

1 Vorwort

Von der Idee zum Erfolg

Unternehmer sein bedeutet Verantwortung zu tragen. Unternehmer sein bedeutet weitreichende Entscheidungen treffen zu müssen. Unternehmer sein bedeutet Risiken einzuschätzen und auch einzugehen. Sie haben sich entschieden, selbstständig zu sein. Damit stehen Sie vor zahlreichen Hürden und Hindernissen, die es zu überwinden gilt und zahlreiche Fragen wollen beantwortet sein:

- ▶ Was sind die ersten Schritte?
- ▶ Auf welche rechtlichen und sonstigen Bestimmungen habe ich zu achten?
- ▶ Was ist hinsichtlich der Finanzierung zu beachten?
- ▶ Wie weiß ich, ob mein Unternehmen erfolgreich ist? Wo bekomme ich in diesen Fragen Unterstützung?

Auf diese und andere Fragen haben die Autoren versucht Antworten zu geben, um die in Österreich unterentwickelte Lust, Unternehmer zu werden, zu fördern. Denn letztlich entscheidet nicht nur eine gute Unternehmensidee über ihren Erfolg, sondern vor allem eine vorausschauende Planung und ihre professionelle Umsetzung. Dabei unterstützen Sie nicht nur Unternehmensberater, Steuerberater und Rechtsanwälte, sondern auch die Damen und Herren Ihrer Bank, die gerade bei der Unternehmensgründung auf einen reichen Erfahrungsschatz zurückgreifen können.

Fachleute der genannten Bereiche haben diesen Leitfaden aufbereitet. Sie haben versucht, die Themen übersichtlich, aussagekräftig und prägnant darzustellen. Die Materie und der zur Verfügung stehende Umfang des Leitfadens gebieten eine gewisse Kürze, dennoch war es die Absicht der Autoren, so umfassend wie möglich zu informieren. Irrtümer sind trotz sorgfältigen Studiums der Materie nicht ausgeschlossen.

Die vorliegende 4. Auflage basiert auf dem Wissensstand von September 2012.

Dieser Leitfaden ist ein Überblick – ihr Unternehmen ist ein konkreter Einzelfall. Daher darf ein Hinweis nicht fehlen:

Der vorliegende Leitfaden kann die persönliche Beratung nicht ersetzen.

Andreas Ghafour
Sascha Gross
Alexander Hofer
Peter Lazar
Mario Sollhart

Graz, im September 2012

2 Die Idee

Am Anfang eine Idee – „Ich könnte doch...“ – „Wenn ich das machen würde, dann wäre das...“. Inspiriert durch eine Vision, vielleicht aber auch durch schlechte Erfahrungen am Arbeitsmarkt beginnen die ersten Gedanken Richtung Selbstständigkeit zu kreisen.

Egal aus welcher Ausbildung oder Branche Sie kommen, nun gilt es sich auch darüber klar zu werden, ob Sie selbst den Ansprüchen Unternehmer zu sein prinzipiell entsprechen. Nicht jeder ist für diese „Freiheit“ geschaffen. Oft verlocken auch Phantasien von Unabhängigkeit und freier Zeiteinteilung in die Selbstständigkeit.

Prüfen Sie selbst: Welche Fähigkeiten bringen Sie mit? Welche Kundenanforderungen warten auf Sie? In welche Richtung wollen/müssen Sie sich weiterentwickeln, um diesen zu begegnen?

2.1 Persönliche Voraussetzungen

Neben Ihrer Ausbildung und den (berufs-)rechtlichen Voraussetzungen sind einige persönliche Qualitäten erforderlich, um als Unternehmer zu reüssieren:

- ▶ Visionäres Denken und klare Ziele
- ▶ Selbstvertrauen und Zuversicht
- ▶ Ausdauer und Hartnäckigkeit
- ▶ visionäres Denken und klare Ziele
- ▶ Flexibilität, um auf Marktveränderungen zu reagieren
- ▶ eine Portion Risikobereitschaft
- ▶ Disziplin

Dieser – unvollständige – Eigenschaftenkatalog soll andeuten, dass Sie sich als Unternehmer auf einem von Unsicherheiten und Herausforderungen bestimmten Terrain bewegen, das gewisse Risiken birgt, aber auch eine Reihe von Erfolgsmöglichkeiten bietet. Die Bereitschaft, diese Risiken abzuschätzen, zu minimieren und schließlich einzugehen sowie die Fähigkeit, die Erfolgsmöglichkeiten zu erkennen und wahrzunehmen, sind wesentliche Merkmale „unternehmerischen Denkens“. Dies wird ganz allgemein umso leichter sein, je umfassender und langfristiger die Unternehmensplanung durchgeführt wird.

2.2 Nutzen Ihrer Ideen für mögliche Kunden?

Die beste Unternehmensidee ist wertlos, wenn der Markt die Leistungen nicht nachfragt. Diese Nachfrage „künstlich“ zu erzeugen, ist zeit- und kostenintensiv. Es ist daher günstiger nach Marktlücken oder Nischen zu suchen, die Sie dann besetzen können. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, bestehende Anbieter zu verdrängen. Welchen Weg Sie auch wählen, immer werden Sie sich intensiv mit dem Markt auseinander zu setzen haben.

Als Markt könnten wir in Zeiten des Internets heute wohl die ganze Welt bezeichnen. Beispiele haben uns gezeigt, wie aus einer Garage im Nirgendwo Kunden in Sizilien und Südafrika erreicht werden. Doch immer stellt sich die wichtigste Frage: Was nützt meine Idee einer anderen Person – Firma – Institution...

2.3 Finanzierbarkeit

Bereits im Vorfeld der Unternehmensgründung ist es notwendig, sich sehr konkret mit den zu erwartenden Gründungskosten und Investitionen zu befassen. Schließlich werden Sie geraume Zeit benötigen, bis Ihr Unternehmen Gewinne abwirft, von denen Sie Ihren Ansprüchen entsprechend leben werden können. Eine sorgfältige Planung minimiert dabei das „Überschungspotential“.

2.4 „Öko-Check“ oder: Was wird sich in meinem Leben ändern?

Am Beginn steht eine Idee – *„DAS müsste man tun!“*

In der Praxis folgt dann die Überlegung, *dass man DAS eigentlich „nur“ an den Mann/die Frau bringen müsste.*

Und dieser Prozess des Vermarktens oder Verkaufens von Dienstleistungen oder Produkten ist die eigentliche Herausforderung für den Unternehmer: Denn eine gute Idee zu haben ist die eine Sache; sie gewinnbringend umzusetzen, ist jedoch eine völlig andere.

Wenn Sie als Selbstständiger als „One Man/Woman Show“ beginnen, bedeutet das in der Praxis, dass Sie als Unternehmer von der Idee bis zur Umsetzung für alle Arbeitsschritte die alleinige Verantwortung tragen. Beschäftigen Sie Mitarbeiter, schlägt sich das in erhöhten Kosten nieder.

4 Marketing

Welche Form von Produkt/Leistung Sie als Selbstständiger auch anbieten – Ihr Erfolg wird maßgeblich auch davon abhängen, wie viele und welche Menschen auf Ihr Angebot zugreifen. Diese Menschen – Kunden – zu erreichen und zu veranlassen, gerade Sie als Anbieter auszuwählen, ist das Ziel des Marketings.

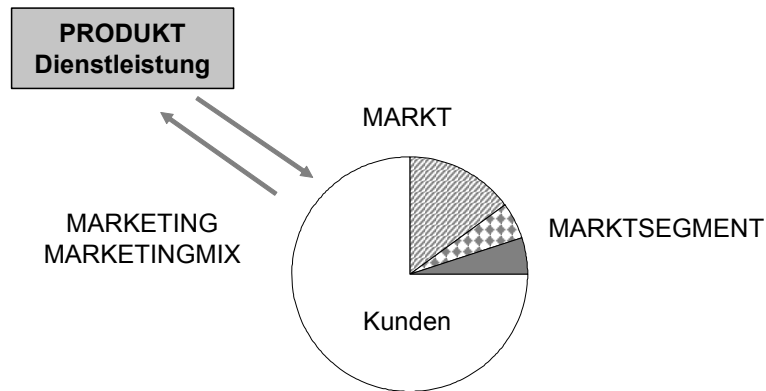
Abhängig von verschiedenen Faktoren, wie zum Beispiel Standort, Mitanbieter etc, ist es unterschiedlich schwierig, Ihren potentiellen Kunden Motive zu liefern, die diese Menschen veranlassen, gerade Sie auszuwählen. Auf alle Fälle vorbei sein dürften jene Zeiten, in denen allein die Tatsache, dass Sie Ihre Leistung anbieten, eine ausreichende Grundlage für ein existenzsicherndes Unternehmenswachstum bot. Es ist also mehr denn je notwendig, im Rahmen einer umfassenden Unternehmensplanung auch dafür Sorge zu tragen, dass eine ausreichende Anzahl an Menschen sehr eindeutige Gründe vorfindet, gerade Ihre Leistungen in Anspruch zu nehmen.

4.1 Versuch einer Begriffsbestimmung

Marketing ist der Weg vom Anbieter zum Kunden. Dabei kommt folgenden Überlegungen zentraler Stellenwert zu: Wo liegen die tatsächlichen Stärken Ihres Unternehmens („Was kann ich gut?“), was braucht der Markt („Wo finde ich eine Nische?“), wie kommunizieren Sie Ihre Stärken auf dem Markt („Warum soll der Kunde gerade mich und keinen anderen Anbieter auswählen?“)?

Lange Zeit war es ausreichend, ein „gutes Produkt“ zu erfinden und dann mit entsprechendem Aufwand „Werbung“ zu betreiben, die bei einer Zielgruppe einen bestimmten „Bedarf“ weckt, der dann durch eben dieses Produkt gedeckt wird. Die Schwierigkeiten dieser Strategie liegen darin, dass es mitunter nicht gelingt, einen für das Unternehmen ausreichenden Bedarf zu wecken, dass der Markt dieses Produkt einfach nicht annimmt – sei es, weil andere, ähnliche Produkte besser eingeführt sind, sei es, weil keine geeignete Werbestrategie entwickelt wurde.

Aufgrund der bestehenden Produktvielfalt erscheint es wesentlich zielführender, zuerst *Marktforschung* zu betreiben, das heißt herauszufinden, was brauchen die Menschen und was davon gibt es noch nicht oder in noch nicht ausreichendem Umfang. Erst der nächste Schritt ist dann die Entwicklung dieses Produkts. Diese und weitere Überlegungen fließen schließlich ein in das Marketingkonzept.



4.2 Produkt/Dienstleistung NEU, Verdrängung oder Nische?

Wenn mehrere Anbieter auf demselben Markt vergleichbare Produkte anbieten, wird irgendwann die Nachfrage befriedigt sein. Weiteres Wachstum von Anbietern ist nur mehr in den engen Grenzen von Ersatzkäufen oder dem Bevölkerungswachstum möglich. Muss ein Anbieter dennoch expandieren, um zu überleben, oder tritt ein neuer Anbieter in den Markt ein, kann er nur Geschäfte lukrieren, indem er andere Anbieter vom Markt verdrängt. Dies erfolgt häufig über den Preis (weniger Geld für die vergleichbare Ware oder mehr Ware für das gleiche Geld). Dieser Verdrängungskampf ist äußerst ressourcenintensiv.

Daher ist für neue Anbieter das Suchen und Finden von Nischen besonders interessant. Unter „Nische“ ist in diesem Zusammenhang Folgendes zu verstehen:

- ▶ ein Produkt oder eine Dienstleistung anzubieten, die in dieser Form niemand anbietet, und
- ▶ eine Zielgruppe anzusprechen, die in dieser Form noch niemand anspricht.

Spezialisierung und Differenzierung sind daher wesentlich erfolgversprechender als bloß ein neuer, gleich guter oder sogar ein wenig besserer Anbieter wie die schon existierenden zu sein, nur eben unbekannt. Nischen entdecken ist ein kreativer Prozess, denn die meisten vorhandenen Nischen sind erfahrungsgemäß schon besetzt. Daher lautet die Herausforderung: *Schaffen* Sie eine Nische!

9.3.5 Die „Goldene Finanzierungsregel“

Die Zusammensetzung des aufzubringenden Kapitals ist immer vom benötigten und anzuschaffenden Vermögen abhängig. Dabei ist folgender Grundsatz zu beachten:

Langfristig gebundenes Vermögen (Anlagevermögen) soll durch Eigenkapital bzw langfristig gebundenes Fremdkapital finanziert sein.

Mit anderen Worten: Die Laufzeit des Darlehens soll mit der Nutzungsdauer des finanzierten Vermögensgegenstandes übereinstimmen. Dies deshalb, damit zum Zeitpunkt der Ersatzbeschaffung der Gegenstand zur Gänze „ausfinanziert“ ist.

Beispiel:

Ein Optiker benötigt einen Messapparat um € 25.000,- netto. Die wirtschaftliche Nutzungsdauer beträgt ca 8 Jahre. Der Apparat wird fremdfinanziert.

Die Laufzeit des benötigten Darlehens kann nach der „Goldenen Finanzierungsregel“ bei entsprechender Liquidität auch kürzer sein, sollte aber 8 Jahre nicht übersteigen.

9.3.6 Arten des Fremdkapitals

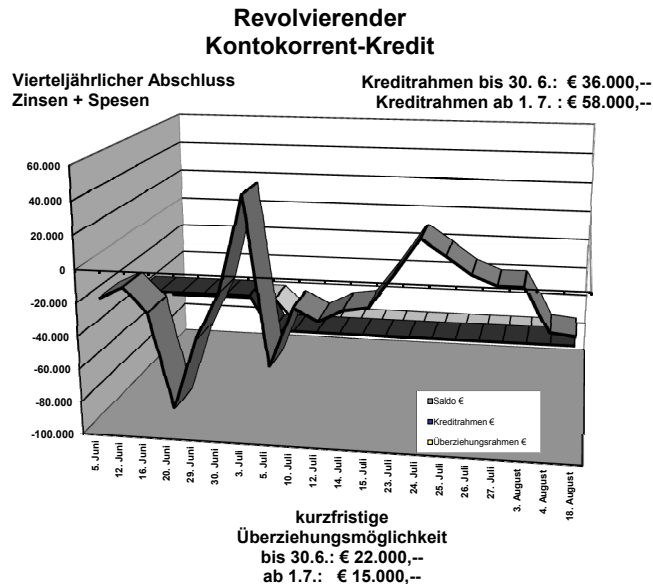
9.3.6.1 Was ist ein Kredit?

Die Bank sagt dem Kunden im Vertrauen auf die fortdauernde Zahlungsfähigkeit und Zahlungswilligkeit des Kunden oder eines Dritten eine zukünftige Geldleistung gegen eine Vergütung zu, die in Zinsen und/oder Provision besteht.

Zu unterscheiden sind einerseits revolvingende, also wiederausnutzbare, kurzfristige Kredite und andererseits mittel- bis langfristige Investitionskredite.

9.3.6.2 Kontokorrentkredit in Euro oder Währung

Es handelt sich um einen Kredit, der in wechselndem Umfang im Rahmen des vereinbarten Höchstbetrages in Anspruch genommen werden kann. Der Kontokorrentkredit dient üblicherweise der Zurverfügungstellung flüssiger Mittel zum Ausgleich der unterschiedlichen Fristen zwischen der Erfüllung der kurzfristigen Verbindlichkeiten und der Realisierung des Umlaufvermögens.



9.3.6.3 Einmalbarkredit in Euro oder Währung

Einmalig ausnützbarer Kredit, wobei nach Vollausnutzung die Rückführung gemäß Kreditvertrag (in der Regel in Raten, aber auch endfällig möglich) einsetzt. Der Kredit dient zur Anschaffung von Investitionsgütern. Die Fristigkeit wird auf die Lebensdauer des Wirtschaftsgutes abgestimmt (*siehe Tz 9.3.5*).

Hinsichtlich der Rückführung gibt es je nach angeschafftem Investitionsgut und Sicherheiten unterschiedliche Möglichkeiten:

- ▶ **gleichbleibende Raten** – Annuitäten; nur Verhältnis Zins- und Kapitalanteil ändert sich;
- ▶ **gleiche Tilgung**, aber **verschieden hohe Raten** (da bei kontokorrentmäßiger Verzinsung der Zinsanteil zu Beginn der Rückzahlung höher ist);
- ▶ **tilgungsfreier Zeitraum** möglich (max 1 – 2 Jahre nur Begleichung der Zinsen), in Ausnahmefällen auch rückzahlungsfreier Zeitraum (weder Kapital noch Zinsen werden bedient – Aufbausaldo);
- ▶ **endfällig**; während der Laufzeit werden nur Zinsen bezahlt, Tilgung erst mit Laufzeitende.



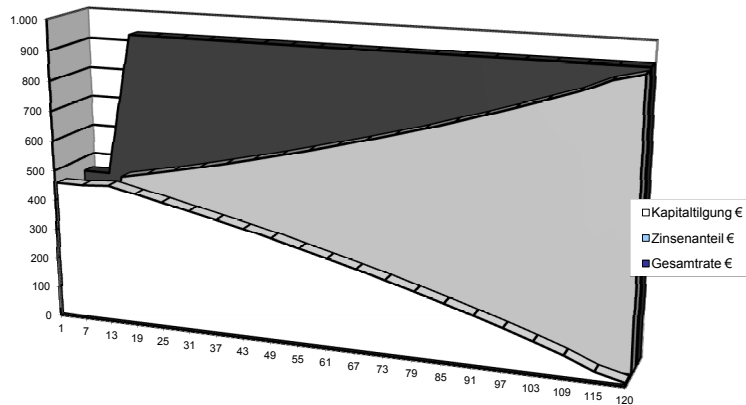
Hinweis

Tilgungsfreie Varianten (1 bis maximal 2 Jahre) können gerade bei Unternehmensgründung ein sinnvolles Instrument zur Vermeidung einer zu hohen liquiditätsmäßigen Belastung sein: Mittel werden zur Verfügung gestellt, die während der tilgungsfreien Zeit nicht zurückgezahlt werden müssen.

Annuitäten- (Abstattungs-) Darlehen € 72.000,-

**Laufzeit 10 Jahre
hievon tilgungsfrei 12 Monate**

**Zinssatz 7,5 % pa dek
monatli Rückzahlung**



**Zinsrate 1. - 12. Monat:
durchschnittl. € 450,-**

**Annuität (Zinsen und Tilgung):
13. - 120. Monat € 930,-**

Die Finanzierung der Kontokorrentlinie oder des Einmalbarkredites in Fremdwährung ist für Nichtverbraucher grundsätzlich möglich (private Finanzierungen sind hingegen nur unter sehr restriktiven Voraussetzungen möglich). Wie die jüngste Entwicklung im Fremdwährungsbereich gezeigt hat, ist dem Zins- bzw Währungsrisiko besondere Beachtung zu schenken. Sollte man sich für eine Finanzierung in Fremdwährung entscheiden, ist es jedenfalls empfehlenswert, sich durch seinen Finanzierungsberater über die Möglichkeiten einer Zins- oder Währungsabsicherung informieren zu lassen.

Der Zinssatz ist ein wesentlicher Bestandteil der Kreditvereinbarung. Nachstehende grundsätzliche Unterscheidungen werden getroffen:

► **Antizipativer Zinssatz**

Vorschüssige Zinsen, die für jede Periode bereits zu Beginn derselben entrichtet werden.

16 Die Sozialversicherung des Selbstständigen

Bevor Sie selbstständig werden, ist die Sozialversicherung zumeist „kein Thema“. Als Schüler, als Lehrling oder als Student ist man automatisch bei den Eltern mitversichert, als Dienstnehmer automatisch bei der Gebietskrankenkasse pflichtversichert. Die Fragen „Muss ich mich versichern?“, „Wo muss ich mich versichern?“, „Wogegen muss ich mich versichern?“ stellen sich nicht. Man ist (war) einfach immer „irgendwie“ versichert.

Daran ändert auch Ihr Status als Selbstständiger nichts: Sie sind grundsätzlich, ob Sie wollen oder nicht, sozialversichert.

Die Sozialversicherung ist ein System der Pflichtversicherung, in dem Personen, die gleichen Risiken ausgesetzt sind, zu Gefahrengemeinschaften zusammengeschlossen sind. Die Versicherungsbeiträge dieser Personen speisen das System. Verwirklicht sich für einen Versicherten das Risiko, erhält er Leistungen aus dem gemeinsamen Vermögen. Als Selbstständiger sind Sie vom Pflichtversicherungssystem zumindest in den drei Zweigen

- ▶ Pensionsversicherung
- ▶ Krankenversicherung
- ▶ Unfallversicherung

betroffen. Der Unterschied zu einem Dienstnehmer (Angestellten) besteht daher zunächst in der fehlenden verpflichtenden **Arbeitslosenversicherung**. Seit 2009 gibt es aber für Selbstständige eine Arbeitslosenversicherung auf freiwilliger Basis.

Die beiden wichtigsten Sozialversicherungsträger sind die Gebietskrankenkassen (GKK) und die Sozialversicherung der Gewerblichen Wirtschaft (SVAdGW). Die gesetzlichen Quellen sind das ASVG (Allgemeines Sozialversicherungsgesetz) und das GSVG (Gewerbliches Sozialversicherungsgesetz). Dienstnehmer sind nach dem ASVG bei den GKKs, Selbstständige grundsätzlich nach dem GSVG in der SVAdGW versichert. Auch als Selbstständiger können Sie im Zusammenspiel mit der Rechtsformwahl Ihres Unternehmens Gestaltungsvarianten wählen, die Sie zum Dienstnehmer in Ihrem eigenen Unternehmen machen. Andererseits werden Sie als Dienstgeber Dienstnehmer beschäftigen. Diese beiden letztgenannten Aspekte machen es daher auch für Sie interessant, über die Sozialversicherung der Nichtselbstständigen informiert zu sein. Im Folgenden wird daher neben den Regelungen für Selbstständige (GSVG) immer auch auf die Bestimmungen für Dienstnehmer (ASVG) eingegangen.

16.1 Wer ist versichert?

Von welcher Pflichtversicherung man erfasst wird, ist ausschließlich sachverhaltsabhängig und kein „Wunschkonzert“. Dabei ist nach folgender Prüfreihefolge vorzugehen:

ASVG		GSVG
§ 4 Abs 2 Echter Dienstnehmer	1. Schritt	
	2. Schritt	§ 2 Abs 1 Z 1 bis 3 Gewerbetreibender mit Gewerbeberechtigung oder Freiberufler , dessen Tätigkeit die Zugehörigkeit zu einer Kammer begründet
§ 4 Abs 4 Freier Dienstnehmer mit • überwiegend persönlicher Leistungserbringung und • überwiegender Verwendung fremder Betriebsmittel	3. Schritt	
	4. Schritt	§ 2 Abs 1 Z 4 Neuer Selbstständiger mit Einkünften gemäß § 22 und/oder § 23 EStG

Für jede Erwerbstätigkeit ist zunächst zu prüfen, ob eine Pflichtversicherung als echter Dienstnehmer vorliegt. Ist dies nicht der Fall, sind die Bestimmungen des GSVG für Gewerbetreibende und Freiberufler zu beachten. Treffen auf eine Betätigung auch diese Merkmale nicht zu, kann die SV-Pflicht als freier Dienstnehmer und erst ganz zuletzt eine Pflichtversicherung als neuer Selbstständiger eintreten.

Die Pflichtversicherung nach dem GSVG besteht für

- ▶ Mitglieder der Kammer der gewerblichen Wirtschaft
- ▶ persönlich haftende Gesellschafter von Personengesellschaften, die Mitglieder der Kammer der gewerblichen Wirtschaft sind und
- ▶ Gesellschafter-Geschäftsführer von GmbH, sofern die GmbH Kammermitglied ist.

Im Folgenden wird zunächst die SV-Pflicht als echter Dienstnehmer bzw. Gewerbetreibender behandelt. Die freien Dienstnehmer und neuen Selbstständigen finden sich in eigenen Kapiteln.

16.2 Beginn und Ende der Pflichtversicherung

16.2.1 ASVG

Für Dienstnehmer beginnt die Pflichtversicherung mit dem Tag der Aufnahme der Tätigkeit und erlischt mit dem Ende des Beschäftigungsverhältnisses. Beginn und Ende sind der zuständigen Gebietskrankenkasse **vom Dienstgeber vor Arbeitsantritt** zu melden.

16.2.2 GSVG und FSVG

Die Pflichtversicherung beginnt für Gewerbetreibende mit dem Tag der Erlangung der Gewerbeberechtigung bzw. dem Beginn der Mitgliedschaft zur zuständigen Wirtschaftskammer. Sie endet mit dem Letzten des Kalendermonats, in dem die Gewerbeberechtigung beim Gewerbeamt gelöscht wird.

16.3 Beitragsgrundlage

16.3.1 ASVG

Die Beiträge zur Pflichtversicherung bemessen sich im Bereich des ASVG vom **Entgelt** (Gehalt, Lohn). Die Berechnung, Einbehaltung und Abfuhr der Beiträge übernimmt der **Dienstgeber**. Die Beitragsgrundlage wird durch Ausgaben des Dienstnehmers (steuerlich: „Werbungskosten“) nicht gekürzt.

16.3.2 GSVG

Für Selbstständige werden für die Beitragsgrundlagenbildung die im jeweiligen Kalenderjahr auf einen Monat der Erwerbstätigkeit im Durchschnitt entfallenden Einkünfte aus allen nach dem GSVG versicherten Tätigkeiten herangezogen. Das Wort „Einkünfte“ ist ein entscheidendes, führt es uns doch zu einem wesentlichen Unterschied zum Dienstnehmer. Einkünfte bedeutet, dass die Saldogröße „Einnahmen minus Ausgaben“ die Basis für die Beitragsgrundlage (BGL) ist. Anders formuliert: Die BGL des Selbstständigen reduziert sich durch Betriebsausgaben. Der steuerlich maßgebliche Gewinn oder Verlust ist die Basis für die BGL-Berechnung.

Im Wesen der Sozialversicherung liegt es, dass Sie von Beginn Ihrer selbstständigen Tätigkeit an versichert sind. Die Einkünfte werden aber

17.2 Die Einkommensteuer

17.2.1 Das System

Unbeschränkt einkommensteuerpflichtig sind nur natürliche Personen, die im Inland Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt haben. Kapitalgesellschaften (zB GmbH, AG) oder Personengesellschaften (zB OG, KG) müssen keine *Einkommensteuer* entrichten. Bemessungsgrundlage für die Einkommensteuer ist das **Einkommen**, das der Steuerpflichtige **innerhalb eines Kalenderjahres** bezogen hat. Das Einkommen ist der Gesamtbetrag der **7 Einkunftsarten** abzüglich der **Sonderausgaben, außergewöhnlichen Belastungen** und Freibeträge (zB Kinderfreibetrag):

1. Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft	Betriebliche Einkunftsarten
2. Einkünfte aus selbstständiger Arbeit	
3. Einkünfte aus Gewerbebetrieb	
4. Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit	Außerbetriebliche Einkunftsarten
5. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung	
6. Einkünfte aus Kapitalvermögen	
7. Sonstige Einkünfte	
= Gesamtbetrag der Einkünfte	
– Sonderausgaben	
– Außergewöhnliche Belastungen	

Auf das Einkommen eines Kalenderjahres ist der **Einkommensteuertarif** anzuwenden und es resultiert so die sogenannte „Tarifsteuer“. Von dieser zieht man die bezahlte Lohnsteuer (= Einkommensteuer aus einem Dienstverhältnis) und die Steuerabsetzbeträge ab. Es resultiert die Einkommensteuer laut (Einkommensteuer-)Bescheid. Nach Berücksichtigung der geleisteten Einkommensteuervorauszahlungen errechnet sich eine Nachforderung oder Gutschrift. Bei den Einkunftsarten 1 bis 3 ist der „**Gewinn**“ zu ermitteln, das ist die Differenz zwischen Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben. Man spricht von *Gewinnermittlern*. Bei den übrigen Einkunftsarten wird der „**Überschuss** der Einnahmen über die Werbungskosten“ ermittelt. Negative Ergebnisse nennt man in allen Einkunftsarten (nicht nur umgangssprachlich) „Verlust“. Die Einkünfte von Gewerbetreibenden sind in der Regel den Einkünften aus Gewerbebetrieb zuzuordnen, unabhängig von Größe und Umfang des Betriebs. Zu den Einkünften aus *selbstständiger Arbeit* zählen lediglich die im Gesetz unter dieser