

UNTERNEHMERIN MACHT SCHULE

SCHULE

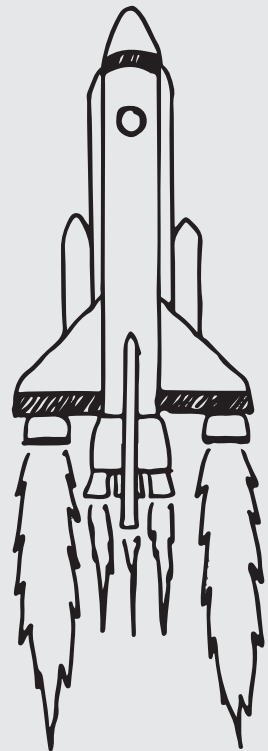
KOMPETENZEN

ERFOLG
ZUKUNFT
ERFAHRUNG

KARRIERE

FALLBEISPIEL: DER WEG IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Die Gründung eines
Bio-Schokoladengeschäfts und
weitere unternehmerische
Entscheidungen in den Folgejahren



EINE INITIATIVE VON FRAU IN DER WIRTSCHAFT UND DEM BMWFW – MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG DES BMB.

Impressum

Herausgeber:

Frau in der Wirtschaft, Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien,
T: +43 (0)5 90 900-3017 | E: fiw@wko.at

Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft (BMWFW),
Abteilung I/6 (Unternehmenspolitik; KMU), Stubenring 1, 1010 Wien,
T: +43 (0)1 711 00-805021 | E: post.i6@bmwfw.gv.at

Konzept und Inhalt:

Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft, Rainergasse 38, 1050 Wien,
T: +43 (0)1 454 16 71 | F: +43 (0)1 545 16 71-22 | E: office@ibw.at | W: www.ibw.at, aws.ibw.at
Dr. Andrea Raso, Mag. Birgit Worm MBA, Michael Posch MSc, Mag. Josef Wallner

Vorwort

Liebe Pädagoginnen und Pädagogen!

Dieses Fallbeispiel soll Ihren Schülerinnen und Schülern ermöglichen, unternehmerische Entscheidungen vor, bei und nach der Unternehmensgründung zu treffen.

Bei der Entwicklung des Fallbeispiels wurde darauf geachtet, eine Geschäftsidee (Eröffnung eines Bio-Schokoladengeschäfts) auszuwählen, in die sich die Schülerinnen und Schüler leicht hineinversetzen können.

ZIELGRUPPE

Dieses Fallbeispiel ist für Schülerinnen und Schüler der Sekundarstufe II konzipiert.

AUFBAU DES FALLBEISPIELS

Das Fallbeispiel besteht aus drei Teilen:

I. Vor der Unternehmensgründung

Seite 7

Die Schülerinnen und Schüler werden durch die Problemstellungen Schritt für Schritt an die Gründungsüberlegungen herangeführt. Mit diesen Inhalten sind die zentralen Themenbereiche, die in einem Business Plan enthalten sein sollten, abgedeckt.

II. Die Unternehmensgründung

Seite 12

Die Schülerinnen und Schüler beschäftigen sich mit dem Prozess der Unternehmensgründung.

III. Unternehmerische Entscheidungen

Seite 13

Anhand von ausgewählten Situationen aus dem Geschäftsalltag sind von den Schülerinnen und Schülern unternehmerische Entscheidungen zu treffen.

DIDAKTIK

- 🔗 Das Fallbeispiel enthält eine **Vielzahl an Problemstellungen**.
- 🔗 Für die Lösung der meisten Problemstellungen sind keine fundierten betriebswirtschaftlichen Kompetenzen notwendig. Die Mehrzahl der Aufgaben kann durch logisches unternehmerisches Denken und durch Recherchen gelöst werden. **Der Schwierigkeitsgrad der Problemstellungen ist mittels Symbolen gekennzeichnet (*leichte Aufgaben, **mittelschwere Aufgaben, ***schwere Aufgaben).**
- 🔗 Bei den angeführten Lösungen handelt es sich um **beispielhafte Musterlösungen**. Bei den Ausarbeitungen der Schülerinnen und Schüler wird es zu Abweichungen kommen. Dies bietet die Möglichkeit, in der Klasse die Vielfalt an Umsetzungsmöglichkeiten und Überlegungen von Unternehmensgründerinnen und -gründern zu thematisieren.

WIE KANN DIESES FALLBEISPIEL IM UNTERRICHT EINGESETZT WERDEN?

Das Fallbeispiel ist sehr umfangreich. Sie haben beispielsweise folgende Möglichkeiten, es im Unterricht einzusetzen:

- Ihre Schüler/innen **lösen in Kleingruppen das gesamte Fallbeispiel**. Die Bearbeitung nimmt in etwa eine Woche in Anspruch, da viele unternehmerische Überlegungen und ausführliche Recherchen notwendig sind.
Empfehlung: Einsatz im Rahmen einer Projektwoche
- Ihre Schüler/innen **lösen (in Kleingruppen) von Ihnen ausgewählte Problemstellungen**. Es ist nicht notwendig, dass die Schülerinnen und Schüler alle Problemstellungen bearbeiten. Das Fallbeispiel enthält nur eine geringe Anzahl an Problemstellungen, die aufeinander aufbauen. **Die Ausgangssituation sowie die erste Problemstellung „Geschäftsidee“ sollte als Basis für alle weiteren Aufgaben auf alle Fälle gelesen bzw. bearbeitet werden. Darüber hinaus können alle Aufgaben, die mit Sternchen versehen sind, unabhängig voneinander gelöst werden.**
- Sie **besprechen** mit Ihren Schülerinnen und Schülern die **Musterlösung**. Dadurch bekommen Ihre Schülerinnen und Schüler einen Einblick, welche unternehmerischen Entscheidungen von (angehenden) Unternehmerinnen und Unternehmern zu treffen sind.
- Sie stellen Ihren Schülerinnen und Schülern die Musterlösung als **Vorlage für die Ausarbeitung von eigenen Geschäftsideen** zur Verfügung. Auch dabei handelt es sich um ein sehr umfangreiches Projekt, dessen Ausarbeitung zeitaufwändig ist.
Empfehlung: Einsatz im Rahmen einer Projektwoche

Inhalt

AUSGANGSSITUATION	6
I. VOR DER UNTERNEHMENSGRÜNDUNG	7
A) Geschäftsidee*	
B) Marketing**	
1. Markt und Zielgruppe	
2. Produkt- und Sortimentspolitik	
3. Preispolitik	
4. Standortwahl (Distributionspolitik)	
5. Kommunikationspolitik	
C) Organisation**	
1. Rechtlicher Rahmen	
2. Personal	
3. Aufbauorganisation	
4. Ablauforganisation	
5. Öffnungszeiten	
D) Finanzen***	
1. Ermittlung des Kapitalbedarfs	
2. Finanzplan	
3. Break-Even-Analyse	
II. DIE UNTERNEHMENSGRÜNDUNG**	12
III. UNTERNEHMERISCHE ENTSCHEIDUNGEN	13
Jahr 2: Eröffnung eines Onlineshops**	
Jahr 3: Investitionsentscheidung**	
Jahr 4: Flaute**	
Jahr 5: Selbstständigkeit oder Anstellung?**	
BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNGEN	16

Ausgangssituation

Deine Freundin Anita hat ihr Studium der Ernährungswissenschaften abgeschlossen. Während ihres Studiums hat sie ihre Freundin Julia kennengelernt, die ihre eigene, zum Teil vegane Bio-Schokolade herstellt. Julia ist vor allem wichtig, dass die von ihr produzierte Schokolade aus Rohstoffen besteht, die fair gehandelt werden und zum Teil auch für Veganer geeignet sind. Bisher hat Julia ihre Bio-Schokolade nur von Zuhause aus („ab Hof“) verkauft.

Da die Nachfrage nach veganer, regionaler Bio-Schokolade immer größer wird, möchte Anita sich mit ihrem eigenen Bio-Schokoladengeschäft selbstständig machen. In diesem Geschäft soll neben der Schokolade von Julia auch andere in Österreich produzierte Bio-Schokolade verkauft werden.

Außerdem überlegt Anita einen monatlichen Newsletter über vegane und nachhaltige Ernährung zu erstellen und diesen ihren Kundinnen und Kunden kostenlos anzubieten.

Da Anita nur über geringe betriebswirtschaftliche Kenntnisse verfügt, bietet sie dir einen Job an. Du sollst sie in organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Belangen ein paar Stunden pro Woche, neben der Schule und eventuell intensiver in der Ferienzeit, unterstützen.

Deine Aufgabe: Unterstütze Anita bei der Gründung ihres Unternehmens.

- 🔴 Löse die nachfolgenden Aufgaben.
- 🔴 Triff Annahmen, falls dir Informationen fehlen

Hinweis: Das Bio-Schokoladengeschäft soll in der Nähe deiner Schule eröffnet werden.



I. Vor der Unternehmensgründung

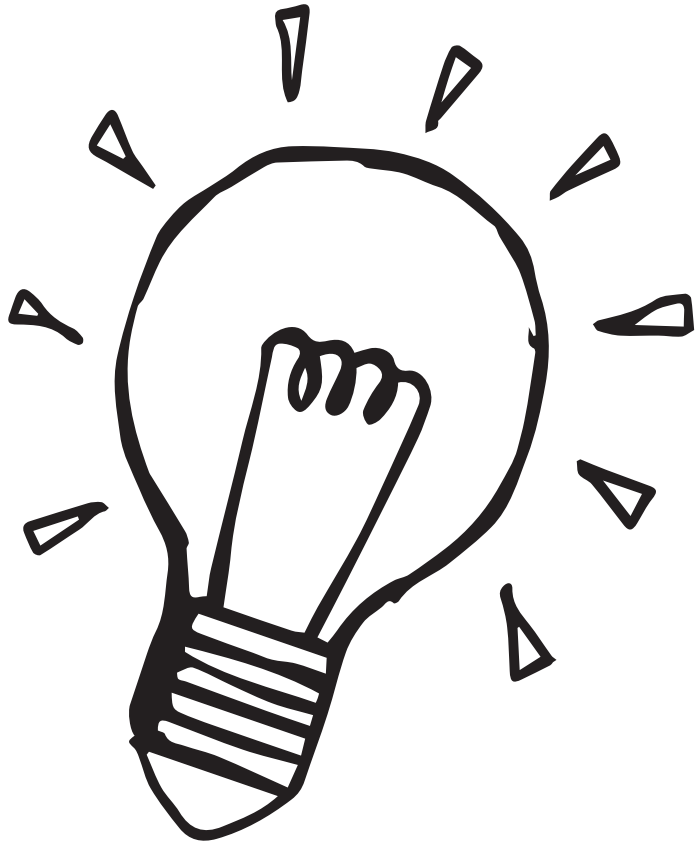


A) GESCHÄFTSIDE*E

AUFGABE

Beschreibe

- ☞ die Geschäftsidee und
 - ☞ wodurch sich Anitas Bio-Schokoladengeschäft von der Konkurrenz unterscheidet.
- Überlege dir auch einen passenden Namen für das Bio-Schokoladengeschäft.



B) MARKETING**

1. MARKT UND ZIELGRUPPE



AUFGABE

Recherchiere, wie die Marktlage zu beurteilen ist:

- 🔴 Wie groß ist die Nachfrage nach regionaler Bio-Schokolade?
Wie ist der Trend nach vegetarischer/veganer Ernährung zu beurteilen?
- 🔴 Wie viele Mitbewerber (Konkurrenzanbieter) gibt es derzeit?

Definiere außerdem die Zielgruppe, die mit der Eröffnung des Bio-Schokoladengeschäftes angesprochen werden soll.

2. PRODUKT- UND SORTIMENTSPOLITIK



AUFGABE

Recherchiere, welche Schokoladenprodukte am Markt nachgefragt werden und wie das Angebot der Mitbewerber aussieht:



Suche dazu z. B. auf www.herold.at oder www.google.at/maps nach drei möglichen Mitbewerbern in unmittelbarer Nähe deiner Schule und analysiere diese hinsichtlich der angebotenen Schokoladenprodukte.

Beschreibe anschließend, welche eigenen Produkte angeboten werden und welchen Nutzen die Kundinnen und Kunden haben, wenn sie die Produkte kaufen. Berücksichtige dabei: Wie kann sich das Bio-Schokoladengeschäft von Anita von den Mitbewerbern unterscheiden?

3. PREISPOLITIK



AUFGABE

Recherchiere, wie die Preisgestaltung der Mitbewerber in unmittelbarer Nähe deiner Schule aussieht.

Definiere anschließend, in welcher Preisklasse (niedrige, mittlere oder höhere Preise) die Schokolade angeboten werden soll und begründe deine Entscheidung.

4. STANDORTWAHL (DISTRIBUTIONSPOLITIK)



AUFGABE

Triff eine Standortwahl (in der Nähe deiner Schule) und begründe deine Entscheidung.

5. KOMMUNIKATIONSPOLITIK



AUFGABE

Überlege, welche Werbemaßnahmen für den Markteintritt geplant werden und wie die Kundinnen und Kunden generell von dem Angebot erfahren.



C) ORGANISATION**

1. RECHTLICHER RAHMEN

AUFGABE

Welche Rechtsform ist sinnvoll für das Unternehmen? Beschreibe die Vor- und Nachteile dieser Rechtsform.

Welche Auswirkungen hat die von dir gewählte Rechtsform auf den Firmennamen (für den du dich bereits entschieden hast)?



2. PERSONAL

AUFGABE

Anita möchte dich auf geringfügiger Basis im Unternehmen beschäftigen. Du sollst genug Zeit haben, dich auf die Schule zu konzentrieren. Daher wirst du sie nur ein paar Stunden pro Woche unterstützen.

- 🔴 Recherchiere, was eine geringfügige Beschäftigung ist.
- 🔴 Unterbreite Anita einen realistischen Vorschlag für die Anzahl an Wochenstunden, die du bei ihr auf geringfügiger Basis arbeiten wirst und welche Bezahlung du dir dafür vorstellst (brutto/Monat).
- 🔴 Recherchiere, welche Lohnnebenkosten vom Unternehmen und welche Abgaben von dir zu leisten sind (Sozialversicherung, Lohnsteuer etc.). Tipp: Anita kann die Neugründungsförderung (Förderung nach dem NeuFöG) in Anspruch nehmen. Welche Auswirkungen hat das auf die Lohnnebenkosten?
- 🔴 Wie hoch sind die monatlichen Personalkosten inklusive Nebenkosten für das Unternehmen?



3. AUFBAUORGANISATION

AUFGABE

Skizziere die geplante Unternehmensstruktur (inklusive eventuell ausgelagerter Tätigkeitsbereiche).



4. ABLAUFORGANISATION

AUFGABE

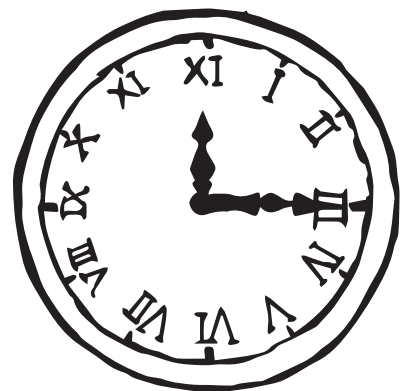
Überlege, wer welche Aufgaben im Unternehmen übernimmt.



5. ÖFFNUNGSZEITEN

AUFGABE

Welche Öffnungszeiten sind sinnvoll?



D) FINANZEN***

1. ERMITTLUNG DES KAPITALBEDARFS

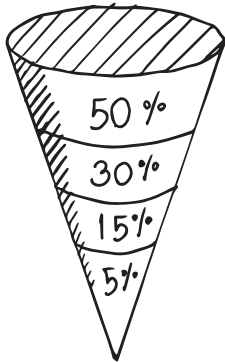
Natürlich macht sich Anita auch Gedanken über die Finanzierung ihres Vorhabens. Sie hat sich, unter anderem durch Nebenjobs während des Studiums, insgesamt 17.500 Euro angespart. Diesen Betrag möchte sie in das Unternehmen investieren.



AUFGABE

- 🔴 Wie viel Startkapital benötigt Anita?
- 🔴 Welche Kosten werden bei der Gründung des Schokoladengeschäfts einmalig (Gründungsinvestitionen und -kosten) und
- 🔴 welche Kosten werden für den Betrieb des Schokoladengeschäfts im ersten Monat (laufende Kosten) anfallen?

Falls das vorhandene Kapital nicht ausreicht: Welche Finanzierungsquellen kann Anita zur Deckung des Finanzbedarfs verwenden?



Kapitalbedarf für Gründungsinvestitionen/-kosten	in €
Kaution für die Geschäftsräumlichkeiten	
Geschäftseinrichtung (Regale, Deko, Kopierer/Drucker etc.)	
PC inkl. Programme (inkl. EDV-Techniker)	
Büromaterial	
Warenbestand	
Markteinführungskosten/Werbung	
Reserve für Unvorhergesehenes (10 %)	
Summe	

Kapitalbedarf für laufende Kosten im ersten Monat (Startkosten)	in €
Miete inkl. Betriebskosten für voll möbliertes Geschäftslokal	
Energiekosten	
Durchschnittliche Personalkosten (aufgerundet)	
Versicherungen	
Büromaterial	
Werbung	
Telefon/Internet	
Rechts- und Steuerberatungskosten	
Privatentnahmen für eigenen Lebensunterhalt, inkl. aliquote Einkommensteuervorauszahlung und Sozialversicherungsbeitrag	
Summe	

Gesamter Kapitalbedarf (Startkapital)	
Vorhandene Eigenmittel (Ersparnisse)	
Benötigte Fremdmittel (z. B. Kontokorrentkredit, Darlehen)	

2. FINANZPLAN

Anita rechnet, dass Sie durchschnittlich 5 Euro (exkl. USt) je verkaufter Schokolade erhält und dass sie durch die Einführungswerbung und die weiteren Werbemaßnahmen folgende Verkaufszahlen in den ersten Monaten erreichen kann:

- 🔴 1. Monat: 640 Stück
- 🔴 2. Monat: 800 Stück
- 🔴 3. Monat: 960 Stück
- 🔴 4. Monat: 1.280 Stück
- 🔴 5. Monat: 1.440 Stück
- 🔴 6. Monat: 1.600 Stück

Sie muss natürlich ihren Warenbestand wieder auffüllen, wenn sie etwas verkauft. Dies tut sie immer gesammelt im nächsten Monat (d. h., wenn sie im 1. Monat 640 Schokoladen verkauft, kauft sie diese Stückzahl im 2. Monat wieder nach). Der durchschnittliche Einkaufspreis je Schokolade liegt bei 2 Euro.



AUFGABE

Berechne die geplanten Umsätze im ersten halben Jahr und erstellen einen Finanzplan, indem du die **Einzahlungen (Umsätze)** den **Auszahlungen** gegenüberstellst. Zu den **Auszahlungen** zählen die **Kosten für die Gründung** und die **laufenden Kosten**, die du im vorherigen Beispiel bereits ermittelt hast, sowie die **Kosten für die Warenzukäufe**.

Finanzplan (in €)	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat
Gründungskosten						
Laufende Kosten						
Warenzukäufe						
Auszahlungen (Summe)						
Einzahlungen (Umsätze)						
Zahlungsmittel-Überschuss/Fehlbetrag						

	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat
Zahlungsmittel Monatsanfang	17.500					
Zahlungsmittel-Überschuss/Fehlbetrag						
Veränderung Kontokorrentkredit						
Stand Kontokorrentkredit						
Zahlungsmittel Monatsende						



3. BREAK-EVEN-ANALYSE

AUFGABE

Berechne, wie viele Schokoladen Anita pro Monat mindestens verkaufen muss, um ihre laufenden (fixen) Kosten decken zu können, die du bereits bei Aufgabe D1 ermittelt hast.

Zur Erinnerung: Sie rechnet, dass sie durchschnittlich 5 Euro (exkl. USt) je Schokolade erhält und sie im Einkauf 2 Euro (exkl. USt) dafür bezahlt.

II. Die Unternehmensgründung**

Anita gefällt der Business Plan für ihr Bio-Schokoladengeschäft. Sie möchte so schnell wie möglich ihr Unternehmen gründen.



AUFGABE

Erstelle für Anita eine Auflistung, was sie machen muss, um das Bio-Schokoladengeschäft eröffnen zu können. Füge jeweils eine kurze Erklärung mit den wichtigsten Informationen hinzu.



AUFGABE

Recherchiere:

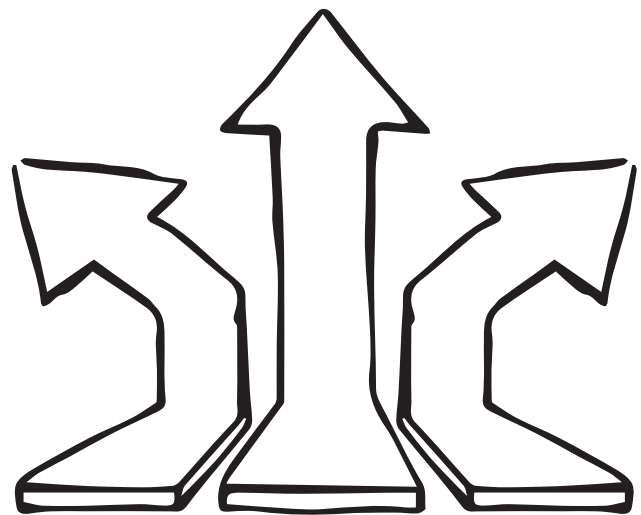
Wie hoch werden die Sozialversicherungsbeiträge sein, die Anita für sich im ersten Jahr zu zahlen hat?



AUFGABE

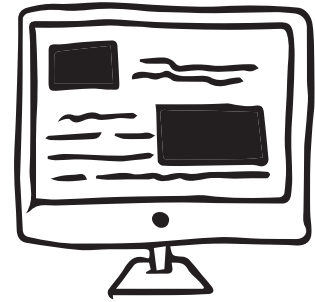
Recherchiere:

Wann sind die Einkommensteuervorauszahlungen zu leisten? Wovon wird deren Höhe im ersten Jahr abhängen?




Business
Plan

III. Unternehmerische Entscheidungen



JAHR 2: ERÖFFNUNG EINES ONLINESHOPS**

Das Bio-Schokoladengeschäft von Anita läuft gut. Es kommen immer häufiger Anfragen von Kundinnen und Kunden, die nicht in der Umgebung des Bio-Schokoladengeschäfts wohnen, aber dennoch gerne die von Julia produzierte Schokolade kaufen möchten. Anita überlegt daher einen Onlineshop zu eröffnen, sodass die Schokolade auch über diesen Weg verkauft werden kann.



AUFGABE

Soll Anita ihre Schokolade auch im Internet über einen Webshop verkaufen? Welche grundsätzlichen Überlegungen sind anzustellen, um diese Entscheidung treffen zu können?

Da Anita überlegt, ihre Bio-Schokoladenprodukte auch über einen Onlineshop zu verkaufen, hat sie bereits mit einer Freundin gesprochen, die Marketing studiert und eine Ausbildung zur diplomierten Screen- und Webdesignerin abgeschlossen hat. Die Freundin kann sich vorstellen, auch bei Anita zu arbeiten. Anita würde sie für 15 Stunden pro Woche als freie Dienstnehmerin beschäftigen.



AUFGABE

Unterstütze Anita bei ihren Überlegungen:

- 🔴 Welche Chancen ergeben sich dadurch für Anita?
- 🔴 Welche Risiken geht Anita damit ein?

Anita möchte, dass ihre Freundin für die kreativen Tätigkeiten (Websitegestaltung, Erstellung von Flyern etc.) zuständig ist und auch die Bestellungen über den Onlineshop selbstständig abwickelt. Diese Tätigkeiten wird sie vor allem von Zuhause erledigen, da sie hier das notwendige Equipment zur Verfügung hat. Daher plant Anita für sie ein Firmenhandy anzuschaffen. Sie hat bereits ein Modell ausgewählt. Sie ist jedoch noch unsicher, ob Sie einen Vertrag abschließen soll, bei dem ein Handy inkludiert ist oder ob sie einen Vertrag ohne Handy wählen soll. Hilf ihr bei ihrer Entscheidung und rechne die folgenden Varianten durch:

- 🔴 **Variante 1:** Sie bezahlt bei Vertragsabschluss mit 24-monatiger Laufzeit für das Handy 99,00 Euro und für den Tarif 39,90 Euro pro Monat.
- 🔴 **Variante 2:** Sie hätte auch die Möglichkeit, das Handy ohne Bindung um 599,00 Euro zu kaufen und einen Tarif (ohne Handy) um 10,00 Euro pro Monat zu wählen, der dieselben Freieinheiten und dasselbe Datenvolumen wie der Tarif in Variante 1 enthält.



AUFGABE

Für welche Variante soll sich Anita entscheiden? Sie geht davon aus, dass das Handy 24 Monate verwendet werden kann, bevor es ersetzt werden muss.

JAHR 3: INVESTITIONSENTSCHEIDUNG**

Die Nachfrage nach der Bio-Schokolade, die Anita in ihrem Geschäft anbietet, ist rasant gestiegen. Immer mehr Kundinnen und Kunden interessieren sich für den Newsletter über vegane und nachhaltige Ernährung. Aufgrund der starken Nachfrage haben auch die Büro- und Buchhaltungstätigkeiten zugenommen. Zudem möchte Anita in Zukunft selbst Plakate und Flyer drucken.

Daher benötigt Anita einen neuen, leistungsstarken Drucker/Kopierer/Scanner. Sie hat sich bereits für ein Druckermodell entschieden und steht jetzt vor folgender Wahl:

- 🔧 Variante 1: Abschluss eines Miet- und Servicevertrags
- 🔧 Variante 2: Kauf des Druckers

Variante 1: Miet- und Servicevertrag

Angebot

Wir bedanken uns für das persönliche Gespräch und erlauben uns, Ihnen folgendes Angebot zu unterbreiten, das auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt ist.

Miet- und Servicevertrag mit Verbrauchsmaterialien: Laufzeit 60 Monate

Inkludierte Leistungen:

- Miete des Kopierers
- jährliches Service des Geräts
- Reparatur im Schadensfall (inkl. Weg- und Arbeitszeit)
- Austausch von Ersatzteilen

Produktbeschreibung und Preise

Laufende Kosten

Pos	Beschreibung	Pauschale pro Monat
1	Xorex Colour C35V (Kopierer, Drucker, Farbscanner) Inkludierte Seiten SW: 10.000 Inkludierte Seiten Farbe: 3.000 Jede weitere Seite SW: € 0,006 Jede weitere Seite Farbe: € 0,06	395,00

Einmalige Kosten

Pos	Beschreibung	Preis
1	Urheberrechtsabgabe lt. 42b UrhRG	194,14
2	Transportkosten Entpacken, Inbetriebnahme, Funktionsprüfung, Entsorgung des Verpackungsmaterials	100,00
3	Installation Anbindung an das Netzwerk, Druckertreiberinstallation, Einrichtung Scan to E-Mail, Einrichtung Faxfunktion, Einrichtung automatische Zählerstandsablesung	120,00
4	Einschulung (einmalig, im Zuge der Installation) Einschulung von max. 4 Personen	50,00

Zahlungskonditionen

Abrechnung	Monatspauschale: vierteljährlich im Voraus Zusätzliche Seiten (nicht im Pauschale inkludiert): vierteljährlich im Nachhinein
Zahlungskonditionen	Nach Erhalt der Rechnung
Preise	Alle angeführten Preise verstehen sich in Euro und exkl. USt

Variante 2: Kauf des Druckers

Angebot

Wir bedanken uns für das persönliche Gespräch und erlauben uns, Ihnen folgendes Kaufangebot zu unterbreiten:

Pos	Beschreibung	Preis
1	Xorex Colour C35V (Kopierer, Drucker, Farbscanner) Preis inkl. Urheberrechtsabgabe	18.900,00
2	Transportkosten Entpacken, Inbetriebnahme, Funktionsprüfung, Entsorgung des Verpackungsmaterials	100,00
3	Installation Anbindung an das Netzwerk, Druckertreiberinstallation, Einrichtung Scan to E-Mail, Einrichtung Faxfunktion, Einrichtung automatische Zählerstandsablesung	120,00
4	Einschulung (einmalig, im Zuge der Installation) Einschulung von max. 4 Personen	50,00
Summe		19.170,00
+ 20 % USt		3.834,00
Gesamtpreis		23.004,00

AUFGABE

Für welches Angebot soll sich Anita entscheiden?

Jahr 4: Flaute**

Seit Monaten ist ein Rückgang der Nachfrage nach Anitas Schokolade bemerkbar. Es wurden spürbar weniger Schokoladenprodukte gekauft als in den Vergleichsmonaten des Vorjahres.

AUFGABE

Was kann Anita in dieser Situation machen?

Hinweis: Du und ihre Freundin arbeiten immer noch für sie.

JAHR 5: SELBSTSTÄNDIGKEIT ODER ANSTELLUNG?**

Das Geschäft läuft wieder sehr gut. Du hast erfolgreich die Matura bestanden und deine Freundin Anita bietet dir folgende Möglichkeiten an:

- ☞ Sie stellt dich als vollzeitbeschäftigte Mitarbeiterin/vollzeitbeschäftigten Mitarbeiter an. Dafür würde sie dir 2.300 Euro brutto pro Monat bezahlen.
- ☞ Oder: Du steigst als Miteigentümerin/Miteigentümer in das Unternehmen ein.

AUFGABE

Wie viel würdest du netto ausbezahlt bekommen, wenn du dich anstellen lässt?

Wie hoch sind deine Sonderzahlungen (brutto und netto)?

Hinweis: Zur Ermittlung der Beträge kann ein Brutto-Netto-Rechner verwendet werden.

AUFGABE

Überlege, was es für dich bedeutet, selbstständig zu sein. Welche Chancen und Herausforderungen sind für dich damit verbunden?

Du entscheidest dich, als Miteigentümerin/Miteigentümer in das Unternehmen einzusteigen.

AUFGABE

Überlege, welche Rechtsform sich nun anbieten würde.

Beispielhafte Musterlösungen

Ausgangssituation

Deine Freundin Anita hat ihr Studium der Ernährungswissenschaften abgeschlossen. Während ihres Studiums hat sie ihre Freundin Julia kennengelernt, die ihre eigene, zum Teil vegane Bio-Schokolade herstellt. Julia ist vor allem wichtig, dass die von ihr produzierte Schokolade aus Rohstoffen besteht, die fair gehandelt werden und zum Teil auch für Veganer geeignet sind. Bisher hat Julia ihre Bio-Schokolade nur von Zuhause aus („ab Hof“) verkauft.

Da die Nachfrage nach veganer, regionaler Bio-Schokolade immer größer wird, möchte Anita sich mit ihrem eigenen Bio-Schokoladengeschäft selbstständig machen. In diesem Geschäft soll neben der Schokolade von Julia auch andere in Österreich produzierte Bio-Schokolade verkauft werden.

Außerdem überlegt Anita einen monatlichen Newsletter über vegane und nachhaltige Ernährung zu erstellen und diesen ihren Kundinnen und Kunden kostenlos anzubieten.

Da Anita nur über geringe betriebswirtschaftliche Kenntnisse verfügt, bietet sie dir einen Job an. Du sollst sie in organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Belangen ein paar Stunden pro Woche, neben der Schule und eventuell intensiver in der Ferienzeit, unterstützen.

Deine Aufgabe: Unterstütze Anita bei der Gründung ihres Unternehmens.

- 🔴 Löse die nachfolgenden Aufgaben.
- 🔴 Triff Annahmen, falls dir Informationen fehlen

Hinweis: Das Bio-Schokoladengeschäft soll in der Nähe deiner Schule eröffnet werden.

I. Vor der Unternehmensgründung

A) GESCHÄFTSIDEES*

AUFGABE

Beschreibe

- 🔴 die Geschäftsidee und
 - 🔴 wodurch sich Anitas Bio-Schokoladengeschäft von der Konkurrenz unterscheidet.
- Überlege dir auch einen passenden Namen für das Bio-Schokoladengeschäft.



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Die **Geschäftsidee** besteht darin, regional produzierte Bio-Schokolade an Kundinnen und Kunden zu verkaufen. Zusätzlich soll auch vegane Schokolade angeboten werden.

Die Idee ist „Bewährtes zu verbessern“:

- 🔴 Das Bio-Schokoladengeschäft soll mit regional produzierter Bio-Schokolade, die aus fair gehandelten und nachhaltigen Rohstoffen besteht, die Kundinnen und Kunden überzeugen.
- 🔴 Anita möchte zudem auch außergewöhnliche Sorten anbieten, welche die Kundinnen und Kunden vor dem Kauf gratis probieren können.
- 🔴 Darüber hinaus ist geplant, die Kundinnen und Kunden mithilfe von Anitas Expertise bei Ernährungsfragen zu unterstützen. Es soll hierzu ein Newsletter von Anita erstellt werden, der Tipps, Tricks und Trends im Bereich Ernährung enthalten soll. Außerdem ist es Anita aufgrund ihres abgeschlossenen Studiums auch möglich, die Kundinnen und Kunden in Bezug auf die angebotene Schokolade oder generell auf die Ernährung in ihrem Geschäftslokal zu beraten.
- 🔴 Sobald ersichtlich ist, dass die Nachfrage nach der angebotenen Schokolade nicht nur in der Umgebung, sondern auch österreichweit steigt, soll ein Onlineshop eingerichtet werden. Dieser soll auch Kundinnen und Kunden, die nicht in der Nähe des Geschäftslokals wohnen, die Möglichkeit bieten, die regional produzierte Schokolade von Julia zu kaufen. Die Eröffnung des Onlineshops ist für das zweite Jahr geplant.

Das Schokoladengeschäft soll den **Namen** „Schokogrün“ haben. (Hinweis: Es muss später noch geklärt werden, ob dieser Name aufgrund der gewählten Rechtsform möglich ist.)

B) MARKETING**

1. MARKT UND ZIELGRUPPE

AUFGABE

Recherchiere, wie die Marktlage zu beurteilen ist:

- 🔴 Wie groß ist die Nachfrage nach regionaler Bio-Schokolade?
Wie ist der Trend nach vegetarischer/veganer Ernährung zu beurteilen?
- 🔴 Wie viele Mitbewerber (Konkurrenzanbieter) gibt es derzeit?

Definiere außerdem die Zielgruppe, die mit der Eröffnung des Bio-Schokoladengeschäftes angesprochen werden soll.



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Das Bio-Schokoladengeschäft ist dem Dienstleistungssektor und der Branche Süßwaren-Einzelhandel zuzuordnen.

Nachfrage nach regionaler und veganer Bio-Schokolade

Nach der Aussage des WKÖ-Präsidenten Christoph Leitl steigt die Nachfrage nach regionalen Produkten in Österreich.¹ Ein entscheidender Faktor wird in Zukunft auch der Grad der Digitalisierung sein, denn auch regionale Produkte werden zunehmend über Onlineshops vertrieben werden.

Auch die Anzahl der vegan oder vegetarisch lebenden Menschen in Österreich nimmt zu. Laut einer Studie des Instituts für empirische Sozialforschung gaben im Jahr 2013 bereits 9 Prozent der Österreicherinnen und Österreicher an, dass sie Veganer oder Vegetarier sind. Dies ist eine sehr große Steigerung gegenüber dem Jahr 2005, wo die Prozentzahl lediglich bei 2,9 Prozent lag.²

Der Verband Schweizerischer Schokoladenfabrikanten hat im Jahr 2016 auch den jährlichen Pro-Kopf-Konsum von Schokoladenprodukten erhoben. Laut dieser Erhebung konsumiert eine Österreicherin/ein Österreicher durchschnittlich 8,5 Kilogramm Schokolade pro Jahr.³

Mitbewerber

Laut dem Branchenverzeichnis von Herold⁴ gibt es aktuell 90 Süßwarengeschäfte in Wien, wobei nicht alle Schokolade und vor allem nicht vegane Bio-Schokolade anbieten. Die größten direkten Konkurrenten in Wien sind die Schokothek und die Heindl Walter GesmbH.

Bei den Mitbewerbern müssen aber auch die Supermärkte berücksichtigt werden, die ebenfalls Bio-Schokolade anbieten. Zudem stellen auch Schokoladenhersteller, die ihre Produkte über Onlineshop vertreiben (wie z. B. Zotter) eine Konkurrenz dar. Es ist aber zu erwähnen, dass hierbei keine individuelle Beratung und auch keine Kostprobe der Schokoladenprodukte möglich sind.

Natürlich ist auch zu berücksichtigen, dass es immer beliebter wird Süßigkeiten selbst herzustellen. Es ist auch ein Trend zur Selbstherstellung von Schokolade zu beobachten.

¹ <https://news.wko.at/news/oesterreich/Mahrer-Leitl:-KMU-digital-staerken,-Wachstum-und-Arbeitsp.html>

² <https://vegan.at/inhalt/9-leben-vegetarisch-oder-vegan>

³ <http://www.handelszeitung.ch/konjunktur/diesen-laendern-ist-die-lust-auf-schokolade-am-groessten-1020282>

⁴ <https://www.herold.at/gelbe-seiten/wien/s%C3%BC%C3%9Fwaren-einzelhandel/>

Zusammenfassende Analyse des Marktes

Zusammenfassend kann der Markt beispielsweise mit Hilfe der Branchenstrukturanalyse nach Porter⁵ wie folgt dargestellt werden:



Zielgruppe des Bio-Schokoladengeschäftes sind Personen,

- ☛ die einen besonderen Wert auf die (Bio-)Qualität der Produkte legen,
- ☛ die auf die nachhaltige Herstellung der Produkte achten,
- ☛ die sich vegetarisch, vegan und/oder bewusst ernähren,
- ☛ die als Touristen nach Österreich kommen und regionale Produkte konsumieren oder als „Mitbringsel“ kaufen.

2. PRODUKT- UND SORTIMENTSPOLITIK

AUFGABE

Recherchiere, welche Schokoladenprodukte am Markt nachgefragt werden und wie das Angebot der Mitbewerber aussieht:

Suche dazu z. B. auf www.herold.at oder www.google.at/maps nach drei möglichen Mitbewerbern in unmittelbarer Nähe deiner Schule und analysiere diese hinsichtlich der angebotenen Schokoladenprodukte.

Beschreibe anschließend, welche eigenen Produkte angeboten werden und welchen Nutzen die Kundinnen und Kunden haben, wenn sie die Produkte kaufen. Berücksichtige dabei: Wie kann sich das Bio-Schokoladengeschäft von Anita von den Mitbewerbern unterscheiden?



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Angebot der Mitbewerber

Das Sortiment der Konkurrenten umfasst:

- ☛ Schokoladenprodukte von größeren Herstellern wie Zotter oder Lindt
- ☛ Pralinen mit diversen Füllungen
- ☛ Geschenkkreationen mit Süßwaren (auch Schokolade)
- ☛ Workshops über die Herstellung von Pralinen und Schokolade

5 Informationen zur Branchenstrukturanalyse nach Porter finden sich beispielsweise hier: <http://www.manager-wiki.com/externe-analyse/22-branchenstrukturanalyse-qfive-forcesq-nach-porter>

Eignes Angebot und Nutzen der Kundinnen und Kunden

Angeboten wird die regionale Bio-Schokolade von einer studierten Ernährungsexpertin (Anita).

Es sollen folgende Schokoladenprodukte angeboten werden:

- 🔴 Bio-Schokolade, die von Anitas Freundin Julia produziert wird. Hier gibt es unterschiedliche Ausführung wie zum Beispiel:
 - vegane Schokolade
 - Schokolade mit Fruchtfüllungen (saisonal)
 - Pralinen mit unterschiedlichen Füllungen
- 🔴 Schokolade von anderen Herstellern, die ebenfalls in Österreich produzieren und auf die Qualität der Produkte und Herkunft der Rohstoffe achten.

Zudem sollen noch folgende Zusatzleistungen angeboten werden:

- 🔴 gratis Kostproben
- 🔴 regelmäßige Vorträge/Kurse zur bewussten und nachhaltigen Ernährung
- 🔴 Newsletter über bewusste, nachhaltige und biologische Ernährung
- 🔴 Beratung der Kundinnen und Kunden beim Kauf von Schokoladenprodukten
- 🔴 für die Zukunft geplant: Verkauf der regionalen Schokolade über einen Onlineshop

Unterscheidung von den Mitbewerbern

Das Bio-Schokoladengeschäft unterscheidet sich von den Mitbewerbern einerseits durch die regional produzierte Schokolade von Julia. Da nur Anita diese verkauft und diese dazu auch noch aus nachhaltigen, biologischen und manche Sorten auch aus rein veganen Zutaten besteht, hebt sich dieses Schokoladengeschäft von den restlichen Mitbewerbern ab.

Ein weiteres Unterscheidungsmerkmal ist die individuelle Beratung und der Service durch Anita. Sie kann die Kundinnen und Kunden aufgrund ihres abgeschlossenen Studiums bestens in Bezug auf Ernährung und Inhaltsstoffe beraten und bietet ihren Kundinnen und Kunden zusätzlich noch einen Newsletter an, der wertvolle Tipps, Tricks und Trends im Bereich Ernährung enthält.

3. PREISPOLITIK

AUFGABE

Recherchiere, wie die Preisgestaltung der Mitbewerber in unmittelbarer Nähe deiner Schule aussieht. Definiere anschließend, in welcher Preisklasse (niedrige, mittlere oder höhere Preise) die Schokolade angeboten werden soll und begründe deine Entscheidung.



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Generell ist anzumerken, dass die Preise von Schokoladenprodukten stark abhängig von den Rohstoffpreisen sind. Vor allem beim Kakao kommt es oft zu Schwankungen, wobei derzeit die Preise dieses Rohstoffes sinken (Stand September 2017).

Preise der Mitbewerber

Die Preise der Konkurrenten variieren von Anbieter zu Anbieter. Die Schokolade von großen Herstellern, die vor allem in Supermärkten oder größeren Schokoladengeschäften angeboten wird, befindet sich in der niedrigen bis mittleren Preisklasse. Dabei handelt es sich jedoch zum Teil um Produkte, die zu nicht fairen Bedingungen (z. B. niedrige Löhne für Arbeiterinnen und Arbeiter, schlechte Arbeitsbedingungen) hergestellt und gehandelt werden. Fairtrade-Schokolade oder Bio-Schokolade, welche teilweise auch in Supermärkten, vor allem aber in kleineren Schokoladengeschäften angeboten wird, befindet sich eher im Hochpreissegment, da die Käuferinnen und Käufer aufgrund der besseren Qualität bzw. der nachhaltigeren Herstellung bereit sind, diese Preise zu bezahlen.

Eigene Preisgestaltung

Da die Schokolade, die in Anitas Bio-Schokoladengeschäft angeboten wird, aus qualitativ hochwertigen Zutaten besteht, die außerdem größtenteils aus Österreich stammen, sollen die eigenen Preise eher hoch gehalten werden. Diese Hochpreisstrategie kann ebenfalls durch die professionelle Beratung durch Anita und der gratis Kostproben, die beispielsweise in Supermärkten nicht gegeben sind, gerechtfertigt werden.

4. STANDORTWAHL (DISTRIBUTIONSPOLITIK)

AUFGABE

Triff eine Standortwahl (in der Nähe deiner Schule) und begründe deine Entscheidung.



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Ein möglicher geeigneter Standort für das Schokoladengeschäft wäre der 7. Wiener Gemeindebezirk Neubau. In diesem Bezirk befindet sich die Mariahilfer Straße, wo aufgrund der vielen Geschäfte viel Laufkundschaft vorzufinden ist. Es würde sich anbieten, das Geschäft in einer Nebenstraße der Mariahilfer Straße zu eröffnen. Außerdem handelt es sich um einen sehr dynamischen Bezirk. Laut dem Vegan Blatt hat sich auch der Trend des Veganismus in diesem Bezirk gut eingegliedert und es gibt schon viele Restaurants und Einkaufsmöglichkeiten für Vegetarier und Veganer.⁶

Die Hauptgründe für diese Standortwahl sind somit:

- Absatzlage:
 - viel Laufkundschaft aufgrund der vielen Geschäfte in der Umgebung (auch viele Touristen)
 - dynamischer Bezirk (offen für neue Trends)
 - Bewohnerinnen und Bewohner in der Umgebung entsprechen der Zielgruppenbeschreibung
- Verkehrslage: gute Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmittel
- Immobilienlage: geeignete Räumlichkeiten

5. KOMMUNIKATIONSPOLITIK

AUFGABE

Überlege, welche Werbemaßnahmen für den Markteintritt geplant werden und wie die Kundinnen und Kunden generell von dem Angebot erfahren.



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Folgende Werbemaßnahmen bieten sich an:

- WOM (Word of Mouth) – Mundpropaganda: Empfehlungen bringen Bekanntheit
- WOW (Word of Web) – soziale Netzwerke: Facebook, aber auch Instagram, Twitter etc., um so vor allem junge Leute zu erreichen
- eigene Website
- Kostproben verteilen (z. B. auf der Mariahilfer Straße)
- Plakate/Flyer in der Nähe des Geschäftslokals
- Inserate in Bezirksblättern (z. B. für den 7. Bezirk)

⁶ <https://www.veganblatt.com/wien-1070-vegan>

C) ORGANISATION**

1. RECHTLICHER RAHMEN

AUFGABE

Welche Rechtsform ist sinnvoll für das Unternehmen? Beschreibe die Vor- und Nachteile dieser Rechtsform.

Welche Auswirkungen hat die von dir gewählte Rechtsform auf den Firmennamen (für den du dich bereits entschieden hast)?



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Wahl der Rechtsform

Anita macht sich als Einzelunternehmerin selbständig.

Vor- und Nachteile dieser Rechtsform

Vorteile	Nachteile
Ein Einzelunternehmen kann schnell und einfach gegründet werden. Die Gründung vollzieht sich mit der Gewerbeanmeldung.	Sie trägt das volle unternehmerische Risiko und haftet unbeschränkt auch mit ihrem privaten Vermögen für Schulden des Unternehmens.
Für die Gründung eines Einzelunternehmens ist kein Mindestkapital notwendig.	Die Möglichkeiten, Fremdkapital aufzunehmen, sind beschränkt.
Eine Eintragung in das Firmenbuch ist aufgrund der geringen Umsätze nicht notwendig (Grenze: Jahresumsatz einmalig 1.000.000 Euro bzw. in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren 700.000 Euro). Eine Eintragung in das Firmenbuch ist aber freiwillig möglich.	Sie hat keine Optionen bei der Wahl der Versicherung: Sie ist als Einzelunternehmerin bei der gewerblichen Sozialversicherung versichert (das bedeutet beispielsweise, dass sie 20 Prozent Selbstbehalt bei Arztbesuchen hat).
Bis zur oben erwähnten Grenze muss nur eine einfache Gewinnermittlung (Einnahmen-Ausgaben-Rechnung) durchgeführt werden.	
Anita ist die alleinige Inhaberin des Unternehmens und kann sämtliche Entscheidungen selber treffen, ohne sich mit anderen absprechen zu müssen.	
Ihr steht der gesamte Gewinn zu.	
Sie kann, sofern Bedarf besteht, Personen in ihrem Unternehmen beschäftigen (z. B. Angestellte, freie Dienstnehmer/innen) und Aufträge auf Werkvertragsbasis vergeben.	

Weitere Aspekte

- ☛ Als Einzelunternehmerin zahlt sie (0 - 55 Prozent) Einkommensteuer auf ihren jährlichen Gewinn.
- ☛ Da es sich beim Verkauf von Schokolade und auch bei der Erstellung des Newsletters als Nebenleistung um ein freies Gewerbe handelt, ist für die Gewerbeberechtigung kein Befähigungsnachweis notwendig.

Achtung: Die Ernährungsberatung wäre (als Teilbereich der Lebens- und Sozialberatung) ein gebundenes Gewerbe, das heißt, dass man die erfolgreiche Absolvierung der Studierrichtung Ernährungswissenschaften an einer inländischen Universität vorweisen muss.

Auswirkungen dieser Entscheidung auf den Firmennamen

Anita kann nur dann den Firmennamen „Schokogrün“ wählen, wenn sie sich in das Firmenbuch eintragen lässt. Er muss aber den Zusatz eingetragene Unternehmerin bzw. die Abkürzung e.U. enthalten, also „Schokogrün e.U.“.

Lässt sie sich nicht ins Firmenbuch eintragen, muss sie ihren Vor- und Nachnamen als Firmennamen nehmen.



2. PERSONAL

AUFGABE

Anita möchte dich auf geringfügiger Basis im Unternehmen beschäftigen. Du sollst genug Zeit haben, dich auf die Schule zu konzentrieren. Daher wirst du sie nur ein paar Stunden pro Woche unterstützen.

- ☛ Recherchiere, was eine geringfügige Beschäftigung ist.
- ☛ Unterbreite Anita einen realistischen Vorschlag für die Anzahl an Wochenstunden, die du bei ihr auf geringfügiger Basis arbeiten wirst und welche Bezahlung du dir dafür vorstellst (brutto/Monat).
- ☛ Recherchiere, welche Lohnnebenkosten vom Unternehmen und welche Abgaben von dir zu leisten sind (Sozialversicherung, Lohnsteuer etc.). Tipp: Anita kann die Neugründungsförderung (Förderung nach dem NeuFöG) in Anspruch nehmen. Welche Auswirkungen hat das auf die Lohnnebenkosten?
- ☛ Wie hoch sind die monatlichen Personalkosten inklusive Nebenkosten für das Unternehmen?



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Geringfügige Beschäftigung

Bei einer geringfügigen Beschäftigung liegt das monatliche Einkommen unter der Geringfügigkeitsgrenze von 425,70 Euro (Stand 2017). Angestellte, die die Geringfügigkeitsgrenze nicht überschreiten, haben die gleichen Rechte wie alle anderen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer: bezahlter Urlaub (5 Wochen pro Jahr), Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall, Sonderzahlungen (Urlaubsgeld und Weihnachtsgeld) etc.

Wochenstunden und monatliche Bezahlung

Anita stellt dich geringfügig für 7 Stunden pro Woche mit 350 Euro brutto/Monat an.

Kontrolle (Stand 2017): Kollektivvertrag Handelsangestellte⁷

Einstufung: Beschäftigungsgruppe 2, 1. + 2. Berufsjahr: 1.546 Euro für 40 Stunden/Woche

Mindest-Stundensatz: 1.546 Euro / 40 Stunden / 4,33 Wochen = 8,93 Euro

8,93 Stundensatz x 7 Stunden x 4,33 Wochen = 271,88 Euro/Monat ->

Anita müsste für 7 Stunden/Woche mindestens 271,88 Euro bezahlen.

Abgaben (Stand 2017)

Lohnnebenkosten der Unternehmerin:

Lohnnebenkosten bei geringfügiger Beschäftigung: 1,3 Prozent Unfallversicherung, 1,53 Prozent Betriebsvorsorge-Beitrag (BV-Beitrag)

Wegen der Neugründungsförderung entfällt jedoch die Unfallversicherung in den ersten 12 Monaten.⁸ Es ist daher von Anita nur der BV-Beitrag in Höhe von 5,36 Euro (350 Euro x 1,53 Prozent) zu zahlen.

Abgaben der geringfügig Beschäftigten/des geringfügig Beschäftigten:

Da das Monatseinkommen unter der Geringfügigkeitsgrenze und das Jahreseinkommen unter 11.000 Euro liegt, ist es weder sozialversicherungs-, noch steuerpflichtig. Das bedeutet, dass die monatlichen 350 Euro und die Sonderzahlungen (2 x 350 Euro) ohne Abzüge ausbezahlt werden.

Monatliche Personalkosten

Die monatlichen Personalkosten belaufen sich für das Unternehmen inklusive Lohnnebenkosten auf 355,36 Euro. Geringfügige Beschäftigte haben jedoch auch Anspruch auf ein 13. und 14. Monatsgehalt (Urlaubs- und Weihnachtsgeld). Durchschnittlich fallen daher für Anita Personalkosten in Höhe von 414,59 Euro (355,36 Euro x 14 / 12 = 414,59 Euro) pro Monat an.

⁷ <https://www.wko.at/branchen/vbg/handel/Gehaltstafeln-gesamt-2017.pdf>

⁸ https://www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/gruendung/Gebuehrenbefreiung_Neufueg.html

3. AUFBAUORGANISATION

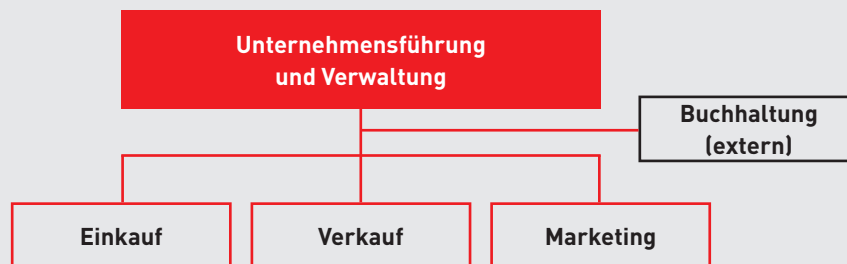
AUFGABE

Skizziere die geplante Unternehmensstruktur (inklusive eventuell ausgelagerter Tätigkeitsbereiche).



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Die Unternehmensstruktur ist wie folgt aufgebaut:



4. ABLAUFORGANISATION

AUFGABE

Überlege, wer welche Aufgaben im Unternehmen übernimmt.



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Anita ist als Unternehmerin für die Geschäftsführung und Verwaltung sowie aufgrund ihrer fachlichen Kompetenz für den Ein- und Verkauf im Geschäftslokal zuständig.

Du unterstützt sie in organisatorischer und betriebswirtschaftlicher Hinsicht vor allem in den Bereichen Verwaltung und Marketing sowie bei einfachen buchhalterischen Tätigkeiten (z. B. Vorbereitung der Unterlagen für die Steuerberaterin/den Steuerberater). Für den Jahresabschluss und für steuer-/sozialversicherungsrechtliche Anliegen wird eine externe Steuerberaterin engagiert.

5. ÖFFNUNGSZEITEN

AUFGABE

Welche Öffnungszeiten sind sinnvoll?



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Die Mitbewerber von Anita, vor allem die größeren Schokoladengeschäfte, haben unter der Woche (Montag bis Freitag) von 09:30 bis 21:00 Uhr und am Samstag von 09:00 bis 19:00 Uhr geöffnet.

Da Anita einen großen Wert auf die gute Beratung legt, möchte sie den Verkauf selbst übernehmen. Daher würde sie bei den Öffnungszeiten der Mitbewerber überlastet sein. Die Öffnungszeit unter soll sich daher von Montag bis Samstag auf 10:00 bis 18:00 Uhr beschränken. Auch eine Schließung während der Mittagszeit ist vorgesehen.

D) FINANZEN***

1. ERMITTLUNG DES KAPITALBEDARFS

Natürlich macht sich Anita auch Gedanken über die Finanzierung ihres Vorhabens. Sie hat sich, unter anderem durch Nebenjobs während des Studiums, insgesamt 17.500 Euro angespart. Diesen Betrag möchte sie in das Unternehmen investieren.

AUFGABE

- 🔴 Wie viel Startkapital benötigt Anita?
- 🔴 Welche Kosten werden bei der Gründung des Schokoladengeschäfts einmalig (Gründungsinvestitionen und -kosten) und
- 🔴 welche Kosten werden für den Betrieb des Schokoladengeschäfts im ersten Monat (laufende Kosten) anfallen?

Falls das vorhandene Kapital nicht ausreicht: Welche Finanzierungsquellen kann Anita zur Deckung des Finanzbedarfs verwenden?



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Kapitalbedarf für Gründungsinvestitionen/-kosten	in €
Kaution für die Geschäftsräumlichkeiten	3.600
Geschäftseinrichtung (Regale, Deko, Kopierer/Drucker etc.)	3.000
PC inkl. Programme (inkl. EDV-Techniker)	1.500
Büromaterial	300
Warenbestand	5.000
Markteinführungskosten/Werbung	1.000
Reserve für Unvorhergesehenes (10 %)	1.440
Summe	15.840

Kapitalbedarf für laufende Kosten im ersten Monat (Startkosten)	in €
Miete inkl. Betriebskosten für voll möbliertes Geschäftslokal	1.200
Energiekosten	100
Durchschnittliche Personalkosten (aufgerundet)	415
Versicherungen	100
Büromaterial	30
Werbung	100
Telefon/Internet	50
Rechts- und Steuerberatungskosten	100
Privatentnahmen für eigenen Lebensunterhalt, inkl. aliquote Einkommensteuervorauszahlung und Sozialversicherungsbeitrag	2.000
Summe	4.095

Gesamter Kapitalbedarf (Startkapital)	19.935
Vorhandene Eigenmittel (Ersparnisse)	17.500
Benötigte Fremdmittel (z. B. Kontokorrentkredit, Darlehen)	2.435

Hinweis: Für die Anmeldung des Gewerbes fallen aufgrund des Neugründungs-Förderungsgesetz (NeuFöG) keine Kosten für Neugründer an.

2. FINANZPLAN

Anita rechnet, dass Sie durchschnittlich 5 Euro (exkl. USt) je verkaufter Schokolade erhält und dass sie durch die Einführungswerbung und die weiteren Werbemaßnahmen folgende Verkaufszahlen in den ersten Monaten erreichen kann:

- 🔴 1. Monat: 640 Stück 🔴 4. Monat: 1.280 Stück
- 🔴 2. Monat: 800 Stück 🔴 5. Monat: 1.440 Stück
- 🔴 3. Monat: 960 Stück 🔴 6. Monat: 1.600 Stück

Sie muss natürlich ihren Warenbestand wieder auffüllen, wenn sie etwas verkauft. Dies tut sie immer gesammelt im nächsten Monat (d. h., wenn sie im 1. Monat 640 Schokoladen verkauft, kauft sie diese Stückzahl im 2. Monat wieder nach). Der durchschnittliche Einkaufspreis je Schokolade liegt bei 2 Euro.

AUFGABE

Berechne die geplanten Umsätze im ersten halben Jahr und erstellen einen Finanzplan, indem du die Einzahlungen (Umsätze) den Auszahlungen gegenüberstellst. Zu den Auszahlungen zählen die Kosten für die Gründung und die laufenden Kosten, die du im vorherigen Beispiel bereits ermittelt hast, sowie die Kosten für die Wareneinkäufe.



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Bei diesen Berechnungen wird davon ausgegangen, dass Anita mit einem Kontokorrentkredit die fehlenden Geldbeträge ausgleicht.

Finanzplan (in €)	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat
Gründungskosten	19.935					
Laufende Kosten	4.095	4.095	4.095	4.095	4.095	4.095
Wareneinkäufe		1.280	1.600	1.920	2.560	2.880
Auszahlungen (Summe)	19.935	5.375	5.695	6.015	6.655	6.975
Einzahlungen (Umsätze)	3.200	4.000	4.800	6.400	7.200	8.000
Zahlungsmittel-Überschuss/Fehlbetrag	-16.735	-1.375	-895	+385	+545	+1.025

	1. Monat	2. Monat	3. Monat	4. Monat	5. Monat	6. Monat
Zahlungsmittel Monatsanfang	17.500	765	0	0	0	0
Zahlungsmittel-Überschuss/Fehlbetrag	-16.735	-1.375	-895	+385	+545	+1.025
Veränderung Kontokorrentkredit	0	+610	+895	-385	-545	-575
Stand Kontokorrentkredit	0	610	1.505	1.120	575	0
Zahlungsmittel Monatsende	765	0	0	0	0	450

3. BREAK-EVEN-ANALYSE

AUFGABE

Berechne, wie viele Schokoladen Anita pro Monat mindestens verkaufen muss, um ihre laufenden (fixen) Kosten decken zu können, die du bereits bei Aufgabe D1 ermittelt hast.
Zur Erinnerung: Sie rechnet, dass sie durchschnittlich 5 Euro (exkl. USt) je Schokolade erhält und sie im Einkauf 2 Euro (exkl. USt) dafür bezahlt.



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Der Break-Even-Point liegt bei 1.365 Schokoladen im Monat bzw. einem Monatsumsatz von 6.825 Euro.

Fixkosten: 4.095 Euro im Monat

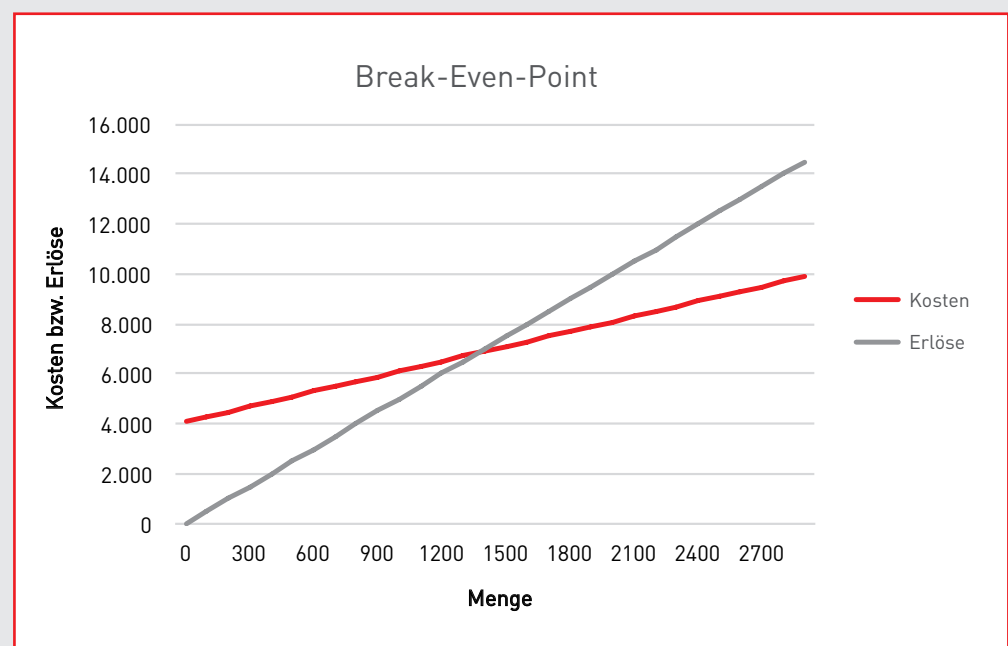
Variable Kosten: 2 Euro je Stück

Erlös: 5 Euro je Stück

Deckungsbeitrag = 5 Euro Erlös je Stück – 2 Euro variable Kosten je Stück = 3 Euro je Stück

Break-Even-Menge = 4.095 Euro monatliche Fixkosten / 3 Euro Deckungsbeitrag je Stück = 1.365 Stück (aufrunden!) im Monat

Break-Even-Umsatz = 1.365 Stück x 5 Euro Erlös je Stück = 6.825 Euro im Monat



II. Die Unternehmensgründung**

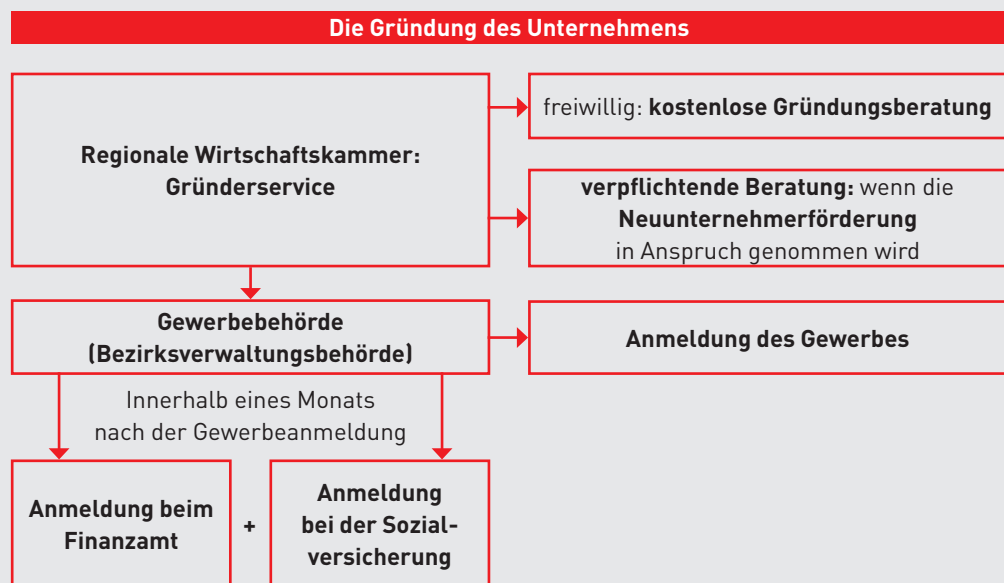
Anita gefällt der Business Plan für ihr Bio-Schokoladengeschäft. Sie möchte so schnell wie möglich ihr Unternehmen gründen.

AUFGABE

Erstelle für Anita eine Auflistung, was sie machen muss, um das Bio-Schokoladengeschäft eröffnen zu können. Füge jeweils eine kurze Erklärung mit den wichtigsten Informationen hinzu.



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:



- ❖ Kostenlose Gründungsberatung der regionalen Wirtschaftskammer (Gründerservice): Anita hat die Möglichkeit, offene Fragen zur Unternehmensgründung abzuklären (z. B. welchen Gewerbeschein sie benötigt)
- ❖ Neuunternehmerförderung: Beratung bei der Wirtschaftskammer ist verpflichtend. Dort wird die Bestätigung ausgestellt, die als Nachweis für die kostenbefreite Neugründung benötigt wird und bei der Gewerbeanmeldung vorgelegt werden muss.
- ❖ Gewerbeanmeldung bei der Gewerbebehörde: Da es sich um ein freies Gewerbe handelt, ist kein Befähigungsnachweis zu erbringen. Anita soll auf der Website der für sie zuständigen Gewerbebehörde recherchieren, welche Dokumente sie mitzunehmen hat. Das Gewerbe wird bei der Gewerbebehörde, die für den Standort des Gewerbebetriebs (nicht Wohnsitz des Unternehmensgründers) zuständig ist, angemeldet.
- ❖ Anmeldung bei der Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft: Anita muss sich anmelden. Sie muss aber auch eine Beitragskontonummer beantragen, bevor sie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anmelden kann.
- ❖ Anmeldung beim Finanzamt: Beantragung der Steuernummer und der UID-Nummer.
- ❖ Eintragung ins Firmenbuch ist nicht notwendig, da der Jahresumsatz einmalig 1.000.000 Euro bzw. in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren 700.000 Euro nicht übersteigen wird. Die freiwillige Eintragung ist jedoch möglich. Die Kosten belaufen sich dabei auf 70 Euro.

Eröffnung des Bio-Schokoladengeschäfts

- 🔧 Abschluss des Mietvertrags für das Geschäftslokal
- 🔧 Umbau und Einrichten des Bio-Schokoladengeschäfts, Installation von PCs und Drucker, Internet- und ev. Festnetz-Telefonanschluss, ev. Kauf noch benötigter Geschäftseinrichtung (Verkaufsregale, Verkaufstheke etc.)
- 🔧 Kauf einer Erstausrüstung von Handelswaren (Schokolade), Büromaterial etc.
- 🔧 Abschluss von Versicherungen
- 🔧 Durchführung von Marketingaktivitäten

Anmeldung der geringfügig Beschäftigten/des geringfügig Beschäftigten

- 🔧 Abschluss des Dienstvertrages für die geringfügige Beschäftigung
- 🔧 Anmeldung der Dienstnehmerin/des Dienstnehmers bei der Sozialversicherung: Die Anmeldung hat bei der zuständigen Gebietskrankenkasse vor Arbeitsantritt zu erfolgen.

AUFGABE

Recherchiere:

Wie hoch werden die Sozialversicherungsbeiträge sein, die Anita für sich im ersten Jahr zu zahlen hat?



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Für Jungunternehmer gibt es im Gründungsjahr (und im darauffolgenden Kalenderjahr) fixe Mindestbeiträge. Die Beiträge werden jedes Quartal für drei Monate vorgeschrieben, auf Antrag können die Beiträge auch monatlich überwiesen werden.

Beiträge im ersten Kalenderjahr (Stand 2017)⁹

	Beiträge pro Monat	Beiträge im Quartal	Gesamt pro Jahr
Krankenversicherung	€ 32,57	€ 97,71	€ 390,84
Pensionsversicherung	€ 133,85	€ 401,55	€ 1.606,20
Unfallversicherung	€ 9,33	€ 27,99	€ 111,96
Selbstständigenvorsorge	€ 6,51	€ 19,53	€ 78,12
gesamt	€ 182,26	€ 546,78	€ 2.187,12

AUFGABE

Recherchiere: Wann sind die Einkommensteuervorauszahlungen zu leisten? Wovon wird deren Höhe im ersten Jahr abhängen?



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Die Einkommensteuervorauszahlungen sind immer am

- 🔧 15. Februar
- 🔧 15. Mai
- 🔧 15. August
- 🔧 15. November

zu entrichten. Im ersten Jahr dient eine Gewinneinschätzung als Berechnungsbasis für die Einkommensteuervorauszahlung.¹⁰

⁹ <https://www.wko.at/service/arbeitsrecht-sozialrecht/Neugruender-2017.html>

¹⁰ <https://www.help.gv.at/Portal.Node/hlpd/public/content/227/Seite.2270500.html>

III. Unternehmerische Entscheidungen

JAHR 2: ERÖFFNUNG EINES ONLINESHOPS**

Das Bio-Schokoladengeschäft von Anita läuft gut. Es kommen immer häufiger Anfragen von Kundinnen und Kunden, die nicht in der Umgebung des Bio-Schokoladengeschäfts wohnen, aber dennoch gerne die von Julia produzierte Schokolade kaufen möchten. Anita überlegt daher einen Onlineshop zu eröffnen, sodass die Schokolade auch über diesen Weg verkauft werden kann.

AUFGABE

Soll Anita ihre Schokolade auch im Internet über einen Webshop verkaufen? Welche grundsätzlichen Überlegungen sind anzustellen, um diese Entscheidung treffen zu können?



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

- ❏ Ist der Verkauf von Bio-Schokolade über einen Onlineshop rentabel? Gibt es genügend Kundinnen und Kunden, die diese Schokolade online einkaufen würden?
Hinweis: Für die Erstellung und vor allem für die Wartung des Onlineshops, aber auch durch den Versand der Schokolade fallen Kosten an.
- ❏ Gibt es Möglichkeiten, dass Anita keinen eigenen Webshop eröffnet, sondern ein anderes Unternehmen findet, das ihre Schokolade über dessen Onlineshop verkauft. So könnte man Kosten für die Einrichtung und Wartung einsparen.
- ❏ Wer führt die Einrichtung und die Wartung des Onlineshops durch? Anita müsste für die Erstellung und Wartung entweder eine neue Mitarbeiterin/einen neuen Mitarbeiter einstellen oder ein Unternehmen damit beauftragen, da sie nicht genügend IT-Kenntnisse hat. Mit wie vielen Stunden pro Woche bzw. pro Monat wird diese Person ausgelastet sein? Wie wird diese Person beschäftigt (Anstellung, freie/r Dienstnehmer/in, ...)? Wo soll die neue Mitarbeiterin arbeiten bzw. ist in den vorhandenen Räumlichkeiten Platz vorhanden?
- ❏ Wie soll der neue Onlineshop gestaltet sein? Wie sollen die Produkte präsentiert werden? Gibt es bereits Bilder und Beschreibungen oder müssen diese erst erstellt werden?
- ❏ Welche rechtlichen Aspekte muss man bei einem Webshop beachten?
- ❏ Zu welchen Preisen soll die Schokolade über den Webshop angeboten werden? Wer trägt die Versandkosten?
- ❏ Wie soll die Schokolade zu den Kundinnen und Kunden kommen? Soll der Transport selbst durchgeführt werden oder ein Transportdienstleister beauftragt werden?

Zentrale Fragestellung:

Ist es für Anita lukrativer und/oder aus strategischen Gründen sinnvoll, die Schokolade über einen Onlineshop anzubieten oder soll sie sich weiterhin nur auf den Verkauf im Geschäftslokal konzentrieren?

Da Anita überlegt, ihre Bio-Schokoladenprodukte auch über einen Onlineshop zu verkaufen, hat sie bereits mit einer Freundin gesprochen, die Marketing studiert und eine Ausbildung zur diplomierten Screen- und Webdesignerin abgeschlossen hat. Die Freundin kann sich vorstellen, auch bei Anita zu arbeiten. Anita würde sie für 15 Stunden pro Woche als freie Dienstnehmerin beschäftigen.

AUFGABE

Unterstütze Anita bei ihren Überlegungen:

- 🔥 Welche Chancen ergeben sich dadurch für Anita?
- 🔥 Welche Risiken geht Anita damit ein?



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Chancen:

- 🔥 Anita kann dadurch zusätzliche Kundinnen und Kunden gewinnen.
- 🔥 Sie kann zusätzliche Erträge erwirtschaften.
- 🔥 Trend Onlineshop: Immer mehr Produkte werden (aus Zeitmangel, Bequemlichkeit etc.) über Onlineshops gekauft.

Risiken:

- 🔥 Durch die freie Dienstnehmerin fallen zusätzliche Kosten an.
- 🔥 Es sind Kündigungsfristen einzuhalten, wenn das freie Dienstverhältnis wieder beendet werden soll.
- 🔥 Ein Unterscheidungsmerkmal zu den Mitbewerbern, nämlich die professionelle Beratung von Anita, würde bei einem Onlineshop entfallen.
- 🔥 Die Kundinnen und Kunden könnten hinterfragen, warum Anita ihre Produkte versendet. Durch den Versand fallen nicht nur Kosten an, sondern es wird wahrscheinlich auch die Umwelt belasten. Dies würde nicht zum Image bzw. zu den nachhaltigen Produkten von Anita passen.

Anita möchte, dass ihre Freundin für die kreativen Tätigkeiten (Websitegestaltung, Erstellung von Flyern etc.) zuständig ist und auch die Bestellungen über den Onlineshop selbstständig abwickelt. Diese Tätigkeiten wird sie vor allem von Zuhause erledigen, da sie hier das notwendige Equipment zur Verfügung hat. Daher plant Anita für sie ein Firmenhandy anzuschaffen. Sie hat bereits ein Modell ausgewählt. Sie ist jedoch noch unsicher, ob Sie einen Vertrag abschließen soll, bei dem ein Handy inkludiert ist oder ob sie einen Vertrag ohne Handy wählen soll. Hilf ihr bei ihrer Entscheidung und rechne die folgenden Varianten durch:

- ☛ **Variante 1:** Sie bezahlt bei Vertragsabschluss mit 24-monatiger Laufzeit für das Handy 99,00 Euro und für den Tarif 39,90 Euro pro Monat.
- ☛ **Variante 2:** Sie hätte auch die Möglichkeit, das Handy ohne Bindung um 599,00 Euro zu kaufen und einen Tarif (ohne Handy) um 10,00 Euro pro Monat zu wählen, der dieselben Freieinheiten und dasselbe Datenvolumen wie der Tarif in Variante 1 enthält.

AUFGABE

Für welche Variante soll sich Anita entscheiden? Sie geht davon aus, dass das Handy 24 Monate verwendet werden kann, bevor es ersetzt werden muss.



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

	Variante 1	Variante 2
Anschaffungskosten Handy	99,00	599,00
Monatliche Kosten	39,90	10,00
Monate	24	24
Gesamte monatliche Kosten	957,60	240,00
Gesamtkosten	1.056,60	839,00

Sie sollte sich für die Variante 2 entscheiden, da diese über die gesamte Laufzeit die geringeren Gesamtkosten verursacht.

JAHR 3: INVESTITIONSENTSCHEIDUNG**

Die Nachfrage nach der Bio-Schokolade, die Anita in ihrem Geschäft anbietet, ist rasant gestiegen. Immer mehr Kundinnen und Kunden interessieren sich für den Newsletter über vegane und nachhaltige Ernährung. Aufgrund der starken Nachfrage haben auch die Büro- und Buchhaltungstätigkeiten zugenommen. Zudem möchte Anita in Zukunft selbst Plakate und Flyer drucken.

Daher benötigt Anita einen neuen, leistungsstarken Drucker/Kopierer/Scanner. Sie hat sich bereits für ein Druckermodell entschieden und steht jetzt vor folgender Wahl:

- ☛ Variante 1: Abschluss eines Miet- und Servicevertrags
- ☛ Variante 2: Kauf des Druckers

Variante 1: Miet- und Servicevertrag

Angebot

Wir bedanken uns für das persönliche Gespräch und erlauben uns, Ihnen folgendes Angebot zu unterbreiten, das auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt ist.

Miet- und Servicevertrag mit Verbrauchsmaterialien: Laufzeit 60 Monate

Inkludierte Leistungen:

- Miete des Kopierers
- jährliches Service des Geräts
- Reparatur im Schadensfall (inkl. Weg- und Arbeitszeit)
- Austausch von Ersatzteilen

Produktbeschreibung und Preise

Laufende Kosten

Pos	Beschreibung	Pauschale pro Monat
1	Xorex Colour C35V (Kopierer, Drucker, Farbscanner) Inkludierte Seiten SW: 10.000 Inkludierte Seiten Farbe: 3.000 Jede weitere Seite SW: € 0,006 Jede weitere Seite Farbe: € 0,06	395,00

Einmalige Kosten

Pos	Beschreibung	Preis
1	Urheberrechtsabgabe lt. 42b UrhRG	194,14
2	Transportkosten Entpacken, Inbetriebnahme, Funktionsprüfung, Entsorgung des Verpackungsmaterials	100,00
3	Installation Anbindung an das Netzwerk, Druckertreiberinstallation, Einrichtung Scan to E-Mail, Einrichtung Faxfunktion, Einrichtung automatische Zählerstandsablesung	120,00
4	Einschulung (einmalig, im Zuge der Installation) Einschulung von max. 4 Personen	50,00

Zahlungskonditionen

Abrechnung	Monatspauschale: vierteljährlich im Voraus Zusätzliche Seiten (nicht im Pauschale inkludiert): vierteljährlich im Nachhinein
Zahlungskonditionen	Nach Erhalt der Rechnung
Preise	Alle angeführten Preise verstehen sich in Euro und exkl. USt

Variante 2: Kauf des Druckers

Angebot

Wir bedanken uns für das persönliche Gespräch und erlauben uns, Ihnen folgendes Kaufangebot zu unterbreiten:

Pos	Beschreibung	Preis
1	Xorex Colour C35V (Kopierer, Drucker, Farbscanner) Preis inkl. Urheberrechtsabgabe	18.900,00
2	Transportkosten Entpacken, Inbetriebnahme, Funktionsprüfung, Entsorgung des Verpackungsmaterials	100,00
3	Installation Anbindung an das Netzwerk, Druckertreiberinstallation, Einrichtung Scan to E-Mail, Einrichtung Faxfunktion, Einrichtung automatische Zählerstandsablesung	120,00
4	Einschulung (einmalig, im Zuge der Installation) Einschulung von max. 4 Personen	50,00
Summe		19.170,00
+ 20 % USt		3.834,00
Gesamtpreis		23.004,00

AUFGABE

Für welches Angebot soll sich Anita entscheiden?



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

VARIANTE 1:

Pauschale pro Monat: 395 Euro

Laufzeit: 60 Monate

Kosten gesamt (exkl. USt):

$395 \text{ Euro} \times 60 = 23.700 \text{ Euro} + 194,14 \text{ Euro (Urheberrechtsabgabe)} + 100 \text{ Euro (Transport)}$
 $+ 120 \text{ Euro (Installation)} + 50,00 \text{ Euro (Einschulung)} = 24.164,14 \text{ Euro}$

+ eventuell zusätzliche Kosten für gedruckte Seiten, die nicht durch das Pauschale abgedeckt sind.

Vorteile:

- ❌ Keine einmalige Zahlung eines hohen Betrags
- ❌ Kostenloses jährliches Service des Druckers
- ❌ Kostenlose Reparatur und kostenloser Austausch sämtlicher Ersatzteile

Nachteile:

- ❌ Nach fünf Jahren ist nach einer neuen Lösung zu suchen
- ❌ Höhere Kosten als beim Kauf des Druckers
- ❌ Monatliche finanzielle Belastung über fünf Jahre hinweg

VARIANTE 2:

Kosten gesamt (exkl. USt):

18.900 Euro (Kaufpreis) + 100 Euro (Transport) + 120 Euro (Installation) + 5 Euro (Einschulung)
= 19.170 Euro

Vorteile:

- 🔧 Ist um 4.994,14 Euro günstiger als die Variante mit Miet- und Servicevertrag
- 🔧 Die Lebensdauer des Geräts kann länger als 5 Jahre sein

Nachteile:

- 🔧 Hohe Anschaffungskosten, die einmalig zu bezahlen sind
- 🔧 Kein kostenloses jährliches Service
- 🔧 Keine kostenlose Reparatur
- 🔧 Kein kostenloser Austausch von Ersatzteilen

Hinweise: Es gibt keine richtige oder falsche Entscheidung, welche Variante gewählt werden soll. Die Entscheidung hängt von den Präferenzen der Unternehmerin/des Unternehmers ab. Der Kostenvergleich fällt zugunsten der Variante 2 aus. Allerdings sollten die Vorteile, die Variante 1 zu bieten hat, nicht unterschätzt werden.

Berechnungen: Statt eines Kostenvergleichs wäre es auch möglich, die Barwertmethode (dynamisches Investitionsrechenverfahren) anzuwenden.

Jahr 4: Flaute**

Seit Monaten ist ein Rückgang der Nachfrage nach Anitas Schokolade bemerkbar. Es wurden spürbar weniger Schokoladenprodukte gekauft als in den Vergleichsmonaten des Vorjahres.

AUFGABE

Was kann Anita in dieser Situation machen?

Hinweis: Du und ihre Freundin arbeiten immer noch für sie.



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Analyse, warum es zu diesem Rückgang gekommen ist, z. B.

- 🔧 Stammkunden sind weggebrochen, da der Trend zum Veganismus nachlässt.
- 🔧 Anita hat nicht rechtzeitig darauf geachtet, neue Trends zu verfolgen oder neue Kundinnen und Kunden zu akquirieren.
- 🔧 Die Kundinnen und Kunden sind unzufrieden mit der Schokolade oder der Beratung.
- 🔧 Es gibt billigere Mitbewerber oder Mitbewerber, die eine besser schmeckende Bio-Schokolade anbieten.
- 🔧 Ein neuer Mitbewerber hat in der Nähe eröffnet.

Anita kann sich um die Akquise neuer Kundinnen und Kunden kümmern (Werbemaßnahmen, Spezialangebote für neue Kundinnen und Kunden etc.).

Die Einnahmen und Ausgaben unter Kontrolle halten:

- 🔧 Gibt es Möglichkeiten die Ausgaben zu reduzieren?
- 🔧 Wie ist die Auslastung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter? Soll sie diese weiterhin beschäftigen oder eventuell deren Stunden reduzieren?
- 🔧 Gibt es Möglichkeiten die Einnahmen zu steigern? (Z. B. überlegen, ob weitere Geschäftsideen, wie z. B. Workshops zur Erstellung von Schokolade, umgesetzt werden können)

JAHR 5: SELBSTSTÄNDIGKEIT ODER ANSTELLUNG?*

Das Geschäft läuft wieder sehr gut. Du hast erfolgreich die Matura bestanden und deine Freundin Anita bietet dir folgende Möglichkeiten an:

- ❗ Sie stellt dich als vollzeitbeschäftigte Mitarbeiterin/vollzeitbeschäftigten Mitarbeiter an. Dafür würde sie dir 2.300 Euro brutto pro Monat bezahlen.
- ❗ Oder: Du steigst als Miteigentümerin/Miteigentümer in das Unternehmen ein.

AUFGABE

Wie viel würdest du netto ausbezahlt bekommen, wenn du dich anstellen lässt?

Wie hoch sind deine Sonderzahlungen (brutto und netto)?

Hinweis: Zur Ermittlung der Beträge kann ein Brutto-Netto-Rechner verwendet werden.



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Nettobezug: 1.642,21 Euro

Sonderzahlungen:

13. Bezug (Weihnachtsgeld): 2300,00 brutto/1.829,07 netto

14. Bezug (Urlaubsgeld): 2300,00 brutto/1.791,87 netto

AUFGABE

Überlege, was es für dich bedeutet, selbstständig zu sein. Welche Chancen und Herausforderungen sind für dich damit verbunden?



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

Gegenüberstellung Selbstständigkeit – Anstellung

Selbstständigkeit	Anstellung
Entscheidungsfreiheit	
Selbstständigkeit Unternehmerin/Unternehmer trifft alle Entscheidungen selber.	Angestellte/Angestellter ist weisungsgebunden. Sie/Er muss sich an die Vorgaben der Vorgesetzten halten. Innerhalb seines Aufgabenbereichs hat sie/er jedoch ebenfalls Entscheidungsfreiheiten, die je nach Tätigkeit unterschiedliche Ausmaße annehmen. Dabei sind allerdings stets die vorgegebenen Unternehmensziele zu berücksichtigen.
Sind mehrere Personen an dem Unternehmen beteiligt, erfolgt dies üblicherweise in Rücksprache mit den anderen Eigentümerinnen und Eigentümern.	
Die eigenen Ideen verwirklichen	
Einer Unternehmerin/Einem Unternehmer steht es frei, sämtliche ihrer/seiner Ideen zu verwirklichen und darauf basierend die Unternehmensziele festzulegen.	In vielen Unternehmen ist es mittlerweile willkommen, wenn Angestellte Ideen einbringen und – für gewöhnlich nach Absprache mit den Vorgesetzten – umsetzen (Intrapreneurship). Dennoch: Die Selbstständigkeit bietet die meisten Möglichkeiten, eigene Ideen umzusetzen.
Sind mehrere Personen an dem Unternehmen beteiligt, erfolgt dies üblicherweise in Rücksprache mit den anderen Eigentümerinnen und Eigentümern.	

Selbstständigkeit	Anstellung
Arbeitszeiten	
Eine Unternehmerin/Ein Unternehmer hat keine Vorgaben zu seinen Arbeitszeiten. Sie/Er entscheidet selber, wann, wo und wie lange sie/er arbeitet.	Es gibt gesetzliche und kollektivvertragliche Regelungen der Arbeitszeiten.
Einkommen	
Unternehmerinnen und Unternehmer haben üblicherweise kein sicheres und regelmäßiges Einkommen. Bei guter Geschäftslage können sie (sehr) hohe Einkünfte erzielen. Bei schlechter Geschäftslage kann es allerdings auch vorkommen, dass sie über einen längeren Zeitraum keine Einkünfte erzielen. Erwirtschaftete Gewinne können sie behalten.	Eine Angestellte/ein Angestellter erhält regelmäßig ihr/sein Gehalt. Von hohen Gewinnen, die das Unternehmen erzielt, profitiert sie/er in vielen Fällen nicht.
Risiko	
Unternehmerinnen und Unternehmer tragen das unternehmerische Risiko. Sie sind für die Entwicklung ihres Unternehmens verantwortlich. Je nach gewählter Rechtsform kann das auch bedeuten, dass Schulden des Unternehmens von ihrem Privatvermögen zu begleichen sind.	Eine Angestellte/Ein Angestellter haftet nicht für die Schulden des Unternehmens und trägt nicht die Verantwortung für die Entwicklung des Unternehmens. Sie/Er hat das Risiko, dass sein Dienstverhältnis aufgelöst werden kann.
Krankheit	
Bei Krankheit kann es bei Einzelunternehmerinnen und -unternehmern zu Einkommenseinbußen kommen, da Aufträge nicht ausgeführt werden können. Unternehmerinnen und Unternehmer sind üblicherweise bei der gewerblichen Sozialversicherung versichert. Das bedeutet, dass sie beispielsweise bei Arztbesuchen einen 20%igen Selbstbehalt zu leisten haben.	Im Krankheitsfall wird das Gehalt einer Angestellten/eines Angestellten weiter bezahlt. Für Angestellte gibt es unterschiedliche Sozialversicherungsträger (Versicherungsanstalt öffentlicher Bediensteter, Wiener Gebietskrankenkasse etc.). Je nach Versicherungsträger kann es auch bei Angestellten Selbstbehalte bei Arztbesuchen geben.
Anspruch auf Arbeitslosengeld	
Unternehmerinnen und Unternehmer haben keinen Anspruch auf Arbeitslosengeld. Ausnahmen: Sie waren vor ihrer Selbstständigkeit arbeitslosenversichert oder sie haben eine freiwillige Arbeitslosenversicherung abgeschlossen.	Eine Angestellte/ein Angestellter hat Anspruch auf Arbeitslosengeld.

Hinweise

- 🔥 Diese Aufstellung enthält einige Beispiele und ist keine umfassende Gegenüberstellung von Selbstständigkeit und Anstellung.
- 🔥 Menschen haben unterschiedliche Präferenzen. Was für eine Person eine Chance darstellt, kann für eine andere Person eine unangenehme Herausforderung sein (z. B. die unregelmäßigen Arbeitszeiten einer Unternehmerin/eines Unternehmers).

Du entscheidest dich, als Miteigentümerin/Miteigentümer in das Unternehmen einzusteigen.

AUFGABE

Überlege, welche Rechtsform sich nun anbieten würde.



BEISPIELHAFTE MUSTERLÖSUNG:

KG, OG, GmbH

EINE INITIATIVE VON FRAU IN DER WIRTSCHAFT UND DEM BMWFW – MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG DES BMB.

