



4. MODUL

4. Unternehmen

4.1 WAS IST EIN UNTERNEHMEN?

Ein Unternehmen ist eine organisierte wirtschaftliche Tätigkeit zum Zweck der Produktion oder des Austausches von Gütern oder von Dienstleistungen. Dazu setzt es die Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und Boden ein. Es gibt nämlich nur diese.

Man denke zum Beispiel an ein **Unternehmen**, das einen Mitarbeiter zahlt, damit dieser das Holz in einen Stuhl verwandele, der anschließend einem Kunden verkauft wird. Laut **Zivilgesetzbuch** ist Unternehmer, wer berufsmäßig eine organisierte wirtschaftliche Tätigkeit zum Zweck der Produktion oder des Austausches von Gütern oder von Dienstleistungen ausübt. Er setzt die Faktoren der Produktion ein und organisiert sie auf eigene Gefahr: Er ist somit der Vermittler zwischen Kapital- und Arbeitsanbietern und den Kunden, die Güter oder **Dienstleistungen** suchen. Vor der Gründung eines Unternehmens sollte sich der zukünftige Unternehmer fragen, ob er „aus dem richtigen Holz geschnitzt“ ist. Erfolgreiche Unternehmer müssen wesentliche Voraussetzungen erfüllen, wie technische **Kenntnisse**, **persönliche Fähigkeiten** und die Unterstützung der Familie.

Um Geld aus der eigenen Tätigkeit zu gewinnen, muss der Unternehmer in der Lage sein, diese gut zu betreiben, d.h. genügend zu produzieren und zu verkaufen, damit er seine Mitarbeiter, die Lieferanten, die Banken und auch sich selbst durch die Bezahlung seiner Arbeit im Betrieb vergüten kann. Außerdem muss das für die unternehmerische Tätigkeit investierte Kapital einen wirtschaftlichen Gewinn bringen.



So muss zum Beispiel der Bauunternehmer nicht nur seine Mitarbeiter bezahlen, sondern auch die Ausgaben der Maschinen, für die Büros (Miete, Licht etc.), die Fahrzeuge und die **Rohstoffe** wie Ziegel und Zement, um Gebäude zu bauen und dann verkaufen zu können. Sein Beitrag betrifft größtenteils die **Organisation** und die Verwaltung. Der Unternehmer hat somit wie der selbstständige Arbeitnehmer sowohl ein Risiko als auch eine Chance zu bewältigen: das Risiko, einen Verlust zu erleiden und somit ein negatives **Einkommen** zu erhalten! Aber auch die Möglichkeit, ein weitaus höheres Einkommen zu erzielen, als wenn er für andere gearbeitet hätte.

Oberstes Ziel eines in der **Marktwirtschaft** tätigen Unternehmens, ist es, einen Gewinn zu erzielen. Zudem trägt das Unternehmen auch eine rechtliche **Verantwortung**: Es darf sich nicht in unrechtmäßige Tätigkeiten einlassen. Es trägt aber auch eine soziale Verantwortung gegenüber der Gesellschaft. Aus finanzieller Sicht muss ein Unternehmen verschiedene Ziele anstreben, wie zum Beispiel: **Liquidität** (Fähigkeit eines Unternehmens, jederzeit die eigenen Zahlungspflichten zu erfüllen), Ertragsfähigkeit (Ertrag, der den Gesamtgewinn pro Jahr einer Kapitalanlage angibt), Unabhängigkeit von Dritten und Sicherheit.

Finanzbedarf entsteht aber nicht nur bei der Gründung oder der Erweiterung eines Unternehmens, sondern auch wenn die Nachfrage oder der Umsatz steigen. Ein Wirtschaftsaufschwung bewirkt auch einen größeren Bedarf an Kapital, um die Unternehmenstätigkeit **vorzufinanzieren**. Der Einsatz von Betriebsmitteln und Arbeitskraft kostet Geld, das vom Unternehmen vorgeschossen werden muss. Wer eine Tätigkeit beginnt, braucht Güter und Instrumente, um die Tätigkeit zu starten und Erträge zu erwirtschaften: Mit einem Kredit kann zum Beispiel ein Mechaniker einen geeigneten Raum mieten und Geräte und Material kaufen, um mit der Reparatur eines Autos zu beginnen. Dabei erwartet sich der Unternehmer natürlich, dass die zukünftigen Erträge alle **Spesen** decken können, einschließlich der Raten für die **Rückerstattung** des erhaltenen Darlehens und der Erzielung einer **Gewinnmarge**. Der Zugang zu einem Kredit oder Krediten ist eine kostbare Chance. Aber wir müssen daher in der Lage sein, unsere Ausgaben auch über einen sehr langen Zeitraum zu planen. Einen Kredit zu erhalten, bedeutet auch, die eigenen Kassenflüsse zu ändern: Man erhält das erforderliche Geld, um einen Kauf vorzuschließen, und verpflichtet sich zu einer konstanten Ausgabe über Monate oder sogar Jahre (manchmal auch sehr viele Jahre). Einer unmittelbaren Einnahme steht ein Plan zukünftiger Ausgaben gegenüber.

4.2 EIGENKAPITAL UND FREMDKAPITAL

Jede Finanzierung im Unternehmen rührt aus Eigenkapital oder aus Fremdkapital. In den Aktiva der Bilanz ist angegeben, wie die Mittel eingesetzt werden und das Kapital verwendet wird. Die Passiva enthalten hingegen Angaben zur Herkunft der Finanzmittel; sie sind in zwei Kategorien eingeteilt – Eigenkapital und Fremdkapital. Ein Unternehmer kann sich über interne Finanzquellen (Eigenkapital) oder externe Finanzquellen (Drittkaital oder Kredit) finanzieren.

Die Finanzierungen mit Eigenkapital kommen vom Unternehmer selbst: Sie werden direkt vom Inhaber oder von den Inhabern im Zuge der Gründung und/oder zu späteren Zeitpunkten (durch Erhöhungen des Eigenkapitals) übertragen (beziehungsweise eingezahlt). Der Mangel an Kapital erschwert sicherlich die Umsetzung des Projektes, sollte aber nicht Grund dazu sein, die Idee beim ersten Hindernis aufzugeben.

Ist das Eigenkapital nicht ausreichend, um das Projekt umzusetzen, könnte eine Alternative darin bestehen, weitere Gesellschafter zu beteiligen. Es ist sicherlich besser, Gewinne zu teilen, als auf die Gründung eines Unternehmens wegen mangelnder Liquidität zu verzichten.

Die Finanzierungen mit Fremdkapital kommen hingegen von Subjekten, die nicht zum Unternehmen gehören: Es handelt sich um Darlehen von Banken, Finanzgesellschaften im weiten Sinne oder Privatpersonen. Es gibt verschiedene Arten von Finanzierungen durch Dritte. Allgemein wird zwischen kurzfristigen und langfristigen Krediten unterschieden. Die Spesen eines Darlehens beschränken sich nicht nur auf die Zinsen. Um ein Darlehen korrekt bewerten zu können, sollte man sich über die Zinssätze, über den Beginn des Darlehens, über die Anzahl der Raten, aber auch über ihre Fälligkeit informieren. Hier einige Beispiele von Fremdkapital:

INVESTITIONS- KREDIT/ DARLEHEN

Dies ist die bekannteste Form einer langfristigen Fremdfinanzierung, die von Kreditinstituten aufgrund geeigneter Sicherheiten gewährt wird. Die Rückzahlung erfolgt im Allgemeinen über die Zahlung periodischer Raten, die sowohl die Rückerstattung eines Kapitalanteils als auch der anfallenden Zinsen umfassen.

KONTOKOR- RENTKREDIT

Auf dem Konto werden Schecks gutgeschrieben, Überweisungen getätigt, Daueraufträge durchgeführt etc. Aufgrund der hohen Kosten (Zinsen, Spesen, Kommissionen) sollte diese Art von Kredit nur als sehr kurzfristiges Finanzierungsinstrument verwendet werden.

LEASING

Bei dieser Form werden Investitionsgüter angemietet, die nach einer gewissen Dauer zum Restkaufpreis übernommen werden können. Dies bedeutet aber auch, dass das Gut einem Dritten gehört und dieses Gut bei „Nichtbezahlung“ der Leasingraten vom Leasinggeber zurückgeholt wird.

ÜBUNG: FINANZIERUNGEN

Im Zuge des gesamten Lebens eines Unternehmens (Start, Entwicklung, Festigung etc.) braucht ein Unternehmer immer wieder Kapital. Hier sind einige Gründe angegeben, aus denen ein Unternehmer Geld brauchen könnte: eine neue **Geschäftstätigkeit** (Startup, Gründung eines Unternehmens), feste **Investitionen** (Anlagen, Immobilien), **Entwicklung und Marketing** (Einführung neuer Produktlinien). Fallen dir noch andere Gründe ein?

4.3 DER PREIS EINES GUTES

Wie wird eigentlich der Preis eines Gutes oder einer Dienstleistung bestimmt? Bei der Festlegung eines Preises fließen viele Faktoren ein.

Eine wichtige Komponente ist das wirtschaftliche Gesetz des **Angebots und der Nachfrage**: Jedes Gut oder jeder Dienst wird auf einem „Markt“ getauscht, wo sich jederzeit Personen, die dieses Gut oder diesen Dienst wünschen (Verbraucher in Form von Privatpersonen/Privathaushalten, welche die Nachfrage bilden), mit jenen treffen, die das Gut oder den Dienst anbieten (Unternehmen). Erstere kaufen lieber und in höheren Mengen, wenn der Preis niedrig ist. Das Angebot wächst hingegen, wenn die Preise steigen, da bei höheren Preisen eine größere Anzahl an Herstellern die Herstellung des entsprechenden Gutes für vorteilhaft erachtet. Der Preis eines Gutes ist der Betrag, bei dem die gesuchte Menge und die angebotene Menge im Gleichgewicht sind.

Die Spesen, die ein Unternehmer für das Produkt zu tragen hat, sind normalerweise der wichtigste Faktor, der die Festlegung des Preises beeinflusst. Sie sind aber nicht der einzige ausschlaggebende Aspekt: Auch Qualität, Konkurrenz, Standort und Bedingungen des Marktes wirken sich auf den Preis aus. Die Marge, d.h. die Differenz zwischen dem Marktpreis und den Produktionskosten für jede einzelne Einheit von Gut oder Dienst wird **Handelsspanne** oder Markup genannt und ist gewöhnlich umso höher, je geringer die Anzahl an Verkäufern ist, die zum **Marktangebot** beitragen. Eine Handelsspanne steigt nicht umsonst umso mehr, je mehr sich ein Produkt von ähnlichen Produkten unterscheidet: Man denke zum Beispiel an die Rolle der **Markenzeichen** in der Kleidung.

Der Preis hängt auch mit der Länge der Lieferkette zusammen. Der **Preisunterschied** zwischen einem Gut im Großhandel und demselben Gut im Einzelhandel ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass der Einzelhändler das Gut zu einem höheren Preis als dem **Einkaufspreis** verkaufen muss.

Er wird einen Aufschlag berechnen, weil er damit die eigenen **Betriebskosten** bezahlen kann, d.h. sich selbst, etwaige Mitarbeiter und feste Kosten wie die Miete für das Geschäft, Betriebskosten und Steuern. Der vorteilhafte Preis des Großhändlers hat auch mit dem Skaleneffekt zu tun. Beim Skaleneffekt wird vor allem dank der größeren Produktion eine Reduzierung der Produktionskosten erreicht. Anders gesagt:

Je größer die Menge an produzierten Elementen, desto geringer sind die Produktionskosten. In einigen Fällen liefert uns der Preis des Gutes auch Auskünfte über seinen Wert: Rohstoffe, erforderliche **Bearbeitungszeit**, Technologie und Kompetenzen, die für seine Produktion erforderlich sind. In anderen Fällen hingegen ist es nicht so leicht, eine Entsprechung zwischen dem Preis und seinem Wert zu finden: Gewisse Güter können zum Beispiel teuer sein, weil sie aus Mode- oder **Werbegründen** ein besonderes Image genießen oder gegenüber anderen eine soziale Position kennzeichnen sollen. In diesem Fall spricht man von Geltungskonsum. Kurz gesagt gewährleistet der Preis eines Gutes nicht immer dessen Qualität.

ÜBUNG: EINKÄUFE

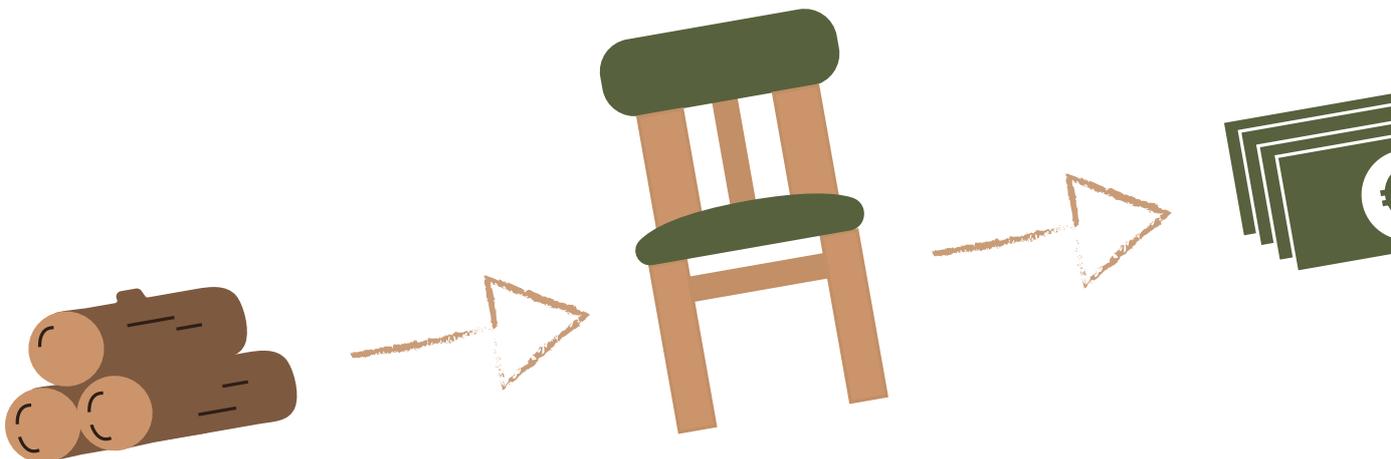
Ihr habt sicher schon einmal einen Gegenstand in einem Geschäft gesehen, den ihr dann auch im Internet zu einem geringeren Preis gefunden habt. Wie ist dies zu erklären? Listet die Ausgaben auf, die ein Unternehmer in einem physischen Geschäft tragen muss, und welche hingegen bei der Ausübung von elektronischem Handel. Vermutlich werdet ihr zum Schluss kommen, dass der Unternehmer in eurer Nähe höhere Spesen zu tragen hat (könntet ihr auch sagen, welche?). Was sollte das den Verbraucher angehen, wenn er dadurch sparen kann? Bei unserer Bewertung sind allerdings auch andere Faktoren zu berücksichtigen. Nennt in einer zweiten Liste die möglichen Vorteile eines Einkaufes im Geschäft in eurer Nähe: die Kompetenz des Verkäufers, die Möglichkeit, die Ware leichter umzutauschen, wenn es Probleme gibt, der Kundendienst usw. Welchen Preis haben diese Dinge? Sind sie den Preis wert, den ihr eurer Meinung nach dafür zahlt?

4.4 VERTIEFUNG AKTIEN

Wie wir bereits gesagt haben, könnte die Beteiligung von Gesellschaftern eine Lösung sein, wenn das Eigenkapital nicht ausreicht, um das eigene Projekt umzusetzen. Es ist sicherlich besser, Gewinne zu teilen, als auf die Gründung eines Unternehmens wegen mangelnder Liquidität zu verzichten.

Diese Möglichkeit besteht für Aktiengesellschaften (AG): Diese Art von Unternehmen kann nämlich Aktien, d.h. Titel ausstellen, die einen Anteil am Eigentum der Gesellschaft darstellen. In diesem Fall werden jenen, die Aktien erwerben, Kapitalerträge in Form von Dividenden ausgezahlt oder die Möglichkeit gewährt, Gewinne auf das Kapital zu schlagen.

Stellen wir uns vor, dass Markus eine besonders gute Idee hat: Er hat einen Energieriegel mit lokalem Obst und Gemüse erfunden, der gesund ist und nicht dick macht, und möchte diesen nun produzieren. Er beschließt daher, andere Personen zu bitten, ihr Geld in das Unternehmen zu stecken und so um **Aktionäre** zu werben. Wenn alles gut geht, wird sich jeder Aktionär an den Gewinnen beteiligen: Somit gehen die Gewinne nicht nur an Markus, der die Idee hatte und das Unternehmen führt, sondern die **Gewinne** werden auch nach Anteilen aufgeteilt. Das bedeutet, dass jeder Aktionär je nach Anzahl der erworbenen Aktien einen Teil des Gewinnes erhält. Besitzt jemand zum Beispiel **10% der Aktien**, so erhält er am Ende jedes Jahres 10% der Gewinne des Unternehmens. Die Beträge, die an die Aktionäre verteilt werden, nennen sich Dividenden. Wenn ein Aktionär seine Aktien verkauft, d.h. beschließt, sich aus dem Geschäft der neuen Riegel zurückzuziehen, kann es geschehen, dass er die Aktien zu einem höheren Preis als dem ursprünglichen Kaufpreis verkauft. In diesem Fall erzielt er ein Einkommen in Form eines Gewinns auf dem **Kapital**.



Nun hat Lisa von dem Geschäft mit dem neuen Energieriegel gehört. Sie beschließt, ihr Gespartes anzulegen.

Sie kauft 100 Aktien zu einem Wert von 1.000 €, d.h. sie bezahlt für jede Aktie $1.000/100 = 10$ €. Es wurde ihr gesagt, dass dies 1% der insgesamt verkauften Aktien entspricht. Das bedeutet, dass die ursprüngliche Finanzierung des Unternehmens das 100-fache des Anteils betrug, den Lisa erworben hat, nämlich: $1.000 \times 100 = 100.000$ €. Das entspricht dem Kapital, das für das Unternehmen eingesammelt wurde. Am Ende des Jahres verkündet das Unternehmen, der Riegel sei sehr erfolgreich gewesen. Die Produktion kostete insgesamt 100.000 €, und die Erträge beliefen sich auf 110.000 €. Die Differenz von 10.000 € entspricht dem Gewinn, der unter den Aktionären aufgeteilt wird. Lisa, die 1% der Aktien besitzt, steht 1% der Gewinne zu. Daher erhält Lisa eine Dividende von $10.000 \times 0,01 = 100$ €. Eines Tages beschließt Lisa, ein Motorrad zu kaufen. Sie braucht nun das Geld, das sie in Aktien angelegt hat. Sie beschließt daher, die Aktien zu verkaufen, und entdeckt, dass die Aktien jetzt mehr als 10 € - der Preis, den sie anfangs bezahlt hatte - kosten. Es hat sich nämlich herumgesprochen, dass es sich um ein ausgezeichnetes Geschäft handelt. Viele wollen nun die Aktien kaufen, da sie sich angesichts des Erfolgs der Riegel auch in Zukunft vom Unternehmen gute Erträge erwarten.

Daher kann Lisa nun einen höheren Preis verlangen. Die einzelne Aktie ist nun 11 € wert, sodass Lisa beim Verkauf von 100 Aktien 1.100 € kassiert. Sie erhält also nicht nur den Betrag zurück, den sie anfangs investiert hatte, sondern auch einen Gewinn auf dem Kapital! So stehen ihr nun für ihr Motorrad mehr als die ursprünglichen 1.000 € zur Verfügung, und zudem auch die 100 €, die sie als Dividenden erhalten hat, soweit sie diese noch nicht ausgegeben hat.

Es ist wichtig zu berücksichtigen, dass im beschriebenen Beispiel Lisa durch die **Finanzierung** des Unternehmens des neuen Energieriegels auch ein **Risiko** eingegangen ist. Hätte Markus zum Beispiel einen Fehler bei der Berechnung der Produktionskosten begangen oder wäre der Riegel auf dem Markt nicht erfolgreich genug gewesen, um die Kosten zu decken, hätte das Unternehmen anstatt eines Gewinns einen Verlust erzielt. In diesem Fall hätte es nicht nur keine Dividenden gegeben, sondern die Aktionäre hätten wahrscheinlich versucht, ihre Aktien zu verkaufen, wodurch der Preis gesunken wäre. Lisa hätte einen Teil ihrer 1.000 € verloren (**Kapitalverlust**). Inhaber von Aktien können jederzeit beschließen, diese zu verkaufen. Der Verkauf fällt aber dann leichter, wenn es einen Markt gibt: Das ist zum Beispiel bei den Aktien der Fall, die an der Börse notiert werden.



ÜBUNG: GRÜNDUNG EINES UNTERNEHMENS

Stell dir vor, du gründest ein Unternehmen. Überlege, welche Produkte und/oder Dienste du anbieten möchtest. Versuche, das Projekt für ein Unternehmen zu erstellen, das folgende Aspekte umfasst:

TEIL EINS

Beschreibe kurz deine unternehmerische Idee und wie sie entstanden ist und wie sie sich entwickelt hat. Beziehe dich dabei auf subjektive Faktoren: Es müssen die persönlichen Merkmale (Neigungen, Ziele, Motivation) und die beruflichen Merkmale (Studium, Berufserfahrungen, technische Kompetenzen) des oder der Gründer hervorgehoben werden. Die Glaubwürdigkeit des zukünftigen Unternehmens ist sehr wichtig: Daher muss das Unternehmensprojekt im ersten Teil ein bedeutendes Profil der Inhaber liefern. Du musst jene persönlichen Eigenschaften hervorheben, die regelrechte „Trümpfe“ für den Erfolg des Vorhabens sind: Know-How, Führungskompetenzen, organisatorische und kreative Kompetenzen, Bereitschaft zur Teamarbeit, Umgang mit anderen Personen, etc.

TEIL ZWEI

Beziehe dich hier auf objektive Faktoren und erkläre die technische und praktische Machbarkeit des Projektes. Beschreibe im Einzelnen:

- das Produkt oder den Dienst;
- den Preis dieses Produktes und des Dienstes;
- die Produktionsmittel (Technologien, Anlagen, Maschinen etc.) und die Prozesse zur Produktion der Güter oder zur Lieferung der Dienste;
- das Umfeld, in dem du zu arbeiten gedenkst (Mitbewerber, Lieferanten, Handelsvermittler etc.), und den Markt, auf dem du verkaufen möchtest (Kunden);
- die Betriebsstruktur (Rechtsform, Anzahl der Beschäftigten, Organisation, Standort etc.).

Hebe Folgendes hervor:

- die Finanzmittel, die für die Investitionen vorgesehen sind (eigene Ressourcen, gegebenenfalls Beihilfen, Bankfinanzierungen oder externe Investoren etc.);
- die erwarteten Gewinne und ab wann sie eintreten sollten.