

## Fallbeispiel www.rikscha-freiburg.de

### Die Geschäftsidee

So langsam leert sich die Studentenkneipe in der Freiburger Altstadt. Auch Hanna Murmann und Paul Boeke zieht es nach Hause, da sie am Samstag früh zum Skifahren im Hochschwarzwald aufbrechen wollen. Draußen regnet es in Strömen. „Bestell mal eine Rikscha“, meinte Paul zu Hanna, „ein Taxi ist zu teuer.“ Beiden ist klar: Es gibt keine Rikscha in Freiburg.

Warum eigentlich nicht, denken die beiden. Ausreichenden Bedarf für einen umweltfreundlichen und kostengünstigen Fahrdienst sollte es gerade in einer Universitätsstadt allemal geben. Auch für touristische Erkundungen der Stadt oder eilige Paketsendungen innerhalb von Freiburg scheint Hanna und Paul eine Rikscha prädestiniert.

Als es am nächsten Tag immer noch regnet, beschließen Hanna und Paul, das Skifahren zu vertagen und stattdessen einen Workshop ‚Nebenerwerb Fahrraddienst‘ abzuhalten. In einem ersten Schritt wollen sie ausloten, ob sich das Anbieten eines Fahrradtaxi als eine lohnende Geschäftsidee erweisen kann.

Nach einigen Telefonanrufen bei Freunden und Bekannten stellen die beiden angehenden Unternehmensgründer Ergebnisse ihrer Recherche zusammen, um den geplanten Rikscha-Dienst unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten zu bewerten:

- |  |            |
|--|------------|
| • Herstellungskosten für eine Rikscha:   | 3.000 Euro |
| • Voraussichtliche Nutzungsdauer:  | 4 Jahre    |
| • Jährliche Aufwendungen für Inspektion und Reparaturen:   | 400 Euro   |
| • Jährlicher Versicherungsbeiträge (Haftpflicht, Personen- und Sachschäden):                                   | 800 Euro   |
| • Einmalige Kosten für die Entwicklung einer Website:  | 2.000 Euro |
| • Jährliche Aufwendungen für die Domain <a href="http://www.rikscha-freiburg.de">www.rikscha-freiburg.de</a> : | 30 Euro    |
| • Durchschnittspreis pro Fahrt:  | 10 Euro    |
| • Erwartete durchschnittliche Zahl an Fahrten pro Monat  |            |
| – Erstes Jahr:   | 30         |
| – Zweites Jahr:  | 50         |

Hanna und Paul gehen davon aus, den Rikscha-Dienst Anfang Juli aufnehmen zu können. Das Startkapital von 5.000 Euro wollen sie zu gleichen Teilen aus ihren Ersparnissen aufbringen.

### Wirtschaftliche Vorteilhaftigkeit der Geschäftsidee

Bevor sie sich in ein finanzielles Abenteuer stürzen, wollen Hanna und Paul ausloten, ob der Betrieb eines Rikscha-Dienstes in Freiburg einen angemessenen Gewinn verspricht. Als Beurteilungsgrundlage sollen Planbilanzen und Plan-Gewinn- und Verlustrechnungen (GuV) für die beiden ersten Geschäftsjahre dienen.

1. Wie stellen sich Bilanz und GuV für den geplanten Rikscha-Dienst in Freiburg für die beiden ersten Geschäftsjahre vom 01.07.2015 bis 30.06.2016 und vom 01.07.2016 bis 30.06.2017 dar? Bei der Entwicklung der Planabschlüsse ist von den folgenden Annahmen auszugehen:
  - Für die zu entwickelnde Website kann kein Vermögensgegenstand angesetzt werden.
  - Die planmäßige Abschreibung der Rikscha erfolgt nach der linearen Methode.
  - Alle weiteren Aufwendungen wie auch die Umsatzerlöse sind in der jeweiligen Periode zahlungswirksam.
  - Da Hanna und Paul über kein sonstiges Einkommen verfügen, werden sie für ihre Einnahmen aus dem Rikscha-Dienst vorerst keine Steuern zahlen müssen.
2. Zwei Kommilitonen von Hanna und Paul könnten sich vorstellen, die Rikscha-Fahrten für die beiden zu übernehmen. Als Vergütung schwebt ihnen eine Beteiligung von 50% an den Fahrern vor. Wie ändern sich Bilanz und GuV für die beiden ersten Geschäftsjahre durch die Beschäftigung der Kommilitonen als Rikscha-Fahrer?