

Fallstudie: Von Direktvertrieb zum IT-Unternehmen

Rüdiger, Mario und Stefan sind drei sehr ungleiche Freunde. Sie lernten sich über eine Freiburger Studentenverbindung kennen und sind seither unzertrennlich.

Eine Idee aus der Not geboren

Mario und Stefan sind im Direktvertrieb tätig. Trotz ihrer Begabung im Verkauf hielt sich ihr finanzieller Erfolg aufgrund der Sättigung des Marktes für die vertriebenen Produkte in Grenzen.

Sie begannen über eine Internethandelsplattform zusätzlich einen An- und Verkauf. Stefan entwickelte ein Programm, das automatisch für Festplatten und ähnliche Produkte bis zu einer maximal festgelegten Preisgrenze Gebote auf der Handelsplattform abgibt und, bei Einkaufserfolg, die erworbenen Festplatten sofort zum Verkauf auf dieser Handelsplattform einstellt. Das Programm macht dies vollautomatisch und wird von Zeit zu Zeit von Mario und Stefan überwacht.

Mit der Zeit entwickelten die beiden mehrere Programme, die automatisch die Verkäufe und Einkäufe statistisch festhalten und eine rasche Übersicht über Gewinne und Verluste ermöglichen.

Sie entwickelten zahlreiche Erweiterungen für ihre Programme um Daten z.B. in das ELSTER Programm der Finanzverwaltung exportieren zu können.

Rüdiger, der sich von Mario die Programme zeigen ließ, war, trotz kleineren Mängeln in der Programmierung, begeistert von den Programmen, sodass er den beiden vorschlug diese Programme zu erweitern, auszubessern und gewinnbringend zu vermarkten.

Es schien, als ob eine Marktlücke entdeckt war, weshalb schnell der Entschluss gefasst wurde ein eigenes Softwareunternehmen zu gründen und langfristig die Produktpalette mit weiteren Ideen zu erweitern. U.a. ist geplant, Programme herzustellen, die eine digitale Analyse mehrerer Onlinehandelsplattformen ermöglichen.

Stefan (26)

Stefan ist Informatikstudent und hat sein Studentenleben über seine Tätigkeit im Vertrieb finanziert. Obwohl Stefan Rüdigers Idee ein eigenes Unternehmen aufzuziehen gegenüber aufgeschlossen gegenüber steht hat er Bedenken, da er die angefertigten Programme nicht als perfekt, z.T. sogar fehlerhaft ansieht. Außerdem hat er Angst, dass aufgrund von Haftungsforderungen eines Tages auch sein privates Vermögen zu verlieren und dass er seine berufliche Zukunft so verbauen könnte. Stefan kann ein gewisses Startkapital besteuern und arbeitet weiterhin im Vertrieb und als Kellner um sein Leben zu finanzieren. Stefan ist bereit zu investieren, hofft aber auf baldigen Gewinn um seinen Job als Kellner möglichst bald aufgeben zu können. Stefan hat ein eher geringes Einkommen.

Mario (36)

Mario arbeitet im Direktvertrieb. Er ist charismatisch und sehr risikofreudig. Nebenher vermietet Mario ein Haus (welches er geerbt hat) an Studenten, die dort ihre WG haben. Leider war Mario sehr unvorsichtig mit der Auswahl seiner Mieter, sodass er für mehrere Jahre nun für

Renovierungsarbeiten und Rechtsstreitkosten aufkommen muss. Mario kann die Kapazitäten seiner Immobilie nicht voll ausschöpfen weshalb er in den nächsten Jahren Verluste machen wird. Er hofft dies mit seiner Arbeit kompensieren zu können. Er ist überzeugt weitere Menschen für das o.g. Unternehmen (als Geldgeber) gewinnen zu können. Mario will aus dem Unternehmen soll viel Geld wie möglich rausholen. Mario hat ein geringes bis mittleres Einkommen.

Rüdiger (48)

Rüdiger, Dipl. Betriebswirt, hat es in der Vergangenheit durch „Day Trading“ an der Börse und durch einen Lottogewinn zu einem sehr großen Vermögen gebracht. Einen Teil dieses Vermögens (50.000€) will Rüdiger als „Spielgeld“ in das Unternehmen investieren, von dem Rest will Rüdiger selbst als Privatier leben. Wie Stefan möchte Rüdiger sein privates Vermögen in Sicherheit wissen.

Daytrading: Kurzer und spekulativer Handel mit Wertpapieren. Oft werden Positionen den gleichen Handelstages eröffnet und wieder geschlossen. Ziel ist es von den (geringen) Kursschwankungen zu profitieren.

Aufgrund seiner Erfahrung nimmt Rüdiger gerne Gewinneinbußen zugunsten der Sicherheit in Kauf. Er hat ein

Privatier: Person, die finanziell so gut gestellt ist, dass sie nicht darauf angewiesen ist zur Befriedigung der materiellen Bedürfnisse einer Erwerbstätigkeit nachzugehen.

sehr hohes Zinseneinkommen. Da er genug Geld hat, legt der auf einen regelmäßigen Ausschüttungen nicht viel Wert. Er möchte jedoch stets in der Lage sein auf einen Schlag seinen Einsatz und seinen Gewinnanteil entnehmen bzw. seinen Anteil am Unternehmen gewinnbringend veräußern zu können. Da Rüdiger sich den Tag über langweilt, ist er gerne bereit mitzuarbeiten.

Steuerberatung

Die drei Männer konsultieren den Unternehmer- und Steuerberater Rolf Husung (58) aus Krefeld.

Sie sind sich einig, die Geschäftsführung selbst in die Hand zu nehmen. Sie sind jedoch nicht sicher welche Rechtsform das Unternehmen am besten erhalten soll.

Allen dreien ist bewusst, dass der Posten „Steuern“ langfristig einen großen Effekt auf die Gewinne haben wird.

Fragen:

1. Erstellen Sie eine Punktwertmatrix für das vorstehende Entscheidungsproblem.
2. Beschreiben Sie die Besteuerung einer Kapitalgesellschaft und die einer Personengesellschaft.
3. Welche Vor- und Nachteile bietet die Besteuerung einer Personengesellschaft und einer Kapitalgesellschaft.
4. Führen Sie eine mögliche Kombination der Rechtsform auf.
5. Geben Sie für die vorliegende Fallstudie eine fundierte Empfehlung zur Rechtsformwahl ab.
6. Husung spricht die Umsatzsteuerthematik an. Mario behauptet, dass grundsätzlich für dieses Unternehmen keine Umsatzsteuer anfallen würde. Rüdiger verbessert ihn und ergänzt, dass erst ab einer bestimmten Unternehmensgröße eine Pflicht zur Umsatzsteuer besteht. Stefan meint, dass ohnehin nur der Kunde Umsatzsteuer zahlt. Was wird Husung auf diese Behauptungen entgegnen?