

University Spin-offs Alliance:

From the idea to the market through mentoring and transnational entrepreneurial teams

Modul 4

Rechtliche Aspekte bei der Gründung eines Unternehmens

Rechtsformen Steuerliche und sonstige Verpflichtungen Wirtschaftliche Rentabilität **Finanzmanagement Tools**

Haftungsausschluss: Die Unterstützung der Europäischen Kommission für die Erstellung dieser Veröffentlichung stellt keine Billigung der Inhalte dar, die ausschließlich die Ansichten der Autoren widerspiegeln, und die Kommission kann nicht für die Verwendung der darin enthaltenen Informationen verantwortlich gemacht werden.



Project partners:























Inhaltsverzeichnis

Einleitung	3
Rechtsformen	5
Haftung	8
Für eine Gründung notwendige Formalitäten	8
Steuern und Sozialversicherung	9
Einkommensteuer	9
Umsatzsteuer	9
Sozialversicherung	10
Wie man die Rentabilität eines Geschäftsprojekts bewertet?	11
Das Finanzmanagement	15
Die Bilanz	16
Die Gewinn und Verlust Rechnung	20
Die Kapitalflussrechnung (Cash-flow statement)	23
Das Budget	25
Quellen	26

Einführung in das Lernmaterial

In unserem Lernmaterial werden Sie auf verschiedene Icons stoßen:



Autoren



Links zu Webseiten oder weiterführender Literatur



Fragen, die Sie zu unternehmerischem Denken inspirieren



Mögliche Übungen und nützliche Definitionen



QR-Codes für andere praktische Lernmaterialien



Videoclips





Einleitung



Die Entscheidung, ein Unternehmen zu gründen, ist in der Regel keine leichte.

Eine Unternehmensidee sollte deshalb vor dem Start detailliert analysiert werden, um den potentiellen, künftigen Erfolg beurteilen zu können.



Núria López Zafra

Antoni Munuera Máñez

Chamber of Commerce, Industry and Services of Terrassa

Bei den Motiven zur Gründung eines Unternehmens kann man unterscheiden in

neue "Unternehmen aus Notwendigkeit" und



neue "Unternehmen aus Gelegenheit".

Bei "Unternehmer/innen aus Notwendigkeit" handelt es sich in der Regel um eine oder mehrere Personen, die sich in einer unerwarteten Situation befinden, z. B. Arbeitslosigkeit. Zu Lösung dieser Situation kann es als einfacher und schneller Weg gesehen werden, ein Unternehmen zu gründen.

Die Realität sieht meist anders aus. Ein erfolgreiches Unternehmen zu gründen, geht weder schnell, noch einfach. Um gute Ergebnisse in der Startphase des Unternehmens zu erzielen, bedarf es umfangreicher Vorbereitungen.

Ein/e "Unternehmer/in aus Gelegenheit" ist eine Person oder eine Gruppe von Personen, die ein Unternehmen gründen wollen, das auf einer technischen Innovation oder einer neuen Idee beruht oder weil sie eine Marktlücke entdeckt haben. Das neue Unternehmen wird Probleme lösen oder Bedürfnisse potenzieller Kunden befriedigen, die derzeit nicht oder nur teilweise abgedeckt sind.

Welche Art von
Unternehmerin oder
Unternehmer sind Sie?





Gut geplante Projekte haben ein geringeres Risiko zu scheitern,

als Projekte, die aus einer Notsituation heraus gegründet werden. In der Regel nimmt sich ein/e Unternehmer/in, der unter (Zeit)Druck steht nicht die erforderliche Vorbereitungszeit. Auch die Motivation ist eine andere. Dieser Unternehmertyp ist sich oft nicht bewusst, dass Erfolg unmittelbar mit der intensiven Auseinandersetzung mit der künftigen Geschäftstätigkeit zusammenhängt.

Unternehmerkompetenzen als Schlüssel zum Erfolg

... um den Unternehmenserfolg mittel- und längerfristig sicherzustellen, benötigen Unternehmerinnen und Unternehmer Grundkenntnisse zu Bereichen, die nicht direkt mit dem Produkte oder der Dienstleistung zu tun haben; dh rechtliche Aspekte, Buchhaltung und Finanzmanagement, Steuer- und Sozialversicherungspflichten, Haftung gegenüber Dritten usw.

Mindestumsatz, Managementinstrumente und Leistungsindikatoren (KPIs) kennen,

um die Entwicklung des Unternehmens laufend zu überwacht und zeitgerecht Entscheidungen in Abhängigkeit von der Unternehmensleistung zu treffen.

Beziehungen zwischen Geschäftspartnern definieren

Vor der Gründung eines Unternehmens müssen die Aufgaben und Funktionen, die mit der täglichen Arbeit im Unternehmen verbunden sind, festgelegt und besetzt werden. Zudem muss festgehalten werden, wie bei strategischen Entscheidungen vorgegangen werden soll.

Dies sind Schlüsselelemente, damit die Beziehungen zwischen Partnern, ihre Arbeitsorganisation und die verfügbaren Humanressourcen optimal gestaltet werden können. Wie erstelle ich einen Businessplan?



SV- und Steuer-Rechner (wko.at)

Break Even
Rechner (wko.at) für
den ersten
Mitarbeitenden



<u>Mindestumsatzrechner</u> - gruenderservice.at





Rechtsformen. Welches ist der beste rechtliche Weg, um ein Unternehmensprojekt zu gründen?

Vor Start eines Unternehmens muss die Rechtsform gewählt werden. Die Wahl der Rechtsform hängt im Wesentlichen von der Anzahl der Personen ab, die das neue Unternehmen besitzen.



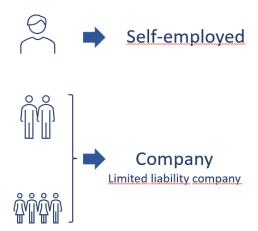




Wenn das Projekt von einer einzelnen Person geleitet wird, ist die gängigste Form das **Einzelunternehmen**, (**Selfemployed**), d. h. Eigentümer ist eine einzelne Person.

Für die Gründung einer "Company/Gesellschaft", wenn mehr als eine Person beteiligt sind, gibt es u.a. folgende Rechtsformen: Gesellschaft nach bürgerlichem Recht (GesbR), die offene Gesellschaft die (OG), Kommanditgesellschaft (KG), die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GesmbH), die häufigste Rechtsform.

Ein wichtiger Aspekt beim Start eines Unternehmens ist die Anzahl der Eigentümer /innen.



Der folgende Link zeigt alle Rechtsformen in allen europäischen Ländern:







Dies sind die wichtigsten Rechtsformen für die Gründung eines neuen Unternehmens, die es gibt. Es ist wichtig, sich über den genauen rechtlichen Rahmenbedingungen jedes Landes zu informieren.



Responsibility / Haftung; Capital contribution / Kapitalanteil, Fomalities / Formforschriften

Wenn man sich für die Gründung einer **GmbH** (**limited liability company**) entschieden hat, ist es sehr wichtig, die Beteiligung der einzelnen Gesellschafter an dem neuen Unternehmen und die interne Organisation festzulegen.

Beteiligung

ein wichtiger Aspekt, wenn das neue Geschäftsprojekt von mehr als einer Person betrieben wird und vor allem, wenn die neuen Unternehmer/innen nur zu zweit sind.

In diesem Fall ist es oft üblich, dass jeder Partner zu 50 % an dem neuen Unternehmen beteiligt ist. Auf den ersten Blick, eine gute Entscheidung, aber genau das kann in der Zukunft die Hauptquelle für Konflikte sein. Bei Unstimmigkeiten zwischen den Gesellschaftern wäre das Unternehmen blockiert, und es könnte keine Entscheidung getroffen werden.

Um dies zu vermeiden, könnten unterschiedliche Prozentsätze der Beteiligung von Partnern, z. B. 51 % - 49 %, festgelegt werden. Wahrscheinlich ist dies eine der heikelsten Entscheidungen, die zu treffen sind, da kein Partner weniger Einfluss auf den Entscheidungsprozess haben möchte als der andere.

<u>Leitfaden für Gründerinnen und Gründer-gruenderservice.at</u>, Seite 43 f

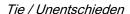
Rechtsform-Ratgeber gruenderservice.at

Überlegen Sie vor Beginn, wie Entscheidungs-prozesse ablaufen werden!



Wer verhindern möchte, dass die Summe der Beteiligungen zwischen verschiedenen Gruppen von Partnern zu einem Gleichstand führt (z. B. 50-25-25 %), könnte z.B. eine Aufteilung der Anteile von z.B. 51-25-24% oder 49-26-25% festlegen.







Weitere wichtige Entscheidungen betreffen die interne Organisation. Diese ist ebenfalls ein Aspekt, der von den Partnern des künftigen Unternehmens vor der Gründung besprochen werden sollte. Es ist wichtig zu entscheiden, welche Bereiche der Unternehmensführung in die Zuständigkeit von welchem Partner fallen sollen (Vertrieb, Produktion oder Kundendienst, interne Verwaltung usw.). Diese Zuständigkeiten können auf Grundlage der Kenntnisse, Fähigkeiten, Erfahrungen und Vorlieben der einzelnen Partner festgelegt werden.

Falls ein Managementbereich von den Partnern nicht abgedeckt werden kann, können Aufgaben und Fähigkeiten an Subunternehmer vergeben werden oder es kann Personal eingestellt werden, um die noch nicht abgedeckten Funktionen oder Fähigkeiten abzudecken.

Viele (junge) Unternehmen scheitern, weil sie diese Schlüsselelemente nicht vorher geplant oder beschlossen haben. All diese Aspekte müssen bei der Erstellung des Geschäftsplans berücksichtigt und entschieden werden.



Top Tipps

Zwei Partner, die eine technologische Innovation entwickelt haben, die sehr gute Erfolgschancen hat, sollten sich überlegen:

- Wer wird kaufmännischer
 Geschäftsführer/in?
- Wer ist für das Management und die Finanzen zuständig?
- Wie sollen die Funktionen/ Rollen verteilt werden?
- Wer verfügt jeweils über die erforderlichen Fähigkeiten?
- Wird es notwendig sein, Personal einzustellen oder Dienstleistungen auszulagern, die Fähigkeiten oder Funktionen abdecken,





Haftung

Die Haftung des selbständigen Einzelunternehmers ist unbeschränkt. Das bedeutet, dass er gegenüber Dritten mit seinem gesamten Privatvermögen haftet.

Die Haftung der Gesellschafter einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung ist auf die Höhe des von jedem von ihnen in die Gesellschaft eingebrachten Kapitals beschränkt. Das bedeutet, dass es eine Trennung zwischen dem persönlichen Vermögen und dem Unternehmensvermögen gibt. Dieser Aspekt, ist vom rechtlichen Rahmen des jeweiligen Landes abhängig.

Mindestkapital je nach gewählter Rechtsform

Um ein/e selbständige/r Unternehmer/in zu werden, ist es nicht erforderlich, eine Mindestkapitaleinlage zu leisten. Um eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung zu gründen, müssen die Gesellschafter des künftigen Unternehmens hingegen ein Mindestkapital, welches entsprechend den Gesetzen des jeweiligen Landes unterschiedlich hoch sein kann, einbezahlen.

Die Mindestkapitaleinlage hat nichts mit dem Anfangsbetrag zu tun, der für die Investition zur Gründung eines neuen Unternehmens benötigt wird, sondern ist ein Geldbetrag, der zur Deckung aller Bedürfnisse des neuen Unternehmens verwendet werden kann.

Für eine Gründung notwendige Formalitäten

Die für eine Unternehmensgründung erforderlichen Formalitäten hängen von der gewählten Rechtsform und den örtlichen Rechtsvorschriften ab und können je nach Rechtsform und Land, in dem das neue Unternehmen gegründet werden soll, mehr oder weniger komplex sein.

Gründer in Österreich wenden sich am besten an das Gründerservice der Wirtschaftskammer Österreichs.

In Spanien gibt es zum
Beispiel ein Netzwerk,
das die Verfahren zur
Gründung eines
Unternehmens
erleichtert.

Weitere Informationen finden Sie unter folgendem Link:



PAE points net

Für Österreich:



www.gruenderservic<u>e.at</u>





Steuern und Sozialversicherung



Steuern und Sozialversicherung können erhebliche Auswirkungen auf Cashflow bzw. Liquidität eines Unternehmens haben. Deshalb ist wichtig, die Auswirkungen der Steuern auf den Cashflow zu verstehen und zu planen.

Alle Unternehmen, die eine wirtschaftliche Tätigkeit ausüben, müssen entsprechenden steuerlichen Verpflichtungen nachkommen. Welche Verpflichtungen im Detail vorliegen, hängt von den Vorschriften des jeweiligen Landes ab, aber im Allgemeinen sind die häufigsten Verpflichtungen die folgenden:

Einkommensteuer

Diese Steuer entsteht durch die Tatsache, dass ein Unternehmen Geld verdient, und ihre Zahlung hängt von der Rechtsform ab, die für die Ausübung der Tätigkeit gewählt wurde. In regelmäßigen Abständen muss die Höhe der erwirtschafteten Gewinne der Steuerbehörde mitgeteilt und ein bestimmter Prozentsatz davon gezahlt werden, der von den Vorschriften des jeweiligen Landes und der gewählten Rechtsform abhängt.

Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) ist eine indirekte Steuer und besteht im Allgemeinen darin, dass auf den in Rechnung gestellten (Netto-)Betrag ein Prozentsatz aufgeschlagen wird. In regelmäßigen Abständen, z.B. vierteljährlich, muss die Differenz zwischen der den Kunden in Rechnung gestellten Mehrwertsteuer und der uns von den Lieferanten in Rechnung gestellten Mehrwertsteuer an die Steuerbehörde gemeldet werden. Diese Differenz ist in der Regel positiv und muss an die genannte Steuerbehörde gezahlt werden.

Unter den folgenden Links finden Sie spezifische Informationen über Steuern in den einzelnen Ländern:



Guide for business start-up's

Der Leitfaden enthält alle wichtigen Informationen über die Besteuerung (p. 56)



Tax obligations in Croatia

More information



Tax obligations in Italy'

More information



Tax obligations In Latvia



Tax obligations in Spain





Sozialversicherung

Selbständig und unselbständig Erwerbstätige unterliegen einer Pflichtversicherung. Zwischen den beiden Erwerbsformen bestehen Leistungs- und beitragsrechtliche Unterschiede.

Die endgültige Höhe der Beiträge für die gewerbliche Sozialversicherung wird auf Grundlage der im Einkommensteuerbescheid enthaltenen Einkünfte errechnet. Die Vorschreibung erfolgt nach dem System der permanenten Nachbemessung.

Für Neuzugänger – also Personen, die erstmalig als Wirtschaftskammermitglieder in die Pflichtversicherung einbezogen werden - sieht das gewerbliche Sozialversicherungsgesetz eine Begünstigung vor.

In Österreich sind Gewerbetreibende in der Kranken-, Pensions- und Unfallversicherung sowie in der Selbständigenvorsorge pflichtversichert. Kranken- und Pensionsversicherung sind im Gewerblichen Sozialversicherungsgesetz (GSVG), die Unfallversicherung ist im Allgemeinen Sozialversicherungsgesetz (ASVG) und die Selbständigenvorsorge im Betrieblichen Mitarbeitervorsorgegesetz (BMSVG) geregelt. Die Pflichtversicherung umfasst keinen Schutz bei Arbeitslosigkeit.

Die Beiträge zur Sozialversicherung werden immer für 3 Monate vorgeschrieben. Will man die Beiträge jeden Monat bezahlen, muss man einen Antrag stellen.

Unter den folgenden Links finden Sie spezifische Informationen über die Sozialversicherung in den einzelnen Ländern:



Österreich

Guide for business start-up's

Der Leitfaden enthält alle wichtigen Informationen zur Sozialversicherung (Seite 51)

Sozialversicherung für Unternehmer einfach erklärt - WKO.at



Kroatien

Das System der sozialen Sicherheit in Kroatien umfasst das Recht auf Kranken- und Rentenversicherung. Alle Informationen über die Krankenversicherung finden Sie auf der offiziellen Website der kroatischen Krankenversicherungskasse https://hzzo.hr/

Informationen zur Rentenversicherung finden Sie auf der Website des kroatischen Rentenversicherungsinstituts https://www.mirovinsko.hr/



Italien

Social Security obligations in Italy

More information



Lettland

Social Security obligations In Latvia

More information

Adding information



Spanien

Social Security obligations in Spain



Wie man die Rentabilität eines Geschäftsprojekts bewertet?

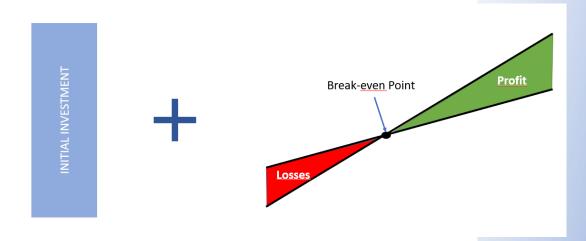


Das Instrument zur Beurteilung der Durchführbarkeit eines Geschäftsprojekts ist die Erstellung eines Geschäftsplans bzw. Businessplan. Er ist das Ergebnis einer Reflexions- und Analysephase, in der eine Reihe von Aspekten, die sich auf die Entwicklung der Tätigkeit auswirken können, analysiert werden. Ein wichtiger Teil dieser Analyse ist die Entwicklung des Wirtschafts- und Finanzplans.

Der Wirtschafts- und Finanzplan ist das Instrument zur Bewertung der wirtschaftlichen und finanziellen Tragfähigkeit eines Geschäftsprojekts. Genauer analysiert werden insbesondere die notwendigen Anfangsinvestitionen und der Break-Even-Punkt.



Die beste Methode zur Beurteilung der Durchführbarkeit eines Geschäftsprojekts ist die Erstellung eines Geschäftsplans.



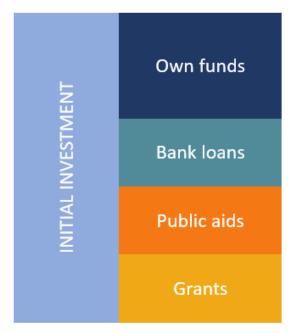




Die Erstinvestition (Initial Investment) ist jener Betrag, der für die Aufnahme der Geschäftstätigkeit benötigt wird. Es muss eine Bestandsaufnahme aller für den Start notwendigen Dinge bzw. Aufwendungen (Maschinen, Anlagen, IT-Ausrüstung, Fahrzeuge, Möbel, Rohstoffe usw.) gemacht werden. Hier empfiehlt es sich auch verschiedene Optionen zu überlegen, um so die beste Lösung bestimmen zu können.

Nachdem die notwendigen Investitionen bewertet wurden, müssen potenziellen Finanzierungsquellen bewertet werden.

Verschiedene Finanzierungsquellen können sein:



Eigenmittel / Own funds: Die Finanzierung wird von den Gesellschaftern des Unternehmens oder vom Unternehmerteam bereitgestellt.

Bankdarlehen oder Bankkredit - Bank loans: Dies ist der Teil, der bei einem Finanzinstitut oder einer Bank beantragt wird, um die notwendigen Investitionen für die Aufnahme der Tätigkeit zu decken.

Öffentliche Beihilfen - Public aids: Beihilfen für die Gründung eines neuen Unternehmens, z. B. ein Zinszuschuss für den beantragten Bankkredit

Zuschüsse - Grands: Es handelt sich um einen Geldbetrag, der Unternehmen in den ersten Monaten/Jahren zur Verfügung gestellt wird und nicht zurückgezahlt werden muss.



Die Summe der Investitionen muss der Summe der Finanzierungsquellen entsprechen



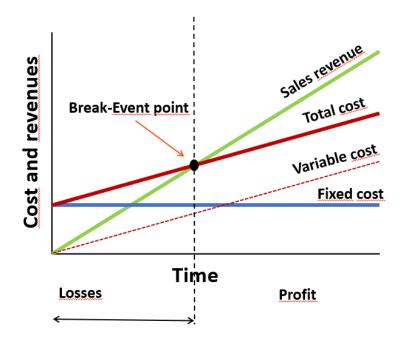
Austria Wirtschaftsservice
AWS





Die Bewertung der wirtschaftlichen Lebensfähigkeit:

Um die wirtschaftliche Lebensfähigkeit eines Vorhabens zu beurteilen, muss ein Wirtschafts- und Finanzplan mit Vorausschätzung der Einnahmen und Ausgaben für die ersten Monate der Geschäftstätigkeit erstellt werden.





Die Zeit bis zum Erreichen des Break-Even-Point sollte so kurz wie möglich sein.

Für die Bewertung relevant sind:

Fixkosten - Fixed Cost: Das sind die Kosten, die unabhängig vom Umsatz entstehen, z. B. die Miete.

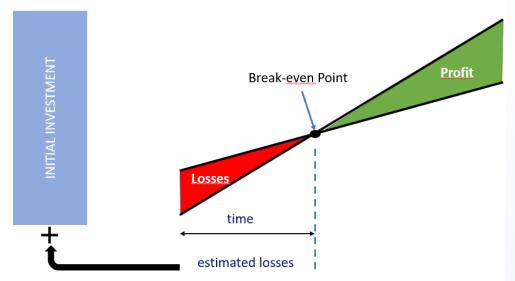
Variable Kosten - Variable Cost: Das sind die Kosten, die je nach Umsatzvolumen steigen oder sinken, z. B. der Verbrauch von Rohstoffen.

Gewinnschwelle - The Break-Even: Ist der Mindestumsatz, bei dem die Gesamtkosten den Gesamteinnahmen entsprechen.

Zeit (Time) bis zum Erreichen der Gewinnschwelle: Im Normalfall wird angestrebt, den Zeitraum bis zum Erreichen der Gewinnschwelle so kurz wie möglich zu halten.

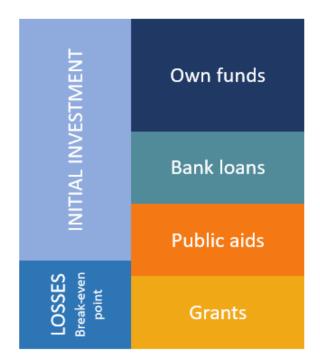


Solange der Break-Even-Point nicht erreicht ist, wird das Unternehmen keine Gewinne erzielen, so dass zusätzliche Mittel bereitgestellt werden müssen, um die entstandenen Verluste zu decken.



Solange der Break-Event-Punkt nicht erreicht ist, entstehen Verluste, die von den Partnern gedeckt werden müssen.

Dieser Verluste muss zu den zuvor berechneten Anfangsinvestitionen addiert werden.







Das Finanzmanagement

Es gibt einige Instrumente, die helfen, die wirtschaftliche Situation des Unternehmens zu überwachen. Das beste Werkzeug dafür ist die Buchhaltung, da sie uns erlaubt, wichtige Daten über die Entwicklung des Unternehmens zu erhalten und Sie so in der Lage sein werden, Entscheidungen für die weitere Entwicklung zu treffen.

Die Buchhaltung ist das Instrument, das alle Unternehmen nutzen müssen, um Informationen über die Entwicklung des Unternehmens zu erhalten. Die Buchführungspflichten sind abhängig von den Gesetzen des jeweiligen Landes.

Aus der Buchhaltung können verschiedene Instrumente abgeleitet werden, die ihnen helfen, verschiedene Managemententscheidungen zu treffen.



Die Bilanz (**balance sheet**), stellt eine einmalige Momentaufnahme der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten eines Unternehmens dar.

Die Gewinn- und Verlustrechnung (profit and loss statement) oder Erfolgsrechnung, (income statement), die die Rentabilität des Unternehmens in einem bestimmten Zeitraum angibt.

Die Kapitalflussrechnung (cash flow statement), in der die Bargeldtransaktionen des Unternehmens (die Zu- und Abflüsse) während eines bestimmten Zeitraums erfasst werden. Sie zeigt, ob alle in der Gewinn- und Verlustrechnung verbuchten Einnahmen auch tatsächlich erzielt wurden.

Die Rechnungslegung muss an die Vorschriften des jeweiligen Landes angepasst werden.

Austria

Guide for business start-up's

Der Leitfaden enthält die für die Rechnungslegung und Buchführung geltenden Rechtsvorschriften (Seite 96) – UGB, BAO, EStG.

Croatia

Croatian accounting Law

Italy

(<u>Organismo Italiano di</u> <u>Contabilità</u>– OIC)

Latvia

Latvian accounting Law

Spain

In Spanien wird sie durch das Königliche Dekret 1514/2007 vom 16. November und das Königliche Dekret 1515/2007 vom 16. November, geändert durch das Königliche Dekret 1/2021 vom 12. Januar, geregelt.

General Accounting Plan

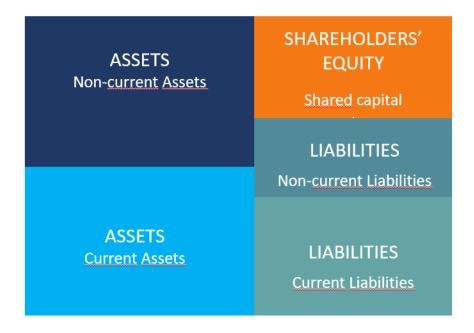


Die Bilanz



Eine Bilanz wird auf einen Bilanzstichtag aufgestellt, während (mit der Bilanz verzahnte) Gewinndie Verlustrechnung (GuV) für einen Zeitraum erstellt wird. Durch Vergleich der Endbestände der verschiedenen Aktiv- und Passivkonten zu unterschiedlichen Zeitpunkten kann die wirtschaftliche Entwicklung eines Unternehmens zeitübergreifend dargestellt und durch Einsichtnahme in die Buchführung nachvollzogen werden. Die Bilanz ist somit die Grundlage zur betriebswirtschaftlichen Gewinnermittlung.

Aus kaufmännischer Sicht stellt eine Bilanz eine summarische **Gegenüberstellung von Verwendung** (Aktiva, gegliedert nach Anlage- und Umlaufvermögen) und **Herkunft der Mittel eines Unternehmens** (Passiva) dar.





Die Aktivseite der Bilanz

Die Aktiva-Seite (Aktiva, assets) der Bilanz befasst sich mit den Vermögenswerten des Unternehmens, die in Geld umgewandelt werden können. Die Aktiva werden in die Unterkategorien Umlaufvermögen (Current Assets) und langfristiges Vermögen (Long-Term Assets) oder Anlagevermögen (Non-Current Assets) unterteilt.

Langfristige Vermögenswerte oder Anlagevermögen (Long-term oder **Non-Current** assets. Assets) sind Vermögenswerte, die dazu bestimmt sind. dem Geschäftsbetrieb eines Unternehmens dauerhaft zu dienen. Sie bestehen aus Gebäuden, Anlagen, Grundstücken, Maschinen, Computern usw., die sich im Besitz des Unternehmens befinden. sowie aus immateriellen Vermögenswerten wie Urheberrechten oder Patenten.

Umlaufvermögen (Current assets) sind Vermögenswerte, zur kurzfristigen Veräußerung, zum Verbrauch, zur Verarbeitung, zur Weiterverarbeitung oder zur Rückzahlung bestimmt sind. Sie bestehen aus Investitionen, die in weniger als einem Jahr verkauft werden können, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (von Kunden geschuldete Gelder), Vorräten und Bargeld.

Verbindlichkeiten und Eigenkapital

Fremdkapital (Schulden / Verbindlichkeiten) und Eigenkapital des Unternehmens sind auf der Passivseite verbucht. Sie zeigen die Finanzierungsquellen, die zur Aufrechterhaltung aller Vermögenswerte dienen.

Es wird unterteilt in:

- Eigenkapital Owners' Equity
- Langfristige Verbindlichkeiten Non-current liabilities
- Kurzfristige Verbindlichkeiten Current liabilities

Eigenkapital (Owners' Equity) oder auch **Shareholder's Equity** genannt, setzt sich zusammen aus dem von jedem Gesellschafter eingebrachten Kapital und dem Geldbetrag, den das Unternehmen in den vergangenen Jahren erwirtschaftet hat.





Die Verbindlichkeiten (Liabilities) beziehen sich auf Geld, das anderen geschuldet wird, z. B. Darlehen. Wie bei den Vermögenswerten kann diese Kategorie in die beiden Unterkategorien kurzfristige Verbindlichkeiten, z. B. Zahlungen an Lieferanten und sonstige Verbindlichkeiten, und langfristige Verbindlichkeiten unterteilt werden.

Langfristige Verbindlichkeiten (**Long-term Liabilities**) sind Verpflichtungen mit einem Zahlungsziel von mehr als einem Jahr, wie z. B. Anleihen, Darlehen und Hypotheken.

Kurzfristige Verbindlichkeiten (Current Liabilities), bezeichnet alle Schulden, die innerhalb eines Jahres bezahlt werden müssen. Sie werden in der Regel durch Zahlungen an Lieferanten und sonstige Verbindlichkeiten gebildet.

Zu den sonstigen Verbindlichkeiten zählen z.B. noch nicht bezahlte Löhne und Gehälter, noch abzuführende Sozialversicherungsbeiträge (Pensions-, Kranken-, Pflegeversicherung), die Umsatzsteuerzahllast oder auch kreditorische Debitoren (Verbindlichkeitssalden gegenüber Kunden, z.B. aus Gutschriften).





Ein Beispiel für die Bilanzstruktur ist in der folgenden Tabelle dargestellt:

ASSETS	Current year
NON CURRENT ASSETS	-
Intangible assets	-
Property, plant, and equipment	-
Long-term investments	-
Other investments	-
(Less accumulated depreciation)	-
	-
CURRENT ASSESTS	-
Short-term investments	-
Prepaid expenses	-
Inventory	-
Accounts receivable	-
Cash	-
TOTAL ASSETS	-

LIABILITIES AND OWNER'S EQUITY	Current year
OWNER 'S EQUITY	-
Owner's investment	-
Retained earnings	-
Other	-
LONG TERM LIABILITIES	-
Long-term debt	-
Deferred income tax	-
Other	-
CURRENT LIABILITIES	-
Current portion of long-term debt	-
Unearned revenue	-
Accrued salaries and wages	-
Income taxes payable	-
Short-term loans	-
Accounts payable	-
TOTAL LIABILITIES AND OWNER'S EQUITY	-

Vermögen/Aktiva

Anlagevermögen

Immaterielles Vermögen Gebäude, Ausstattung Langfristige Investitionen Andere Investitionen (abzüglich Abschreibung)

Umlaufvermögen

Wertpapiere
Vorauszahlungen
Vorräte
Forderungen
Geldmittel (Kassa, Bank)
Gesamtvermögen

Summe Verbindlichkeiten und Eigenkapital

Eigenkapital Einbehaltene Gewinne Sonstiges

Langfr. Verbindlichkeiten

Langfr. Verbindlichkeiten Passive Rechnungsabgrenzung Sonstiges

Kurzfr. Verbindlichkeiten

Kurzfr. Anteil langfr. Vbk.
Rückstellungen
Abgegrenzte Gehälter, Löhne
Zu zahlende Einkommenst.
Kurzfr. Kredite
Verbindlichkeiten aus

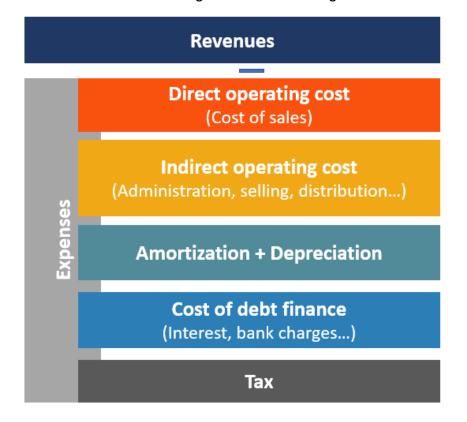
Lieferungen und Leistungen Summe Verbindlichkeiten und Eigenkapital



Die Gewinn-und-Verlust-Rechnung

Eine Gewinn- und Verlustrechnung (profit and loss report) ist ein Finanzbericht, der die Aufwände und Erträge einer Organisation während eines bestimmten Zeitraums zusammenfasst. Wie die Bilanz wird sie aus den Informationen der Buchhaltung des Unternehmens erstellt.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist in der Regel in zwei Abschnitte unterteilt: Erträge und Aufwändungen / Kosten.



Die Erträge / Einnahmen (**Revenue**) beziehen sich auf das Einkommen aus allen Aktivitäten des Unternehmens. Es ist der Geldbetrag, den die Unternehmen für ihre Verkäufe erhalten.

Einnahmen

Direkte Betriebskosten

(Kosten der Umsatzerlöse)

Indirekte Betriebskosten

(Verwaltung, Verkauf, Vertrieb ...)

Abschreibung + Wertminderung

Finanzierungskosten

(Zinsen, Bankgebühren ...)

Steuern





Die Aufwendungen (Expenses) beziehen sich auf alle Ausgaben bzw. Kosten, die in der Regel in der folgenden Reihenfolge angezeigt werden:

- Materialaufwand, Waren
- Personalaufwand
- Sonstige betriebliche Aufwendungen: Miete, Büromaterial, Strom, Telefon, Versicherung, Reisen, Wartung, Werbung usw.
- Abschreibung
- Finanzaufwendungen
- Sonstige Aufwendungen
- Ertragssteuern

Aus den Erträgen / Umsatzerlösen / Einnahmen (Sales) und den verschiedenen Arten von Ausgaben oder Kosten können wir verschiedene Arten von Margen oder Zwischensummen erhalten, wie in der folgenden Tabelle gezeigt wird:

		Current	Budget	Past year
+	Sales			3
-	Cost of sales			
=	Gross profit			
-	Staff Cost			
-	Operating Expenses			
=	EBITDA - Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization			
-	Amortization			
-	Depreciation			
=	EBIT - Earnings before Interest and Taxes,			
-	Financial Cost			
+	Financial income			
=	Financial gain/loss			
=	EBT - Earning before taxes			
-	Tax Corporation - Income taxes			
=	NET PROFIT			





Die verschiedenen Ebenen der Ergebnisse zeigen, warum ein Unternehmen lebensfähig ist oder nicht. Zum Beispiel:

- Wenn wir die Aufwendungen für die Herstellung von Produkten von den Umsatzerlösen abziehen (wenn wir zum Beispiel Süßigkeiten verkaufen, sollten wir die Kosten für die Rohstoffe abziehen, die für die Herstellung der verkauften Produkte verwendet wurden), erhalten wir den Rohertrag. Wenn der Rohertrag (gross margin) negativ ist, deutet dies also darauf hin, dass das Geschäftsmodell überprüft oder das Unternehmen geschlossen werden sollte.
- Der EBITDA stellt das Ergebnis der reinen Unternehmensaktivitäten dar, wobei Zinskosten und -erträge sowie Abschreibungen ausgeklammert sind. Ist der EBITDA negativ, sollten Personal- und Verwaltungskosten überprüft werden. Wahrscheinlich ist die Personalstruktur überdimensioniert bzw. sind die Verwaltungskosten zu hoch.
- Der EBIT enthält weitgehend nur betriebliche Erträge und Aufwendungen und zeigt damit recht gut den Erfolg (Vermögensmehrung) im operativen Bereich (Leistungsbereich) eines Unternehmens auf. Ist der EBIT negativ, deutet dies darauf hin, dass das Unternehmen mit überdimensionierten Vermögenswerten (Maschinen, Anlagen usw.) arbeitet und diese an seine Bedürfnisse anpassen sollte.
- Der EBT entspricht dem erwirtschafteten Gewinn vor Abzug des Ertragsteuer-Aufwands oder des gesamten Steueraufwands. Ist das EBT negativ, bedeutet dies einen zu hohen Fremdfinanzierungsanteil. In diesem Fall sollte es die Finanzierungsquellen umstrukturieren, die Fremdverschuldung reduzieren und die Eigenmittel erhöhen.
- Ein positives Ergebnis nach einem negativen EBIT, bedeutet dass Gewinne aus dem Finanzmanagement (z.B. Wertpapieren) erwirtschaftet werden.
- Der Reingewinn (Net profit) bzw. -verlust schließlich zeigt den Gewinn oder Verlust, der nach der Zahlung der Steuereinnahmen entsteht.

Der EBITDA bezeichnet das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und auf immaterielle Vermögensgegenstände (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization).

Der EBIT bezeichnet den Gewinn vor Zinsen und Steuern (Earning Before Interest and Taxes).

Achtung: Im EBIT können auch außergewöhnliche, periodenfremde Aufwendungen und Erträge enthalten sein, die eine Beurteilung und Vergleichbarkeit des EBIT erschweren.

Der EBT bezeichnet den Gewinn vor Steuern (Earning Before Taxes).

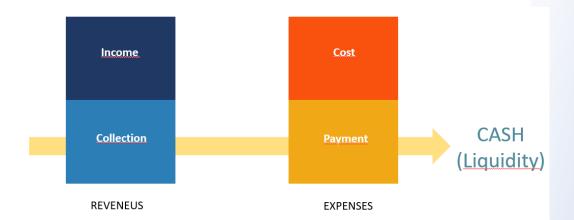


Die Kapitalflussrechnung (Cash-flow statement)

Die Kontrolle des Finanzwesens ist für Unternehmen wichtig, da sie über die Herkunft und Verwendung von Barmitteln über einen bestimmten Zeitraum hinweg berichtet.

Beurteilung der Höhe, des Zeitpunkts und Die der Ungewissheit der Zahlungsströme sowie deren Herkunft und Verbleib ist eines der wichtigsten Ziele der Finanzberichterstattung. Sie ist entscheidend für die Beurteilung der Liquidität, der Flexibilität und der finanziellen Gesamtleistung eines Unternehmens.

Wir müssen zwischen Erträgen und Einnahmen (Zuflüssen) und zwischen Aufwand und Ausgaben, Zahlungen (Abflüssen) unterscheiden.







Diese Begriffe können miteinander verwechselt werden, und deshalb müssen wir uns über jeden einzelnen von ihnen im Klaren sein:

Ertrag – Income entsteht beim Ausstellen einer Rechnung und dem entsprechenden Eintrag in der Gewinn- und Verlustrechnung.

Einnahmen bzw. Zahlungseingang – Collection entstehen, wenn ein Geldfluss aus einer zuvor ausgestellten Rechnung eingeht.

Da zwischen der Ausstellung einer Rechnung und dem Zahlungseingang eine gewisse Zeitspanne liegen kann, ist es wichtig, zwischen Erträgen und Einnahmen zu unterscheiden.

Aufwand oder Ausgaben - Costs or expenses: Der Aufwand entsteht zum Zeitpunkt des Eingangs einer Rechnung von einem Lieferanten und wird in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Ausgaben, Zahlungen - Payments: Sie werden in dem Moment generiert, in dem der Geldfluss zur Bezahlung einer zuvor erhaltenen Rechnung erfolgt.

Da zwischen dem Zeitpunkt des Eingangs einer Rechnung und der anschließenden Zahlung eine zeitliche Differenz bestehen kann, ist es wichtig, zwischen Aufwand und Ausgaben zu unterscheiden.

Auf der Grundlage dieser Informationen müssen alle erwarteten Ein- und Auszahlungen über einen bestimmten Zeitraum, z. B. ein Jahr, nach Monaten geordnet werden. Auf diese Weise lässt sich feststellen, ob in einem Monat die erwarteten Zahlungen die erwarteten Einnahmen übersteigen, so dass Maßnahmen ergriffen werden können, um diese Situation zu vermeiden.





Das Budget

Das Budget ist ein Instrument, das dazu dienen soll, Abweichungen von den zuvor aufgestellten Prognosen über die zu erwartenden Einnahmen und Ausgaben festzustellen.

Er wird in der Regel für einen Zeitraum von einem Jahr erstellt, und in regelmäßigen Abständen (z. B. monatlich) müssen seine Entwicklung analysiert, Abweichungen festgestellt und die entsprechenden Entscheidungen getroffen werden.

0-	0			
		Current	Budget	% Current/budget
+	Sales			
-	Cost of sales			
=	Gross profit			
-	Staff Cost			
-	Operating Expenses			
=	EBITDA - Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization			
-	Amortization			
-	Depreciation			
=	EBIT - Earnings before Interest and Taxes,			
-	Financial Cost			
+	Financial income			
=	Financial gain/loss			
=	EBT - Earning before taxes			
-	Tax Corporation - Income taxes			
=	NET PROFIT			



Quellen

https://www.investopedia.com/

The photos were taken from:

https://pixabay.com/es/

https://www.pexels.com/es-es/

Prepared by: Núria López Zafra, Antoni Munuera Máñez





PROJECT PARTNERS:











UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI BARI ALDO MORO







