

1 Gründung eines Unternehmens

Einstieg

→ S. 230

- a) *Motive für eine Existenzgründung:*
 - Verwirklichen einer „neuen Idee“
 - fehlende Aufstiegschancen
 - höheres Einkommen
 - Arbeitslosigkeit
 - Unabhängigkeit und Eigenverantwortung
 - Hobby zum Beruf machen
 - höheres Ansehen
 - Vermarkten einer Erfindung
 - b) - Belastbarkeit
 - Verantwortungsbewusstsein
 - Eigeninitiative
 - Führungseigenschaften
 - Durchsetzungsvermögen
 - Risikobereitschaft
 - Organisationstalent
 - familiärer Rückhalt
 - fachliche Voraussetzungen (Fachkenntnisse und wirtschaftliche Grundkenntnisse)
 - c) - hohe Arbeitsbelastung
 - bei Scheitern Einkommens- und Vermögensverluste, evtl. Insolvenz
 - Verantwortung für Familie sowie für Mitarbeiter und deren Familien
 - Verlust der sozialen Sicherung
 - d) *Mögliche Überlegungen vor einer Unternehmensgründung:*
 - Geschäftsidee (prüfen)/**Businessplan**
 - Markteinschätzung
 - Konkurrenzanalyse
 - Standortbestimmung
 - Geschäftsverbindungen (prüfen)
 - Zukunftsaussichten
-

Arbeitsteil

→ S. 237

- 1 *Motive für eine Existenzgründung:*
 - Verwirklichen einer „neuen Idee“
 - fehlende Aufstiegschancen
 - höheres Einkommen
 - Arbeitslosigkeit
 - Unabhängigkeit und Eigenverantwortung
 - Hobby zum Beruf machen
 - höheres Ansehen
 - Vermarkten einer Erfindung
- 2
 - a) - Belastbarkeit
 - Verantwortungsbewusstsein
 - Eigeninitiative
 - Führungseigenschaften
 - Durchsetzungsvermögen
 - Risikobereitschaft
 - Organisationstalent
 - familiärer Rückhalt
 - fachliche Voraussetzungen (Fachkenntnisse und wirtschaftliche Grundkenntnisse)

b) Vorteile der Existenzgründung

- höheres Ansehen in der Öffentlichkeit
- Unabhängigkeit
- höheres Einkommen
- Selbstverantwortung und Selbstverwirklichung

Nachteile der Existenzgründung

- hohe Arbeitsbelastung
- bei Scheitern Einkommens- und Vermögensverluste, evtl. Insolvenz
- Verantwortung für Familie sowie für Mitarbeiter und deren Familien
- Verlust der sozialen Sicherung

c) Antwort abhängig von der Einstellung des Schülers.

3 Standortfaktoren: Kundennähe, Konkurrenz, Verkehrsanbindung, Kosten, Arbeitskräfte, behördliche Auflagen

4 Nach Handwerksordnung: Eintrag in Handwerksrolle; Voraussetzung Meisterprüfung oder 6 Jahre Berufspraxis, davon 4 in leitender Funktion.

5 Berufsständische Organisationen: IHK, HWK, Fachverbände/Institute der Wirtschaft

6

a) Ein Franchisegeber räumt einem Franchisenehmer das Recht ein, seine Waren und Dienstleistungen zu verkaufen. Er bietet ihm Marke, Know-how und Marketing sowie einen Gebietsschutz an.

b) Vorteile:

Franchisegeber:

- führt Markttests durch
- bietet Kalkulationshilfen
- bietet laufende geschäftliche Beratung und Betreuung
- übernimmt Werbung
- gewährleistet Ausbildung und Fortbildung
- bietet evtl. Sicherheitsnetz
- bietet Gebietsschutz

Nachteile:

- Einschränkung des Entscheidungsspielraumes
- vertragliche Bindung
- geringerer Gewinn

7 Bei Betriebsgründung sind zu informieren:

- bei Gründung eines Handwerksbetriebes:
Handwerkskammer → Eintragung in die Handwerksrolle → Handwerkskarte
- Finanzamt → Steuernummer
- Gewerbeamt → Gewerbeanmeldungsbestätigung
- Agentur für Arbeit → Betriebsnummer
- Mitteilung an die zuständige Berufsgenossenschaft, ...
gegebenenfalls Handelsregistereintrag und Gewerberegistereintrag

8 Fehler bei der Existenzgründung: (Vermeidung? → schülerindividuelle Begründung!)

- Finanzierung wird nicht genug durchdacht
- fehlende kaufmännische Kenntnisse
- zu wenig Gedanken zum Kundennutzen der Geschäftsidee
- unklare Vorstellungen über die Kundenzielgruppe
- Umsatz wird zu hoch eingeschätzt
- unklare Beschreibung der Produktidee
- unzureichende Fach- und Branchenkenntnisse

9 schülerabhängige Antwort

Der Businessplan sollte mindestens 5 bis 6 Seiten umfassen. Bezug nehmend auf die Checkliste sollen die Schüler eine erfolversprechende Geschäftsidee entwickeln, danach eine Markteinschätzung vornehmen und die Wünsche der Kundenzielgruppe ermitteln. Eine ausführliche Konkurrenz- und Standortanalyse darf ebenfalls nicht fehlen. Auf Geschäftsverbindungen, also Partner, Angestellte, Lieferanten sollte ebenfalls eingegangen werden. Ergänzend zur Checkliste muss noch die Wahl der Rechtsform und die Finanzierung des Gründungsvorhabens geplant werden. Auch die Zukunftsaussichten des Unternehmens und der Branche müssen kurz angedacht werden.

2 Wahl der Rechtsform eines Unternehmens

Einstieg

→ S. 238

- a) Die Entscheidung für eine bestimmte Rechtsform setzt sehr viele Kenntnisse über die entsprechenden gesetzlichen Regelungen voraus (z. B. BGB, GmbH-Gesetz, HGB). Falls sich ein Unternehmensgründer über diese Inhalte und die Konsequenzen für sein Unternehmen nicht sicher ist, sollte er sich fachkundigen Rat einholen, der ihm diese Entscheidung wesentlich erleichtert. Das können entsprechende Fachbücher sein, aber auch Institutionen und Personen, wie Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern, Steuerberater, Rechtsanwälte etc.
- b) – Wie viel Eigenkapital kann aufgebracht werden?
– Wie risikoreich ist das Gründungsvorhaben?
– Soll die Haftung beschränkt werden?
– Wie wirkt sich die Rechtsform auf die Kreditwürdigkeit aus?
– Welche Rechtsform passt zur geplanten Betriebsgröße?
– Wer soll das Unternehmen leiten?
– Will der Existenzgründer die alleinige Entscheidungsbefugnis haben?
– Wie erfolgt die Gewinnverwendung?
– Wie sind die steuerlichen Aspekte?
– Welches Ansehen genießt die Rechtsform?
– Welche Formalitäten sind bei der Gründung zu beachten?

Arbeits teil

→ S. 242–243

1 → S. 6, 109 „Analyse von Karikaturen“

- a) Der Einzelunternehmer
- leitet das Unternehmen allein,
 - bringt allein das Kapital auf,
 - haftet allein für alle Schulden,
 - hat den vollen Anspruch auf den Unternehmensgewinn.
- b) Vorteile:
- Der Einzelunternehmer
- verfügt allein über den Gewinn,
 - kann allein und schnell entscheiden,
 - kann sich schnell an wirtschaftliche Veränderungen anpassen,
 - ist nicht von Meinungen anderer abhängig.
- Nachteile:
- Der Einzelunternehmer
- haftet unbeschränkt mit seinem Geschäfts- und Privatvermögen,
 - trägt das Risiko allein,
 - hat nur begrenzte Möglichkeiten, Geldkapital zu beschaffen.
- c) Gründe für die Umwandlung:
- die höhere Kreditwürdigkeit
 - der gestiegene Kapitalbedarf
 - wenn Haftung, Risiko oder Arbeitsbelastung auf mehrere Personen verteilt werden sollen
 - um Fachkräfte für ein Unternehmen zu gewinnen
 - um steuerliche Vorteile in Anspruch zu nehmen
 - persönliche Gründe wie Krankheit, Alter, Erbfall

2 Merkmale der GmbH:

- Die GmbH ist eine juristische Person.
- Das Stammkapital beträgt mindestens 25 000 €.
- Die Haftung der Gesellschafter erstreckt sich nur auf das Gesellschaftsvermögen.
- Die Gewinnverteilung erfolgt entsprechend den Anteilen am Stammkapital.
- Der Firmennamen muss die Bezeichnung „mit beschränkter Haftung“ enthalten.

3 Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR):

- Keine Schriftform ist notwendig (aber empfohlen).
- Keine gerichtliche oder notarielle Eintragung ist nötig (wenig Gründungsaufwand).
- Auch mündliche Abmachungen können als vertragsähnlich gelten (z. B. Fahrgemeinschaft).

4 Eine GmbH lässt sich mit relativ wenig Eigenkapital gründen und beschränkt die Haftung auf das Gesellschaftsvermögen. Die Gesellschafter haften nicht mit Privatvermögen, sofern sie ihre Geschäftsanteile voll erbracht haben.

5

- a) Nach § 2 GmbHG bedarf der Gesellschaftsvertrag notarieller Form, daher wäre der Vertrag nicht gültig. Wichtige Inhalte fehlen. Außerdem ist Timo minderjährig und daher nicht voll geschäftsfähig (notwendig: Zustimmung des gesetzlichen Vertreters).

Amerkung: Seit November 2008 wurde die Gründung erheblich vereinfacht. Die Gesellschaft kann nun in einem vereinfachten Verfahren gegründet werden, wenn sie höchstens drei Gesellschafter und einen Geschäftsführer hat. Hierfür ist das dem GmbH-Gesetz als Anlage angefügte Musterprotokoll zu verwenden, das nach dem Ausfüllen notariell zu beurkunden ist. Es vereinfacht die Gründung einer GmbH durch die Zusammenfassung von Gesellschaftsvertrag, Geschäftsführerbestellung und Gesellschafterliste in einem Dokument. Bei einer UG mit 1,- € Stammkapital fallen dann nur ca. 30,- € Notarkosten an, bei einer GmbH mit 25 000,- € Stammkapital nur ca. 126,- €.

- b) - notarielle Form (§ 2 GmbHG)
 - inhaltliche Vorschriften (§ 3 GmbHG)
 - Firma (Name der Gesellschaft) (§ 4 GmbHG)
 - Stammkapital/Geschäftsanteil (§ 5 GmbHG)

c) Inhalt (§ 3 GmbHG):

- Firma und Sitz der Gesellschaft (z. B. Internetcafe Globus GmbH, Ludwigsburg)
- Gegenstand des Unternehmens (z. B. Verkauf von Getränken etc. sowie Nutzung von Internetangeboten gegen Gebühr)
- Höhe des Stammkapitals (mindestens 25 000,- €)
- Höhe des Betrages, der von jedem Gesellschafter (hier Ingo und Timo) als Geschäftsanteil zu leisten ist (Pro Gesellschafter mindestens 1,- €, insgesamt jedoch mindestens 25 000,- €; nach § 5 GmbHG)

d) schülerbezogene Lösung (§ 4 GmbHG) (auf jeden Fall Zusatz GmbH!)

- e) Timo ist minderjährig, deshalb ist die Zustimmung der gesetzlichen Vertreter notwendig. Durch die Haftungsbeschränkung ist nur eine beschränkte Kreditaufnahme möglich. Zur Absicherung sind Sicherheiten (auch das Privatvermögen) erforderlich.

6 Mögliche Begründungen sind abhängig von den Intentionen der Schüler, z. B.:

UG:

- Nur 1 € Stammkapital ist erforderlich.
- Die Haftung ist beschränkt im Gegensatz zur GbR.
- Die Gründung ist einfacher und kostengünstiger als bei der GmbH.
- Durch Ernennung eines Geschäftsführers müssen nicht alle im gleichen Umfang mitarbeiten und mitentscheiden.

GmbH:

- Die Haftung ist beschränkt im Gegensatz zur GbR.
- Das Mindeststammkapital von 25 000 € wird ohnehin benötigt.
- Man will nicht gezwungen sein, einen Teil des Gewinns wie bei der UG anzuspargen.
- Durch Ernennung eines Geschäftsführers müssen nicht alle im gleichen Umfang mitarbeiten und mitentscheiden.

GbR:

- Die Gründung ist einfacher, sogar formlos möglich, da kein notariell beurkundeter Gesellschaftsvertrag vorgeschrieben ist.
- Kein Mindestkapital ist erforderlich.
- Alle müssen gleichermaßen mitarbeiten und können gleichermaßen mitentscheiden.
- Durch die unbegrenzte Haftung ist die Kapitalbeschaffung leichter, da die Kreditwürdigkeit größer ist.
- Steuerliche Vorschriften sind einfacher, z. B. bei der Bilanzierung.
- Der Handlungsspielraum und Entscheidungsspielraum der Gesellschafter ist größer.

3 Finanzierung und Kapitalbedarf

Einstieg

→ S. 244

- a) Die Unterschätzung des Kapitalbedarfs ist eine der Hauptursachen für das Scheitern von Existenzgründern. Häufig wird nicht berücksichtigt, dass junge Unternehmen mit Anlaufverlusten rechnen müssen, z. B. weil sie zu wenig bekannt sind. Der Kapitalbedarf muss so geplant werden, dass der Spielraum groß genug ist, um den geringen Umsatz in der Anlaufphase zu überbrücken. Da bei einer Unternehmensgründung die Ausgaben immer die Einnahmen übersteigen, muss sichergestellt sein, dass der Existenzgründer seine Zahlungsverpflichtungen erfüllen kann und nicht in die Insolvenz gerät.
- b) – zu wenig Eigenkapital
- keine rechtzeitigen Verhandlungen mit der Hausbank
 - Finanzierung von Investitionen mit Kontokorrentkredit (Überziehungskredit)
 - öffentliche Finanzierungshilfen wurden nicht beantragt
 - mangelnde Planung des Kapitalbedarfs
 - hohe Schulden bei Lieferanten
 - mangelnder Zahlungseingang von Kunden
 - keine Reserven für Unvorhergesehenes

Arbeitsstil

→ S. 250

1 Finanzierungsfehler:

- Kapitalbedarf zu knapp angesetzt
- Wesentliche Punkte werden übersehen und damit nicht berücksichtigt.
- keine Reserve für unvorhergesehene Fälle
- keine öffentlichen Finanzierungshilfen beantragt
- finanzielle Überbelastung durch „scheinbar günstige“ Kredite
- zu wenig Eigenkapital
- keine rechtzeitigen Verhandlungen mit der Hausbank
- Finanzierung von Investitionen mit Kontokorrentkredit (Überziehungskredit)
- hohe Schulden bei Lieferanten
- mangelnde Zahlungseingänge von Kunden

2 Finanzierungsquellen:

- Eigenkapital
- Fremdkapital

3

a) *Anlagevermögen* möglichst durch Eigenkapital finanzieren. Ist dies nicht möglich, dann zumindest mit langfristigem Fremdkapital finanzieren.

b) *Umlaufvermögen* kann durch kurzfristiges Fremdkapital finanziert werden.

4 Wenn Maschinen nicht mehr genutzt werden können, müssen neue Maschinen beschafft, d. h. neue Kredite aufgenommen werden. Dies würde zu einer finanziellen Doppelbelastung führen.

5 Bedeutung Eigenkapital:

- kann zur Finanzierung eingesetzt werden → weniger Kredite → weniger finanzielle Belastung
- als Sicherheits- und Risikopolster zur Überbrückung von finanziellen Engpässen
- als Zeichen der Kreditwürdigkeit gegenüber Geldgebern

6 Der Käufer nutzt das Zahlungsziel aus. Er verliert dabei evtl. die Möglichkeit des Skontoabzugs.

Die Folge: Bis zum vereinbarten Zahlungstermin entstehen dem Käufer keine Finanzierungskosten, er kann vorhandene Gelder anderweitig anlegen. Der Lieferant erhält sein Geld später. U. U. muss er selbst zwischenfinanzieren, was den Gewinn schmälert.

7 Beim **Kontokorrentkredit** kann das Geschäftskonto bis zur vereinbarten Höhe laufend überzogen werden (Kreditlimit). Ein **Bankdarlehen** wird einmal in einer bestimmten Höhe ausbezahlt (oder in Teilbeträgen) und wird mit festen Tilgungsraten zurückbezahlt. Kontokorrentkredite sind in der Regel viel teurer.

8 Die **Effektivverzinsung** gibt Auskunft über den tatsächlich zu zahlenden Zins einschließlich aller Gebühren und sonstigen Kosten. Sie stellt eine verlässliche Grundlage zum Vergleich von Kreditangeboten dar.

- 9 Bürgschaft** – üblich selbstschuldnerische Bürgschaft. Dies bedeutet, dass der Gläubiger (Bank) vom Bürgen sofort Zahlung verlangen kann, wenn der Schuldner seinen Zahlungsverpflichtungen nicht vertragsgemäß nachkommt.
- Verpfändung** – von Wertpapieren, Waren und sonstigen Vermögenswerten. Hier geht das Pfandobjekt in den Besitz des Gläubigers (Bank) über.
- Sicherungsübereignung von beweglichen Sachen** – das Eigentum an dem sicherungsübereigneten Gegenstand wird an den Kreditgeber übertragen, der Schuldner kann diesen Gegenstand (unter bestimmten Auflagen) nutzen.

10

- a) **Leasingvertrag** hat große Ähnlichkeit mit Miet- und Pachtvertrag. Ein Leasingnehmer (Mieter bzw. Pächter) zahlt an den Leasinggeber (Vermieter bzw. Verpächter) die Leasingrate. Dafür wird ihm der langfristige Gebrauch einer Sache gestattet, die er nach der vereinbarten Vertragszeit zurückgeben muss oder erwerben kann.
- b) **Vorteile des Leasings:**
- Statt hoher Investitionskosten fallen Leasingraten an, die sich über die gesamte Vertragsdauer verteilen.
 - Es werden kein Eigenkapital und keine Bankkredite zur Finanzierung der Investition benötigt.
 - Beratung und Betreuung erfolgt durch die Leasinggesellschaft.
 - Leasing ermöglicht es, immer über die neueste Technik zu verfügen.

11

- a) **Gründe für Zahlungsunfähigkeit:**
- schlechte Zahlungsmoral der Kunden
 - Zahlungsausfälle (Kunden gehen „pleite“ bzw. melden Insolvenz an.)
 - Rechnungen zu spät geschrieben.
 - keine Anreize für Kunden, früher zu zahlen (Skonto)
 - Unkenntnis von anstehenden eigenen Zahlungen
- b) **Gegenmaßnahmen:**
- Rechnungen schneller schreiben.
 - Kunden kein zu langes Zahlungsziel einräumen.
 - Außergerichtliches Mahnverfahren durchführen (Zahlungserinnerung, Mahnung).
 - Bonität (Zahlungsfähigkeit) der Kunden prüfen.
 - Anzahlungen oder Teilzahlungen vereinbaren.
 - Kreditrahmen bei Banken ausnutzen.
 - Ausgaben, Zahlungen verschieben.
 - Forderungen gegenüber Kunden an Kredit- oder Finanzierungsinstitut abtreten.

12

- a) Ein Kapitalbedarfsplan sollte mindestens die ersten 3 bis 4 Monate der Anlaufphase nach der Unternehmensgründung erfassen.
- b) Die Unterschätzung des Kapitalbedarfs ist eine der Hauptursachen für das Scheitern von Existenzgründern. Häufig wird nicht berücksichtigt, dass junge Unternehmen mit Anlaufverlusten rechnen müssen, z. B. weil sie zu wenig bekannt sind. Der Kapitalbedarf muss so geplant werden, dass der Spielraum groß genug ist, um den geringen Umsatz in der Anlaufphase zu überbrücken. Da bei einer Unternehmensgründung die Ausgaben immer die Einnahmen übersteigen, muss sichergestellt sein, dass der Existenzgründer seine Zahlungsverpflichtungen erfüllen kann und nicht in die Insolvenz gerät. Um diese Fehler zu vermeiden, ist die Aufstellung eines realistischen Kapitalbedarfsplans unverzichtbar.

13 mögliche Lösung: Kapitalbedarfsplan: Spezialitätenrestaurant

	in Euro
Gründungskosten	
Anmeldung/Gebühren	1 500,-
Anlagevermögen	
Maschinen, Geräte, Werkzeuge	20 000,-
Geschäftsausstattung	40 000,-
Fahrzeuge	30 000,-
Umlaufvermögen	
erstes Warenlager	10 000,-
Kosten für Anlaufphase	
Umbau/Renovierung	15 000,-
Miete/Steuern/Müll/Strom/ Versicherungen/usw.	15 000,-
Werbung (Markteinführung)	7 000,-
Lohnkosten	/
Eigenbedarf des Gründers	8 000,-
Gesamt	146 500,-

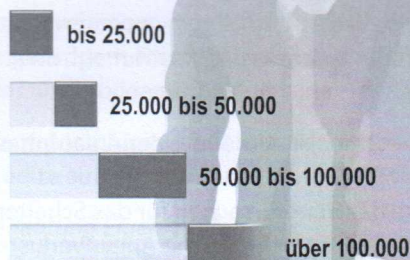
Weitere Materialien

S. 244 – 250

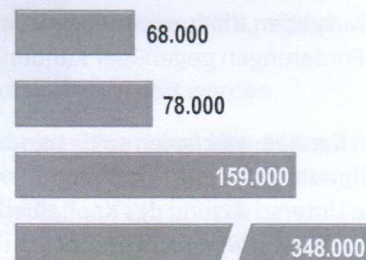
Existenzgründer unterschätzen Finanzbedarf

Finanzbedarf für Investitionen und Betriebsmittel im ersten Geschäftsjahr*
Angaben in Euro

Im Business Plan
kalkulierter Finanzbedarf



Tatsächlicher
Finanzbedarf, Durchschnitt



Quelle: KfW

*Basis: KfW/ZEW-Gründerpanel

4 Betriebliche Kosten

Einstieg

→ S. 251

Überlegungen:

- Preis muss konkurrenzfähig sein (Kunde holt noch andere Angebote ein).
- Wie hoch sind meine Herstellkosten und Selbstkosten (Kosten gesamt)?
- Wie viel Gewinn darf ich verlangen?

Benötigte Daten:

- Materialkosten (Holz, B.schläge etc.)
- Lohnkosten (Wie viel Stunden braucht mein Arbeiter zur Herstellung, was berechne ich je Stunde?)
- Maschinenkosten (Welche Maschinen brauche ich wie lange? Was kostet mich die Maschine pro Stunde?)
- Zuschlag für Gewinn und Risiko

Arbeitsteil

→ S. 256

1 Fixe Kosten sind Kosten, die unabhängig von der Produktionsmenge immer in gleicher Höhe anfallen. Typische fixe Kosten sind Mieten, Personalkosten der Verwaltung und Steuern.
Variable Kosten verändern sich gleichmäßig mit der hergestellten Menge. Nimmt die Produktion zu, so steigen entsprechend die variablen Kosten. Typische variable Kosten sind der Rohstoffverbrauch und die Fertigungslöhne.

2 Gesetz der industriellen Massenproduktion:

Je mehr die Produktionsmenge zunimmt, um so geringer wird der Anteil der fixen Kosten an den Gesamtkosten, folglich sinken dadurch die Stückkosten.

3 Fixe Kosten sind zum Beispiel die Abschreibung, eventuell anfallende monatliche Leasingkosten, Garage, Wartung, Kraftfahrzeugsteuer, Versicherungsprämien.

Variable Kosten sind zum Beispiel Benzinverbrauch, Reifenabnutzung, Ölverbrauch.

4

- a) Gemeinkosten
- b) Einzelkosten
- c) Einzelkosten

5 Aufgabe Kostenartenrechnung:

klärt, welche Kosten entstanden sind, z.B. Material-, Fertigungs-, Verwaltungs- und Vertriebskosten.

Aufgabe Kostenstellenrechnung:

gibt Aufschluss darüber, wo Kosten entstanden sind (Hilfsmittel BAB).

Aufgabe Kostenträgerrechnung:

gibt an, wofür die Kosten entstanden sind (Kalkulation bestimmter Aufträge oder Produkte).

$$6 \quad \frac{727\,500 \text{ €}}{16\,500 \text{ t}} = 44,09 \text{ € je t}$$

$$1 \text{ t} = 1000 \text{ kg}$$

$$1000 \text{ kg} = 44,09 \text{ €}$$

$$25 \text{ kg} = \frac{44,09 \text{ €} \times 25 \text{ kg}}{1000 \text{ kg}} = 1,10 \text{ € Selbstkosten je Sack Zement}$$

7	Materialkosten					160,- €
	+ Lohnkosten:	Meister	6 Std.	x	24,00 €	= 144,00 €
		Geselle	14,5 Std.	x	16,00 €	= 232,00 €
		Azubi	5,3 Std.	x	6,80 €	= 36,04 €
						412,04 €
	+ GK (145 % der Lohnkosten) =	412,04 €	x	145 %	=	597,46 €
				100 %		
	= Selbstkosten					1169,50 €

8

a) Lohnkosten	$\frac{12,60 \text{ €} \times 30 \text{ min}}{60 \text{ min}}$	= 6,30 €
+ Gemeinkosten	$\frac{6,30 \text{ €} \times 160 \%}{100 \%}$	= 10,08 €
= Selbstkosten		= 16,38 €
+ Gewinn	$\frac{16,38 \text{ €} \times 24 \%}{100 \%}$	= 3,93 €
= Nettoverkaufs-(bedienungs)preis		= 20,31 €
+ MwSt.	$\frac{20,31 \text{ €} \times 19 \%}{100 \%}$	= 3,86 €
= Bruttoverkaufspreis		24,17 €

b) Der Friseur wird entweder auf 24,10 € abrunden oder eher auf 24,20 € aufrunden.