



Kaufmännisches Wissen und Finanzen



Lernunterlage zu PGA Ausbildung

Autor: Stefan Frangoulis

Stand: Mai 2020

Inhaltsverzeichnis

1	Einführung	3
2	Finanzplanung	4
2.1	Grundbegriffe	4
2.2	Vorgehensweise	6
3	Businessplan	8
3.1	Zusammenfassung	8
3.2	Produkt	8
3.3	Menschen	9
3.4	Marketing	9
3.5	Finanzen	10
4	Rechnungswesen	11
4.1	Grundbegriffe	11
4.2	Struktur	12
4.2.1	Finanzbuchhaltung	13
4.2.2	Kosten- und Leistungsrechnung	13
4.2.3	Betriebsstatistik	13
4.2.4	Planungsrechnung	13
4.2.5	Controlling	13
4.3	Buchführung	13
4.3.1	Rechtlicher Hintergrund	13
4.3.2	Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung	14
4.3.3	Einfache und doppelte Buchführung	14
4.4	Kosten	14
4.4.1	Besonderheiten bei betrieblichen Ausgaben	15
4.5	Belege	16
4.6	Rechnungen	16
4.7	Auswertungen	17
4.7.1	Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)	18
4.7.2	Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)	18
4.7.3	Einnahmen-/Überschussrechnung	18
4.7.4	Bilanz	18
5	Steuern	19
5.1	Für den Golf-Professional relevante Steuerarten	19
5.1.1	Lohn- und Einkommensteuer	19
5.1.2	Umsatzsteuer	19
5.1.3	Körperschaftsteuer	19
5.1.4	Gewerbsteuer	19
5.1.5	Weitere Steuerarten	20
5.2	Fristen	20
5.2.1	Umsatzsteuerfristen	20
5.2.2	Einkommensteuerfristen	20

5.3 Gefahren	20
Literatur- und Quellenverzeichnis.....	21

1 Einführung

Für viele Teilnehmer der PGA Ausbildung bedeutet der Abschluss zum Fully Qualified Professional den Einstieg ins Berufsleben. Bei den meisten verfügbaren Arbeitsstellen werden Grundlagen des unternehmerischen Denkens und Handelns gefordert, ganz gleich, ob diese für selbstständige PGA Professionals oder für PGA Professional im Rahmen eines Anstellungsverhältnisses ausgeschrieben sind.

Diese Lernunterlage widmet sich daher den finanziellen und planerischen Grundlagen, die für einen erfolgreichen Start in das Berufsleben benötigt werden.

Dies sind im Einzelnen:

- Finanzplanung
- Businessplan
- Rechnungswesen
- Steuern

2 Finanzplanung

Eine solide Finanzplanung ist der Grundstein für erfolgreiches Wirtschaften. Dies gilt für Unternehmen genauso wie für Privatpersonen.

Dabei kann man sich auf drei wesentliche Fragen konzentrieren:

- **Was brauche ich unbedingt zum Leben?**
- **Wie kann ich die dafür notwendigen Kosten erwirtschaften?**
- **Was kann ich mir eventuell zusätzlich leisten?**

Nachfolgend werden einige Grundbegriffe behandelt, die das Aufstellen und Lesen von Finanzplänen erleichtern.

2.1 Grundbegriffe

Budget¹

Geldmittel, die einer Person oder einem Unternehmen für sein wirtschaftliches Handeln² zur Verfügung stehen. Es kann sich auf einzelne Prozesse bzw. Projekte oder das gesamtwirtschaftliche Handeln beziehen.

Umsatz

Der Wert aller innerhalb eines definierten Zeitraums an Kunden abgesetzten Waren oder Dienstleistungen. Im Rechnungswesen wird dies auch als Erlös bezeichnet³.

Kosten

In Geld bewertete Produktionsmittel, die zur Herstellung von Waren oder Erbringung von Dienstleistungen verbraucht werden. Es gibt unterschiedliche Arten von Kosten. Die beiden wichtigsten sind die Fixkosten (jeden Monat gleich, unabhängig vom Umsatz) und die variablen Kosten (jeden Monat anders und abhängig vom Umsatz).

Gewinn

Er errechnet sich aus der Differenz von Einnahmen (bzw. Umsatz) und Kosten, also $G = E - K^4$ bzw. $G = U - K$.

Budgetüberwachung

Sie dient zur Kontrolle der Leistung und des Erfolgs. Dabei werden Ist-Werte (erzielte Ergebnisse) in regelmäßigen Abständen mit Soll-Werten (Planungsvorgaben) verglichen⁵. Sie ist eine wesentliche Entscheidungsgrundlage der Unternehmensführung.

Controlling

Im Gegensatz zur Budgetüberwachung ist das Controlling ein übergeordneter Prozess zur gesamtheitlichen Steuerung eines Betriebs. Man unterscheidet operatives und strategisches Controlling⁶.

¹ Wie wird das Budget definiert?

² Wofür werden die Geldmittel eines Budgets verwendet?

³ Wie wird der Umsatz im Rechnungswesen auch genannt?

⁴ Wie lautet die Formel für den Gewinn?

⁵ Wie wird die Budgetüberwachung normalerweise durchgeführt?

⁶ Welche zwei Arten des Controllings gibt es?

Das operative Controlling befasst sich in erster Linie mit dem Aufstellen und Einhalten von Budgets, während sich das strategische Controlling z.B. mit der Ausrichtung eines Unternehmens befasst.

Wichtige Kennzahlen für das operative Controlling sind Umsatzentwicklung, Auftragseingang, Liquidität, Verbindlichkeiten, Forderungen, Kosten, Cash Flow⁷.

Businessplan

Schriftliche Zusammenfassung einer Geschäftsidee⁸. Dabei werden alle Bereiche zur Realisierung dieser Idee beleuchtet (z.B. Kernidee, Finanzierung, Personal, Vertrieb usw.).

Liquidität

Sie beschreibt die Fähigkeit, seinen finanziellen Verpflichtungen termingerecht nachzukommen⁹.

Vor allem bei einer selbstständigen Tätigkeit ist diese von hoher Bedeutung, da man im Gegensatz zur Festanstellung (bei der man ein regelmäßiges Gehalt bekommt) Engpässe oder Talsohlen ausgleichen bzw. vorfinanzieren muss¹⁰.

Deckungsbeitrag

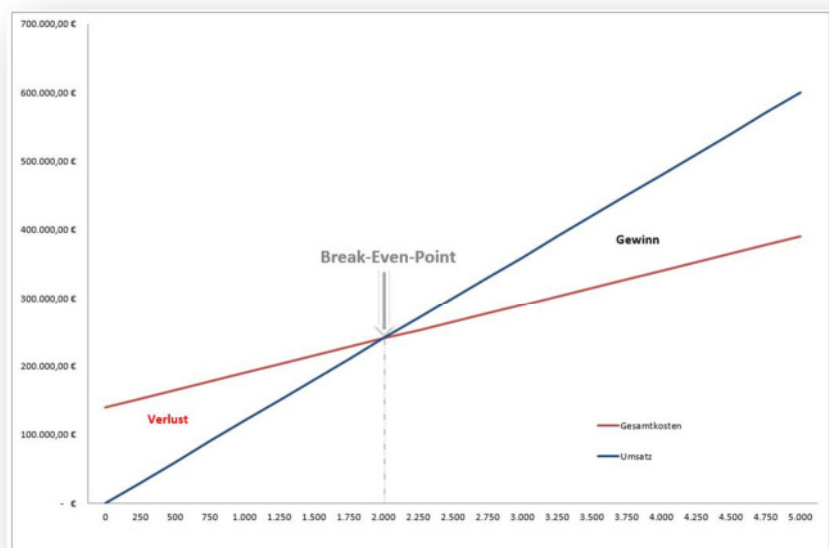
Der Betrag, der einem Unternehmen zur Deckung der Fixkosten zur Verfügung steht¹¹. Er berechnet sich aus dem Umsatz abzüglich der variablen Kosten, also $DB = E - K_{var}$ ¹². Man kann ihn pro Stück berechnen (wie hoch ist der Deckungsbeitrag einer Stunde Unterricht oder eines verkauften Balls) oder pro Kategorie (wie hoch ist der Deckungsbeitrag aller Unterrichtsstunden oder aller verkauften Bälle).

Break-Even-Punkt

Der Punkt, ab dem das Unternehmen oder der Unternehmer Gewinn erzielt¹³.

Er berechnet sich ebenfalls aus der Differenz von Umsatz abzüglich der variablen Kosten, also $BE = E - K_{var}$. Oftmals werden auch die Gesamtkosten angegeben. Man erkennt dies daran, dass die Linie der Kosten nicht bei null beginnt.

Abb. 1: Break-Even-Analyse mit Sprung in die Gewinnzone bei 2000 Stück.



⁷ Nennen Sie mindestens drei wichtige Kennzahlen aus dem Controlling.

⁸ Was ist ein Businessplan?

⁹ Was beschreibt die Liquidität?

¹⁰ Welcher primäre Unterschied bezüglich der Liquidität besteht zwischen Festanstellung und Selbstständigkeit?

¹¹ Wie ist der Deckungsbeitrag definiert?

¹² Wie lautet die Formel zur Berechnung des Deckungsbeitrags?

¹³ Was beschreibt der Break-Even-Punkt?

Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)

Sie gibt dem Unternehmer einen schnellen Einblick in die aktuelle Lage des Unternehmens¹⁴ und gliedert sich in fünf Bereiche¹⁵:

- Erträge (alle Einnahmen aus dem Geschäftsbetrieb)
- Kosten (alle Ausgaben des Betriebs)
- EBIT: Earnings Before Interest and Tax (Erträge – Kosten)
- Neutrales Ergebnis (Zinserträge oder Zinsaufwendungen)
- EBT: Earnings Before Taxes (EBIT – Neutrales Ergebnis), vor Steuern

Bilanz

Sie gibt Auskunft über die Vermögenslage zu einem bestimmten Zeitpunkt¹⁶. Dabei verwendet sie die Abschlüsse des Rechnungswesens aus einer abgelaufenen Periode. Sie besteht aus zwei Bereichen¹⁷:

- Aktiva¹⁸: Konkrete Verwendung der eingesetzten finanziellen Mittel
- Passiva¹⁹: Herkunft der Mittel, Anspruch von Gläubigern (Fremdkapital) und Unternehmern (Eigenkapital)

Dabei muss immer die sogenannte Bilanzgleichung²⁰ erfüllt sein: **Aktiva = Passiva**.

2.2 Vorgehensweise

Ein klassischer Ansatz in der Finanzplanung benutzt die Kostenseite für den Start²¹. Dabei trägt man alle Kosten, die für den Betrieb notwendig sind, auf monatlicher und jährlicher Basis zusammen. Im Falle einer Privatperson sind dies vor allem die Kosten für den Lebensunterhalt (Miete, Essen etc.) und die Arbeit (Betriebsmittel wie z.B. ein Auto, ein Computer etc.).

Die Fixkosten (in der Tabelle gelb) ergeben zusammen mit den variablen Kosten (rot) die Gesamtkosten.

Die so errechnete Summe wird um 30% erhöht, um eine gewisse Sicherheit zu erhalten und anfallende Steuern zu berücksichtigen.

Beispiel:

Kostenstelle	Monatlich (€)	Jährlich (€)
Miete Wohnung	800,00 €	9.600,00 €
Leasing KFZ	300,00 €	3.600,00 €

¹⁴ Was liefert eine BWA dem Unternehmer?

¹⁵ Nennen Sie die fünf Bereiche der BWA.

¹⁶ Was beschreibt eine Bilanz?

¹⁷ Welche zwei Bereiche umfasst eine Bilanz?

¹⁸ Was beschreiben die Aktiva einer Bilanz?

¹⁹ Was beschreiben die Passiva einer Bilanz?

²⁰ Wie lautet die Bilanzgleichung?

²¹ Mit welcher Seite startet man normalerweise bei der Finanzplanung?

Vermögensaufbau (LV, BSP, Fonds)	100,00 €	1.200,00 €
Versicherungen (KV, BU, BHP)	400,00 €	4.800,00 €
Telefon	50,00 €	600,00 €
Essen	200,00 €	2.400,00 €
Kleidung	100,00 €	1.200,00 €
Fortbildung, Mitgliedsbeiträge	200,00 €	600,00 €
Freizeit, Urlaub (Rücklagen)	150,00 €	1.800,00 €
Gesamtkosten (fix + variabel)	2.300,00 €	27.600,00 €
→ Einnahmen (ca. 30% Aufschlag)	3.100,00 €	37.200,00 €

Nachdem man die Kostenseite kennt, kann man die Umsatzseite betrachten. Umsatz ist hier entweder ein monatliches Gehalt (im Falle einer Anstellung) oder der monatliche Netto-Umsatz (im Falle der Selbstständigkeit). Mit monatlichem Netto-Umsatz ist der Umsatz abzüglich von 19% Umsatzsteuer gemeint.

Im obigen Beispiel muss man also ein monatliches Gehalt von 3.100,00 € bekommen oder einen durchschnittlichen Monats-Umsatz von 3.100,00 € erwirtschaften, um nach Abzug von Lohn- bzw. Einkommensteuer seine monatlichen Kosten decken zu können.

In beiden Fällen errechnet man nun die Stückzahlen seiner Produkte oder Dienstleistungen, die man zur Deckung der Kosten verkaufen muss: Die Kostenseite gibt vor, dass pro Jahr 37.200,00 € erwirtschaftet werden müssen. Ein Golflehrer, der für 50,00 € netto eine Stunde Unterricht gibt, muss also $37.200 / 50 = 744$ Stunden Unterricht geben. Dabei bedeutet netto, dass die Umsatzsteuer bei der Berechnung bereits abgezogen wurde. Der Lehrer unterrichtet also für 59,50 € und 9,50 € entfallen auf die Umsatzsteuer, die an das Finanzamt abgeführt werden muss.

Unter Berücksichtigung, dass eine Saison in Deutschland ca. acht Monate dauert, müssen pro Monat durchschnittlich 93 Stunden Unterricht (pro Woche rund 23 Stunden) gegeben werden. Bei durchschnittlich mehr als 23 Stunden pro Woche entsteht ein Gewinn, bei weniger ein Verlust.

Im Falle der selbstständigen Tätigkeit gibt es die Besonderheit, dass zu Beginn einer Saison ein Engpass in der Liquidität auftreten kann. Dies hat seine Ursache in monatlich gleichen Fixkosten und zu Beginn der Saison eher niedrigen Umsätzen. In der ersten Saison ist also ein kleines finanzielles Polster nötig. Für die zweite Saison sollte man sich ein Polster aus der Vorsaison anlegen.

3 Businessplan

Wie bereits im vorherigen Abschnitt erwähnt, beinhaltet ein Businessplan die schriftliche Zusammenfassung einer Geschäftsidee. Dabei werden alle Bereiche (Menschen, Finanzen, Produkte und Marketing) beleuchtet und entsprechende Szenarien beschrieben.

Es gibt keine Standards für den Aufbau eines Businessplans, jedoch erwarten Banken oder Privatinvestoren bestimmte Inhalte, die ihnen ein klares Bild vom geplanten Vorhaben geben.

Die hier beschriebene Struktur beinhaltet alle geforderten Komponenten in einer logischen Reihenfolge, die sich in der Praxis als erfolgreich erwiesen hat:

- Zusammenfassung
- Produkt bzw. Idee
- Menschen
- Marketing
- Finanzen und Rechtliches

3.1 Zusammenfassung

Sie gibt einen ersten Überblick. Dabei kommt es nicht darauf an, dem Leser bereits alles zu erklären oder herzuleiten, sondern ihm einen **Einstieg**²² zu ermöglichen, der „Hunger“ auf mehr (sprich: Weiterlesen) macht.

Prüfer und Entscheider haben in der Regel einen ganzen Stapel an Businessplänen, den sie durcharbeiten müssen. Die Kunst besteht darin, durch so wenig wie mögliche und so viel wie nötige Informationen Aufmerksamkeit zu erregen und aus der Masse herauszustechen. Dies kann man z.B. durch einen besonderen Leitsatz in der Zusammenfassung erreichen.

In der Praxis hat es sich als günstig erwiesen, die Zusammenfassung erst dann zu schreiben, wenn die inhaltlichen Themen (Produkt, Menschen, Marketing, Finanzen) ausformuliert sind.

3.2 Produkt

Hier wird die **Kernidee** in Verbindung mit dem **Nutzen** für den Kunden beschrieben. Ein statistischer Hintergrund oder eine kurze wissenschaftliche Herleitung können die Idee untermauern. Ein Prototyp zum Nachweis der Funktionalität (**Proof of Concept**)^{23 24} muss existieren, auch wenn er noch eingeschränkt ist. Dabei sollte man sich in die Lage des Kunden versetzen und folgende Fragen beantworten:

- Was ist neu oder anders?
- Wie funktioniert es?
- Welchen Nutzen habe ich als Kunde davon?
- Gibt es bereits erste positive Erfahrungen oder ein fertiges Proof of Concept?

²² Welchen Zweck verfolgt die Zusammenfassung eines Businessplans?

²³ Welche drei Aspekte sind bei der Produktbeschreibung eines Businessplans besonders wichtig?

²⁴ Umschreiben Sie mit eigenen Worten den Begriff „Proof of Concept“.

3.3 Menschen

Hier geht es sowohl um die Menschen innerhalb (Gründer, Mitarbeiter) als auch um die Menschen außerhalb des Unternehmens (Vertriebspartner, Kunden). Vor allem das **Gründerprofil**²⁵ spielt eine entscheidende Rolle:

- Wer sind die Gründer?
- Welchen Hintergrund (Erfahrung, Ausbildung) haben sie?
- Welches Wertesystem sprechen sie an?
- Welche Mitarbeiter konnten für die Idee gewonnen werden?

Der Blick auf die Menschen außerhalb des Unternehmens kann etwas kürzer ausfallen, da er im späteren Teil etwas genauer erläutert wird. Die folgenden Fragen können daher kurz und oberflächlich beantwortet werden:

- Welche Partner gibt es schon oder sollen angesprochen werden?
- An welche Kunden richtet sich das Produkt?

3.4 Marketing

Je genauer man seinen Zielmarkt kennt, desto erfolgreicher kann man sein Produkt platzieren. Ein realistischer Blick auf den Markt mit seinen **Chancen und Risiken** hilft dem Investor bei seiner Entscheidung. Dabei blickt man auch auf die **Mitbewerber** (geografische Verteilung, deren Eigenschaften und Angebote) und betont hier nochmals die Unterschiede zu ihnen sowie die **eigenen Stärken**²⁶. Wichtige Fragen hierbei sind:

- Welche Chancen und Risiken bietet der Markt?
- Wie hat sich der Markt in der jüngeren Vergangenheit entwickelt?
- Was unterscheidet mein Unternehmen von den anderen?
- Welche eigenen Stärken helfen bei der Nutzung der Marktchancen?

Die **Zielgruppe** bildet den nächsten Schwerpunkt dieses Kapitels. Den zuvor beschriebenen **Nutzen**²⁷ für den Kunden greift man hier auf und vertieft ihn. Umfragen oder Interviews mit potenziellen Kunden helfen dabei, die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden herauszufinden und entsprechend zu bedienen.

- Wer gehört zur Zielgruppe bzw. wie ist diese definiert?
- Wie erreicht man die Zielgruppe?
- Welche Bedürfnisse werden bedient?
- Welchen Nutzen hat der Kunde?

Abschließend folgt die Vertriebsseite. Die Schwerpunkte bilden hier **Vertriebskanäle** und **-partner**²⁸.

- Welche Vertriebskanäle will man nutzen (vor Ort, digitale und analoge Medien)?
- Welche Vertriebspartner konnte man schon gewinnen oder möchte man noch gewinnen?
- Passen die Vertriebspartner zum Wertesystem der Gründer?

²⁵ Was sollte beim Gründerprofil alles berücksichtigt werden?

²⁶ Was sollte man beim Blick auf die Mitbewerber besonders betonen?

²⁷ Was ist bei der Betrachtung der Zielgruppe besonders wichtig?

²⁸ Welche beiden Aspekte sind beim Vertrieb besonders wichtig?

3.5 Finanzen

In Kapitel 2 wurde bereits die Erarbeitung eines Finanzplans besprochen. Er bildet die Grundlage für den finanziellen Teil des Businessplans. Der größte Unterschied zum vorher vorgestellten Finanzplan besteht darin, dass die privaten Kosten hier nicht aufgeschlüsselt werden. Dafür müssen die Produktionskosten besonders genau beschrieben werden.

Banken und private Investoren interessieren sich dabei für folgende Punkte:

- Welche Kosten entstehen für die Gründung und den Betrieb des Unternehmens?
- Welche Umsätze werden prognostiziert?
- Welche Rendite kann der Investor erwarten?
- Welche Exit-Strategie gibt es für ihn?

Kosten und Umsätze kalkuliert man für mindestens drei Jahre. Dabei kann man mit zwei Szenarien²⁹ (Best bzw. Worst Case) arbeiten. Eine Aufteilung der Kosten nach Gründungs- und Betriebsanteil sollte zumindest grob vorgenommen werden.

Die **Liquidität** in den ersten Jahren ist entscheidend für das Erreichen der gesteckten Ziele, daher sollte sie sehr genau betrachtet werden.

Die Frage nach der **Rendite** ist für den Investor der Hauptgrund seines Engagements³⁰. Dabei sollte man realistisch sein und keine hohen Renditen versprechen, da dies eher zu Misstrauen führt. Rendite muss übrigens nicht immer nur in Geldwerten ausgedrückt werden. Es können auch andere Werte, wie z.B. Nachhaltigkeit zum Engagement eines Investors führen.

Eine **Exit-Strategie**³¹ wird oft vergessen, ist jedoch genauso wichtig, wie die Frage nach der Rendite. Dabei können zwei oder drei Exit-Points beschrieben werden, die sich z.B. am Best und Worst Case der zuvor beschriebenen Umsätze orientieren.

Am Ende dieses Abschnitts wird kurz die geplante oder schon realisierte **Rechtsform** beschrieben. Bei Personengesellschaften ist dies sehr einfach. Bei Kapitalgesellschaften, wie zum Beispiel einer GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung) oder UG (Unternehmergesellschaft) müssen die wichtigsten Daten (Stammkapital, Gesellschafter, Geschäftsführer) genannt werden.

Das Stammkapital einer GmbH beträgt mindestens 25.000 Euro, das der UG mindestens 1 Euro. Bei beiden Gesellschaftsformen besteht eine Haftungsbeschränkung bis zur Höhe des nominalen Stammkapitals.

Bei einer UG gilt es zu beachten, dass 25% der erzielten Gewinne am Ende eines Jahres in die Rücklagen überführt werden müssen, um das Stammkapital nach und nach zu erhöhen (Thesaurierung). Diese Pflicht endet mit dem Erreichen eines Stammkapitals von 25.000 Euro³².

²⁹ Welche beiden Szenarien kann man bei der Kosten- und Umsatzplanung anwenden?

³⁰ Was ist für den Investor besonders wichtig?

³¹ Was ist für einen Investor neben der Rendite auch noch wichtig?

³² Was muss eine UG im Gegensatz zur GmbH mit entstandenen Gewinnen tun?

4 Rechnungswesen

Der Golf-Professional ist meist ein selbstständiger Unternehmer. Als solcher muss er Entscheidungen fällen und danach handeln. Ordentliches Wirtschaften bzw. Haushalten bilden dabei eine Grundlage für den langfristigen Erfolg. Grundlegende Kenntnisse im Rechnungswesen (z.B. für die Kommunikation mit Steuerberatern) sind daher nicht nur hilfreich, sondern unbedingt notwendig.

Das Gabler Wirtschaftslexikon definiert das Rechnungswesen in der Betriebswirtschaftslehre wie folgt:

„Das betriebliche Rechnungswesen umfasst Verfahren zur systematischen Erfassung und Auswertung aller quantifizierbaren Beziehungen und Vorgänge der Unternehmung für die Zwecke der Planung, Steuerung und Kontrolle des betrieblichen Geschehens.“

Es untergliedert sich in das **externe Rechnungswesen** (Rechenschaftsberichte und Informationen für externe Instanzen) und das **interne Rechnungswesen** (Abbildung und Kontrolle der betrieblichen Prozesse)³³.

Die Kennzahlen bzw. Daten eines Unternehmens sind für eine Reihe von Personen und Instanzen wichtig³⁴:

- Unternehmer (Ausrichtung des Unternehmens, Treffen von Entscheidungen)
- Kunden (Aufbau stabiler Handelsbeziehungen)
- Banken (Gewährung von Krediten)
- Finanzamt (korrekte Besteuerung)
- Lieferanten (Nachweis der Zahlungsfähigkeit)
- Investoren (Sicherheit des Kapitals und der Rendite)

4.1 Grundbegriffe

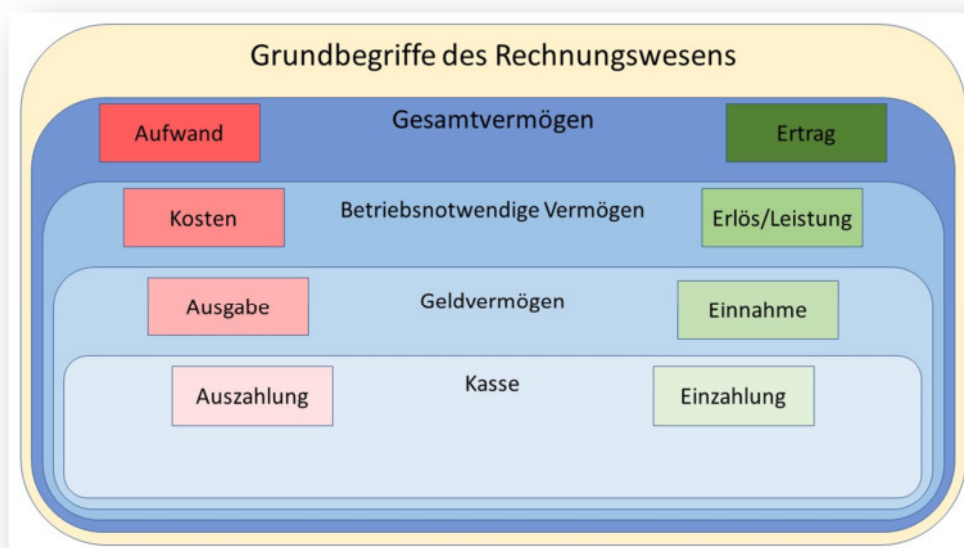


Abb. 2: Grundbegriffe des Rechnungswesens

³³ In welche zwei Bereiche teilt sich das Rechnungswesen auf?

³⁴ Nennen Sie Personen oder Instanzen, für die die Kennzahlen eines Unternehmens wichtig sind.

Je nach Charakter des Vermögenswertes werden Zu- und Abflüsse unterschiedlich benannt.

Die kleinste Untermenge bildet dabei das Bargeld in der **Kasse**. Hier spricht man von einer **Einzahlung** bzw. **Auszahlung**³⁵.

Eine Übermenge davon ist das **Geldvermögen** (Bargeld + Bankguthaben, Forderungen, Verbindlichkeiten). Die zugeordneten Begriffe sind die **Ausgabe** und die **Einnahme**.

Das **betriebsnotwendige Vermögen** ergänzt das Geldvermögen um weitere Werte, wie z.B. das Anlagevermögen (Produktionsanlagen, Fuhrpark). Dieses Vermögen verändert sich durch **Kosten** und **Erlöse**.

Die größte Menge ist das **Gesamtvermögen**. Es verändert sich durch **Aufwand** und **Ertrag**³⁶.

4.2 Struktur

Es gibt insgesamt vier Bereiche, die die finanzielle Entwicklung eines Unternehmens im Rechnungswesen beschreiben³⁷:

- Finanzbuchhaltung
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Betriebsstatistik
- Planungsrechnung

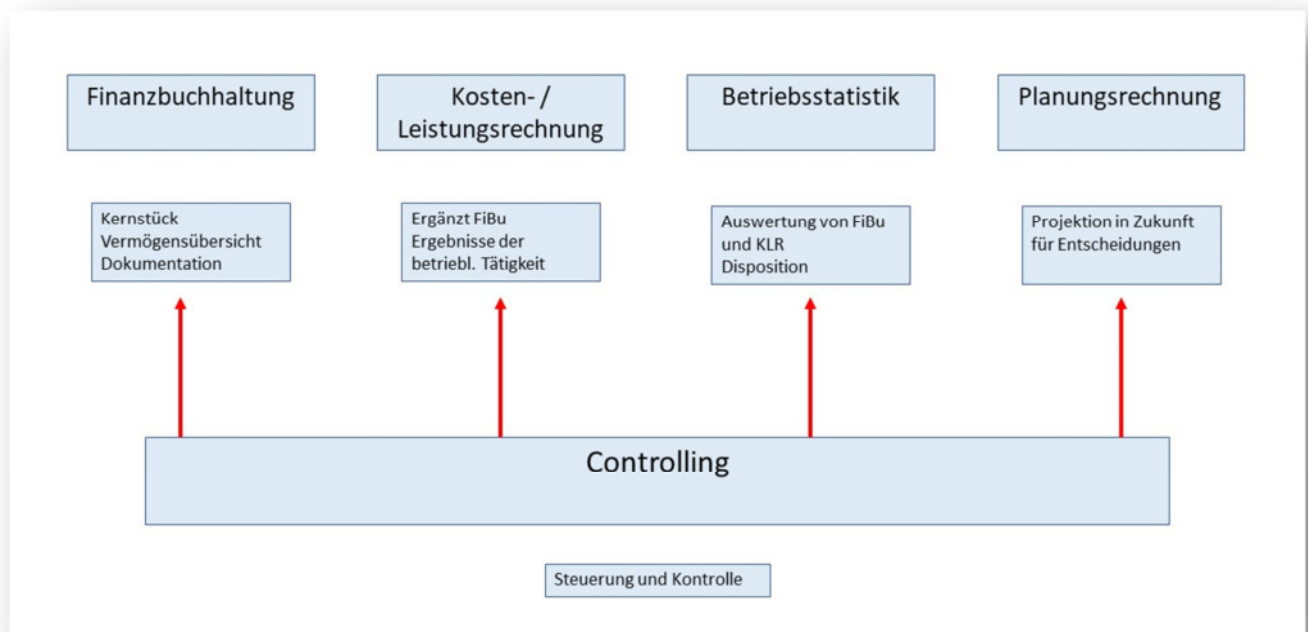


Abb.3: Struktur des Rechnungswesens

³⁵ Wie nennt man die Zu- und Abflüsse in der Kasse?

³⁶ Wie nennt man die Zu- und Abflüsse im Gesamtvermögen?

³⁷ Wie heißen die vier Bereiche des Rechnungswesens?

4.2.1 Finanzbuchhaltung

Sie bildet das Kernstück und gehört dem externen Rechnungswesen an. Alle Vorgänge werden hier erfasst, in Geld quantifiziert und zusammengefasst. Mit ihr als Basis wird in regelmäßigen Abständen (typischerweise jährlich) eine **Bilanz** erstellt, die Auskunft über den **Vermögensstand** des Unternehmens gibt. Änderungen über Perioden hinweg werden über die **Gewinn- und Verlust-Rechnung** erfasst^{38 39}.

4.2.2 Kosten- und Leistungsrechnung

Die Kosten- und Leistungsrechnung bildet das Ergebnis der **betrieblichen Tätigkeit** ab⁴⁰. Sie bezieht sich immer auf eine bestimmte Periode (z.B. sechs oder zwölf Monate). Zusammen mit einer Ausgangsbilanz und der Kosten- und Leistungsrechnung lässt sich die nächste Bilanz am Ende einer Periode erstellen.

4.2.3 Betriebsstatistik

Sie betrachtet die Ergebnisse der betrieblichen Tätigkeit in einem Unternehmen und **vergleicht** sie z.B. mit Vorjahreswerten. Außerdem stellt sie einzelne Prozesse oder Bereiche einander gegenüber, um so einen besseren Überblick über die verschiedenen Unternehmensbereiche zu erhalten. In kleinen Unternehmen spielt sie keine große Rolle.

4.2.4 Planungsrechnung

Im Gegensatz zu den ersten drei Teilbereichen, die alle vergangenheitsorientiert sind, ist die Planungsrechnung **zukunftsorientiert**⁴¹. Sie projiziert vergangene Ergebnisse in die Zukunft, setzt Ziele und bereitet entsprechende Entscheidungen durch das erzeugte Datenmaterial vor. Als Ergebnis liefert sie Sollwerte, die durch das Controlling regelmäßig überprüft werden.

4.2.5 Controlling

Das Controlling schließlich überwacht alle vier Bereiche des Rechnungswesens. Wichtigstes Mittel ist hierbei ein **ständiger Soll-/Ist-Vergleich**^{42 43}. Dieser Vergleich von Sollwerten (aus der Planungsrechnung) für verschiedene Perioden (z.B. Jahres-, Quartals- oder Monatsperioden) mit den tatsächlichen Ist-Werten wird auch operatives Controlling genannt. Die daraus entstehenden Ansätze für Änderungen fließen in das strategische Controlling mit ein.

4.3 Buchführung

4.3.1 Rechtlicher Hintergrund

Der Begriff des Kaufmanns wird im Kapitel „Rechtliche Grundlagen“ näher besprochen. Daher gehen wir hier nur kurz auf diesen Begriff ein. Die §§ 1, 2, 3, 5 und 6 im Handelsgesetzbuch (HGB)

³⁸ Was ist das Kernstück des Rechnungswesens?

³⁹ Wie werden Änderungen im Vermögensstand eines Unternehmens ermittelt?

⁴⁰ Was bildet die Kosten- und Leistungsrechnung ab?

⁴¹ Wodurch unterscheidet sich die Planungsrechnung von den anderen drei Disziplinen des Rechnungswesens?

⁴² Was ist die wichtigste Aufgabe im Controlling?

⁴³ Welches Mittel setzt das Controlling zur Erfüllung seiner Aufgaben im Rechnungswesen ein?

definieren die verschiedenen Arten des Kaufmanns. Jeder Kaufmann ist verpflichtet, alle Geschäftsvorfälle zu dokumentieren und hierüber Bücher zu führen. Diese Bücher muss er nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung (siehe 4.3.2) führen und alle seine Geschäfte sowie seine Vermögenslage darin dokumentieren.

Die §§ 140 und 141 der Abgabenordnung (AO) sowie § 238 HGB legen die Pflichten entsprechend der Definition und dem wirtschaftlichem Rahmen des Kaufmanns fest. Gewerbetreibende, die im abgelaufenen Kalenderjahr einen Umsatz von mehr als 600.000 Euro oder einen Gewinn von mehr als 60.000 Euro erzielt haben, sind zur doppelten Buchführung (siehe 4.3.3) verpflichtet, auch wenn sie kein Kaufmann im Sinne des HGB sind⁴⁴.

Ein Golf-Professional, der nur Unterricht erteilt, ist zunächst kein Kaufmann gemäß HGB. Betreibt er jedoch einen Pro-Shop oder etwas Ähnliches, wird er automatisch zum Kaufmann. Die Erlöse seiner Unterrichtstätigkeit müssen dann auch in seiner Buchführung dokumentiert werden.

4.3.2 Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung

Die Buchführung muss folgenden Grundsätzen entsprechen⁴⁵:

- Sie muss klar und übersichtlich sein
- Sie muss formal richtig sein
- Sie muss nachprüfbar sein
- Sie muss vollständig sein
- Bücher, Blätter und Seiten müssen fortlaufend nummeriert sein
- Die Kasse muss immer aktuell sein
- Für jede Buchung muss ein Beleg existieren
- Die Aufbewahrungspflicht beträgt 10 Jahre (beginnend mit dem Jahresende der Abgabe)

4.3.3 Einfache und doppelte Buchführung

Nach § 238 HGB und § 141 AO sind Kaufleute und Gewerbetreibende zur Buchführung verpflichtet. Dabei unterscheidet man die einfache und doppelte Buchführung.

Bei der **einfachen Buchführung** ermittelt man am Jahresende durch die **Einnahme-/Überschussrechnung (EÜR)** den Gewinn⁴⁶.

Bei der **doppelten Buchführung** führt man einen sog. Kontenrahmen und ermittelt über die **Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)** den Gewinn, der in die Bilanz einfließt⁴⁷.

4.4 Kosten

Kosten sind Betriebsausgaben oder Werteverzehr und entstehen durch den Einkauf von Waren und Dienstleistungen.

⁴⁴ Ab welchem Betrag ist ein Unternehmer zur doppelten Buchführung verpflichtet, auch wenn er kein Kaufmann im Sinne des HGB ist?

⁴⁵ Nennen Sie mindestens vier Grundsätze für eine ordnungsgemäße Buchführung.

⁴⁶ Wie wird bei der einfachen Buchführung das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit ermittelt?

⁴⁷ Wie wird bei der doppelten Buchführung das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit ermittelt?

Es gibt unterschiedliche Kosten. Beispiele sind⁴⁸:

- Reisekosten
- Kfz-Kosten
- Internet / Telefon
- Bewirtungen
- Fortbildung
- Büro- oder Arbeitsräume
- Rechts- und Steuerberatung
- Informationstechnologie
- Fortbildung
- Wareneinsatz

Kosten sind in der Regel sofort und in vollem Umfang bei der Gewinnermittlung abziehbar. Einige Kostenarten werden jedoch besonders behandelt.

4.4.1 Besonderheiten bei betrieblichen Ausgaben

Kraftfahrzeug:

Beträgt der betriebliche Nutzungsanteil eines Fahrzeugs mehr als 50%, so wird es dem Betriebsvermögen hinzugerechnet. Dies wirkt sich vor allem beim Kauf eines Fahrzeugs aus.

Die Nutzung des betrieblichen Anteils kann entweder über ein Fahrtenbuch oder pauschal über die 1%-Regelung (bei E-Fahrzeugen 0,5%-Regelung) erfolgen. Das Fahrtenbuch muss zeitnah und korrekt geführt werden (analog als Buch und digital nur über zugelassene Fahrtenbücher der Fahrzeughersteller, also kein Spreadsheet). Bei der Pauschalregelung wird monatlich 1 % (0,5% bei E-Fahrzeugen) des Neuwagenpreises (!) dem Einkommen hinzugerechnet und versteuert⁴⁹.

Telefon / Internet:

Der betriebliche Anteil kann entweder exakt über Einzelverbindungs nachweis (EVN) oder pauschal ermittelt werden (70%).

Räume:

Büroräume werden in voller Höhe abgesetzt. Ein Arbeitszimmer im Bereich der privaten Wohnräume kann mit bis zu 1.250 Euro jährlich abgesetzt werden.

Verpflegungspauschalen / Bewirtungsmehraufwand:

Bei einer Bewirtung können 70% des Betrags betrieblich geltend gemacht werden. Ein entsprechender Bewirtungsbeleg muss vollständig ausgefüllt sein. Für Dienstreisen gibt es Verpflegungspauschalen, die sich nach der Dauer der Abwesenheit richten.

Geschenke:

Pro Person können 35 Euro netto geltend gemacht werden. Dabei muss die betriebliche Veranlassung nachgewiesen werden.

Geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG):

Wirtschaftsgüter mit einem Kaufpreis über 800 Euro (netto) können nicht vollständig im Jahr der Anschaffung berücksichtigt werden, sondern müssen über einen Zeitraum von mehreren Jahren

⁴⁸ Nennen Sie vier Beispiele für Kosten.

⁴⁹ Welcher Wert des Fahrzeugs wird bei der Pauschalbesteuerung eines betrieblich genutzten Fahrzeugs angesetzt?

(je nach Wirtschaftsgut) prozentual abgeschrieben werden (Kfz z.B. verteilt auf sechs Jahre für einen Neuwagen, IT über drei Jahre). Wirtschaftsgüter mit einem Kaufpreis über 250 Euro (netto), jedoch unter 800 Euro können im Jahr der Anschaffung vollständig abgeschrieben werden⁵⁰, wobei die Summe aller GWG 1000 Euro nicht übersteigen darf.

4.5 Belege

Belege sind das Bindeglied zwischen dem realen Vorgang und der Buchführung. Der Leistungsgeber stellt dabei dem Leistungsempfänger z.B. eine Quittung oder Rechnung aus, die dieser als Beleg in die Buchhaltung gibt. Dabei müssen folgende Informationen auf dem Beleg enthalten sein⁵¹:

- Ort und Datum
- Name und Anschrift des ausstellenden Unternehmers
- Zahlungsgrund
- Bruttobetrag
- Ausgewiesene Umsatzsteuer (7 oder 19%) oder ein Hinweis auf Umsatzsteuer-Befreiung
- Steuernummer des Unternehmers
- Bei Summen über 150 Euro zusätzlich: Name und Anschrift des Leistungsempfängers



Abb. 4: Beispiel für einen Beleg.

4.6 Rechnungen

Der Leistungsgeber stellt dem Empfänger eine Rechnung für seine Tätigkeit aus. Die Rechnung muss dabei folgende Informationen enthalten⁵²:


- Ort und Datum
- Name und Anschrift des Unternehmers und des Leistungsempfängers
- Auflistung der gelieferten Gegenstände bzw. Art und Umfang der erbrachten Leistungen
- Brutto-Rechnungsbetrag
- Umsatzsteuer (7 oder 19%) oder einen Hinweis auf Befreiung von der Umsatzsteuer
- Steuernummer oder Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des Unternehmers
- Rechnungsnummer (diese müssen fortlaufend erstellt werden)

⁵⁰ Was ist die Besonderheit eines geringwertigen Wirtschaftsguts?

⁵¹ Nennen Sie mindestens drei Informationen, die ein korrekter Beleg enthalten muss.

⁵² Nennen Sie mindestens drei Informationen, die eine korrekte Rechnung enthalten muss.

Beispiel:

	Fairwaygasse 7 80797 München		
Golfschule Drive On Longdrive 1 85522 Fernhausen			
Kirchheim, 30. November 2018			
Rechnung 181101			
Hiermit erlaube ich mir für den Zeitraum November 2018 die nachfolgend beschriebenen Leistungen in Rechnung zu stellen.			
Datum	Uhrzeit	Leistung	Betrag
1.11.2018	13:30 – 15:30	Einzelunterricht	100,00 €
2.11.2018	13:00 – 15:00	Einzelunterricht	100,00 €
	16:00 – 17:30	Kurs Winter4	100,00 €
6.11.2018	10:30 – 12:00	Kurs Winter5	100,00 €
	13:00 – 14:00	Einzelunterricht	50,00 €
7.11.2018	14:30 – 15:30	Kurs Kids Spezi	40,00 €
10.11.2018	10:30 – 12:00	Kurs Winter1	100,00 €
	13:30 – 15:00	Kurs Winter2	100,00 €
11.11.2018	12:00 – 14:00	Einzelunterricht	100,00 €
		Zwischensumme	790,00 €
		Zzgl. Gesetzl. MwSt (19%)	150,10 €
		Insgesamt	940,10 €
Ich bitte um Überweisung des Gesamtbetrags bis zum 15.12.2018 auf folgendes Konto:			
Max Driver Kreissparkasse München-Starnberg IBAN: DE75 7025 0150 0012 456 78			
Mit freundlichen Grüßen Max Driver			

Max Driver Fully Qualified Professional Fairwaygasse 7 80797 München	Steuernummer 143/116/12345 Max.driver@golfunterricht.de	Kreissparkasse München-Starnberg BLZ 702 501 50 Konto 12345678 IBAN DE75 7025 0150 0012 3456 78 SWIFT BIC BYLADEM1KMS
---	--	--

Abb. 5: Beispiel für eine Rechnung

4.7 Auswertungen

Jeder Unternehmer muss in regelmäßigen Abständen unterschiedliche Auswertungen bzw. Berichte über die Ergebnisse seiner Tätigkeit und seinen Vermögensstand erstellen.

Wie bereits zu Beginn beschrieben, lassen sich diese Auswertungen auf der Basis einer ordentlichen Buchführung erstellen.

4.7.1 Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)

Sie ist nicht genormt und gibt dem Unternehmer einen Einblick in die aktuelle wirtschaftliche und operationelle Lage seines Unternehmens. Dabei werden ab einem Stichtag (z.B. 1. Januar des Jahres) bis zum aktuellen Datum (30. April) die Ergebnisse des Unternehmens ermittelt. Diese können dann zum Beispiel mit den Daten des Vorjahreszeitraums verglichen werden.

4.7.2 Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)

Sie bedient sich der doppelten Buchführung, ermittelt das wirtschaftliche Ergebnis für einen Zeitraum und fließt in die Bilanz eines Unternehmens ein. Auf Basis der letzten Vermögensbilanz des Unternehmens, wird das Ergebnis der betrieblichen Tätigkeit hinzugerechnet und daraus eine neue Bilanz erstellt.

4.7.3 Einnahmen-/Überschussrechnung

Sie verwendet die einfache Buchführung und ermittelt das wirtschaftliche Ergebnis des Unternehmers innerhalb eines Zeitraums. Im Gegensatz zur Gewinn- und Verlustrechnung entsteht aus ihr keine Vermögensbilanz.

4.7.4 Bilanz

Sie wird in der Regel jährlich erstellt und gibt Auskunft über den Vermögensstand⁵³ des Unternehmens zu einem bestimmten Zeitpunkt. Die Ergebnisse der GuV führen dabei zu einem Betriebsvermögensvergleich zwischen einem bestimmten Zeitpunkt und dem Vorjahreszeitpunkt. Sie ist in zwei Bereiche⁵⁴ unterteilt und wird in T-Form dargestellt. Die **Aktivseite** (links) beschreibt das **aktiv eingesetzte Vermögen**⁵⁵ (wie z.B. Anlagen, Bankguthaben, Forderungen), die **Passivseite** die **Herkunft des Vermögens**⁵⁶ (z.B. Eigenkapital, Darlehen).

Passiva	Bilanz 31.12.20...		Aktiva	
A. Anlagevermögen			A. Verbindlichkeiten	344.050
1. Grundstücke und Bauten	435.000		B. Eigenkapital	
2. Technische Anlagen und Maschinen	91.000		1. Langfristige Verbindlichkeiten	349.000
3. Betriebs- und <u>Geschäftsaus-</u> <u>stattung</u>	48.000		2. Verbindlichkeiten aus LuL	129.000
B. Umlaufvermögen			3. Sonstige Verbindlichkeiten	13.600
1. RHB	120.000			
2. Waren	82.000			
3. Bank- und Kassenbestand	40.000			
4. Forderungen aus LuL	19.650			
SUMME	835.650	SUMME	865.350	

Abb. 6: Beispiel für eine Bilanz

⁵³ Worüber gibt eine Bilanz in erster Linie Auskunft?

⁵⁴ In welche Bereiche ist eine Bilanz unterteilt?

⁵⁵ Was beschreibt die Aktivseite einer Bilanz?

⁵⁶ Was beschreibt die Passivseite einer Bilanz?

5 Steuern

Steuern sind die Einkünfte eines Staates. Durch sie finanziert er Gemeinwesen, Infrastruktur und andere Dinge. Je nach Tätigkeit eines Unternehmers oder eines Unternehmens fallen unterschiedliche Arten von Steuern an.

5.1 Für den Golf-Professional relevante Steuerarten

5.1.1 Lohn- und Einkommensteuer

Sie fällt für Privatpersonen an⁵⁷. Der Grundfreibetrag beträgt 9.408 Euro für Alleinstehende bzw. 18.816 Euro für Verheiratete und gleichgestellte Lebensgemeinschaften. Dabei beträgt der Eingangsteuersatz 14%. Mit zunehmendem Einkommen nimmt der sog. Grenzsteuersatz zu und steigert sich bis auf 42% (ab 57.051 Euro für Alleinstehende bzw. 114.102 Euro für Verheiratete). Ab einem zu versteuernden Einkommen von 270.500 Euro bzw. 541.000 Euro (Alleinstehende bzw. Verheiratete) beträgt der Grenzsteuersatz 45%. (Stand 01.01.2020)

5.1.2 Umsatzsteuer

Sie wird umgangssprachlich auch Mehrwertsteuer genannt und beträgt für die meisten Waren und Dienstleistungen 19% ⁵⁸(z.B. Unterricht oder Hardware im Pro-Shop). Der reduzierte Steuersatz von 7% findet z.B. bei Bewirtungsaufwendungen oder Taxi-Leistungen Anwendung. Ein Unternehmer, der seinerseits die Umsatzsteuer an andere Unternehmer bezahlt, kann diese Zahlung als sogenannte Vorsteuer bei der Berechnung und Anmeldung der Umsatzsteuer an das Finanzamt abziehen.

Besonderheit bei Kleingewerbe: Lag der Umsatz im Vorjahr unter 22.000 Euro, so kann der Unternehmer sich auch entscheiden, keine Umsatzsteuer auf seinen Rechnungen auszuweisen. Er darf dann jedoch auch keine Vorsteuer bei seinen Ausgaben geltend machen.

5.1.3 Körperschaftsteuer

Sie bezieht sich auf das Einkommen inländischer juristischer Personen wie z.B. einer Kapitalgesellschaften (GmbH) ⁵⁹und beträgt 15% (Stand 01.01.2020). Zu beachten ist hier, dass Entnahmen durch einen Gesellschafter in den jeweiligen Einkommensteuerbereich des Gesellschafters fallen. Dabei führt die Gesellschaft einen Pauschalbetrag in Höhe von 25% der Entnahme an das Finanzamt ab, der im Rahmen der privaten Einkommensteuererklärung des Gesellschafters berücksichtigt wird.

5.1.4 Gewerbesteuer

Sie fällt auf den Gewinn eines Gewerbes an. Körperschaften entrichten diese ab einem Euro Gewinn, Privatpersonen erst ab einem Gewinn von 24.500 Euro (Stand 01.01.2020). Die tatsächliche Höhe ist in jeder Gemeinde unterschiedlich und wird über den individuellen Hebesatz berechnet.

⁵⁷ Wer bezahlt Lohn- oder Einkommensteuer?

⁵⁸ Wie hoch ist der normale Umsatzsteuersatz für Waren und Dienstleistungen?

⁵⁹ Auf wen wird die Körperschaftsteuer angewandt?

5.1.5 Weitere Steuerarten

Neben den genannten Steuerarten existieren eine Reihe weiterer Steuerarten wie z.B.

- Quellensteuer (Zinseinkünfte)
- Versicherungssteuer (Versicherungsleistungen)
- Grunderwerbsteuer (Immobilienkauf)
- Kfz-Steuer (Halter eines Kfz)

5.2 Fristen

Für die einzelnen Steuerarten gibt es unterschiedliche Fristen. Diese sollten unbedingt eingehalten werden, da eine Versäumnis zu unnötigen Zinsen und Säumnisgebühren führt.

Als wichtigste Beispiele werden die Umsatzsteuer und Einkommensteuer behandelt.

5.2.1 Umsatzsteuerfristen

Die Erklärung der Umsatzsteuer muss bis zum 10. des Folgemonats erfolgen⁶⁰, die Zahlung ebenfalls. Unternehmer, denen dies nicht dauerhaft möglich ist, können eine sog. Dauerfristverlängerung beantragen. Im Gegenzug leisten diese eine einmalige Sondervorauszahlung in Höhe von 1/11 der Umsatzsteuerschuld des Vorjahres.

5.2.2 Einkommensteuerfristen

Die Abgabe der Einkommensteuererklärung muss bis zum 30.06.⁶¹ des nachfolgenden Jahres erfolgen. Lässt man dies über einen Steuerberater machen, so verlängert sich die Frist bis zum 31.12. des Folgejahres. Die Zahlungen müssen normalerweise binnen sechs Wochen nach Erhalt des Einkommensteuerbescheids geleistet werden.

5.3 Gefahren

Besonders in den ersten drei Jahren einer Selbstständigkeit besteht die Gefahr, dass eingenommene Gelder wie z.B. Umsatzsteuer „vergessen“ und ausgegeben werden. Nach der Abgabe der entsprechenden Erklärungen im Folgejahr trifft den Steuerpflichtigen oftmals eine doppelte Zahllast, die in vielen Fällen nicht fristgerecht geleistet werden kann. Daher sollte man regelmäßig prüfen, welche Gelder dem Finanzamt geschuldet werden und diese bei der Liquiditätsplanung herausrechnen.

⁶⁰ Bis zu welchem Datum muss die Umsatzsteuer ohne Fristverlängerung bezahlt werden?

⁶¹ Bis zu welchem Datum muss die Einkommensteuererklärung ohne Unterstützung durch einen Steuerberater abgegeben werden?

Literatur- und Quellenverzeichnis

Gabler Wirtschaftslexikon, Springer Fachmedien Wiesbaden, 2019

Abgabenordnung in der Fassung vom 01.01.2020

Handelsgesetzbuch in der Fassung vom 01.01.2020

www.gesetze-im-internet.de, Bundesamt für Justiz