

Pressebericht FO.FO.S – Forum zur Förderung der Selbständigkeit, Interview mit Martina Schubert, www.fofos.at
Thema Ein-Personen-Unternehmen (EPU), Die Presse - Karrieren, Das verflixte dritte Jahr, Andrea Lehky

Die Presse → Strittige Verfahren: Was Juristen dafür mitbringen sollten Seite K5

Karrieren

SAMSTAG/SONNTAG 26./27. NOVEMBER 2011 // KARRIERE.NEWS.DIEPRESSE.COM

SCHUMACHERS ERBEN

Fast Forward. Der Chef der Ferrari-Talentschmiede zu Gast beim neuen Veranstaltungsformat. Seite K16

Mediaservice
01/230 9009
www.catro.com CATRO

Das verflixte dritte Jahr

EPUs. Ein Drittel aller Neugründungen scheitert in den ersten drei Jahren. Das wäre zu vermeiden gewesen, hätten die Jungunternehmer rechtzeitig Nüsschen vergraben. Wie brave Eichhörnchen.

VON ANDREA LEHKY

Der Staat will es Gründern leicht machen. Deshalb hält er anfangs auch jede Steuerlast von ihnen fern. Auch die Krankenkassen sind nachsichtig und verlangen gerade mal 143,45 Euro monatlich für Kranken-, Pensions- und Unfallversicherung. So läuft das zwei Jahre, in denen man sich, unabhängig vom Geschäftserfolg, an niedrige Abgaben gewöhnt.

Doch dann kommt es knüppeldick (siehe Musterkalkulation rechts). Nach zwei Jahren trüdeln vom Finanzamt gleichzeitig die Nachforderung für das erste Jahr und die Vorauszahlung für das dritte Jahr ein. Die Krankenkasse lässt sich noch ein Jahr Zeit (Neuregelung seit 2010) und verrechnet dann gebündelt das erste Jahr im Nachhinein und das vierte Jahr im Voraus.

Auch wenn sie es wissen sollten: Die geballte Abgabenlast trifft viele Jungunternehmer völlig unvorbereitet. 25 Prozent aller Insolvenzen fallen beim KSV1870 ins dritte Jahr. Weitere 7,2 Prozent müssen mangels Konkursmasse abgewiesen werden, weil die einst so

hoffnungsvollen Gründer nicht einmal mehr die Gerichtsgebühren auslegen können. KSV1870-Vorstand Johannes Nejedlik: „In den ersten drei Jahren sind Gründer besonders gefährdet. Dann flacht die Kurve wieder ab, bis sie sich nach acht Jahren auf einem konstant niedrigen Wert einpendelt.“

Geldhahn versiegt

Warum scheitern so viele Unternehmen in den ersten drei Jahren? Zu diesem Zeitpunkt sind die eisernen Reserven aufgebraucht. Das Sparbuch ist leer, und die Eltern drehen den Geldhahn zu, beschreibt Martina Schubert, FO.FO.S-Geschäftsführerin (Verein zur Förderung der Selbständigkeit): „Viele warten immer noch auf die großen Umsätze. Sie wollen nicht wahrhaben, dass ihre Rechnung nicht aufgeht.“ In diese Falle tappen besonders jene, die aus einer sicheren Anstellung kommen: „Früher hat ihnen der volle Betrag gehört, den sie am Monatsletzten am Konto hatten. Bei Selbständigen ist



1. und 2. Jahr

100.000,00 Einnahmen vor Steuern
0,00 Einkommensteuer
1.721,40 Sozialversicherung Mindestbemessung
96.278,60 Netto-Gehalt

3. Jahr

60.000,00 Unternehmer-Gehaltsverzichtung
40.235,00 Einkommensteuer-Nachzahlung für das 1. Jahr
1.199,76 Angemessene (2,5% pro Jahr)
43.856,00 Einkommensteuer-Vorauszahlung für das 3. Jahr
1.721,40 Sozialversicherung-Nachzahlung für das 3. Jahr
-26.871,16 Netto-Verlust

4. Jahr

60.000,00 Gehalt
40.235,00 Einkommensteuer-Nachzahlung für das 2. Jahr
1.199,76 Angemessene (2,5% pro Jahr)
43.856,00 Einkommensteuer-Vorauszahlung für das 4. Jahr
1.721,40 Sozialversicherung-Nachzahlung für das 4. Jahr
-50.088,60 Netto-Verlust

Gewinn und Umsatz verwechselt

Steuerberater Christian Buczolich wiederum weist auf die ungenutzten Förderungen öffentlicher und privater Stellen. „Wenn man nichts davon weiß, lässt man eine Menge Geld liegen.“ Erste Anlaufstelle dafür sollte immer die Hausbank sein, die dann zum Gründer-service der Wirtschaftskammer (welche sogar eigene Workshops für EPUs im dritten Jahr anbietet) und zum Austria Wirtschaftsservice verweist. AWS-Geschäftsführer Bernhard Sagmeister vermerkt positiv, dass die Eigenkapitalausstattung der Gründer seit 2009 merk-

Seite 1/1

Navigator

Perspektivenwechsel. Der Boss will ein Gespräch? **Seite K2**

August-Wilhelm Scheer. Der IT-Pionier spricht über Management neu. **Seite K2**

Elisabeth Rech. RAK-Vizepräsidentin über Frauen und Strafrecht. **Seite K4**

Zugmann. Unzufriedene Mitarbeiter sind Sand im Getriebe. **Seite K4**

Karrierenews.DiePresse.com

Etikette im arabischen Raum: Online-Kolumnistin Cordula Frieser über persönliche Beziehungen im Geschäftsleben.

unregelmäßig eintröpfelnden Umsätzen ebenso umgehen lernen wie damit, mindestens 50 Prozent ihrer Bruttogewinne auf ein Steuersparbuch zu überweisen: „Wie ein braves Elchkätzchen, das Nüsschen vergräbt.“

Für eine erste Grobkalkulation bietet FO.FO.S einen Brutto-Netto-Rechner an (focos.at/solocomrechner.html). Die Realität ist leider nicht so übersichtlich: „Kaum ein Selbstständiger hat den Überblick, wie viel er schon vorausgezahlt hat und was noch kommt.“ Unvorsichtige haben dann die Gewinne der ersten beiden Jahre längst ausgegeben und sich an einen unange-

gen muss.“

Preiserhöhungen nicht akzeptiert

Da wäre es fein, sich schon früh einen Steuerberater leisten zu können. Doch den meint man sich anfangs sparen zu können. Dabei würde er viele Absetzposten geltend machen, über die Jungunternehmer selten Bescheid wissen (nachzulesen im „Selbstständigen-Buch“ des BMF). „Praktisch alles, was dem Betrieb dient, ist interessant“, sagt Veronika Weiß, auf Gründer spezialisierte Steuerberaterin, „man denkt nur nicht daran.“ Die Dauerbrenner: Büro, Auto, Spesen, Fortbildung, Betriebs-

zen sich einfach aufs Geschäft und denken nicht an die Zahlen“, bedauert Weiß.

Das Problem ist, dass man am Anfang alles selbst machen und daher auch können muss, stimmt ihr Branchenkollege Heinz Wöber zu. So fallen neben dem eigentlichen Geschäftsthema auch Marktanalyse, Akquisition, Networking, Marketing und allgemeine Verwaltung an. Erstens ist niemand in allen Disziplinen gleich fit, zweitens sind diese Tätigkeiten zwar überlebenswichtig, bringen aber keinen direkten Umsatz. Sie müssen „mitverdient“ und in die Preise einkalkuliert werden. „Viele trauen sich

bei mageren 30 Prozent, beträgt sie nun 40 bis 45 Prozent. Das beruhigt auch die Risikoträger.

Gleichzeitig fällt ihm auf, dass „einige leider nicht einmal den Unterschied zwischen Umsatz und Gewinn kennen.“ Die Bandbreite seiner Klienten reicht von „extrem guter inhaltlicher Expertise und gründlicher Vorbereitung“ bis zu drastisch fehlenden Basics. Oft braucht es in der Beratung nur noch den Anstoß, um endlich einen Schlusstrich zu ziehen: „Auch wenn wir eine negative Botschaft geben müssen, geht kaum einer verärgert weg. Manche sind sogar dankbar.“