

AKONSULTANCY

— Unternehmensberatung e.U. —

KOMPETENT - TRANSPARENT - FAIR

Praktikerleitfaden

für

Gründer

EPU

Der Leitfaden wurde erstellt in Zusammenarbeit mit



JULIA KLAUBAUF, MA

— **Steuerberaterin** —

www.stb-jk.at

Medieninhaber und -hersteller iSd § 24 MedienG ist

AKONSULTANCY

Unternehmensberatung e.U. —

KOMPETENT - TRANSPARENT – FAIR

www.akonsultancy.at

Inhaber Alexander Klaubauf
Liese Prokop-Straße 11
2822 Bad Erlach
Firmenbuch: LG Wiener Neustadt 556913s
UID: ATU76842419

Inhalt

1	Dein Produkt.....	11
2	Das Unternehmen.....	14
2.1	Unternehmensführung und Verwaltungstätigkeiten.....	14
2.2	Gewerberechtliche Überlegungen.....	15
2.2.1	Freie Gewerbe.....	16
2.2.2	Reglementiertes Gewerbe.....	16
2.2.3	Gewerbeanmeldung.....	16
2.2.4	Tätigkeiten die nicht der Gewerbeordnung unterliegen.....	17
2.2.5	Nebenrechte in der Gewerbeordnung.....	17
2.2.6	Praxistipps – Abgrenzungsfragen.....	18
2.3	Wahl der Rechtsform.....	19
2.3.1	Das Einzelunternehmen.....	19
2.3.1.1	Auszahlungen des Einzelunternehmens an den Unternehmern.....	19
2.3.2	Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung.....	20
2.3.2.1	Stammeinlage und Haftung.....	20
2.3.2.2	Auszahlungen der GmbH an den Unternehmer und Besteuerung.....	20
2.3.3	Gegenüberstellung von Einzelunternehmen und GmbH.....	21
2.4	Der Name des Unternehmens.....	22
2.4.1	Die Firma.....	23
2.4.1.1	Eintragungen im Firmenbuch.....	23
2.4.1.2	Eignung eines Namens als Firma.....	25
2.4.1.3	Ablauf einer Eintragung in das Firmenbuch.....	25
2.4.2	Geschäftsbezeichnung.....	26
2.4.3	Verwendung von Geschäftsbezeichnung und Firma auf Geschäftsbriefen.....	27
2.4.4	Praxistipps – Abgrenzungsfragen.....	28
2.5	Aufzeichnungspflichten.....	29
2.5.1	Einkünfteermittlung/Gewinnermittlung.....	29
2.5.1.1	Einnahmen-Ausgaben-Rechnung.....	30
2.5.1.2	Pauschalierung der Betriebsausgaben.....	32
2.5.1.3	Doppelte Buchhaltung.....	34
2.5.1.4	Übersichtstabelle Gewinnermittlung.....	38
2.5.2	Aufbewahrungspflichten der Buchführung.....	38
2.5.3	Registrierkassenpflicht.....	39
2.5.3.1	Anforderungen an ein Registrierkassensystem.....	39

2.5.4	Belegerteilungspflicht.....	40
2.5.4.1	Ausnahmen von der Belegerteilungs- und Registrierkassenpflicht.....	40
2.5.5	Fahrtenbuch	41
2.5.6	Datenschutz.....	42
3	Sozialversicherung und Steuer	44
3.1	Sozialversicherung.....	44
3.1.1	Das verflixte 3. Jahr	45
3.1.2	Kleinunternehmer bei der SVS.....	46
3.2	Umsatzsteuer.....	47
3.2.1	Die Kleinunternehmerregelung bei der Umsatzsteuer	47
3.2.2	Basispauschalierung Umsatzsteuer	48
3.2.3	Rechnungsbestandteile	48
3.3	Einkommensteuer	50
3.3.1	Einkommensteuer beim Einzelunternehmen.....	50
3.3.2	Gewinnfreibetrag	51
3.3.3	Körperschaftsteuer - KöSt.....	52
3.3.4	KESt	54
3.3.5	Zusammenfassendes Beispiel Steuerberechnung	55
3.4	Förderungen	56
3.4.1	Gründerförderung NeuFöG	56
3.5	Das Unternehmen im Internet.....	57
4	To-dos bei der Unternehmensgründung – Praxistipps für Einzelunternehmer.....	60
4.1	Nutzung von Plattformen als Unternehmer und als Privatperson	62
4.2	Öffnungs- und Betriebszeiten.....	62
4.3	Betriebsanlagengenehmigung	63
4.3.1.1	Vereinfachtes Verfahren	64
4.3.1.2	Genehmigungsfreistellungen für Betriebsanlagen.....	65
4.3.2	Antrag Betriebsanlagengenehmigung – Was sollte drinnen stehen?.....	65
5	Finanzplanung	67
5.1	Gründungs- und Investitionskosten.....	68
5.2	Finanzplan	68
5.3	Wertermittlung in der Finanzplanung	72
5.3.1	Kostenschätzung	72
5.3.2	Umsatzschätzung	72
5.3.2.1	Ableitung der Umsätze aus der möglichen Kapazität	72
5.3.2.2	Ableitung der Umsätze aus dem Wunscheinkommen	74

5.3.3	Preisermittlung.....	75
5.3.3.1	Kostendeckung bei der Preisermittlung.....	75
5.3.3.2	Marktanalyse der Preise	75
5.4	Plan/Ist-Vergleich.....	76

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1	Beispielhafte Auflistung von Verwaltungstätigkeiten für EPU.....	14
Tabelle 2	Beispielhafte Auflistung von Verträgen bei der Gründung.....	15
Tabelle 3	Allgemeine Voraussetzungen für die Gewerbeberechtigung.....	15
Tabelle 4	Erforderliche Unterlagen für die Gewerbeanmeldung	17
Tabelle 5	Gegenüberstellung der Gründungskosten Einzelunternehmen und GmbH.....	21
Tabelle 6	Gegenüberstellung der Eigenschaften von Einzelunternehmen und GmbH.....	22
Tabelle 7	Kosten der Eintragung im Firmenbuch für Einzelunternehmen	25
Tabelle 8	Beispiele für Firma und Geschäftsbezeichnungen	29
Tabelle 9	Beispiel für ein Anlagenverzeichnis	32
Tabelle 10	Beispiel für ein Wareneingangsbuch.....	32
Tabelle 11	Pauschalierungssätze für Betriebsausgaben in % der Betriebseinnahmen....	33
Tabelle 12	Abzugsfähige Betriebsausgaben bei der Pauschalierung	33
Tabelle 13	Beispiel Gewinnermittlung Pauschalierung	34
Tabelle 14	Schema zur Bilanzgliederung	36
Tabelle 15	Schema für Gewinn und Verlustrechnung.....	37
Tabelle 16	Übersichtstabelle: Aufzeichnungen bei den Gewinnermittlungsarten	38
Tabelle 17	Beispiel Fahrtenbuchtabelle	41
Tabelle 18	Checkliste Steuerentscheidungen bei der Gründung	44
Tabelle 19	Beitragssätze Sozialversicherung der Selbständigen	45
Tabelle 20	Berechnungsbeispiel Nachzahlung Nachbemessung 3. Jahr.....	46
Tabelle 21	<i>Berechnung Neubemessung im Jahr 3</i>	46
Tabelle 22	Steuersätze gestaffelt nach Einkommen.....	50
Tabelle 23	Förderstellen in Österreich	56
Tabelle 24	Gebührenbefreiungen NeuFöG	57
Tabelle 25	Bestandteile Impressum	59
Tabelle 26	Erstkontakte bei der Unternehmensgründung.....	60
Tabelle 27	Unterlagen zur Unternehmensgründung.....	61
Tabelle 28	Betriebs- und Lieferzeiten für genehmigungsfreie Betriebsanlagen	65
Tabelle 29	Aufstellung der Gründungskosten.....	68
Tabelle 30	Finanzplan Gewinn 12 Monate	69
Tabelle 31	Finanzplan Liquidität 12 Monate	70
Tabelle 32	5-Jahres-Finanzplan	71
Tabelle 33	Berechnung der produktiven Stunden.....	72
Tabelle 34	produktive Stunden der AKonsultancy Gründungsberatung.....	73
Tabelle 35	Zeitbedarf Marketingstrategie AKonsultancy Gründungsberatung	73
Tabelle 36	Wunscheinkommen und Kosten der privaten Lebensführung	74
Tabelle 37	Beispiel Plan/IST Vergleich	76

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 Umfrage: schwierige Themen bei der Gründung	9
Abbildung 2 Kundennutzen bei der Gründungsberatung	12
Abbildung 3 Firmenbuchauszug der AKONSULTANCY UNTERNEHMENSBERATUNG e.U.	24
Abbildung 4 Antrag Firmenbucheintrag AKONSULTANCY UNTERNEHMENSBERATUNG e.U...	26
Abbildung 5 Beispiel Geschäftsbezeichnung auf Geschäftsbriefen	27
Abbildung 6 Beispiel E-Mail Signatur	27
Abbildung 7 Beispiel EA-Rechnung inkl. E1a Code.....	31
Abbildung 8 Funktionsweise der Vor- und Umsatzsteuer	47
Abbildung 9 Musterrechnung Formvorschriften.....	49
Abbildung 10 Beispiel Steuerberechnung Progression – mehrere Einkommen	51

Abkürzungsverzeichnis

AG	Aktiengesellschaft
BarUV 2015	Barumsatzverordnung 2015 – BarUV 2015 (BGBl. II Nr. 247/2015 idF: BGBl. I Nr. 209/2016)
BAO	Bundesabgabenordnung – BAO (BGBl. Nr. 194/1961 idF: BGBl. I. Nr. 25/2021)
bzw.	beziehungsweise
EA-Rechnung	Einnahmen-Ausgaben-Rechnung
ECG	E-Commerce-Gesetz – ECG (BGBl. I Nr. 152/2001 idF: BGBl. I Nr. 148/2020)
EPU	Ein-Personen-Unternehmen
ESTG	Einkommensteuergesetz 1988 – EStG 1988 (BGBl. Nr. 400/1988 idF BGBl. I Nr. 18/2021)
e.U.	eingetragener Unternehmer
FBG	Firmenbuchgesetz – FBG (BGBl. Nr. 10/1991 idF BGBl. I Nr. 104/2019)
GewO	Gewerbeordnung 1994 – GewO (BGBl. Nr. 194/1994 idF BGBl. I Nr. 65/2020)
ggf.	gegebenenfalls
GISA	Gewerbeinformationssystem Austria
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbHG	GmbH-Gesetz – GmbHG (BGBl. I Nr. 114/1997 idF BGBl. I Nr. 157/2020)
EStG	Einkommensteuergesetz 1988 – EStG 1988 (BGBl. Nr. 400/1988 idF BGBl. I Nr. 112/2021)
ERV	Elektronischer Rechtsverkehr
EU	Europäische Union
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
idF	in der Fassung
idR	in der Regel
iHv	in Höhe von
iSd	im Sinne des
iVm	in Verbindung mit

iZm	Im Zusammenhang mit
KStG	Körperschaftsteuergesetz 1988 – KStG (BGBl. Nr. 401/1988 idF BGBl. I Nr. 3/2021)
KöSt	Körperschaftssteuer
KEST	Kapitalertragssteuer
KG	Kommanditgesellschaft
MedienG	Mediengesetz – MedienG (BGBl. Nr. 314/1981 idF: BGBl. I Nr. 148/2020)
OG	Offene Gesellschaft
RKVO	Registrierkassenverordnung
SVS	Sozialversicherung der Selbständigen
u.a.	Unter anderem
USP	Unternehmer Service Portal
UGB	Unternehmensgesetzbuch - UGB (BGBl. Nr. 98/1965) idF BGBl. I Nr. 63/2019
UStG	Umsatzsteuergesetz 1994 – UStG (BGBl. Nr. 663/1994) idF BGBl. I Nr. 3/2021
vgl.	vergleiche
WKO	Wirtschaftskammer Österreich
z.B.	zum Beispiel

Vorwort

Du hast Dich dazu entschlossen den Weg in die Selbständigkeit anzutreten. Herzliche Gratulation! Du hast Dir vielleicht schon einen Überblick verschafft und einen ersten Eindruck bekommen, dass eine Reihe von Entscheidungen zu treffen sind, die den Unternehmenserfolg maßgeblich beeinflussen. Mit dem Kauf dieses Leitfadens hast Du schon die erste richtige Entscheidung getroffen: „Dich zu informieren!“. Die Recherche für ein umfangreiches Thema wie eine Unternehmensgründung ist sehr zeitintensiv. Internetseiten wie jene der WKO und des Unternehmer-Serviceportal sind hilfreiche und gute Quellen. Die AKONSULTANCY UNTERNEHMENSBERATUNG fasst die wichtigsten Links auf ihrer Website www.akonsultancy.at für dich zusammen. So sparst Du Zeit bei der Recherche. Dazu bietet dieser Leitfaden eine gute Ergänzung. Die wesentlichsten Themen im Zuge der Gründung sind in diesem Leitfaden aufgelistet, werden inhaltlich aufgearbeitet und mit Praxisbeispielen untermauert. Eine informelle Umfrage, die die AKONSULTANCY UNTERNEHMENSBERATUNG bei Unternehmern und Unternehmensgründern durchführte ergab, dass die folgenden Themen bei der Gründung die größten Schwierigkeiten bereiten:



Abbildung 1 Umfrage: schwierige Themen bei der Gründung

Schon die bloße Auflistung der anzustellenden Überlegungen im Rahmen der Unternehmensgründung ist für viele Gründer ein erster Schock. Ich kann Dir allerdings versichern, dass alle Aufgaben lösbar sind, wenngleich es bei der Unternehmensgründung ratsam ist, eine objektive Zweitmeinung von Experten einzuholen und einzelne Fragestellungen durch Spezialisten klären zu lassen.

Letztlich ist die Akzeptanz Deines Angebots bei Deinen Kunden der entscheidende Faktor über den Erfolg Deines Unternehmens. Bei der Gestaltung Deines Produkt- oder Dienstleistungsangebotes und der tatsächlichen Leistungserstellung bist Du der Experte.

Wichtig für Dich als Gründer ist es aber auch, Dein Unternehmen so auf die Beine zu stellen, dass die Einhaltung der verschiedensten gesetzlichen Vorgaben sichergestellt wird.

Die folgenden Ausführungen geben Dir einen Einblick in die wesentlichsten Themen bei der Gründung. Der Leitfaden soll Dich dabei unterstützen einen Überblick über die Vielzahl und die Komplexität unterschiedlicher Gründungsfragen zu bekommen. Notwendige Entscheidungen zu erkennen und schlussendlich auch zu treffen ist gerade in der Gründungsphase aufgrund der Vielfalt der Themenstellungen eine große Herausforderung.

Darüber hinaus unterstützt Dich der Leitfaden dabei zu entscheiden, welche Themengebiete Du selbst abdecken kannst und wo zusätzliche Expertise erforderlich sein könnte. Dabei dient der Leitfaden als Struktur, um die erforderlichen Rahmenbedingungen für Dein erfolgreiches Unternehmen zu schaffen. So steuerst Du sicher durch die Vielfalt und Komplexität der Vorgaben und Themenstellungen bei der Gründung Deines Unternehmens.

Weitere Hinweise

Das Kernthema des Leitfadens ist das Ein-Personen-Unternehmen (EPU). Dementsprechend sind die Ausführungen, Hinweise und Beispiele formuliert und ausgewählt. Das bedeutet nicht, dass die Themenstellungen für andere Unternehmens- und Rechtsformen nicht anwendbar sind. Behalte das aber im Hinterkopf, wenn Themen, die ein EPU nicht betreffen auch nicht angeführt sind (z.B. Rechtsformen)

Hinweis: Jedes Kapitel enthält neben der inhaltlichen Aufarbeitung auch Anwendungsbeispiele, Praxistipps und Hinweise

Du findest am Anfang einiger Kapitel QR-Codes. Diese verbinden Dich zur Linksammlung zum jeweiligen Thema auf www.akonsultancy.at. Das hilft Dir bei der weiteren Recherche. Für alle weiteren Fragen steht Dir die AKONSULTANCY UNTERNEHMENSBERATUNG zur Verfügung.



Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wird auf die geschlechtsspezifische Schreibweise verzichtet. Alle personenbezogenen Bezeichnungen im Leitfaden sind somit geschlechtsneutral zu verstehen.

1 Dein Produkt

Zunächst ist es wichtig, dass Du in der Lage bist Dein Produkt genau zu beschreiben, am besten schriftlich. Produkte sind einerseits Dinge, die einen Herstellungsprozess durchlaufen, aber auch erbrachte Dienstleistungen. Deine Beschreibung sollte neben dem Produkt auch die Art der Leistungserstellung – also welche Schritte notwendig sind, dass der Kunde das Produkt oder die Dienstleistung kaufen kann - beinhalten. Überlege Dir: „Welche Schritte sind erforderlich, um das Produkt herzustellen?“ Aus einer Prozessbeschreibung kann dann auch der erforderliche Ressourcenbedarf abgeleitet werden. Definiere die einzelnen Abläufe, die erforderlich sind, um die angebotene Leistung zu erbringen.

Wichtig ist auch die Identifikation des Kundennutzens aus der Sicht des Kunden. Alle Produkte haben einen Grundnutzen (grundsätzlicher Nutzen eines Produktes, beispielsweise macht satt, bringt mich an anderen Ort, ermöglicht Kommunikation). Darüber hinaus erbringen die meisten Produkte auch einen oder mehrere Zusatznutzen, die den Grundnutzen des Produktes ergänzen. Dieser Zusatznutzen (z.B. soziale Bedeutung, Prestige, Selbstbestätigung, Wertschätzung) kann sehr vielseitig sein und ist oft von entscheidender Bedeutung für die Ausrichtung Deiner Marketingstrategie.

Für Dienstleistungen lässt sich der Kundennutzen in der Regel in Zeitersparnis, Geldersparnis oder Wissensgewinn kategorisieren, bei Produkten kann der Nutzen vielfältiger sein (z.B löscht Durst, lindert Schmerzen, sorgt für Wohlbefinden, schmeckt gut)

Stelle Dir daher folgende Leitfragen:

- Was ist mein Produkt/ meine Dienstleistung?
- Was benötige ich für die Erstellung des Produktes/ der Dienstleistung?
- Wer sind meine Zielkunden?
- Was ist der Nutzen für den Zielkunden?
- Wie unterscheidet sich das Produkt/ die Dienstleistung von der Konkurrenz; Was ist mein Alleinstellungsmerkmal?
- Welche Stärken und Schwächen hat das Produkt/ die Dienstleistung?
- Wie stelle ich die Qualität des Produktes/ der Dienstleistung sicher?

Hinweis: Die exakte Beschreibung Deiner Tätigkeit ist auch für die gewerberechtliche Einordnung wesentlich. Eventuell sind Nachweise für die Erlangung der Gewerbeberechtigung erforderlich – siehe dazu auch Kapitel 2.2 Gewerberechtliche Überlegungen.

Überlege Dir auch, wie Du in kurzen Worten Dein Produkt oder Deine Dienstleistung darstellen kannst. Auf die Frage: „Was kann dein Produkt?“, solltest Du in der Lage sein, ohne große Vorbereitung selbstsicher zu erzählen. Je nach erforderlicher Situation solltest Du Dein Produkt/Dienstleistung sowohl in zwei Kernsätzen mit den wichtigsten Eckpunkten beschreiben können (z.B. Small Talk), aber auch länger über die Kernelemente Deiner Tätigkeit referieren können (z.B. Finanzierungsgespräch).

Beispiel: Alexander legt sich eine Kurzbeschreibung für die AKONSULTANCY UNTERNEHMENSBERATUNG als Unternehmen als auch für jedes seiner Produkte zurecht. Die Beschreibung enthält die Zielgruppe, das Problem/ den Nutzen der Zielgruppe und die Lösung/den Nutzen wie z.B.:

- Die AKONSULTANCY UNTERNEHMENSBERATUNG unterstützt EPU's und KMU's bei der Lösung von betriebswirtschaftlichen Problemstellungen und hilft bei der

eigenständigen Umsetzung von Lösungen, damit Unternehmer Zeit und Geld sparen.

- Der Gründerleitfaden für EPU hilft **Gründern von Ein-Personen-Unternehmen**, die den **Überblick** über die vielfältigen Themen bei der Unternehmensgründung **nicht (mehr) haben**. Die wichtigsten Themen sind kompakt mit Praxisbeispielen und zusätzlichen Informationsquellen ausgearbeitet, damit Unternehmensgründer **Zeit und Geld sparen**.

Nicht zu vergessen sind auch die rechtlichen Rahmenbedingungen, um Dein Produkt oder Deine Dienstleistung zu verkaufen. Für jeden Verkauf ist ein Vertrag erforderlich. Je nach Komplexität und Branchegegebenheiten kann es sich dabei um mehrseitige Dokumente oder mündliche Vereinbarungen handeln. Zumindest über Preis, Menge und Qualität sowie Zahlungs- und Lieferbedingungen sollte für Dich und Deinen Kunden Klarheit herrschen. Bedenke jedoch, dass im Streitfall anhand einer mündlichen Vereinbarung nur schwierig rekonstruierbar ist, was die Vertragsparteien vereinbaren wollten.

Beispiel: Die AKONSULTANCY UNTERNEHMENSBERATUNG bietet Beratungsleistungen iVm der Unternehmensgründung wie die Wahl der Rechtsform, die Identifikation erforderlicher Verträge oder Entscheidungen oder der strategischen Ausrichtung des Unternehmens an. Darüber hinaus berät die AKONSULTANCY UNTERNEHMENSBERATUNG bei der Finanz- und Liquiditätsplanung und der Ermittlung eines erforderlichen Kapital- oder Finanzierungsbedarfs und unterstützt gegebenenfalls bei Verhandlungen mit Geldgebern und bei Verfahren mit Behörden. Die AKONSULTANCY UNTERNEHMENSBERATUNG erstellt mit Unternehmensgründern Businesspläne zur Vorlage bei Förderstellen, Investoren und Kreditinstituten.

Die Leistungserbringung erfolgt in Gesprächen sowohl in den Räumlichkeiten der Kunden, als auch über virtuelle Kanäle wie beispielsweise Microsoft Teams.

Kundennutzen: Zeitersparnis, Wissensgewinn, Kostenersparnis



Abbildung 2 Kundennutzen bei der Gründungsberatung

Ressourcen: KFZ, Laptop, Lizenz für MS Teams, Lizenz für Programm Businesspläne, Finanzpläne, Fachliteratur, Drucker, Büro

Zielkunden: Unternehmensgründer in Österreich, primär Raum Wiener Neustadt

Alleinstellungsmerkmal: Virtuelle Gründungsberatung Beratung für EPU und Klein- und Mittelbetriebe → dadurch niedrige Kostenstruktur und günstiges Preisangebot. Ziel ist die leistbare Unternehmensberatung für Kleinunternehmen; Modularer Businessplan: Der Kunde wählt, bei welchen Kapiteln des Businessplans Beratung gewünscht ist. Klar abgrenzbare Themengebiete aus Eigenleistung und Beratungsleistung.

Qualitätssicherung: laufende Aus- und Weiterbildung, Kooperation mit Fachexperten

Um Dein Produkt herum baust Du Deine Marketingstrategie auf. Deine Marketingstrategie führt alle erforderlichen Bereiche, die mit dem Verkauf Deines Produktes in Verbindung stehen, zusammen. Überlege Dir:

- Welche Preise willst (und kannst) Du erzielen (Pauschal-, Niedrig-, Hochpreise; siehe auch Kapitel 5.3.3 Preisermittlung)?
- Welche Vertriebskanäle möchtest (und solltest) Du nutzen (z.B. Filiale, Onlineshop)?
- Wie machst Du Dein Produkt bekannt? Welche Werbemittel nutzt Du dazu?
- Welche Ziele setzt Du Dir beim Produktverkauf (z.B. für Einkommen x musst Du x Produkte verkaufen)?
- Mit welchen Maßnahmen kannst Du diese Ziele erreichen?
- Welche Liefer- und Zahlungskonditionen bietest Du an?
- Wie stehst Du im Vergleich zur Konkurrenz da (Preis, Absatzkanäle, Werbung, Leistung)?
- Wie kannst Du im Wettbewerb bestehen (Alleinstellungsmerkmal)?

Nimm Dir ausreichend Zeit bei der Entwicklung Deiner Marketingstrategie und hole Dir gegebenenfalls Expertenwissen dazu. Die Entwicklung der Marketingstrategie ist grundsätzlich keine Raketenwissenschaft. Einiges wirst Du ohnehin intuitiv umsetzen. Wichtig ist, dass die gesetzten Maßnahmen von Anfang an ineinandergreifen – immerhin geht es darum, wie Geld in Dein Unternehmen kommt.