamte Geld ab, als gewinnmindernde Betriebsausgabe ist im Anschaffungsjahr und den Folgejahren jeweils nur die anteilige AfA abzusetzen. Das ist auch betriebswirtschaftlich sinnvoll. Schließlich werden Sie ja jedes Jahr nur um die Abschreibung ärmer (= planmäßige Wertminderung). Für die Liquiditätsplanung heißt das, dass zunächst viel Geld abfließt, die „teilweise Refundierung“ via Gewinnminderung und Steuerersparnis aber erst nach und nach erfolgt.

Siart+Team-Tipp:

Es liegt an Ihnen, alle Belege zu sammeln. Der Nachweis, was betrieblich notwendig ist, muss erbracht werden – oder besser schon klar sein.

Sie wissen ja am besten, was Sie für Ihren Betrieb brauchen. Übertreiben Sie es aber nicht – das bringt nur Ärger.

Auch wenn Ihre Freunde Ihnen weismachen wollen, wie toll Sie alles Mögliche als Betriebsausgaben reinbuttern. Es ist besser, Sie überlegen und haben gute Argumente parat. Wenig plausible Ausreden machen das Leben mit dem Finanzamt eher schwer.

6.3 Sozialversicherung

Auch für Selbständige besteht eine Pflichtversicherung. Welcher Versicherungsträger bzw. welches SV-Recht zuständig ist, hängt von der konkreten Tätigkeit ab. Irgendeiner Form der Sozialversicherung unterliegt man aber bei unselbständiger oder selbständiger Tätigkeit immer. Dem SV-Netz entgeht man, bis auf ganz wenige Ausnahmefälle, somit nicht.

Landwirte	Bauern Sozialversicherungsgesetz (**BSVG**)
Freie Berufe	Freiberufliches Sozialversicherungsgesetz (**FSVG**) bzw. Gewerbliches Sozialversicherungsgesetz (**GSVG**) zum Teil berufsspezifische Sonderregelungen und Vorsorgesysteme der jeweiligen Kammern (Rechtsanwaltskammer, Ärztekammer etc.)
Unternehmer mit Gewerbeschein und Wirtschaftskammerpflichtmitgliedschaft	**GSVG**
Neue Selbständige; Das sind Unternehmer deren Tätigkeit kein Gewerbe ist bzw. die keinen Gewerbeschein besitzen. zB Künstler, AutorInnen, Vortragende, PhysiotherapeutInnen	**GSVG**

Aus Platzgründen beschränken wir uns hier auf die GSVG-Versicherungsfälle, auch weil das die häufigsten Fälle sind und das System zB beim FSVG ohnedies sehr ähnlich ist.

Der GSVG-Beitrag wird vom Gewinn vor Steuer zuzüglich SV-Beitragsvorschreibungen berechnet, und beträgt aktuell 26,15%. Davon entfallen 7,65% auf die Krankenversicherung und 18,50% auf die Pensionsversicherung. Hinzu kommen noch etwa 100 Euro Unfallversicherungsbeitrag pro Jahr.

Ist der Gewinn sehr niedrig oder wird ein Verlust erlitten, müssen dennoch auf Basis der Mindestbeitragsgrundlage die GSVG-Beiträge gezahlt werden.

Werte 2017	%-Satz	Monatliche Mindestbeitragsgrundlage in Euro	Mindestbeitrag pro Monat in Euro
Pensionsversicherung	18,50%	723,52	133,85
Krankenversicherung	7,65%	425,70	32,57
Unfallversicherung			9,33
SUMME pro Monat			**175,75**
SUMME pro JAHR (x 12)			**2.109,00 (pro Jahr)**

Umgekehrt gibt es nach oben hin auch eine Deckelung, die Maximalbeiträge sind also begrenzt.

Werte 2017	%-Satz	Monatliche Höchstbeitragsgrundlage in Euro	Höchstbeitrag pro Monat in Euro
Pensionsversicherung	18,50%	5.810,00	1.074,85
Krankenversicherung	7,65%	5.810,00	444,47
Unfallversicherung			9,33
SUMME pro Monat			**1.501,65**
SUMME pro JAHR (x 12)		69.720,00	**18.019,80 (pro Jahr)**

Zu Beginn der Tätigkeit gibt es für die ersten zwei Jahre eine Ermäßigung bei der Krankenversicherung. Zwei Jahre lang werden die Krankenversicherungsbeiträge auf Basis der Mindestbeitragsgrundlage vorgeschrieben. Ab dem 3. Jahr gelten dann die allgemeinen Regeln.

6.3.1 Befreiungsmöglichkeiten

Wenn der Umsatz niedrig ist und der Gewinn ebenfalls, besteht die Möglichkeit, einen Befreiungsantrag zu stellen. Dann fallen nur die Unfallversicherungsbeiträge (ca. 100 Euro pro Jahr) an. Aber Achtung: **Bei einer Beitragsbefreiung besteht weder Krankenversicherungsschutz, noch werden Pensionsversicherungszeiten gesammelt!** Die kurzfristige Ersparnis kann also – vor allem wenn sonst kein Krankenversicherungsschutz vorhanden ist – sehr teuer und auch gefährlich werden!

Voraussetzungen für die Befreiung:

1. Möglichkeit:
- Jahresumsatz unter 30.000 Euro netto und
- Gewinn unter 5.108,40 Euro (Wert 2017) und
- innerhalb der letzten 60 Monate nicht mehr als 12 Monate mit GSVG-Pflichtversicherung oder das 60. Lebensjahr vollendet

2. Möglichkeit:
- 57. Lebensjahr bereits vollendet und in 5 Jahren vor Antragsstellung Umsätze unter 30.000 Euro netto und
- Gewinn unter 5.108,40 Euro (Wert 2017)

6.3.2 Beitragszahlung

Die Versicherungsbeiträge werden vierteljährlich (auf Antrag auch monatlich) jeweils für ein Quartal (Monat) vorgeschrieben. Fälligkeitstermine sind: 28. Februar, 31. Mai, 31. August und 30. November.

Da das Ergebnis des laufenden Geschäftsjahres aber erst im Nachhinein feststeht, werden von der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft (SVA) zunächst vorläufige Beiträge auf Basis des drittvorangegangenen Jahres (zB 2014 für 2017) vorgeschrieben. Im ersten Jahr des Betriebs werden die Mindestbeiträge vorgeschrieben.

Steht das endgültige Jahresergebnis gemäß Einkommensteuerbescheid fest, erfolgt eine Nachbemessung durch die SVA. Dabei werden zu viel bezahlte Beiträge gutgeschrieben. Waren die Vorauszahlungen zu niedrig, muss **nachbezahlt** werden. Das kann für die Liquidität des Unternehmens durchaus ein Problem darstellen, wenn es keine Planung der SV-Beiträge gibt und gegebenenfalls nicht rechtzeitig Geld für die Nachzahlungen zur Seite gelegt wurde. Ein solides Rechnungswesen vermeidet auch hier Überraschungen!

Siart+Team-Tipp:

Durch das zeitliche Zusammenfallen von Nachbemessung für vorangegangene Jahre und Vorauszahlung für das laufende Jahr plus Nachzahlungen und Vorauszahlungen an Einkommensteuer kann es punktuell zu ziemlich großem Bedarf an Geldmitteln kommen. Vorausschauende Planung ist hier wirklich notwendig – ansonsten kommt der doppelte Hammer.

Achtung:
Da Finanzamt und SVA elektronisch vernetzt sind, gibt es kein Entrinnen. Die Daten werden zwischen den Behörden ausgetauscht. Eine Kopf-in-den-Sand-Politik hilft eher nicht.

Siart+Team-Tipp:

Wenn Sie Ihren ungefähren Gewinn abschätzen können, ist auch eine Herabsetzung oder Erhöhung der Beitragsvorschreibungen via Antrag möglich. Das hat den Vorteil, dass entweder die Liquidität aktuell besser ist, bzw. später keine großen Nachzahlungen notwendig sind.

Außerdem können freiwillig höhere Beiträge vorausbezahlt werden, wenn diese plausibel geschätzt werden und dem errechneten Jahresergebnis entsprechen (EStR Rz 4623). Da die SV-Beiträge Betriebsausgaben sind, kann damit im günstigsten Fall Einkommensteuer gespart werden (siehe Progression bei der Einkommensteuer, Kapitel 6.4).

6.3.3 Meldung und Versicherungsbeginn

Innerhalb eines Monats ab Beginn der Tätigkeit müssen Gewerbetreibende an die SVA eine Versicherungserklärung abgeben. Dabei kann gegebenenfalls auch ein Befreiungsantrag gestellt werden.

Freiberufler und Neue Selbständige (siehe Tabelle in Kapitel 6.3) müssen die Meldung bei der SVA erst machen, wenn sie bei ihrem Gewinn eine Überschreitung der Versicherungsgrenze (= 12 x Geringfügigkeitsgrenze; Wert 2017: 5.108 Euro) für das laufende Jahr erwarten. Erfolgt die Überschreitungsmeldung erst verspätet im Nachhinein (= später als 8 Wochen nach Ausstellung des Einkommensteuerbescheides), wird ein Beitragszuschlag von 9,3% fällig.

Die Versicherung und damit auch der Versicherungsschutz beginnt bei:

- Gewerbetreibenden: ab dem Tag der Gerwerbeanmeldung, bzw. ab Bestellung zum Geschäftsführer oder Eintritt als Gesellschafter.
- Neuen Selbständigen: Ab Abgabe der Überschreitungserklärung, bzw. bei Überschreitung der Versicherungsgrenze rückwirkend mit Jahresbeginn.

6.4 Einkommensteuer

Die Einkommensteuer gilt für natürliche Personen, also Einzelunternehmer und an Personengesellschaften beteiligte Personen. Juristische Personen wie GmbHs und AGs unterliegen der Körperschaftsteuer, für ihre Gesellschafter gilt aber wieder die Einkommensteuer in Form von 27,5% Kapitalertragsteuer vom ausgeschütteten Betrag. Die Wahl der Rechtsform hat also Auswirkung auf die Besteuerung! (mehr dazu im nächsten Kapitel; die Rechtsformen werden noch in Kapitel 7 erklärt und verglichen)

Sind die Sozialversicherungsbeiträge bezahlt, sollte auch für die Einkommensteuer noch etwas Geld zur Seite gelegt worden sein. Auch die Einkommensteuer hängt direkt von der Höhe des Jahreseinkommens ab – und zwar grundsätzlich vom gesamten Einkommen, egal wie es sich zusammensetzt. Am Ende des Jahres wird, bildlich gesprochen, alles in einen Topf geworfen und dann der Einkommensteuertarif darauf angewendet. Je mehr im Topf ist, desto höher ist auch die durchschnittliche Einkommensteuerbelastung. Der Fachbegriff hierzu heißt Progression. Dieses Besteuerungsprinzip basiert auf dem Grundsatz „jeder nach seinen Möglichkeiten“. Wer mehr verdient hat, zahlt prozentuell mehr Steuer, wer wenig verdient hat, muss weniger oder gar nichts an den Staatshaushalt abgeben.

Im Detail werden die Einkünfte aus sieben verschiedenen Einkunftsarten zusammengezählt, wobei für die Ermittlung der Einkünfte pro Einkunftsart mitunter eigene Regeln gelten. Danach werden Sonderausgaben (Spenden, Kirchenbeiträge, Ausbildungskosten etc.) und außergewöhnliche Belastungen (Krankheitskosten, Unwetterschäden etc.) abgezogen, um den individuellen Lebensumständen ein Stück weit Rechnung zu tragen.

1. **Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft**
   Beispiele: Landwirte, Forstwirte, Gärtner, Weinbauern, Obstbauern, Jäger
2. **Einkünfte aus selbständiger Arbeit**
   Beispiele: Ärzte, Tierärzte, Physiotherapeuten, Rechtsanwälte, Notare, Wirtschaftstreuhänder, Architekten, Schriftsteller, Künstler, Journalisten, Wissenschaftler, GmbH-Geschäftsführer-Gesellschafter mit mehr als 25% Beteiligung
3. **Einkünfte aus Gewerbebetrieb**
   Beispiele: Handelsbetriebe, Gewerbebetriebe, Industriebetriebe, weitere selbständige Tätigkeiten, die nicht zu den Einkünften aus selbständiger Arbeit gehören
4. **Einkünfte aus nichtselbständiger Arbeit**
   Beispiele: Angestellte, Arbeiter, Pensionisten
5. **Einkünfte aus Kapitalvermögen**
   Beispiele: Zinserträge, Dividenden; zumeist aber durch die 25 bzw. 27,5%ige Kapitalertragsteuer abgegolten. 25% bei privaten Sparbuchzinsen. 27,5% bei Dividenden und Gewinnanteilen.
6. **Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung**
   Beispiele: Vermietung oder Verpachtung von Wohnungen, Grundstücken, Häusern
7. **Sonstige Einkünfte im Sinne des § 29 EStG**
   Wiederkehrende Bezüge (Renten), Einkünfte aus bestimmten Veräußerungsgeschäften, bestimmte Leistungen wie Vermietung beweglicher Sachen, Funktionsgebühren

---

= Gesamtbetrag der Einkünfte

– Sonderausgaben
– außergewöhnliche Belastungen

= Einkommen (Steuerbemessungsgrundlage)

– Einkommensteuer gemäß Tarif § 33 EStG abzgl. etwaiger Absetzbeträge

---

= Nettoeinkommen nach Steuer

Wie viel?
Die wichtigste Frage: Wie viel muss nun wirklich an Einkommensteuer bezahlt werden? Lässt man Sonderausgaben, Absetzbeträge etc. außer Acht, ist die Berechnung gar nicht so schwierig.

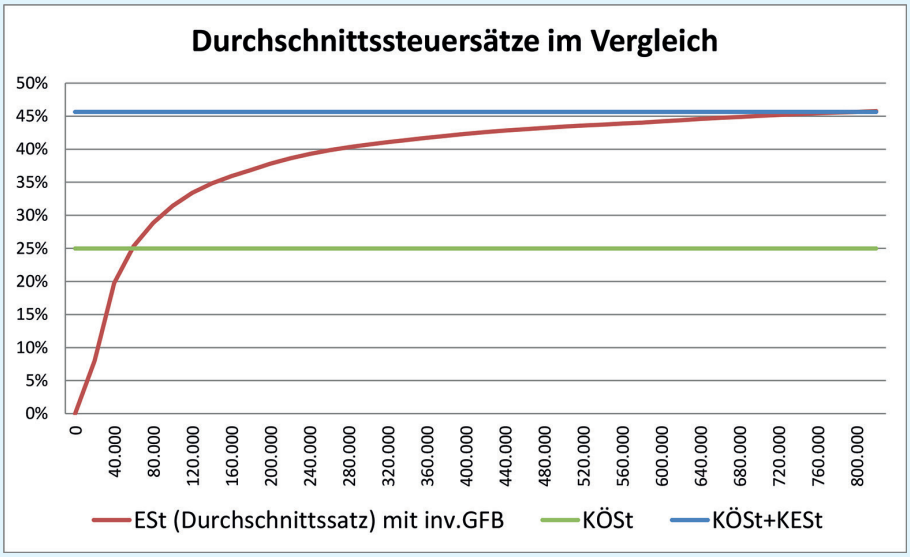
Das Einkommen wir in mehrere Tarifstufen zerteilt und jeder Einkommensteil wird mit einem eigenen (ansteigenden) Prozentsatz belastet:

	Einkommensteuer in Euro (§33 EStG) – Stufen ab 1.1.2016	**Steuersatz der jeweiligen Stufe**
Stufe 1	für die ersten 11 000	0%
Stufe 2	für Einkommensteile über 11.000 bis 18.000	25%
Stufe 3	für Einkommensteile über 18.000 bis 31.000	35%
Stufe 4	für Einkommensteile über 31.000 bis 60.000	42%
Stufe 5	für Einkommensteile über 60.000 bis 90.000	48%
Stufe 6	für Einkommensteile über 90.000 bis 1.000.000	50%
Stufe 7	Für Einkommensteile über 1.000.000	55%*

* … befristet auf die Jahre 2016 bis 2020.

Beispiel:

Bei einem Einkommen vor Steuer von 67.000 Euro ergibt sich so schließlich eine Einkommensteuerbelastung von 21.840 Euro. Das bedeutet einen Durchschnittssteuersatz von 32,60%. Der letzte in diesem Beispiel verdiente Euro wurde aber mit 48,00% besteuert (= Stufe 5; sog. Grenzsteuersatz).



Mit steigendem Einkommen steigt auch der Durchschnittssteuersatz bei der Einkommensteuer. Dagegen ist bei GmbHs die %-Steuerbelastung an KöSt (25%) bzw. KöSt+KESt (45,63%; siehe Kapitel 6.5) stets konstant. Der Break-Even-Punkt liegt übrigens – wenn der investitionsbedingte Gewinnfreibetrag voll ausgenutzt wird – bei 795.000 Euro! Erst dort ist die GmbH bei Vollausschüttung des Gewinns günstiger als Einzelunternehmen oder Personengesellschaften!

Gewinnfreibetrag
Für unternehmerisch tätige natürliche Personen gibt es den 13%igen Gewinnfreibetrag gewissermaßen als Ausgleich für die begünstigte Besteuerung der Urlaubs- und Weihnachtsgelder der Arbeiter und Angestellten.

Der Grundgewinnfreibetrag beträgt 13% des Gewinns bis maximal 30.000 Euro Gewinn. Das heißt, maximal 3.900 Euro werden so zu **steuerfreiem Gewinn**.

Will man einen weiteren Gewinnfreibetrag nutzen – und sind entsprechende Gewinne über 30.000 Euro vorhanden – benötigt es Investitionen in bestimmte Wirtschaftsgüter (§ 10 EStG), die dann auch 4 Jahre lang im Betriebsvermögen behalten werden müssen.

- **Begünstigt sind grundsätzlich alle** im jeweiligen Jahr angeschafften **materiellen Wirtschaftsgüter**, die inländischen Betrieben oder Betriebsstätten zuzurechnen sind.
- **Ausgenommen davon** sind zuvorderst PKWs, Kombis, gebrauchte Wirtschaftsgüter, geringwertige Wirtschaftsgüter und Luftfahrzeuge.

Dieser investitionsbedingte Gewinnfreibetrag ist gestaffelt und beginnt ebenfalls bei 13% und sinkt dann auf 7 und 4,5% bis zu 580.000 Euro Gewinn.

Siart+Team-Tipp:

Der Gewinnfreibetrag bringt bares Geld. Wenn keine körperlichen Wirtschaftsgüter als betriebswirtschaftlich sinnvolle Investition in Frage kommen, lohnt sich stattdessen die Anschaffung von ebenfalls begünstigten Wertpapieren. Diese Wertpapiere müssen auch dem Anlagevermögen der Betriebsstätte zurechenbar sein. Die Behaltefrist beträgt ebenso 4 Jahre.

Beachten Sie, dass diese Wertpapiere bereits am 31.12. am Depot vorhanden sein müssen! Mitunter kann es einige Tage dauern, bis die gewünschten begünstigten Wertpapiere verfügbar, geordert und transferiert sind.

Voraussetzung ist also, bereits im Dezember den voraussichtlichen Gewinn zu kennen – was mit einem gut funktionierenden Rechnungswesen kein Problem ist.

6.4.1 Fälligkeit, Vorauszahlungen, Erklärungstermine

Für die Einkommensteuer müssen Selbständige vierteljährlich **Vorauszahlungen** leisten, und zwar am 15.2., 15.5., 15.8. und 15.11. Zu Beginn des Betriebs werden die Vorauszahlungen aufgrund der Angaben im Fragebogen zur Betriebseröffnung (Verf24) festgesetzt. **Danach werden sie auf Basis der letzten Einkommensteuerveranlagung vorgeschrieben.**

Die Einkommensteuererklärung muss nach Ablauf des Jahres bis zum 30.6. des nächsten Jahres elektronisch abgegeben werden, in Papierform schon

bis 30.4. Die Frist kann auf Antrag verlängert werden. **Wenn Sie von einem Steuerberater vertreten werden, haben Sie längere Abgabefristen – oft bis zum April des übernächsten Jahres!**

Nach Abgabe der Einkommensteuererklärung erfolgt durch das Finanzamt die Veranlagung und Festsetzung der Einkommensteuer. Im Zuge dessen werden die bereits geleisteten Vorauszahlungen mit der tatsächlichen Einkommensteuer verrechnet. Dabei kann es dann zu Gutschriften oder Nachzahlungen kommen.

Das kann zu „gefühlten Doppel- bis Dreifachbelastungen“ in Form von unangenehmen Zusammenballungen führen: In einem Jahr kann es zu einer Einkommensteuernachzahlung für ein vergangenes Jahr ohne ausreichende Vorauszahlungen kommen. Etwa weil im Jahr der Betriebseröffnung mangels Gewinnprognose keine Vorauszahlungen festgesetzt wurden. Gleichzeitig werden aufgrund dieser Nachzahlung mitunter die Vorauszahlungen für das laufende Jahr erhöht. Und wenn das Vorjahr noch nicht veranlagt ist, kann auch für dieses vom Finanzamt rasch die Steuerklärung verlangt werden (sog. Abberufen aus der Quote). Es kann also eine „Dreifachbelastung“ entstehen. Hinzu können auch noch Anspruchszinsen kommen.

Siart+Team-Tipp:

Daher ist es hilfreich, zu Beginn der Selbständigkeit ein „Steuersparbuch“ anzulegen, auf das Beträge in Höhe der voraussichtlichen Einkommensteuer einbezahlt werden – also zur Seite gelegt werden.

Gleiches gilt auch für die Sozialversicherungsbeiträge, sofern keine freiwillige Vorauszahlung erfolgt.

6.4.2 Pauschalierungsmöglichkeiten

Bei der Einkommensteuer existieren auch Pauschalierungsmöglichkeiten.

Das Einkommensteuergesetz bietet auch die Möglichkeit der Pauschalierung von Betriebsausgaben oder Gewinn.

Bei den Teilpauschalierungsformen werden nur die **Betriebsausgaben pauschal** ermittelt, die Einnahmen müssen ganz normal aufgezeichnet werden. Diese Teilpauschalierungen kommen für Land- und Forstwirte, Selbständige und Gewerbebetriebe in Frage. Je nach Branche gibt es zusätzlich spezielle Pauschalierungsregelungen.

Die allgemeinste Form ist die **Basispauschalierung** (§ 17 Abs 1 – 3 EStG). Wird sie gewählt, **können die Betriebsausgaben mit 12% der Umsätze**, maximal 26.400 Euro, angesetzt werden.

Bei kaufmännischer oder technischer Beratungstätigkeit, schriftstellerischer vortragender, wissenschaftlicher, unterrichtender oder erzieherischer Tätigkeit reduziert sich der Prozentsatz aber auf 6%, gedeckelt mit 13.200 Euro. Ein paar weitere Ausgabenkategorien (zB Ausgaben für Waren, Halberzeugnisse, Roh- und Hilfsstoffe, Ausgaben für Personal sowie Sozialversicherungsbeiträge) sind dabei zusätzlich zur Betriebsausgabenpauschale als Ausgaben absetzbar.

– Vorteil: einfaches System.
– Nachteil: keine wirklichen Infos über die Lage des Unternehmens.

Nur wenn der Überblick auch mit der Pauschalierung gewahrt werden kann, ist ihre Wahl ratsam. Und natürlich wenn keine nennenswerten Ausgaben vorhanden sind.

Die **pauschale Ermittlung des Gewinns** ist dagegen nur für land- und forstwirtschaftliche Betriebe sowie Lebensmitteleinzelhändler mit begrenzter Größe möglich. Bemessungsgrundlage ist hier die Größe des Betriebs (Hektar, Tieranzahl bzw. die Einnahmen).

Siart+Team-Tipp:

Ob eine Pauschalierung – ganz gleich ob bei der Einkommensteuer oder Umsatzsteuer – in Anspruch genommen werden sollte, hängt letztlich immer vom Ergebnis des Günstigkeitsvergleichs ab. Nur wenn nach Abzug aller Steuern mehr Netto übrig bleibt, sind Pauschalierungen wirklich empfehlenswert. Denn dem etwas geringeren Aufzeichnungsaufwand steht eine schlechtere Informationsqualität über das eigene Unternehmen gegenüber und wiegt diesen wohl auf.

6.5 Körperschaftsteuer

Während natürliche Personen bei Gewinnen Einkommensteuer zahlen, unterliegen juristische Personen wie GmbHs und AGs der Körperschaftsteuerpflicht (kurz: KöSt). Mit der Wahl der Rechtsform wird damit auch zwischen Einkommensteuertarif und Kapitalsteuertarif gewählt.

Der Steuersatz beträgt durchgehend 25%, es handelt sich also um einen linearen Steuertarif. Das klingt auf den ersten Blick günstiger als die bis zu 55%ige Einkommensteuer. Da aber die

25%ige KöSt lediglich die Besteuerung der Kapitalgesellschaft selbst umfasst, kommt im Falle der Ausschüttung von Gewinnen an die Eigentümer (= Gesellschafter) zusätzlich die 27,5%ige Kapitalertragsteuer (kurz: KESt) auf Ebene der Gesellschafter hinzu. Das folgende Zahlenbeispiel macht die Sache plastisch.

Beispiel:

Gewinn	**100.000 Euro**	
– 25% KöSt	– 25.000 Euro	
Gewinn nach KöSt	75.000 Euro	*Dieser Betrag kann auch (teilweise) im Unternehmen belassen werden (sog. Thesaurierung) für zB zukünftige Investitionen, Kredittilgungen oder als Reserve.* *ODER* *Der Gewinn nach KöSt wird (teilweise) ausgeschüttet.*
Davon wird an die Gesellschafter ausgeschüttet (grds. frei wählbar):	75.000 Euro	
– 27,5% KESt	– 20.625 Euro	Wenn ausgeschüttet wird, fällt beim Gesellschafter auf die Ausschüttung die 27,5%ige KESt an.
Netto bei Gesellschafter	**54.375 Euro**	**Gesamtbelastung: 45,63% (KöSt + KESt)**

Insgesamt beträgt die Steuerbelastung für GmbH-Gesellschafter damit konstant 45,63% des Gewinns, unabhängig von der Gewinnhöhe.

Bleiben die Gewinne in der GmbH „stehen“, muss nur die 25%ige KöSt gezahlt werden. Für die Liquidität und Finanzierungsstärke des Unternehmens ist das kurzfristig durchaus positiv, weil mehr Geld zur Verfügung bleibt. Wenn aber – zB nach mehreren Jahren – die angesparten Gewinne ausgeschüttet werden sollen, fällt eben dann die 27,5%ige KESt an.

Die Mindest-KöSt
Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) müssen aber auch in Verlustjahren eine Mindest-Körperschaftsteuer zahlen. Diese beträgt bei der GmbH bei einem Stammkapital von 35.000 Euro 1.750 Euro und bei der AG mit 70.000 Euro Grundkapital 3.500 Euro pro Jahr (5% des Stamm- oder Grundkapitals). In besseren Folgejahren werden die zuvor gezahlten Beträge der Mindest-KöSt aber angerechnet, sodass die **Mindest-KöSt** letztlich **wie eine Vorauszahlung wirkt** – vorausgesetzt Sie kommen irgendwann ins Plus. Aber davon gehen wir mal aus!

6.6 Steueroptimierung

Für die Steueroptimierung gibt es kein Kochrezept. Sie hängt in erster Linie von den Verdienst- und Gewinnmöglichkeiten und der erwarteten Verteilung der Gewinne auf die nächsten Jahre ab.

Ein Instrument ist die Bilanzpolitik, ein anderes die Wahl der Rechtsform. Ein weiterer Ansatzpunkt ist die Verteilung des Gewinns auf mehrere Personen (abhängig von Einkommensteuer-Tarifstufen und Sozialversicherung). Daraus ergibt sich ein Mix aus vielen Faktoren, der nur individuell im Einzelfall optimiert werden kann.

Siart+Team-Tipp:

Vergessen Sie vor lauter Steueroptimierung nicht auf die zivilrechtlichen Folgen diverser Vertragsgestaltungen, etwa die familienrechtlichen Auswirkungen. Ein paar Beispiele dazu finden Sie auf www.siart.at/erste-gruendung.

07. Optimale Rechtsform

Die individuell optimale Rechtsform hängt vor allem von der Finanzierung und dem Risiko des Unternehmensprojekts ab. Und ein bisschen von der Besteuerung.

Warum die Finanzierung wichtig ist?

- Weil es einen Unterschied macht, ob Sie 30.000 Euro Anfangsinvestitionen haben oder 300.000 Euro.
- Weil es einen Unterschied macht, ob Sie die Mittel aus Ihrem Privatvermögen aufbringen, gemeinsam mit Geschäftspartnern, einen Investor mit an Bord nehmen (= beteiligen) oder größere Kredite aufnehmen werden.

Siart+Team-Tipp:

Bei größeren Projekten hat die GmbH durch die günstigere Besteuerung der nicht entnommenen Gewinne deutliche Vorteile, wenn Kredite zügig zurückgezahlt werden sollen.

Auch ist es bei GmbHs oder AGs leichter, Anteile zu verkaufen und dadurch Investoren anteilsmäßig zu beteiligen. Auch hat die GmbH eine gewisse „Symbolwirkung" nach außen – schließlich konnten Sie schon mal ein Startkapital aufweisen.

Ist der Finanzmittelbedarf dagegen überschaubar, sind Einzelunternehmen und Personengesellschaften genauso brauchbare Rechtsformen.

Warum das Haftungsrisiko wichtig ist?

- Weil es einen Unterschied macht, ob im worst case (große Schadensfälle, Insolvenz) Ihre Gläubiger Forderungen über 10.000 Euro oder 1.000.000 Euro anmelden und auf Ihr Privatvermögen zugreifen wollen. Und Sie persönlich haften.
- Weil Sie Ihre Familie nicht auch noch als Haftungs- und Garantiegeber in finanzielle Schwierigkeiten mithineinziehen wollen.

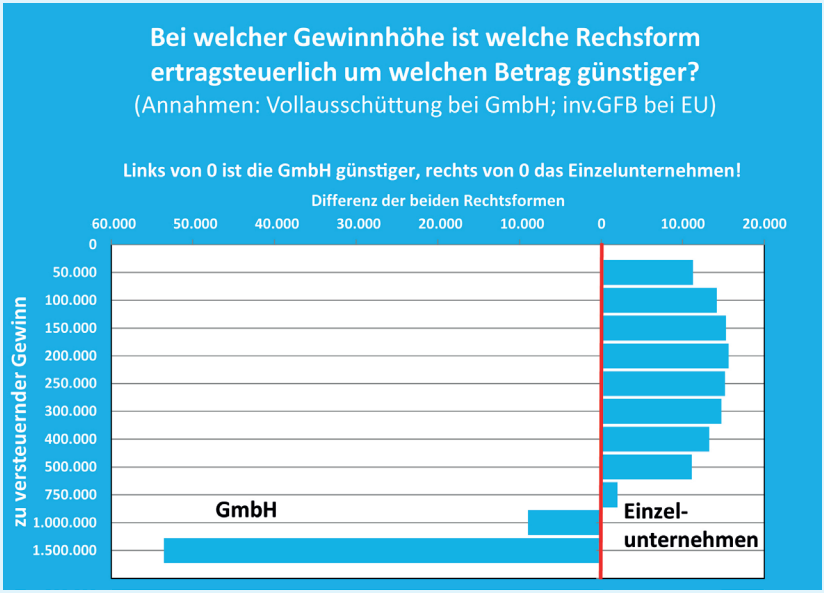
Siart+Team-Tipp:

Doch Vorsicht, nur weil Gesellschaft mit beschränkter Haftung draufsteht, heißt das noch lange nicht, dass es gar keine Haftungsrisiken gibt. Geschäftsführer haften beispielsweise gesondert, und auch Gesellschafter können mit ihrem Privatvermögen haften – zum Beispiel wenn sie für Kredite einstehen oder bei gesetzeswidrigem Verhalten.

Die GmbH ist kein Freibrief.

Warum die Besteuerung auch wichtig ist?

- Weil die 45,63% Steuerbelastung bei der GmbH bei Vollausschüttung bei Einzelunternehmen erst bei einem Gewinn von etwa 795.000 Euro erreicht wird und die GmbH bis zu diesem Punkt höher besteuert ist.
- Weil bei sehr hohen Gewinnen die GmbH doch Vorteile hat.
- Weil es viele Gestaltungsmöglichkeiten bei Verträgen und Dienstverhältnissen zwischen Gesellschaften und ihren Gesellschafter-Geschäftsführern gibt. Hier sind auch Kombinationsmöglichkeiten aus Einkommensteuertarif und KöSt+KESt möglich.



Die Grafik zeigt, bei welcher Gewinnhöhe bei GmbH oder Einzelunternehmen mehr Netto übrig bleibt. Bis ca. 500.000 Euro Gewinn ist die Besteuerung beim Einzelunternehmen um etwa 10.000 Euro günstiger. Darüber wird die GmbH sukzessive attraktiver. (siehe auch Kapitel 6.4)

Siart+Team-Tipps:

Die Steuerbelastung von Einzelunternehmen und GmbH hat sich in den letzten Jahren stark angenähert. Damit fällt das klassische Argument der steuerlichen Vorteile der GmbH bei größeren Gewinnen ein Stück weit flach.

Dafür ist die GmbH & Co KG durch die jüngste Steuerreform wieder attraktiv geworden – sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater oder gleich mit uns!

Die Optimierung hängt aber auch von den Möglichkeiten der Vertragsgestaltung zwischen der GmbH und ihren Gesellschaftern ab.

Schließlich hat auch der persönliche Geldbedarf einen Einfluss auf die Rechtsformwahl. Denn bei der GmbH fallen bei nicht ausgeschütteten Gewinnen zunächst nur 25% Körperschaftsteuer auf den Gewinn an. Damit bleibt mit 75% nach Steuern einstweilen mehr Budget für Investitionen und Kredittilgungen. Vorausgesetzt, es wird nur so viel aus dem Betrieb entnommen, wie für den privaten Lebensbedarf notwendig ist. Beim Einzelunternehmen gibt es diese Möglichkeit nicht, hier wird immer der gesamte Gewinn besteuert.

Kurzüberblick über die häufigsten Rechtsformen

Einzelunternehmen	
Personelle Zusammensetzung:	Eine natürliche Person
Haftung:	Volle Haftung des Unternehmers auch mit Privatvermögen
Gründungskosten:	Gering (evtl. Gewerbeanmeldung, Eintragung ins Firmenbuch)
Laufende Kosten:	Gering
Kapitalausstattung:	Nur nach Bedarf.
Rechnungswesen:	Freiberufler immer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung; Gewerbe, wenn der Umsatz unter 700.000 Euro liegt, ist für Gewerbetreibende die EAR möglich, darüber Bilanzierung. Pauschalierung möglich.
Sozialversicherung:	GSVG (Gewerbe) oder FSVG (Freiberufler-Ärzte, Zivilingenieure); bei Kleinstgewinnen und wenig Umsatz Befreiungsmöglichkeit
Steuer:	Einkommensteuer, progressiver (= ansteigender) Steuersatz. Spitzensteuersatz: 50/55%. Eingangssteuersatz bis 11.000 Euro: 0%
Vorteile:	+ Alleiniges Entscheidungsrecht + Alleinige Gewinnverfügung + Gewerberechtliche Stellvertretung möglich
Nachteile:	– Alleinige unbeschränkte Risikotragung auch mit Privatvermögen

Kommanditgesellschaft (KG)	
Personelle Zusammensetzung:	mindestens Zwei Personen (natürliche oder juristische)
Haftung:	▪ Komplementär haftet voll, auch mit Privatvermögen ▪ Kommanditist nur mit der Hafteinlage (theoretisch 1 Euro möglich)
Gründungskosten:	Mittel (Vertragserrichtung, Firmenbucheintragung, Gewerbeanmeldung, Gebührenpflicht)
Laufende Kosten:	Gering bis Mittel.
Kapitalausstattung:	nach Vereinbarung bzw. Bedarf
Rechnungswesen:	Einnahmen-Ausgaben-Rechnung wenn der Umsatz unter 700.000 Euro liegt, darüber Bilanzierung.

Kommanditgesellschaft (KG) (Fortsetzung)	
Sozialversicherung:	GSVG-Pflicht beim Komplementär; Kommanditist ist auch GSVG-pflichtig, wenn er im Unternehmen aktiv tätig ist, bei Arbeitsverhältnis u.U. ASVG-pflichtig. Wenn nur Kapitalgeber, dann keine Sozialversicherungspflicht; keine Befreiungsmöglichkeit bei Kleinstgewinnen und wenig Umsatz
Steuer:	Einkommensteuer beim Gesellschafter, progressiver (= ansteigender) Steuersatz; Jeder Gesellschafter ist mit seinem Gewinnanteil steuerpflichtig. Immer Vollausschüttung (zumindest fiktiv). Die Gesellschaft selbst ist nicht einkommensteuerpflichtig.
Vorteile:	+ Zusammenarbeit: Arbeits-/Gewinnteilung + Verwertung des Verlustanteils/Ausgleich mit anderen Einkünften der Gesellschafter. + Gewerberechtsinhaber kann vollhaftender Gesellschafter oder hauptberuflicher Dienstnehmer (Beschäftigungsausmaß mind. halbe Normalarbeitszeit) sein.
Nachteile:	– In der Regel Kollektiventscheidungen – Unbeschränkte Haftung der Komplementäre – Die Vertragsgestaltung ist wichtig, insbesondere Beteiligung am Firmenwert sowie Gewinnverteilung; (Vorab)Vergütung für Arbeitseinsatz und Kapital müssen klar geregelt sein.

Offene Gesellschaft (OG)
Siehe Kommanditgesellschaft. Unterschied: Alle Gesellschafter haften unbeschränkt, es gibt keine Kommanditisten.

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	
Personelle Zusammensetzung:	Natürliche oder juristische Personen (Einpersonengesellschaft möglich)
Haftung:	▪ Gesellschaft haftet mit ihrem Vermögen ▪ Gesellschafter nur mit ihrem Stammanteil (u.U. Haftung für säumige Mitgesellschafter); sonst nur bei gesonderter Haftungsübernahme (z.B. Bürgschaft) ▪ Geschäftsführer: Risiko persönlicher Haftung bei schuldhafter Pflichtverletzung
Gründungskosten:	Hoch [notariatspflichtige Vertragserrichtung (Gesellschaftsvertrag), Honorare, Gesellschaftssteuer, Veröffentlichung im Amtsblatt der Wiener Zeitung, Firmenbucheintragung, Gewerbeanmeldung] rd. 3.000 Euro
Laufende Kosten:	Mittel bis Hoch.
Kapitalausstattung:	Mindestkapital: 35.000 Euro; verpflichtende sofortige Einzahlung in bar: 17.500 Euro; Sacheinlage bzw. -gründung möglich. Bei Wahl des Gründungsprivilegs kann die ersten max. 10 Jahre das Stammkapital 10.000 Euro und die Bareinlage 5.000 Euro betragen. Danach muss nachgeschossen werden.
Rechnungswesen:	Immer doppelte Buchführung und Bilanz nach Unternehmens- und Steuerrecht.
Sozialversicherung:	▪ Gesellschafter-Geschäftsführer sind nach dem ASVG pflichtversichert (wenn Beteiligungsverhältnis < 25%) ▪ Wenn GmbH einen Gewerbeschein hat, ist der Gesellschafter-Geschäftsführer nach dem GSVG pflichtversichert (Beteiligungsverhältnis > 25%)
Steuer:	▪ Einheitlicher Körperschaftsteuersatz 25% (flat tax) ▪ Mindestkörperschaftsteuersatz auch bei Verlust: 5% vom Stammkapital (= 1.750 Euro; in den ersten 10 Jahren reduziert auf 1.000 Euro – sog. Gründungsprivileg) ▪ Die an die Gesellschafter ausgeschütteten Gewinne unterliegen zusätzlich der KEST (27,5%); in Summe 45,63% Steuerbelastung. ▪ wenn Gesellschafter bis 25% beteiligt – Dienstbezüge lohnsteuerpflichtig; wenn über 25%: Einkommensteuerpflicht

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) (Fortsetzung)	
Vorteile:	+ Haftung mit Gesellschaftsvermögen beschränkt + Gesellschafter (bis 25%) können (lohnsteuerpflichtiges) Dienstverhältnis haben; ASVG-Versicherung möglich -> Günstigkeitsvergleich ASVG vs GSVG + Gewerberechtlicher Geschäftsführer: Vertretungsbefugnis, kann unternehmensrechtlicher Geschäftsführer oder Dienstnehmer sein. + Durch geringere Besteuerung bei Nichtausschüttung von Gewinnen ist innerbetriebliches Ansparen leichter möglich, v.a. bei hohen Krediten interessant.
Nachteile:	– Erhöhte Formvorschriften (Notar) – Erweiterte Rechnungslegungsvorschriften – Gewinnverfügung für Gesellschafter erst nach formellem Ausschüttungsbeschluss oder nach entsprechendem Titel (Honorar, Geschäftsführerbezug) – Gesellschafter sind entgeltsmäßig wie Nichtgesellschafter zu behandeln: Vereinbarungen zwischen GmbH und Gesellschaftern müssen einem Fremdvergleich standhalten. Das heißt, sie müssten in der gleichen Form grundsätzlich auch mit Dritten abgeschlossen werden! Andernfalls können für Gesellschafter unüblich günstige Vereinbarungen als verdeckte Gewinnausschüttungen ausgelegt werden. – Keine Verlustverwertung beim Gesellschafter

Letztlich ist **die einmal gewählte Rechtsform nicht in Stein gemeißelt**. Verändert sich das Unternehmen, kann auch die Rechtsform wieder steuerneutral gewechselt werden. Zu Beginn brauchen Sie also nur eine für die ersten Jahre passende Form zu finden.

Siart+Team-Tipp:

Regeln Sie alles Denkbare so gut es geht im Voraus. Der Gesellschaftsvertrag ist trotzdem nur so gut wie er gelebt und eingehalten wird. Besprechen Sie nichtsdestotrotz vorab alle Eventualitäten – das hilft sich besser kennenzulernen und Dinge zu klären.

In der Testphase ist es jedenfalls vernünftig, mit der günstigeren Rechtsform zu starten und dann später – wenn das Unternehmen konsolidiert ist – nochmals die Auswahl nachzuprüfen und bei Bedarf die Rechtsform zu wechseln.

08. Laufende Kontrolle zählt!

Ein häufig vergessenes Thema, das aber schon ab Beginn total wichtig ist: die laufende Kontrolle. Auch während des Jahres müssen Sie die finanzielle Lage und die Entwicklung des Betriebs im Auge behalten. Allein schon um die Sache im Griff zu haben und damit alles gut läuft. Insbesondere die Zahlungsfähigkeit muss stets gegeben sein. Meist reichen ein paar klug ausgewählte Kennzahlen um den Überblick zu bewahren.

Dazu gehören:

- Umsatz pro Monat und Quartal
- Überschuss, Gewinn bzw. Verlust pro Monat und Quartal
- Offene Forderungen gegenüber Kunden
- Offene Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten und Kreditgebern
- Working Capital (siehe Kapitel 8.1)
- Cash-Flow (siehe Kapitel 8.1)
- Kontostände, Bankkonto und Kassa
- Freier Finanzierungsrahmen zur Disposition

8.1 Die wichtigsten Kontrollinstrumente – Kennzahlen

Um Antworten auf für Unternehmer wichtige Fragen (*„Wie viel Gewinn/ Verlust ist zu erwarten?“, „Habe ich ausreichend Cash?“, „Geht sich das in der Zukunft aus? Wenn nein, was kann ich tun?“* etc.) zu bekommen, werden neben einem passenden Rechnungswesen (siehe Kapitel 5.5) auch spezielle Kennzahlen berechnet.

Zwei zentrale Kennzahlen stellen wir hier näher vor:

Working Capital – Geht sich das aus?
Mit der Kennzahl Working Capital werden die kurzfristig verfügbaren Finanzmittel gemeint, die im Unternehmen „arbeiten“. Man kann sich das Working Capital – vereinfacht – wie einen Topf vorstellen, in den ständig Geldmittel eingefüllt und wieder herausgenommen werden. Dabei werden in diesem Topf die kurzfristig realisierbaren Vermögenswerte den kurzfristigen Schulden gegenübergestellt. Zu diesen **kurzfristigen Vermögenswerten** gehören:

+ halbfertige Arbeiten;
+ Vorräte;
+ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (= von Kunden noch nicht bezahlte Rechnungen);
+ Bankguthaben, Kassaguthaben.

Allesamt Positionen, die hoffentlich rasch Geldmittel in den Betrieb spülen. Langfristige Vermögenswerte sind dagegen im Anlagevermögen relativ fest gebunden – Autos, Maschinen, Immobilien etc.

Demgegenüber gehören zu den **kurzfristigen Schulden**:

– sonstige Rückstellungen;
– Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (= noch nicht gelieferte Waren);
– sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten (Finanzamt, Krankenkassen, Gemeinden).

Zieht man von den kurzfristigen Vermögenswerten die kurzfristigen Schulden ab, gelangt man zum Working Capital:

	kurzfristige Vermögenswerte
–	kurzfristige Schulden
=	**Working Capital**

Das **Working Capital** kann positiv oder negativ sein. Im ersten Fall sind die Mittel größer als die Schulden, im zweiten ist es umgekehrt. Das Working Capital ist also ein Polster. Je größer (positiv) der Polster ist, desto mehr kurzfristiger Puffer ist vorhanden. Wenn der Polster fehlt oder negativ ist, ist besondere Vorsicht geboten.

Das **Working Capital sagt** uns wie die **Liquidität des Unternehmens** zu einem Stichtag aussieht. Sie können mit Hilfe dieser Kennzahl ermitteln, inwiefern Ihr Unternehmen zum Stichtag seinen Zahlungsverpflichtungen nachkommen kann. Ist das Working Capital eines Unternehmens negativ, so bedeutet das, dass das kurzfristig liquidierbare Vermögen nicht ausreicht, um die kurzfristig fälligen Schulden abzudecken. Das Unternehmen kann somit nicht mit den selbst erwirtschafteten Mitteln seine Zahlungsverpflichtungen erfüllen. Es muss dazu andere Finanzierungsmöglichkeiten – zum Beispiel Fremdfinanzierung – nutzen. In diesem Zusammenhang stellt sich jedoch die Frage, ob die Verpflichtungen aus der Fremdfinanzierung bewältigt werden können.

Siart+Team-Tipp:

Wenn eine doppelte Buchhaltung geführt wird, ist das Working Capital rasch aus dem Rechnungswesen heraus berechenbar. Bei der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung benötigen Sie aber zusätzliche Nebenaufzeichnungen, weil dort keine Forderungen und Verbindlichkeiten erfasst werden.

Cash Flow

Der Cash Flow zeigt, wie der Name schon sagt, die **Geldflüsse** in einem Zeitraum.

Stellen Sie sich Ihr gesamtes Unternehmen abermals wie einen großen Topf vor. Während des Jahres fließen

von außen Umsätze in den betrieblichen Kochtopf rein und Ausgaben für Waren, Gehälter, Miete und vieles mehr wieder raus.

Fließt mehr in den Topf rein als aus ihm abfließt, haben Sie einen positiven Cash Flow. Über's Jahr betrachtet steigt somit der Füllpegel des Finanztopfes, am Jahresende ist mehr Geld im Topf.

Der Cash Flow zeigt also die Innenfinanzierungskraft des Unternehmens. Ist er positiv, erwirtschaftet Ihr Unternehmen Geld, das wieder neu investiert oder zur Abdeckung von Schulden verwendet werden kann.

Wenn mehr Geld aus dem Topf rausfließt als hinein, haben Sie einen negativen Cash Flow, der sukzessive die Finanzmittel des Betriebs aufzehrt und zu Problemen führt.

Siart+Team-Tipp:

Vernünftigerweise sollten die Gewinnentnahmen bzw. -ausschüttungen nicht höher als der Cash Flow abzüglich der für Neuinvestitionen, Schuldentilgungen und Steuer- und Sozialversicherungsnachzahlungen notwendigen Mittel sein. Sonst geht's der Substanz des Unternehmens an den Kragen.

Auch für den Cash Flow reichen die Daten aus Ihrem Rechnungswesen. Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ist schon fast eine fertige Cash Flow-Rechnung. Nur die Abschreibungen müssen Sie hinzurechnen, da hier ja nur im Jahr der Anschaffung wirklich Geld ausgegeben wird.

Bei der doppelten Buchhaltung wird der Cash Flow meist nach der folgenden Praktikerformel ermittelt. Es wird ebenfalls der Gewinn bzw. Verlust um unbare Buchungen (Wertberichtigungen, Rücklagen, Rückstellungen und dergleichen) korrigiert.

	Gewinn/Verlust
+	Abschreibungen (einschließlich Buchwert verkaufter Anlagen)
–	Zuschreibungen
+	Rücklagendotierung
–	Rücklagenauflösung
+	Dotierung langfristiger Rückstellungen
–	Auflösung langfristiger Rückstellungen
=	**Cash Flow I (Praktiker-Formel)**

09. Praxistipps

- Lassen Sie Ihre persönlichen Vorlieben nicht allzu sehr durchschlagen. Nicht immer wünscht sich der Markt das, was Sie sich erhoffen.
- Sie gehen ein Risiko ein – das ist ok. Halten Sie aber Risiko von Ihren Familienmitgliedern und Freunden fern. Haftungen sollten diese nicht übernehmen.
- Vergessen Sie nicht auf eine gut überlegte Vorschau – den Businessplan.
  Stellen Sie Ihr Projekt dar – zuerst bei sich selbst, dann für andere. Denken Sie es einfach durch.
- Schaffen Sie rechtzeitig Eigenkapital.
  Sparen Sie zuerst mal an – Sie brauchen eine Risikoreserve.
- Machen Sie auch die Dinge, die Ihnen zuwider sind oder kümmern sich zumindest darum – wie vielleicht die Buchhaltung.
- Schaffen Sie sich ein Rechnungswesen, das Antwort auf die wichtigsten Fragen gibt.
  Schauen Sie sich die Zahlen regelmäßig an.
- Prüfen Sie, ob mehr übrig bleibt als bisher und ob die Arbeit an Ihrem Projekt Spaß macht? Ist die Aufgabe erfüllend? – es kommt schließlich nicht immer nur auf das Geld an.
- Verlassen Sie sich nicht nur auf Ihre (Steuer) Berater.
- Folgen Sie nur den Ratschlägen, die Sie auch plausibilisieren und nachvollziehen können.
- Denken Sie auch an den schlimmsten Fall – an ein Ausstiegsszenario.
- Wenn Sie mit Partnern zusammen gehen, gehen Sie auch da alle Eventualitäten durch.
  – Was kommt nach der Wonne- und Waschtrogphase?
  – Wer entnimmt wieviel? Was ist, wenn Sie sich trennen?
- Halten Sie die Kosten knapp.
  Umsatz heißt nicht, dass Sie alles entnehmen können.
- Autos sind schön, aber nicht so wichtig.
  Kaufen Sie sich ein schönes Auto erst dann, wenn sich alles wirklich rechnet.
- Kalkulieren Sie Ihre Produkte – Sie müssen wissen, was Ihre Produkte und Ihre Leistungen im Einzelnen und schlussendlich dann in Summe kosten.
  Kalkulieren Sie, wie viel Sie verkaufen müssen, damit Sie auf Ihre Kosten (auch auf Ihren Gewinn) und auf Ihre Rückzahlungsfähigkeit kommen.
  Denken Sie daran, dass Sie auch bei Kampfpreisen irgendwann all Ihre Kosten reinbringen müssen und

auch Ihren Gewinn (Vollkostenrechnung).

- Planen Sie. Überprüfen Sie Ihre Planung. Vergleichen Sie das IST mit dem SOLL.
  Fragen Sie, warum die eine oder andere Planung nicht eingetreten ist.
- Vergessen Sie nicht auf den Betriebsmittelkredit. Der Investitionskredit zur Finanzierung der Investitionen wird oft berücksichtigt. Aber zur Finanzierung der kurzfristigen Schwankungen bei den liquiden Mitteln muss oft auch ein Betriebsmittekredit eingesetzt werden.
- Beachten Sie bei der Finanzierung, dass oft Finanzmittel länger gebunden sind, zum Beispiel in der Büroeinrichtung, in Fahrzeugen oder Grundstücken (Anlagevermögen). Diese Mittel stehen nicht zur Bezahlung von beispielsweise Lieferantenrechnungen, Finanzamt, Gebietskrankenkasse zur Verfügung.
- Gewinn bedeutet nicht unbedingt einen Geldzufluss in diesem Jahr. Denken Sie daran, dass eine Ausgangsrechnung die Sie im Dezember legen, mitunter erst im Jänner einen Zahlungseingang erzeugt.
- Planen Sie Nachzahlungen und Vorauszahlungen bei Steuer und Sozialversicherung ein, ansonsten gerät Ihre Liquidität ins Wanken!

- **Zusammengefasst:**

  Tun Sie alles, damit ausreichend Geld bei der Tür hereinkommt und so wenig wie möglich hinausrennt.

  Planen Sie die Zahlungen und vor allem die Reserven.

10. Schlussworte – Ein Kompliment

Kompliment!

Sie haben sich bis zum Schluss durchgekämpft. Wir glauben, dass Sie sich damit wichtiges betriebswirtschaftliches, steuerliches und sozialversicherungsrechtliches Grundwissen angeeignet haben. Sie werden dieses Know-How als Unternehmer regelmäßig benötigen, ganz egal, ob Sie als freiberufliche Ärztin, als Gastronom oder als IT-Dienstleister tätig sein werden. Egal, ob Sie 1, 10 oder 100 Mitarbeiter haben, als Handwerks- oder Baugewerbebetrieb, die Grundprinzipien sind immer gleich und die speziell auf den Betrieb abgestimmten Instrumentarien kann man allmählich ausbauen.

Bei vielen Detailfragen stehen Ihnen Ihr Steuerberater und Ihre Bank zur Seite. Und wenn Sie mit Hausverstand und diesem Grundwissen an die aufkommenden Fragen herangehen, sind Sie doppelt gerüstet.

Wir denken, es war für Sie der eine oder andere wertvolle Hinweis und Denkanstoß dabei.

Zahlreiche weitere Informationen finden Sie auf unserer Website und in einem kostenlosen Erstgespräch. Rufen Sie uns einfach an: 01 493 13 99.

Viel Erfolg!

Prof. Mag. Rudolf Siart
Siart+Team + Treuhand GmbH
Thaliastraße 85
1160 Wien
www.siart.at
01 493 13 99

11. Gründungscheckliste und weitere Themen

Gewerbeschein und Gewerbeanmeldung
Wenn die Tätigkeit eines Unternehmens der Gewerbeordnung unterliegt, benötigen Sie einen Gewerbeschein.

Ein Teil der Gewerbe sind reglementiert. Bei diesen in einer Liste definierten Gewerben benötigen Sie zusätzlich einen Befähigungsnachweis. Außerdem darf erst nach positiver Genehmigung (= Gewerbeschein) durch die Gewerbebehörde mit der Tätigkeit begonnen werden.

Die Liste der reglementierten Gewerbe (und auch vieler freier Gewerbe) finden Sie auf der Website des Wirtschaftsministeriums (www.bmwfw.gv.at).

Beispiele für reglementierte Gewerbe:

- Gastronomie
- Installateur
- Elektriker
- Baumeister
- Immobilientreuhänder und -makler
- Lebens- und Sozialberater
- Masseure
- Sicherheitsgewerbe
- Wertpapiervermittler
- …

Bei allen anderen gewerblichen Tätigkeiten handelt es sich um freie Gewerbe. Hier kann sofort ab dem Zeitpunkt der Anmeldung losgestartet werden, der Gewerbeschein wird sofort ausgestellt.

Die Anmeldung des Gewerbes ist bei den jeweiligen Gewerbebehörden möglich. Das sind die Bezirkshauptmannschaften oder die jeweiligen Magistratsabteilungen. Sie sind auch für die Genehmigungen zuständig. Auch bei der Wirtschaftskammer ist die Gewerbeanmeldung möglich.

Nicht zu den gewerblichen Tätigkeiten gehören die freien Berufe (Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater, Ziviltechniker etc.), die aber meist eigenen berufsrechtlichen Zulassungsbeschränkungen unterliegen.
Für künstlerische Tätigkeiten braucht es ebenfalls keinen Gewerbeschein, die Grenzziehung zwischen künstlerischer und handwerklicher (= gewerblicher) Betätigung kann in manchen Fällen aber knifflig sein.

Betriebsanlagengenehmigung
Mitunter muss auch für die Betriebsanlage eine Genehmigung eingeholt werden. Hier sind ebenfalls die Bezirkshauptmannschaften und die Magistrate zuständig. Der Begriff Betriebsanlage meint unter anderem Verkaufslokale, Werkstätten, Lager, Gasthäuser, Hotels etc.

Wird im Arbeitszimmer mittels PC Software programmiert, braucht es keine Betriebsanlagengenehmigung.
Aber wenn das Potenzial besteht, dass Ihre Betriebsanlage durch Lärm, Geruch, Abluft, Staub, Abwasser usw. Kunden, Anrainer, Dienstnehmer oder Umwelt beeinträchtigt, ist eine Betriebsanlagengenehmigung zumeist erforderlich.

Geschäftsführung
Gewerbebetriebe benötigen eine natürliche Person als Geschäftsführer. Er muss die persönlichen Voraussetzungen für die Gewerbeberechtigung des Unternehmens erbringen. Bei reglementierten Gewerben bedeutet das, dass er die notwendigen fachlichen Qualifikationen nachweisen kann. Bei freien Gewerben müssen zumindest die allgemeinen Voraussetzungen (Volljährigkeit, Aufenthaltstitel, keine Ausschlussgründe wie Vorstrafen oder vorangegangene Insolvenzverfahren ohne ausreichende Masse) erfüllt sein.

Kann der Eigentümer des Unternehmens die Voraussetzungen nicht selbst erfüllen, kann an seiner Stelle eine andere im Unternehmen zumindest 20 Wochenstunden beschäftigte Person die gewerberechtliche Geschäftsführung übernehmen, wenn sie die Voraussetzungen erfüllt.

Auch juristische Personen benötigen eine natürliche Person als Geschäftsführer.

Firmenbuchnummer
Das Firmenbuch ist ein staatliches öffentliches Verzeichnis, in dem relevante Informationen von Unternehmen eingetragen und damit auch einsehbar sind. Etwa der Firmenname, der Sitz, die Gesellschafter, der Geschäftsführer etc.

Ob ein Unternehmen ins Firmenbuch eingetragen werden muss, hängt von der Rechtsform und der Umsatzhöhe ab. Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) und Personengesellschaften (OG, KG) müssen stets beim zuständigen Firmenbuchgericht ins Firmenbuch eingetragen werden. Das Firmenbuchgericht ist das jeweilige Landesgericht für Zivilrechtsachen, in Wien das Handelsgericht.
Einzelunternehmen müssen nur ins Firmenbuch eingetragen werden, wenn die Grenze zur Rechnungslegungspflicht (700.000 zwei Mal hintereinander bzw. einmalig 1.000.000 Euro Jahresumsatz) überschritten wird.
Keine Firmenbuchpflicht besteht für Land- und Forstwirte, Unternehmen ausschließlich mit Vermietungs- und Kapitaleinkünften und für Angehörige der freien Berufe, egal wie hoch ihr Umsatz ist. Beispiele: Ärzte, Rechtsanwälte, Ziviltechniker.

Wenn ein Unternehmen im Firmenbuch eingetragen ist, müssen die Firmenbuchnummer und einige weitere Informationen auf den Geschäftspapieren (Rechnungen, Briefpapier, Bestellscheine, Website-Impressum etc.) angebracht werden:

- Firma
- Rechtsform des Unternehmens
- Sitz des Unternehmens
- Firmenbuchnummer des Unternehmens
- Zuständiges Firmenbuchgericht

Finanzamt-Steuernummer
Innerhalb eines Monats ab Betriebseröffnung müssen Sie sich beim örtlich zuständigen Finanzamt melden, die Eröffnung Ihres Betriebes bekanntgeben und eine Steuernummer beantragen. Dazu muss ein eigenes Formular (Verf. 24 für Einzelunternehmer, Verf. 16 für Personalgesellschaften und Verf. 15 für Kapitalgesellschaften) abgegeben werden.
Die Steuernummer wird dann vom Finanzamt vergeben und Ihnen mitgeteilt. Damit sind Sie steuerlich erfasst.
Auch der Zugang zu FinanzOnline bzw. die entsprechende Erweiterung Ihres Accounts um die betriebliche Tätigkeit sollte gleich beantragt werden.

UID-Nummer
Die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer sollten Sie möglichst schnell mittels Formular U15 beantragen, da Sie ansonsten keine umsatzsteuerrechtlich konformen Rechnungen ausstellen können. Ihre Geschäftspartner können dann bei den von Ihnen ausgestellten Rechnungen keinen Vorsteuerabzug machen – das macht schlechte Stimmung.
Nur wenn Sie unecht umsatzsteuerbefreit sind (siehe Kapitel 5.3) oder die Kleinunternehmerregelung verwenden wollen, ist kein Antrag auf Zuteilung einer UID-Nummer notwendig. Im letzteren Fall müssen Sie in Ihren Rechnungen einen entsprechenden Passus anbringen. Beispiel: „umsatzsteuerbefreit gemäß § 6 Abs 1 Z 27 UStG – Kleinunternehmerregelung“.

Wenn Sie eine Rechnung erhalten, sollten Sie die UID-Nummer auf ihre Richtigkeit hin überprüfen. Zumindest wenn Sie erstmalig von einem Geschäftspartner eine Rechnung bekommen. Stimmt die UID-Nummer nicht, streicht das Finanzamt den Vorsteuerabzug für diese Rechnung. Sie haben damit um bis zu 20% höhere Ausgaben.
Besonders hellhörig sollten Sie werden, wenn Sie eine Rechnung mit mehr als 400 Euro Rechnungsbetrag (netto) und ausgewiesener Umsatzsteuer, aber ohne UID-Nummer erhalten.
Akzeptieren Sie weder inhaltlich noch formal falsche Rechnungen – Sie zahlen drauf.

Förderungen
Denken Sie auch an diverse Förderungsmöglichkeiten.

Aber der Betrieb muss sich auch ohne Fördermittel rechnen. Diese sind nur ein Zubrot! Wenn sich ein Projekt nur mit Förderungen rentiert, sollten Sie eher nochmal über dessen Sinnhaftigkeit nachdenken. Was passiert, wenn die Förderung gestrichen wird? Förderungen werden oft politisch beschlossen und sind dementsprechend motiviert. Einige sind gesetzlich geregelt wie zum Beispiel das Neugründungsförderungsgesetz – andere Förderungen wechseln aber.

Einen guten Überblick über diverse Förderungsmöglichkeiten finden Sie auf www.sparkasse.at/gruender.

NeuFöG – Neugründungsförderungsgesetz
Das NeuFöG hilft bei der erstmaligen Betriebsgründung. Unter bestimmten Bedingungen entfallen diverse Gebühren (Gewerbeanmeldung, Firmenbucheintrag, Bundesverwaltungsgebühren etc.). Dafür muss unter anderem eine Beratung bei der Wirtschaftskammer in Anspruch genommen und dies auf einem Formular bestätigt werden.

Außerdem – und das ist der größte Spareffekt – werden durch das NeuFöG die Lohnnebenkosten von angestellten Dienstnehmern um etwa 7% für 12 Monate ab der ersten Anstellung innerhalb der ersten 3 Jahre des Betriebs reduziert.

Weitere Infos dazu unter:

https://www.bmf.gv.at/steuern/selbststaendige-unternehmer/ich-mache-mich-selbststaendig/steuerbegluenstigungen-fuer-neugruendungen.html

Betriebseröffnung
Wenn Sie eine betriebliche Tätigkeit (Land- und Forstwirtschaft, Selbständige Arbeit, Gewerbebetrieb) beginnen, müssen Sie binnen eines Monats dies beim Finanzamt melden und etwaige Steuernummern (Steuernummer bzw. auch UID-Nummer) beantragen. Auch die Sozialversicherung müssen Sie grundsätzlich innerhalb eines Monats kontaktieren. (Siehe dazu Kapitel 6.3)

Steuerklärungen
Nach Ende des Jahres sind die Steuererklärungen fällig.
Die Einkommensteuererklärung muss bis 30. Juni abgegeben werden (siehe Kapitel 6.4.1), die Umsatzsteuererklärung schon bis 30. April.
Außerdem müssen quartalsmäßig oder monatlich für die Umsatzsteuer Voranmeldungen abgegeben werden, auf deren Basis die laufenden Zahllasten zur Umsatzsteuer berechnet werden. (siehe Kapitel 5.3.1)

Wenn Sie von einem Steuerberater vertreten werden, sind die Fristen zum Teil deutlich länger.

Daneben gibt es je nach Tätigkeit noch weitere Steuererklärungspflichten und Meldepflichten. Im Detail informiert Sie Ihr Steuerberater und erledigt das gerne für Sie.

Dienstnehmer (Anmeldung, Lohnnebenkosten, Gehaltszahlungen etc.)
Wenn Sie Dienstnehmer beschäftigen, sind einige Formalregeln und kalkulatorische Aspekte zu beachten. Prüfen Sie zunächst, in welchem Ausmaß Sie Personal tatsächlich benötigen. Es ist zwar positiv, Arbeitsplätze zu schaffen, bloß hilft es langfristig nicht, wenn Sie sich dabei finanziell überheben.

Neben dem Dienstvertrag, der die wichtigsten Dinge regelt und dabei auch die gesetzlichen und zusätzlich oft die kollektivvertraglichen Rahmenbedingungen berücksichtigen muss, braucht es vor dem ersten Arbeitstag eine Anmeldung des Dienstnehmers bei der Gebietskrankenkasse. Das geschieht zumeist elektronisch über das sogenannte ELDA-System. Wird das erste Mal Personal angestellt, ist vorher eine Registrierung des Betriebs bei der Gebietskrankenkasse notwendig.
Dem Dienstnehmer muss bei Dienstbeginn ein Dienstzettel übergeben und dessen Erhalt abgezeichnet werden.

Neben den laufenden fristgerechten Gehaltszahlungen sind auch die diversen Sozialversicherungsabgaben und die Lohnnebenkosten laufend zu bezahlen. Dementsprechend gehören Sie auch in Ihre Kalkulation.

Auf www.siart.at finden Sie einen Online-Lohnnebenkostenrechner!

Siart+Team-Tipp:

Lohnverrechnung ist eine technische Angelegenheit. Die Krankenkassen kontrollieren genau, manchmal auch überschießend genau. Manche Branchen haben hier leider in der Vergangenheit negative Beispiele geschaffen und stetig schärfere Gesetze und Kontrollen provoziert.

Suchen Sie sich daher einen erfahrenen Steuerberater oder Personalverrechner, der für Sie die Lohnverrechnung durchführt.

Checkliste Unternehmensgründung

betriebswirtschaftliche Maßnahmen	
☐ Standort	☐ Umsatzmöglichkeit
☐ Kosten	☐ Finanzierung
☐ Bank	☐ Gesellschafter, andere Partner
☐ schaffe ich die Anfangsphase	
☐ Ergebnisvorschau	
☐ Umsatz pro m²	☐ Umsatz pro Platz
☐ Umsatz pro Mitarbeiter	☐ Gewinnschwelle
☐ wie viel DB pro Artikel/pro Gruppe/pro Filiale?	
☐ Reicht der Deckungsbeitrag aus um die Fixkosten und die Rückzahlung von Darlehen zu gewährleisten?	
☐ Rechnungswesen als Informationsinstrument und Führungsinstrument	
☐ Wie baue ich es auf?	☐ Was will ich sehen?
☐ Was will ich checken?	☐ Was will ich kontrollieren?
☐ Habe ich einen Finanzplan?	☐ Habe ich eine Vorschaurechnung?
☐ Habe ich auch an die pessimistische Variante gedacht oder war ich überschwänglich und euphorisch?	
☐ Was passiert bei Engpässen, wie gesichert sind meine Annahmen, Aufträge, Zusagen etc.)?	
Rechtliche Maßnahmen	
☐ Gewerberechtliche Maßnahmen	
☐ eigene Konzessionsvoraussetzungen	
☐ Brauche ich einen gewerberechtlichen Geschäftsführer?	
☐ Wird die Betriebsanlage genehmigt?	
☐ Drohen hier zusätzliche Kosten durch Auflagen?	
☐ Gesellschaftsrechtlich	☐ Familiär
☐ Sozialversicherungsrechtlich	☐ Pensionsrechtlich (Pension nahe, Pension fern)

- ☐ Zivilrechtlich allgemein
  - ☐ Haftung
  - ☐ Auftragsbedingungen
  - ☐ Allgemeine Geschäftsbedingungen etc.
- ☐ Ist das rechtliche Kleid (Rechtsformwahl) passend zu den anderen Teilbereichen
  - ☐ Betriebswirtschaftlich
  - ☐ Finanzierung
  - ☐ Ist es anpassbar?
  - ☐ Ist es wandlungsfähig/flexibel?
  - ☐ Ist mir bewusst, was ich wofür in Kauf nehme?
- ☐ Steuerlich
  - ☐ Steuerplanung
  - ☐ Mit welchem Ergebnis rechne ich + – 0? [+ stark positiv / – negativ (in der Anfangsphase?)]
  - ☐ Muss ich/kann ich Verluste mit anderen Einkünften verrechnen?
  - ☐ Wenn nicht abschätzbar, wie fließend und anpassbar ist das Modell?
  - ☐ Ist eine Gesellschaftsform aus anderen Gründen vorgegeben?
  - ☐ Ist eine Buchhaltungsform durch organisatorische betriebliche Zwänge oder durch die Rechtsform vorgegeben, oder gestaltbar (Einnahmen-Ausgaben-Rechnung)?
  - ☐ Doppelte Buchführung (Was spricht für bzw was gegen die EAR bzw die doppelte Buchführung)?
  - ☐ Wie hoch ist der Entnahmebedarf – wie viel Mittel brauche ich privat?
  - ☐ Sind in der Zukunft Investitionen geplant, was bedingt, dass Gelder im Betrieb bleiben sollen?
  - ☐ Kann der Gewinn risikolos auf Familienmitglieder verteilt werden?
  - ☐ Kann das Einkommen gesplittet werden (einfach so, oder besser mit Vorsichtsmaßnahmen)?
  - ☐ Wird ein Betrieb erworben?
  - ☐ Haftungsrisiko steuerlich

Besonderheiten des Einzelfalles

- ☐ Achtung, was muss in diesem speziellen Fall bedacht werden?
- ☐ Was ist hier ganz besonders wichtig?
- ☐ Wo sind die besonderen Chancen, aber auch die besonderen Risiken?

E180214 44541

Kommerzkunden
Unternehmensgründer

Stand: April 2017

Impressum und Haftungsausschluss:
Diese Publikation wurde von

Siart+Team Treuhand GmbH
Thaliastraße 85
1160 Wien
www.siart.at

Autoren:
Rudolf Siart
René Lipkovich

Mitarbeit:
Dominik Stegmayer

sorgfältig erstellt, ersetzt aber nicht die Beratung durch Experten. Aufgrund der Komplexität der Themen sind die Ausführungen hier nicht als vollständige Darstellungen sondern vielmehr als Einführungen und Denkanstöße gedacht. Eine Haftung ist daher ausgeschlossen.

www.erstebank.at www.sparkasse.at