WIRTSCHAFTSKAMMERN ÖSTERREICHS
GRÜNDERSERVICE

# Einfach machen.

Leitfaden zur Gründung | 2025

**Gründen ist eine gute IDEE**
Aber stimmt die Gründungsidee, und wie wird daraus ein Geschäft?

**Gute PLANUNG macht's einfach**
Unangenehme Überraschungen verhindern und rasch durchstarten

**Schritt für Schritt zur GRÜNDUNG**
Gründen geht immer einfacher – wir zeigen, wie's geht!

**Alles, was man WISSEN sollte**
Wichtiges Unternehmens-Know-how auf einen Blick

**NETZWERKE ÖSTERREICH**
Interessante Plattformen und Kontakte für mehr Erfolg

# ZUKUNFT UNTER-NEHMEN

Die JUNGE WIRTSCHAFT ist mehr als ein Netzwerk. Sie ist Stimme, Wissensquelle, Denkfabrik – eine Quelle der Innovation und Veränderung. Eine Bewegung, die Kraft und Energie für den Wandel generiert. Mit vereinten Kräften machen wir Österreich fit für die Zukunft.

JOIN
THE COMMUNITY

jungewirtschaft.at

30. Auflage/2025

# Einfach machen.

## Leitfaden zur Gründung

**Impressum**

Verfasser: Das Manuskript wurde in Zusammenarbeit mit dem Gründerservice der Wirtschaftskammern Kärnten (Mag. Lucija Wakounig, BSc), Niederösterreich (Mag. Stephan Heher), Oberösterreich (Mag. Alexander Stockinger), Salzburg (Dr. Hans-Joachim Pichler, MBL), Steiermark (Mag. Markus Reiter), Tirol (Mag. Theresa Huber), Vorarlberg (Dr. Heike Böhler-Thurnher), Wien (Elke Kien, Karin Gattermann) erstellt.

Projektleitung: Susanne Ender, Gründerservice/Zielgruppenmanagement der Wirtschaftskammer Österreich

Medieninhaber/Verleger: Service-GmbH der Wirtschaftskammer Österreich
Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit Quellenangabe und gegen Übersendung von zwei Belegexemplaren und vorheriger Rücksprache gestattet. Jede Verwertung außerhalb des Urhebergesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Es ist ohne schriftliche Genehmigung nicht gestattet, Abbildungen dieses Buches zu scannen, in PCs bzw. auf CDs zu speichern oder in PCs/Computern zu verändern oder einzeln oder zusammen mit anderen Bildvorlagen zu manipulieren.

Herausgeber: Gründerservice/Zielgruppenmanagement der Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstr. 63, 1045 Wien
Diese und weitere Broschüren sind beim Gründerservice der Wirtschaftskammern und dem Mitgliederservice der WKÖ erhältlich.
Die Online-Version der Broschüre finden Sie auf www.gruenderservice.at/publikationen.

Wir haben auf die genderneutrale Formulierung Rücksicht genommen, können allerdings in Rechtstexten nicht immer eine neutrale Formulierung anbieten. Trotz sorgfältiger Prüfung sämtlicher Beiträge in dieser Broschüre sind Fehler nicht auszuschließen, und die Richtigkeit des Inhalts ist daher ohne Gewähr. Eine Haftung der Autoren oder der Medieninhaber ist ausgeschlossen.

Coverfotos: Daniela Wagner_Sunshine Gallery@Nadine Studeny Photography; Simon Bolder_Pizza Finito BOLTER e.U. @Viktoria Sieber vicifotografie; Manuela Mark_meaStorytelling@Daniel Waschnig

ISBN Nr.: 978-3-903576-34-6

30. überarbeitete Auflage, Wien, Jänner 2025. Der Inhalt entspricht der Rechtslage per 31.12.2024.
Grafik: www.designag.at | Druck: Ferdinand Berger & Söhne GmbH, Horn

PRINTED IN AUSTRIA
Das Österreichische Umweltzeichen für Druckerzeugnisse, UZ 24, UW 686 Ferdinand Berger & Söhne GmbH.
PEFC-zertifiziert
Dieses Produkt stammt aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern und kontrollierten Quellen
www.pefc.at
PEFC
PEFC-05-39-01

# Inhalt


## IDEE 10

1.1. Geschäftsidee 12
1.2. Persönliche Voraussetzungen 13

## PLANUNG 14

2.1 Gewerberecht 16
2.2 Rechtsform wählen 21
2.3 Standortwahl 35
2.4 Betriebsanlagenrecht 38
2.5 Marketing und Wettbewerb 40
2.6 Businessplan erstellen 47
2.7 Planrechnung 49
2.8 Finanzierung 55
2.9 Kapitalbedarf 60
2.10 Förderungen 63
2.11 Sozialversicherung 67
2.12 Steuern 73

## GRÜNDUNG 86

3.1. Gewerbeanmeldung 88
3.2. Weitere Behörden 88
3.3. Gründungskosten 89
3.4. Beratung im Gründerservice 89
3.5. Gründungsschritte im Überblick 90

## WISSENSWERTES 100

4.1. Mitarbeiter:innen 102
4.2. Rechnungswesen und Buchhaltung 106
4.3. Nebenberuf Unternehmer:in 112
4.4. Weitere wichtige Informationen 116

## NETZWERKEN 122

5.1. Nach der Gründung 124
5.2. Netzwerke und Plattformen 125
5.3. Gründerservices in Österreich 131

## STICHWORTVERZEICHNIS 132

© www.peterrigaud.com

# Liebe Gründerin, lieber Gründer!

Herzliche Gratulation zur Entscheidung für die Selbstständigkeit – und herzlich willkommen in der großen Unternehmer:innen-Familie Österreichs! Jede Gründung ist der Startpunkt für eine persönliche Erfolgsgeschichte und zugleich entscheidend für ein wirtschaftlich erfolgreiches Österreich. Dass noch mehr Menschen unternehmerisch denken und handeln, ist für Wohlstand und Zukunft in unserem Land wichtiger denn je.

Als Wirtschaftskammer unterstützen wir erfolgreiche Gründungen von Anfang an mit umfangreichen Services, darunter auch der vorliegende Leitfaden mit vielen praktischen Tipps und Informationen. Unser Gründerservice begleitet Sie in ganz Österreich vom ersten Ideen-Check über die Gewerbeanmeldung bis zur erfolgreichen Startphase. Nutzen Sie dieses Angebot auch für Ihre Gründung: 90% der österreichischen Gründer:innen schätzen die Gründerservice-Leistungen als hilfreich ein.

Wichtig: Wir erweitern unsere Services laufend und orientieren uns dabei konsequent an den unternehmerischen Bedürfnissen unserer neuen Mitglieder. So steht Ihnen auf unserer digitalen Weiterbildungsplattform wîse-up kompaktes Know-how für erfolgreiches Unternehmertum zur Verfügung. Dass gute Vorbereitung den Unterschied macht, zeigt sich auch an der hohen Erfolgsquote heimischer Gründungen: Nach fünf Jahren bestehen bei uns nach wie vor sieben von zehn Unternehmen.

Die Wirtschaftskammer arbeitet natürlich auch konsequent an der Verbesserung der Rahmenbedingungen für Gründungen. Ein aktuelles Beispiel: Seit dem vergangenen Jahr steht Gründer:innen mit der Flexiblen Kapitalgesellschaft (FlexKap) eine neue Rechtsform zur Verfügung. Über zwei Gründungen pro Tag erfolgen bereits mit dieser flexiblen und modernen FlexKap. Auch bei steuerlichen Erleichterungen und Entbürokratisierungsschritten haben wir wichtige Erfolge erreicht, die Gründungen zugute kommen.

In diesem Sinn setzen wir uns weiter dafür ein, dass Österreich ein gründer- und jungunternehmerfreundliches Land ist – egal wie jung oder alt Gründer:innen sind, in welchen Branchen sie gründen und welche Geschäftsmodelle sie verfolgen. Wir alle können stolz auf Österreichs vielfältige und dynamische Gründer:innen-Landschaft sein, weil unternehmerisches Anpacken und Umsetzen der bessere Weg in die Zukunft ist.

## Viel Erfolg beim Gründen mit Ihrer unternehmerischen Geschäftsidee – und mit den Services und Leistungen Ihrer Wirtschaftskammer!

Dr. Harald Mahrer
Präsident der Wirtschaftskammer Österreich

# Mit kluger Planung zum Erfolg

Ein eigenes Unternehmen zu gründen ist eine spannende Chance, die Ihnen neue Möglichkeiten eröffnet. Um Ihnen einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit zu ermöglichen, haben wir eine erste Checkliste zusammengestellt, die Ihnen dabei hilft, Chancen und mögliche Herausforderungen gut einzuschätzen:

- Was ist Ihre Gründungsidee, welche Produkte/ Dienstleistungen wollen Sie anbieten?
- Möchten Sie alleine oder mit einer Partnerin bzw. einem Partner das Unternehmen gründen?
- Wollen Sie haupt- oder nebenberuflich in die Selbstständigkeit einsteigen?
- An welchem Standort wollen Sie Ihr Unternehmen gründen?
- Welche Ausbildung haben Sie abgeschlossen?
- Wie viel Praxis können Sie in der Branche nachweisen, in der Sie sich selbstständig machen wollen?
- Wer ist Ihre potenzielle Kundschaft, und warum wird diese bei Ihnen kaufen?
- Wer sind Ihre Mitbewerber:innen?
- Wie hoch schätzen Sie Ihren Finanzbedarf, und auf welche Finanzierungsquellen können Sie zurückgreifen?

Entdecken Sie hilfreiche Tipps in unserem Leitfaden! Wenn Sie noch mehr erfahren möchten, nutzen Sie gerne unsere umfangreichen Online-Services sowie unsere Video-Serie „Erfolgreich Gründen".

www.gruenderservice.at/video
www.gruenderservice.at

Direktlink

## Sie wollen Unternehmer:in werden?

Eine hervorragende Chance, wenn Sie gestalten wollen, sich gerne überdurchschnittlich einsetzen und Freude an Herausforderungen haben. Bauen Sie Ihre Existenz eigenverantwortlich auf – Ihren Geschäftsideen sind kaum Grenzen gesetzt.

**UNSER TIPP**

Sie wollen Ihr Konzept und die weiteren Schritte mit einer Expertin bzw. einem Experten besprechen? Dann wenden Sie sich gerne direkt an das Gründerservice in der Wirtschaftskammer (WKO) Ihres Bundeslandes. Die Kontaktadressen finden Sie auf Seite 131.

**Jedes Jahr entscheiden sich**

# 36.400*

Menschen in Österreich für den Schritt in die Selbstständigkeit. Besonders erfreulich ist auch die Nachhaltigkeit bei den Gründungen.

Quelle WKO, Stand 2024
* ohne Personenbetreuer:innen

# 7/10

**Unternehmen**

sind nach fünf Jahren immer noch aktiv.

**Über**

# 144.000

**Unternehmen werden von Frauen geführt.**

# Top 3

**Motive von Österreichs Gründer:innen**

1. in der Zeit- und Lebensgestaltung flexibel sein
2. der Wunsch, „eigene Chefin“ oder „eigener Chef“ zu sein
3. Verantwortung, die ich als Mitarbeiter:in zu tragen habe, ins eigene Unternehmen einbringen

# 130.000

**junge Selbstständige von 18-40 Jahren**

Österreichs Gründer:innen sammeln zuerst Praxiserfahrung im Beruf, bevor sie in die Selbstständigkeit starten

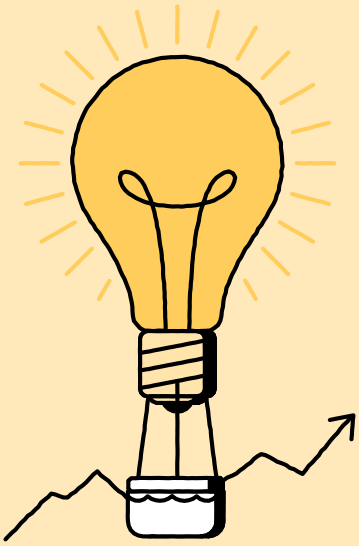
**Über**

# 10%

**aller Unternehmen in Österreich zählen zur Kreativwirtschaft.**

# Ihre Geschäftsidee und Ihr Unternehmertyp im Fokus

**Für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit braucht es eine gute Geschäftsidee und Unternehmerpersönlichkeit. Nehmen Sie sich die Zeit, beides vor der Gründung zu stärken und weiterzuentwickeln – so legen Sie den Grundstein für Ihren Erfolg!**



Am Anfang jeder erfolgreichen Gründung steht eine Geschäftsidee. Sie muss nicht nur einen selbst, sondern vor allem die künftigen Kundinnen und Kunden überzeugen. Und dafür muss sie entsprechenden Nutzen stiften können. Der Gründerservice-Leitfaden hilft Ihnen dabei, Ihre Gründungsidee Schritt für Schritt weiterzuentwickeln.

Klar ist auch: Man muss eine Gründungsidee nicht immer neu erfinden – so wichtig und spannend das auch ist. Es gibt viele Wege, zu einer guten Geschäftsidee zu kommen. Man kann auch ein schon bestehendes Unternehmen übernehmen. Welche Möglichkeiten es gibt, zu einer interessanten und erfolgversprechenden Geschäftsidee zu kommen, zeigt Ihnen der Gründerservice-Leitfaden übersichtlich auf.

Entscheidend für den Gründungserfolg ist natürlich, dass man eine gute Idee auch gut umsetzen kann. Dafür ist unternehmerisches Denken und Handeln wichtig. Und das ist auch eine Frage der eigenen Persönlichkeit. Der Gründungsfitness-Check des Gründerservice hilft Ihnen dabei weiter. So können Sie herausfinden, wie viel unternehmerisches Engagement Sie bereits mitbringen – und in welchen Bereichen Sie sich noch gezielt stärken können.

# 1. IDEE

## 1.1. Geschäftsidee
Der Weg zur Gründungsidee.
Welchen Nutzen stiftet Ihre Idee?
→ **S.12**

## 1.2. Persönliche Voraussetzungen
Sind Sie ein Unternehmertyp?
→ **S.13**

Direktlink

## 1.1. GESCHÄFTSIDEE

### 1.1.1. Ideenfindung

Der Weg in die Selbstständigkeit beginnt mit einer guten Idee – und diese muss nicht immer völlig neu sein. Bauen Sie auf bewährten Konzepten auf, bringen Sie frische Impulse ein, oder starten Sie mit einer Betriebsnachfolge. Es gibt viele Wege, um erfolgreich zu gründen!

**Neue Ideen:** Durch technologische und gesellschaftliche Entwicklungen entstehen immer wieder neue Produkte und Dienstleistungen. Erkennen Sie diese Trends frühzeitig und setzen Sie diese am Markt um, erzielen Sie damit klare Wettbewerbsvorteile.

**Bewährtes verbessern:** Sie müssen das Rad nicht unbedingt neu erfinden. Oft sind es kleine Änderungen an Produkten oder Dienstleistungen oder ein besserer Kundenservice, mit dem Sie sich von anderen Angeboten abheben können. Ihre Geschäftsidee kann daher auch darin bestehen, bewährte Ideen zu erweitern, zu verbessern, anders anzubieten oder auf neue oder andere Märkte zu übertragen. Dabei sollten Sie jedoch immer prüfen, ob die Idee auch zu den jeweiligen Gegebenheiten des regionalen Marktes passt.

**Betriebsnachfolge:** Sie können auch einen bestehenden Betrieb übernehmen. Die Nachfolge erfolgt nicht mehr automatisch aus der Familie, viele Unternehmen suchen daher nach geeigneter Nachfolge. Nähere Informationen finden Sie in unserer umfangreichen Spezial-Broschüre „Leitfaden zur Betriebsnachfolge" oder online unter www.gruenderservice.at/nachfolge. Besuchen Sie auch unsere Nachfolgebörse www.nachfolgeboerse.at

**Franchising:** Beim Franchising übernehmen Sie gegen Gebühr ein bewährtes Unternehmenskonzept, sind dabei aber dennoch selbstständig. Sie profitieren von einer eingeführten Marke, aber auch von der Betreuung durch den Franchise-Geber sowie dem wechselseitigen Gedanken- und Erfahrungsaustausch. Mehr Informationen dazu finden Sie auf unserer Internet-Plattform https://www.wko.at/gruendung/franchising. Für die direkte Suche nach Franchise-Angeboten in Österreich empfehlen wir Ihnen die Übersicht der Franchise Systeme beim Österreichischen Franchise-Verband: https://www.franchise.at/system-finden/.

**Outsourcing:** Beim Outsourcing lagern Unternehmen bisher von Internen ausgeführte Leistungen an Externe aus – zum Beispiel an ehemalige Angestellte, die diese Aufgaben dann auf selbstständiger Basis erfüllen.

Sowohl für das Unternehmen als auch für Externe bedeutet Outsourcing gleichfalls Chance wie Risiko. Vorsicht, wenn Sie ähnlich wie bei einer Anstellung für nur eine:n Auftraggebende:n arbeiten: Das kann die Österreichische Gesundheitskasse als Arbeitsverhältnis einstufen, auch wenn Sie selbstständig sein wollen und einen Gewerbeschein haben.

### 1.1.2. Chancen und Risiken

Sie müssen vor allem Ihre künftigen Kundinnen und Kunden von Ihrer Idee überzeugen. Stellen Sie dabei nicht Ihre Produkte oder Dienstleistungen in den Vordergrund, sondern die damit verbundene Problemlösung und den Kundennutzen. Wem Sie eine überzeugende Lösung bieten, der wird auch bei Ihnen kaufen.

**Wie gut ist Ihre Geschäftsidee? Fragen Sie sich...**

- Wem bringt mein Produkt oder meine Leistung einen Nutzen?
- Warum soll jemand ausgerechnet bei mir kaufen?
- Wer ist mein Mitbewerb?
- Wie groß ist der Markt und wie entwickelt sich dieser?
- Wie komme ich an meine Zielgruppe?
- Welche finanziellen Mittel benötige ich?
- Wie finanziere ich meine Idee und gibt es dafür Förderungen?
- Welche Kosten kommen auf mich zu?

- Welche Gebühren und Steuern fallen an?
- Welche Gewinne erwarte ich?
- Wie gut kann ich davon leben?
- Wie bin ich sozial abgesichert?
- Welche rechtlichen Bedingungen muss ich berücksichtigen?
- Wie organisiere ich die Abläufe, das Rechnungswesen etc.?

Auch wenn es keine absolute Erfolgsgarantie gibt, können Sie durch sorgfältige Planung und gezielte Vorbereitung Ihre Chancen auf eine erfolgreiche Gründung maximieren. Hilfreiche Informationen zur Erstellung eines Businessplans finden Sie ab Seite 47.

## 1.2. PERSÖNLICHE VORAUSSETZUNGEN

Mit der Selbstständigkeit tauchen Sie ein in eine spannende Welt voller neuer Möglichkeiten. Der Weg mag Herausforderungen mit sich bringen, doch genau das ist der Reiz daran.

Die Selbstständigkeit bietet Ihnen die Freiheit, eigene Entscheidungen zu treffen, kreative Ideen umzusetzen und eine hohe Arbeitszufriedenheit zu erleben – so gestalten Sie Ihr Unternehmen nach Ihren Vorstellungen und schaffen etwas, das wirklich Ihnen gehört.

### 1.2.1. Sind Sie ein Unternehmertyp?

Bevor Sie den Schritt in die Selbstständigkeit wagen, sollten Sie sich über Ihre persönlichen Ziele im Klaren sein. Wollen Sie selbstständig werden? Wenn ja, bringen Sie die wesentlichen Voraussetzungen dazu mit? Der Glaube an die eigenen Fähigkeiten versetzt Berge. Dennoch: Selbstkritik ist bei einer Unternehmensgründung angebracht.

Vieles ist wichtig für den Erfolg: Sie müssen an Ihre Idee glauben und risikobereit sein, in die eigenen Kräfte genauso vertrauen wie kontaktfreudig bleiben. Dazu kommen der Wunsch nach Eigenständigkeit, ausdauernde Motivation und die Lust am kreativen Gestalten. Fachliche Qualifikation wie Branchenerfahrung und grundlegende kaufmännische Kenntnisse dürfen bei einer Unternehmensgründung ebenfalls keinesfalls fehlen. Besonders wichtig ist, dass Ihre Nächsten, Ihre Familie den Gründungsschritt bejaht und Sie bei der Umsetzung unterstützt.

Natürlich ist es nicht notwendig, sämtliche unternehmerischen Eigenschaften und Qualifikationen mitzubringen. Viele Dinge kann man auch erlernen und erfahren.

Einige Aufgaben kann man auch auslagern – wie z. B. Buchhaltung, Steuerberatung, Marketingagenturen.

### 1.2.2. Gründungsfitness-Check

Wer selbstständig arbeitet, kann unabhängig Entscheidungen treffen, muss dafür aber auch die volle Verantwortung übernehmen.

Testen Sie Ihre Gründungsfitness, und entdecken Sie, welche Stärken Sie für eine erfolgreiche Unternehmensgründung bereits mitbringen!

**UNSER TIPP**

Eine Orientierungshilfe kann Ihnen auch unser online Gründungfitness-Check sein.

Direktlink

Antworten Sie spontan und offen, um ein aussagekräftiges Ergebnis zu erhalten.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Erkunden Ihrer Potenziale und hoffen, dass die Ergebnisse Ihnen wertvolle Impulse für die erfolgreiche Umsetzung Ihrer Geschäftsidee geben. Viel Erfolg!

# Planung macht den Unterschied

**Im Geschäftsleben warten vielfältige Situationen, die schnelle und kluge Entscheidungen erfordern. Ein gut geplanter Start schafft Ihnen die Grundlage, solche Herausforderungen souverän zu meistern und Ihr Unternehmen erfolgreich aufzubauen.**

Wer sich für das Unternehmertum entscheidet, wählt bewusst einen Weg voller spannender Chancen. Mit dem Mut, etwas Eigenes aufzubauen, eröffnen sich neue Perspektiven und Möglichkeiten. Der Schlüssel liegt darin, das unternehmerische Risiko von Beginn an professionell zu steuern – durch eine fundierte Planung Ihrer Gründung und die ersten Schritte in die Zukunft.

Ein Businessplan bildet das solide Fundament einer erfolgreichen Gründung. Es zahlt sich aus, darin Know-how, Engagement und Zeit zu investieren. Denn der Businessplan ist nicht nur für Sie selbst eine wertvolle Orientierung, sondern er entscheidet auch, ob und in welchem Ausmaß Finanziers das Unternehmen unterstützen. Auf den Kapitalbedarf des eigenen Betriebs braucht es überzeugende Antworten. Zusätzlich zum klassischen Kredit gibt es weitere Finanzierungsinstrumente, die man nutzen kann – bis hin zu Crowdfunding und Business Angels. Auch Förderungen sind ein wichtiges Thema für Gründungen.

Genauso wichtig ist die strategische Vermarktung Ihrer Produkte und Dienstleistungen: Eine kluge Positionierung sorgt dafür, dass Sie Ihre Kundschaft erreichen und sich erfolgreich am Markt präsentieren.

Behalten Sie bei Ihrer Planung auch die steuerlichen und sozialversicherungsrelevanten Aspekte im Blick, die zur Unternehmensführung gehören. Achten Sie zudem darauf, eine Rechtsform zu wählen, die zu Ihren Zielen passt und Ihre Gründung optimal unterstützt.

**UNSER TIPP**

Nutzen Sie unseren interaktiven Gründungsguide www.gruenderservice.at/gruenderguide

Direktlink

## 2. PLANUNG

**2.1. Gewerberecht**
Von der Berechtigung über den Nachweis bis hin zu den Voraussetzungen
→ **S.16**

**2.2. Rechtsform wählen**
Welche gibt es, und was ist dabei zu beachten
→ **S.21**

**2.3. Standortwahl**
Worauf sollte man bei der Wahl des Standortes achten
→ **S.35**

**2.4. Betriebsanlagenrecht**
Welche Genehmigungen braucht man für seine Betriebsanlage
→ **S.38**

**2.5. Marketing und Wettbewerb**
Geschäftsidee richtig vermarkten
→ **S.40**

**2.6. Businessplan erstellen**
Was im Businessplan enthalten sein muss
→ **S.47**

**2.7. Planrechnung**
Von der Planung bis hin zur Kalkulation der Kosten
→ **S.49**

**2.8. Finanzierung**
Welche Finanzierungsmöglichkeiten gibt es
→ **S.55**

**2.9. Kapitalbedarf**
Finanzielle Mittel abschätzen
→ **S.60**

**2.10. Förderungen**
Möglichkeiten und Arten von Förderungen
→ **S.63**

**2.11. Sozialversicherung**
Was ist wann zu zahlen?
→ **S.67**

**2.12. Welche Steuern fallen an**
Was ist wann zu zahlen?
→ **S.73**

## 2.1. GEWERBERECHT

Eine Gewerbeberechtigung muss bei der gewerbsmäßigen Ausübung einer Tätigkeit, die der Gewerbeordnung unterliegt, vorhanden sein. Die Berechtigung wird durch die Gewerbeanmeldung erlangt, wenn die in der Gewerbeordnung festgelegten Voraussetzungen gegeben sind.

Mit der Gewerbeanmeldung wird auch eine Gewerbelizenz (Ausstellung durch Bezirksverwaltungsbehörde) erworben, wenn zum Zeitpunkt der Gewerbeanmeldung noch keine Gewerbeberechtigung vorhanden ist. Die Gewerbelizenz ist das Recht, gewerbsmäßig Tätigkeiten auszuüben, und kann durch die Anmeldung weiterer Gewerbe erweitert werden. Gebühren fallen hierfür keine an.

Eine Tätigkeit wird gewerbsmäßig ausgeübt, wenn sie selbstständig, regelmäßig und in Ertragserzielungsabsicht betrieben wird.

Als „selbstständig" gilt Ihre Tätigkeit, wenn Sie diese auf eigene Rechnung und Gefahr ausüben. Als „regelmäßig ausgeübt" wiederum gilt sie, wenn man annehmen kann, dass Sie die Tätigkeit wiederholen oder sie üblicherweise längere Zeit in Anspruch nimmt.

**WICHTIG!**
**Wenn Sie wie beschrieben gewerblich tätig werden wollen, brauchen Sie eine Gewerbeberechtigung – die Gewerbeanmeldung ist kostenlos.**

**Welche Gewerbeberechtigung benötigen Sie?**
Das hängt von Ihrer ausgeübten Tätigkeit ab. Verrichten Sie etwa typische handwerkliche Tätigkeiten, brauchen Sie eine Gewerbeberechtigung für das entsprechende Handwerk (z. B. Auto reparieren = Kraftfahrzeugtechnik, Möbelerzeugung = Tischler:in). Es gibt aber auch Tätigkeiten, die man nicht so einfach zuordnen kann. Bei diesen muss man erst prüfen, welche Gewerbeberechtigung erforderlich ist.

Die Gewerbeberechtigung regelt die Rechte und Pflichten der Gewerbetreibenden. Manche Tätigkeiten sind hiervon jedoch ausgenommen (z. B. Vortragstätigkeiten). Oftmals unterliegen diese Ausnahmen einem eigenen Berufsrecht (z. B. Ärzt:innen, Jurist:innen).

Wenn Sie der Meinung sind, dass es sich bei Ihrer Tätigkeit um keine gewerbliche Tätigkeit handelt, wenden Sie sich bitte trotzdem an das Gründerservice Ihres Bundeslandes (Regional- bzw. Bezirksstelle).

Dort erhalten Sie kostenlos und umfassend Informationen, ob Ihre Annahme zutrifft. Hier wird abgeklärt, ob Sie eventuell aufgrund anderer gesetzlicher Bestimmungen (z. B. Bilanzbuchhaltung) trotzdem Mitglied der WKO sind.

### 2.1.1. Welche Arten von Gewerben gibt es?

Man unterscheidet drei Arten von Gewerben:

**1. Freie Gewerbe (ohne Befähigungsnachweis),**
z. B.
- Dienstleistungen in der automatischen Datenverarbeitung
- Büroservice
- Betrieb einer Tankstelle
- Handel
- Werbeagentur
- Modellieren von Fingernägeln (Nagelstudio)
- Zusammenbau von Möbelbausätzen

**2. Reglementierte Gewerbe und Handwerke (Befähigungsnachweis erforderlich),**
z. B.
- Lebensmittelgewerbe (Bäcker:in, Fleischer:in, ...)
- Unternehmensberatung
- Versicherungsagent:innen
- Tischler:innen
- Kosmetik

**3. Reglementierte Gewerbe, die erst bei Vorliegen eines rechtskräftigen behördlichen Bescheids ausgeübt werden dürfen (sogenannte Rechtskraftgewerbe),**
z. B.
- Baumeister:in
- Pyrotechnikunternehmen
- Holzbau-Meister:in (Zimmermeister:in)
- gewerbliche Vermögensberatung
- Gas- und Sanitärtechnik

Damit Sie Ihren Gründungsfahrplan einhalten, müssen Sie wissen, welchem Gewerbe Ihre Tätigkeit entspricht. Klären Sie diese Frage so bald wie möglich!

## 2.1.2. Der Befähigungsnachweis

Mit dem Befähigungsnachweis weisen Sie die notwendigen fachlichen, kaufmännischen und rechtlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen nach, um das Gewerbe selbstständig ausüben zu dürfen. Sie erhalten den Nachweis durch klassische Prüfungen wie Meisterprüfung, Befähigungsprüfung, Konzessionsprüfung oder durch eine Reihe anderer Möglichkeiten wie z. B. den Besuch berufsbildender Schulen (HTL, HAK etc.) in Verbindung mit Praxiszeiten. Der Befähigungsnachweis ist an eine Person gebunden, kann also nicht übertragen werden.
Erfüllen Sie die Voraussetzungen für den Befähigungsnachweis nicht, gibt es noch andere Möglichkeiten, selbstständig zu werden.

**Gütesiegel**
Um Unternehmen, deren innehabende Person oder gewerbliche Geschäftsführung eine Meisterprüfung oder eine staatliche Befähigungsprüfung abgelegt hat, die Möglichkeit zu bieten, sich auch im Außenauftritt abzuheben, wurde die Möglichkeit geschaffen, sich über Gütesiegel auszuzeichnen. Bei Ablegung einer Meisterprüfung darf dann das Gütesiegel „Meisterbetrieb" geführt werden, und bei Ablegung einer staatlichen Befähigungsprüfung das Gütesiegel „staatlich geprüft". Personen, die die Meisterprüfung erfolgreich abgelegt haben, sind berechtigt, die Bezeichnung „Meisterin" bzw. „Meister" vor ihrem Namen in Kurzform („Mst." bzw. auch „Mst.in" oder „Mst.in") oder in vollem Wortlaut (Meisterin, Meister) zu führen und deren Eintragung gleich einem akademischen Grad in amtlichen Urkunden (wie z. B. Reisepass, Führerschein) zu verlangen (§ 21 Abs. 5 GewO 1994).

**Was tun bei fehlendem Befähigungsnachweis?**
Wenn Sie die allgemeinen Voraussetzungen erfüllen, aber keinen Befähigungsnachweis haben, gibt es für Sie folgende Möglichkeiten:

- **Individuelle Befähigung (§ 19 GewO):** Beim Feststellen der individuellen Befähigung berücksichtigt die Gewerbebehörde Ihre Berufserfahrung. Dafür sollten Sie unbedingt alle Ausbildungs- und Dienstzeugnisse (Arbeitsbestätigungen) und einen Versicherungsdatenauszug vorlegen.

- **Befähigungs- bzw. Meisterprüfung:** Die WKO bzw. das WIFI bietet Ihnen Kurse zur Vorbereitung auf die Prüfung an. Die Befähigungs- bzw. Meisterprüfungen werden meistens von der WKO organisiert und abgehalten.

- **Teamgründung (z. B. OG, KG):** Bei Teamgründungen muss eine unbeschränkt haftende Gesellschafterin oder ein unbeschränkt haftender Gesellschafter (Komplementär bei KG) im Unternehmen den Befähigungsnachweis einbringen.

- **Anstellung einer gewerberechtlichen Geschäftsführung:** Die gewerberechtliche Geschäftsführung bringt den Befähigungsnachweis für das Unternehmen ein. Sie ist mindestens zur Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit im Betrieb tätig und eine voll sozialversicherungspflichtige Arbeitskraft, die zumindest nach dem Kollektivvertrag entlohnt werden muss. Dazu muss sie die Möglichkeit haben, die gewerberechtlichen Vorschriften dieses Gewerbes durchzusetzen.

**UNSER TIPP**

Lassen Sie sich in dieser oft heiklen Frage unbedingt vom Gründerservice beraten: Sie nutzen dabei unsere umfas-sende Kompetenz zu Ihrer Sicherheit.

FOKUS

# Überblick der Gewerbearten

## Man unterscheidet drei Arten:

| Gewerbearten | Befähigungsnachweise | Ausübungsbeginn |
|---|---|---|
| **Freie Gewerbe** | Kein Befähigungsnachweis notwendig, Sie brauchen aber eine Gewerbeberechtigung | Mit Gewerbeanmeldung |
| **Reglementierte Gewerbe** | Sie brauchen einen Befähigungsnachweis | Mit Gewerbeanmeldung, wenn der Befähigungsnachweis vorhanden ist |
| **Rechtskraftgewerbe** | Sie brauchen einen Befähigungsnachweis und die Zuverlässigkeitsprüfung | Sobald der Bescheid der Gewerbebehörde rechtskräftig ist |

**UNSER TIPP**

Sie wollen Ihre Idee umsetzen und wissen nicht, welches Gewerbe Sie benötigen? Dann wenden Sie sich gerne direkt an das Gründerservice in der Wirtschaftskammer Ihres Bundeslandes. Unsere Expert:innen aus den Bezirks- und Regionalstellen helfen Ihnen gerne weiter.

Die Kontaktadressen finden Sie auf → Seite 131.

## 2.1.3. Welche Voraussetzungen gibt es?

Eine Gewerbeberechtigung erhalten Sie, wenn Sie folgende Voraussetzungen erfüllen – neben dem für bestimmte Gewerbe erforderlichen Befähigungsnachweis:

- Sie haben das 18. Lebensjahr vollendet.
- Sie haben die Staatsbürgerschaft eines Mitgliedsstaates der EU oder eines Vertragsstaates des EWR oder eines anderen Staates, mit dem ein diesbezüglicher Staatsvertrag abgeschlossen wurde, oder es wurde Ihnen ein Aufenthaltstitel, der Sie zur gewünschten selbstständigen Tätigkeit berechtigt, erteilt.
- Ihr Wohnsitz ist in Österreich, einem Mitgliedsstaat der EU, einem Vertragsstaat des EWR, oder die Vollstreckung von Verwaltungsstrafen im Sitzstaat ist durch Übereinkommen gesichert. Die gewerbliche Geschäftsführung muss aber in der Lage sein, sich im Betrieb entsprechend zu betätigen.
- Gegen Sie liegen keine Ausschlussgründe vor – z. B. Bestrafung wegen Finanzstrafdelikten, gerichtliche Verurteilungen, in besonderen Fällen Insolvenzverfahren.

## 2.1.4. Nebenrechte

Insgesamt dürfen ergänzende Leistungen aus anderen (reglementierten und freien) Gewerben im Umfang von bis zu 30 % des Jahresumsatzes erbracht werden, ohne dafür eine eigene Gewerbeberechtigung zu benötigen. Diese müssen eine wirtschaftlich sinnvolle Ergänzung der eigenen Tätigkeit darstellen. Achtung: Beim Hinüberarbeiten in reglementierte Gewerbe gilt eine andere Regelung: Im Rahmen eines bestehenden Auftrags dürfen Leistungen anderer reglementierter Gewerbe übernommen werden. Achtung: Diese ergänzenden Leistungen aus reglementierten Gewerben dürfen bis zu 15 % der eigenen Leistung (Auftragswert bzw. Zeitaufwand) ausmachen. Diese Grenzen müssen strikt eingehalten werden. Darüber hinaus muss der wirtschaftliche Schwerpunkt und die Eigenart des Betriebes erhalten bleiben. Soweit dies aus Gründen der Sicherheit notwendig ist, haben sich die Gewerbetreibenden entsprechend ausgebildeter und erfahrener Fachkräfte zu bedienen. Im Rahmen der Beratung kann genau Auskunft darüber gegeben werden, wie sich die Nebenrechte auf Ihr Gründungsvorhaben auswirken bzw. welche Gewerbe dann letztendlich angemeldet werden müssen.

## 2.1.5. Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit

Durch den EWR-Vertrag gelten in Österreich die EU-Regeln über die Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit.
Durch die Niederlassungsfreiheit können Gewerbetreibende in jedem anderen EWR-/EU-Mitgliedsstaat ein Unternehmen oder eine Gesellschaft gründen und betreiben. Die Dienstleistungsfreiheit eröffnet Ihnen die Möglichkeit, Ihrer Tätigkeit in anderen Mitgliedsstaaten nachzugehen.

Angehörige von EWR-/EU-Staaten, die sich in Österreich niederlassen, um gewerblich tätig zu werden, oder bestellte gewerbliche Arbeiten ausführen wollen, sind Österreichern in Hinblick auf die Staatsbürgerschaft gleichgestellt. Sie müssen jedoch den für die Gewerbeausübung in Österreich notwendigen Befähigungsnachweis mitbringen.

Informieren Sie sich vorab, welche Voraussetzungen Sie benötigen, um in Österreich tätig zu sein – z. B. Dienstleistungsanzeige, beglaubigt übersetzte Befähigungsnachweise, allenfalls auch Aufenthaltstitel für Personen, die nicht aus dem EU-/EWR-Raum stammen etc. Setzen Sie sich diesbezüglich mit dem Gründerservice in Verbindung!

**UNSER TIPP**

Klären Sie gewerberechtliche Fragen am besten im Voraus – so schaffen Sie eine solide Grundlage für Ihren Unternehmenserfolg.

© Nadine Studeny Photography

Daniela Wagner setzt auf regionale und nachhaltige Produkte in ihrem Geschäft.

ERFOLGSSTORY

# Ein Geschenk für die Region: Nachhaltigkeit, die Freude macht!

**Daniela Wagner gründete die Sunshine Gallery, einen Geschenkeladen mit Fokus auf Regionalität und Nachhaltigkeit.**

**Daniela Wagner**

Sunshine Gallery

Der Weg in die Selbstständigkeit beginnt meist mit einer Vision, die man sich kaum aus dem Kopf schlagen kann – so war es auch bei mir. Während meiner beruflichen Laufbahn im Marketing und als Centerleiterin reifte der Wunsch, etwas Eigenes aufzubauen, immer weiter heran. Doch der eigentliche Anstoß kam, als ich während eines Auslandsaufenthaltes in den USA die Begeisterung der Menschen für ihr lokales Handwerk und nationale Produkte erlebte. Diese Leidenschaft und der Stolz, den ich dort spürte, motivierten mich, selbst aktiv zu werden und meinen Traum in die Tat umzusetzen.

Der Schritt in die Selbstständigkeit war eine Möglichkeit, die Dinge nach meinen eigenen Vorstellungen zu gestalten, direkt mit meiner Kundschaft zu interagieren und meine Kreativität frei zu entfalten. Ich wollte die Verantwortung übernehmen, Entscheidungen selbst treffen und den Alltag in meinen Händen haben – kurz gesagt, meine eigene Chefin sein.

Doch wie jede/r Gründer:in stellte ich mich auch den Herausforderungen, die oft am Anfang stehen: Unsicherheiten und Zweifel von außen. Es wird immer Menschen geben, die sich deine Vision nicht vorstellen können. Gerade dann heißt es: standhaft bleiben und an die eigene Idee glauben. Herausforderungen wie das Aufbauen von Strukturen und das Finden der richtigen Partner:innen erfordern Durchhaltevermögen – doch wer diese Hürden bewältigt, gewinnt Selbstvertrauen und Klarheit.

Heute kann ich sagen, dass ich für all die Mühen und Risiken belohnt wurde. Mit Unterstützung von Partnern wie der WKNÖ, dem Gründerservice oder dem AMS und dem Rückhalt meiner Familie habe ich ein Unternehmen aufgebaut, das für mich mehr ist als nur ein Job. Es ist ein Ausdruck meiner Überzeugungen: Regionalität, Handwerk und Nachhaltigkeit sind meine Werte, die ich an meine Kundschaft weitergeben kann.

Für jeden, der überlegt, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, gilt: Mut und Entschlossenheit sind der Anfang, die Vision ist das Ziel.

→ www.sunshine-gallery.at

## 2.2. RECHTSFORM WÄHLEN

In der Gründungsphase stellt sich die wichtige Frage nach der richtigen Rechtsform. Es gibt keine pauschale Antwort, da jede Gründung individuell ist. Entscheidend ist, dass Sie die Merkmale der verschiedenen Rechtsformen wie Haftung, Vertretungsbefugnisse, Kapitaleinsatz, Gründungskosten und Steuern genau betrachten und Vor- und Nachteile abwägen. Unser Rechtsform-Ratgeber zeigt Ihnen, welche Rechtsformen für Sie infrage kommen und was diese Rechtsformen auszeichnet.

Jetzt unter: https://www.wko.at/gruendung/rechtsform-ratgeber informieren und mit der für Sie richtigen Unternehmensform durchstarten.

Direktlink

**Allein gründen oder mit anderen?**
Diese Frage gehört zu den wichtigsten Entscheidungen bei der Unternehmensgründung und hängt von Ihrer Geschäftsidee und den Rahmenbedingungen ab.

**Vorteile einer Gesellschaftsgründung mit anderen:**

- Ergänzung von Erfahrung, Wissen und Können
- Bessere Arbeitseinteilung und dadurch Zeitersparnis
- Leichtere Kapitalaufbringung
- Geringeres Gründungsrisiko
- Dynamischeres Unternehmenswachstum
- Höhere Erfolgschancen

**Nachteile:**

- Eingeschränkte Entscheidungsfreiheit
- Haftung für Fehler anderer
- Entscheidungsfindung dauert möglicherweise länger

**Alternativen:**

- Prüfen Sie, ob eine Kooperation mit anderen möglich ist, um die Vorteile zu nutzen, ohne eine Gesellschaft zu gründen.
- Es gibt verschiedene Bereiche, in denen eine Zusammenarbeit erfolgen kann, z. B. bei der Beschaffung, Erzeugung oder beim Vertrieb.

**Worauf bei einer Gesellschaftsgründung achten?**
Bei einer Gesellschaftsgründung ist es wichtig, nicht nur emotional zu entscheiden, sondern sachlich vorzugehen. Vertrauen in die Geschäftspartner:innen ist zwar essenziell, aber stellen Sie auch kritische Fragen, um sicherzustellen, dass Sie die richtigen Partner:innen gefunden haben:

- Haben Sie und Ihre Geschäftspartner:innen schon erfolgreich im Team gearbeitet?
- Wie sieht die finanzielle Situation Ihrer Partner:innen aus?
- Erfüllen Ihre Geschäftspartner:innen die persönlichen Voraussetzungen für das Unternehmertum?
- Passt die Chemie zwischen Ihnen und Ihren Partner:innen?
- Könnten Ihre Geschäftspartner:innen auch ohne Sie erfolgreich ein Unternehmen gründen und führen?
- Bedenken Sie mögliche Konsequenzen einer Trennung.

Da die Angelegenheit komplex ist, empfiehlt sich eine gründliche Prüfung und Beratung. Besprechen Sie Ihre Entscheidung auch mit Vertrauten, um die richtige Geschäftspartnerschaft einzugehen.

**Welche Rechtsformen gibt es?**
Die Rechtsform eines Unternehmens regelt die rechtlichen Beziehungen innerhalb des Unternehmens und zu seiner Umwelt. Bei der Wahl der richtigen Rechtsform sollten tunlichst

- persönliche,
- steuerliche,
- betriebswirtschaftliche und
- gesellschaftsrechtliche Kriterien

berücksichtigt werden. Die Entscheidung für die optimale Unternehmensform ist komplex. Sie hängt von Gewerberecht, Haftungsfragen, Sozialversicherung und Steuerrecht ab. Außerdem müssen Sie Entscheidungsstrukturen und Kosten berücksichtigen. Ziehen Sie daher Fachleute zu Rate, die die individuellen Vorhaben und Gegebenheiten einschätzen können.

Eine erste grobe Einschätzung der passenden Rechtsform kann durch vier Fragen erfolgen:

1. **Wie eng möchte ich mich an andere binden?**
2. **Will ich persönlich haftbar sein, möglicherweise auch für Fehler anderer Geschäftspartner:innen?**
3. **Wie kann ich die Steuerbelastung und Sozialversicherungsbeiträge minimieren?**
4. **Ist die gewählte Rechtsform betriebswirtschaftlich sinnvoll?**

Es gibt keine ideale Rechtsform, da der Zweck des Unternehmens entscheidend ist. Bedenken Sie auch, dass keine Rechtsform dauerhaft vorteilhaft ist, da sich Gründe für die Auswahl ändern können. Daher sollten Sie die Frage der optimalen Rechtsform alle paar Jahre erneut überdenken. Hier ein Überblick über die im Geschäftsleben am häufigsten vorkommenden Rechtsformen:

## 2.2.1. Einzelunternehmen

Inhaberin oder Inhaber des Unternehmens ist eine einzige natürliche Person, die das Unternehmen betreibt – egal ob im Eigentum oder in Form der Pacht. Als Einzelunternehmen haften Sie unbeschränkt auch mit Ihrem Privatvermögen für die Schulden des Unternehmens. Weil Sie das volle Risiko tragen, steht Ihnen auch der Gewinn allein zu. Nur weil Sie ein Einzelunternehmen betreiben, sind Sie deshalb längst nicht auf sich allein gestellt. Sie können selbstverständlich Personal beschäftigen, also Arbeitsverträge abschließen. Auch die Mitarbeit Ihrer Familie ist eine Möglichkeit, Unterstützung zu finden.

**Gründung**
Ein Einzelunternehmen entsteht grundsätzlich mit der Gewerbeanmeldung bzw. aus steuerlicher Sicht mit den ersten Betriebsausgaben.

**Firmenbuch**
Einzelunternehmen müssen sich erst bei Erreichen der Rechnungslegungspflicht in das Firmenbuch eintragen lassen. Die Grenze der Rechnungslegungspflicht liegt grundsätzlich bei EUR 700.000,– Nettojahresumsatz. Bei Nichterreichen dieses Schwellenwertes ist eine freiwillige Eintragung möglich, jedoch ohne Bilanzierungspflicht.

**Firma**
Sind Sie nicht im Firmenbuch eingetragen, müssen Sie zur äußeren Bezeichnung der Betriebsstätte und auf den Geschäftsurkunden Ihren Familiennamen in Verbindung mit mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen verwenden. Eingetragene Einzelunternehmen können Personen-, Sach- oder Fantasienamen verwenden, wobei ein zwingender Rechtsformzusatz wie „eingetragener Unternehmer", „eingetragene Unternehmerin" oder eine allgemein verständliche Abkürzung dieser Bezeichnung, z. B. „e.U.", zu verwenden ist.
Beispiele:
Personenfirma: Springer e.U.
Sachfirma: XY Holzhandel e.U.
Fantasiebezeichnung: Complex e.U.

Alle im Firmenbuch eingetragenen Unternehmen müssen unabhängig von ihrer Rechtsform auf ihren Geschäftsbriefen, Bestellscheinen und E- Mails, die an eine bestimmte Person oder Firma gerichtet sind, sowie auf Webseiten folgende Angaben machen:

- Firma
- Rechtsform
- Sitz gemäß Firmenbuch
- Firmenbuchnummer und
- Firmenbuchgericht

Sollte bei Gewerbetreibenden Vor- und Nachname nicht im Firmenwortlaut enthalten sein, sind diese zusätzlich auf den Geschäftsunterlagen anzuführen. Es ist auch möglich, zusätzlich eine Geschäftsbezeichnung (z. B. „Gasthof zur Post") zu verwenden.

**Gewerbeberechtigung**
Um Ihr Einzelunternehmen gewerblich zu betreiben, benötigen Sie eine Gewerbeberechtigung, auch als Gewerbeschein oder GISA-Auszug bekannt. Um diese zu erhalten, müssen Sie bestimmte allgemeine und möglicherweise besondere Voraussetzungen erfüllen. Falls Sie die speziellen fachlichen oder kaufmännischen Voraussetzungen nicht erfüllen, können Sie eine gewerberechtliche Geschäftsführung bestellen. Diese Person muss aktiv im Betrieb mitarbeiten und als voll versicherte Arbeitskraft mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit beschäftigt sein.

**Sozialversicherung**
Sind Sie mit Ihrem Einzelunternehmen gewerblich tätig und damit aufgrund einer Gewerbe- oder anderen Berufsberechtigung WKO-Mitglied, sind Sie bei der Sozialversicherung der Selbständigen (SVS) pflichtversichert. Wenn Sie nebenberuflich selbstständig sind, können Sie sich von der Pflichtversicherung im Rahmen der Kleinunternehmerregelung befreien lassen (siehe Kapitel Sozialversicherung). Diese Regelung können auch Studierende oder sonstige Mitversicherte nutzen.

**Steuern**
Als Einzelunternehmen werden Sie im Falle des Überschreitens der im jeweiligen Kalenderjahr geltenden Freigrenze zur Einkommensteuer veranlagt; Sie sind ebenfalls verpflichtet, Umsatzsteuer abzuliefern (Ausnahmemöglichkeit: siehe Kleinunternehmerregelung im Kapitel Steuern – Rechnung).

**Vorteile**
- Rasche, einfache und in der Regel kostengünstige Gründung – das Einzelunternehmen entsteht mit der Gewerbeanmeldung
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung bis zum zweimaligen Überschreiten eines Nettojahresumsatzes von EUR 700.000,–
- Möglichkeit der Ausnahme aus der gewerblichen Pflichtversicherung (Kleinunternehmerregelung)

**Nachteile**
- Unbeschränkte, persönliche Haftung
- Persönliches Einbringen der gewerberechtlichen Befähigung, sonst Anstellen eines gewerberechtlichen Geschäftsführers notwendig

## 2.2.2. Offene Gesellschaft (OG)

Die OG besteht aus mindestens zwei Personen, die für die Gesellschaftsschulden unmittelbar, als Gesamtschuldner und daher nicht anteilsmäßig und auch mit ihrem Privatvermögen haften. Im Zweifel haben die Gesellschafter:innen gleiche Einlagen zu leisten; die Einlage kann aber auch in der Leistung von Diensten bestehen.

**Gründung**
Für das Gründen einer OG brauchen Sie einen Gesellschaftsvertrag zwischen mindestens zwei Gesellschafter:innen. Der Gesellschaftsvertrag ist vom Gesetz an keine Form gebunden, Sie dürfen ihn auch mündlich schließen. Allerdings wird die Schriftform empfohlen. Sie müssen weder Notar- noch Rechtsanwaltskanzlei einbeziehen. Im Gesellschaftsvertrag sollten alle Rechte und Pflichten der Gesellschafter:innen untereinander und zur Gesellschaft geregelt werden. Dazu gehören z. B. die Geschäftsführung und Vertretung, Gewinn- und Verlustbeteiligung, Abstimmungsverhältnis für wichtige Entscheidungen, Regelungen für Tod, Ausscheiden, Liquidation der Gesellschaft usw.

**Firmenbuch**
Nachdem Sie den Gesellschaftsvertrag abgeschlossen haben, müssen Sie die Personengesellschaft zur Eintragung ins Firmenbuch anmelden. In das Firmenbuch werden alle Tatsachen eingetragen, die für alle Personen, die mit der Gesellschaft geschäftliche Kontakte haben, von Bedeutung sind (z. B. Haftung der Gesellschafter:innen, Vertretungsbefugnis, Firma usw.). Die OG wird erst mit dem Eintrag im Firmenbuch existent.

**Firma**
Der Firmenwortlaut einer OG kann als Personen-, Sach- oder Fantasiefirma gestaltet sein, wobei die Bezeichnung „Offene Gesellschaft" oder eine allgemein verständliche Abkürzung dieser Bezeichnung, z. B. „OG", zu verwenden ist.

Beispiele:
Personenfirma: Springer OG,
Sachfirma: XY Holzhandel OG,
Fantasiefirma: Complex OG.
Zusätzlich können Sie eine Geschäftsbezeichnung (z. B. „Gasthof zur Post") verwenden.
Alle im Firmenbuch eingetragenen Unternehmen müssen unabhängig von ihrer Rechtsform auf ihren Geschäftsbriefen, Bestellscheinen und E- Mails, die an eine bestimmte Person oder Firma gerichtet sind, sowie auf Webseiten folgende Angaben machen:
- Firma
- Rechtsform
- Sitz gemäß Firmenbuch

- Firmenbuchnummer und
- Firmenbuchgericht

**Geschäftsführung/Vertretung**
Vertretungsbefugt sind alle Gesellschafter:innen, und zwar jeder für sich allein. Im Gesellschaftsvertrag können einzelne von der Vertretung ausgeschlossen oder anstelle der Einzelvertretung eine Gesamtvertretung vereinbart werden. Solche Regelungen müssen im Firmenbuch eingetragen werden. Alle Gesellschafter:innen sind für sich allein geschäftsführungsbefugt. Widerspricht jedoch eine Person aus dem Kreis dieser geschäftsführenden Gesellschafter:innen, muss die Maßnahme unterbleiben. Für außergewöhnliche Geschäftsführungsmaßnahmen, die über den gewöhnlichen Geschäftsbetrieb hinausgehen, ist ein einstimmiger Gesellschafterbeschluss erforderlich. Abweichende Regelungen im Gesellschaftsvertrag sind möglich.

**Gewerbeberechtigung**
Zur Ausübung einer gewerblichen Tätigkeit ist eine Gewerbeberechtigung nötig, welche auf die Gesellschaft lauten muss. Dafür ist die Bestellung einer Person zur gewerberechtlichen Geschäftsführung notwendig. Diese muss bei einem reglementierten Gewerbe entweder Gesellschafter:in oder eine voll sozialversicherungspflichtige Arbeitskraft der OG sein, die mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit im Betrieb beschäftigt ist und der selbstverantwortliche Anweisungsbefugnis zukommt.

**Sozialversicherung**
Bei einer gewerblich tätigen OG sind alle Gesellschafter:innen GSVG-pflichtversichert.

**Steuern**
Die OG ist nicht einkommensteuerpflichtig; nur die einzelnen Gesellschafter:innen mit ihrem Gewinnanteil. Die Umsatzsteuer ist von der Gesellschaft zu entrichten. Weitere Einkünfte können bei den einzelnen Gesellschafter:innen vorliegen, wenn sie von der Gesellschaft Vergütungen (z. B. Mitarbeit, Überlassung von Wirtschaftsgütern) erhalten. Diese sind ebenfalls einkommensteuerpflichtig. Die Bilanzierungspflicht beginnt beim zweimaligen Überschreiten eines Nettojahresumsatzes von EUR 700.000,–.

**Vorteile**
- Rasche, einfache und kostengünstige Gründung – keine Formvorschriften beim Vertrag
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung bis zur Bilanzierungspflicht
- Es reicht, wenn ein:e Gesellschafter:in die gewerberechtliche Befähigung erbringt

**Nachteile**
- Persönliche, unbeschränkte und solidarische Haftung – auch bei Beschränkung der Vertretungs- und/oder Geschäftsführerbefugnis

## 2.2.3. Kommanditgesellschaft (KG)

Die KG besteht aus mindestens zwei Personen. Eine davon haftet unbeschränkt als Komplementär, und eine haftet beschränkt als Kommanditist. Als Komplementär haften Sie persönlich und unbeschränkt gegenüber den Gläubigern – eventuell auch gemeinsam mit anderen Komplementären. Als Kommanditist haften Sie den Gläubigern nur bis zur Höhe Ihrer Haftungseinlage, die im Firmenbuch eingetragen ist. Sie können selbst entscheiden, wie hoch diese sein soll. Beachten Sie jedoch, dass Sie im Bereich der Kommunalsteuer unbeschränkt haften.

**Gründung**
Die Gründung einer KG setzt einen Gesellschaftsvertrag zwischen mindestens einem Komplementär und einem Kommanditisten voraus. Der Gesellschaftsvertrag ist vom Gesetz an keine Form gebunden, Sie dürfen ihn auch mündlich schließen. Allerdings wird die Schriftform empfohlen. Sie müssen weder Notar- noch Rechtsanwaltskanzlei einbeziehen. Im Gesellschaftsvertrag sollten alle Rechte und Pflichten der Gesellschafter:innen untereinander und zur Gesellschaft geregelt werden. Dazu gehören z. B. Einlagen und Beteiligung der Gesellschafter:innen, die Geschäftsführung und Vertretung, Gewinn- und Verlustbeteiligung, Abstimmungsverhältnis für wichtige Entscheidungen, Regelungen für Tod, Ausscheiden, Liquidation der Gesellschaft usw.

**Firmenbuch**
Nachdem Sie den Gesellschaftsvertrag abgeschlossen haben, müssen Sie die Personengesellschaft zur Eintragung ins Firmenbuch anmelden. In das Firmenbuch werden alle Tatsachen eingetragen, die für alle Personen, die mit der Gesellschaft geschäftliche Kontakte haben, von Bedeutung sind (z. B. Haftung der Gesellschafter:innen, Vertretungsbefugnis, Firma usw.). Die KG wird erst mit der Eintragung im Firmenbuch existent.

**Firma**
Der Firmenwortlaut einer KG kann als Personen-, Sach- oder Fantasiefirma gestaltet sein, wobei die Bezeichnung „Kommanditgesellschaft" oder eine allgemein verständliche Abkürzung dieser Bezeichnung, z. B. „KG", verpflichtend verwendet werden muss. Der Name des Kommanditisten darf in den Firmenwortlaut nicht aufgenommen werden.

Beispiele:
Personenfirma: Springer KG,
Sachfirma: XY Holzhandel KG,
Fantasiefirma: Complex KG.
Zusätzlich ist es möglich, eine Geschäftsbezeichnung (z. B. „Gasthof zur Post") zu verwenden.

Alle im Firmenbuch eingetragenen Unternehmen müssen unabhängig von ihrer Rechtsform auf ihren Geschäftsbriefen, Bestellscheinen und E- Mails, die an eine bestimmte Person oder Firma gerichtet sind, sowie auf Webseiten folgende Angaben machen:

- Firma
- Rechtsform
- Sitz gemäß Firmenbuch
- Firmenbuchnummer und
- Firmenbuchgericht

**Geschäftsführung/Vertretung**
Vertretungsbefugt sind nur die Komplementäre, und zwar jeder für sich allein. Im Gesellschaftsvertrag können aber einzelne Komplementäre von der Vertretung ausgeschlossen oder anstelle einer Einzelvertretung eine Gesamtvertretung vereinbart werden. Die Änderungen sind im Firmenbuch ersichtlich zu machen. Für gewöhnliche Geschäftsführungsmaßnahmen sind allein die Komplementäre, und zwar jeder für sich allein, berufen. Außergewöhnliche Geschäftsführungsmaßnahmen bedürfen aber der Zustimmung aller Gesellschafter:innen und somit auch der Kommanditisten.

**Gewerbeberechtigung**
Für das Ausüben eines Gewerbes braucht die Gesellschaft eine Gewerbeberechtigung, die auf den Namen der Gesellschaft ausgestellt sein muss. Dafür muss eine gewerberechtliche Geschäftsführung bestellt werden. Bei einem reglementierten Gewerbe kann die gewerberechtliche Geschäftsführung eine Person sein, die als Komplementärin vertretungsbefugt sein muss. Alternativ möglich: Eine voll versicherte Arbeitskraft, die mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit im Betrieb tätig ist.

**Sozialversicherung**
Bei einer gewerblich tätigen KG sind alle unbeschränkt haftenden Gesellschafter:innen (Komplementäre) nach dem GSVG pflichtversichert. Beschränkt haftende Gesellschafter:innen (Kommanditisten) können bei geringer Beteiligung ASVG-pflichtversichert sein, wenn sie mit der Gesellschaft ein Arbeitsverhältnis eingehen. Besteht kein Dienstverhältnis mit der Gesellschaft, liegt also lediglich eine Kapitalbeteiligung vor (auch keine Geschäftsführerbefugnis oder Nachschusspflicht), besteht grundsätzlich keine Pflichtversicherung für Kommanditisten. Trägt der Kommanditist unternehmerisches Risiko, kann es zu einer Pflichtversicherung nach GSVG kommen.

**Steuern**
Die KG ist nicht einkommensteuerpflichtig; nur die einzelnen Gesellschafter:innen mit ihrem Gewinnanteil. Die Umsatzsteuer ist von der Gesellschaft zu entrichten. Weitere Einkünfte können bei den einzelnen Gesellschafter:innen vorliegen, wenn sie von der Gesellschaft Vergütungen (z. B. Mitarbeit, Überlassung von Wirtschaftsgütern) erhält. Diese sind ebenfalls einkommensteuerpflichtig.
Die Bilanzierungspflicht gilt ab zweimaligem Überschreiten eines Nettojahresumsatzes von EUR 700.000,–.

**Vorteile**

- Haftungsbeschränkung des Kommanditisten

- Rasche, einfache und kostengünstige Gründung – keine Formvorschriften beim Vertrag
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung bis zur Bilanzierungspflicht
- Relativ flexible Gestaltung der Rolle des Kommanditisten (reine Kapitalbeteiligung, echtes Dienstverhältnis oder selbstständig erwerbstätig)
- Nur ein Komplementär muss die gewerberechtliche Befähigung erbringen

**Nachteile**

- Persönliche, unbeschränkte und allenfalls solidarische Haftung des/der Komplementärs/e

## 2.2.4. Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Die GmbH ist nach dem Einzelunternehmen die am häufigsten vorkommende Rechtsform. Der Grund der hohen Attraktivität lässt sich schon aus der Namensgebung ableiten: Die Haftung bleibt in der Regel auf die Gesellschaft beschränkt. Daher eignet sie sich besonders für Zusammenschlüsse von Personen, die zwar in der Gesellschaft mitarbeiten, das Risiko aber auf die Kapitaleinlage/das Gesellschaftsvermögen reduzieren wollen. Bitte beachten Sie: Diese Haftungsbeschränkung kann in der Praxis durchbrochen werden, das heißt: Kreditgewährende Banken verlangen beispielsweise Bürgschaften von den Gesellschafter:innen für die Gesellschaft. Zusätzlich kann bei geschäftsführenden Gesellschafter:innen die Geschäftsführerhaftung bei fahrlässigem und rechtswidrigem Handeln im Rahmen der Unternehmensführung schlagend werden.

**Stammkapital**

Das Stammkapital, das aufzubringen ist, muss mindestens EUR 10.000,– betragen. Davon ist die Hälfte in bar einzuzahlen.

**Gründung**

Wenn Sie eine GmbH gründen, brauchen Sie einen Gesellschaftsvertrag. Für den Abschluss des Vertrages ist ein Notariatsakt erforderlich. Die Kosten dafür sind an die Höhe des Stammkapitals gebunden. Wenn es sich um eine Ein-Personen-Gründung handelt, die Förderkriterien nach dem Neugründungsförderungsgesetz (NeuFöG) erfüllt sind und sich der Gesellschaftsvertrag (Satzung) an den Mindestvorgaben des GmbH-Gesetzes orientiert, ist eventuell der günstigste Notariatstarif möglich.

**Vereinfachte Gründung**

Die vereinfachte Gründung einer GmbH, digital und ohne Notariatsakt, ist nur zulässig, wenn es sich um eine Gründung durch eine einzelne physische Person handelt. Diese muss auch als einzige in Gesellschafter- und Geschäftsführungsfunktion tätig sein. Die Erklärung über die Errichtung der Gesellschaft muss einen standardisierten Inhalt aufweisen und erfolgt elektronisch über das Unternehmensservice (USP). Für diesen Vorgang ist eine elektronische Signatur (ID-Austria) notwendig. In einem ersten Schritt sucht die gründende Person die Bank ihrer Wahl auf, die ihr das Einzahlen des Stammkapitals schriftlich bestätigt. Die Person identifiziert sich dort mit einem amtlichen Lichtbildausweis, zahlt die Stammeinlage zumindest im notwendigen Umfang ein und zeichnet mit ihrer Musterunterschrift. Vorweg sollte jedenfalls geklärt werden, ob die jeweilige Bank einen diesbezüglichen Service anbietet.

**Firmenbuch**

Die GmbH wird erst mit Eintragung im Firmenbuch existent.

**Firma**

Der Firmenwortlaut einer GmbH kann als Personen-, Sach- oder Fantasiefirma gestaltet sein, wobei zwingend die Bezeichnung „Gesellschaft mit beschränkter Haftung" enthalten sein muss; die Bezeichnung kann abgekürzt werden (z. B.: GmbH oder GesmbH).

Beispiele:
Personenfirma: Springer GmbH,
Sachfirma: XY Holzhandel GmbH,
Fantasiefirma: Complex GmbH.
Zusätzlich können Sie eine Geschäftsbezeichnung (z. B. „Gasthof zur Post") verwenden.

Alle im Firmenbuch eingetragenen Unternehmen müssen unabhängig von ihrer Rechtsform auf ihren Geschäftsbriefen, Bestell-

scheinen und E-Mails, die an eine bestimmte Person oder Firma gerichtet sind, sowie auf Webseiten folgende Angaben machen:

- Firma
- Rechtsform
- Sitz gemäß Firmenbuch
- Firmenbuchnummer und
- Firmenbuchgericht

**Vertretung**

Die GmbH ist als juristische Person zwar rechts-, aber nicht handlungsfähig. Deshalb wird sie nach außen durch einen oder mehrere handelsrechtliche Geschäftsführer:innen vertreten, die bei rechtswidrigem und schuldhaftem Handeln für den verursachten Schaden haften.

**Gewerbeberechtigung**

Für Tätigkeiten, die der Gewerbeordnung unterliegen, ist eine auf die Gesellschaft lautende Gewerbeberechtigung erforderlich. Die Gewerbeberechtigung einer Gesellschafterin oder eines Gesellschafters ist nicht ausreichend. Weiters ist die Bestellung einer gewerberechtlichen Geschäftsführung erforderlich, die alle gewerberechtlichen Voraussetzungen erfüllen muss. Mit der gewerberechtlichen Geschäftsführung kann, wenn ein Befähigungsnachweis erforderlich ist, nur eine Person betraut werden, die entweder die handelsrechtliche Geschäftsführung innehat oder eine im Betrieb beschäftigte voll sozialversicherungspflichtige Arbeitskraft ist. Diese Person muss sich weiters entsprechend im Betrieb betätigen.

**Sozialversicherung**

Als „bloße" Gesellschafter:innen einer GmbH unterliegen Sie grundsätzlich keiner Pflichtversicherung. Wer als Gesellschafter der gewerblich tätigen GmbH zugleich mit der handelsrechtlichen Geschäftsführung betraut ist, ist im Regelfall nach GSVG pflichtversichert. Außer man kann keinen beherrschenden Einfluss auf die Gesellschaft ausüben – also bei einer Beteiligung bis 25 % oder einer Beteiligung > 25 % und < 50 % mit Dienstvertrag und Weisungsbindung.

**Steuern**

Die Gesellschaft unterliegt mit ihrem Gewinn der Körperschaftsteuer (23 %). Wenn in einem Wirtschaftsjahr kein Gewinn oder Verlust entsteht, fällt eine jährliche Mindestkörperschaftsteuer in der Höhe von 5 % des gesetzlichen Mindeststammkapitals an. Gewinnausschüttungen unterliegen der Kapitalertragsteuer (27,5 %). Gehälter, die sich die Gesellschafter:innen für ihre Leistungen für die Gesellschaft zusätzlich ausbezahlen lassen, unterliegen entweder der Lohnsteuer oder der Einkommensteuer. Vergütungen sind einkommensteuerpflichtig.

**Vorteile**

- Die GmbH haftet mit dem Gesellschaftsvermögen, darüber hinaus kann eventuell haften, wer mit der handelsrechtlichen Geschäftsführung betraut ist
- Nur eine Gewerbeberechtigung, die auf die Gesellschaft lautet, notwendig (siehe Gewerbeberechtigung)

**Nachteile**

- Höhere Gründungskosten
- Pflicht zu doppelter Buchhaltung und Bilanzierung und damit höhere laufende Kosten
- Auch persönliche Haftung der Person, die die handelsrechtliche Geschäftsführung innehat, möglich
- Mögliche persönliche Haftung der Gesellschafter:innen gegenüber Kreditgewährenden Instituten

## 2.2.5. Flexible Kapitalgesellschaft (FlexKapG)

Um ganz spezifischen Bedürfnissen von Startups und Gründer:innen Rechnung tragen zu können, wurde mit der Flexiblen Kapitalgesellschaft (FlexKapG) eine neue Unternehmensrechtsform geschaffen. Die Flexible Kapitalgesellschaft, die auch Flexible Company (FlexCo) genannt wird, ist stark an die GmbH angelehnt, wobei auch angepasste Bestimmungen aus dem Aktienrecht in diese neue Rechtsform einfließen.

Das Flexible Kapitalgesellschaften Gesetz (FlexKapGG) sieht die Möglichkeit der Ausgabe von Unternehmenswert-Anteilen vor, wenn dies im Gesellschaftsvertrag vereinbart ist. Damit wird die Möglichkeit geschaffen, Mitarbeiter:innen auf relativ unkompliziertem Wege über Beteiligungen am Unternehmenserfolg teilhaben zu lassen. Auch soll die neue Rechtsform besonders für internationale Investor:rinnen auch in einem frühen Stadium schon attraktiv sein, womit man einer jahrelangen Forderung der Startup-Szene nachkommt. Stimmrechte sind mit Unternehmenswert-Anteilen im Regelfall nicht verbunden.

**Stammkapital**

Das aufzubringende Stammkapital muss mindestens EUR 10.000,- betragen, wobei auf die Stammeinlagen mindestens EUR 5.000,- bar einzuzahlen sind. Auf jede bar zu leistende Stammeinlage ist mindestens ein Viertel, jedenfalls aber ein Betrag von EUR 1,- bar einzuzahlen. Die Stammeinlagen unterteilen sich in Geschäftsanteile mit Stimmrecht und Unternehmenswert-Anteile ohne Stimmrecht. Unternehmenswert-Anteile können maximal bis zu einer Höhe von 24,99% des Stammkapitals ausgegeben werden. Für die Übertragung von Geschäftsanteilen ist als Formerfordernis die Errichtung einer „Privaturkunde" durch Notar:in oder Rechtsanwältin bzw. Rechtsanwalt ausreichend. Für die Übertragung von Unternehmenswert- Anteilen reicht hingegen die „bloße Schriftform" aus.

**Gründung**

Grundsätzlich ist auch bei der Gründung einer FlexKapG ein Notariatsakt erforderlich, wenn mehr als eine Person an der Gründung beteiligt ist. Eine vereinfachte Gründung unter Verwendung elektronischer Kommunikationsmittel ohne Notar:in im Sinne des § 9a GmbHG ist möglich, wenn die diesbezüglichen Voraussetzungen erfüllt sind. Aus diesem Grund kann auf die bezughabenden Ausführungen zur GmbH verwiesen werden.

**Firmenbuch**

Die FlexKapG entsteht wie die GmbH erst mit Eintragung im Firmenbuch. Im Gegensatz zu Gesellschafter:innen, die Geschäftsanteile halten, scheinen Gesellschafter:innen, die Unternehmenswert-Anteile halten, nicht im Firmenbuch auf.

**Firma**

Der Firmenwortlaut einer FlexKapG kann als Personen-, Sach- oder Fantasiefirma gestaltet sein, wobei zwingend die Bezeichnung „Flexible Kapitalgesellschaft" oder „Flexible Company" enthalten sein muss; die Bezeichnung kann abgekürzt werden (FlexKapG oder FlexCo).
Beispiele:
Personenfirma: Springer FlexKapG,
Sachfirma: XY Holzhandel FlexKapG,
Fantasiefirma: Complex FlexKapG.

Zusätzlich können Sie eine Geschäftsbezeichnung (z. B. „Gasthof zur Post") verwenden. Alle im Firmenbuch eingetragenen Unternehmen müssen unabhängig von ihrer Rechtsform auf ihren Geschäftsbriefen, Bestellscheinen und E-Mails, die an eine bestimmte Person oder Firma gerichtet sind, sowie auf Webseiten folgende Angaben machen:

- Firma
- Rechtsform
- Sitz gemäß Firmenbuch
- Firmenbuchnummer und
- Firmenbuchgericht

Hinsichtlich der Punkte Vertretung, Gewerbeberechtigung und Sozialversicherung kann auf die entsprechenden Ausführungen zur GmbH verwiesen werden.

**Steuern**

Die Gesellschaft unterliegt mit ihrem Gewinn der Körperschaftsteuer (23 %). Wenn in einem Wirtschaftsjahr kein Gewinn oder Verlust entsteht, fällt eine jährliche Mindestkörperschaftsteuer in der Höhe von 5 % des gesetzlichen Mindeststammkapitals an. Gewinnausschüttungen (das betrifft vor allem auch Gesellschafter mit Unternehmenswert-Anteilen) unterliegen der Kapitalertragsteuer (27,5 %). Gehälter, die sich die Gesellschafter:innen für ihre Leistungen für die Gesellschaft zusätzlich ausbezahlen lassen, unterliegen entweder der Lohnsteuer oder der Einkommensteuer. Vergütungen sind einkommensteuerpflichtig.

Der Verkauf von Unternehmenswert-Anteilen durch Arbeitnehmer folgt eigenen steuerlichen Regeln.

**Vorteile**

- Die FlexKapG haftet mit dem Gesellschaftsvermögen, darüber hinaus kann eventuell haften, wer mit der handelsrechtlichen Geschäftsführung betraut ist
- Nur eine Gewerbeberechtigung, die auf die Gesellschaft lautet, notwendig (siehe Gewerbeberechtigung)
- Attraktive Form der Mitarbeiterbeteiligung sowie flexiblere Möglichkeit der Übertragung von Geschäfts- bzw. Unternehmenswert-Anteilen (interessant für internationale Investor:innen in einem frühen Stadium der unternehmerischen Tätigkeit)
- Wesentlich erleichterte Änderung der Rechtsform in eine GmbH und AG
- Beschlussfassung in Form von Umlaufbeschlüssen

**Nachteile**

- Höhere Gründungskosten
- Pflicht zu doppelter Buchhaltung und Bilanzierung und damit höhere laufende Kosten
- Auch persönliche Haftung der Person, die die handelsrechtliche Geschäftsführung innehat, möglich
- Mögliche persönliche Haftung der Gesellschafter:innen gegenüber Kredit-gewährenden Instituten

## 2.2.6. Weitere Rechtsformen

**Verein**

Ein Verein im Sinne des Vereinsgesetzes ist eine juristische Person. Er besitzt selbst Rechtspersönlichkeit, nimmt durch seine Organe am Rechtsleben teil und verfolgt ideelle Zwecke. Ein Verein kann auch wirtschaftlich tätig sein, solange die Einnahmen der Verwirklichung des übergeordneten ideellen Vereinszweckes dienen. Er kann selbstständig, das heißt unabhängig von seinen Mitgliedern, für sich selbst Rechte und Pflichten haben. Er kann Besitz und Eigentum erwerben, Verträge abschließen, Dienstleistungen in Auftrag geben, als Arbeitgeber auftreten usw., aber er ist auch steuerpflichtig, zu Schadenersatz verpflichtet, kann in Konkurs gehen und haftet mit seinem Vereinsvermögen. Wie bei den anderen juristischen Personen braucht auch der Verein bei Ausübung gewerblicher Tätigkeiten eine Gewerbeberechtigung, und seine mittätigen Organe und Mitarbeiter:innen unterliegen der Sozialversicherungspflicht. Überall dort, wo viele Menschen sich zur Verwirklichung eines ideellen Zwecks für längere Zeit zusammenfinden, ist diese Rechtsform für gemeinschaftliche Aktivitäten sinnvoll. Bevor Sie sich zu einer Vereinsgründung entschließen, sollten Sie aber genau prüfen, ob ein zulässiger Vereinszweck vorliegt und ob der Verein wirklich die für das angestrebte Ziel am besten geeignete Organisationsform ist.

**Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaft**

Genossenschaften sind rechtsfähige Körperschaften mit nicht geschlossener Mitgliederzahl, die der Förderung des Erwerbs oder der Wirtschaft ihrer Mitglieder dienen. In der Praxis treten unterschiedliche Arten von Genossenschaften auf, z. B. Kredit-, Einkaufs-, Verkaufs-, Konsum-, Verwertungs-, Nutzungs-, Bau-, Wohnungs- und Siedlungsgenossenschaften. Die Genossenschaft ist juristische Person, hat eine eigene Rechtspersönlichkeit und ist Eigentümerin des Genossenschaftsvermögens. Sie wird im Firmenbuch eingetragen. Die Organe der Genossenschaft sind der Vorstand, der Aufsichtsrat und die Generalversammlung. Die Geschäftsführung und Vertretung erfolgt durch den Vorstand.

**Gesellschaft bürgerlichen Rechts, Stille Gesellschaft**

Es handelt sich dabei um Gesellschaftsformen, die über keine eigene Rechtspersönlichkeit verfügen. Das bedeutet, dass sie nicht ins Firmenbuch eintragbar sind, keine Rechte erwerben (z.B. keine Gewerberechtsfähigkeit dieser Rechtsformen) und auch keine Verpflichtungen eingehen können. Wegen ihrer doch eher geringen Relevanz bei der Unternehmensgründung wird auf diese Rechtsformen an dieser Stelle auch nicht näher eingegangen.

**WICHTIG!**
**Es gibt keine Rechtsform, die auf Dauer vorteilhaft ist. So vielfältig die Gründe für die Auswahl zunächst sind, sie können sich früher oder später ändern. Denken Sie daher in regelmäßigen Abständen über die optimale Rechtsform nach.**

# Übersicht der Rechtsformen

| | Haftung | Gewerberecht | Steuerrecht |
|---|---|---|---|
| **Einzel-unternehmen** | Volle Haftung auch mit dem Privatvermögen | Die Unternehmerin oder der Unternehmer oder eine gewerberechtliche Geschäftsführung muss die allenfalls erforderliche Befähigung erbringen | Einkommensteuer vom Gewinn von 0 % bis zu max. 55 % |
| **Offene Gesellschaft (OG)** | Volle Haftung aller Gesellschafter:innen auch mit dem Privatvermögen | Gewerberechtsträger: die Gesellschaft; Person in Gesellschafterfunktion oder voll versicherungspflichtige Arbeitskraft muss Befähigungsnachweis erbringen | Einkommensteuerpflicht aller Gesellschafter:innen<br><br>Allenfalls Umsatzsteuerpflicht der Gesellschaft |
| **Kommandit-gesellschaft (KG)** | Volle Haftung des Komplementärs, Kommanditist haftet nur bis zur Höhe der im Firmenbuch eingetragenen Haftsumme gegenüber Gesellschaftsgläubigern (= frei gestaltbar) | Gewerberechtsträger ist die Gesellschaft; ein Komplementär oder eine voll versicherungspflichtige Arbeitskraft muss den Befähigungsnachweis erbringen | Einkommensteuerpflicht aller Gesellschafter:innen<br><br>Allenfalls Umsatzsteuerpflicht der Gesellschaft |

| Sozialversicherung | Firmenbuch | Firmenname/ Unternehmensbezeichnung |
|---|---|---|
| Pflichtversicherung nach GSVG (= gewerbl. Sozialversicherungsgesetz) bei der Sozialversicherung der Selbständigen; Ausnahme unter bestimmten Voraussetzungen möglich (Kleinunternehmerregelung) | Eintragung ab Erreichen der Rechnungslegungspflicht, davor optional | Nicht eingetragenes EU: Vor- und Nachname; Eingetragenes EU: Personen-, Sach- oder Fantasiefirma |
| Alle Gesellschafter:innen unterliegen der Pflichtversicherung nach GSVG | Eintragung notwendig – Gesellschaft entsteht erst mit der Eintragung | Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Bezeichnung „OG“ |
| Komplementär: Selbstständigenpflichtversicherung (GSVG) Kommanditisten: ASVG-Versicherung bei Arbeitnehmertätigkeit im Unternehmen, ansonsten allenfalls Pflichtversicherung nach GSVG | Eintragung notwendig – Gesellschaft entsteht erst mit der Eintragung | Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Bezeichnung „KG“. Name des Kommanditisten darf nicht verwendet werden |

| | Haftung | Gewerberecht | Steuerrecht |
|---|---|---|---|
| **Gesellschaft mit beschränkter Haftung** | Für Verbindlichkeiten der Gesellschaft haftet grundsätzlich das Gesellschaftsvermögen. Darüber hinaus kann in bestimmten Fällen eine Haftung der handelsrechtlichen Geschäftsführung gegeben sein | Gewerberechtsträger ist die GmbH; gewerberechtliche Geschäftsführung muss auch zugleich die handelsrechtliche Geschäftsführung oder eine voll versicherungspflichtige Arbeitskraft sein | Körperschaftsteuerpflicht der GmbH (23 % für in der Gesellschaft verbleibende Gewinne) Gewinnausschüttungen unterliegen zusätzlich der Kapitalertragssteuer (27,5 %); Mindestkörperschaftsteuer/EUR 500 p. a. in den ersten fünf Jahren |
| **GesmbH & Co KG** | Volle Haftung des Komplementärs (= GmbH mit Gesellschaftsvermögen), Kommanditist haftbar nur bis zur Höhe der Kommanditeinlage | Gewerberechtsträger ist die KG; gewerberechtliche Geschäftsführung muss auch zugleich die handelsrechtliche Geschäftsführung (der Komplementär-GmbH) oder eine voll versicherungspflichtige Arbeitskraft sein | Einkommensteuer oder Körperschaftsteuer bei den Kommanditisten; Körperschaftsteuer bei der Komplementär-GmbH (für Gewinne der GmbH); Endbesteuerung der ausgeschütteten Gewinne der GmbH unterliegt der Kapitalerstragssteuer |
| **FlexKapG** | Siehe die Ausführungen zur GmbH | Siehe die Ausführungen zur GmbH | Siehe die Ausführungen zur GmbH |

| Sozialversicherung | Firmenbuch | Firmenname/Unternehmensbezeichnung | Sonstiges |
|---|---|---|---|
| Geschäftsführende:r Gesellschafter:in bei Beteiligung bis 25 % oder Beteiligung > 25 % und < 50 % mit Dienstvertrag und Weisungsbindung nach ASVG, ansonsten nach GSVG versicherungspflichtig | GmbH entsteht mit der Eintragung; grundsätzlich ist der Gesellschaftsvertrag notariatsaktpflichtig Ausnahme: „vereinfachte Gründung gem. § 9a GmbHG“ | Firmenname: Personen-, Sach- oder Fantasiename mit Zusatz „GmbH“ | Höhere Gründungskosten<br><br>Für Kleinbetriebe oft steuerlich nachteilig |
| Selbstständigenpflichtversicherung (GSVG) der geschäftsf. Gesellschafter:innen der Komplementär-GmbH nur bei gesonderter Gewerbeberechtigung der GmbH möglich; Kommanditisten nach ASVG bei Arbeitnehmertätigkeit allenfalls Pflichtversicherung nach GSVG | Eintragung der GmbH und der KG notwendig | Name des Komplementärs (= die GesmbH) plus Zusatz „& Co KG“ (zum Beispiel Müller GmbH & Co KG) | Es sind zwei Gesellschaften zu gründen; damit verbunden auch höhere Gründungskosten und höhere laufende Kosten |
| Siehe die Ausführungen zur GmbH | Die FlexKapG entsteht mit der Eintragung; grundsätzlich ist der Gesellschaftsvertrag notariatsaktpflichtig. Ausnahme: „vereinfachte Gründung gem. § 9a GmbHG | Personen-, Sach- oder Fantasiename mit Zusatz „FlexKapG“ oder „FlexCo“ oder „Flexible Company“ | Attraktive Form der Mitarbeiterbeteiligung sowie auch interessant für internationale Investor:innen in einem frühen Stadium der unternehmerischen Tätigkeit; vereinfachte Übertragung von Geschäfts- bzw. Unternehmenswert-Anteilen; höhere Gründungskosten und höhere laufende Kosten (doppelte Buchhaltung); für Kleinbetriebe nicht gedacht |

## 2.2.7. Unternehmens-bezeichnung

Früher oder später stehen Sie vor der Frage, wie Ihr Unternehmen heißen soll.

**Firmenname**
Firma ist immer der in das Firmenbuch eingetragene Name eines Unternehmens. Die Firma muss zur Kennzeichnung des Unternehmens geeignet sein und Unterscheidungskraft besitzen. Sie darf keine Angaben enthalten, die über geschäftliche Verhältnisse, die für die angesprochenen Verkehrskreise wesentlich sind, irreführen. Es dürfen keine wesentlichen Irrtümer über Art, Umfang und Branchenbezug entstehen.
Die Kennzeichnungskraft einer Firma zielt auf Individualisierung bzw. das Identifizieren eines Unternehmens ab. Die Firma muss also Unterscheidungskraft gewährleisten und die Verbindung zu einem ganz bestimmten Unternehmen herstellen.
Der Firmenname muss sich besonders von allen am selben Ort oder in derselben Gemeinde bestehenden und in das Firmenbuch eingetragenen Firmen deutlich unterscheiden. Damit wird die allgemeine Bestimmung verschärft.
Zulässig sind Personen-, Sach- oder Fantasienamen, auch Geschäftsbezeichnungen können den Firmenkern bilden. Unaussprechliche oder sinnlose Zeichen bzw. Buchstabenkombinationen sind unzulässig. Die Firma muss grundsätzlich in lateinischen Buchstaben geschrieben werden. In der Firma einer Einzelunternehmerin oder eines Einzelunternehmers oder einer eingetragenen Personengesellschaft darf der Name einer anderen Person als der der Einzelunternehmerin bzw. des -unternehmers oder einer unbeschränkt haftenden Gesellschafterin bzw. eines unbeschränkt haftenden Gesellschafters nicht aufgenommen werden (Ausnahmen gibt es nur im Rahmen der Betriebsnachfolge).
Die Sachfirma wiederum muss den Unternehmensgegenstand transportieren, sonst handelt es sich um eine Fantasiebezeichnung. Reine Branchen- oder Gattungsbezeichnungen ohne individualisierende Zusätze haben keine Unterscheidungskraft. So muss grundsätzlich eine Sachfirma immer mit einem Namen oder einer Fantasiebezeichnung gekoppelt werden.
Beispiele für konkrete Firmenbezeichnungen siehe Kapitel Einzelunternehmen, OG, KG und GmbH.

**Zusätzlich sind zwingende Rechtsformzusätze zu verwenden:**

- **Einzelunternehmen:** Nicht im Firmenbuch eingetragen: Vor- und Zuname, im Firmenbuch eingetragen: Personen-, Sach-, Fantasiefirma mit Zusatz „eingetragener Unternehmer“ oder „e.U.“.
- **Offene Gesellschaft (OG):** Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Zusatz „offene Gesellschaft“ oder „OG“.
- **Kommanditgesellschaft (KG):** Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Zusatz „Kommanditgesellschaft“ oder „KG“. Der Name des Kommanditisten darf nicht in den Firmennamen aufgenommen werden.
- **Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH):** Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Zusatz „Gesellschaft mit beschränkter Haftung“ oder „GmbH“, „GesellschaftmbH“, „GesmbH“.
- **Flexible Kapitalgesellschaft (FlexKapG):** Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Zusatz „Flexible Kapitalgesellschaft“, oder „FlexKapG“ oder „FlexCo“ oder „Flexible Company“.

Diese Bezeichnung muss sowohl auf Geschäftspapieren (z. B. Briefpapieren, Rechnungs- und Auftragsformularen etc.) als auch zur äußeren Bezeichnung der Betriebsstätte (Geschäftslokal) verwendet werden. Für Form, Größe und Platzierung auf Geschäftspapieren sieht das Gesetz keine näheren Bestimmungen vor. Die leserliche Angabe in einer Kopf- oder Fußzeile ist notwendig.

Bei eingetragenen Einzelunternehmen und Gesellschaften muss zusätzlich auf den Geschäftspapieren die Firmenbuchnummer und das Firmenbuchgericht sowie der Sitz des Unternehmens angegeben werden – auch wenn dieser nicht mit der Adresse ident ist. Sie können den Firmenwortlaut bereits im Vorfeld beim Firmenbuchgericht oder der jeweiligen Beratungsstelle der Wirtschaftskammer überprüfen lassen.

**Geschäftsbezeichnung**
Wollen Sie zur besseren Vermarktung eine zusätzliche Bezeichnung führen, so spricht man in diesem Fall von einer Etablissementbezeichnung (Geschäftsbezeichnung). Diese darf ebenfalls nicht täuschend sein oder zu Verwechslungen führen. So kann beispielsweise die nicht im Firmenbuch eingetragene Einzelunternehmerin Susanne Maier zusätzlich zu ihrem Vor- und Nachnamen folgende Geschäftsbezeichnung verwenden: Wollstube Susi bei Betreiben eines Strickwarenhandels. Achten Sie auch bei der Wahl der Geschäftsbezeichnung darauf, dass Sie nicht in Rechte Dritter eingreifen (Urheberrecht, Markenrecht).

## 2.3. STANDORTWAHL

### 2.3.1. Standortsuche

Die Standortmöglichkeiten sind so vielfältig wie die Ideen der Gründer:innen! Wer ein Unternehmen gründet und dafür ein kleines Büro, einen Laptop und ein Telefon benötigt, darf sich glücklich schätzen. Die Standortwahl stellt in diesem Fall keine größere Herausforderung dar. Anders präsentiert sich die Situation für frequenzbeherrschte Unternehmenstypen. Diese Branchen sind auf geografisch optimale Standorte angewiesen, um das Unternehmen erfolgreich führen zu können.

Eine der wichtigsten Entscheidungen im Leben eines Unternehmens ist die Wahl des Standortes. Diese Entscheidung ist meist kostspielig und nicht immer reversibel. In einer schnelllebigen Zeit mit wechselnden Trends und starker Konkurrenz stehen Jungunternehmer:innen sowie Gründer:innen immer wieder vor ähnlichen Fragen: „Wo ist meine Zielgruppe? Wo habe ich mit meiner Geschäftsidee die besten Chancen?“ Werden Sie sich im Klaren, welche Standortmöglichkeiten es gibt und welcher Standort für Sie geeignet ist!

### 2.3.2. Standortmöglichkeiten

**Geschäftslokal**
Wenn Sie Produkte oder eine Dienstleistung anbieten und auf Laufkundschaft angewiesen sind bzw. laufend Kundschaft erwarten, so ist ein Geschäftslokal die beste Option. Ebenso bietet sich ein Geschäftslokal als Show-Room (Warenpräsentation) an. Überlegen Sie sich im Vorfeld genau, welche Kriterien das Geschäftslokal erfüllen soll. Neben den Immobilienkriterien wie Fläche, Ausstattung oder Mietpreis spielen die Lagekriterien, wie Erreichbarkeit oder Passantenfrequenz, eine wichtige Rolle. Klären Sie unbedingt vor der Mietvertragsunterzeichnung ab, ob Sie für Ihre geplante Geschäftsidee eine Betriebsanlagengenehmigung benötigen.

**Nachfolgeunternehmen**
Wenn Sie keine komplett neue Idee haben, kann ein Nachfolgebetrieb, oft ortsgebunden, eine gute Option sein. Sie können den bestehenden Betrieb 1:1 übernehmen oder weiterentwickeln. Beschaffen Sie sich alle Informationen des Nachfolgeunternehmens, um abwägen zu können, ob für Sie die Übernahme infrage kommt. Auch bestehende Unternehmen müssen ihre Betriebsanlage regelmäßig überprüfen lassen. Prüfen Sie daher vor der Nachfolge, ob aktuelle Prüfbescheinigungen vorhanden sind.

UNSER TIPP

Unternehmen zur Übernahme
www.nachfolgeboerse.at

Direktlink

**Büro**
Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten der Büronutzung. Sie können ein Büro zur Einzelnutzung langfristig anmieten und sind für Infrastruktur und Co alleine verantwortlich. Oder Sie mieten sich in einen servicierten Bürostandort ein (= Shared Offices und Coworking-Spaces), in welchem die bestehende Infrastruktur gemeinschaftlich genutzt werden kann.

**Temporäre Nutzung/Pop-up**
Eine temporäre Nutzung oder eine Pop-up-Fläche ist dann sinnvoll, wenn Sie Ihr Produkt, Ihre Dienstleistung für einen bestimmten Zeitraum präsentieren wollen (z. B. für Marketingzwecke, Ausstellungen o.ä.).

**Raumpartnerschaften**
Unter einer Raumpartnerschaft versteht man die gemeinschaftliche Nutzung einer Gewerbefläche durch zwei oder mehrere Unternehmen. Vorteile davon sind u.a. die Kostenteilung oder mögliche Synergieeffekte, wenn man dieselbe Zielgruppe anspricht. Hier gilt es im Vorfeld genauesten zu vereinbaren, welche Rechte und Pflichten das jeweilige Gegenüber erfüllen muss. Typische Beispiele einer Raumpartnerschaft sind z. B. die gemeinsame Nutzung eines Geschäftslokales von einem Friseursalon und einem Kosmetikstudio, das Teilen einer Fläche zwischen einem Massageinstitut und einem Yogastudio oder die Fläche wird von einer Werbeagentur, einem Grafikunternehmen und einem IT-Betrieb genutzt.

## 2.3.3. Standortinformationen

Für viele Branchen und Geschäftsideen sind Standortinformationen zum geplanten Unternehmensstandort für die Entscheidungsunterstützung essenziell. Es gibt unterschiedliche Standortfaktoren, die je nach Geschäftskonzept variieren können. Diese Faktoren sind Eigenschaften, die die Attraktivität eines Standortes bestimmen und dessen Qualität beeinflussen. „Harte" Standortfaktoren sind Faktoren, die sich messen lassen und qualifizierbar sind. Dazu zählen u.a.:

- öffentliche Erreichbarkeit & Verkehrsanbindung
- Soziodemographie (Einwohnerdaten)
- Kaufkraft
- Frequenzen (Passant:innen, Verkehr)
- Branchenmix & Mitbewerbsstruktur
- Kosten (Miete, Grundstück, Energie, ...)
- Förderangebote
- Nähe zu Rohstoffen
- Entfernung zu Lieferfirmen und Kundschaft
- Flächenwidmung
- Betriebsanlagengenehmigung

„Weiche" Standortfaktoren sind schwer messbar und subjektiv geprägt. Sie können jedoch von großer Bedeutung für die Standortentscheidung sein. Zu den „weichen" Standortfaktoren zählen u.a.:

- Image des geplanten Standortumfeldes
- Wirtschaftsklima
- Innovatives Milieu
- Kooperationsmöglichkeiten
- Aktivitäten von Wirtschaftsvereinen

Standortinformationen werden meist in Form von Standortanalysen von verschiedenen Anbietern bereitgestellt. Die Daten werden oft mittels Karten und Listen dargestellt.

Hinweis:

- Oftmals werden Standortinformationen bereits für den Businessplan benötigt!
- Sie können mittels Standortanalyse mehrere potenzielle Standorte miteinander vergleichen!
- Lassen Sie „harte" als auch „weiche" Standortfaktoren in Ihre Entscheidung einfließen!

## Tipps & Tricks zur Standortsuche

**Planen Sie genügend Zeit für die Standortsuche ein, und beginnen Sie damit bereits während der Gründung!**

- Wenn Sie ein Büro benötigen, wird die Suche nicht allzu viel Zeit in Anspruch nehmen. Wenn Sie jedoch ein Geschäftslokal oder eine:n Raumpartner:in suchen, planen Sie dafür ein halbes Jahr oder mehr ein.

**Nutzen Sie mehrere Suchplattformen und Wege!**

- Besuchen Sie regelmäßig Immobilien-Webseiten und legen Sie dort automatisierte Suchprofile an. Beachten Sie, nicht jedes freie Geschäftslokal oder Büro wird online inseriert. Sprechen Sie daher aktiv mit Ihrem Umfeld über Ihren Suchwunsch! Es könnten sich daraus ebenso Möglichkeiten ergeben.

**Besichtigen Sie viele Objekte!**

- Bedenken Sie, dass Ihr Traumgeschäftslokal vermutlich so nicht existiert und Sie Kompromisse eingehen werden müssen. Besichtigen Sie daher viele Objekte, um auf diese Weise ein Gefühl dafür zu bekommen, was gerade am Markt verfügbar ist und zu welchen Konditionen.
- Wenn Sie ein Büro suchen, verschaffen Sie sich einen Überblick über die angebotenen Bürostandorte (Shared Offices, Coworking) in Ihrer geplanten Region.

**Unterzeichnen Sie niemals einen Mietvertrag übereilt!**

- Klären Sie im Vorfeld unbedingt ab, ob die geplante Immobilie für Ihre Geschäftsidee überhaupt nutzbar ist und ob Sie eventuell eine Betriebsanlagengenehmigung benötigen.
- Gibt es eine bestehende Betriebsanlagengenehmigung, überprüfen Sie diese genau und achten Sie darauf, ob diese tatsächlich für Sie noch geeignet ist oder ob eine Betriebsanlagenänderung erforderlich ist.
- Planen Sie genügend Zeit für ein mögliches Betriebsanlagengenehmigungsverfahren ein!
- Klären Sie mit dem Vermieter, ob er nach Beendigung des Mietverhältnisses von Geschäftsräumen Kostenersatz leistet, wenn die von Ihnen getätigten Investitionen zu einem klaren und überwiegenden Vorteil des Vermieters geführt haben. Da die Geltendmachung eines Ersatzanspruches vertraglich abbedungen werden kann, ist bereits bei Vertragsabschluss besonderes Augenmerk auf eine derartige Klausel zu richten und gegebenenfalls vor Vertragsunterzeichnung abzuändern.

**Informieren Sie sich über Förderungen!**

- Es gibt in den Bundesländern und Städten ein unterschiedliches Förderangebot.

**Verhandeln, besprechen, verhandeln!**

- Seien Sie transparent bei den Gesprächen mit dem möglichen Vermieter, und erklären Sie detailliert Ihre Geschäftsidee. Sprechen Sie über das, was Sie sich vorstellen und was Sie benötigen, um möglichen Schwierigkeiten nach der Vertragsunterzeichnung entgegenzuwirken.

**Bauen Sie sich ein Netzwerk auf!**

- Sprechen Sie mit Gleichgesinnten, um Erfahrungen auszutauschen und so mögliche Stolpersteine zu vermeiden!

**Holen Sie sich Standortinformationen ein!**

- Definieren Sie Ihre Standortkriterien und -wünsche. Erkundigen Sie sich, welche Standortinformationen in Ihrer Region verfügbar sind.
- Erkundigen Sie sich, ob es aktive Unternehmervereinigungen im Umfeld Ihres geplanten Standortes gibt und welche Aktivitäten diese setzen!
- Nutzen Sie die Service-Angebote Ihrer Wirtschaftskammer!

## Ansprechstellen & Kontakte:

Erkundigen Sie sich in der Wirtschaftskammer Ihres Bundeslandes über das mögliche Beratungs- und Unterstützungsangebot zur Standortsuche!

Einen guten Überblick über Standortaktivitäten in den Bundesländern bzw. den einzelnen Städten und Gemeinden zeigt die Webseite des Stadtmarketing Austria. In einigen Städten und Gemeinden gibt es Ansprechpersonen zum Thema Leerstand und Standortsuche.
→ https://www.stadtmarketing.eu/

Informationen rund um das Thema der Betriebsanlagengenehmigung
→ https://wko.at/betriebsanlagen

## 2.4. BETRIEBSANLAGENRECHT

### 2.4.1. Standort

Standortwahl und -planung sind wesentliche Faktoren für den Erfolg Ihres Unternehmens. Verschiedenste Kriterien spielen dabei eine wichtige Rolle, z. B.:

- Flächenwidmung
- Verkehrslage (Zufahrt, Parkplätze, Lademöglichkeiten)
- Nähe zu Rohstoffen
- verfügbare Arbeitskräfte
- Entfernung zu Lieferfirmen und Kundschaft
- Subventionen und Förderungen
- Umweltschutzauflagen (erforderliche Genehmigungen abklären)
- Grundstückskosten
- Wettbewerbslage
- Kaufkraft

Berücksichtigen Sie daher alle Einflussfaktoren für Ihren möglichen Betriebsstandort, um langfristig erfolgreich zu wirtschaften. Mehr dazu erfahren Sie im Kapitel 2.12. Standortwahl auf Seite 35.

### 2.4.2. Allgemeines

Unter einer gewerblichen Betriebsanlage versteht man jede örtlich gebundene Einrichtung, die einer gewerblichen Tätigkeit dient. Oftmals sind diese Betriebsanlagen (auch Neu- oder Umbau) nach der Gewerbeordnung genehmigungspflichtig. Das heißt: Es muss – vor Errichtung und Betrieb - eine Betriebsanlagengenehmigung beantragt werden. Ausgenommen sind bloß vorübergehende Betriebsanlagen. Gewerbliche Betriebsanlagen sind z. B.: Werkstätten, Hotels, Gasthäuser, Abstellplätze für Lkw und Produktionsbetriebe.

Eine Betriebsanlagengenehmigung ist durch Einzelfallbetrachtung aber dann nicht notwendig, wenn sich Ihre Betriebsanlage nicht nachteilig auf die Schutzinteressen der Gewerbeordnung auswirkt. Jedenfalls keine Betriebsanlagengenehmigung benötigen Anlagen, die in der 2. Genehmigungsfreistellungsverordnung genannt werden, wie insbesondere:

- Einzelhandelsbetriebe mit einer Betriebsfläche von bis zu 600 m²,
- Bürobetriebe,
- Lager in geschlossenen Gebäuden für Waren und Betriebsmittel mit einer Betriebsfläche von bis zu 600 m²,
- Kosmetik-, Fußpflege-, Frisör-, Massage- und Bandagistenbetriebe,
- Änderungsschneidereien und Schuhservicebetriebe,
- Fotografenbetriebe.

Voraussetzungen für eine nicht genehmigungspflichtige Betriebsanlage ist, dass diese nur innerhalb folgender Betriebszeiten betrieben wird:

- An Werktagen von Mo.-Fr. von 6–22 Uhr – ausgenommen Lieferverkehr
- An Werktagen am Samstag von 6–19 Uhr – ausgenommen Lieferverkehr
- Für Lieferverkehr an Werktagen von Mo.-Fr. von 6–19 Uhr
- Für den Lieferverkehr an Werktagen am Sa. von 6–18 Uhr

Die 2. Genehmigungsfreistellungsverordnung gilt jedoch nicht für Betriebsanlagen, bei denen beispielsweise außerhalb der Gebäudehülle mechanische Anlagenteile zur Be- oder Entlüftung oder zur Wärmeübertragung gelegen sind oder die als Lager betrieben werden und in denen Stoffe und Gemische gelagert werden, die als gefährliche Stoffe oder Gemische einer Kennzeichnungspflicht unterliegen, sofern nicht in anderen Rechtsvorschriften Lagermengen oder spezielle Aufbewahrungsformen für derartige Stoffe oder Gemische festgelegt sind. Bei genehmigungspflichtigen Anlagen darf erst nach erteiltem rechtskräftigem Genehmigungsbescheid mit der Errichtung und dem Betrieb der Anlage begonnen werden.

Dies ist der Fall, wenn die Betriebsanlage geeignet ist,

- das Leben oder die Gesundheit des Gewerbetreibenden, der Nachbarschaft oder der Kunden zu gefährden,
- das Eigentum oder sonstige dingliche Rechte der Nachbarschaft zu gefährden,
- die Nachbarn durch Geruch, Lärm, Rauch, Staub, Erschütterung oder in anderer Weise zu belästigen,

- die Sicherheit, Leichtigkeit und Flüssigkeit des Verkehrs wesentlich zu beeinträchtigen,
- eine nachteilige Auswirkung auf die Beschaffenheit der Gewässer herbeiführt, sofern nicht ohnehin schon eine Bewilligung aufgrund wasserrechtlicher Vorschriften vorgeschrieben ist,
- die Religionsausübung in Kirchen, den Unterricht in Schulen, den Betrieb von Kranken- und Kuranstalten oder die Verwendung oder den Betrieb anderer öffentlichen Interessen dienender benachbarter Anlagen oder Einrichtungen zu beeinträchtigen.

**UNSER TIPP**

Erkundigen Sie sich vor Projektbeginn, Gewerbeanmeldung oder Mietvertragsunterzeichnung, ob eine Betriebsanlagengenehmigung erforderlich ist – so starten Sie bestens vorbereitet.

**Genehmigungsverfahren**

Es gibt zwei Arten von Genehmigungsverfahren, die sich auch in ihrer Dauer unterscheiden. Daher ist es schwierig zu sagen, wann der ideale Zeitpunkt für einen Antrag ist. Die einzelnen Verfahren können umfangreich sein und längere Zeit in Anspruch nehmen. Wir empfehlen Ihnen daher, möglichst früh die genehmigende Behörde zu kontaktieren. Erstinformationen liefern wir Ihnen gerne.

**Ordentliches Verfahren**

Dieses Verfahren wird über die Bezirkshauptmannschaft bzw. den Magistrat oder das magistratische Bezirksamt abgewickelt. Folgende Dokumente müssen Sie für dieses Verfahren mitbringen:

Unterlagen – formloser Antrag um Genehmigung der Betriebsanlage, dem Sie in vierfacher Ausfertigung bitte folgende Informationen anschließen:

- Betriebsbeschreibung inkl. Verzeichnis der Maschinen und sonstiger Betriebseinrichtungen: Geräte- und Maschinenliste mit technischen Daten (Rahmenangaben), Grundrissplan, Lageplan, erforderliche Pläne und Skizzen,
- Verfahrensbezogene Darstellung des Betriebs – Tätigkeit, Arbeitsvorgänge, Betriebszeit, Beheizungsart etc.,
- Abfallwirtschaftskonzept samt Abschätzung der zukünftigen Entwicklung.
  Zudem in einfacher Ausfertigung:
  - die für die Beurteilung des Projektes und die zu erwartenden Emissionen der Anlage im Ermittlungsverfahren erforderlichen technischen Unterlagen,
  - die zur Beurteilung des Schutzes jener Interessen erforderlichen Unterlagen, die die Behörden nach anderen Rechtsvorschriften im Verfahren zur Genehmigung der Betriebsanlage mit zu berücksichtigen haben (z. B. Arbeitnehmerschutz).

Werden die genannten Unterlagen elektronisch eingebracht, genügt der Anschluss in einfacher Ausfertigung.

**Vereinfachtes Verfahren**

Um den Aufwand des Betriebsanlagengenehmigungsverfahrens zu reduzieren, kann die Behörde in gewissen Fällen ein sogenanntes vereinfachtes Genehmigungsverfahren durchführen. Dabei sind die Nachbarrechte eingeschränkt. Das ist der Fall, wenn z. B. die Betriebsfläche 800 $m^2$ nicht übersteigt und die Maschinenanschlussleistung (= Summe Anschlussleistung aller im Betrieb verwendeten Maschinen exklusive Büromaschinen und Beleuchtung) 300 kW nicht übersteigt. Darüber hinaus muss gewährleistet werden, dass aufgrund der geplanten Ausführungen der Anlage zu erwarten ist, dass Gefährdungen, Belästigungen etc. vermieden werden (Prognose-Tatbestand).

**Weitere Genehmigungen**

Neben der Betriebsanlagengenehmigung kann – je nach Projekt – noch eine Vielzahl weiterer Genehmigungen benötigt werden, wie z. B.:

- Baubewilligung
- Abfallwirtschaftsrechtliche Bewilligungen
- Wasserrechtliche Bewilligungen
- Naturschutzrechtliche Bewilligungen
- Bewilligungen nach dem Bundesstraßengesetz

Hier finden Sie eine kurze Checkliste, mit der Sie schnell feststellen können, ob Sie eine weitere Beratung zur Betriebsanlagengenehmigung benötigen:

**Standort der Betriebsanlage:**

| | |
|---|---|
| Flächenwidmung bekannt | ja/nein |
| Bauordnung und Arbeitsstättenverordnung bekannt | ja/nein |
| Nachbarschaftssituation | positiv/negativ |
| Verkehrsaufkommen | gering/stark |

**Betriebsabläufe:**

| | |
|---|---|
| Betriebszeit | Tag/Nacht |
| Lärm | ja/nein |
| Staub | ja/nein |
| Geruch | ja/nein |
| Gewässereinwirkung | ja/nein |

**Zukünftige Aktivitäten:**

| | |
|---|---|
| Mehr Produktion | ja/nein |
| Mehr Personal | ja/nein |
| Mehr Gebäude | ja/nein |
| Mehr Verkehr | ja/nein |

Wenn Sie einige dieser Fragen mit Ja beantwortet haben, empfehlen wir Ihnen, sich mit Ihrer zuständigen Stelle der WKO in Verbindung zu setzen. Zusätzlich können Sie in manchen Bundesländern Bau- bzw. Betriebsanlagensprechtage besuchen, um dort das Projekt zu besprechen.

**Abfallwirtschaftskonzept**
Fallen beim Betrieb Ihrer Anlage Abfälle an und beschäftigen Sie dort mehr als 20 Personen, ist ein Abfallwirtschaftskonzept verpflichtend. Sie müssen dieses innerhalb eines Jahres nach Aufnahme des Betriebes oder nach Aufnahme der 21sten Arbeitskraft vorlegen.

Ein Abfallwirtschaftskonzept ist auf jeden Fall (unabhängig der Mitarbeiterzahl) Teil des Betriebsanlagengenehmigungsverfahrens.

Klären Sie im Rahmen der Gründungsberatung ab, ob Sie ein Abfallwirtschaftskonzept erstellen müssen. Weitere Informationen rund um das Thema Betriebsanlagenrecht finden Sie auch auf wko.at

## 2.5. MARKETING UND WETTBEWERB

### 2.5.1. Von der Idee zum Konzept

Sie haben eine Geschäftsidee, die Sie begeistert und von der Sie glauben, dass sie von Menschen nachgefragt wird? Ihr Produkt ist eine technische Meisterleistung, Ihr Sortiment außergewöhnlich bzw. Ihre Dienstleistung so originell, dass Sie damit einen großen Vorsprung gegenüber dem Mitbewerb haben?

Mit diesen Überlegungen schaffen Sie starke Grundlagen für Ihren Geschäftserfolg. Nehmen Sie sich die Zeit, um zu reflektieren:

- Wer wird von Ihrem Produkt profitieren?
- Welchen Preis ist Ihre Zielgruppe bereit zu bezahlen?
- Wer sind Ihre Mitbewerber, und wie können Sie deren Stärken und Schwächen nutzen?
- Welche Kundengruppen sind für Sie von Bedeutung?
- In welchen Regionen oder Bevölkerungsschichten finden Sie diese?
- Auf welchen Wegen erreichen Sie Ihre Zielgruppe?
- Wie könnten sich Ihre Verkaufschancen in den kommenden Jahren entwickeln?

Als Unternehmer:in bewegen Sie sich in einem sich laufend verändernden Umfeld. Gesellschaftliche Trends, Konsumverhalten und das Nutzen neuer Technologien verändern die Kommunikation mit Ihren zukünftigen Kund:innen.

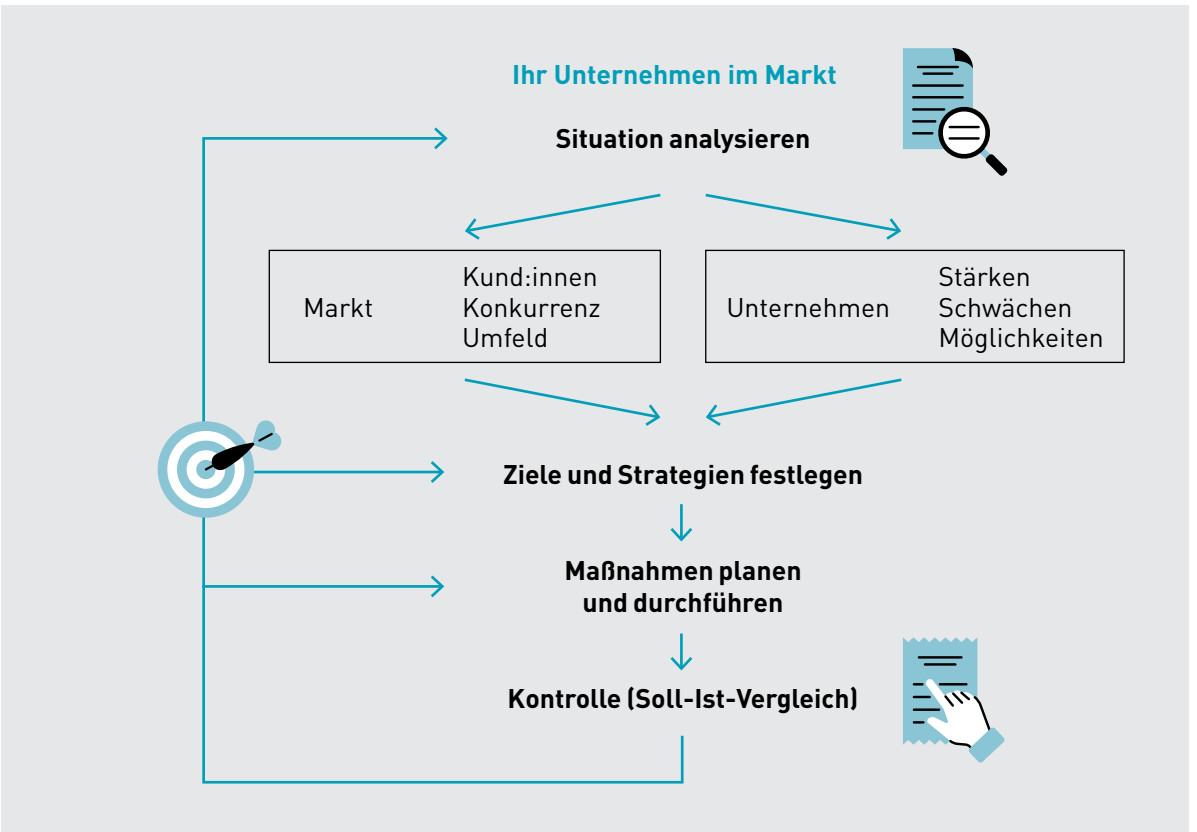
Das Internet ist kein einseitiges Medium mehr, es findet ein ständiger Dialog zwischen Verkäufer:innen und Kundschaft statt. Mobile Internet-Nutzung ist alltäglich geworden. Berücksichtigen Sie daher das Internet und seine digitalen Netzwerke unbedingt in Ihrer Marketingstrategie. Bevor Sie sich aber mit einzelnen Kanälen beschäftigen, gilt es ein paar grundlegende Marketingfragen zu beantworten.

## Marketing – 360°-Perspektive auf Markt, Kunden und Umfeld

Das heißt: Nicht das Produkt, sondern die Probleme, Wünsche und Bedürfnisse aktueller und zukünftiger Kund:innen stehen im Zentrum Ihrer Überlegungen.

Ihr Fokus muss so nahe an Ihrer Zielgruppe und deren echten Bedürfnissen und Gewohnheiten sein wie möglich. Lernen Sie Ihre Kundschaft kennen! Was im Marketing zählt, sind zielgruppengerechte Ansprache und Relevanz – Stichwort: Content Marketing.

## Die Konzepterstellung als laufender Prozess




Und noch einen wesentlichen Gedanken sollten Sie im Hinterkopf behalten: Jede Marketingentscheidung hängt von der eigenen Ausgangslage, der Beurteilung des Mitbewerbs und den eigenen Ressourcen ab.

Erarbeiten Sie Ihr Marketingkonzept, indem Sie die nun folgenden Komponenten einer Marketingentscheidung für sich klären und die Ergebnisse festhalten. Bringen Sie Ihr Konzept zu Papier – begnügen Sie sich nicht damit, es im Kopf zu haben. Beim Schreiben sind Sie nämlich gezwungen, Ihre Gedanken genau zu formulieren. Sie können dadurch Ihr Konzept auch nach einem gewissen Zeitraum überdenken und möglicherweise Verbesserungen einfließen lassen.

Dieser Regelkreis macht deutlich: Der Prozess der Konzeptbildung ist nie abgeschlossen, sondern passt sich permanent an die Gegebenheiten des Umfelds, aber auch an die internen Gegebenheiten an.

Beginnen Sie beim erstmaligen Konzepterstellen mit der Analyse der Ausgangssituation.

## 2.5.2. Analyse und Prognose der Ausgangslage

**Marktumfeld**

- Wie groß ist mein Markt – Bezirk, Bundesland, Österreich, Europa, Welt?
- Wie entwickelt sich die Wirtschaft allgemein und wie meine Branche?
- Wie wirken sich Konjunkturschwankungen auf mein Unternehmen aus?
- Mit welchen Gesetzes- und Normenänderungen muss ich in Zukunft rechnen?
- Wie hoch ist die Kaufkraft meiner Kundengruppen?
- Mit welchen Trendumkehrungen ist zu rechnen?
- Gibt es Marktnischen (= nicht abgedeckte Bedürfnisse)?

**Zielgruppe**

- Kennen Sie Ihre Kund:innen – Alter, soziale Stellung etc.?
- Kennen Sie deren Kaufmotive/-gewohnheiten und das Nutzungsverhalten Ihrer Kunden?
- Sind neue Kundenbedürfnisse berücksichtigt – z. B. erhöhtes Umweltbewusstsein?
- Wie sieht es mit dem Beratungs- und Servicebedarf aus?
- Gibt es aktuelle Trends, die Ihre Zielgruppe beeinflussen?

**Mitbewerb**

- Wer ist meine Hauptkonkurrenz (Anzahl, Größe, Marktanteil)?
- In welcher Preislage und Qualitätsstufe sind diese Mitbewerber:innen tätig?
- Wie sieht es mit deren technischem Standard und Finanzkraft aus?
- Ist mit neuer Konkurrenz zu rechnen?
- Sind beim Mitbewerb Produktneuheiten zu erwarten?

**Marktforschung**

Die Beschaffung all dieser Informationen bezeichnet man als Marktforschung. Wo bzw. wie können Sie diese Informationen einholen? Hier einige Quellen:

- In der für Sie zuständigen Fachgruppe (Gremium, Innung) der WKO
- Fachzeitschriften
- Kundenbefragungen
- Beobachtung z. B. auf Messen
- Internet-Recherche
- Statistik Austria (www.statistik.at)

Natürlich können Sie auch ein Marktforschungsinstitut beauftragen, die für Sie interessanten Daten zu erheben. Dabei müssen Sie allerdings mit hohen Kosten rechnen.

## 2.5.3. Marketingziele

Aufbauend auf den Informationen, die sich aus der Analyse der Ausgangslage sowie der Prognose ergeben haben, lassen sich in der zweiten Phase das Marketingleitbild (Ihre Grundausrichtung) und die Marketingziele ableiten.

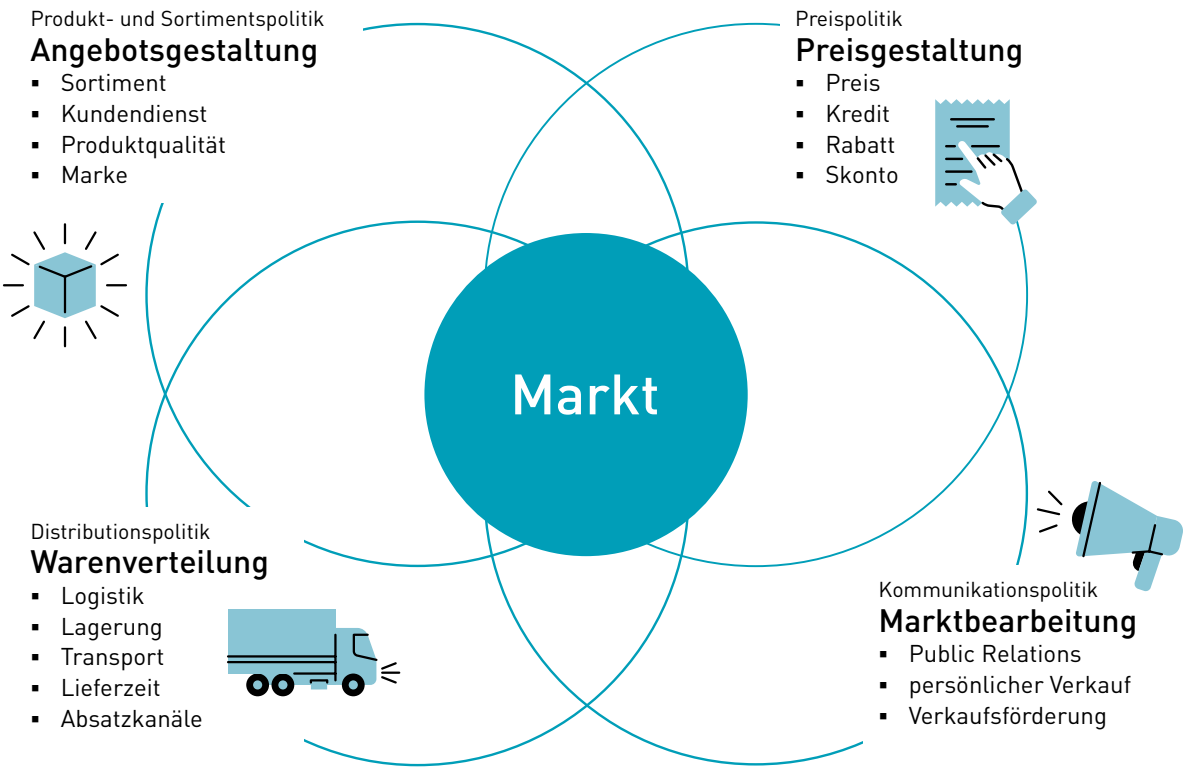
**Welche Ziele sind denkbar?**

- Umsatz, Gewinn, Rentabilität, etc.
- Marktanteil z. B. „In fünf Jahren größter Holztreppenerzeuger in Westösterreich"
- Bekanntheitsgrad erhöhen
- Personal binden/finden
- Kundenbindung erhöhen
- Image stärken
- Neukund:innen finden
- Bestandskundschaft betreuen

Diese Aufzählung von Zielen kann man beliebig fortsetzen. Im Regelfall werden Sie nicht ein einziges Ziel ansteuern, sondern eine Kombination mehrerer Ziele. Wichtig: Verlieren Sie Ihre grundsätzlichen Ziele nie aus den Augen! Genauso wichtig ist es, die gesetzten Ziele genau zu beschreiben. Nur so können Sie feststellen, ob Sie diese Ziele auch erreicht haben – z. B. jährliches Umsatzwachstum von 12 % bei einer Gewinnsteigerung von 9 % oder ähnliche Ziele. Achten Sie dabei z. B. auf die SMART-Formel: SMART steht für Ziele, die „spezifisch, messbar, aktiv, realistisch, terminiert" formuliert sind. Auch qualitative Ziele sind messbar durch z. B. vorab definierte Kennzahlen. Sind Ihre Marketingziele geplant, gilt es als nächstes, nach Mitteln und Wegen bzw. der Strategie zu suchen, um diese Ziele zu erreichen. Dafür nutzen Sie die marketingpolitischen Instrumente – kombinieren Sie diese in einem möglichst lückenlosen und inhaltlich abgestimmten Marketingmix, um sich positiv vom Mitbewerb abzuheben.

## 2.5.4. Marketinginstrumente

### Überblick von Marketinginstrumenten




**Angebotsgestaltung – Produkt- und Sortimentspolitik**
Die Produktpolitik umfasst alle Fragen, die sich auf die angebotenen Produkte und Leistungen beziehen. Besonders beschäftigt sich die Produktpolitik mit Kundenerwartungen, die bei Ihrer Sortimentsgestaltung zu berücksichtigen sind. Das Produkt/die Leistung muss auf die Erfordernisse der Kundschaft eingehen!

- Produktinnovationen: Neue Produkte auf den Markt bringen.
- Produktvariation: Auf dem Markt befindliche Produkte verändern.
- Produkteliminierung: Bisher geführte Produkte aus dem Sortiment nehmen.
- Zusatznutzen: z. B. Kundenservice auch nach dem Kauf.
- Verpackung: Eine verkaufswirksame, zweckmäßige Verpackung erarbeiten.
- Marke: Eine Marke entwickeln und sich von anderen Produkten abheben.

Stichwort „USP – Unique Selling Proposition“: Der Erfolg einer Unique Selling Proposition, eines einzigartigen Leistungsversprechens, hängt wesentlich davon ab, dass die Einzigartigkeit von der Zielgruppe erkannt wird, es eine besondere Bedeutung hat und von der Konkurrenz schwer einholbar ist. Ihr USP trägt wesentlich zu Ihrem Unternehmenserfolg bei!

**Preisgestaltung – Preispolitik**
Die Preispolitik beschäftigt sich mit allen Entscheidungen, den „richtigen” Preis zu

finden und diesen schließlich auch optimal auf dem Markt durchzusetzen. Einfluss auf den erzielbaren Preis haben dabei:

- Rabatte
- Lieferkonditionen
- Zahlungsbedingungen
- Kreditierung

Sie müssen diese Bestandteile des Preises in Ihrer Kalkulation berücksichtigen. An welchem Preis können Sie sich orientieren?

- An der eigenen Kalkulation – Kosten plus Gewinnspanne
- An Konkurrenzprodukten
- An der „Werte-Erwartung" Ihrer Zielgruppe

**Warenverteilung – Distributionspolitik**

Die Distributionspolitik sorgt für die Produktverfügbarkeit

- im richtigen Zustand,
- zur rechten Zeit,
- am gewünschten Ort,
- in der jeweils nachgefragten Menge.

Sie müssen entscheiden, wie Sie Ihr Produkt (Dienstleistung) verteilen wollen, ob über einen eigenen Außendienst, über den Groß- und Einzelhandel, direkt übers Internet oder z. B. über Lizenzen. Auch Fragen der Lagerhaltung und des Transportes müssen Sie dabei klären.

**Marktbearbeitung – Kommunikationspolitik**

Überlegen Sie sich ein einheitliches Erscheinungsbild, einheitliches Verhalten und einheitliche Kommunikation (Branding, Corporate Identity). Unser Tipp: Auch Ihr Team trägt die Marke nach außen.

Bevor Sie eine Werbeaktion planen oder mit einer Werbeagentur Kontakt aufnehmen, überlegen Sie:

- Welche Ziele möchte ich durch die Werbung erreichen – z. B. Erreichen eines bestimmten Bekanntheitsgrades, Umsatzsteigerung um 10 % etc.?
- Wen genau will ich ansprechen?
- Wie gestalte ich meine Werbebotschaft?
- Welche Werbemittel und Kommunikationskanäle setze ich ein?
  - Inserat
  - Flugblatt
  - Plakat, Poster
  - Direct-Marketing: Telefon, Kundenclubs/-karten, SMS-Marketing etc.
  - Fernsehen, Radio, Kino
  - Online: Website, Suchmaschinenwerbung, Social Media etc.
  - Persönlicher Verkauf
  - Verkaufsförderung: Aktionen, Verkostungen, Promotion, Flyer etc.
  - Events, Sponsoring
- Welche finanziellen Mittel habe ich dafür zur Verfügung?
- Wie werde ich Ergebnisse messen?

**Direct-Marketing**

Mit Direct-Marketing können Sie z. B. Werbebriefe mit persönlicher Anrede an eine genau festgelegte Zielgruppe senden und anschließend zusätzlich telefonisch kontaktieren. Durch diese gezielte Ansprache kann die gewünschte Zielgruppe ohne große Streuverluste erreicht werden.

Eine besonders schnelle und kostengünstige Ansprache ermöglicht die Kommunikation durch Newsletter per E-Mail. Diese können hohe Reichweiten erzielen und Sie können die Empfänger:innen und somit Ihre potenziellen Kund:innen direkt auf Ihre Website lenken. Die Inhalte der Newsletter sollten relevant und individualisiert sein sowie für Ihre Kund:innen einen spürbaren Nutzen liefern. Newsletter-Aktivitäten sind in der Regel gut messbar. Teils kostenlose Newsletter-Software-Tools bieten neben Layout-Vorlagen auch gute Statistiken zu Öffnungs- und Klickraten. Beachten Sie dabei: Nicht die Verteilergröße zählt, sondern die aktiven Empfänger:innen!

Achten Sie darauf, dass die Daten (wie E-Mail-Adressen) in Ihrer Kundendatenbank aktuell sind und die rechtlichen Vorschriften (auch aus dem Datenschutzrecht) wie z. B. in Bezug auf Offenlegung und Abmeldemöglichkeiten eingehalten werden.

**Social Media**

Die sozialen Medien sind mittlerweile ein beinahe unverzichtbares Instrument für Werbe- und Marketingaktivitäten. Social Media kann helfen, die Bekanntheit und das Image der angebotenen Produkte, Dienstleistungen und des eigenen Unternehmens zu erhöhen. Dadurch kann der Vertrieb unterstützt, bestehende Kundschaft gebunden und neue Kundschaft, aber auch neue Belegschaft gefunden werden.

Es gibt verschiedenste Social-Media-Plattformen, wobei jede Plattform eine andere Zielgruppe fokussiert. Nicht jede Plattform ist für jedes Unternehmen und jede Zielgruppe geeignet. Es gibt z. B. Plattformen, die für den B2B-Bereich passender sind, und Plattformen, die nur eine bestimmte Generation ansprechen. Social-Media-Plattformen sind zudem sehr schnelllebig, dadurch können laufend neue Plattformen entstehen und bestehende Plattformen irrelevant werden. Neben der Zielgruppe spielen aber auch die transportierten Inhalte, die mögliche Reichweite und die Betreuungsintensität eine Rolle bei der Auswahl der geeigneten Social-Media-Plattform.

Neben der passenden Plattform spielen die kommunizierten Inhalte, der „Content", eine entscheidende Rolle. Bei der Planung hilft ein Werbe- oder Redaktionsplan sowie eine Content- und Marketingstrategie. Im Vordergrund sollte auch hier immer stehen, dass der Content relevant ist und einen spürbaren Nutzen liefert. Um Ihre Reichweite zu steigern und vor allem auch um neue Kund:innen zu erreichen, sollten Sie genügend Werbebudget einplanen. In der Regel bieten alle Social-Media-Plattformen einen Bereich zur Analyse des Nutzerverhaltens an. Diese Ergebnisse können für Sie hilfreich sein, um Ihre Werbe- und Marketingaktivitäten laufend zu planen, zu überprüfen und weiter anzupassen.

Social Media funktioniert mit und lebt von der Interaktion mit der Zielgruppe, den „Followern". Dies bietet enorme Chancen. Sie können mit Ihren Kund:innen unmittelbar in Kommunikation treten und durch direkte Beiträge und Kommentare Ihrer Follower deren Wünsche und Bedürfnisse besser kennenlernen. Achtung: Die Schnelligkeit sowie der laufende direkte, für alle sichtbare Dialog zwischen den Nutzer:innen bergen auch gewisse Herausforderungen, z. B. die Gefahr eines „Shitstorms". Sie sollten diese Herausforderungen ernst nehmen und sich Strategien zurechtlegen, wie Sie damit umgehen.

Beachten Sie auch die rechtlichen Rahmenbedingungen. Auch auf Social-Media-Plattformen spielen z.B. Offenlegungspflichten sowie datenschutz- und urheberrechtliche Vorgaben eine wichtige Rolle. Die von der WKÖ gemeinsam mit Partnern entwickelten Guidelines „Social Media erfolgreich nutzen" bieten wertvolle Tipps für den Umgang mit den sozialen Medien und für deren Nutzung für Werbe- und Marketingaktivitäten.

Direktlink

**UNSER TIPP**

Hilfreiche Checklisten zur Preisentscheidung, zum Werbebudget etc. finden Sie auf www.gruenderservice.at → Planung/ Marketing und Wettbewerb.

Direktlink

**Firmen-Website**

Ein professioneller Internet-Auftritt ist besonders wichtig. Überlegen Sie sich genau, wie Ihre Werbebotschaften von interessierten Menschen schnell und einfach im Internet gefunden werden. Design und Benutzerfreundlichkeit (Usability) sind dabei Erfolgsfaktoren. Im Internet gibt es keine regionalen Grenzen – Sie sind weltweit vertreten, egal ob als Klein- oder Großbetrieb. Überlegen Sie daher, Ihre Seite mehrsprachig, zumindest aber auch in Englisch, aufzubauen. Optimieren Sie die Website auch für mobile Endgeräte (responsiv).

Bedenken Sie auch, dass eine einmal programmierte Website ständig weiterentwickelt und mit aktuellen Inhalten befüllt werden sollte. Setzen Sie sich auch mit der Frage auseinander, wie Sie User oder Klicks auf Ihrer Website generieren. Nutzen Sie Ihre Homepage als Verkaufstool. Es gibt dazu verschiedene Möglichkeiten.

Achten Sie bei der Konzeption und Programmierung auf Suchmaschinenoptimierung (SEO), damit Sie in Suchmaschinen an TOP-Positionen gelistet werden. Aber auch durch bezahlte Klicks in Form von Suchmaschinenwerbung, z. B. Google Adwords, Bannerwerbung, Verlinkungen in Newsletter oder Kooperationen können Besucheranzahlen auf Ihrer Website verbessert werden. Besonders in diesem Bereich sollte man Fachleute hinzuziehen.

Für Ihre ersten Schritte im Internet bietet Ihnen z. B. das WKO Firmen A-Z viele Möglich-

keiten. Nützen Sie es als erste „Mini-Website" oder zusätzliche Präsentationsplattform mit hoher Reichweite. Die Editierung ist kostenlos. Präsentieren Sie Ihr Produktportfolio inkl. Produktbilder, Firmenlogo, Ansprechpartner, E-Mail- und Homepage-Adressen sowie QR-Codes. Verlinken Sie auf die Social-Media-Profile wie Facebook, Xing usw. Nutzen Sie das ECG-Service der Wirtschaftskammer. Jedes Unternehmen, das sich auf einer Website präsentiert, braucht verpflichtend ein gültiges Impressum. Das Firmen A-Z bietet die Möglichkeit, alle nach § 25 Mediengesetz relevanten Daten über einen Link oder einen Button auf Ihrer Webpage darzustellen. https://firmen.wko.at

**Verkaufsförderung**

Neben der klassischen Off- und Online-Werbung ist die direkte Verkaufsförderung besonders wichtig. Sie reicht vom attraktiven Geschäftslokal bis zum persönlichen Verkaufsgespräch. Legen Sie daher Wert auf qualifiziertes Verkaufspersonal: Neben Fach- und Produktwissen braucht dieses vor allem auch Empathie - denn es muss die genauen Bedürfnisse der/des Einzelnen erfragen und darauf eingehen können. Schaffen Sie Kundenbindung: z. B. durch Muster, Proben, Gutscheine, Werbegeschenke, Gewinnspiele, Geburtstagskarten etc.

**Öffentlichkeitsarbeit – Public Relations (PR)**

Ziel: In der Öffentlichkeit Vertrauen und Verständnis sowie ein positives Firmenimage zu schaffen. Wie können Sie Ihr Image beeinflussen? Versuchen Sie, im öffentlichen Gespräch zu sein. Dies gelingt durch Berichte in der Zeitung, durch „Tage der offenen Tür" oder durch Betriebsbesichtigungen sowie durch das Fördern von sozialen oder kulturellen Einrichtungen und vieles mehr. Ihrer Kreativität sind in diesem Bereich kaum Grenzen gesetzt. Vergessen Sie dabei aber nicht auf die Online-Welt! Behalten Sie Ihr Unternehmen, Ihr Produkt oder Ihre Marke auch durch Recherche im Internet, auf lokalen Bewertungsplattformen und in Social-Media-Netzwerken im Auge!

Achten Sie bei der Kombination dieser Marketinginstrumente auf eine durchgängige Linie. Ein einheitliches Erscheinungsbild (Corporate Design/Branding) verankert sich bei Ihren Kund:innen oder Interessent:innen leichter und erhöht die Wiedererkennung. Dies gilt nicht nur in der Werbung und Kommunikation, sondern für den gesamten Marketingmix. Es reicht nicht mehr aus, sich mit den klassischen Parametern wie Alter, Geschlecht und Einkommen Ihrer Zielgruppe zu beschäftigen, um eine Unternehmensbotschaft zielgerichtet und erfolgversprechend kommunizieren zu können. Nützen Sie Inhalte kanalübergreifend, und versorgen Sie Ihre Kundschaft mit spannenden Artikeln auf Ihrer Website, einem ansprechenden Produktfolder, interessanten Newsletter, attraktiven Apps, einem authentischen Social-Media-Engagement, interaktiven Infografiken oder Videos, informativen Studien und Kundenmagazinen. Ihnen stehen viele Kanäle zur Verfügung. Erst durch die optimale Mischung der Maßnahmen in der Produkt-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik werden Sie den angestrebten Erfolg erreichen.

**WICHTIG!**

Wenn Sie Ihr Marketingkonzept entworfen haben, stellen Sie sich folgende Fragen:

- Produkt-/Dienstleistungssortiment: Welchen Kundennutzen kann ich anbieten, und wie gestalte ich mein Angebot?
- Marktanalyse: Wer ist meine Zielgruppe, wer meine Konkurrenz? Welche Kund:innen kommen infrage? Welche Wünsche haben diese Kund:innen?
- Werbung kostet Geld – wie viel kostet mich die Werbung?
- Maßnahmen setzen, Kosten bedenken!
- Wie messe ich meine Erfolge?

**WICHTIGE LINKS**

→ www.gruenderservice.at
→ https://firmen.wko.at

# 2.6. BUSINESSPLAN ERSTELLEN

## 2.6.1. Wozu ein Businessplan?

Der Businessplan ist ein schriftliches Unternehmenskonzept, in dem Sie alle wesentlichen Eckpunkte Ihrer Geschäftsidee dokumentieren. Mithilfe eines Businessplanes können Sie Ihr Unternehmerrisiko stark reduzieren – er ist für Sie selbst ein wichtiges Planungs- und Kontrollinstrument.

Potenziellen Kapitalgeber:innen wie Banken vermitteln Sie damit professionell, wie plausibel Ihre Geschäftsidee und deren Umsetzungsschritte sind.

**Das schriftliche Formulieren des Businessplanes hat mehrere Vorteile:**

- Die Schriftform zwingt zu durchdachten Überlegungen.
- Sie haben damit eine Leitlinie, an der Sie Ziele und Aktivitäten ausrichten.
- Er stärkt Ihre Position bei Verhandlungen, z. B. mit Lieferant:innen.
- Ein Businessplan ist meistens Voraussetzung für die Finanzierung durch Banken oder andere Kapitalgeber:innen sowie für Förderstellen.

## 2.6.2. Inhalte des Businessplanes

**Executive Summary**

Das Executive Summary gibt einen raschen Überblick über das Gesamtvorhaben und soll zur weiteren Beschäftigung mit Ihrem Projekt animieren. Stellen Sie hier die Kernaussagen des Businessplanes und die Schlüsselzahlen kurz, knapp und interessant dar. Interessierte erhalten damit einen ersten Einblick in das Unternehmen und dessen Ziele. Das Executive Summary ist daher besonders wichtig.

UNSER TIPP

Obwohl das Executive Summary an erster Stelle des Businessplanes steht – schreiben Sie es erst zum Schluss als Zusammenfassung, wenn Sie alle Details bereits erarbeitet haben.

**Produkt bzw. Dienstleistung**

Beschreiben Sie Ihr Produkt- oder Dienstleistungsangebot im Detail, dessen Stärken und Schwächen, Entwicklungsstand (z. B. Prototyp), Kundennutzen, eventuelles Alleinstellungsmerkmal und die wichtigsten Konkurrenzangebote.

**Markt und Wettbewerb**

Geben Sie die recherchierten Daten zu Markt und Wettbewerb an: Was ist Ihr Markt, wie groß ist er, welche Trends und Entwicklungen sind erkennbar, welche Zielgruppen sprechen Sie an?

**Marketing und Vertrieb**

Beschreiben Sie die geplanten Maßnahmen beim Umsetzen der Geschäftsidee.

- Angebot: Welche Produkte, Services, Beratungen bieten Sie für wen an?
- Preise: Welche Preise und Zahlungskonditionen wollen Sie anbieten?
- Kommunikation: Welche Werbe- und PR-Maßnahmen planen Sie auf welchen Kanälen?
- Vertrieb: Wie verkaufen Sie – persönlich, im Fachgeschäft, online, ...?

**Unternehmen und Management**

Gehen Sie auf Gesellschaftsform, Organisation und beteiligte Personen ein:

- Firmenname, Unternehmensgegenstand
- Gründungsdatum, Rechtsform
- Gesellschafter:innen, Geschäftsführung
- Eigentumsverhältnisse
- Teammitglieder und deren Kompetenzen
- Zuständigkeiten/Organisation
- Externe Partner:innen, z. B. Steuerberatung
- Standort(e)

**Erfolgs- und Finanzplanung**

Beantworten Sie folgende Fragen:

- Wie hoch ist der Kapitalbedarf – Investitionen, Anfangs- und Gründungskosten?
- Wie finanzieren Sie – Eigenmittel, Fremdkapital, Förderungen, Partner:innen, etc.?
- Welche Kosten entstehen (Fixkosten, variable Kosten, Kosten für private Lebensführung)?
- Mit welchen Absatzmengen bzw. Umsätzen rechnen Sie?
- Wie entwickeln sich die Zahlen (Aufwendungen und Erträge etc.)?

**Umsetzungsplanung – Meilensteine**
Welche Schritte haben Sie für die Umsetzung Ihrer Geschäftsidee geplant? Beschreiben Sie Ihren Aktivitätenplan konkret: Wer macht was bis wann? Welche Schritte und Ereignisse sind von besonderer Bedeutung (Meilensteine)?

**Anhang**
Je nach Geschäftsidee, Innovationsgrad und Investitionsbedarf kann ein Businessplan bis zu 20 Seiten umfassen. Detaillierte oder ergänzende Unterlagen wie z. B. Angebote für geplante Investitionen, Lebensläufe der Gründer:innen, eventuelle Vorverträge, Maßnahmenpläne etc. fügen Sie als Anhang bei.

## 2.6.3. Planungshilfen und Wettbewerbe

**Plan4You**
Mit „Plan4You" stellen Ihnen das Gründerservice der WKO und die aws Austria Wirtschaftsservice GmbH ein kostenloses, professionelles Finanzplanungs-Tool zur Verfügung. Das Tool bietet eine einfache Möglichkeit zur Planrechnung und unterstützt bei der Erstellung Ihres Finanzplans. Nähere Infos:
www.gruenderservice.at/businessplan

Direktlink

**ideas to business (i2b)**
Nutzen Sie auch das Service von i2b, und holen Sie sich umfangreiche Planungshilfen sowie kostenlose schriftliche Fachfeedbacks zu Ihrem Businessplan. Nähere Infos zu Österreichs größter Businessplan-Initiative i2b finden Sie unter www.i2b.at

**Businessplan–Wettbewerbe**
Reichen Sie Ihren Businessplan bei Businessplan-Wettbewerben ein, die in einzelnen Ländern oder österreichweit angeboten werden. Neben der Chance, attraktive Preise zu gewinnen, profitieren Sie dabei oft durch Feedback von Expertenjurys, Seminar- oder Coaching-Angeboten sowie von Planungshilfen. Durch gute Wettbewerbsplatzierung gewinnen Sie an Stellenwert bei Partner:innen und Kapitalgeber:innen. Erkundigen Sie sich bei Ihrem Gründerservice über aktuell laufende Wettbewerbe.

**WICHTIGE LINKS**
ideas to business (i2b)
→ www.i2b.at

## 2.7. PLANRECHNUNG

Ein genaues Planen der Erlöse und Kosten ist notwendig, um Ihr zukünftiges Unternehmen in Zahlen abzubilden. Wer nicht plant, überlässt vieles dem Zufall und agiert oft wie im Blindflug. Die Planrechnung gibt Auskunft über Kapitalbedarf, erwartete Gewinne, Steuerlast oder zeigt, welcher Umsatz zumindest erforderlich ist, damit das Unternehmen überleben kann. Die Planung ist in der Regel Grundlage für Verhandlungen mit Banken, Lieferfirmen, Kundinnen und Kunden, Behörden und Förderstellen. Damit gehört Planung zu den grundlegenden unternehmerischen Aufgaben.

UNSER TIPP

Zeigen Sie Ihrer Bank auch Unterlagen zu Planung und Kalkulation. Sie helfen damit der Bank, Ihr Unternehmen besser zu verstehen, was sich positiv auf Ihre Kreditwürdigkeit auswirken kann.

Damit Sie sich mit einer Planrechnung auseinandersetzen können, sind eine Reihe von Vorbereitungen nützlich und auch notwendig. Mit einer Mindestumsatzberechnung beispielsweise kann der Umsatz ermittelt werden, der für die Deckung der Fixkosten, der voraussichtlichen Betriebskosten, aber auch der Privatausgaben (Unternehmerlohn) notwendig ist. Die unterschiedlichen Kostenarten werden Ihnen in weiterer Folge erläutert. So können Sie berechnen, welchen Umsatz Sie erzielen müssen, um die unternehmerischen Ausgaben und auch den gewünschten Unternehmerlohn zu decken. Dies hilft vor allem bei der anfänglichen Kalkulation von Preisen und Stundensätzen.

Unser kostenfreier Mindestumsatzrechner leitet Sie bei der Berechnung des Mindestumsatzes an. Unter https://www.gruenderservice.at/mindestumsatzberechnung

Die Online-Mindestumsatzberechnung ist eine grobe Überblicksrechnung: Es geht dabei nicht um die Ermittlung exakter Zahlen, sondern um die gezielte Sensibilisierung für betriebswirtschaftliche Fragen. Das erleichtert einen realistischen Blick auf die finanziellen Herausforderungen – und verhindert unangenehme Überraschungen, die den Erfolg der Gründung infrage stellen könnten.

### 2.7.1. Das Grundschema für die Planung der Ergebnisse

Für die Planung des Gesamtbetriebes kalkulieren Sie im Wesentlichen vier Bereiche:

- die geplanten Erlöse,
- die variablen Kosten,
- die Personalkosten und
- die fixen Kosten.

| |
|---|
| Geplante Erlöse (Menge/Stunden x Preis) |
| – geplante variable Kosten |
| **Deckungsbeitrag/Rohertrag** |
| – geplante Personalkosten |
| – geplante sonstige Fixkosten |
| **Betriebsergebnis** |

#### 2.7.1.1. Rahmendaten für die Planung

Ihre Plankalkulation ist in die Zukunft gerichtet. Damit Sie zu erwartende Einflüsse auf die Planung auch entsprechend berücksichtigen können, müssen Sie die wichtigsten Einflussfaktoren ermitteln und in die Kalkulation aufnehmen. Solche Rahmendaten sind beispielsweise die Konjunktur: Wirtschaftswachstum, Inflation, Zinsentwicklung und Branche/Markt: Kollektivverträge, Branchenentwicklung – Konzentration, Wachstum, Sättigung, Rohstoffentwicklung, Entwicklung bei den Lieferfirmen.

Hinweis: Der Preis z. B. eines Produktes oder einer Dienstleistungsstunde ergibt sich durch Angebot und Nachfrage am Markt, die Konkurrenzsituation und die eigene Kostensituation.

Direktlink

**Der Zeitraum für die Planrechnung**
Es ist sinnvoll, eine Planrechnung für die ersten vier Jahre jeweils auf Jahresbasis aufzustellen. Für das erste Jahr sollte die Planrechnung auf Monats- oder Quartalsbasis heruntergebrochen werden. Damit können Sie in weiterer Folge einen Soll-Ist-Vergleich mit den Daten aus der Buchhaltung aufstellen. Abhängig vom Betriebstyp und Planungszweck kann und muss es hier aber individuelle Unterschiede geben.

## 2.7.1.2. Planung der Kosten

In einem ersten Schritt sollten Sie sich über die Kosten klar werden, die auf Sie zukommen werden. Dies betrifft einerseits die betrieblichen Kosten, aber auch die Kosten des privaten Bereichs – diese sind für den Unternehmerlohn notwendig. Zur Ermittlung der privaten Kosten ist es empfehlenswert, eine sogenannte „Haushaltsrechnung" aufzustellen.

Bei produzierenden Unternehmern empfiehlt sich eine Aufteilung der betrieblichen Kosten in fixe und variable Kosten. Dies ist eine stark vereinfachte Herangehensweise, die sich in der Praxis als sehr hilfreich erwiesen hat. Fixkosten sind solche, die unabhängig von der Produktion anfallen, während variable Kosten erst mit der Produktion pro Artikel entstehen und somit direkt vom Produktionsvolumen abhängig sind.

Hilfreich bei der Ermittlung der Kosten können auch Branchenkennzahlen (z. B. Verhältnis von Umsatz zu Materialeinsatz bzw. Personalaufwand) sein. Sie zeigen, ob die gewählten Planansätze realistisch sind. Branchenkennzahlen finden Sie beispielsweise auf wko.at. Bei der Planung der Kosten hat sich ein realistisch-konservativer Ansatz bewährt. Berücksichtigen Sie daher auch Kosten, die eventuell auf Sie zukommen könnten.

## 2.7.1.3. Kalkulation der variablen Kosten

Die variablen Kosten sind grundsätzlich abhängig von der produzierten bzw. der verkauften Menge. Beispielsweise entstehen bei einer Tischlerin immer dann variable Kosten, wenn sie eine Küche produziert. Im Beispielfall wären dies Kosten für Material wie Holz, Beschläge, Schrauben und natürlich auch Kosten für den Einkauf von Küchengeräten. Aber auch bei Dienstleistungsunternehmen, wie beispielsweise einer Werbeagentur, können Fremdleistungen oft eine große variable Kostenstelle darstellen. Aus diesem Grund sind Leistungen, die Sie zukaufen (z. B. grafische Leistungen oder Programmierleistungen usw.), nach Ihrer Erlösplanung einzukalkulieren.
Folgende Positionen sollten bei den variablen Kosten berücksichtigt werden:

- Materialkosten
- Wareneinsatz
- Hilfsmaterial u. a.
- bezogene Leistungen

## 2.7.1.4. Kalkulation der Personalkosten

Die Personalkosten sind ein wesentlicher Kostenfaktor in jedem Unternehmen. Sie müssen daher für das gesamte Personal inkl. der Lohnnebenkosten geplant werden. Die jährlichen Personalkosten setzen sich vereinfacht dargestellt zusammen aus:

- Bruttolohn (Gehalt) mind. im Bereich vom Kollektivvertrag 12 x pro Jahr
- zzgl. zwei Sonderzahlungen für Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- zzgl. Dienstgeberanteile für Sozialversicherung
- zzgl. Dienstgeberbeitrag und -zuschlag, Kommunalsteuer und Mitarbeitervorsorgekasse

Für die Berechnung der Lohnkosten finden Sie auch im Internet auf der Homepage des Bundesministeriums für Finanzen (www.bmf.gv.at) verschiedenste Online-Rechner, die Ihnen diese Kalkulation erleichtern. Mit dem Lohnkostenrechner berechnen Sie die Kosten für eine Arbeitskraft und ermitteln auch die Kosten pro Anwesenheits- bzw. Produktivstunde.

UNSER TIPP

Vereinfacht können Sie die jährlichen Personalkosten wie folgt kalkulieren: (Bruttomonatslohn x 14) + 30 % für Lohnnebenkosten

Unternehmerlohn nicht vergessen: Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften ist es erforderlich, für die Unternehmer:innen den kalkulatorischen Unternehmerlohn zu berücksichtigen. Dieser soll einen Wert von mind. EUR 25.000 aufweisen, damit zumindest die privaten Lebenshaltungskosten der Person abgedeckt werden können.

## 2.7.1.5. Kalkulation der fixen Kosten

Fixkosten sind unabhängig von Aufträgen und können über einen kürzeren Zeitraum nicht abgebaut werden. Fixkosten fallen in jedem Unternehmen an, die Höhe, die Kostenart und die Zusammensetzung ist jedoch unterschiedlich. Es ist daher wichtig, alle Fixkostenpositionen zu betrachten und die Kosten auch transparent und nachvollziehbar zu ermitteln. Fixkosten sind unter anderem:

- Instandhaltung, Reparaturen
- Strom
- Wasser
- Heizung
- Miete Geschäft
- Miete Geräte
- Franchise-Gebühren
- Büroaufwand
- Telefon, Fax, Porto, Internet
- Sozialversicherung
- Sachversicherungen
- Kfz-Kosten
- Reisespesen, Diäten
- Weiterbildung
- Rechts- und Beratungskosten
- Marketing
- Geringwertige Wirtschaftsgüter (Kosten je Wirtschaftsgut bis EUR 1.000)
- Sonstige Kosten
- Sonstige Steuern, Abgaben, Beiträge
- Leasing
- Abschreibung für Investitionen (Kosten je Wirtschaftsgut über EUR 1.000)
- Zinsen, Bankspesen

## 2.7.1.6. Kalkulation der Abschreibung für Investitionen

Bei abnutzbarem Anlagevermögen wie Büroeinrichtung, PC oder Pkw ist der dadurch bedingte Wertverlust in Form einer Abschreibung auf Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Anlagevermögens - vereinfachend gleichmäßig - auf die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer verteilt abzusetzen. In jedem Jahr der Nutzung wird ein gleichbleibender Abschreibungsbetrag geltend gemacht werden – lineare AfA (Absetzung für Abnutzungen). Um den jährlichen AfA-Betrag zu errechnen, dividiert man die Anschaffungs- oder Herstellungskosten je Wirtschaftsgut durch die in Jahren ausgedrückte Nutzungsdauer. Das Gesetz schreibt nur für wenige Wirtschaftsgüter eine Nutzungsdauer vor. So muss beispielsweise ein neu angeschaffter

Direktlink

(nicht gebrauchter) PKW gleichmäßig verteilt auf acht Jahre abgeschrieben werden. Erfahrungswerte können auch in AfA-Tabellen für allgemeine Wirtschaftsgüter eingesehen werden.

## 2.7.2. Planung der Erlöse

Die Erlösplanung kann herausfordernd sein, da sie stark von der Kundschaft abhängt. Es ist daher ratsam, hier besonders vorsichtig zu planen. Arbeiten Sie sinnvoller mit drei Szenarien: dem Best-Case-Szenario (aggressiv), dem Most-Likely-Szenario (realistisch) und dem Worst-Case-Szenario (konservativ). So analysieren Sie verschiedene Entwicklungen und sind besser vorbereitet.

Erlösplanung berücksichtigt verschiedene Faktoren, die je nach Branche variieren – Dienstleistung, Handel oder Produktion. Sie sollten aber immer mögliche Engpasssituation beachten, zum Beispiel Engpässe beim Absatz (Menge), im Personalbereich (Fachkräfte, Know-how) oder in der Produktion (Technik, Material, Rohstoffe).

Die Höhe der Erlöse wird von zwei Hauptfaktoren bestimmt: dem Verkaufspreis und der Absatzmenge (Preis-Absatz-Funktion). Ziehen Sie für Ihre Kalkulation der Absatzmenge vergangene Werte, die eigene Markterfahrung und Zukunftsprognosen heran. Die Verkaufspreise orientieren sich in der Regel an bestehenden Marktpreisen und werden eventuell um mögliche Änderungen oder Innovationen angepasst.

Eine nützliche Methode ist es, den Umsatz auf Tage, Stück, Gäste, Durchschnittskonsumation usw. herunterzurechnen, um ein Mengengerüst zu erstellen, das die Hochrechnung des Umsatzes erleichtert.

UNSER TIPP

Versuchen Sie immer, die getroffenen Annahmen über Menge und Preise nachvollziehbar zu begründen.
Erläutern Sie dazu auch die geplanten Vertriebs- und Verkaufsmaßnahmen.

**Erlöse im Dienstleistungsbereich**
In der reinen Dienstleistungsbranche sind vorab die verkaufbaren Stunden zu ermitteln. Hierbei gilt es zu berücksichtigen, dass Reisezeiten, Stunden für administrative Tätigkeiten, Vorbereitung etc. nicht als verkaufbare Stunden gelten, da sie dafür im Regelfall nicht bezahlt werden. Beginnen Sie mit der Planung auf Basis einer Woche, und rechnen Sie das Ergebnis hoch (bei der Hochrechnung dürfen Urlaube, Feiertage und eventuelle Krankheitstage nicht außer Acht gelassen werden).
Stellen Sie sich beispielsweise folgende Fragen:

- Wie viele Stunden will ich in Summe pro Woche meiner Arbeit widmen?
- Wie sieht meine typische Wochenplanung aus?
- Wie lange benötigen die Vorbereitungen?
- Wie viele Stunden muss ich für administrative Tätigkeiten aufwenden?
- Sollten Reisezeiten berücksichtigt werden?
- Wie viele verkaufbare Stunden kann ich pro Woche/Monat/Jahr also wirklich leisten?

UNSER TIPP

Kalkulieren Sie die gesamten verrechenbaren Stunden nachvollziehbar und logisch. Denken Sie dabei auch an die Feiertage, Urlaub, Krankheit und andere nicht verrechenbare Stunden (Verwaltung, Arbeitsvorbereitung, Umrüsten, ...).

Beispielkalkulation für Ihren Stundensatz:

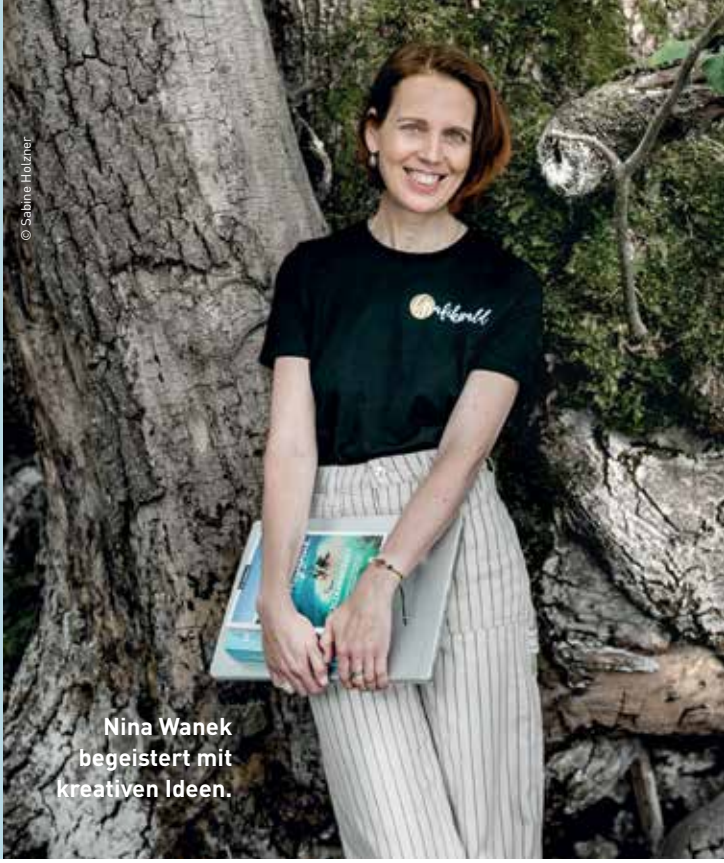
1. **Berechnen verkaufbarer Stunden:**

- Von 52 Wochen im Jahr ziehen wir Urlaub, Feiertage und Fehlzeiten ab – z. B. 6 Wochen
- Verbleibende Leistungswochen für Sie als Unternehmer:in – 46 Wochen
- Annahme: 5 Arbeitstage pro Woche und 8 Stunden pro Tag
- Verfügbare Jahresstunden:
  46 Wochen x 5 Tage x 8 Stunden = 1.840 Stunden pro Jahr

## Nina Wanek
**Von der Idee zur Agentur Grafikwald**

Grafikwald, ein kreatives Designstudio in Hirschenwies, wurde von der Gründerin Nina Wanek mit viel Mut und Ausdauer ins Leben gerufen. Als Alleinerzieherin von vier Kindern im Waldviertel stellten die ländliche Isolation und die begrenzten Ressourcen eine große Herausforderung dar, doch durch Geduld und Beharrlichkeit wurde der Grundstein für die erfolgreiche Agentur gelegt. Heute, knapp 20 Monate nach der Gründung, begeistert Grafikwald namhafte Firmen, Vereine und Gemeinden im Waldviertel und darüber hinaus mit kreativen Designlösungen.
Das stetige Wachstum des Studios spiegelt ihren Erfolg wider.

→ grafikwald.com



Nina Wanek begeistert mit kreativen Ideen.

2. **Berücksichtigen nicht verkaufbarer Stunden:**
   - Nicht verkaufbare Stunden für administrative Aufgaben, Marketing, etc.
   - Als Unternehmer:in haben Sie eher mehr nicht verkaufbare Stunden als Arbeitskräfte
   - Planen Sie verkaufbare und nicht verkaufbare Stunden wöchentlich und rechnen Sie auf Monat und Jahr hoch
   - Erfassen Sie die tatsächlichen Stunden und passen Sie Ihre Kalkulation an

3. **Korrektur verkaufbarer Stunden:**
   - Beispielannahme: 30 % der Jahresstunden sind nicht verkaufbar
   - Verkaufbare Leistungsstunden nach Korrektur: 1.840 Stunden x (1 - 30 %) = 1.288 Stunden pro Jahr

4. **Berechnen des mindestens zu verrechnenden Stundensatzes:**
   - Teilen Sie Mindestumsatz durch verkaufbare Stunden = Stundensatz
   - So können Sie Ihren Stundensatz in Ihrer Branche vergleichen

5. **Interpretieren des Stundensatzes:**
   - Ein hoher Stundensatz kann auf hohe Fixkosten oder einen hohen Unternehmerlohn hinweisen
   - Ein niedriger Stundensatz könnte auf eine effizientere Kostenstruktur deuten
   - Achten Sie darauf, dass Ihre Kostenplanung vollständig und korrekt ist, auch wenn Ihr Stundensatz unter dem Branchendurchschnitt liegt

So erhalten Sie einen besseren Einblick in Ihren Stundensatz und können ihn eventuell anpassen und Ihre Wettbewerbsfähigkeit in der Branche stärken.

### UNSER TIPP

Nutzen Sie zur Berechnung kostenlose Tools wie z. B.: den Mindestumsatzrechner https://www.gruenderservice.at/mindestumsatzberechnung
oder die Finanzplan-Software Plan4You: www.gruenderservice.at/businessplan

Direktlink

# Ermittlung der verkaufbaren Stunden

FOKUS

**WICHTIG!**
**Um ein Gefühl für die tatsächliche Verrechenbarkeit zu bekommen, empfiehlt es sich, diese Stunden in einem Kalender mitzuführen. Denn auch wenn Sie am Anfang nur Annahmen treffen, können Sie bei der Nachkontrolle Ihre Kalkulationen anpassen.**

| | Unternehmer:in | 1 Arbeitskraft |
|---|---|---|
| Jahreswochen | 52 | 52 |
| minus Urlaub | -3 | -5 |
| minus Feiertage | -2 | -2 |
| minus Fehlzeiten (Krankheit, Sonstige) | -1 | -2 |
| Arbeitswochen | 46 | 43 |
| | | |
| Mitarbeiteranzahl | | 1 |
| Tage/Woche | 5 | 5 |
| Stunden/Tag | 8 | 8 |
| Jahresstunden | 1.840 | 1.720 |
| | | |
| minus Korrektur (nicht verkaufbare Stunden) in % | 30 | 15 |
| Verkaufbare Stunden | 1.288 | 1.462 |
| | | |
| Verkaufbare Stunden gesamt (Unternehmer:in und Arbeitskraft) | | 2.750 |

## 2.8. FINANZIERUNG

Es gibt verschiedene Formen, wie Sie Ihr Unternehmen finanzieren können. Hier ein erster kurzer Überblick, danach die Details zu jeder Finanzierungsform:

- Finanzierung mit Eigenkapital
- Finanzierung mit Fremdkapital
- Investitionskredit
- Kontokorrentkredit
- Leasing
- Venture-Capital-Finanzierung
- Business Angels
- Crowdfunding
- Lieferantenkredit

Eine solide Finanzierung ist die Grundlage für den erfolgreichen Aufbau Ihres Unternehmens. Für junge Unternehmen ist genau das aber oft ein Problem. Denn: Eigenkapital ist kaum vorhanden, Erfolge oder Referenzen sind noch nicht nachweisbar. Damit können mögliche Kapitalgeber:innen die Chancen schwer beurteilen und sehen ein höheres Risiko. Bereiten Sie daher den Finanzierungsteil im Businessplan besonders gut vor. Bedenken Sie auch: Wer Ihr Vorhaben prüft, um möglicherweise zu investieren, braucht einige Zeit. Sie sollten sich daher vor dem Start darüber klar sein,

- welche finanziellen Mittel Sie konkret benötigen,
- wie Sie diese aufbringen und welchen Beitrag Sie dazu leisten können und
- welche Förderungen dafür möglich sind.

### 2.8.1. Finanzierungsformen

**Finanzierung mit Eigenkapital**
Der Kapitalbedarfsplan ergibt eine Summe, die Sie zum Start Ihres Unternehmens unbedingt brauchen. Denken Sie daran: wenn Sie selbst kein Geld einbringen, warum sollten das dann andere tun? Außerdem: Mit Eigenkapital müssen Sie keine fixen Rückzahlungen leisten und keine Sicherheiten einbringen. Überlegen Sie daher zunächst, welchen Teil des Kapitalbedarfs Sie selbst aufbringen können und welche Sicherheiten Sie für Kredite bieten können, z. B.:

- Sparguthaben
- Wertpapiere
- Lebensversicherungen
- Bausparverträge
- Grundbesitz
- Wertgegenstände

Oder können Sie vorhandene Maschinen, ein Fahrzeug oder Einrichtungsgegenstände in das Unternehmen einbringen? Manches werden Sie auch selbst leisten können, beispielsweise Adaptierungs- und Renovierungsarbeiten durchführen usw.

Es gibt keine allgemein gültige Regel, wie viel Eigenkapital Sie aufbringen sollten. Banken verlangen je nach Branche und Finanzierungsvolumen üblicherweise zwischen 20 und 30 % Eigenkapitalanteil.

Überlegen Sie, ob Sie Ihren Eigenkapitalanteil auch durch

- die Beteiligung von Angehörigen, aus dem Freundeskreis, der Familie,
- die Aufnahme von Partner:innen in Form einer Gesellschaftsgründung oder
- öffentliche oder private Risikokapitalgeber:innen erhöhen können.

**Finanzierung mit Fremdkapital**
Nachdem Sie Ihr Eigenkapital und mögliche Eigenleistungen zusammengestellt haben, stellen Sie vielleicht fest: Sie benötigen zusätzlich Fremdkapital, d. h. Kredite, zur vollständigen Finanzierung Ihres Gründungsvorhabens. !

**Investitionskredit**
Der Investitionskredit bei Ihrer Bank dient zum Finanzieren des Anlagevermögens (Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge usw.) und für den Umbau von Gebäuden. Investitionskredite erhalten Sie mittel- bis langfristig, d. h. über eine Laufzeit von etwa vier bis zwanzig Jahren.

Die Laufzeit des Kredites sollte der Nutzungsdauer der damit finanzierten Güter entsprechen. Suchen Sie rechtzeitig vor der Investition um einen Kredit an. Beachten Sie in diesem Zusammenhang auch: Hohe Investitionskredite steigern durch die Zinskostenbelastungen einerseits und die Kredittilgungsraten andererseits das wirtschaftliche Risiko. Dies trifft primär bei rückläufigen oder zu geringen Erträgen zu, weil in diesem

!

**WICHTIG!**
**Fremdkapital bedeutet Schulden. Tilgungen und Zinsen sind ertragsunabhängig zu zahlen. Fremdkapital bekommen Sie in der Regel nicht ohne Sicherheiten und persönliche Haftungsübernahme.**

Fall auch die notwendigen liquiden Mittel fehlen. Klären Sie daher mit Fachleuten (Unternehmens-, Finanzberatung, Bank), bis zu welcher Höhe die Aufnahme eines Investitionskredites sinnvoll und machbar ist.

**Kontokorrentkredit**
Der Kontokorrentkredit, auch Betriebsmittelkredit genannt, dient dem laufenden Geschäfts- und Zahlungsverkehr. Bis zur mit der Bank vereinbarten Höhe (Kreditrahmen) können Sie über diesen Kredit frei verfügen. Die Zinsen werden nur für den tatsächlich in Anspruch genommenen Kreditbetrag berechnet. Der Kontokorrentkredit sollte aber nur als kurzfristiges Finanzierungsmittel – für laufende Zahlungen und nicht für Investitionen – eingesetzt werden, da für diese flexible Kreditform höhere Zinsen, Spesen und Gebühren als beim Investitionskredit anfallen. Der Finanzplan gibt Ihnen einen Anhaltspunkt, wie groß der Kontokorrentkredit sein sollte.

**Leasing**
Beim Leasing wird Ihnen etwas gegen Geld zum Gebrauch überlassen – ähnlich einer Miete. Leasen können Sie nahezu alles – von der Telefonanlage bis zum Industriegebäude. Das geleaste Objekt bleibt während der Vertragsdauer Eigentum der Leasinggesellschaft.

Aber Vorsicht: Obwohl der Gegenstand nicht Ihr Eigentum ist, tragen Sie alle Risiken, die mit dem Objekt und seiner Nutzung verbunden sind. Auch für die Wartung und etwaige Reparaturen sind Sie in der Regel zuständig. Der große Vorteil von Leasing: Statt einer einmaligen, hohen Zahlung wie beim Kauf verteilen sich die niedrigeren Leasingraten auf einen längeren Zeitraum. Bei Leasing sind kaum Sicherheiten erforderlich, weshalb die Finanzierung leichter oder überhaupt erst möglich wird.

Je nach Leasingobjekt kann die Leasinggesellschaft eine Depotzahlung verlangen. Diese entspricht einer Anzahlung und verringert die Höhe der Leasingrate. Vorhandene Sicherheiten bleiben für weitere Finanzierungen verfügbar. Aufgrund der Marktstellung des Leasinganbieters können teilweise auch Preisvorteile geboten werden, z. B. günstigere Versicherungsprämien bei Kfz-Leasing.

Ziel: Die Leasingkosten sollten Sie aus den laufenden Erträgen decken.

**UNSER TIPP**

Stimmen Sie bei der Vertragsgestaltung über Laufzeit des Leasingvertrages, Anzahlungen oder Restwertvereinbarungen die Höhe der Leasingrate auf Ihre finanzielle Leistungsfähigkeit ab.

**Venture-Capital-Finanzierung**
Venture-Capital ist eine Beteiligungsfinanzierung und damit Risiko- oder Eigenkapital. Sogenannte Venture-Capital-Gesellschaften beteiligen sich an jungen Unternehmen mit dem Ziel, mit dem investierten Kapital bei Wiederveräußerung der Beteiligung Gewinne zu erzielen.

Beteiligungsgesellschaften konzentrieren sich in der Regel auf einen eingeschränkten Kreis von jungen Unternehmen

- mit innovativen Ideen,
- überdurchschnittlichen Wachstums- und Ertragschancen,
- die einen detaillierten Businessplan vorlegen,
- von ihren unternehmerischen Fähigkeiten überzeugen können und
- zudem ein entsprechend großes Finanzierungsvolumen erfordern, ca. EUR 400.000,– und darüber, abhängig vom Einzelfall und dem Venture-Capital-Geber.

Für den Großteil der Gründenden ist privates Venture-Capital daher keine Finanzierungsalternative.

Der staatliche aws Gründungsfonds stellt Beteiligungskapital für junge, wachstumsorientierte Unternehmen mit innovativem Produkt oder innovativer Dienstleistung zur Verfügung. Die Beteiligung erfolgt zu marktkonformen Konditionen. Die Beteiligungshöhe liegt zwischen EUR 500.000,– und drei Millionen. Die Abwicklung erfolgt durch die Austria Wirtschaftsservice GmbH, die Förderbank des Bundes.

**Business Angels**
Business Angels sind Personen, die jungen Unternehmen mit Eigenkapital, Managementerfahrung und Business-Kontakten zur Seite stehen. Sie sind wirtschaftlich unabhängig, meist erfolgreich selbstständig, selbst oder in einer Managementfunktion tätig und verfügen über Erfahrungen im Geschäftsleben. Sie investieren oft auch kleinere Beträge – ab EUR 20.000,– aufwärts – in junge Unternehmen mit innovativen Ideen und hohem Wachstumspotenzial und können damit insbesondere dann eine Lücke schließen, wenn für Banken das Risiko zu groß und für Beteiligungsgesellschaften der Kapitalbedarf zu gering ist. Im Regelfall beteiligen sich Business Angels am Unternehmen. Das Matching-Service „aws i2 Business Angels" der Austria Wirtschaftsservice vermittelt Investoren an junge, innovative und wachstumsorientierte Unternehmen. Es werden zwischen 100.000,- bis zu einer Million Euro finanziert.
www.aws.at/aws-i2-business-angels/

**Crowdfunding**
Im Gegensatz zu Venture-Capital und Business Angels investieren hier nicht Einzelne, sondern eine größere Gruppe von Menschen unterstützt eine Idee mit relativ kleinen Beträgen. Dadurch können anspruchsvolle und auch risikoreiche Projekte umgesetzt werden. Crowdfunding ist dabei ein Sammelbegriff für unterschiedliche Formen der Beteiligung. Im unternehmerischen Bereich handelt es sich üblicherweise um Crowdinvesting. D. h., die Crowdinvestor:innen beteiligen sich über eine Plattform mit kleinen Beträgen, meist schon ab EUR 100,–, an jungen Unternehmen.

Bei Crowdinvestor:innen behalten Sie Ihre volle Entscheidungsfreiheit, denn diese haben in der Regel kein Mitspracherecht, sind nur mit Genussscheinen oder über eine stille Beteiligung investiert. Es handelt sich also auch hier um Eigenkapital für das Unternehmen.

Die Abwicklung erfolgt meist über Crowdfunding-Plattformen, die das Konzept via Internet präsentieren, Verträge bereitstellen, beratend zur Seite stehen und die Durchführung mit Technologie und standardisierten Abläufen unterstützen.

**Lieferantenkredit**
Der bequemste, aber teuerste Kredit ist der sogenannte Lieferantenkredit. Er muss nicht beantragt werden und wird formlos gewährt. Dieser „Lieferantenkredit" entsteht dadurch, dass Sie eine Ware oder eine Dienstleistung nicht bei Erhalt, sondern erst später bezahlen. Dafür brauchen Sie auch keine Sicherheiten hinterlegen.

Die Lieferfirma räumt Ihnen grundsätzlich eine Zahlungsfrist (Zahlungsziel) von z. B. 30 Tagen ein. Das ist auf den ersten Blick attraktiv. Bei früherer Zahlung ist aber ein Skontoabzug möglich. Die Zahlungsbedingung lautet z. B.: „zahlbar innerhalb von 10 Tagen nach Rechnungsdatum mit Abzug von 2 % Skonto oder innerhalb von 30 Tagen ohne jeden Abzug".

D. h.: für 20 Tage Kredit (30 Tage minus 10 Tage) zahlen Sie 2 % – dies entspricht einer Jahresverzinsung von 36 %.

Es ist daher günstiger, die Rechnung innerhalb der Skontofrist zu zahlen und dafür den mit der Bank vereinbarten Kreditrahmen in Anspruch zu nehmen.

**WICHTIGE LINKS**
Infos zu Venture-Capital
→ www.gruenderservice.at
aws i2 Business Angels
→ www.aws.at
Crowdfunding
→ www.gruenderservice.at

**Kundenanzahlungen**
Anzahlungen sind eine äußerst günstige Finanzierungsform. Sie erhalten von der Kundschaft einen Teil der Rechnung im Voraus bezahlt und können damit wiederum Ihre Vorleistungen für den Auftrag, wie Wareneinkäufe, Vorarbeiten etc., ohne Fremdfinanzierung begleichen. Allerdings sind Vorauszahlungen nicht in allen Branchen üblich, und als „neuer" Anbieter am Markt müssen Sie erst Kundschaft gewinnen und können daher Anzahlungen schwerer durchsetzen. Wo dies aber möglich ist, sollten Sie dies jedenfalls nutzen.

**Factoring**
Factoring kommt für Sie infrage, wenn Sie offene Kundenrechnungen haben, die mindestens 150.000 Euro betragen. Sie übertragen dann einen Teil dieser Forderungen an die Factoring-Gesellschaft und erhalten zirka 80 % des Rechnungsbetrags sofort. Die Restbeträge bekommen Sie, wenn Ihre Kunden an die Factoring-Gesellschaft bezahlt haben. Sie bezahlen fürs Factoring dann Zinsen für die Vorfinanzierung (banküblicher Kreditzinsen) und eine Factoring-Gebühr. Die Höhe der Gebühr hängt vom Factoring-Betrag, der Anzahl der abgetretenen Forderungen und den Lieferfirmen ab und liegt normalerweise zwischen 0,2% und 1,5% des Bruttoumsatzes.

Factoring-Gesellschaften übernehmen in der Regel auch zusätzliche Dienstleistungen wie Debitorenbuchhaltung, Mahn- und Inkassowesen etc.

**Einkaufsfinanzierung – Finetrading**
Finetrading stellt eine alternative Finanzierung des Wareneinkaufs zum klassischen Kontokorrent- oder Lieferantenkredit dar. Dabei tritt der Finetrader als Zwischeninstanz zwischen den, der liefert, und den, der abnimmt, auf. Die Waren werden von diesem nach den zwischen den beiden Parteien verhandelten Konditionen bestellt. Nach der Lieferung der Ware an den Abnehmer begleicht der Finetrader innerhalb der Skontofrist die Rechnung der Lieferfirma und gewährt nun dem, der die Ware abnimmt, eine längere Zahlungsfrist von bis zu 120 Tagen.

Mit Finetrading können Einkäufe außerhalb der üblichen Bankfinanzierung finanziert werden. Wer die Ware liefert, erhält die Bezahlung sofort, wer sie abnimmt, hat ein längeres Zahlungsziel.

Finetrading ist dabei verstärkt für Branchen mit hohen Wareneinkäufen gedacht und kostet auch etwas. Die Gebühren sind von verschiedenen Faktoren wie Bonität der Kundschaft, Zahlungsziel, Kreditversicherungen abhängig und werden üblicherweise individuell ausgehandelt.

## 2.8.2. Das Finanzierungs-/ Bankgespräch

Ob Sie für Ihre Gründung einen Bankkredit, Beteiligungskapital oder Förderungen in Anspruch nehmen wollen – Ihre potenziellen Geldgeber:innen wollen genau wissen, worin sie ihr Geld investieren.

Ein Geschäfts- oder Businessplan ist daher für jedes Finanzierungsgespräch unbedingt erforderlich. Ein realistischer und überzeugender Businessplan erhöht die Chancen für eine Finanzierungszusage.

**Das Gespräch mit der Bank – Checkliste**
Ein wesentlicher Partner bei der Fremdfinanzierung ist natürlich die Bank. Beachten Sie folgende Tipps bei der Vorbereitung auf Bankgespräche:

- **Plausible Unterlagen:** Bereiten Sie sich gut vor – erstellen Sie einen Businessplan, ein Konzept inklusive Planrechnungen. Die Planrechnung muss zeigen, dass Sie den Kredit auch bedienen können!

- **Was soll wie finanziert werden?** Überlegen Sie sich vorher genau, was Sie eigentlich von der Bank wollen. Einen Investitionskredit, einen Kontokorrentkredit, für welche Investitionen oder Betriebsmittel, in welcher Höhe, mit welcher Kreditlaufzeit, etc.

- **Angebote vergleichen:** Holen Sie von mehreren Banken Angebote ein.

- **Kapitalisierung:** Vereinbaren Sie eine höchstens vierteljährliche Kapitalisierung (Kreditabrechnung, bei welcher

wiederum Zinsen aufgeschlagen werden). Mehrmalige Kapitalisierung verteuert Ihren Kredit spürbar.

- **Effektivzinssatz vereinbaren:** Der Effektivzinssatz berücksichtigt (im Gegensatz zum Sollzinssatz) alle einmaligen und laufenden Spesen sowie eine jährliche Abrechnung der Zinsen und ermöglicht damit einen direkten Kostenvergleich zwischen verschiedenen Kreditangeboten.

- **Schriftliche Kreditzusage:** Lassen Sie sich die Kreditzusage schriftlich bestätigen.

- **Koppelung an Referenzzinssatz:** Vereinbaren Sie die Koppelung des Zinssatzes an einen Referenzzinssatz (z. B. EURIBOR). Damit ersparen Sie sich laufende Verhandlungen über den Zinssatz mit der Bank und können davon ausgehen, dass Zinsänderungen dem Markt entsprechen. Klären Sie ab, wie lange der Zinssatz fix ist und von welcher Größe er nachher abhängig gemacht wird.

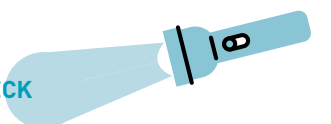
- **Mögliche Förderungen:** Erkundigen Sie sich im Vorfeld bereits über mögliche Förderungen (z. B. bei Ihrer Wirtschaftskammer).

- **Sicherstellungen:** Überlegen Sie, welche Sicherheiten Sie der Bank bieten können/wollen (Bürgschaften, Hypotheken u. ä.).

- **Sehen Sie die Bank als Partnerin in Geldangelegenheiten, und informieren Sie sie über den laufenden Geschäftserfolg:** Wenn Sie zusätzliche Finanzierungserfordernisse haben, beispielsweise bei kurzfristiger Überziehung des Kontorahmens, suchen Sie sofort das Gespräch mit Ihrer Bank. Warten Sie nicht, bis man Sie von der Bankseite auf diese zusätzliche Überziehung anspricht.

- **Finanzierungsgrundsätze:** Beachten Sie bei der Finanzierung auch „Finanzierungsgrundsätze". So soll beispielsweise die Laufzeit eines Kredites mit der Dauer der wirtschaftlichen Nutzung eines Investitionsgutes übereinstimmen.

- **Fachleute einbeziehen:** Kreditverträge sind meist umfangreich und enthalten zahlreiche Klauseln, deren Bedeutung und Auswirkung für den Laien oft nicht verständlich sind. Wir empfehlen Ihnen: Ziehen Sie für die Auswahl der optimalen Finanzierung neutrale Fachleute (z. B. Unternehmens- oder Finanzberatung) zu.



## REALITY-CHECK

**Was kostet ein Kredit wirklich?**
Die Kosten eines Kredites bestehen nicht nur aus dem angegebenen Zinssatz. Die Kosten sind auch abhängig von der Laufzeit des Kredites, der Ratenhäufigkeit, aber auch der Ratenfälligkeit. Außerdem sollten Sie sich über etwaige Auslagen und Nebenkosten, die Höhe von Kreditprovisionen sowie die Art der Zinsverrechnung (Termin, zu dem die Höhe des Zinsanteils der Rate bestimmt wird) und die Art der Tilgungsverrechnung (das ist der Zeitpunkt, zu dem die Tilgung von der Restschuld abgezogen wird) informieren. Beurteilen Sie deshalb die Kosten eines Kredites nicht nur nach dem Zinssatz, sondern beziehen Sie alle Kreditkonditionen in Ihre Überlegungen mit ein.

Beim Vergleich zweier Kreditangebote kann es daher durchaus sein, dass das Angebot mit dem vermeintlich niedrigeren Zinssatz aufgrund der sonstigen Kreditkonditionen ungünstiger ist. Lassen Sie die Kreditangebote von Fachleuten (z. B. Unternehmens- oder Finanzberatung) prüfen.

# 2.9. KAPITALBEDARF

## 2.9.1. Kapitalbedarfsplanung

Eine genaue Kapitalbedarfsplanung hilft, die Liquidität zu sichern und damit Zahlungsunfähigkeit zu vermeiden.

Je nach Geschäftsidee, Branche und Umsetzungsplanung werden Sie mehr oder weniger Kapital für Ihre Unternehmensgründung benötigen.

Die realistische Abschätzung des Kapitalbedarfs für den Start, aber auch die Anfangsphase ist daher sehr wichtig. Berücksichtigen Sie neben eventuellen Anschaffungen von Maschinen, Einrichtungen, Grundstücken oder Gebäuden auch die finanziellen Mittel für Wareneinkäufe oder Lagerware sowie die laufenden Kosten in der Aufbauphase des Betriebes. Berücksichtigen Sie auch Reserven für ev. Kostensteigerungen oder Unvorhergesehenes. Und prüfen Sie auch immer Alternativen. Müssen Sie z. B. für den Transport Ihrer Ware ein eigenes Fahrzeug anschaffen oder kann dies ein professionelles Transportunternehmen für Sie erledigen. Bei sorgfältiger Planung können Sie Ihren Kapitalbedarf unter Umständen erheblich reduzieren.

**Kapitalbedarf für Investitionen – Grundstücke, Gebäude, Maschinen etc.**
Ihren Kapitalbedarf für die geplanten Investitionen können Sie durch das Einholen von Angeboten relativ leicht feststellen. Berücksichtigen Sie dabei aber auch Nebenkosten wie Grunderwerbsteuer, Notariatskosten, Gebühren und Kosten der Kapitalbeschaffung.

**Kapitalbedarf für Waren und Materiallager**
Ein Fachgeschäft im Handel braucht eine gewisse Erstausstattung an Waren, die finanziert werden muss. Handwerksbetriebe müssen meist einige Produkte und Ersatzteile für den laufenden Betrieb auf Lager halten. Produktionsbetriebe benötigen für die Herstellung ihrer Produkte Rohmaterialien, und die erzeugten Produkte müssen zwischen- und endgelagert werden. Warenlager kosten Geld und müssen finanziert werden. Halten Sie daher Ihre Warenbestände so niedrig wie möglich.

**Laufender Kapitalbedarf**
Zwischen Auftragseingang und Zahlungseingang vergeht viel Zeit. Zum Überbrücken dieser Zeitspanne brauchen Sie ebenfalls finanzielle Mittel. Hier ist es von großer Bedeutung, ob in Ihrer Branche Zahlungsziele üblich bzw. notwendig sind oder ob die Ware sofort bezahlt wird. In jedem Fall muss mit einer Anlaufzeit gerechnet werden, in der die Einnahmen geringer sind als die Ausgaben. Berücksichtigen Sie dabei neben dieser Vorfinanzierung auch die laufenden Kosten für Miete, Arbeitskräfte, Büro, Energie, Fahrzeuge, Zinsen etc. und insbesondere auch die Kosten für Ihre private Lebensführung! Gerade der laufende Kapitalbedarf ist oft gar nicht so einfach abzuschätzen. Ein Finanzplan kann Ihnen dabei helfen.

## 2.9.2. Der Finanzplan als Hilfsmittel

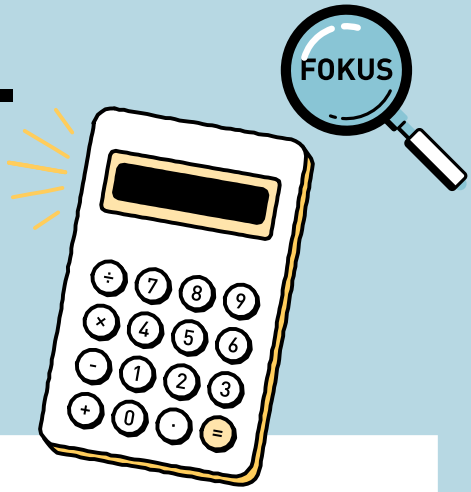
Mit Ihrem Finanzplan stellen Sie monatlich die Zahlungseingänge und die Zahlungsausgänge gegenüber (vgl. Abb. Seite 62).

- Eingänge: z. B. Umsätze, Privateinlagen, Kreditzusagen
- Ausgänge: z. B. für laufende Kosten, Investitionen, private Lebensführung

Da am Anfang oft nur wenige Aufträge vorhanden sind und bestehende Aufträge zuerst ausgeführt und erst später bezahlt werden, sind während der ersten Monate die Einnahmen meist geringer als die Ausgaben. Durch die Gegenüberstellung sehen Sie das jeweilige Monats-Minus (Unterdeckung) oder das jeweilige Monats-Plus (Überdeckung).

Sind beim Start mehrere Monate die Ausgaben höher als die Einnahmen, kann sich rasch ein höherer Minusbetrag ansammeln, der meist über einen Kontokorrentkredit (Kreditrahmen) vorfinanziert werden muss. Mithilfe des Finanzplanes können Sie also die Höhe Ihres Kreditrahmens für den laufenden Kapitalbedarf abschätzen. Die Umsätze sollten Sie eher vorsichtig planen.

# Kapitalbedarfs-ermittlung




**WICHTIG!**

- **Planen Sie eine ausreichende Finanzreserve ein!**
- **Denken Sie auch an möglicherweise „Unvorhersehbares“.**
- **Erhöhen Sie die Liquidität z. B. durch rasche Rechnungslegung.**
- **Beachten Sie, dass bei steigenden Umsätzen auch der Mittelbedarf wächst.**

| INVESTITIONEN | EURO |
|---|---|
| **Grundstück:**<br>Kaufpreis, Nebenkosten für Vermittlung, Vertragskosten, Steuern, Erschließung, ... | |
| **Bauliche Investitionen:**<br>Neu- und Umbauten, Adaptierung von Räumen, Kaution bei Miet- und Pachtobjekten | |
| **Einrichtung:**<br>Büroausstattung, Maschinen und Werkzeuge, Lagereinrichtung, Ausstellungsräume, Sonstiges, ... | |
| **Fuhrpark:**<br>Pkw, Kombi, Lkw, Sonstiges, ... | |
| **Sonstige Investitionen:** | |
| WARENLAGER<br>Startwarenlager für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, evtl. Handelsware | |
| LAUFENDE KOSTEN – STARTKOSTEN<br>Gründungskosten wie Anmeldegebühren, Gesellschaftsgründung (Notar, Bilanz-/Buchhalter, Steuerberater oder Rechtsanwalt, Firmenbuch) sowie laufende Kosten zur Überbrückung der Startphase, für z. B. Eröffnungswerbung, Miete, Telefon, private Lebensführung, Löhne, bis entsprechende Umsätze erreicht werden | |

# Finanzplan

FOKUS

## Finanzplan = Gegenüberstellung von Zahlungseingängen und Zahlungsausgängen Geldbeträge in Euro pro Monat/pro Quartal/pro Jahr

| | Monat 1 | Monat 2 | ... | Monat 12 |
|---|---|---|---|---|
| **1. Zahlungsmittel Anfangsbestand** | | | | |
| **2. Geplante Einzahlungen** | | | | |
| Umsätze (inkl. USt.) | | | | |
| Kreditzusagen | | | | |
| Privateinlagen | | | | |
| sonstige Einzahlungen (inkl. USt.) | | | | |
| Summe Einzahlungen (1) + (2) | | | | |
| **3. Geplante Auszahlungen** | | | | |
| auszahlungswirksame laufende Kosten (inkl. USt.) | | | | |
| Auszahlungen für Investitionen (inkl. USt.) | | | | |
| Auszahlungen für Material (inkl. USt.) | | | | |
| Privatentnahmen | | | | |
| Zahlungen an Finanzamt | | | | |
| Zinszahlungen/Bankspesen | | | | |
| Kapitaltilgungen | | | | |
| sonstige Zahlungen (inkl. USt.) | | | | |
| Summe Auszahlungen | | | | |
| Unter-/Überdeckung (1) + (2) – (3) | | | | |
| **Deckung des Fehlbetrages** | | | | |
| Kontokorrentkredit/Kreditrahmen | | | | |
| Privateinlagen | | | | |
| Sonstiges | | | | |

## 2.10. FÖRDERUNGEN

Das Förderspektrum ist breit. Es gibt Förderungen für bestehende und neu gegründete Unternehmen auf Bundes-, Landes- und teilweise auch auf Gemeindeebene. Möglichkeiten und Art der Förderungen sind dabei von mehreren Faktoren abhängig – z. B. Neugründung oder Übernahme, Investitionshöhe, Branche, Standort, Geschäftsidee, Innovationsgrad oder Wachstumspotenzial.

### WICHTIGE TIPPS

**Projekt planen und Konzept erstellen:** Der erste Schritt zu Ihrer Förderung ist eine detaillierte Planung Ihres Projekts. Dies ist einerseits für Sie selbst wichtig, andererseits aber ist der Projektplan auch für Ihr Finanzierungsgespräch bei Ihrer Bank und oftmals für Ihren Förderantrag unerlässlich.

**Beratung in Anspruch nehmen:** Einen ersten Überblick über mögliche Förderungen bietet Ihnen die Förderdatenbank der WKO unter wko.at/foerderungen oder Sie lassen sich über Fördermöglichkeiten in Ihrer Wirtschaftskammer bzw. bei Ihrer Bank beraten.

**Förderung beantragen:** Hier ist es wichtig, dass der Antrag rechtzeitig gestellt wird; das heißt vor der ersten rechtsverbindlichen Bestellung von Anlagenteilen und/oder Maschinen, vor Lieferung, vor Baubeginn oder vor einer anderen Verpflichtung, die die Investition unumkehrbar macht, wobei der früheste dieser Zeitpunkte maßgebend ist. Nachträglich gibt es in der Regel keine Förderung. Umso wichtiger ist es also, dass Sie sich frühzeitig über Fördermöglichkeiten informieren.

### BEACHTEN SIE BITTE:

- Es besteht kein Rechtsanspruch auf Förderungen.
- Reichen Sie Förderungsanträge rechtzeitig ein und beachten Sie dabei eine ausreichende Bearbeitungsdauer.
- Die Bank verlangt für die Vergabe zinsgünstiger Kredite Sicherheiten von Ihnen, z. B. Sparguthaben, Hypotheken, Bürgschaften etc.
- Einreichen müssen Sie zumeist bei Ihrer Hausbank.
- Teilweise muss für das Beantragen von Fördermitteln die Selbstständigkeit „hauptberuflich“ ausgeübt werden.
- Förderungen bedeuten lediglich eine Unterstützung Ihres Finanzierungsvorhabens und sollten nicht ausschlaggebend für die Entscheidung sein, ob Sie Ihre Geschäftsidee verwirklichen oder nicht.

### WICHTIGSTE BUNDESFÖRDERSTELLEN

**Austria Wirtschaftsservice (aws)**
Unterstützung von Unternehmen bei der Finanzierung von Gründungs-, Wachstums- oder Innovationsprojekten (ausgenommen in der Tourismus- und Freizeitbranche)
→ www.aws.at

**Österreichische Hotel- und Tourismusbank (ÖHT)**
Förderungen von Investitionen in der Tourismus- und Freizeitwirtschaft
→ www.oeht.at

**Kommunalkredit Public Consulting GmbH (KPC)**
Förderungen im Umwelt- und Energiebereich
→ www.umweltfoerderung.at

**Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG)**
Förderungen unternehmensnaher Forschung und Entwicklung
→ www.ffg.at

**Arbeitsmarktservice Österreich (AMS)**
Unterstützung bei erstmaliger hauptberuflicher Selbstständigkeit und Förderungen für die Einstellung und Weiterbildung von Arbeitskräften
→ www.ams.at

Direktlink

FOKUS

## 2.10.1. Wesentliche Bundesförderungen

### Zuschüsse

Unter Zuschüssen versteht man in der Regel nicht rückzahlbare Förderungen. Die Zuschüsse verringern daher Ihre Ausgaben für Investitionen/Kosten.

| | |
|---|---|
| **Tourismus-Jungunternehmer-förderung (ÖHT)** | Förderung junger Tourismusunternehmen (bis drei Jahre nach der Gründung) für Investitionen zwischen EUR 50.000,– und EUR 500.000,–<br>→ Zuschuss bis zu 7,5 % und Aufstockung des Landes in gleicher Höhe<br>Alle Infos unter www.oeht.at |
| **aws Preseed** | Finanzierung von hochinnovativen Start-ups in der Vorgründungsphase<br>→ Zuschuss bis max. EUR 300.000,–<br>Alle Infos unter www.aws.at/ |
| **aws Seedfinancing** | Von der Idee zum Markteintritt: Zuschuss zur Überbrückung der Finanzierungslücke innovativer Start-ups, die hochtechnologische Produkte entwickeln.<br>→ bis max. EUR 1 Mio.<br>Alle Infos unter: www.aws.at |

### Geförderte Kredite

Geförderte Kredite stellen eine Fremdfinanzierung mit Stützung durch die öffentliche Hand und damit begünstigten Konditionen dar. Dieses Fremdkapital muss besichert und zurückgezahlt werden.

| | |
|---|---|
| **aws erp-Kredit (ÖHT und aws)** | Zinsgünstiger Kredit für Ihr Investitionsvorhaben – spezielle Konditionen für Jungunternehmer<br>→ ab EUR 10.000,– bis EUR 30 Mio.<br>Alle Infos unter www.aws.at oder www.oeht.at |
| **Mikrokredit (BMAFJ)** | Förderung von Investitionen im Zuge von Betriebsgründungen am Kapitalmarkt benachteiligter Personen<br>→ bis zu EUR 15.000,– Kredit mit Fixzinsen<br>Alle Infos unter www.dermikrokredit.at |

## Garantien/Haftungsübernahmen

Wenn die vom Förderwerbenden angebotene Besicherung für einen Bankkredit nicht ausreicht, können institutionelle Bürgen die Ausfallshaftung gegenüber der finanzierenden Bank (teilweise) übernehmen.

| | |
|---|---|
| **aws-Garantie (aws) bis 6 Jahre** | Sicherheiten für Bankkredite.<br>→ Garantien bis zu 80 % des Kredits, max. EUR 2,5 Mio.<br>a) Unterstützung der Finanzierung von Vorhaben von jungen Unternehmen bis 6 Jahre<br>b) Eigenmittel, die in das Vorhaben eingebracht werden, können durch die Aufnahme eines Kredites in gleicher Höhe mit einer Garantieübernahme verdoppelt werden<br>Alle Infos unter www.aws.at |
| **Tourismus-Jungunternehmerhaftung (ÖHT)** | Haftungsübernahme für Investitionskredite für Tourismusunternehmen<br>→ Garantien bis zu 80 % des Kredits, max. EUR 4 Mio.<br>Alle Infos unter www.oeht.at |

## Beteiligungskapital

Beteiligungen verbessern die Eigenkapitalsituation des Unternehmens. Die Dauer und Intensität der Beteiligung bzw. deren Rückzahlung sind unterschiedlich. Es gibt Beteiligungen mit und ohne Mitspracherecht.

| | |
|---|---|
| **Gründungsfonds (aws)** | Firmenbeteiligung an Jungunternehmen mit Wachstumspotenzial, die in der risikoreichen Frühphase keine ausreichende Bankfinanzierung erhalten.<br>→ Beteiligungshöhe zwischen EUR 100.000,– und EUR 3,5 Mio.<br>Alle Infos unter www.gruenderfonds.at und www.aws.at/aws-eigenkapital |

## Mitarbeitereinstellung

Es gibt nicht rückzahlbare Zuschüsse für die Einstellung von Personal.

| | |
|---|---|
| **EPU-Förderung für die Einstellung der ersten Arbeitskraft (AMS)** | Förderung von Ein-Personen-Unternehmen, die seit mindestens drei Monaten selbstständig (GSVG-versichert) sind und ihre erste Arbeitskraft einstellen<br>→ 25 % des Bruttogehalts für 12 Monate<br>Alle Infos unter www.ams.at |

## Geförderte Beratung und Information

Holen Sie sich kostenlose oder geförderte Beratung für die Vorbereitung und Planung Ihrer Geschäftsidee.

| | |
|---|---|
| **Beratungsleistungen durch die Wirtschaftskammer** | Das Gründerservice, die Serviceabteilungen sowie die Bezirks- und Regionalstellen der Wirtschaftskammer beraten Sie kostenlos bei Ihrem Gründungsprozess.<br>Kontakt zu den Gründerservices Österreich Seite 131 |
| **Geförderte Unternehmensberatung** | In vielen Bundesländern werden Beratungsleistungen von Unternehmensberatungsfirmen, z. B. für Businessplan-Erstellung, Marketing, Finanzierung etc., durch die Wirtschaftskammer und/oder Land und Bund gefördert.<br>Kontakt zu den Gründerservices Österreich Seite 131 |
| **aws Innovationsschutz** | Beratung und Zuschuss, um geistiges Eigentum (Intellectual Property, IPG) zu erkennen, zu sichern, zu verteidigen und optimal einzusetzen.<br>Alle Informationen unter www.aws.at/aws-innovationsschutz/ |

## Gründungsförderung bei Arbeitslosigkeit

Das AMS unterstützt bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus.

| | |
|---|---|
| **Unternehmensgründungsprogramm des Arbeitsmarktservice (AMS)** | Förderung arbeitsloser Personen, die beabsichtigen, sich hauptberuflich selbstständig zu machen. Die Förderung kann aus Beratungsleistungen, Weiterbildung und einer Gründungsbeihilfe für den Start bestehen.<br>Die Antragstellung erfolgt bei der regionalen AMS-Geschäftsstelle.<br>Alle Infos bei Ihrem AMS unter www.ams.at → Förderungen für Unternehmen |

## 2.10.2. Weitere Bundesförderungen

**Befreiung von bestimmten Gebühren und Abgaben (NeuFöG)**
Durch das Neugründungsförderungsgesetz (NeuFöG) werden unter bestimmten Voraussetzungen sowohl Neugründungen als auch Betriebsübertragungen von bestimmten Abgaben und Gebühren befreit. Die Befreiung bezieht sich im Wesentlichen auf:

- Gerichtsgebühren für Eintragungen ins Firmenbuch.
- Stempelgebühren und Bundesverwaltungsabgaben für Neugründung.
- Grunderwerbsteuer sowie Gerichtsgebühren für Grundbucheintragung, wenn für die Einbringung von Grundstücken in neu gegründete Gesellschaften Gesellschaftsrechte bzw. Anteile gewährt werden. Bei Betriebsübertragungen gibt es bei der Grunderwerbsteuer einen Freibetrag.
- Wenn Sie bei Neugründungen innerhalb der ersten 36 Monate Arbeitskräfte einstellen, werden Sie von bestimmten Lohnabgaben im Ausmaß von ca. 6 % befreit. Achtung: gilt nicht bei Betriebsübertragungen.
- Kfz-Um- und Anmeldung, wenn diese zu den wesentlichen Betriebsgrundlagen (z. B. bei Autobus-, Güterbeförderungs-, Taxi- und Mietwagenunternehmen) gehören. Achtung: nur bei Betriebsübertragungen.

Damit eine Neugründung vorliegt, muss eine neue betriebliche Struktur geschaffen werden. Für eine begünstigte Betriebsübertragung muss ein Wechsel in der Person der Betriebsinhaberin oder des Betriebsinhabers erfolgen. Die neu gründende oder übernehmende Person darf sich die letzten fünf Jahre weder im In- noch im Ausland gleichartig selbstständig betätigt haben.

Wird eine Gebührenbefreiung beantragt, so ist den betroffenen Stellen (z. B. Firmenbuch, Finanzamt etc.) mit der Antragstellung ein NeuföG-Formular (Erklärung der Neugründung) vorzulegen.

Das entsprechende Formular erhalten Sie beim Gründerservice, den Fachgruppen sowie den Bezirks- und Regionalstellen in Ihrer Wirtschaftskammer.

**Förderungen außerhalb der Jungunternehmerförderungen**
Beachten Sie, dass es eine ganze Reihe anderer Förderungen außerhalb der Jungunternehmerförderungen gibt, beispielsweise Förderungen für

- **Forschung und Entwicklung:** Förderprogramme der aws, www.aws.at und der Forschungsförderungsgesellschaft (FFG), www.ffg.at
- **Energie- und Umweltschutz:** Förderprogramme der Kommunalkredit Public Consulting (KPC), www.umweltfoerderung.at
- **Internationalisierungsaktivitäten:** Die Internationalisierungsoffensive „go international" bietet ein umfangreiches Programm zur Exportförderung für Unternehmen, die erstmalige Exportaktivitäten setzen oder neue Märkte erschließen, www.go-international.at

## 2.10.3. Landesspezifische Förderungen

Neben den oben genannten bundesweiten Förderungen unterstützen oft auch die Länder, teilweise auch Gemeinden, Betriebsgründungen durch eigene Förderprogramme. Erkundigen Sie sich daher in Ihrem Bundesland über die regionalen Fördermöglichkeiten.

## 2.11. SOZIALVERSICHERUNG

Gewerbetreibende sind in der Kranken-, Pensions- und Unfallversicherung pflichtversichert. Die Kranken- und Pensionsversicherung ist dabei im Gewerblichen Sozialversicherungsgesetz (GSVG) geregelt, die Unfallversicherung im Allgemeinen Sozialversicherungsgesetz (ASVG).

### Personenkreis

**Pflichtversichert sind**

- Einzelunternehmer:innen
- Gesellschafter:innen einer OG
- Komplementäre einer KG
- Geschäftsführende Gesellschafter:innen einer GmbH (sofern in dieser Funktion nicht bereits ASVG-versichert)
- Geschäftsführende Gesellschafter:innen einer FlexKapG (sofern in dieser Funktion nicht bereits ASVG-versichert)

Einzelunternehmer:innen sind mit dem Erlangen der Gewerbeberechtigung sozialversichert. Geschäftsführende bzw. persönlich haftende Gesellschafter:innen einer Personengesellschaft sind pflichtversichert, wenn die Gesellschaft über eine Gewerbeberechtigung verfügt und Mitglied bei der WKO ist.

**Besonderheiten bei geschäftsführenden Gesellschafter:innen einer GmbH/FlexKapG:**
Bei einer Beteiligung bis zu 25 % und Bezug eines Geschäftsführergehalts sind diese ASVG-versichert. Bei einer Beteiligung über 25 % bis weniger als 50 % wird geprüft, ob die Person in geschäftsführender Gesellschafterfunktion weisungsabhängig ist oder über weitergehende Rechte wie etwa die Sperrminorität verfügt. Bei Arbeitnehmerähnlichkeit besteht ASVG-Versicherung, bei einer dominierenden Stellung besteht GSVG-Versicherung. Ab einer Beteiligung von 50 % sind geschäftsführende Gesellschafter:innen auf jeden Fall GSVG-versichert.

**Besonderheiten bei Kommanditisten:** Kommanditisten, die nur mit einer Kommanditeinlage kapitalmäßig an einer KG beteiligt sind, unterliegen keiner Sozialversicherung. Mittätige Kommanditisten, die in der Gesellschaft entgeltlich mitarbeiten, unterliegen bei einer nicht selbstständigen Tätigkeit der

ASVG-Versicherung und bei einer selbstständigen Mitarbeit der GSVG-Versicherung als „Neue Selbstständige".

## 2.11.1. Beginn der Pflichtversicherung

Die Pflichtversicherung beginnt grundsätzlich mit dem Tag, an dem die Gewerbeberechtigung erlangt wird, bzw. dadurch, dass die Mitgliedschaft bei der WKO beginnt. Obwohl die Gewerbebehörde die Gewerbeanmeldung der Sozialversicherung der Selbständigen mitteilt, sind Sie auch verpflichtet, sich innerhalb eines Monats anzumelden.Personen, die ihre Gewerbeberechtigung ruhend melden, sind von der Pflichtversicherung nach dem GSVG und auch von der Unfallversicherung nach dem ASVG ausgenommen.

## 2.11.2. Beiträge zur Sozialversicherung

Achtung: Beitragsgrundlage und Beitragsprozentsatz sind zwei unterschiedliche Dinge.

Die **Beitragsgrundlage** ergibt sich aus den Einkünften aus dem Gewerbebetrieb – Betriebseinnahmen minus Betriebsausgaben – und möglichen Einkünften aus selbstständiger Arbeit. Der **Beitragsprozentsatz beträgt** 6,8 % Krankenversicherung und 18,5 % Pensionsversicherung.
Die für die Beitragsgrundlage relevanten Einkünfte werden auf Basis des Einkommensteuerbescheids berechnet. Dieser liegt aber oft erst später vor. Daher wird für die Berechnung der Beiträge vorläufig der Steuerbescheid des drittvorangegangenen Kalenderjahres herangezogen – zum Beispiel: Bescheid 2022 für Beitragsbemessung 2025. Ist der Steuerbescheid für 2025 vom Finanzamt erstellt, werden die Beiträge nachbemessen, was zu einer Rück- oder Nachzahlung führen kann. Solange kein Einkommensteuerbescheid vorliegt, erfolgt eine vorläufige Einstufung als Neuzugänger:in und man erhält in den ersten beiden Kalenderjahren eine Begünstigung beim Krankenversicherungsbeitrag (siehe nächstes Kapitel 2.11.3).

**Mindestbeitragsgrundlage:** Im GSVG gibt es eine Mindestbeitragsgrundlage, diese entspricht der Höhe der Geringfügigkeitsgrenze. Das heißt: Sie müssen auch dann Beiträge zahlen, wenn Ihre Einkünfte tatsächlich geringer sind oder ein Verlust vorliegt. Die Mindestbeitragsgrundlage in der Krankenversicherung sowie in der Pensionsversicherung beträgt im Jahr 2025 jährlich EUR 6.613,20. Diese Regelung gilt sowohl für neu gegründete Unternehmen als auch für schon bestehende Wirtschaftskammermitglieder. Daher zahlen Sie also jährlich zumindest den 6,8-prozentigen Krankenversicherungsbeitrag von EUR 449,76 und den 18,5-prozentigen Pensionsversicherungsbeitrag von EUR 1.223,40.

Im GSVG gibt es auch eine Höchstbeitragsgrundlage. Diese beträgt für das Jahr 2025 jährlich EUR 90.300,–. Das bedeutet, dass Sie für Einkünfte über dieser Grenze keine weiteren Sozialversicherungsbeiträge leisten müssen.

Der Beitrag zur Unfallversicherung beträgt pro Jahr EUR 144,84.

## 2.11.3. Jungunternehmer:in

Wenn Sie sich als Gewerbetreibende:r erstmals selbstständig machen oder zumindest in den letzten zehn Jahren nicht GSVG-versichert waren, gilt in den ersten zwei Kalenderjahren Ihrer selbstständigen Tätigkeit ein Fixbeitrag in der Krankenversicherung. Sie zahlen somit lediglich den Mindestbeitrag (Jahreswert 2025: 449,76 Euro). Ab dem dritten Kalenderjahr kommt es zu einer Nachbemessung, wenn die im jeweiligen Kalenderjahr erzielten steuerlichen Gewinne laut Einkommensteuerbescheid, zuzüglich der im Beitragsjahr vorgeschriebenen Pensions- und Krankenversicherungsbeiträge, höher als die Mindestbeitragsgrundlage waren.

Der Pensionsversicherungsbeitrag wird in den ersten drei Kalenderjahren vorerst auf Basis der Mindestbeitragsgrundlage (Jahreswert 2025: 1.223,40 Euro) vorgeschrieben. Ab dem ersten Jahr wird nachbemessen, wenn die im jeweiligen Kalenderjahr erzielten steuerlichen Gewinne laut Einkommensteuerbescheid, zuzüglich der im Beitragsjahr vorgeschriebenen Pensions- und

Krankenversicherungsbeiträge, höher als die Mindestbeitragsgrundlage waren. Der Unfallversicherungsbeitrag ist gewinnunabhängig und beträgt im Jahr 2025 EUR 144,84. Beitragsnachzahlungen, die auf die ersten drei Jahre einer selbstständigen Tätigkeit entfallen, können über einen Zeitraum von drei Jahren verteilt werden. Voraussetzung ist, dass zuvor keine GSVG-Pflichtversicherung bestanden hat. Dieser Antrag ist bis 31. März des auf die Beitragsfeststellung folgenden Kalenderjahres zu stellen.

In der nachstehenden Tabelle finden Sie eine Auflistung der Sozialversicherungsbeiträge:

## Sozialversicherungsbeiträge (voraussichtliche Werte 2025, Stand 12/2024)

| Beiträge | Monat | Quartal | Jahr |
|---|---|---|---|
| Pensionsversicherung (18,5 %)* | 101,95 | 305,85 | 1.223,40 |
| Krankenversicherung (6,8 %) ** | 37,48 | 112,44 | 449,76 |
| Selbständigenvorsorge (1,53 %) | 8,43 | 25,29 | 101,16 |
| Unfallversicherung (fix) | 12,07 | 36,21 | 144,84 |
| **Gesamt (€)** | **159,93** | **479,79** | **1.919,16** |

* Nachbelastung bei Überschreiten der Mindestbeitragsgrundlage
** Fix im 1. und 2. Kalenderjahr. Danach Nachbelastung bei Überschreiten der Mindestbeitragsgrundlage

## 2.11.4. Kleinunternehmerregelung – Ausnahme von der Pflichtversicherung

Unter bestimmten Voraussetzungen können Sie sich mit Ihrem Einzelunternehmen von der gewerblichen Kranken- und Pensionsversicherung sowie den Beiträgen zur Selbständigenvorsorge befreien lassen. Das gilt nicht für Gesellschafter:innen einer Personengesellschaft und Gesellschaft bürgerlichen Rechts und geschäftsführende GmbH-Gesellschafter:innen.

Kleingewerbetreibende sind Personen, deren jährlicher

- Gewinn den Betrag von EUR 6.613,20 (Wert 2025) **und**
- Umsatz den Betrag von BRUTTO EUR 55.000,– (ab 01.01.2025) nicht übersteigt.

Stellen Sie dafür einen Antrag auf Ausnahme von der Vollversicherungspflicht bei der Sozialversicherung der Selbständigen (SVS).

Der Befreiungsantrag kann nur von einer Person gestellt werden, die innerhalb der letzten 60 Kalendermonate nicht mehr als zwölf Monate nach dem GSVG pflichtversichert war. Diese Voraussetzung entfällt für Personen nach Vollendung des 60. Lebensjahres und wenn die Kleinunternehmerausnahme für die Dauer des Bezuges von Kinderbetreuungsgeld geltend gemacht wird.

**WICHTIG!** Wenn Sie von der Vollversicherungspflicht befreit sind, sind Sie wegen Ihrer Erwerbstätigkeit in der Kranken- und Pensionsversicherung nicht geschützt. Der Unfallversicherungsschutz besteht jedoch weiter, Sie bezahlen dafür monatlich den Unfallversicherungsbeitrag von EUR 12,07 (EUR 144,84/Jahr).

**WICHTIG!**
**Diesen Antrag können Sie nicht rückwirkend für ein vergangenes Kalenderjahr stellen. Das Einhalten beider Grenzen (Umsatz und Gewinn) wird nachträglich anhand des Einkommen- und Umsatzsteuerbescheides kontrolliert.**

## 2.11.5. Leistungen aus der gewerblichen Sozialversicherung

Krankenversicherung: Die wichtigsten Leistungen sind ärztliche Hilfe, Zahnbehandlung, Spitalsbehandlung, Heilmittel, Kuraufenthalte etc. Man unterscheidet zwischen Sach- und Geldleistungsberechtigten.

Sachleistungsberechtigt sind Sie, wenn Ihre Einkünfte unter der Höchstbeitragsgrundlage (2025: EUR 90.300,- jährlich) liegen. Dabei haben Sie Anspruch auf Sachleistungen und erhalten eine e-card für den Arztbesuch. Die Behandlung ist vorerst kostenlos. Es wird Ihnen jedoch im Nachhinein ein Selbstbehalt von 20 % verrechnet – mit Ausnahme von Spitalspflege auf der allgemeinen Gebührenklasse. Diese Regelung gilt auch für Jungunternehmen.

Geldleistungsberechtigt: Beitragsgrundlage ab EUR 90.300,–, Sie bezahlen bei Arztbesuchen zunächst als Privatpatient:in die ärztliche Behandlung selbst und erhalten bei Vorlage der Rechnung einen bestimmten Anteil zurück – ca. 80 % des Ärztetarifs. Bei Spitalsbehandlung erhalten Sie neben dem Pflegegebührenersatz der allgemeinen Gebührenklasse zusätzliche Geldleistungen für die Sonderklasse. Auf Antrag können Sachleistungsberechtigte gegen einen Zusatzbeitrag die Berechtigung für die Spital-Sonderklasse erwerben. Umgekehrt können Geldleistungsberechtigte das Recht auf Behandlung beim Arzt mit e-card erwerben.

**10%**

## „Selbstständig gesund“ – Selbstbehalt auf 10 % reduzieren

Durch aktive Gesundheitsvorsorge können Sie den Selbstbehalt in der Krankenversicherung auf 10 % reduzieren. Dafür ist ein Gesundheits-Check bei der Arztordination Ihres Vertrauens erforderlich. Basierend auf den Ergebnissen vereinbaren Sie individuelle Gesundheitsziele – das kann der Erhalt guter Werte oder die Verbesserung in einzelnen Bereichen sein. Frühestens nach sechs Monaten findet ein Evaluierungsgespräch statt, bei welchem geprüft wird, ob Sie die Gesundheitsziele erreicht haben. Ist dies der Fall, stellt die Ärztin oder der Arzt ein positives Zeugnis aus, mit welchem bei der SVS der Antrag auf Reduzierung des Selbstbehaltes gestellt werden kann. Abhängig vom Alter ist die nächste Untersuchung erst nach zwei bis drei Jahren fällig.

Mitversicherung: In der Krankenversicherung sind kindererziehende Ehegatten und Kinder beitragsfrei mitversichert. Für Kinder ist überdies der Arztselbstbehalt nicht zu bezahlen. Auch kinderlose Ehegatten können mit einem Zusatzbeitrag von 3,4 % der Beitragsgrundlage des Hauptversicherten mitversichert werden.

Unfallversicherung: Die wichtigsten Leistungen sind die Heilbehandlung nach einem Arbeitsunfall oder bei Berufskrankheit sowie eine Unfallrente bei einer dauernden Minderung der Erwerbsfähigkeit (MdE) ab 20 %. Es ist monatlich ein Unfallversicherungsbeitrag von EUR 12,07 (EUR 144,84/Jahr) zu bezahlen; eine freiwillige Höherversicherung ist möglich.
Arbeitslosenversicherungsschutz für Unternehmen: Mit 1.1.2009 traten neue Regelungen bei der Arbeitslosenversicherung für Selbstständige in Kraft: Personen, die bereits vor dem 1.1.2009 selbstständig erwerbstätig waren, behalten ihren durch eine unselbstständige Tätigkeit erworbenen Anspruch auf Arbeitslosengeld nunmehr zeitlich unbeschränkt. Das gilt auch für Personen, die nach dem 1.1.2009 eine selbstständige Tätigkeit begonnen und vor ihrer Selbstständigkeit zumindest fünf Jahre unselbstständig erwerbstätig waren. Durch einen freiwilligen Beitritt zur Arbeitslosenversicherung können diese Selbstständigen unter gewissen Voraussetzungen die Bezugsdauer des Arbeitslosengeldes verlängern bzw. einen höheren Arbeitslosengeldanspruch erwerben.

Jemand, der seine selbstständige Tätigkeit nach dem 1.1.2009 aufgenommen hat und davor nicht fünf Jahre lang unselbstständig erwerbstätig war, behält seinen Anspruch auf Arbeitslosengeld maximal für fünf Jahre. Hier besteht nach dem neuen Modell die Möglichkeit, sich über diesen Zeitraum hinaus (ebenfalls freiwillig) zu versichern.

Die Sozialversicherung der Selbständigen (SVS) informiert alle Versicherten über die

Möglichkeit eines freiwilligen Beitritts („Opting-in"). Dabei gelten folgende Fristen: Personen, die ihre selbstständige Tätigkeit seit dem 1.1.2009 aufgenommen haben, müssen sich innerhalb von sechs Monaten ab Zugang der Information über die Möglichkeiten der freiwilligen Arbeitslosenversicherung durch die SVS zum Beitritt entscheiden.

Die getroffene Entscheidung ist für acht Jahre bindend. Menschen, die sich nicht rechtzeitig für ein „Opting-in" entscheiden, haben frühestens nach acht Jahren wieder die Möglichkeit, in die Arbeitslosenversicherung einbezogen zu werden.

**Beiträge**
Selbstständige können zwischen drei fixen monatlichen Beitragsgrundlagen wählen. Die Beitragsgrundlage beträgt ein Viertel, die Hälfte oder drei Viertel der Höchstbeitragsgrundlage nach dem GSVG (2025: EUR 7.525,–). Der Beitragssatz macht 2,95 % in der niedrigsten Beitragsgrundlage (neu ab 1.1.2024), sonst 5,9 % (ab 1.1.2024) aus. Damit wird die Arbeitslosenversicherung in der niedrigen Stufe deutlich attraktiver.

| Monatsbeitrag | Arbeitslosengeld pro Tag |
|---|---|
| EUR 55,50 | EUR 30,25 |
| EUR 221,99 | EUR 49,14 |
| EUR 332,98 | EUR 67,90 |

## Selbständigenvorsorge

Die Selbständigenvorsorge ist eine Art „Abfertigung Neu" für Selbstständige, als zweite Säule der Alterssicherung neben der gewerblichen Pensionsversicherung.
Von der Selbständigenvorsorge sind alle Gewerbetreibenden und jene Neuen Selbstständigen erfasst, die in der gewerblichen Krankenversicherung pflichtversichert sind. Ausgenommen von der Geltung der Selbständigenvorsorge sind Personen, die ihre selbstständige Tätigkeit in der Pension weiter ausüben, ein „Opting-in" ist aber möglich. Freiberuflich Selbstständige sowie Land- und Forstwirte können dem Modell der Selbständigenvorsorge beitreten („Opting-in").

**Beiträge**
Für die Selbständigenvorsorge ist ein Beitrag von 1,53 % der Beitragsgrundlage in der Krankenversicherung zu leisten. Die Beitragsgrundlage ist mit der Höchstbeitragsgrundlage (2025: EUR 90.300,–) begrenzt. Die Beiträge werden gemeinsam mit den anderen Sozialversicherungsbeiträgen von der SVS vorgeschrieben und an die von Ihnen ausgewählte Betriebliche Vorsorgekasse abgeführt.

**Auswahl der Vorsorgekasse**
Wenn Sie mit Ihrem Unternehmen für Ihr Personal eine Vorsorgekasse wählen, ist auch für Sie diese Wahl verpflichtend. Ist mangels Personal noch keine Vorsorgekasse gewählt, müssen Sie innerhalb von sechs Monaten eine Vorsorgekasse auswählen. Wird keine Auswahl vorgenommen, teilt Ihnen die SVS eine Kasse zu.

**Auszahlung**
Ein Auszahlungsanspruch bzw. eine Verfügungsmöglichkeit über die eingezahlten Beiträge besteht bei Vorliegen von mindestens 36 Beitragsmonaten frühestens nach zwei Jahren des Ruhens oder Zurücklegung der Gewerbeberechtigung oder der Beendigung der betrieblichen Tätigkeit (bei Neuen Selbstständigen). Weiters besteht ein Auszahlungsanspruch bei Pensionsantritt, und zwar auch dann, wenn noch keine drei Einzahlungsjahre vorliegen. Bei Tod der versicherten Person gebührt der Kapitalbetrag den gesetzlichen Erbberechtigten.

**Weitere Verfügungsmöglichkeiten**
Wenn Sie sich die „Abfertigung" nicht als Kapitalbetrag auszahlen lassen wollen, können Sie diese

- in der Vorsorgekasse weiterveranlagen (gilt nicht bei Pensionsantritt),
- als Einmalprämie in eine Pensionszusatzversicherung einzahlen für eine lebenslange Pension, in eine andere Vorsorgekasse übertragen nach dem „Rucksackprinzip", wenn eine unselbstständige Tätigkeit aufgenommen wird, an eine Pensionskasse überweisen, sofern bereits eine Berechtigung auf Anwartschaft besteht, oder
- an ein Versicherungsunternehmen überweisen als Einmalprämie für eine vom

Anwartschaftsberechtigten nachweislich abgeschlossene Pensionszusatzversicherung.

**Steuerliche Behandlung**
Sämtliche steuerliche Begünstigungen für unselbstständig Beschäftigte gelten auch für Selbstständige. Der Beitrag zur Selbständigenvorsorge gilt als steuerliche Betriebsausgabe. Die Veranlagung in der Vorsorgekasse erfolgt steuerfrei. Die Auszahlung als Einmalbetrag erfolgt steuerbegünstigt mit dem Steuersatz von 6 %. Die Auszahlung als Rente erfolgt steuerfrei.

## Pensionsversicherung

Die wichtigste Leistung ist die Alterspension für Männer mit 65 Jahren und Frauen mit 60 Jahren. Dafür brauchen Sie mindestens 180 Beitragsmonate. Beginnend mit dem 01.01.2024 erhöht sich die Altersgrenze für die Alterspension von Frauen um sechs Monate jährlich. Das hat zur Folge, dass alle ab dem 1. Juli 1968 geborenen Frauen erst nach Vollendung des 65. Lebensjahres in Alterspension gehen können. Für die Erfüllung der besonderen Anspruchsvoraussetzungen für die Korridorpension sind das Vorliegen von 480 Versicherungsmonaten und die Vollendung des 62. Lebensjahres erforderlich. Daher ist die Korridorpension (derzeit) nur für männliche Versicherte von Bedeutung.

**WICHTIG!**
**Rechtzeitig vor dem beabsichtigten Pensionsbeginn sollten Sie von der Sozialversicherungsanstalt eine Information über die zu erwartende Pensionshöhe anfordern.**

Direktlink

Für Gewerbetreibende, die wegen Krankheit ihre selbstständige Tätigkeit nicht mehr ausüben können, gibt es die Erwerbsunfähigkeitspension. Wenn der/die Versicherte diese Pension beantragt, werden medizinische Gutachten eingeholt, aufgrund derer die Erwerbsunfähigkeitspension zugesprochen werden kann. Gegen einen ablehnenden Bescheid kann eine Klage vor dem Arbeits- und Sozialgericht erhoben werden.

Die Pension errechnet sich grundsätzlich aus dem Produkt der Anzahl von Versicherungsjahren und den durchschnittlichen Beitragsgrundlagenhöhen während des Erwerbslebens. Zeiten der unselbstständigen (ASVG) und der selbstständigen Tätigkeit (GSVG) werden zusammengerechnet. Wegen der Fülle an Details ist für den Pensionsantritt eine genaue Beratung durch die Sozialversicherung der Selbständigen unerlässlich.

## 2.11.6. Ende der Pflichtversicherung

Sie scheiden mit Ende jenes Monats aus der Pflichtversicherung aus, indem Sie

- Ihre Gewerbeberechtigung zurücklegen,
- den Nichtbetrieb Ihres Gewerbes durch eine Ruhendmeldung bei der Fachgruppe bzw. Bezirksstelle/Regionalstelle der WKO anzeigen,
- die Löschung Ihrer Stellung als persönlich haftende:r Gesellschafter:in einer Personengesellschaft im Firmenbuch beantragen oder die Gewerbeberechtigung der OG/KG zurückgelegt wurde,
- die Gewerbeberechtigung der GmbH/FlexKapG zurückgelegt wurde oder den Widerruf Ihrer Bestellung zur Geschäftsführung einer GmbH/FlexKapG im Firmenbuch beantragen bzw. als Gesellschafter:in dieser GmbH/FlexKapG ausscheiden.

Für weitere Informationen und Beratung sind die Fachleute der WKO Ihres Bundeslandes gerne für Sie da.

**WICHTIG!** Nach der Gewerbeanmeldung melden Sie sich bei der Sozialversicherung der Selbständigen – www.svs.at. Dort erhalten Sie auch alle Informationen zur Beitragshöhe, Versicherungsumfang, Kleinunternehmerregelung, Differenzvorschreibung etc. Berücksichtigen Sie die Kosten für die Sozialversicherung auch in Ihrer Kalkulation, da diese einen nicht unerheblichen Teil ausmachen.

Umfangreiche Information zur Sozialversicherungspflicht erhalten Sie auch unter wko.at/sozialversicherung

## 2.12. STEUERN

Sie müssen keine umfassende Steuerexpertise haben, aber ein solides Basiswissen hilft, bei unternehmerischen Entscheidungen auch die steuerliche Komponente zu berücksichtigen.
Immerhin: Sie haften persönlich für das Bezahlen der Steuern, auch wenn Sie steuerlich durch Fachleute Ihres Vertrauens vertreten werden – in Buchhaltung, Bilanzbuchhaltung oder Steuerberatung. Diese ebnen Ihnen den Weg durch den Steuerdschungel.

**Ihre wichtigsten steuerlichen Pflichten**

- Bekanntgabe der Eröffnung Ihres Gewerbebetriebs sowie des Standorts innerhalb eines Monats ab Beginn Ihrer Tätigkeit mit Betriebseröffnungsbogen.
- Fristgerechte Bezahlung der vom Finanzamt vorgeschriebenen quartalsmäßigen Vorauszahlungen an Einkommensteuer (bzw. Körperschaftsteuer bei Kapitalgesellschaften).
- Bei Umsatzsteuerpflicht fristgerechte Abgabe der monatlichen oder quartalsweisen Umsatzsteuervoranmeldungen und Bezahlung der daraus resultierenden Beträge.
- Fristgerechte Erstellung und Abgabe der jährlichen Steuererklärungen.

Details zu Ihren Pflichten finden Sie auf den folgenden Seiten.

**Der Erstkontakt mit dem Finanzamt**

Sie haben eine Geschäftsidee und wollen diese in die Realität umsetzen. Nach erster Kontaktaufnahme mit der WKO und dem Gründerservice führt der nächste Weg zum Finanzamt. Innerhalb eines Monats ab Beginn Ihrer Tätigkeit müssen Sie dem Finanzamt die Eröffnung sowie den Standort des Gewerbebetriebes bekannt geben. In der Regel füllen Sie einen Betriebseröffnungsbogen in Zusammenarbeit mit den Fachleuten Ihres Vertrauens aus. Mithilfe dieses Formulars erhebt die Finanz die grundlegenden Informationen über Ihr Unternehmen und die unternehmerischen Tätigkeiten. Den Betriebseröffnungsbogen können Sie auf der Homepage des Bundesministeriums für Finanzen herunterladen (www.bmf.gv.at). Wichtige Informationen dazu finden Sie auch im Unternehmensserviceportal (www.usp.gv.at).

**Welcher Betriebseröffnungsbogen (Formular) ist der richtige?**

Das kommt ganz auf die von Ihnen gewählte Rechtsform an, Details dazu finden Sie auf Seite 21.

- Einzelunternehmen
  → Fragebogen für natürliche Personen (Verf24)
- Personengesellschaft
  → Fragebogen für Gesellschaften (Verf16)
- Kapitalgesellschaft
  → Fragebogen für Aktiengesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung (Verf15)

Sie können Ihre Betriebseröffnung dem zuständigen Finanzamt persönlich, schriftlich oder telefonisch melden und erhalten dann den passenden Fragebogen zugesandt.
Alternativ kann der entsprechende Fragebogen auch online auf www.finanzonline.at oder www.usp.gv.at ausgefüllt werden.

Nach der erfolgreichen Bearbeitung des Betriebseröffnungsbogens durch das Finanzamt erhalten Sie oder Ihre Gesellschaft eine Steuernummer und gegebenenfalls auch eine Umsatzsteueridentifikationsnummer (kurz: UID-Nummer). Es ist möglich, dass das Finanzamt vor Vergabe der Steuernummer eine Betriebsbesichtigung durchführt.

**Worauf muss beim Ausfüllen des Betriebseröffnungsbogens geachtet werden?**

Der Betriebseröffnungsbogen enthält viele allgemeine Fragen, deren Beantwortung Ihnen leichtfallen wird. Einige Fragen hingegen bedürfen einer Vorbereitung. Die Beantwortung dieser Fragen sollte auf jeden Fall ernst genommen werden. Von den Antworten hängt grundsätzlich die Einhebung von gewissen Steuern bzw. die Höhe der Vorauszahlungen an Steuern ab. Dies wiederum kann wesentliche Auswirkungen auf Ihre Liquidität und damit Ihre Tätigkeit haben. Der Betriebseröffnungsbogen sollte daher mit Sorgfalt ausgefüllt werden.

Starten Sie beispielsweise als Einzelunternehmen oder als Gesellschafter:in einer Personengesellschaft, werden Sie im Be-

**WICHTIG!**
**Nutzen Sie unser umfangreiches Beratungs- und Weiterbildungsangebot. Die Expert:innen Ihrer WKO stehen Ihnen zudem bei Fragen zum Steuerrecht zur Verfügung.**

Direktlink

triebseröffnungsbogen aufgefordert, die Einkünfte (Gewinn) der ersten beiden Jahre zu schätzen. Ihre Schätzung wird vom Finanzamt verwendet, um Ihre quartalsweisen Einkommensteuervorauszahlungen festzusetzen. Daher sollten Sie die Ergebnisse für die ersten beiden Jahre vorsichtig und realistisch einschätzen. Eine hohe Gewinnschätzung führt zu einer hohen Vorauszahlung. Noch unangenehmer: Eine zu niedrige Gewinneinschätzung führt zu einer hohen Nachzahlung in den Folgejahren.

**WICHTIG!**
**Gerade der Gewinneinschätzung sollten Sie viel Aufmerksamkeit schenken, da Ihre Gewinnangabe als Basis für die Berechnung der Einkommensteuer- bzw. Körperschaftsteuervorauszahlung dient.**

Die Frage nach den erwarteten Umsätzen (Einnahmen) der ersten beiden Jahre wird vom Finanzamt verwendet, um festzustellen, ob Sie aufgrund der erwarteten Umsätze umsatzsteuerpflichtig und demnach zur periodischen Abgabe von Umsatzsteuervoranmeldungen verpflichtet sind.

Zusätzlich sind Umsatzsteuervoranmeldungen abzugeben, wenn eine UID-Nummer beantragt wird. Wann umsatzbezogene Befreiungen anwendbar sind und ob Sie eine UID-Nummer benötigen, prüfen Sie bitte auf Seite 84.

**UNSER TIPP**

Als Ausfüllhilfe für den Fragebogen des Finanzamtes ist das Merkblatt „Fragebogen des Finanzamtes zur Betriebseröffnung" sehr hilfreich: erhältlich im Gründerservice Ihres Bundeslandes oder als Download im Internet unter www.gruenderservice.at → Sozialversicherung und Steuern → Steuern

REALITY-CHECK

## Welches Finanzamt ist für mich zuständig?

Im Jahr 2021 wurde die Finanzverwaltung neu organisiert, und es gibt fortan für ganz Österreich nur noch zwei Finanzämter. Das „Finanzamt für Großbetriebe" ist für große Unternehmen mit Umsätzen von mehr als 10 Mio. EUR im Jahr zuständig. Für alle übrigen Unternehmen ist das „Finanzamt Österreich" zuständig.

Für neu gegründete Unternehmen ist daher das Finanzamt Österreich für die Erhebung sämtlicher Abgaben zuständig. Die bisherigen Wohnsitzfinanzämter werden zu Dienststellen dieses Finanzamtes. Mit der Reform wurde auch bestimmt, dass eine einmal vergebene Steuernummer auch bei Wechsel des Wohnsitzes oder der Tätigkeit immer gleich bleibt.

Die Kontaktdaten für das Finanzamt Österreich sind:
Finanzamt Österreich,
Postfach 260,1000 Wien
Telefon: 050 233 333

Im Regelfall wird diejenige Dienststelle, an der der Wohnsitz oder Sitz des Unternehmens liegt, für sie zuständig sein. Die Anschriften der jeweiligen Dienststellen finden sie unter https://service.bmf.gv.at/service/anwend/behoerden/

## Die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Begrifflichkeiten – kurz und bündig!

Sie werden im Laufe Ihrer Selbstständigkeit mit unzähligen Begriffen konfrontiert, die gängigsten finden Sie hier erläutert:

### Betriebseinnahmen

Ein Zahlungszufluss in das Unternehmen, welcher aus der betrieblichen Tätigkeit entspringt. Beispiele dazu sind Zahlungseingänge für Erträge, ausgestellte Rechnungen, Provisionen, ein Umsatz für verkaufte Waren bzw. Dienstleistungen.

### Betriebsausgaben

Ein Zahlungsabfluss aus dem Unternehmen, der betrieblich veranlasst ist, wie zum Beispiel Miete, Telefon, Aufwendung Sozialversicherung, Werbung, Büromöbel, Pkw-Kosten, Personal etc. In gewissen Fällen besteht die Möglichkeit, die Betriebsausgaben mittels Durchschnittssätzen zu ermitteln (Pauschalierung).

### Einkunftsarten

Es gibt sieben Einkunftsarten – drei betriebliche Einkunftsarten: Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb und selbstständige Arbeit; und vier außerbetriebliche Einkunftsarten: nicht selbstständige Einkünfte, Einkünfte aus Vermietung & Verpachtung, Einkünfte aus Kapitalvermögen und sonstige Einkünfte.

### Werbungskosten

Werbungskosten sind Ausgaben im Bereich der außerbetrieblichen Einkünfte. Der Begriff Werbungskosten ist dem Begriff Betriebsausgaben (bei betrieblichen Einkunftsarten) gleichzusetzen.

### Gewinn

Die Differenz zwischen den Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben, wenn die Betriebseinnahmen die Betriebsausgaben übersteigen.

### Verlust

Die Differenz zwischen Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben, wenn die Betriebsausgaben die Betriebseinnahmen übersteigen.

### Einkommen

Der Gewinn oder Verlust, den die oder der Abgabenpflichtige im Rahmen der sieben Einkunftsarten erzielt. Die Summe aller Einkünfte ergibt das jährliche Einkommen. Das Einkommen ist wiederum die Bemessungsgrundlage für die Berechnung der Einkommensteuer.

**Investitionen vor der Betriebseröffnung**

Als angehende:r Unternehmer:in haben Sie oft noch vor Betriebseröffnung verschiedene Ausgaben für das zukünftige Unternehmen, z. B. Maschinen- und Werkzeugkauf, Umbau des Geschäftslokals. Sie gelten für das Finanzamt bereits dann als Unternehmer:in, wenn Sie nur Vorbereitungshandlungen für Ihren Betrieb tätigen, z. B. Maschinen- und Werkzeugkauf, Umbau des Geschäftslokals. Für die steuerliche Anerkennung dieser Ausgaben ist es wichtig, dass eine zielstrebige Vorbereitung der Betriebseröffnung erkennbar ist, und sie müssen im Kalenderjahr der Ausgabe steuerlich geltend gemacht werden. Ausgaben, die bereits vor der „offiziellen" Betriebseröffnung anfallen, können daher auch angesetzt werden. Das bringt für Sie sowohl im umsatz- als auch im einkommensteuerrechtlichen Bereich Vorteile.

Als vorsteuerabzugsberechtigtes Unternehmen können Sie die in Rechnung an Sie gestellte Umsatzsteuer abziehen, zusätzlich können Ausgaben im Rahmen der Einkommensteuererklärung gewinnmindernd geltend gemacht werden. (Details entnehmen Sie den folgenden Kapiteln.) Manche Ausgaben (z. B. Ausbildungskosten) können aber nur in dem Jahr geltend gemacht werden, in dem sie bezahlt wurden.

**UNSER TIPP**

Melden Sie sich jetzt beim Unternehmensserviceportal (USP) – www.usp.gv.at – an. Damit steht Ihnen EINE zentrale Plattform für Behördengänge zum Bund zur Verfügung. Amtswege können Sie mit einer einzigen Anmeldung (Single-Sign-on) sicher, rasch und effizient rund um die Uhr online abwickeln.

## 2.12.1. Die wichtigsten Steuern

Sobald Sie den Betrieb eröffnet und dies dem Finanzamt gemeldet haben, werden Ihnen im Normalfall vom Finanzamt für die Einkommen- oder Körperschaftsteuer Vorauszahlungen vorgeschrieben. Alle übrigen zu bezahlenden Abgaben (insbesondere Umsatzsteuer, Lohnsteuer, Dienstgeberbeitrag etc.) sind von Ihnen selbst zu berechnen, an das Finanzamt zu melden und selbstständig zum Fälligkeitstermin zu bezahlen. Für diese Steuern erfolgt keine Vorschreibung durch das Finanzamt. Der nachfolgende Steuerkalender verschafft Ihnen einen Überblick über die Höhe und Termine der wichtigsten Steuern. Im Detail werden die Umsatz-, Einkommen- und Körperschaftsteuer erklärt.

© Somanima

Marlies Vitzthum unterstützt Führungskräfte mit systemischem Coaching und strukturgebenden Methoden.

**Marlies Vitzthum**
**Gründerin Somanima | Institute for Growth**

Mit der Gründung von Somanima | Institute for Growth hat sich Marlies Vitzthum nach mehreren Jahren als Führungskraft in der Konzernwelt entschieden, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen und ihr Wissen weiterzugeben. Ihr Unternehmen ist auf Beratung und persönliche Entwicklung spezialisiert. Sie verfolgt einen ganzheitlichen Ansatz, der Mindset, Körper und Entscheidungsprozesse miteinander verbindet, um authentische Führung und nachhaltiges Wachstum zu fördern. Ein besonderer Schwerpunkt liegt auf Embodied Leadership und Coaching – mit dem Ziel, Führungskräfte dabei zu unterstützen, bewusst und selbstwirksam zu handeln sowie Veränderungen gezielt und wirkungsvoll zu gestalten.

→ www.be-somanima.com

## Steuerkalender für die wichtigsten Steuern

| Abgabenart | Höhe | Fälligkeit | abzuführen an |
|---|---|---|---|
| **Umsatzsteuer** | 0 %, 10 %, 13 % oder 20 % des Nettobetrages | 15. des übernächsten Monats | Finanzamt |
| **Einkommensteuer** | 0–55 % vom Einkommen | 15.2., 15.5., 15.8., 15.11. | Finanzamt |
| **Körperschaftsteuer** | 23 % vom Gewinn | 15.2., 15.5., 15.8., 15.11. | Finanzamt |
| **Lohnsteuer** | 0–55 % vom Lohn/Gehalt abzgl. SV und Freibeträge | 15. des Folgemonats | Finanzamt |
| **Kommunalsteuer** | 3 % von der Bruttolohnsumme | 15. des Folgemonats | Magistrat oder Gemeindeamt |
| **Dienstgeberbeitrag** zum Familienlasten-ausgleichsfonds + Zuschlag zum DB | 3,7 % + 0,32 - 0,40 % von der Bruttolohnsumme (DZ abhängig vom Bundesland) | 15. des Folgemonats | Finanzamt |

Fällt ein Fälligkeitstermin auf einen Samstag, Sonn- oder Feiertag, so verschiebt sich der letztmögliche Zahlungstermin auf den nächstfolgenden Werktag.

### 2.12.1.1. Einkommensteuer

Sie ist die „Lohnsteuer" der Selbstständigen. Basis und Bemessungsgrundlage ist Ihr jährlich erwirtschafteter Gewinn oder Überschuss. Dieser wird entweder durch die doppelte Buchführung, die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder die Pauschalierung ermittelt; der Überschuss durch die Überschussrechnung. Zu einem etwaigen Gewinn und Überschuss werden sämtliche weiteren Einkünfte hinzugerechnet – z. B. aus einem Dienstverhältnis.

Die Summe aller Einkünfte ist das Einkommen und damit die Bemessungsgrundlage für die Einkommensteuer. Der Steuersatz liegt zwischen 0 und 55 %, wobei Einkommensteuer erst anfällt, wenn das (Jahres-) Einkommen mehr als EUR 13.308,00 beträgt. Achtung: Dieser Betrag wird jährlich entsprechend der Inflation indexiert – „Ende der kalten Progression".

Nach Ablauf des Wirtschaftsjahres müssen Sie die Jahressteuererklärung für Einkommensteuer und falls anwendbar auch Umsatzsteuer beim Finanzamt bis spätestens 30. April in Papierform bzw. bis spätestens 30. Juni in elektronischer Form einreichen. Ihre Steuererklärungen müssen Sie generell elektronisch über FinanzOnline an das Finanzamt übermitteln. Nur in Ausnahmefällen ist die Abgabe von Papierformularen, welche beim Finanzamt erhältlich sind, möglich. Wenn Sie durch eine Steuerberatung vertreten werden, verlängern sich diese Fristen.

**WICHTIG!** Sie zahlen die Einkommensteuer vierteljährlich im Voraus. Im Gründungsjahr gilt Ihre Schätzung laut Betriebseröffnungsbogen als Bemessungsgrundlage. Ihre Vorauszahlung beruht nur auf Schätzungen bzw. Erwartungen. Sind Ihre Vorauszahlungen an

Einkommensteuer unverhältnismäßig zum erwarteten Gewinn, können Sie bis 30. September des Jahres eine Anpassung der Vorauszahlung beantragen. Bei der Veranlagung der Steuer kommt es zur Verrechnung: Waren Ihre Vorauszahlungen zu hoch, bekommen Sie eine Gutschrift, waren die Vorauszahlungen zu niedrig, müssen Sie nachzahlen und höher vorauszahlen. Bei nebenberuflichen Gründungen kommt es in der Regel zu Nachzahlungen für das erste Jahr.

## Das steuerpflichtige Einkommen ist die Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer und ermittelt sich stark vereinfacht wie folgt:

1. Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft
2. Einkünfte aus selbstständiger Arbeit
3. Einkünfte aus Gewerbebetrieb
4. Einkünfte aus nicht selbstständiger Arbeit (z. B. Angestellte, Arbeiter:innen, Pensionist:innen)
5. Einkünfte aus Kapitalvermögen (z. B. Sparbücher, Wertpapiere)
6. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
7. Sonstige Einkünfte (z. B. bestimmte Leibrenten, Spekulationsgewinne)

**= Gesamtbetrag der Einkünfte**
– Sonderausgaben (bestimmte private Ausgaben, die steuerlich begünstigt werden)
– Außergewöhnliche Belastungen (z. B. Krankheitskosten)
– Freibeträge

**= Einkommen (= Steuerbemessungsgrundlage)**
– Anwendung des Einkommensteuertarifs

**= Einkommensteuer**
– Steuervorauszahlung (z. B. Lohnsteuer, Vorauszahlung an Einkommensteuer)

**= Gutschrift/Nachzahlung**

**Gewinnfreibetrag**
Neben den Betriebsausgaben mindert auch der Gewinnfreibetrag (steuerrechtlich gewährte fiktive Betriebsausgabe) die Bemessungsgrundlage für die Einkommensteuer von Einzelunternehmen und Mitunternehmer:innen einer Personengesellschaft (nicht bei GmbHs, AGs).

Dabei steht ein Grundfreibetrag von 15 % des Gewinnes bis zu einem maximalen Gewinn von EUR 33.000,– (damit Grundfreibetrag max. EUR 4.950,–) jedem zu. Diesen Freibetrag gibt es auch für pauschalierte Betriebe. Darüber hinaus kann abhängig von Investitionen in bestimmte Sachanlagen und Wertpapiere ein zusätzlicher, investitionsbedingter Gewinnfreibetrag von 13 % für Gewinne über EUR 33.000,– geltend gemacht werden. Dieser Freibetrag reduziert sich bei sehr hohen Gewinnen ab EUR 175.000,– staffelweise.

**Investitionsfreibetrag**
Ähnlich dem Gewinnfreibetrag stellt der ab 01.01.2023 geltende Investitionsfreibetrag ebenso eine Reduktion der steuerlichen Bemessungsgrundlage in Höhe von 10 % bzw. 15 % (bei Investitionen im Bereich der Ökologisierung) der begünstigten Investitionen (bis EUR 1.000.000,00) dar. Es gilt zu beachten, dass für die jeweilige Investition entweder der Investitionsfreibetrag oder der investitionsbedingte Gewinnfreibetrag geltend gemacht werden kann.

**Einkommensteuertarif**
Bis zu einem Einkommen von EUR 13.308,00 (dieser Betrag wird jährlich entsprechend der Inflation indexiert („Ende der kalten Progression")) fällt keine Einkommensteuer an. Bei einem Einkommen von mehr als EUR 13.308,00 steigt der jeweils anzuwendende Steuersatz mit der Höhe des Einkommens

## Einkommensteuertarife für 2025

Natürliche Personen (EU, OG, KG, e.U.)

| | | Einkommen EUR | Steuer EUR |
|---|---|---|---|
| alles darüber | 55 % | > 1.000.000 | |
| für die nächsten 896.928 | 50 % | 1.000.000 | 483.998,38 |
| für die nächsten 33.906 | 48 % | 103.072 | 35.534,38 |
| für die nächsten 33.330 | 40 % | 69.166 | 19.259,50 |
| für die nächsten 14.219 | 30 % | 35.836 | 5.927,50 |
| für die nächsten 8.309 | 20 % | 21.617 | 1.661,80 |
| bis 13.308 | STEUERFREI 0 % | 13.308 | 0,00 |

wie nachfolgend ersichtlich an. Da die Einkommensteuer ein progressiver Tarif ist, wird von 0 % beginnend immer der jeweils anzuwendende Steuersatz auf einen Teil Ihres Einkommens angewendet.

Aus den beiden angeführten Beispielen auf Seite 80 ist ersichtlich, wie hoch die Einkommensteuer ist, wenn das zugrunde liegende Einkommen EUR 20.000,– bzw. EUR 40.000,– beträgt. Beim Einkommen in der Höhe von EUR 20.000,– beträgt die Steuer EUR 1.338,40. Die Steuer erhöht sich bei einem Einkommen von EUR 40.000,– auf EUR 7.593,10. Der Grund für den durchaus rasanten Anstieg ist der Umstand, dass jener Einkommensteil, der über EUR 13.308,00 liegt, bereits der Besteuerung unterworfen wird.

| Beispiel 1: | Einkommen EUR 20.000,– | |
|---|---|---|
| Einkommen | Steuer in % | Steuer in EUR |
| 13.308,– | 0 % | 0,00 |
| 6.692,– | 20 % | 1.338,40 |
| 20.000,– | 6,69 %* | 1.338,40 |

| Beispiel 2: | Einkommen EUR 40.000,– | |
|---|---|---|
| Einkommen | Steuer in % | Steuer in EUR |
| 13.308,– | 0 % | 0,00 |
| 8.309,– | 20 % | 1.661,80 |
| 14.219,– | 30 % | 4.265,70 |
| 4.164,– | 40 % | 1.665,60 |
| 40.000,– | 18,98 %* | 7.593,10 |

* Wert gerundet auf 2 Dezimalstellen

**WICHTIG!** Ab 1. Oktober des auf das Entstehen der Steuerschuld folgenden Jahres verrechnet Ihnen das Finanzamt bis zum Ergehen des Steuerbescheides des betreffenden Jahres Soll- bzw. Habenzinsen auf den Steuerrückstand bzw. das Steuerguthaben.
Die Einreichfrist einer Abgabenerklärung kann im Einzelfall auf begründeten Antrag verlängert werden. Neben den tatsächlichen bzw. pauschalen Betriebsausgaben mindert auch der Gewinnfreibetrag die Bemessungsgrundlage für die Einkommensteuer von Einzelunternehmen und Mitunternehmer:innen einer Personengesellschaft (nicht bei GmbHs, AGs, FlexKapGs).

**Liebhaberei**
Ebenfalls einkommensteuerrechtlich zu beachten ist die Liebhaberei. Darunter werden Tätigkeiten verstanden, die nicht gewinnorientiert ausgeübt werden. Sollte Ihr Unternehmen mehrere Jahre Verluste machen, die Sie in der Einkommensteuererklärung mit etwaigen anderen Einkünften steuermindernd gegenrechnen, so kann es passieren, dass das Finanzamt den Status Ihres Unternehmens infrage stellt.

Es wird dann stattdessen von Liebhaberei ausgegangen und die Verrechnung von Verlusten wäre nicht mehr möglich. Um dies im Vorhinein auszuschließen, sollte man sich bereits vor der Gründung mit der Erstellung einer plausiblen Planrechnung auseinandersetzen. Hier unterstützt das Gründerservice mit Beratungen.

**UNSER TIPP**
Auf der Homepage des Bundesministeriums für Finanzen kann eine Berechnung der Einkommensteuer durchgeführt werden:
https://www.bmf.gv.at/themen/steuern.html

Bei Fragen unterstützt Sie das Gründerservice in Ihrer Regional- oder Bezirksstelle auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit.

## 2.12.1.2. Immobilienertragsteuer

Veräußerungen von Immobilien im privaten, aber auch im betrieblichen Bereich werden mit einem pauschalen Steuersatz von 30% besteuert. Solche Einkünfte wirken grundsätzlich nicht progressionserhöhend (d. h. sie sind den anderen Einkünften nicht mehr zuzurechnen und erhöhen damit auch nicht den anzuwendenden Steuersatz auf das Resteinkommen).

## 2.12.1.3. Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer ist die Ertragsteuer von Kapitalgesellschaften (GmbH, AG, FlexKapG). Sie beträgt einheitlich ab dem Jahr 2024 23 % – unabhängig von der Gewinnhöhe. Die Mindestkörperschaftsteuervorauszahlung pro Quartal beträgt immer 5 % vom gesetzlichen Mindeststammkapital. Die Mindestkörperschaftsteuer beträgt ab dem Jahr 2024 EUR 500,00 pro Jahr und ist zu je einem Viertel am 15. Februar, 15. Mai, 15. August und 15. November zu zahlen.

Wird der Gewinn an die Gesellschafter ausgeschüttet, wird er nochmals mit 27,5 % Kapitalertragsteuer belastet.

## 2.12.1.4. Umsatzsteuer (USt)

Die Umsatzsteuer, auch Mehrwertsteuer genannt, gilt für Lieferungen, Leistungen und Eigenverbrauch eines Unternehmens im Inland. Wenn Sie als Unternehmen etwas an Kund:innen verkaufen oder leisten, müssen Sie die Umsatzsteuer von ihnen einnehmen und an das Finanzamt abführen. Dabei ist die

Umsatzsteuer für Endverbraucher:innen (B2C) ein Kostenfaktor, während Unternehmen (B2B) oft die Umsatzsteuer, die sie für ihre Einkäufe gezahlt haben, vom Finanzamt zurückerstattet bekommen.

Beispiel: Wenn Sie im Geschäft Lebensmittel kaufen, wird Endverbraucher:innen die Umsatzsteuer im Preis berechnet. Das Geschäft muss diese Steuer dann ans Finanzamt abführen. Gleichzeitig bekommt das Geschäft für seine Einkäufe, wie z. B. Wareneinkauf oder Miete, die bezahlte Umsatzsteuer (Vorsteuer) erstattet. Die Differenz zwischen eingenommener und gezahlter Umsatzsteuer wird dem Finanzamt gemeldet und gezahlt.

Sie müssen die Umsatzsteuer selbst berechnen und regelmäßig eine Umsatzsteuervoranmeldung (UVA) abgeben. Die Eingabe der in der Regel monatlich zu erstellenden UVA hat grundsätzlich über FinanzOnline zu erfolgen – außer Ihr Steuerberater übernimmt das für Sie. Neu gegründete Unternehmen können quartalsweise abgeben, wenn ihr Jahresumsatz unter EUR 100.000,– liegt – auch noch in Folgejahren.

**Steuersätze**

Normalerweise beträgt die Umsatzsteuer 20 % vom Nettoentgelt. Es gibt auch reduzierte Steuersätze, wie 10 % für bestimmte Dinge wie Lebensmittel, Bücher und Beherbergung, sowie 13 % für Brennholz, lebende Tiere und Eintrittskarten für Kultur- und Sportveranstaltungen. Manchmal wird bei speziellen Lieferungen oder Leistungen, zum Beispiel bei Lieferungen ins Ausland oder Bauleistungen, keine Umsatzsteuer berechnet.

**Umsatzsteuerpflicht**

Alle Lieferungen und Leistungen, die ein Unternehmen im Inland gegen Entgelt ausführt, unterliegen normalerweise der Umsatzsteuerpflicht. Das gilt für alle, die eine gewerbliche oder berufliche Tätigkeit ausüben, wie zum Beispiel Gewerbetreibende, Vortragende und Vermieter:innen.

**Umsatzsteuerbefreiungen**

Manche Umsätze sind von der Umsatzsteuer befreit, ermöglichen aber trotzdem den Vorsteuerabzug – echt befreite Umsätze, z. B. Ausfuhrlieferungen. Andere Umsätze sind von der Umsatzsteuer befreit, aber erlauben keinen Vorsteuerabzug – unecht befreite Umsätze. Wichtig: Das Unternehmen ist verantwortlich, die Umsatzsteuer fristgerecht ans Finanzamt zu zahlen.

Die wichtigste „unechte" Umsatzsteuerbefreiung ist die sogenannte **Kleinunternehmerregelung**. Liegt Ihr Jahresumsatz (und der Umsatz des Vorjahres) unter 55.000 Euro brutto, sind Sie automatisch umsatzsteuerbefreit. Innerhalb eines Jahres dürfen Sie die Umsatzgrenze um höchstens 10 % überschreiten, um bis zum Ende des Kalenderjahres weiterhin von der Befreiung Gebrauch zu machen. Dann dürfen Sie keine Umsatzsteuer in Rechnung stellen und müssen auch keine Umsatzsteuer ans Finanzamt abführen. Allerdings dürfen Sie dann keine Vorsteuer für die an Sie erbrachten Vorleistungen geltend machen.

Ab 2025 gilt die Kleinunternehmerregelung auch im EU-Ausland. Soweit der nationale Schwellenwert nicht überschritten ist und innerhalb der gesamten Europäischen Union nicht mehr als EUR 100.000 Umsatz erzielt werden, kann daher ab 2025 auch ein nicht ansässiger Unternehmer die Kleinunternehmerbesteuerung in Österreich anwenden.

Wichtig: Auf Ihren Rechnungen müssen Sie dafür deutlich angeben, dass Sie die Kleinunternehmerregelung nutzen und daher "umsatzsteuerfrei im Sinne des § 6 (1) Z 27 UStG" sind. In Ihren Rechnungen dürfen Sie dann keine Umsatzsteuer ausweisen. Sie können jedoch freiwillig auf die Steuerbefreiung verzichten. Sie berechnen also Ihre Umsatzsteuer und führen diese ans Finanzamt ab, obwohl Ihr Jahres-Brutto-Umsatz unter 55.000 Euro liegt. Dann wiederum können Sie Vorsteuer für die an Sie erbrachten Vorleistungen geltend machen. Diese Regelung kann vorteilhaft sein, wenn Ihre Kunden hauptsächlich vorsteuerabzugsberechtigte Unternehmen sind, da im B2B-Bereich normalerweise keine Umsatzsteuer anfällt.

Überschreiten Sie die Umsatzgrenze während des Jahres über die 10% Toleranzgrenze, werden Sie mit den überschreitenden Umsätzen umsatzsteuerpflichtig. Sie müssen auch sorgfältig Rechnungen für Ihre Lieferungen und Leistungen ausstellen. Welche Konsequenzen die Kleinunternehmerregelung für Ihr Unternehmen hat, hängt von verschiedenen Faktoren ab, wie Ihren Anfangsinvestitionen und der Art Ihrer Kunden – Unternehmen oder Private. Es ist wichtig, diese Aspekte individuell zu prüfen, da die Umsatzgrenze allein nicht ausschlaggebend ist.

UNSER TIPP

Nutzen Sie die kostenlose Beratung des Gründerservice schon vor der Abgabe Ihres Betriebseröffnungsbogens. So können Sie gemeinsam klären, ob die Kleinunternehmerregelung für Sie von Vorteil ist.

## Kleinunternehmerregelung – Finanzamt vs. SVS

Das Wichtigste gleich vorweg: Die Kleinunternehmerregelung ist eine Regelung, die sich ausschließlich auf die Umsatzsteuer bezieht. Diese ist nicht zu verwechseln mit der „Kleinunternehmerregelung der SVS" – einer Begünstigung der Sozialversicherung. Diese ermöglicht es Ihnen, sich von der Pflichtversicherung der Sozialversicherungsanstalt (SVS) ausnehmen zu lassen – mit Ausnahme der verpflichtenden Unfallversicherung. Mehr dazu erfahren Sie im Kapitel 2.11. Sozialversicherung auf Seite 67.

**Übergang der Steuerschuld auf Leistungsempfänger (Reverse Charge)**
Normalerweise ist das liefernde Unternehmen verantwortlich, die Umsatzsteuer zu berechnen und an das Finanzamt abzuführen. Aber bei „Reverse Charge" ändert sich das: Das Unternehmen, das die Leistung oder Ware erhält, muss die Umsatzsteuer in seiner eigenen Umsatzsteuervoranmeldung angeben und an das Finanzamt überweisen.

Diese Regelung wird oft angewendet, wenn Geschäfte zwischen Unternehmen in verschiedenen Ländern stattfinden oder bei bestimmten speziellen Dienstleistungen und Waren im Inland. Reverse Charge hilft, Steuerhinterziehung zu verhindern und sorgt für eine faire Besteuerung bei grenzüberschreitenden Geschäften.

Wer in diesem Fall eine Leistung empfängt, bekommt vom leistenden Unternehmen lediglich eine Rechnung über den Nettobetrag – es wird keine Steuer ausgewiesen – mit einem besonderen Hinweis auf den Übergang der Steuerschuld.

Ein ausländisches Unternehmen, das in Österreich keine Betriebsstätte hat, aber in Österreich Leistungen erbringt, ist ein weiterer Fall für „Reverse Charge": Auch hier überträgt sich die Steuerzahlungsverantwortung auf das Unternehmen, das die Leistung erhält. Das bedeutet: Das österreichische Unternehmen,

### Umsatz pro Jahr in Euro

| | | | |
|---|---|---|---|
| | **> EUR 100.000,– monatliche Meldung** | | |
| | **< EUR 100.000,– 1/4-jährliche Meldung** | | |
| | | < EUR 60.500,– | |
| < EUR 55.000,– brutto | | einmal in 5 Jahren | mit Antrag (Option) auch Umsatzsteuerpflicht unter EUR 55.000,– brutto |

■ Unternehmer – Umsatzsteuerpflicht

□ Kleinunternehmer – keine Umsatzsteuerpflicht

das die Leistung empfängt, muss die Steuer berechnen und ans Finanzamt zahlen.

**Versandhandel**
Seit 1. Juli 2021 ist beim Versandhandel B2C innerhalb der EU die Umsatzsteuer des Empfängerlandes in Rechnung zu stellen. Eine Erleichterung gibt es nur für Kleinstunternehmen bis zu einem Versandhandelsumsatz innerhalb der gesamten EU bis EUR 10.000,- Die Abfuhr der ausländischen Umsatzsteuer kann über das OSS-System erfolgen, damit ist eine Registrierung des Unternehmens in den anderen Staaten nicht erforderlich. Eine ähnliche Regelung kommt zum Tragen, wenn Waren aus dem Drittland direkt an die:den Endkonsumierende:n versendet werden.

**Vorsteuerabzug**
Damit Sie sich einen Vorsteuerbetrag abziehen können, müssen die erhaltenen Rechnungen gewisse Merkmale (siehe nachfolgend) erfüllen. Wenn Sie eine Rechnung empfangen, ist es wichtig, diese auf ihre Richtigkeit und Vollständigkeit zu überprüfen. Sollte die erhaltene Rechnung nicht alle notwendigen Merkmale erfüllen, haben Sie keinen Anspruch auf einen Vorsteuerabzug. Von der Vorsteuerabzugsberechtigung ausgenommen sind alle Pkw bis auf jene, die von der Finanzverwaltung als Kastenwagen oder Klein-Lkw akzeptiert werden. Siehe dazu: www.bmf.gv.at

**Pauschalierung der Vorsteuer**
Bei Vorjahresumsätzen von max. EUR 220.000,– können Sie auch eine Vorsteuerpauschalierung mit 1,8 % der Nettoumsätze (max. EUR 3.960,–) beantragen. Zusätzlich zu diesem Pauschalbetrag kann die Vorsteuer von Investitionen in abnutzbares Anlagevermögen über EUR 1.100,– netto, Waren, Rohstoffen, Halbfertigerzeugnissen, Hilfsstoffen, Zutaten und Fremdlöhnen berücksichtigt werden.

**Merkmale einer ordnungsgemäßen Rechnung**
Damit eine Rechnung zum Vorsteuerabzug berechtigt, muss sie folgende Merkmale einer ordnungsgemäßen Rechnung aufweisen:

1. Name und Anschrift des liefernden oder leistenden Unternehmens
2. Name und Anschrift des/der Leistungsempfänger:in
3. Ausstellungsdatum und -ort
4. Umsatzsteueridentifikationsnummer (UID-Nummer) des liefernden oder leistenden Unternehmens
5. UID-Nummer des/der Leistungsempfänger:in (auf Rechnungen mit einem Gesamtbetrag über EUR 10.000,– inkl. USt und bei grenzüberschreitenden Umsätzen)
6. Fortlaufende Rechnungsnummer
7. Menge und handelsübliche Bezeichnung der Gegenstände bzw. Art und Umfang der Leistungen
8. Tag/Zeitraum der Lieferung oder sonstigen Leistung
9. Entgelt für die Lieferung/sonstige Leistung (Nettobetrag)
10. Umsatzsteuerbetrag
11. Gesamtbetrag (Bruttobetrag)
12. Anzuwendender Steuersatz oder ein Hinweis auf eine anwendbare Steuerbefreiung (z. B. „Umsatzsteuerfrei im Sinne des § 6 (1) Z 27 UStG“ > Kleinunternehmerregelung) bzw. auf den Übergang der Steuerschuld auf den/die Leistungsempfänger:in (z. B. Übergang der Steuerschuld auf den/die Leistungsempfänger:in nach § 19 (1) UStG)

Für **Kleinbetragsrechnungen** (Rechnungen mit einem Fakturenwert von brutto maximal EUR 400,–) genügt die Angabe von:

1. Name und Anschrift des liefernden oder leistenden Unternehmens
2. Ausstellungsdatum
3. Menge und handelsübliche Bezeichnung der Gegenstände bzw. Art und Umfang der Leistungen
4. Tag/Zeitraum der Lieferung/Leistung
5. Bruttoentgelt
6. Anzuwendender Steuersatz in Prozent oder ein Hinweis auf eine anwendbare Steuerbefreiung (z. B. „Umsatzsteuerfrei im Sinne des § 6 (1) Z 27 UStG“ = Kleinunternehmerregelung)

**UID-Nummer**
Wenn Sie umsatzsteuerpflichtige Leistungen und Lieferung erbringen, erhalten Sie vom Finanzamt eine Umsatzsteueridentifikationsnummer (UID-Nummer). Ihre UID-Nummer müssen Sie auf jeder Rechnung (über EUR 400,–) anführen. Die UID-Nummer dient zur Identifizierung als EU-Unternehmer im Falle von Lieferungen oder Leistungen bzw. bei der Erbringung von bestimmten sonstigen Leistungen an Unternehmen in einem anderen EU-Land. Neu gegründete Unternehmen erhalten die UID-Nummer vom Finanzamt gleichzeitig mit Zuteilung der Steuernummer. Kleinunternehmen erhalten im Regelfall keine UID-Nummer.
Ausnahme: Verkäufe in bzw. Zukäufe aus dem EU-Raum. Wenn Sie für Ihr Unternehmen verbrauchsteuerpflichtige Waren (Wein, Schaumwein, Spirituosen, Bier, Tabakwaren, Mineralöl) im EU-Ausland kaufen wollen, benötigen Sie eine zusätzliche Identifikationsnummer. Zuständig dafür ist das Zollamt Österreich.

## Musterrechnung mit den Merkmalen einer ordnungsgemäßen Rechnung

Erklärung der Merkmale 1 bis 12, siehe ab Seite 83.

MUSTER**LOGO**

1 Mustermann Gmbh
Musterstraße 1a | A-9020 Klagenfurt
www.musteradresse.at
Tel.: +43 463 12345

Firma
Musterfrau KG
Musterstraße 4 2
A-1030 Wien

3 Klagenfurt, am 01.02.2024

**Rechnung 1/014/2024** 6

5 **Kd-Nr.: 1456**
**UID-Nr.: ATU 12345678**

8 Bestellung vom: 10.01.2024
Lieferung vom: 01.02.2024

| Menge | Einheit | Artikel | Art. Nr. | Einzelpreis | USt. | Betrag in EUR |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 50 | Stk. | Druckerpatronen | 45987 | 147,20 | 20 % | 7.360,00 |
| 300 | Stk. | Notizblock | 23548 | 10,75 | 20 % | 3.225,00 |

7

| | | |
|---|---|---|
| | Betrag (exkl. USt.) | 10.585,00 9 |
| 12 | + 20 % USt. | 2.117,00 10 |
| | **Gesamtbetrag (inkl. USt.)** | 11 **12.702,00** |

Zahlungsbedingungen:
10 Tage 2 % Skonto, 30 Tage netto

Wir danken für den Auftrag und bitten um Überweisung des oben genannten Betrags auf unser Konto mit dem IBAN AT 42345678912

Mustermann Gmbh | FN 1235w | Landesgericht Klagenfurt | DVR: 0123456 | ATU 87654321 4

## 2.12.1.5. Sonstige Steuern

Daneben können noch weitere Steuern anfallen. Wenn Sie Arbeitskräfte beschäftigen, sind Lohnsteuer (die das Unternehmen bei den Auszahlungen an seine Belegschaft einbehält und in deren Namen an das Finanzamt abführt), Kommunalsteuer, Dienstgeberbeitrag und Zuschlag zum Dienstgeberbeitrag abzuführen. Jedenfalls zu bezahlen ist die Tourismusabgabe (Landesabgabe), und je nach Branche können Kraftfahrzeugsteuer (für Lkw über 3,5 t), Werbeabgabe (für die Annahme von Anzeigen in Druckwerken), Normverbrauchsabgabe (Kfz-Handel) oder Ortstaxe (Tourismus) anfallen.

**UNSER TIPP**

Nutzen Sie FinanzOnline (https://finanzonline.bmf.gv.at/) im Rahmen des Unternehmensserviceportals (www.usp.gv.at). Sie können FinanzOnline insbesondere für die Übermittlung der Umsatzsteuervoranmeldung (U30) und für die Übermittlung der Umsatzsteuer-, Einkommensteuer- und Körperschaftsteuererklärung nutzen.

In Ihrer WKO gibt es darüber hinaus Infoblätter, die detaillierter auf viele steuerliche Themen eingehen.

Oder nutzen Sie auch den SV- und Steuerrechner unter: https://svrechner.wko.at

Direktlink

Jan Kranner und Wolfgang Weingraber setzen auf Wiederverwertung von Kinderwaren.

### Jan Kranner und Wolfgang Weingraber
**Gründer ByeAgain GmbH**

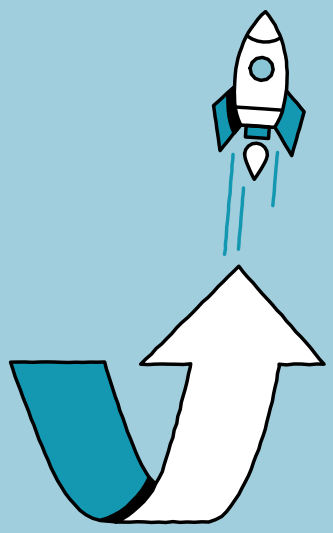
Die Gründer Jan Kranner und Wolfgang Weingraber von ByeAgain erkannten die finanziellen Herausforderungen vieler Familien beim Kauf von Kinderartikeln und den verschwenderischen Umgang mit Ressourcen. Mit dem Ziel, eine nachhaltige Lösung zu schaffen, gründeten sie 2022 die ByeAgain GmbH.

Durch einen effizienten Wiederaufbereitungsprozess wird Handelsunternehmen der Zugang ihrer eigenen Retour- und Gebrauchtware zum Refurbishment-Markt ermöglicht. Das gesamte Refurbishment – vom initialen Qualitätscheck bis hin zum späteren Fulfillment – wird über ByeAgain standardisiert und effizient gehandhabt, um den Händlern zusätzlichen Ertrag anstatt Zeitverlust und Kosten zu bringen. ByeAgain ermöglicht damit die Kreislaufwirtschaft für Handelsunternehmen und fördert eine nachhaltige Ressourcennutzung in der Gesellschaft.

→ www.byeagain.de

# Einfach gründen

## Gründen wird einfacher. Denn das Gründerservice der Wirtschaftskammer steht Ihnen während des gesamten Gründungsprozesses als verlässlicher Partner zur Seite.



Die bürokratischen Hürden für eine Gründung sind heute niedriger denn je. Dank Digitalisierung und e-Gründung wird der Prozess immer einfacher – ein Gewerbe kann mittlerweile auch elektronisch angemeldet werden.

Dennoch stehen wir Ihnen dabei zur Seite. Das Gründerservice und die Bezirks- und Regionalstellen der Wirtschaftskammern liefern kompetentes Know-how rund um Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsfragen. Das komplette Gründungs-Know-how in einem Paket gibt es übrigens auch bei den Gründerworkshops oder Webinaren des Gründerservice. Und die Beratungsbestätigung des Gründerservice sorgt dafür, dass die Kosten für die Firmenbucheintragung wegfallen.

Der Gründungsprozess hängt natürlich auch von der gewählten Rechtsform ab. Der Leitfaden des Gründerservice führt Sie Schritt für Schritt durch den gesamten Ablauf, angepasst an Ihre Rechtsform, sodass Sie Ihr Unternehmen schnell und sicher starten können.

# 3. GRÜNDUNG

**3.1. Gewerbeanmeldung**
Mit dem Gründerservice geht's schneller
→ **S.88**

**3.2. Weitere Behörden**
Wichtige Behörden für die Gewerbeanmeldung
→ **S.88**

**3.3. Gründungskosten**
Beratung erspart Gründungskosten
→ **S.89**

**3.4. Beratung im Gründerservice**
Gut vorbereitet in die Selbstständigkeit
→ **S.89**

**3.5. Die Gründungsschritte im Überblick**
Die einzelnen Schritte zur Gründung – je nach Rechtsform
→ **S.90**

## 3.1. GEWERBEANMELDUNG

Gewerbebehörde ist die Bezirkshauptmannschaft, das Magistrat der Stadt oder in Wien das zuständige magistratische Bezirksamt des Gewerbestandortes. Die Anmeldung kann dort – formlos oder mittels Formular – persönlich, schriftlich oder elektronisch über www.usp.gv.at sowie über das Gründerservice oder die Bezirks- und Regionalstellen Ihrer Wirtschaftskammer erfolgen. Wenn alle erforderlichen Unterlagen vorliegen, kann das Gewerbe bereits mit der Anmeldung ausgeübt werden. Bei einigen speziellen Branchen (Rechtskraftgewerbe – siehe Kapitel Gewerberecht) ist die Ausübung erst nach Erhalt eines Bescheides möglich.

UNSER TIPP

Erledigen Sie die Formalitäten schnell und unkompliziert mit dem Gewerbeanmeldeservice des Gründerservice oder in den Bezirks- und Regionalstellen Ihrer Wirtschaftskammer.

**Die Anmeldung**
muss folgende Angaben enthalten:
- Genaue Bezeichnung des Gewerbes
- Genauer Standort der Gewerbeausübung
- Genaue Bezeichnung der Gewerbeanmelderin bzw. des Gewerbeanmelders
  - Bei natürlichen Personen: Vor- und Familienname, Adresse, Geburtsdatum und Geburtsort, Staatsangehörigkeit, Sozialversicherungsnummer
  - Bei Gesellschaften bzw. Vereinen: genauer Firmenwortlaut und Firmenbuchnummer bzw. Vereinsbezeichnung und Zentrale Vereinsregisterzahl, Geschäftsanschrift

**Erforderliche Unterlagen**
**für Einzelunternehmen:**
- Identitätsnachweis der Person, die das Gewerbe anmeldet (z. B. Reisepass)
- Aufenthaltsberechtigung bei Drittstaatsangehörigen (ausgenommen Schweiz)
- Eventuell Nachweis akademischer Grade
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen
- Bei Namensänderung zusätzlich Heiratsurkunde oder Bescheid über die Namensänderung
- Bei reglementierten Gewerben: Befähigungsnachweis
- Bei Wohnsitz im Ausland bzw. weniger als fünf Jahren Wohnsitz in Österreich: Strafregisterbescheinigung (nicht älter als drei Monate) sowie Nachweis des Aufenthaltes im Herkunfts- bzw. bisherigen Aufenthaltsstaat (z. B. Meldebestätigung)

**für Gesellschaften**
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen von Personen mit maßgeblichem Einfluss auf die Geschäfte der Gesellschaft

**für gewerberechtliche Geschäftsführung**
- Identitätsnachweis der Person, die das Gewerbe anmeldet (z. B. Reisepass)
- Aufenthaltsberechtigung bei Drittstaatsangehörigen (ausgenommen Schweiz)
- Eventuell Nachweis akademischer Grade
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen
- Bei Namensänderung zusätzlich Heiratsurkunde oder Bescheid über die Namensänderung
- Bei reglementierten Gewerben: Befähigungsnachweis
- Bei Wohnsitz im Ausland bzw. weniger als fünf Jahren Wohnsitz in Österreich: Strafregisterbescheinigung (nicht älter als drei Monate) sowie Nachweis des Aufenthaltes im Herkunfts- bzw. bisherigen Aufenthaltsstaat (z. B. Meldebestätigung)

## 3.2. WEITERE BEHÖRDEN

### 3.2.1. Sozialversicherung

Die Pflichtversicherung beginnt grundsätzlich mit dem Tag, an dem die Gewerbeberechtigung erlangt wird. Die Gewerbebehörde übermittelt die Gewerbeanmeldung der Sozialversicherung der Selbständigen (SVS) automatisch. Sie erhalten ein Begrüßungsschreiben innerhalb von vier Wochen ab Wirkungsdatum des Gewerbes. Falls nicht, bitte bei der SVS rückfragen. Allgemeine Informationen zur Sozialversicherung finden Sie im Kapitel 2.8.,

Sozialversicherung, sowie direkt bei der SVS unter www.svs.at → Unternehmensgründung.

### 3.2.2. Finanzamt

Innerhalb eines Monats ab Betriebsgründung muss das Unternehmen dem Finanzamt die Eröffnung seines Gewerbebetriebes mitteilen. Die Mitteilung der Betriebseröffnung kann schriftlich oder mündlich (telefonisch) gegenüber dem Finanzamt erfolgen. Das Finanzamt schickt daraufhin ein Formular (Fragebogen) zu („Verf 24" für Einzelunternehmen, „Verf 16" für Personengesellschaften und „Verf 15" für Kapitalgesellschaften), welches ausgefüllt retourniert werden muss. Eine Kopie eines Ausweisdokumentes (Reisepass, Führerschein etc.) sollte dem Fragebogen beigeschlossen werden.

Achtung: Im Fragebogen sind u. a. der voraussichtliche Gewinn und der voraussichtliche Umsatz des Eröffnungsjahres und des Folgejahres anzugeben. Danach werden die vorläufigen Einkommensteuervorauszahlungen festgesetzt. Aufgrund der Umsatzschätzung erfolgt die Einstufung als Kleinunternehmen bei der Umsatzsteuer bzw. die Vergabe einer UID-Nummer (Umsatzsteueridentifikationsnummer) – Details siehe Kapitel 2.9. Steuern. Es ist zu empfehlen, jemanden mit Steuerexpertise für das Ausfüllen heranzuziehen. Es ist möglich, dass Ihnen jemand vom Außendienstteam des Finanzamtes einen „Antrittsbesuch" abstattet. Dadurch will sich die Finanzbehörde ein besseres Bild von den tatsächlichen Umständen machen.

**UNSER TIPP**

Einzelunternehmen (unter bestimmten Voraussetzungen auch Ein-Personen-GmbHs) können gewisse Gründungsformalitäten wie Gewerbeanmeldung, Anmeldung bei Sozialversicherung und Finanzamt über das Unternehmensserviceportal der Republik Österreich elektronisch erledigen. Sie benötigen dazu die ID Austria: www.usp.gv.at

## 3.3. GRÜNDUNGSKOSTEN

Die Gewerbeanmeldung ist generell kostenlos. Sonstige Gründungskosten sind davon abhängig, ob ein Einzelunternehmen oder eine Gesellschaft gegründet wird.

Bei einer Gesellschaft wird in der Regel ein Gesellschaftsvertrag durch eine Rechtsanwaltskanzlei oder ein Notariat erstellt. Die Gesellschaft muss zudem ins Firmenbuch eingetragen werden. Daher fallen Kosten für Rechtsberatung und die Eintragung ins Firmenbuch an.

Bei einem Einzelunternehmen fallen nur dann Gebühren an, wenn dieses ins Firmenbuch eingetragen wird. Bei Neugründungen und Betriebsübernahmen entfallen nach dem Neugründungsförderungsgesetz (NeuFöG) die Gebühren für die Eintragung ins Firmenbuch. Dafür ist eine Beratungsbestätigung u.a. der Wirtschaftskammer – Gründerservice, Bezirks- oder Regionalstelle oder Fachgruppe – erforderlich: Erklärung der Neugründung/Betriebsübertragung – NeuFöG-Formular

Nähere Infos unter: www.gruenderservice.at

Direktlink

## 3.4. BERATUNG IM GRÜNDERSERVICE

Sie haben noch Fragen? Vereinbaren Sie einfach einen Beratungstermin mit dem Gründerservice oder einer Bezirks- oder Regionalstelle der Wirtschaftskammer. Mit über 90 Standorten in Österreich stehen wir Ihnen von Anfang an zur Seite. In einer persönlichen Beratung unterstützen wir Sie bei der Analyse Ihrer Geschäftsidee und beraten Sie umfassend zu Gewerberecht, Rechtsform, Sozialversicherung, Steuern, Finanzierung, Förderungen und vielem mehr.

Nutzen Sie außerdem unsere Gründungsworkshops, um in kurzer Zeit alle wichtigen Informationen zu erhalten. Aktuelle Termine finden Sie auf unserer Webseite unter „Veranstaltungen" auf www.gruenderservice.at.

FOKUS

## 3.5. Die Gründungsschritte im Überblick

### 3.5.1. Die 7 Schritte zur Gründung Ihres Einzelunternehmens

1

**Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung**
im Gründerservice, den Bezirks- bzw. Regionalstellen und/oder den Fachabteilungen bzw. Fachgruppen Ihrer WKO. Achten Sie dabei insbesondere auf eine gewerbliche Abklärung, und erfragen Sie die Notwendigkeit einer Betriebsanlagengenehmigung.

2

**Erklärung der Neugründung bzw. Betriebsübertragung (NeuFöG)**
Wenn Sie ein neues Unternehmen gründen oder einen bestehenden Betrieb übernehmen – ob gegen oder ohne Bezahlung –, gibt es bestimmte Abgaben, Beiträge und Gebühren, die Sie nicht bezahlen müssen. Um von diesen Vorteilen zu profitieren, müssen Sie die Neugründung oder Betriebsübertragung auf dem vorgesehenen Formular „NeuFö 2" nach erfolgter Beratung erklären. Sie können dieses Formular beim Gründerservice, den Fachgruppen bzw. Innungen und in den Bezirksstellen/Regionalstellen erhalten.

3

**Gewerbeanmeldung**
Elektronische Gewerbeanmeldung: Für eine mögliche elektronische Gewerbeanmeldung kontaktieren Sie das Gründerservice, die Bezirks- bzw. Regionalstellen und/oder die Fachabteilungen bzw. Fachgruppen Ihrer WKO. Sie können Ihr Gewerbe auch selbst über GISA (Gewerbeinformationssystem Austria) oder das USP (Unternehmensserviceportal) anmelden. Folgende Dokumente brauchen Sie zur Gewerbeanmeldung:

**3.1 Wenn sie den Befähigungsnachweis (z. B. Meisterprüfung etc.) selbst erbringen:**

- Reisepass oder Personalausweis
- Strafregisterbescheinigung des Herkunftslandes – amtlich beglaubigt übersetzt für Personen, die nicht oder weniger als fünf Jahre in Österreich wohnen. Alternativ dazu gibt es nunmehr die Möglichkeit, eine eidesstattliche Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen vorzulegen. (Beachten Sie aber in diesem Fall die rechtlichen Konsequenzen bei Falschangaben!)
- Nachweis der Befähigung – z. B. Meister- bzw. Befähigungsprüfungszeugnis, Schul- oder Arbeitszeugnisse oder festgestellte individuelle Befähigung. Ausgenommen freie Gewerbe – hier sind keinerlei Befähigungsnachweise erforderlich.
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen durch Insolvenztatbestand oder Vorstrafen (§ 13 GewO); diese ist im Fall der Abgabe einer eidesstattlichen Erklärung nicht notwendig!
- Niederlassungsnachweis bzw. Aufenthaltserlaubnis zu selbstständigen Erwerbszwecken bei Drittstaatsangehörigen

**3.2 Sie erbringen den Befähigungsnachweis nicht selbst, sondern stellen jemanden für die gewerberechtliche Geschäftsführung an (mindestens 20 Wochenstunden im Betrieb beschäftigt):**

Für die Gewerbeanmeldung brauchen Sie:
- Reisepass oder Personalausweis
- Strafregisterbescheinigung des Herkunftslandes (amtlich beglaubigt übersetzt) für Personen, die nicht oder weniger als fünf Jahre in Österreich wohnen. Alternativ dazu gibt es nunmehr die Möglichkeit, eine eidesstattliche Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen vorzulegen. (Beachten sie aber in diesem Fall die rechtlichen Konsequenzen bei Falschangaben!)
- Niederlassungsnachweis bei Drittstaatsangehörigen notwendig

Für die gewerberechtliche Geschäftsführung:
- Reisepass oder Personalausweis
- Strafregisterbescheinigung des Herkunftslandes – amtlich beglaubigt übersetzt für Personen, die nicht oder weniger als fünf Jahre in Österreich wohnen. Alternativ dazu gibt es nunmehr die Möglichkeit, eine eidesstattliche Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen vorzulegen. (Beachten Sie aber in diesem Fall die rechtlichen Konsequenzen bei Falschangaben!)
- Bestätigung der Sozialversicherung (ÖGK) über die Anmeldung als Arbeitskraft für mindestens 20 Wochenstunden beim Gewerbeanmelder und gegebenenfalls die Bestätigung über das Stundenausmaß der Beschäftigung durch die Lohnverrechnung
- Nachweis der Befähigung (z. B. Meister- bzw. Befähigungsprüfungszeugnis etc.)
- Erklärung der mit der gewerberechtlichen Geschäftsführung betrauten Person über ihre Tätigkeit im Unternehmen. Von der Gewerbeausübung ausgeschlossen sein darf weder, wer das Gewerbe anmeldet, noch wer mit der gewerberechtlichen Geschäftsführung betraut ist.
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen durch Insolvenztatbestand oder Vorstrafen (§ 13 GewO); diese ist im Fall der Abgabe einer eidesstattlichen Erklärung nicht notwendig!

Mit der Gewerbeanmeldung sind Sie Mitglied in der WKO mit entsprechender Beitragspflicht. Genauere Informationen erhalten Sie in der WKO Ihres Bundeslandes.

4

## Österreichische Gesundheitskasse (ÖGK)

Sie müssen Arbeitskräfte vor deren Einstellung (Beginn der Tätigkeit) bei der Österreichischen Gesundheitskasse anmelden. Falls Sie eine Person zwecks Übernahme der gewerberechtlichen Geschäftsführung beschäftigen, müssen Sie diese vor der Gewerbeanmeldung bei der ÖGK anmelden (mit Wirksamkeit der Gewerbeanmeldung möglich), da der Gewerbebehörde eine Bestätigung der ÖGK über das Beschäftigungsverhältnis vorgelegt werden muss.

5

## Sozialversicherung der Selbständigen (SVS)

Die Meldung bei der Sozialversicherung der Selbständigen ist noch während des ersten Monats erforderlich. Sie können diese auch im Rahmen der Gewerbeanmeldung bei der Bezirksverwaltungsbehörde auf direktem Wege vornehmen. Die Behörde leitet die Meldung an die Sozialversicherung weiter.

© Viktoria Sieber vicifotografie

Simon Bolter, kreiert Pizza-backmischungen für den Pizza-Abend zu Hause.

**ERFOLGSSTORY**

# Vom Hobby zum Business: Pizza-Backmischungen mit Herz und Handwerk

**Simon Bolter ist Gründer von Pizza Finito Bolter e.U. und produziert Teigmischungen für Pizzen.**

**Simon Bolter**

Pizza Finito Bolter e.U.

Im Jahr 2021 habe ich mein Unternehmen gegründet – eigentlich mehr aus Zufall, denn ursprünglich habe ich an der Sozialbetreuungsschule eine Ausbildung gemacht. Während meines Diplomjahres hatte ich aufgrund der Pandemie viel Zeit im Home-Office und fing an, als Hobby mit verschiedenen Pizzateigrezepten zu experimentieren. Mit einem Instagram-Account für meine Kreationen wurde ich schnell von anderen Pizzaliebhabern entdeckt und erhielt immer mehr Likes und Zuspruch. Da es zu dieser Zeit kein Catering für Pizzen gab, entwickelte sich aus der Idee nach und nach ein richtiges Projekt, das ich zunächst neben meiner Ausbildung betrieb. Direkt nach dem Abschluss wagte ich den Schritt in die Vollzeit-Selbstständigkeit.

Die Motivation dazu kam aus dem tiefen Wunsch, etwas zu schaffen, das zu 100% mir gehört.

Aus einem simplen Hobby wurde eine Leidenschaft, die mich zunehmend begeisterte. Mein Drang zur Perfektion trieb mich weiter an: Ich wollte eine simple, aber hochwertige Backmischung anbieten, die beste Qualität verspricht. Obwohl Selbstständigkeit nie mein Ziel war, hatte ich das Gefühl, ich müsste es einfach ausprobieren – ich wollte nichts bereuen und hatte wenig zu verlieren.

Natürlich gab es einige Herausforderungen. Da ich am Anfang wenig über Unternehmertum wusste, musste ich mich in viele Dinge einarbeiten – von behördlichen Anforderungen wie HACCP bis hin zur richtigen Produktionsumgebung. Hierbei halfen mir diverse Behörden und Unternehmensanlaufstellen enorm. Meine Familie war anfangs skeptisch, da ich ja erst meine Sozialbetreuerausbildung beendet hatte. Doch als sie meine Leidenschaft erkannten, kam auch von ihnen viel Unterstützung.

Meine Mission ist es, mein Produkt und die Idee dahinter so vielen Menschen wie möglich näherzubringen: Nachhaltigkeit durch gute Mehle, keine Zusatzstoffe und unkomplizierte Anwendung für die heimische Küche. Mein erstes Produkt, eine Weizen-Pizza-Backmischung, bildet die Basis. Inzwischen umfasst das Sortiment alles, was man für ein perfektes Pizza-Erlebnis zu Hause braucht, von der Pizzasauce bis hin zum Pizzagewürz.

→ www.pizzatuetefinito.com

6

### Finanzamt

Während des ersten Monats zeigen Sie Ihre gewerbliche Tätigkeit beim Finanzamt an und beantragen eine Steuernummer. Die Anzeige an das Finanzamt kann auch im Rahmen der Gewerbeanmeldung bei der Bezirksverwaltungsbehörde erstattet werden. Diese leitet die Anzeige an das Finanzamt weiter.

7

### Gemeinde/Stadt

Bitte beachten Sie: Bei üblicherweise nicht in Wohnungen/Wohnhäusern ausgeübten Tätigkeiten (z. B. Handel, Handwerke, Gastgewerbe) brauchen Sie für den gewählten Betriebsstandort eine entsprechende Flächenwidmung (Widmung) und/oder Baubewilligung (Benützungsbewilligung). Beschäftigen Sie Arbeitskräfte, müssen Sie das der Gemeinde bzw. Stadt mitteilen (Kommunalsteuer). Darüber hinaus müssen sich Einzelunternehmer bei Erreichen der Rechnungslegungspflicht ins Firmenbuch eintragen lassen. Diese Grenze liegt grundsätzlich bei EUR 700.000,– Nettojahresumsatz. Bei Nichterreichen ist eine freiwillige Eintragung möglich.

## 3.5.2. Die 9 Schritte einer OG- bzw. KG-Gründung

1

### Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung

im Gründerservice, den Bezirks- bzw. Regionalstellen und/oder den Fachabteilungen bzw. Fachgruppen Ihrer WKO. Achten Sie dabei insbesondere auf eine gewerbliche Abklärung, und erfragen Sie die Notwendigkeit einer Betriebsanlagengenehmigung.

2

### Erklären der Neugründung bzw. Betriebsübertragung (NeuFöG)

Wenn Sie ein neues Unternehmen gründen oder einen bestehenden Betrieb übernehmen – ob gegen oder ohne Bezahlung –, gibt es bestimmte Abgaben, Beiträge und Gebühren, die Sie nicht bezahlen müssen. Um von diesen Vorteilen zu profitieren, müssen Sie die Neugründung oder Betriebsübertragung auf dem vorgesehenen Formular „NeuFö 2" nach erfolgter Beratung erklären. Sie können dieses Formular beim Gründerservice, den Fachgruppen bzw. Innungen und in den Bezirksstellen/Regionalstellen erhalten. Auch Schriften und Zeugnisse, die auf Basis der Gewerbeordnung erstellt und ausgestellt werden, sowie Eingaben, die damit zusammenhängen, sind von den Stempelgebühren und Verwaltungsabgaben des Bundes generell befreit.

3

### Gesellschaftsvertrag

Die OG/KG wird durch einen Gesellschaftsvertrag (mindestens zwei Personen) errichtet, für den keine besonderen Formalitäten gelten und den Sie mündlich oder schriftlich abschließen können. Aus Beweisgründen empfehlen wir jedoch einen schriftlichen Vertrag.

4

### Firmenbucheingabe/Antrag auf Eintragung

Die OG/KG entsteht erst mit dem Eintrag im Firmenbuch. Die Gesellschafter:innen können selbst den Antrag auf Eintragung in das Firmenbuch verfassen. Die Unterschriften unter dem Antrag sowie die Musterzeichnungen sind jedoch notariell oder gerichtlich (Bezirksgericht) zu beglaubigen.

Folgende Beilagen sind zur Firmenbucheingabe notwendig:
- Gesellschaftsvertrag (falls vorhanden; nicht zwingend, jedoch empfehlenswert)
- Notariell oder vom Bezirksgericht beglaubigte Musterzeichnung aller vertretungsbefugten Organe (persönlich haftende Gesellschafter:innen); den Firmenbuchantrag einer KG hat auch der Kommanditist zu unterzeichnen und die Unterschrift ist zu beglaubigen.

Auch wenn ein Gesellschaftsvertrag vorhanden ist, sind im Antrag auf Eintragung der Gesellschaft in das Firmenbuch folgende Angaben notwendig:
- Firma (Kommanditisten dürfen im Firmenwortlaut nicht aufscheinen, der Rechtsformzusatz OG bzw. KG ist verpflichtend zu führen)
- Haftungssumme der einzelnen Kommanditisten
- Sitz der Gesellschaft und die für die Gesellschaft maßgebliche Geschäftsadresse
- Bezeichnung des Geschäftszweiges
- Namen, Geburtsdaten und Adressen der Gesellschafter:innen
- Sofern nicht alle persönlich haftenden Gesellschafter:innen zeichnungsberechtigt sind, ist dies im Firmenbuch einzutragen
- Vertretungsregelung
- Tag des Abschlusses des Gesellschaftsvertrages
- Bei Drittstaatsangehörigen (keine EWR-Bürger) ist zusätzlich eine Aufenthaltsgenehmigung und von den persönlich haftenden Gesellschaftern eine aufrechte Beschäftigungsbewilligung bzw. ein Befreiungsschein notwendig.

5

## Gewerbeanmeldung

Elektronische Gewerbeanmeldung: Für eine mögliche elektronische Gewerbeanmeldung kontaktieren Sie das Gründerservice, die Bezirks- bzw. Regionalstellen und/oder die Fachabteilungen bzw. Fachgruppen Ihrer WKO. Sie können Ihr Gewerbe auch selbst über GISA (Gewerbeinformationssystem Austria) anmelden.

Folgende Dokumente brauchen Sie zur Gewerbeanmeldung:
- Reisepass oder Personalausweis von allen Personen mit maßgeblichem Einfluss (d. s. persönlich haftende Gesellschafter:innen oder Kommanditisten mit besonderen Geschäftsführungsbefugnissen und dgl.)
- Strafregisterbescheinigung des Herkunftslandes – amtlich beglaubigt übersetzt für Personen, die nicht oder weniger als fünf Jahre in Österreich wohnen. Alternativ dazu gibt es nunmehr die Möglichkeit, eine eidesstattliche Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen vorzulegen. (Beachten Sie aber in diesem Fall die rechtlichen Konsequenzen bei Falschangaben!)
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen durch Insolvenztatbestand oder Vorstrafen (§ 13 GewO), und zwar von allen Personen mit maßgeblichem Einfluss (d. s. persönlich haftende Gesellschafter:innen oder Kommanditisten mit besonderen Geschäftsführungsbefugnissen u. dgl.); diese ist im Fall der Abgabe einer eidesstattlichen Erklärung nicht notwendig!

Für die gewerberechtliche Geschäftsführung sind zudem nötig:
- Reisepass oder Personalausweis
- Bestätigung der Sozialversicherung (ÖGK) über die Anmeldung als Arbeitskraft für mindestens 20 Wochenstunden und gegebenenfalls die Bestätigung über das Stundenausmaß der Beschäftigung durch die Lohnverrechnung (nicht erforderlich, wenn gewerberechtliche Geschäftsführung persönlich haftender Gesellschafter ist)

Nachweis der Befähigung (z. B. Meister- bzw. Befähigungsprüfungszeugnis, Schul- oder Arbeitszeugnisse) oder erteilte individuelle Befähigung (ausgenommen bei freien Gewerben)
- Erklärung der mit der gewerberechtlichen Geschäftsführung betrauten Person über ihre Tätigkeit im Unternehmen. Von der Gewerbeausübung ausgeschlossen sein darf weder, wer persönlich haftende:r Gesellschafter:in ist, noch wer mit der gewerberechtlichen Geschäftsführung betraut ist.
- Bei einer:m Dienstnehmer:in: Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen durch Vorstrafen (§ 13 GewO); diese ist im Fall der Abgabe einer eidesstattlichen Erklärung nicht notwendig!

Mit der Gewerbeanmeldung sind Sie Mitglied in der WKO mit entsprechender Beitragspflicht. Genauere Informationen erhalten Sie in der WKO Ihres Bundeslandes.

6

## Österreichische Gesundheitskasse (ÖGK)

Sie müssen Arbeitskräfte vor deren Einstellung (Beginn der Tätigkeit) bei der Österreichischen Gesundheitskasse anmelden. Falls Sie eine Person zwecks Übernahme der gewerberechtlichen Geschäftsführung beschäftigen, müssen Sie sie vor der Gewerbeanmeldung bei der ÖGK anmelden (mit Wirksamkeit der Gewerbeanmeldung möglich), da der Gewerbebehörde eine Bestätigung der ÖGK über das Beschäftigungsverhältnis vorgelegt werden muss.

7

## Sozialversicherung der Selbständigen (SVS)

Alle Gesellschafter:innen der OG sowie die unbeschränkt haftenden Gesellschafter:innen der KG (Komplementäre) sind in der Sozialversicherung der Selbständigen (SVS) pflichtversichert. Die Versicherten müssen sich innerhalb eines Monats bei der Sozialversicherung der Selbständigen melden. Die Meldung an die Sozialversicherung kann auch im Rahmen der Gewerbeanmeldung bei der Bezirksverwaltungsbehörde auf direktem Wege eingebracht werden. Diese leitet die Meldung an die Sozialversicherung weiter.

8

## Finanzamt

Während des ersten Monats zeigen Sie Ihre gewerbliche Tätigkeit beim Finanzamt an und beantragen eine Steuernummer für die Gesellschafter:innen und die Gesellschaft. Die Anzeige an das Finanzamt kann auch im Rahmen der Gewerbeanmeldung erstattet werden. Diese leitet die Anzeige an das Finanzamt weiter.

9

## Gemeinde/Stadt

Bitte beachten Sie: Bei üblicherweise nicht in Wohnungen/Wohnhäusern ausgeübten Tätigkeiten (z. B. Handel, Handwerke, Gastgewerbe) brauchen Sie für den gewählten Betriebsstandort eine entsprechende Flächenwidmung (Widmung) und/oder Baubewilligung (Benützungsbewilligung).

Beschäftigen Sie Arbeitskräfte, müssen Sie das der Gemeinde bzw. Stadt mitteilen (Kommunalsteuer).

## 3.5.3. Die 11 Schritte einer GmbH- bzw. FlexKapG-Gründung

1

### Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung

im Gründerservice, den Bezirks- bzw. Regionalstellen und/oder den Fachabteilungen bzw. Fachgruppen Ihrer WKO. Achten Sie dabei insbesondere auf eine gewerbliche Abklärung, und erfragen Sie die Notwendigkeit einer Betriebsanlagengenehmigung.

2

### Erklären der Neugründung bzw. Betriebsübertragung (NeuFöG)

Wenn Sie ein neues Unternehmen gründen oder einen bestehenden Betrieb übernehmen – ob gegen oder ohne Bezahlung –, gibt es bestimmte Abgaben, Beiträge und Gebühren, die Sie nicht bezahlen müssen. Um von diesen Vorteilen zu profitieren, müssen Sie die Neugründung oder Betriebsübertragung auf dem vorgesehenen Formular „NeuFö 2" nach erfolgter Beratung erklären. Sie können dieses Formular beim Gründerservice, den Fachgruppen bzw. Innungen und in den Bezirksstellen/Regionalstellen erhalten. Auch Schriften und Zeugnisse, die auf Basis der Gewerbeordnung erstellt und ausgestellt werden, sowie Eingaben, die damit zusammenhängen, sind von den Stempelgebühren und Verwaltungsabgaben des Bundes generell befreit.

3

### Gesellschaftsvertrag/Errichtungserklärung

Die Gründer:innen errichten einen Gesellschaftsvertrag in Form eines Notariatsaktes. Wenn nur eine Person gründet, dann handelt es sich um eine Errichtungserklärung, die entweder in Form eines Notariatsaktes oder als vereinfachte Gründung (siehe dazu Kapitel 2.2.4) durchgeführt wird.

4

### Gesellschafterbeschluss

Bestellung der Geschäftsführung und Vertretungsbefugnis (einzeln, gemeinsam, ev. auch mit [organschaftlichen] Prokuristen), sofern das nicht schon im Gesellschaftsvertrag der Gesellschaft erfolgt ist. Hier können Sie den Widerruf der Geschäftsführerbestellung durch die Generalversammlung im Gesellschaftsvertrag auf wichtige Gründe beschränken. Das diesbezügliche Generalversammlungsprotokoll kann notariell beglaubigt oder privat erstellt werden. Die Geschäftsführung (mindestens eine Person) muss jedoch nicht Gesellschafter oder Gesellschafterin der GmbH sein.

5

### Bankbestätigung

Einzahlung des Stammkapitals (das Mindeststammkapital beträgt EUR 10.000,–, davon ist mindestens die Hälfte in bar einzuzahlen) auf das Gesellschaftskonto zur freien Verfügung der Geschäftsführung.

6

## Firmenbucheingabe/Antrag auf Eintragung

Folgende Beilagen brauchen Sie zur beglaubigten Firmenbucheingabe (auch Antrag muss beglaubigt sein):

- Gesellschaftsvertrag (Errichtungserklärung) in notarieller Ausfertigung; zur vereinfachten GmbH-Gründung s. Kapitel 2.2.4
- Beglaubigter Gesellschafterbeschluss über Geschäftsführerbestellung (Beglaubigung durch Notar oder Bezirksgericht), wenn nicht im Gesellschaftsvertrag erfolgt
- Gesellschafter- und Geschäftsführerverzeichnis
- Bankbestätigung gem. § 10 (3) GmbHG über die Einzahlung der Stammeinlagen
- Musterzeichnung der Geschäftsführer und allfälliger Prokuristen (beglaubigt von Notar oder Bezirksgericht)

7

## Gewerbeanmeldung

Elektronische Gewerbeanmeldung: Für eine mögliche elektronische Gewerbeanmeldung kontaktieren Sie das Gründerservice, die Bezirks- bzw. Regionalstellen und/oder die Fachabteilungen bzw. Fachgruppen Ihrer WKO. Sie können Ihr Gewerbe auch selbst über GISA (Gewerbeinformationssystem Austria) anmelden. Als Einpersonen-GmbH oder Einpersonen-FlexKapG steht auch das Unternehmensserviceportal (USP) zur Verfügung.

Folgende Dokumente brauchen Sie zur Gewerbeanmeldung:

- Reisepass oder Personalausweis von allen Personen mit maßgeblichem Einfluss (d.s. Geschäftsführung, Gesellschafter:innen mit Mehrheitsbeteiligung oder zumindest besonderen Mitbestimmungsrechten oder besonderen Geschäftsführungsbefugnissen u. dgl.)
- Strafregisterbescheinigung des Herkunftslandes – amtlich beglaubigt übersetzt für Personen, die nicht oder weniger als fünf Jahre in Österreich wohnen. Alternativ dazu gibt es nunmehr die Möglichkeit, eine eidesstattliche Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen vorzulegen. (Beachten Sie aber in diesem Fall die rechtlichen Konsequenzen bei Falschangaben!)
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen von allen Personen mit maßgeblichem Einfluss (d.s. Geschäftsführung, Gesellschafter:innen mit Mehrheitsbeteiligung oder zumindest besonderen Mitbestimmungsrechten oder besonderen Geschäftsführungsbefugnissen u. dgl.); diese ist im Fall der Abgabe einer eidesstattlichen Erklärung nicht notwendig!

Für die mit der gewerberechtlichen Geschäftsführung betraute Person sind darüber hinaus erforderlich:

- Reisepass oder Personalausweis
- Bestätigung der Sozialversicherung (ÖGK) über die Anmeldung als Arbeitskraft für mindestens 20 Wochenstunden und gegebenenfalls die Bestätigung über das Stundenausmaß der Beschäftigung durch die Lohnverrechnung (nicht nötig, wenn die Person sowohl die gewerberechtliche als auch die handelsrechtliche Geschäftsführung innehat)
- Nachweis der Befähigung (z. B. Meister- bzw. Befähigungsprüfungszeugnis, Schul- oder Arbeitszeugnisse) oder festgestellte individuelle Befähigung (ausgenommen bei freien Gewerben)
- Erklärung der mit der gewerberechtlichen Geschäftsführung betrauten Person über ihre Tätigkeit im Unternehmen

- Von der Gewerbeausübung ausgeschlossen sein darf weder, wer Mehrheitsgesellschafter:in ist, noch wer mit der gewerberechtlichen oder handelsrechtlichen Geschäftsführung betraut ist.
- Bei einer:m Dienstnehmer:in: Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen durch Vorstrafen (§ 13 GewO); diese ist im Fall der Abgabe einer eidesstattlichen Erklärung nicht notwendig!

Mit der Gewerbeanmeldung sind Sie Mitglied in der WKO mit entsprechender Beitragspflicht. Genauere Informationen erhalten Sie in der WKO Ihres Bundeslandes.

8

## Österreichische Gesundheitskasse (ÖGK)

Sie müssen Arbeitskräfte vor deren Einstellung (Beginn der Tätigkeit) bei der Österreichischen Gesundheitskasse anmelden. Falls Sie eine Person zwecks Übernahme der gewerberechtlichen Geschäftsführung beschäftigen, müssen Sie diese vor der Gewerbeanmeldung bei der ÖGK anmelden (mit Wirksamkeit der Gewerbeanmeldung möglich), da der Gewerbebehörde eine Bestätigung der ÖGK über das Beschäftigungsverhältnis vorgelegt werden muss.

9

## Sozialversicherung der Selbständigen (SVS)

Während des ersten Monats müssen sich die geschäftsführenden Gesellschafter:innen bei der Sozialversicherung der Selbständigen melden, sofern sie in dieser Funktion nicht bereits nach dem ASVG versichert sind (ASVG-Versicherung ist wesentlich teurer als GSVG-Versicherung). Die Meldung an die Sozialversicherung kann auch im Rahmen der Gewerbeanmeldung bei der Bezirksverwaltungsbehörde auf direktem Wege eingebracht werden. Diese leitet die Meldung an die Sozialversicherung weiter.

10

## Finanzamt

Während des ersten Monats zeigen Sie Ihre gewerbliche Tätigkeit beim Finanzamt an und beantragen eine Steuernummer für die Gesellschafter:innen und die Gesellschaft. Die Anzeige an das Finanzamt kann auch im Rahmen der Gewerbeanmeldung bei der Bezirksverwaltungsbehörde erstattet werden. Diese leitet die Anzeige an das Finanzamt weiter.

11

## Gemeinde/Stadt

Bitte beachten Sie: Bei üblicherweise nicht in Wohnungen/Wohnhäusern ausgeübten Tätigkeiten (z. B. Handel, Handwerke, Gastgewerbe) brauchen Sie für den gewählten Betriebsstandort eine entsprechende Flächenwidmung (Widmung) und/oder Baubewilligung (Benützungsbewilligung).

Beschäftigen Sie Arbeitskräfte, müssen Sie das der Gemeinde bzw. Stadt mitteilen (Kommunalsteuer).

# Sechs Tipps

## für die erfolgreiche Planung Ihres Unternehmens

### 1 Idee checken

Was ist Ihre Geschäftsidee? Ist sie neu? Ist sie attraktiv genug? Für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit braucht es eine gute Geschäftsidee. Es zahlt sich aus, die eigene Geschäftsidee kritisch zu hinterfragen und auf den Prüfstand zu stellen. Bevor es der Markt tut.

### 2 Business planen

Risiko gehört zum Unternehmertum dazu. Umfassende Planung ermöglich es, das Risiko von Anfang an bestmöglich zu reduzieren. Rückgrat einer erfolgreichen Gründungsplanung ist ein Businessplan. Er ist auch für Finanziers und Investierende eine wichtige Entscheidungsgrundlage.

### 3 Beratung nutzen

Beratung vor der Gründung zahlt sich aus. Das Gründerservice und die Bezirksstellen der Wirtschaftskammern liefern kompetentes Know-how rund um Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsfragen. Außerdem sichert Beratung im Gründerservice, dass die Kosten für die Firmenbucheintragung wegfallen.

### 4 Wissen erwerben

Unternehmerisches Wissen ist nicht nur in Hinblick auf die eigene Geschäftsidee wichtig. Sondern auch für den erfolgreichen „Betrieb" des eigenen Unternehmens. Arbeits- und Sozialversicherungsrecht, Rechnungswesen, Buchhaltung, Markenschutz, Haftungen - in diesen Fragen muss man fit sein. Die Wirtschaftskammern stehen dabei mit Rat und Tat zur Seite.

### 5 Aktiv netzwerken

Interessante Kund:innen und wichtige Kontakte kommen nicht von selbst. Man muss sie sich erarbeiten. Mit einem stetig wachsenden Netzwerk geht das einfacher als im Einzelkämpfer-Modus. Netzwerken ist daher schon vor und in der Gründungsphase wichtig. Die Wirtschaftskammern bieten dafür attraktive Plattformen.

### 6 Selbstbewusstsein zeigen

Unternehmertum ist nicht nur ein Beruf, sondern eine Mindset-Frage. Wer gründet, zeigt, dass er oder sie auf Herausforderungen aktiv zugeht. Als Gründerin oder Gründer hat man allen Grund, Selbstbewusstsein zu zeigen.

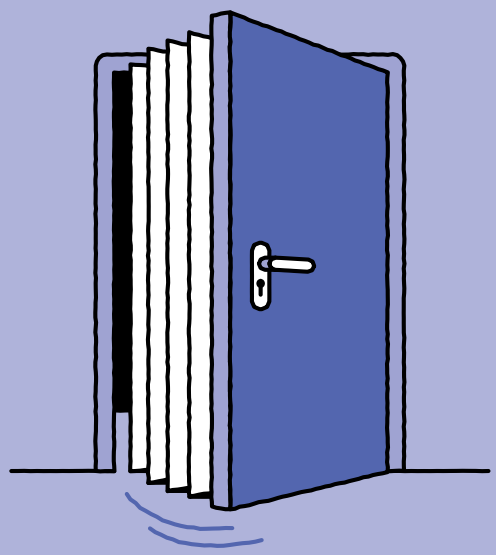
---

**Wer sich fürs Unternehmertum entscheidet, sollte sich auch genug Zeit für eine umfassende und genaue Planung von der Idee über die Finanzen bis hin zur Vermarktung nehmen.**

→ www.gruenderservice.at

# Wissen hilft

**Eine Gründung eröffnet spannende neue Herausforderungen – von der Buchhaltung bis zum Personalmanagement. Mit dem richtigen Wissen und einer guten Vorbereitung können Sie möglichen Hürden gelassen entgegensehen und Ihr Unternehmen erfolgreich aufbauen.**



Die meisten angehenden Gründer:innen kommen aus unselbstständigen Tätigkeiten und bringen frische Perspektiven mit. Für den erfolgreichen Umgang mit neuen unternehmerischen Aufgaben bietet der Leitfaden des Gründerservice wertvolles Know-how – sowohl für die Vorbereitungsphase als auch für die Gründung selbst.

Wer mit einem Team startet, profitiert von den unterschiedlichen Kompetenzen der Mitarbeiter:innen. Damit Sie sich ganz auf den Kern Ihres Geschäfts konzentrieren können, unterstützt Sie die Wirtschaftskammer bei arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Aspekten. Auch die Gewinnung qualifizierter Fachkräfte, sowie Kenntnisse in Rechnungswesen und Buchhaltung, sind wichtige Bausteine für den Unternehmenserfolg. Selbst wenn Buchhaltung und Lohnverrechnung extern durchgeführt werden, hilft Ihnen dieses Wissen, erfolgreich durchzustarten.

Wer neben einer bestehenden Erwerbstätigkeit in die Selbstständigkeit startet, sollte etwa Mehrfachversicherungen und Verdienstgrenzen im Blick behalten. Auch hierbei steht Ihnen die Wirtschaftskammer unterstützend zur Seite.

# 4. WISSENSWERTES

**4.1. Mitarbeiter:innen**
Was bei Suche, Arbeitsrecht und Sozialversicherung wichtig ist
→ **S.102**

**4.2. Rechnungswesen und Buchhaltung**
Was und wer bei Rechnungswesen und Buchhaltung weiterhilft
→ **S.106**

**4.3. Nebenberuf Unternehmer:in**
Was man beachten muss, wenn man unselbstständig und selbstständig zugleich ist
→ **S.112**

**4.4. Weitere wichtige Informationen**
Tipps rund um Geschäftsbedingungen, Gewährleistung, Schutzrechte und internationale Geschäfte, Digitales Fachwissen
→ **S.116**

## 4.1. MITARBEITER:INNEN

Die Erbringung von Arbeitsleistung kann in unterschiedlicher Form erfolgen. Informationen zur Einstellung von Personal können Sie auf wko.at unter „Mitarbeiter einstellen" finden.

Wenn es sich um Aufträge (Werkverträge) handelt, müssen Sie darauf achten, dass es kein echtes oder freies Dienstverhältnis ist. Es ist auch wichtig zu überprüfen, ob die Tätigkeit als Gewerbe gilt. Falls ja, benötigen Sie eine Gewerbeberechtigung. Wenn nicht, gelten Sie als „Neuer Selbstständiger". Weitere Informationen dazu finden Sie im Merkblatt „Neuer Selbstständiger". Vor der Anstellung sollten Sie unbedingt arbeitsrechtliche und sozialversicherungsrechtliche Aspekte klären.

**WICHTIG!**
**Die Ausstellung von Dienstverträgen und Dienstzetteln ist gebührenfrei. Sie erhalten Vertragsmuster bei Ihrer WKO.**

### 4.1.1. Personalsuche

Mitarbeiter:innen können Sie auf verschiedenste Weise anwerben. Wichtig: Erstellen Sie für Ihr Personal ein Anforderungsprofil, das auf den jeweiligen Arbeitsbereich ausgerichtet ist. Dann kann die Mitarbeitersuche über Zeitungsinserate, über das Arbeitsmarktservice, über Personalberatung und -vermittlung, über Kontakte zu bestimmten Ausbildungsstätten (Fachschulen) etc. erfolgen. Bitte beachten Sie: Die Arbeitgeber:innen und die private Arbeitsvermittlung müssen in Stelleninseraten das kollektivvertragliche Mindestentgelt (Nennung des konkreten Betrags) angeben und auf die Bereitschaft zur Überzahlung hinweisen – wenn diese besteht. Kommt kein Kollektivvertrag zur Anwendung, ist jenes Entgelt anzugeben, das als Mindestgrundlage für die Arbeitsvertragsverhandlungen dienen soll und orts- bzw. branchenüblich ist (Verhandlungsbasis). Sollte es im Rahmen der Personalsuche zu einem Bewerbungsgespräch kommen, weisen Sie unbedingt darauf hin, dass kein Aufwandersatz für Reise- und Nächtigungskosten übernommen werden kann.

Weiters ist eine geschlechtsneutrale Ausschreibung vorzunehmen. Nicht nur Qualifikation und fachliche Eignung sind entscheidend, auch Einstellung und Mentalität spielen eine wichtige Rolle. Verläuft das Vorstellungsgespräch positiv, können Sie einen Arbeitsvertrag abschließen. Beim Einstellen von Personal müssen Sie gesetzliche und kollektivvertragliche Regelungen beachten. Das Arbeitsrecht ist ein umfangreiches Gebiet, von dem wir hier nur die wichtigsten Aspekte aufzeigen können.

### 4.1.2. Arbeitsverhältnis

**Dienstvertrag (auch Arbeitsvertrag genannt)**
Merkmale des Dienstvertrages sind die persönliche Arbeitsleistung der Arbeitskraft, die Bindung an die betriebliche Arbeitszeit, vorgegebener Arbeitsort und Weisungsgebundenheit. Klären Sie zunächst, ob ein Arbeiter- oder Angestelltenverhältnis vorliegt.

- **Angestellte:** kaufmännische Tätigkeiten, sonstige höhere Tätigkeiten oder Büroarbeiten
- **Arbeiter:innen:** manuelle Tätigkeiten oder Facharbeitertätigkeiten

Wenn kein Dienstvertrag abgeschlossen wird, ist die Ausstellung des Dienstzettels Pflicht. Wir empfehlen jedoch den Abschluss eines schriftlichen Dienstvertrages für Ihr Personal. Darin werden die getroffenen Vereinbarungen beweisbar schriftlich festgehalten.

**Mögliche Vereinbarungen**
Neben dem üblichen Vertragsinhalt wie Name, Art und Ort der Dienstleistung, Entgelt, Arbeitszeit und Urlaubsanspruch können zusätzliche Vereinbarungen in den Dienstvertrag aufgenommen werden. Beachten Sie diesbezüglich auch, dass seit 2024 verpflichtende Mindestinhalte für Dienstzettel und Dienstvertrag bestehen. Es wird empfohlen, hier auf die diversen Muster der WKO zurückzugreifen.

- **Probezeit:** Wenn der anzuwendende Kollektivvertrag keine Probezeit vorsieht, kann eine solche bis zur Dauer eines Monats (nicht identisch mit dem Kalendermonat) vereinbart werden.
- **Befristung:** Bei der Befristung wird das Arbeitsverhältnis am Anfang auf eine bestimmte Zeit abgeschlossen. Dann läuft das Arbeitsverhältnis entweder aus oder wird auf unbefristete Zeit ver-

längert. Achtung: Die Aneinanderreihung mehrerer befristeter Arbeitsverhältnisse bewirkt einen unzulässigen Kettenarbeitsvertrag.
- **Mehrarbeitsverpflichtung:** Bei Teilzeit- und Vollbeschäftigten kann eine Verpflichtung zur Leistung von Mehr- und/oder Überstunden vereinbart werden.
- **Kündigungsmöglichkeit:** Bei Angestellten und auch bei Arbeiter:innen (seit 1.10.2021) kann vereinbart werden, dass die Kündigung zu jedem 15. oder Monatsletzten möglich ist (soweit der Kollektivvertrag dieser Branche dies zulässt). Die gesetzlichen bzw. kollektivvertraglichen Kündigungsfristen sind jedenfalls einzuhalten.
- **Konkurrenzklausel:** Es kann unter bestimmten Voraussetzungen vereinbart werden, dass die angestellte Person z. B. bei Selbstkündigung ein Jahr lang nicht bei Konkurrenzbetrieben tätig sein darf.

UNSER TIPP

Wollen Sie eine solche Klausel vereinbaren, empfiehlt sich das Beiziehen einer Person mit arbeitsrechtlicher Expertise.

**Andere Vertragsformen**
Neben dem Dienstvertrag gibt es Vertragsformen, die nicht dem Arbeitsrecht unterliegen, aber nur ausnahmsweise zur Anwendung gelangen können. Beim freien Dienstvertrag verpflichten sich freie Dienstnehmer:innen zu Dienstleistungen, aber ohne Bindung an Arbeitszeit und Weisungen und somit nicht in persönlicher Abhängigkeit. Beim Werkvertrag verpflichten sich Werkvertragsnehmer:innen in wirtschaftlicher Selbstständigkeit zur Erbringung eines Werkes (Erfolges) in Form eines abgeschlossenen Projektes.

## 4.1.3. Kollektivvertrag

Der Kollektivvertrag gilt jeweils für eine Branche und wird von den Kollektivvertragspartnern (WKO, Gewerkschaft) abgeschlossen. Im Kollektivvertrag werden als Ergänzung zu den gesetzlichen Bestimmungen zahlreiche Materien geregelt.

Solche Materien sind beispielsweise:
- Mindestlöhne und Gehälter
- Arbeitszeit und Arbeitszeitverteilung – Durchrechnung und Flexibilisierung
- Dienstverhinderungsgründe
- Kündigungsfristen und -termine usw.

Der Kollektivvertrag schafft gleiche Arbeitsbedingungen für alle Beschäftigten einer Branche. Im Arbeitsvertrag darf keine Schlechterstellung gegenüber dem Kollektivvertrag vereinbart werden. Auf der anderen Seite stellt der Kollektivvertrag auch gleiche Wettbewerbsbedingungen für den Mitbewerb innerhalb einer Branche her.

## 4.1.4. Sozialversicherung der Dienstnehmer:innen

Bei Beginn des Arbeitsverhältnisses sind Sie als Arbeitgeber:in verpflichtet, vor Antritt der Arbeit Ihre Mitarbeiter:innen ausnahmslos bei der Österreichischen Gesundheitskasse anzumelden.

Die Sozialversicherungsbeiträge teilen sich auf in einen Dienstgeber- und einen Dienstnehmeranteil. Beitragsgrundlage ist das Bruttoentgelt. Aufwandsentschädigungen wie Tagesdiäten oder Kilometergeld sind innerhalb bestimmter Grenzen sozialversicherungsfrei. Im Jahr 2025 beträgt die monatliche Höchstbeitragsgrundlage EUR 6.450,00

Die geringfügige Beschäftigung ist ein Beschäftigungsverhältnis, in dem die sozialversicherungsrechtlichen Geringfügigkeitsgrenzen nicht überschritten werden. Das vereinbarte und bezahlte Monatsentgelt darf den Betrag von EUR 551,10 brutto monatlich (2025) nicht übersteigen.

Arbeitsrechtlich handelt es sich bei der geringfügigen Beschäftigung um eine Form von Teilzeitarbeit. Es hat daher auch die:der geringfügig Beschäftigte Anspruch auf kollektivvertraglichen Mindestlohn, Sonderzahlungen im Sinne des Kollektivvertrages, Entgeltfortzahlung im Krankenstand, Entgeltfortzahlung bei sonstigen Dienstverhinderungsgründen, Pflegefreistellung, Urlaub und auf die Betriebliche Mitarbeitervorsorge (Abfertigung Neu).

**WICHTIG!**
**Ziehen Sie bei solchen Vertragsformen eine Person mit arbeitsrechtlicher Expertise bei, da es immer wieder zu Abgrenzungsschwierigkeiten zum eigentlichen Arbeitsvertrag kommt.**

Dienstgeber:innen haben für alle geringfügig beschäftigten Personen einen Unfallversicherungsbeitrag in Höhe von 1,1 % der allgemeinen Beitragsgrundlage zu leisten. Zusätzlich eine Dienstgeberabgabe in der Höhe von insgesamt 19,4% der Beitragsgrundlage, sobald sie mehrere geringfügig Beschäftigte haben und deren monatliche Lohnsumme (ohne Sonderzahlungen) das 1,5-Fache der Geringfügigkeitsgrenze übersteigt. Für 2025: EUR 551,10 x 1,5 = EUR 826,65. Zusammen mit dem Unfallversicherungsbeitrag ergibt sich ein Gesamtbeitragssatz von 20,5 %.

Für alle Arbeitnehmer:innen, die neu eingestellt werden, müssen Sie als Arbeitgeber:in eine Mitarbeitervorsorgekasse (MVK) auswählen (z. B. bei der Hausbank). Ab Beginn des zweiten Monats sind 1,53 % des Entgeltes als MV-Beiträge an die Österreichische Gesundheitskasse zu zahlen.

Näheres unter
https://www.wko.at/wko-muster-vorlagen

Weitere Lohnnebenkosten sind die dreiprozentige Kommunalsteuer, die an die Gemeinde (in Wien: Stadtkasse) geht, sowie der Beitrag zum Familienlastenausgleichsfonds (DB und DZ), der an das Betriebsfinanzamt überwiesen wird.

**WICHTIG!**
**Die Aufgaben der Lohnverrechnung erfordern eine spezielle Ausbildung. Wenn Sie nicht über diese Ausbildung verfügen, können Sie eine geeignete Person aus Ihrem Team beauftragen oder die Lohnverrechnung einer Personalverrechnung, (Bilanz-)Buchhaltung oder Steuerberatungskanzlei in Auftrag geben.**

## 4.1.5. Arbeitnehmerschutz

**Technischer Arbeitnehmerschutz**
Als Arbeitgeber:in müssen Sie Sicherheit und Gesundheit Ihrer Arbeitnehmer bei der Arbeit gewährleisten (technischer Arbeitnehmerschutz). Das Einhalten der technischen Sicherheitsbestimmungen wird durch Arbeitsinspektorate (staatliche Organe mit Zutrittsbefugnis) überwacht. Daher müssen Sie den Arbeitsplatz auf mögliche Gefahren prüfen und diese beseitigen. Diesen Vorgang nennt man Evaluierung, wobei ein Sicherheits- und Gesundheitsschutzdokument angelegt wird. Verpflichtend vorgeschrieben ist zusätzlich die sicherheitstechnische und arbeitsmedizinische Betreuung aller Arbeitnehmer. Betriebe mit bis zu 50 Beschäftigten können dazu kostenlos die Dienste der Allgemeinen Unfallversicherungsanstalt (AUVA) in Anspruch nehmen (Antrag an die jeweilige Landesstelle der AUVA unter www.auva.at).

**Verwendungsschutz**
Als Arbeitgeber:in müssen Sie das Einhalten der Arbeitszeitgrenzen, der Pausen, der Wochenendruhe etc. gewährleisten. Außerdem dürfen bestimmte, besonders geschützte Personen (Schwangere, Jugendliche) keine schweren oder gefährlichen Arbeiten verrichten und zu bestimmten Zeiten nicht eingesetzt werden. Auch das wird vom Arbeitsinspektorat strikt überwacht.

## 4.1.6. Beschäftigung ausländischer Arbeitskräfte

**Drittstaatsangehörige**
Arbeitskräfte, die nicht die österreichische Staatsbürgerschaft oder die Staatsbürgerschaft eines EWR-Landes oder der Schweiz besitzen, sind drittstaatsangehörige Personen. Diese dürfen nur mit einer Bewilligung auf Basis des Ausländerbeschäftigungsgesetzes in Österreich arbeiten. Zuständig für das Erteilen der Bewilligungen ist das Arbeitsmarktservice (AMS).

Die wichtigsten Formen der Beschäftigung von ausländischen Arbeitskräften sind:

- Beschäftigungsbewilligung
- Rot-Weiß-Rot-Karte
- Rot-Weiß-Rot-Karte plus
- Blaue Karte EU
- Entsendebewilligung
- Befreiungsschein
- Saisonkräfte im Rahmen eines Saisonkontingentes

**WICHTIG!** Im Zweifel suchen Sie sich eine Unterstützung mit arbeitsrechtlicher Expertise. Bei Übertreten des Ausländerbeschäftigungsgesetzes drohen schwerwiegende Folgen und hohe Geldstrafen.

**EU-Erweiterung**
Für alle Staatsangehörigen aus den EU-Staaten gilt die volle Arbeitnehmerfreizügigkeit in Österreich.

## 4.1.7. Auflösung von Arbeitsverhältnissen

Auflösungsarten: Arbeitsverhältnisse sind Dauerschuldverhältnisse. Sie bestehen so lange, bis sie von Arbeitgeber- oder Arbeitnehmerseite beendet oder einvernehmlich aufgelöst werden. Die wichtigsten Auflösungsarten:

- Auflösung während der Probezeit (max. ein Monat)
- Ablauf eines befristeten Arbeitsverhältnisses
- Kündigung durch Arbeitgeber- oder Arbeitnehmerseite
- (fristlose) Entlassung – bei Vorliegen eines Entlassungsgrundes
- berechtigter vorzeitiger Austritt des Arbeitnehmers – bei einem Austrittsgrund
- einvernehmliche Auflösung

Speziell bei der Kündigung muss sowohl die Arbeitnehmer- als auch die Arbeitgeberseite Fristen und Termine einhalten. Kündigungsfristen und -termine ergeben sich für Angestellte aus dem Angestelltengesetz, bei Arbeiter:innen aus dem ABGB bzw. auch aus dem Branchen-Kollektivvertrag. Mit 1.10.2021 wurden die Kündigungsfristen der Arbeiter:innen an die Kündigungsfristen der Angestellten angeglichen. Die Kündigungsfristen bei Arbeiter:innen werden ab diesem Zeitpunkt bedeutend länger und sind dann auch einheitlich geregelt. Besondere Vereinbarungsmöglichkeiten (wie z. B. Kündigungstermin 15. und Monatsletzter) sind zu beachten.

**Besonders geschützte Personen**

Bestimmte Personalgruppen sind gesetzlich während eines bestimmten Zeitraumes vor Kündigungen und Entlassungen durch die Arbeitgeberseite geschützt. Einer einvernehmlichen Auflösung des Arbeitsverhältnisses (mit besonderen Formvorschriften) steht jedoch meist nichts im Wege.
Es handelt sich vor allem um:

- schwangere Arbeitnehmerinnen,
- Schwangerschaft bis vier Wochen nach Ablauf der Karenz; bei Inanspruchnahme von Elternteilzeit besteht Kündigungsschutz bis maximal vier Wochen nach Ablauf des vierten Lebensjahres des Kindes (danach Motivschutz),
- Präsenzdiener und Zivildiener ab der Mitteilung vom Einberufungsbefehl oder Zuweisungsbescheid durch den Arbeitnehmer bis grundsätzlich einen Monat nach Ablauf des Dienstes,
- Betriebsräte bis drei Monate nach Ablauf der Funktionsperiode,
- Behinderte mit mindestens 50-prozentiger Behinderung unter gewissen Voraussetzungen ab Zuerkennung der Stellung als begünstigter Behinderter durch das Sozialministeriumservice sowie
- Lehrlinge – bei der Lehre handelt es sich um ein befristetes und daher unkündbares Ausbildungsverhältnis; nur eine vorzeitige Auflösung aus besonderen Gründen und eine außerordentliche Auflösung sind möglich.

**WICHTIG!**
**Kontaktieren Sie unsere Arbeitsrechtsexpert:innen, wenn es um die Auflösung des Dienstverhältnisses einer besonders geschützten Arbeitskraft geht.**

Die Gründer von MAD Tech Softwareentwickler aus dem Innviertel.

### Martin Schneglberger, Andreas Holzapfel, Dominik Reichinger

**Gründer MAD Tech GmbH**

Die MAD Tech GmbH, 2022 in Ried im Innkreis gegründet, ist Entwickler der preisgekrönten Kommunikationslösung blankmile. Die innovative Remote-Support-Lösung ermöglicht es Industrieunternehmen, Servicefälle weltweit in Minuten zu lösen. Diese Einsätze werden automatisch dokumentiert, was Zeit und Ressourcen spart.

Neben blankmile realisiert die MAD Tech GmbH maßgeschneiderte Enterprise- Softwareprojekte sowie Web- & Mobile Apps. Das Know-how aus der Entwicklung eines eigenen Softwareprodukts fließt direkt in Kundenprojekte ein und schafft echten Mehrwert.

→ www.madtech.at

# 4.2. RECHNUNGSWESEN UND BUCHHALTUNG

## 4.2.1 Rechnungswesen

Das betriebliche Rechnungswesen umfasst alle Methoden, mit denen Sie die finanziellen Aktivitäten in Ihrem Unternehmen erfassen und überwachen. Diese Aufzeichnungen sind wichtig, um die Interessen der Gläubiger:innen zu schützen, die Steuern zu berechnen und das Betriebsgeschehen zu planen und zu steuern. Es gibt Aufzeichnungen, die Sie unbedingt führen müssen, und solche, die freiwillig sind.

### 4.2.1.1. Aufzeichnungspflichten

Als Selbstständige:r sind Sie verpflichtet, Belege zu sammeln und Aufzeichnungen zu führen und diese mindestens sieben Jahre aufzubewahren. Bei Belegen betreffend Grundstücke und Gebäude kann sich die Aufbewahrungsfrist auf 22 Jahre verlängern. Die betriebliche Buchführung wird im UGB (Unternehmensgesetzbuch) geregelt. Weitere Regelungen über die verpflichtenden Aufzeichnungen gibt es in der BAO (Bundesabgabenordnung) und im EStG (Einkommensteuergesetz). Wir empfehlen Ihnen, sich in diesem Bereich von Fachleuten ([Bilanz-]Buchhaltung, Steuerberatung) unterstützen zu lassen.

**WICHTIG!** Überlegen Sie vorab, welche Aufgaben Sie im Sinne der Fixkostenoptimierung selbst übernehmen (z. B. Belege sammeln, Grundaufzeichnungen führen, ...) und was die Fachleute für Sie erledigen sollen (z. B. Jahresabschluss). Bei der Organisation der Buchhaltung gibt es viele Optimierungsmöglichkeiten (elektronische Rechnungen, Vorerfassung von Rechnungen, ...), die Ihnen Zeit und Kosten ersparen können.

**Ausgangsrechnungen**
Ausgangsrechnungen sind in unveränderbarer Form zu erstellen und aufzubewahren. Daher wird die Verwendung eines Fakturierungsprogrammes (Software, mit der Rechnungen geschrieben, Kostenvoranschläge erstellt und Aufträge verwaltet werden können) empfohlen. Verwenden Sie für die Erstellung Ihrer Rechnungen ein solches, so müssen die Daten aus diesem Programm auslesbar sein und der Finanzverwaltung in der Form von Druckdateien zur Verfügung gestellt werden können. Dies gilt auch für Programme, mit denen Lager/Produkte/Stundenaufzeichnungen verwaltet werden.

**Registrierkassen- und Belegerteilungspflicht**
Es gibt die Verpflichtung, alle Bareinnahmen zum Zweck der Losungsermittlung mit elektronischer Registrierkasse, Kassensystem oder einem anderen elektronischen Aufzeichnungssystem zu erfassen. Die Verpflichtung trifft alle Unternehmen (betriebliche Einkünfte), deren Jahresumsatz EUR 15.000,– übersteigt, sofern die Barumsätze EUR 7.500,– überschreiten. Beide Grenzen beziehen sich auf Nettobeträge, ohne Umsatzsteuer. Bei Überschreitung beider Grenzen ist die Anschaffung einer Registrierkasse unumgänglich.

ACHTUNG: Zu den Barzahlungen zählen auch die Zahlung mit Bankomat- oder Kreditkarte, Schecks oder sonstigen Gutscheine, Bons oder Geschenkmünzen.

Alle Registrierkassen müssen mit einer technischen Sicherheitseinrichtung zur Manipulationssicherheit ausgestattet sein und Belege mit einer elektronischen Signatur erstellen.

Gleichzeitig mit Einführung der Registrierkassenpflicht wurde auch die Belegerteilungspflicht eingeführt. Jedes Unternehmen, das eine Registrierkasse haben muss, ist verpflichtet, der Kundschaft einen Beleg auszustellen, und die Kundschaft ist verpflichtet, diesen anzunehmen und zumindest bis außerhalb der Geschäftsräumlichkeiten aufzubewahren.

Von dieser Grundregel (Umsatz > EUR 15.000,– und Barumsätze > EUR 7.500,–) bestehen u. a. folgende wichtige Ausnahmen:

- **Umsätze im Freien:** Bis zu einem Umsatz von EUR 30.000,– pro Jahr für Umsätze, die von Haus zu Haus oder auf öffentlichen Straßen, Plätzen, jedoch nicht

in Verbindung mit fest umschlossenen Räumlichkeiten ausgeführt werden (z. B. Maroniverkauf, Marktstände, Christbaumverkauf etc.)
- Umsätze in Alm-, Berg-, Schi- und Schutzhütten bis zu EUR 30.000,– netto pro Kalenderjahr
- Warenausgabe- und Dienstleistungsautomaten bis zu einem Einzelumsatz von EUR 20,–
- Onlineshop (keine Gegenleistung durch Bezahlung mit Bargeld unmittelbar an den Leistungsempfänger)

Betriebe, für die die Erleichterung anzuwenden ist, können ihre Tageslosung vereinfacht durch einen sogenannten Kassasturz ermitteln. Darunter versteht man das Rückrechnen des Tagesumsatzes aus Kassaanfangs- und Kassaendbestand unter Berücksichtigung aller bar getätigten Ausgaben sowie Privatentnahmen und Privateinlagen. Die angeführten Beträge müssen für jeden Tag aufgeschrieben werden und die Berechnungen nachvollziehbar sein.

ACHTUNG: Wenn Sie eine Kasse verwenden, die elektronisch rechnet, müssen Sie diese Daten auch elektronisch vorlegen können. Das Finanzministerium hat in der Kassenrichtlinie Kriterien für die Ordnungsmäßigkeit der eingesetzten Kassensysteme erlassen. Hier geht es vor allem um die nachträgliche Unveränderbarkeit.

UNSER TIPP

Ihre Registrierkasse muss mit einer technischen Sicherheitseinrichtung versehen sein.

Weitere Infos unter https://registrierkassenpflicht.wkoratgeber.at/

**Betriebsausgaben**
Nicht nur Betriebseinnahmen, sondern auch alle Betriebsausgaben sind aufzuzeichnen. Grundsätzlich sind alle Ausgaben, die Sie aufwenden, um Ihre Einnahmen zu erzielen, als Betriebsausgaben absetzbar. Dazu zählen jedenfalls: Ausgaben für Waren und für Fremdleistungen; Ausgaben für Arbeitskräfte und Nebenkosten; Mieten, Investitionen, Telefon, Reisekosten, Kfz-Kosten, Zinsen, Pflichtversicherungsbeiträge des Unternehmers oder der Unternehmerin etc. Damit die Ausgaben als Betriebsausgaben absetzbar sind, muss ein Beleg vorhanden sein, aus dem ersichtlich ist, wie viel an wen, für welche Leistung oder Lieferung wann bezahlt wurde. Genaueres zu den erforderlichen Merkmalen einer Rechnung siehe im Kapitel Umsatzsteuer.

Neben diesen allgemeinen Erfordernissen müssen noch folgende Aufzeichnungen geführt werden:

**Wareneingangsbuch**
Ein Wareneingangsbuch ist nur zu führen, wenn sie Ihren Gewinn in Form einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ermitteln. Das Wareneingangsbuch muss folgende Angaben erhalten:
- Tag des Wareneinganges oder der
- Rechnungsstellung
- Name (Firma) und Anschrift der Lieferfirma
- Bezeichnung, wobei eine branchenübliche Sammelbezeichnung genügt
- Preis

Erleichterung bei Pauschalierung:
- Die Belege sämtlicher Wareneingänge werden getrennt nach ihrer branchenüblichen Sammelbezeichnung in richtiger zeitlicher Reihenfolge mit fortlaufender Nummer versehen.
- Die Belege werden jährlich für das abgelaufene Wirtschaftsjahr jeweils getrennt nach ihrer Beziehung zusammengerechnet und in das Wareneingangsbuch eingetragen.
- Die Summenbildungen (Rechenstreifen) und die Berechnungsgrundlage sind aufzubewahren.
- Mögliche Warengruppen: Küche, Brot und Gebäck, Speiseeis, Heißgetränke, Bier, Wein, Spirituosen, alkoholfreie Getränke, Rauchwaren, Hilfsstoffe, sonstige Wareneinkäufe.

**Kassabuch**
Wenn Sie ein Kassabuch führen, müssen Sie es jeden Tag führen. Die Barbelege müssen Tag für Tag aufsteigend eingetragen werden.

Alle Belege werden nummeriert und in dieser Form abgelegt. Auf diese Nummerierung ist im Kassabuch Bezug zu nehmen. Der Tagessaldo kann und darf bei korrekter Kassaführung niemals ein Minus ergeben. Wenn Sie eine Privatentnahme tätigen, so ist dies mit einem Beleg für die Kassa zu erfassen und auch als Ausgabe im Kassabuch anzuführen. Wenn Sie eine Bareinzahlung leisten, müssen Sie dies ebenfalls verzeichnen. Wenn für Ihr Unternehmen Buchführungspflicht besteht, müssen Sie ein Kassabuch führen, in allen anderen Fällen besteht keine Verpflichtung.

**Arten der Buchführung**

Grundsätzlich gibt es folgende drei Formen der Gewinnermittlung (und damit verbundene Aufzeichnungspflichten):

- die Pauschalierung,
- die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung und
- die doppelte Buchführung.

Welche Art der Einkunftsermittlung anzuwenden ist, hängt von der gewählten Rechtsform, der jeweiligen Einkunftsart und der Höhe der erzielten Umsätze ab. Die einzelnen Einkunftsermittlungsarten werden in weiterer Folge ausführlich erläutert.

**Pauschalierung**

Selbstständige können zur einfachen Berechnung ihrer Einkünfte die sogenannte „Pauschalierung" nutzen. Dabei handelt es sich um eine vereinfachte Form der Einkunftsermittlung, die vor allem für Kleinstunternehmen und Einzelunternehmer:innen geeignet ist. Die Pauschalierung wird vor allem dann angewendet, wenn keine Buchführungspflicht besteht oder freiwillig Bücher geführt werden. Es gibt zwei Hauptarten der Pauschalierung: die Basispauschalierung und die Branchenpauschalierung – z. B. Pauschalierung bei Gaststätten- und Beherbergungsbetrieben, Drogist:innen, Handelsvertreter:innen, Sportler:innen, freiberuflich Tätigen sowie die land- und forstwirtschaftliche Pauschalierung. Die Basispauschalierung kann von Unternehmen genutzt werden, deren Umsatz im vorangegangenen Wirtschaftsjahr die Grenze von EUR 220.000 nicht überschritten hat und bei denen keine Buchführungspflicht besteht. Diese Art der Pauschalierung bietet mehrere Möglichkeiten, um Betriebsausgaben, Werbungskosten und Vorsteuern pauschal zu berechnen. Das Betriebsausgabenpauschale beträgt dabei entweder 6 % oder 12 % der Betriebseinnahmen, abhängig von der Art der selbstständigen Tätigkeit. Wenn es sich um kaufmännische oder technische Beratungsdienstleistungen handelt, beträgt das Pauschale 6 % und ist maximal auf EUR 13.200 begrenzt. Für andere selbstständige Tätigkeiten beträgt das Pauschale 12 % und ist maximal auf EUR 26.400 begrenzt. Das Betriebsausgabenpauschale deckt verschiedene Ausgaben ab, wie beispielsweise Abschreibungen, Miete, Pacht, Telefonkosten, Bürobedarf, Werbekosten, Rechts- und Beratungskosten, Versicherungsbeiträge und viele andere betriebliche Aufwendungen. Es ersetzt die detaillierte Aufschlüsselung der einzelnen Ausgaben. Zusätzlich zu dem Betriebsausgabenpauschale können Ausgaben für Waren, Rohstoffe, Halberzeugnisse, Zutaten, Fremdleistungen, Personalkosten und die Pflichtbeiträge zur Sozialversicherung in der Steuererklärung berücksichtigt werden. Die Pauschalierung ist eine einfache Möglichkeit, die Steuerbelastung zu reduzieren und den Verwaltungsaufwand für Kleinstunternehmen zu verringern. Es ist jedoch wichtig, die Voraussetzungen und Beschränkungen für die Pauschalierung genau zu prüfen und gegebenenfalls Rücksprache mit einem Steuerberater oder der Finanzbehörde zu halten, um sicherzustellen, dass alle steuerlichen Pflichten erfüllt werden.

Einnahmen
– Wareneinkauf
– Personalaufwand
– Beiträge zur gewerbl. Sozialversicherung
– 12 % pauschale Betriebsausgaben (höchstens jedoch EUR 26.400,–) bzw. 6 % Betriebsausgaben bei bestimmten Tätigkeiten (höchstens jedoch EUR 13.200,–)

**= Gewinn**

Pauschalierung für Kleinunternehmen: Ab dem Jahr 2025 können „umsatzsteuerbefreite Kleinunternehmen" den Gewinn dann pauschal ermitteln (Kleinunternehmenpauschalierung), wenn der Jahresumsatz

max. EUR 55.000,– beträgt. Die ansetzbaren pauschalen Betriebsausgaben betragen 20% der Betriebseinnahmen bei Dienstleistungsunternehmen, bei allen anderen sind es 45%. Neben diesem Betriebsausgabenpauschale können noch die Pflichtbeiträge zur Sozialversicherung angesetzt werden.

**Einnahmen-Ausgaben-Rechnung**

Sie ist eine einfache Methode zur Berechnung des Gewinns oder Verlusts eines Unternehmens. Die EAR kann angewendet werden, wenn der Jahresumsatz des Unternehmens unter EUR 700.000 liegt. Diese Methode eignet sich für kleinere Gewerbetreibende, die die Buchführungsgrenzen nicht überschreiten und keine freiwillige Buchführung führen. Dabei werden alle Einnahmen und Ausgaben, die im Kalenderjahr entweder bar oder über ein Bankkonto eingegangen sind oder ausgegeben wurden, einzeln und in zeitlicher Reihenfolge aufgezeichnet. Dabei werden nur die tatsächlich vereinnahmten Einnahmen und bezahlten Ausgaben berücksichtigt, nicht jedoch offene Rechnungen. Am Ende des Jahres wird der Gewinn oder Verlust berechnet, indem man die Gesamteinnahmen des Unternehmens von den Gesamtausgaben abzieht. Zusätzlich zur Aufzeichnung der Einnahmen und Ausgaben müssen Unternehmen, die diese Methode nutzen, ein Wareneingangsbuch führen, nicht sofort absetzbare Anschaffungen in einem Anlageverzeichnis vermerken und im Falle von Beschäftigten Lohnkonten führen. Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung bietet eine einfachere und weniger aufwendige Möglichkeit, den Gewinn oder Verlust zu ermitteln, als die traditionelle Buchführung.

Einnahmen
– Ausgaben
– Abschreibung
**= Gewinn**

UNSER TIPP

Die Wirtschaftskammern Österreichs bieten eine eigene Broschüre zum Thema „Einnahmen-Ausgaben-Rechnung" an. Erkundigen Sie sich in Ihrem Gründerservice bzw. den Bezirks- und Regionalstellen der WKO!

**Buchführungspflicht/ Doppelte Buchführung**

Ein Unternehmen kann aus zwei Gründen zur Buchführungspflicht (Bilanzierung) verpflichtet sein:

1. Überschreitung der Umsatzgrenze laut UGB in Verbindung mit Gewerbebetriebseinkünften:

Wenn Ihr Unternehmen in zwei aufeinanderfolgenden Jahren einen Umsatz von über EUR 700.000,- erzielt, müssen Sie ab dem übernächsten Jahr eine doppelte Buchführung führen. Bei einem Umsatz von über EUR 1.000.000,- sind Sie bereits im nächsten Jahr dazu verpflichtet. Diese Regeln gelten für alle Unternehmen außer freiberuflich Tätige und Land- und Forstwirtschaftsbetriebe. Falls Sie in zwei aufeinanderfolgenden Jahren unter die Umsatzgrenze von EUR 700.000,- fallen, entfällt ab dem nächsten Jahr die Buchführungspflicht. Die Eintragung im Firmenbuch hat nichts mit der Buchführungspflicht zu tun. Personengesellschaften haben die Wahl, ihren Gewinn entweder mit der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder durch doppelte Buchführung zu ermitteln.

2. Kapitalgesellschaften und Personengesellschaften ohne natürliche unbeschränkt haftende Gesellschafter:innen

Für Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) und GmbH & Co KGs besteht die Buchführungspflicht unabhängig von ihrem Umsatz oder ihrer Tätigkeit.

Die doppelte Buchführung bedeutet, dass Sie Konten führen und eine Bilanz sowie eine Gewinn-und-Verlust-Rechnung erstellen. Zusätzlich gehören ein Kassabuch, ein Anlagenverzeichnis, Lohnkonten und eine Inventur dazu. Diese Aufzeichnungen sind nicht nur gesetzliche Anforderungen, sondern bieten auch wertvolle Informationen für die Unternehmensführung und -entwicklung. Die doppelte Buchführung liefert mehr Informationen als die einfache Einnahmen-Ausgaben-Rechnung und ist somit für viele Unternehmen vorteilhaft.

## Unternehmensgesetzbuch – Buchführungspflicht

Folgende Abbildung gibt Ihnen einen guten Überblick über die Buchführungspflicht:

### Umsatz unter EUR 55.000,–

Die Anwendung der Pauschalierung der Betriebsausgaben in der Höhe von 45 % bzw. 20 % der Betriebseinnahmen ist möglich. Alternativ kann freiwillig eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder eine doppelte Buchführung angestellt werden.

### Umsatz unter EUR 220.000,–

Die Anwendung der Pauschalierung der Betriebsausgaben in der Höhe von 12 % bzw. 6 % der Betriebseinnahmen ist möglich. Alternativ kann freiwillig eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder eine doppelte Buchführung angestellt werden.

### Umsatz unter EUR 700.000,–

Eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ist verpflichtend zu erstellen. Alternativ kann freiwillig eine doppelte Buchführung angestellt werden.

### Umsatz über EUR 700.000,– (in zwei aufeinanderfolgenden Jahren)

Die doppelte Buchführung ist verpflichtend anzuwenden.

### Kapitalgesellschaften (GmbH & AG & FlexKapG) und Personengesellschaften ohne eine:n natürliche:n unbeschränkt haftende:n Gesellschafter:in (GmbH & Co KG)

Die doppelte Buchführung ist verpflichtend auch bei einem Umsatz unter EUR 700.000,–

## 4.2.1.2. Freiwillige Aufzeichnungen

Um sich als Unternehmen über Themen wie Kostenrechnung und Kalkulationen Gedanken machen zu können, muss man seine eigenen Kosten vorab kennen und auch planen. Eine sehr effiziente Methode, um sich auf das unternehmerische Leben und den damit verbundenen Unternehmerlohn vorbereiten zu können, ist beispielsweise der Mindestumsatzrechner. Jedes Handels- oder Produktionsunternehmen sollte sich vorab über den Aufschlag bei Material, Handelswaren und Fremdleistungen Gedanken machen, um die Mindestumsatzberechnung effizient nutzen zu können.

**UNSER TIPP**

Probieren Sie als Vorbereitung für die unternehmerische Kalkulation den Mindestumsatzrechner für Jungunternehmen aus.
https:// www.gruenderservice.at/mindestumsatzberechnung

Direktlink

**Kostenrechnung**
Ihr Unternehmen kann auf Dauer nur existieren, wenn der Verkaufserlös größer ist als die für die Leistungserstellung eingesetzten Werte, also die dafür entstandenen Kosten. Ihre Selbstkosten sind einerseits Ausgangspunkt für die Preisfestsetzung und andererseits eine unbedingte Voraussetzung für die verantwortungsbewusste Unternehmensführung. Ziel der Kostenrechnung ist es, den Wert der innerbetrieblichen Leistungserstellung (z. B. Preis einer Arbeitsstunde) zu ermitteln, welcher der Kundschaft verrechnet wird.

Kosten, die Sie nicht kennen, können Sie nicht errechnen bzw. verrechnen. Darüber hinaus ist ohne Kenntnis der Preisgrenzen keine aktive Preispolitik möglich. Deshalb sind das Ermitteln der Kostenstruktur und das Beobachten der Kostenentwicklung für eine richtige Kalkulation unerlässlich.

Das Ergebnis dieser Kalkulation ist die Ausgangsbasis für die Festsetzung des Verkaufspreises. Weil sich aber Marktpreise meistens nicht nach den Kosten richten, sind Sie mit Ihrem Unternehmen gezwungen, die Kostenentwicklung Ihres Betriebes ständig unter Kontrolle zu halten und alle Maßnahmen zur Kostensenkung durchzuführen.

Die Zahlen aus der Finanzbuchhaltung (das ist die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder die doppelte Buchführung) reichen dazu nicht immer aus. Sie werden vielfach nach rein steuerlichen Gesichtspunkten ermittelt, und die in der Finanzbuchhaltung verbuchten Aufwände können sich auch erheblich von den Kosten unterscheiden.

Die Kostenrechnung dient vor allem folgenden Zwecken:
- Ermitteln der Selbstkosten als Grundlage Ihres Marktpreises
- Errechnen der Wirtschaftlichkeit einzelner Betriebszwecke, einzelner Produktgruppen oder einzelner Produkte als Grundlage für die Produktions- und Absatzplanung
- Ermitteln von Preisuntergrenzen, bis zu denen Aufträge angenommen werden (Preispolitik des Unternehmens)
- Ermitteln von Zuschlagsätzen für bilanzielle Bewertung von Halb- und Fertigfabrikaten und selbst erstellten Anlagen
- Selbsterstellung oder Fremdbezug

Ihre betriebliche Kostenrechnung muss beispielsweise in der Lage sein zu beantworten, ob eine eigene Reparaturwerkstätte günstiger ist oder die Reparaturen ausgelagert werden sollen.

**UNSER TIPP**

Im Merkblatt „Der Unternehmer und sein steuerlicher Berater" finden Sie den Berechtigungsumfang der einzelnen Berufsgruppen Steuerberatung, Bilanzbuchhaltung, Buchhaltung und Personalverrechnung (wko.at).

Direktlink

## 4.2.2. Buchhaltung

Die Ausführungen in den vorigen Kapiteln haben gezeigt, dass eine Reihe von Aufzeichnungen geführt werden müssen, was einen erheblichen Verwaltungsaufwand verursachen kann. Durch richtige Organisation kann jedoch gerade im Bereich der Erstellung der Buchhaltung vieles vereinfacht und der Aufwand für die Aufzeichnungen verringert werden.

**TIPPS**
**EINNAHMEN-AUSGABEN-RECHNER**

- Eröffnen Sie ein eigenes Bankkonto für Ihr Unternehmen und trennen Sie private und betriebliche Geldbewegungen.
- Wickeln Sie möglichst Ihren gesamten betrieblichen Zahlungsverkehr über dieses Konto ab.
- Zahlen Sie auch Barbelege mit der Bankomatkarte.
- Durch Download der Kontobewegungen können Sie einfach die erforderlichen buchhalterischen Aufzeichnungen aus der Datei ergänzen bzw. Ihrer (Bilanz-) Buchhaltung/Steuerberatung zur weiteren Bearbeitung übergeben.

- Da die Daten zu einem großen Teil schon vorhanden sind, müssen diese nicht nochmals manuell eingegeben werden, dies spart Zeit und vermindert die Fehlerquelle und somit automatisch Kosten.

Nutzen Sie zur Führung der Buchhaltung bereits vorhandene Daten via Schnittstellen zur Übernahme in Ihre Buchhaltung! Nahezu alle Daten sind heutzutage schon elektronisch vorhanden, viele Unternehmen, wie z. B. Einkaufsgenossenschaften und Großmärkte in der Gastronomie, bieten zusätzlich zu den Papierrechnungen auch Datensätze an, die die Verarbeitung im Rechnungswesen wesentlich vereinfachen.

Sparen Sie Belege, indem Sie auf Wochen- oder Monatsrechnungen bei Ihren Lieferfirmen umstellen. All diese Maßnahmen helfen Ihnen, Ihren Aufwand für das Rechnungswesen und die Verwaltung zu reduzieren und somit Zeit und Geld zu sparen.

## 4.3. NEBENBERUF UNTERNEHMER:IN

Sollten Sie sich für einen nebenberuflichen Start in die unternehmerische Selbstständigkeit entscheiden, berücksichtigen Sie einige wichtige Aspekte:

**Arbeitsrecht**
Sie müssen Ihre Arbeitgeberin oder Ihren Arbeitgeber über die geplante Selbstständigkeit informieren und auch deren Zustimmung einholen. Wenn Sie ohne Zustimmung unternehmerisch tätig werden, kann das einen Entlassungsgrund darstellen.

**Sozialversicherung (Mehrfachversicherung)**
Unselbstständig Beschäftigte sind nach dem Allgemeinen Sozialversicherungsgesetz (ASVG), Selbstständige nach dem Gewerblichen Sozialversicherungsgesetz (GSVG) und Bäuerinnen und Bauern nach dem Bauern-Sozialversicherungsgesetz (BSVG) pflichtversichert.

ACHTUNG: Die folgenden Regelungen gelten nur für ASVG-Versicherte; für andere Berufsgruppen (z. B. Beamte, Landwirt:innen, Grenzgänger:innen, ...) gelten andere Regelungen.

Wenn Sie gleichzeitig unselbstständig, gewerblich und/oder in der Landwirtschaft tätig sind, führt dies zur Pflichtversicherung nach mehreren Sozialversicherungsgesetzen. Damit sind Sie mehrfach beitragspflichtig. In der Rangreihenfolge kommen zuerst das ASVG, das GSVG und dann das BSVG. Insgesamt können Beiträge aber nie höher als bis zur Höchstbeitragsgrundlage anfallen.

Unter bestimmten Voraussetzungen können Sie sich als Einzelunternehmen von der gewerblichen Kranken- und Pensionsversicherung sowie den Beiträgen zur Selbständigenvorsorge im Rahmen der Kleinunternehmerregelung befreien lassen. Das gilt nicht für persönlich haftende Gesellschafter:innen einer Personengesellschaft, Gesellschafter:innen einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts und geschäftsführende Gesellschafter:innen einer Kapitalgesellschaft. Den Antrag auf Ausnahme der Pflichtversicherung im Rahmen der Kleinunternehmerregelung können Gewerbetreibende dann stellen, wenn ihr Umsatz und Gewinn unter den unten stehenden Grenzen liegen und sie in den letzten fünf Jahren nicht mehr als zwölf Kalendermonate nach dem GSVG versichert waren.

**UMSATZ PRO JAHR WENIGER ALS BRUTTO EUR 55.000,– (ab 01.01.2025) UND GEWINN PRO JAHR WENIGER ALS EUR 6.613,20**

Weiters können sich auch alle Personen ausnehmen lassen,

- die das 60. Lebensjahr vollendet haben und die obigen Grenzen nicht erreichen,
- die das 57. Lebensjahr vollendet haben und innerhalb der letzten fünf Kalenderjahre vor der Antragstellung die vor 2025 gültigen Grenzen nicht überschritten haben. Bitte beachten Sie, dass durch eine Ausnahme von der (GSVG-)Pflicht-

versicherung auch keine Pensionszeiten erworben werden, welche für das Zustandekommen eines Pensionsanspruches von Bedeutung sein könnten. Durch die Ausnahme von der Krankenversicherung besteht auch kein Krankenversicherungsschutz.

Unabhängig von den oben genannten Voraussetzungen kann der Antrag auch

- für die Dauer des Bezuges von Kinderbetreuungsgeld und/oder
- maximal für die ersten 48 Kalendermonate der Kindererziehung pro Kind (bei Mehrlingsgeburten maximal für die ersten 60 Kalendermonate) gestellt werden.

Die an sich für das Kalenderjahr geltenden Grenzbeträge werden in diesen Fällen auf die Monate der Ausnahme der Pflichtversicherung reduziert. Durchschnittlich dürfen daher die

- monatlichen Einkünfte (Gewinn) nicht den Betrag von € 551,10 und
- monatlichen Brutto-Umsätze nicht den Betrag von € 4.583,33 überschreiten.

Die Ausnahme von der Pflichtversicherung erstreckt sich nicht auf die Unfallversicherung. Diese ist in jedem Fall zu entrichten.

**Krankenversicherung bei Mehrfachversicherung**

In der Krankenversicherung müssen Sie vom unselbstständigen Einkommen die vollen ASVG-Krankenversicherungsbeiträge bezahlen. Von der gewerblichen Erwerbstätigkeit zahlen Sie den Beitragssatz von 6,8 %.

**Pensionsversicherung bei Mehrfachversicherung**

Hier zahlen Sie von den ASVG-Einkünften aus Ihrer unselbstständigen Beschäftigung die vollen ASVG-Pensionsversicherungsbeiträge und vom gewerblichen Einkommen den Normalsatz von 18,5 % an die GSVG-Pensionsversicherung.

**Höchstbeitragsgrundlage**

ASVG- und GSVG-Beiträge zur Kranken- und Pensionsversicherung müssen Sie zusammen aber nur bis zur gemeinsamen Höchstbeitragsgrundlage (also bis maximal jährlich EUR 90.300,–) bezahlen.

**Mindestbeitragsgrundlage bei Mehrfachversicherung**

Wenn Sie Einkünfte aus nicht selbstständiger (ASVG) und selbstständiger (GSVG) Tätigkeit haben, gelten die Bestimmungen über die Mindestbeitragsgrundlage im GSVG nicht (es liegt bereits durch die ASVG-Versicherung ein Versicherungsschutz vor). Wenn daher bereits die ASVG-Einkünfte die GSVG-Mindestbeitragsgrundlage erreichen, werden GSVG-Beiträge nur für tatsächliche Gewerbegewinne vorgeschrieben. Bei Verlusten gibt es keine Beitragsvorschreibung.
ACHTUNG: Diese Regelungen gelten nur für ASVG-Versicherte; für andere Berufsgruppen (z. B. Beamte, Landwirt:innen, Grenzgänger:innen) gelten andere Regelungen.

**Einkommensteuer**

Für das Ermitteln der Einkommensteuer werden sämtliche Einkünfte zusammengerechnet. Darauf wird der entsprechende Steuertarif (Prozentsatz) angewendet. Beachten Sie daher, dass Sie sich mit Ihren Einkünften aus unselbstständiger Tätigkeit bereits in einem bestimmten Steuertarif-Bereich befinden. Jeder zusätzlich verdiente Euro wird mit diesem Steuersatz bzw. bei eventuellem Erreichen der nächsthöheren Steuerklasse sogar mit einem höheren Prozentsatz besteuert.

**Förderungen**

Bestimmte Förderungen, wie z. B. die AWS-Jungunternehmerförderung, können Sie bei einer nebenberuflichen gewerblichen Tätigkeit nicht beanspruchen. Berücksichtigen Sie das bei Ihrer Investitionsplanung bzw. erkundigen Sie sich frühzeitig nach den jeweils gültigen Richtlinien beim Gründerservice Ihres Bundeslandes oder bei der Bank Ihres Vertrauens.

**Verdienstgrenzen**

- **Selbstständigkeit und Familienbeihilfe:** Für Selbstständige mit Anspruch auf Familienbeihilfe (z. B. Studierende, Schüler:innen) beträgt die Zuverdienstgrenze höchstens 17.212,– Euro im Kalenderjahr, wobei hier eine sogenannte „Jahresdurchrechnung" erfolgt. Übersteigt das zu versteuernde Einkommen im Kalenderjahr die Zuverdienstgrenze,

**WICHTIG!**
**Die SVS muss (seit 01.01.2020) die vorläufigen Beiträge zur Pensions- und Krankenversicherung so festsetzen, dass die Beitragszahlungen voraussichtlich die Höchstbeitragsgrundlage nicht überschreiten. Im Falle einer Mehrfachversicherung ist es daher nicht mehr notwendig, einen Antrag auf Differenzvorschreibung zu stellen.**

ist jener Betrag zurückzuzahlen, um den der Grenzbetrag überschritten wurde. Informationen dazu auf der Internet-Seite www.help.gv.at

- **Selbstständigkeit und Stipendium:** Als Studiernde:r können Sie bis max. EUR 17.212,– jährlich aus selbstständiger oder gemischter Tätigkeit dazuverdienen, ohne dass es zu einer Kürzung der Beihilfe kommt. Es gibt keinen Unterschied zwischen Einkünften während der Vorlesungszeit und den Ferien. Informationen dazu auch unter der Internet-Seite www.stipendium.at.
- **Selbstständigkeit und Kinderbetreuungsgeld:** Jener Elternteil, der Kinderbetreuungsgeld bezieht, darf jährlich dazuverdienen. Das Einkommen des anderen Elternteils wird nicht berücksichtigt. Die Zuverdienstgrenze darf bei den pauschalen Varianten des Kinderbetreuungsgeldes (ab 1.3.2017 Kindergeld-Konto) den Grenzbetrag von EUR 18.000,– jährlich bzw. den (höheren) Grenzbetrag von 60 % des Letzteinkommens nicht übersteigen. Beim einkommensabhängigen Kinderbetreuungsgeld gilt eine Zuverdienstgrenze von EUR 8.100,- pro Jahr (ab 1.1.2024). Auf die Einkommensgrenze werden sämtliche Einkünfte aus unselbstständiger Arbeit, Land- und Forstwirtschaft, selbstständiger Arbeit und Gewerbebetrieb angerechnet. Weitere Informationen dazu auch unter: https://www.svs.at/cdscontent/?contentid=10007.834951

  Zuverdienstrechner des Bundeskanzleramtes: https://services.bundeskanzleramt.gv.at/KBG-Rechner/index.html#willkommen

Direktlink

- **Selbstständigkeit und Pension:** Hier gibt es verschiedene Regelungen: Wenn Sie sich in der vorzeitigen Alterspension befinden, dürfen Sie keine versicherungspflichtige Erwerbstätigkeit ausüben und nur bis zur Geringfügigkeitsgrenze dazuverdienen – sonst verlieren Sie den Anspruch auf die Pension. Das gilt auch für die Korridorpension.

Neben der Alterspension können Sie uneingeschränkt dazuverdienen: Verdient jemand in Alterspension (Frauen: 60 Jahre, Männer 65 Jahre) über der Geringfügigkeitsgrenze, fallen Sozialversicherungsbeiträge an, die zu einer geringfügigen Erhöhung der Pensionsleistung führen können. Verdient jemand in Invaliditäts- oder Erwerbsunfähigkeitspension über der Geringfügigkeitsgrenze, kann es zu Pensionskürzungen kommen.

**Betriebsgründung während des Bezugs von Arbeitslosengeld:** Während der Arbeitslosigkeit mit Geldbezug vom Arbeitsmarktservice besteht nur eine sehr eingeschränkte Zuverdienstmöglichkeit:

- Für das Vorliegen von Arbeitslosigkeit ist neben der Beendigung der unselbstständigen oder selbstständigen Beschäftigung auch Voraussetzung, dass die Pflichtversicherung in der Pensionsversicherung beendet ist. Nur bei einer Ausnahme von der GSVG-Pflichtversicherung kann nach derzeitiger Ansicht des Arbeitsmarktservice trotz aufrechter Gewerbeberechtigung eine Leistung aus der Arbeitslosenversicherung bezogen werden. Eine solche Ausnahme ist vor allem die Kleinunternehmerregelung, bei der keine Beitragsleistungen zur Kranken- und Pensionsversicherung erfolgen.
- Sie müssen jede Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit dem AMS melden.
- Das monatliche Einkommen (Gewinn) darf max. EUR 551,10 (monatliche Geringfügigkeitsgrenze) betragen.
- Der monatliche Umsatz darf maximal EUR 4.964,86 betragen (11,1 % des Umsatzes müssen unter der Geringfügigkeitsgrenze liegen).

Dazu müssen Sie, so lange Sie Arbeitslosengeld beziehen, dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stehen und einen angebotenen, der eigenen Qualifikation entsprechenden Posten annehmen, sonst droht Ihnen eine Sperre des Arbeitslosengeldbezuges. Wer von 9 bis 18 Uhr im eigenen Geschäft steht, steht dem Arbeitsmarkt faktisch nicht zur Verfügung und kann daher kein Arbeitslosengeld beziehen. Ab Beginn der selbstständigen Tätigkeit müssen monatliche Aufzeichnungen über Gewinn und Umsatz vorgelegt werden, im Nachhinein erfolgt dann eine Kontrolle des Einkommen- und Umsatzsteuerbescheides.

## Verdienstgrenzen

Eine Übersicht der Verdienstgrenzen finden Sie in nachfolgender Tabelle.

| | Grenzen | Grundlagen | Folgen bei Überschreitung |
|---|---|---|---|
| **Selbstständigkeit und Familienbeihilfe** | EUR 17.212,– jährlich | Steuerpflichtiges Einkommen ohne Sonderzahlung Jahresdurchrechnung | Rückzahlung in Höhe der Überschreitung |
| **Selbstständigkeit und Stipendium** | EUR 17.212,– jährlich | Einkommen inklusive Sonderzahlungen | Rückzahlung in Höhe der Überschreitung |
| **Selbstständigkeit und Kinderbetreuungsgeld** | bis EUR 18.000,– jährlich bzw. EUR 8.100,– jährlich | Zuverdienst pauschales Kinderbetreuungsgeld Zuverdienst einkommensabhängiges Kinderbetreuungsgeld | Rückzahlung in Höhe der Überschreitung |
| **Selbstständigkeit und Pension** | | | |
| vorzeitige Alterspension/ Korridorpension | EUR 551,10 monatlich | Zuverdienst monatlich | Verlust der Pension |
| Berufserwerbsunfähigkeitspension Invaliditätspension | bis EUR 551,10 | Zuverdienst monatlich (keine Kürzung) Erwerbseinkommen | Kürzung lt. Anrechnungsbestimmung (30 bis 50 %) |
| **Betriebsgründung während des Bezugs von Arbeitslosengeld** | EUR 551,10 monatlich | Zuverdienst monatlich rollierende Berechnung möglich | Verlust des Arbeitslosengelds |

**Unternehmensgründungsprogramm des AMS für Arbeitslose**

Es gibt laufend Förderungen durch das AMS, mit denen Arbeitslosengeldbeziehern das Selbstständigmachen schmackhaft gemacht wird, z. B. Förderung in Höhe des Arbeitslosengeldes. Dazu muss die arbeitslose Person ein Unternehmenskonzept vorlegen, das vom AMS auf seine Wirtschaftlichkeit geprüft wird. Dazu gibt es auch eine Gründungsberatung. Auch das Finanzieren einer Weiterqualifizierung ist möglich.

**WICHTIG!**

**Es gibt viele Möglichkeiten, sich selbstständig zu machen. Für den Fall, dass Sie nebenberuflich einer selbstständigen Tätigkeit nachgehen, gibt es immer wieder Einkommensgrenzen, die Sie unbedingt beachten müssen. Für die Pflichtversicherung nach dem GSVG gibt es mehrere Möglichkeiten, sich teilweise von dieser befreien zu lassen.**

## 4.4. WEITERE WICHTIGE INFORMATIONEN

### 4.4.1. Betriebliche Versicherungen

Unabhängig davon, ob Sie einen Betrieb neu gründen oder einen Betrieb übernehmen – in beiden Fällen treten Risiken auf, gegen die Sie sich absichern sollten. Hier ein Überblick:

- **Sachversicherungen:** Dazu zählen z. B. die Feuer-, Einbruchdiebstahl-, Sturmschaden-, Leitungswasserschaden-, Maschinenbruch-, Elektrogeräte- und Computerversicherungen.
- **Vermögensschadenversicherungen:** Zum Abdecken entgangener Erträge oder zusätzlicher Kosten aufgrund eines eingetretenen Schadens. Beispiele: Betriebshaftpflicht-, Betriebsrechtsschutz-, Betriebsunterbrechungsversicherung (bei Feuer, Maschinenschaden, ...).
- **Personenversicherungen:** Das sind z. B. Lebens-, Kranken-, Unfallversicherungen. Sie können neben bzw. zusätzlich zur gesetzlichen Sozialversicherung bei privaten Versicherungen abgeschlossen werden.

UNSER TIPP

Gerade bei Kleinstbetrieben kann ein längerer Ausfall der Unternehmerin oder des Unternehmers durch Krankheit oder Unfall schnell existenzbedrohend sein. Kleinunternehmen erhalten daher unter bestimmten Voraussetzungen ab dem 43. Tag der Arbeitsunfähigkeit für max. 20 Wochen eine gesetzliche Unterstützungsleistung in Höhe von zirka EUR 37,– pro Tag. Das Krankengeld wird ab dem 4. Tag rückwirkend ausbezahlt. Um jedoch eine finanzielle Absicherung bereits ab dem 4. Tag auch bei kürzeren Krankheiten zu erhalten, gibt es die Möglichkeit einer Zusatzversicherung.

Mehr Infos dazu unter: www.svs.at
Besprechen Sie die Optimierung Ihrer Absicherungsmöglichkeiten jedenfalls noch mit den Fachleuten Ihres Vertrauens!

Nähere Informationen zu Versicherungsmaklern und Versicherungsagenten finden Sie auch auf deren Homepage-Seiten unter
→ www.ihrversicherungsmakler.at bzw.
→ www.dieversicherungsagenten.at

### 4.4.2. Patente und Marken

Erfolgreiche Geschäftsideen werden oft schnell kopiert. Machen Sie sich daher auch Gedanken, wie Sie Ihre Geschäftsidee schützen können. Außerdem sollten Sie sich auch selber davor bewahren, in die Schutzrechte anderer einzugreifen. Die wichtigsten Schutzrechte im Überblick:

**Marken**
Die Marke ist ein Unternehmenskennzeichen, das Waren und Dienstleistungen unterschiedlicher Erzeuger/Anbieter voneinander unterscheidet (z. B. in Form von Logos, Namen, Schriftzügen). Sie ermöglicht den Kosument:innen zu erkennen, von wem die Ware oder Dienstleistung stammt. Dem Unternehmen dient sie im geschäftlichen Verkehr als Abgrenzungsmittel gegenüber anderen und als unentbehrliches Marketingtool.

UNSER TIPP

Überlegen Sie sich gut, ob Sie Ihre Marke national, innerhalb der EU („Unionsmarke") oder international schützen lassen möchten. Je nach Überlegung gibt es unterschiedliche Registrierungswege, und es entstehen unterschiedliche Kosten. Nutzen Sie die schnelle Markenanmeldung „Fast Track".
Informationen hierzu finden Sie unter
https://www.patentamt.at/infoblaetter#c1647

**Patente**
Das Patent ist eines der bekanntesten Schutzrechte. Nach der Anmeldung schützt das Patent eine technische Erfindung über einen bestimmten Zeitraum. Mit Patenten werden Erfindungen geschützt, die

- neu und gewerblich anwendbar sind und
- eine Lösung eines bestimmten technischen Problems darstellen (Erfindungshöhe).

Der Patentschutz beginnt mit der Eintragung ins Patentregister und endet bei rechtzeitiger Bezahlung der jährlich fälligen Verlängerungsgebühren nach spätestens 20 Jahren.

Nähere Informationen finden Sie hier:
https://www.patentamt.at/infoblaetter#c908

**Gebrauchsmuster**
Diese können zum Schutz von neuen und gewerblich anwendbaren Erfindungen herangezogen werden, die nicht eine nach Patentrecht erforderliche Erfindungshöhe aufweisen. Es genügt ein erfinderischer Schritt.
Der Gebrauchsmusterschutz beginnt mit dem Tag der amtlichen Veröffentlichung des Gebrauchsmusters im Gebrauchsmusterblatt. Er endet bei rechtzeitiger Einzahlung der jährlich fälligen Verlängerungsgebühren nach spätestens zehn Jahren.

Nähere Informationen finden Sie hier:
https://www.patentamt.at/infoblaetter#c908

UNSER TIPP

Da die Formulierung einer Patent- oder einer Gebrauchsmusteranmeldung Vorkenntnisse erfordert, sollten Sie hierzu Fachleute zurate ziehen. Nutzen Sie Patentsprechtage beispielsweise in Ihrer Wirtschaftskammer mit einer erfahrenen Expertin bzw. einem erfahrenen Experten oder Patentanwältin bzw. Patentanwalt oder den Auskunftsdienst des Österreichischen Patentamts.

**Geschmacksmuster „Designschutz“**
Ein Muster (Geschmacksmuster) schützt die Erscheinungsform eines industriellen oder handwerklichen Gegenstandes (Erzeugnis) oder eines Teils davon. Voraussetzung für den Musterschutz ist die Neuheit des Musters. Konkret wird das Aussehen (Design) von Erzeugnissen geschützt. Geschützt sind die Merkmale der Konturen, Farben, Gestalt, Oberflächenstruktur, Werkstoffe oder Verzierungen des Erzeugnisses (Designschutz). Ein Muster kann nur geschützt werden, wenn es neu ist, Eigenart hat und nicht durch die technische Funktion des Erzeugnisses bedingt ist.

Informationen hierzu finden Sie unter
https://www.patentamt.at/infoblaetter#c577

**Urheberrechtlich geschützte Werke**
Unter einem Werk versteht der Gesetzgeber „eigentümliche geistige Schöpfungen“, insbesondere auf dem Gebiet der Literatur, einschließlich von EDV-Programmen, der darstellenden Kunst (Grafik etc.) sowie der Ton- und Filmkunst. Werke müssen demnach individuell und originell sein und sich von herkömmlichen (seit jeher üblichen) Werken abheben. Das Urheberrecht entsteht mit der Schaffung des Werkes. Die Regelschutzfrist beträgt 70 Jahre nach dem Tod des Urhebers.

Es gibt in Österreich kein Register, wo man Urheberrechte eintragen lassen kann oder durch Einsicht feststellen könnte, ob ein Werk urheberrechtlich geschützt ist oder nicht. Grundsätzlich muss man davon ausgehen, dass Werke (z. B. Fotos, Videos und Texte) urheberrechtlich geschützt sind!

UNSER TIPP

Nutzen Sie nicht unerlaubt fremde Werke (Bilder, Texte, Musik, Videos etc.) auf Ihrer Webseite, Ihren Werbefoldern etc. Verschiedene Anbieter im Internet bieten die Möglichkeit, lizenzfreie Werke zu kaufen.

**Verletzung von Schutzrechten**
Bei der Verletzung von Schutzrechten können Sie zur Unterlassung der Verletzung, Beseitigung (z. B. Vernichtung von Prospekten), Leistung eines angemessenen Entgelts, Urteilsveröffentlichung und – wenn Sie an der Verletzung ein Verschulden trifft – darüber hinaus zur Herausgabe des erzielten Gewinnes, Leistung von Schadenersatz etc. verpflichtet werden. Nicht zu vernachlässigen ist auch die Verpflichtung zum Ersatz der Verfahrenskosten. Bei Vorsatz sind sogar strafrechtliche Folgen denkbar.

UNSER TIPP

Schützen Sie sich und Ihre Werke mit dem Kreativwirtschaftsdepot. Egal ob Fotografie, Werbekonzepte, Blog-Einträge, Illustrationen oder Open-Source-Software – Werke mit digitalem Zeitstempel machen Ihr Urheberrecht transparent.

## 4.4.3. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Direktlink

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) sind die Zusammenstellung fertig ausformulierter, standardisierter Vertragsbedingungen, die Sie als Vertragspartei (z. B. als Anbieter einer Ware oder Dienstleistung) einem Vertrag zugrunde legen. Der Rechtsservice der WKO bietet im Internet vielfältige Informationen zu allgemeinen Geschäftsbedingungen. Musterklauseln zu Verkaufs- und Lieferbedingungen, aber auch Einkaufsbedingungen finden Sie im Internet unter: wko.at.

Weiters gibt es auf der Seite der WKO auch eine sogenannte AGB-Datenbank. Diese enthält AGBs nach Branchen geordnet. Sie stellen unverbindliche Vorschläge der jeweiligen zuständigen Fachorganisationen der WKO dar. Sie finden die AGB-Datenbank unter https://www.wko.at/agb.

**WICHTIG!**
**Gewährleistung ist innerhalb der gesetzlichen Fristen unausweichlich. Zusätzlich zur Gewährleistung können Sie eine Garantie einräumen.**

## 4.4.4. Angaben auf Geschäftspapieren und im Internet, Datenschutz

Ihr Marktauftritt ist nicht nur aus der Sicht des Marketings, sondern auch aus rechtlicher Sicht bedeutsam. Mit Ihrem Unternehmen sind Sie aufgrund verschiedenster Rechtsvorschriften verpflichtet, Angaben auf Ihren Geschäftspapieren und im Internet (Website, Web-Shop) zu machen sowie den Datenschutz sicherzustellen.

UNSER TIPP

All diese Informationen müssen Sie nicht selbst in Ihren Web-Auftritt einbauen. Mitglieder der WKO können dazu auch auf ihren persönlichen Eintrag im „Firmen A-Z" von https://firmen.wko.at verlinken. Vorbilder für korrekte Web-Shops von Unternehmen sind unter www.guetezeichen.at zu finden.

Hier unsere Tipps, wo Sie sich darüber eingehend informieren können:
https://www.wko.at/unternehmensrecht/angaben-geschaeftspapiere

Auf www.it-safe.at der Bundessparte Information und Consulting (BSIC) finden Sie praxisnahe Online-Ratgeber sowie Informationen und konkrete Tipps rund um IT-Sicherheit in Ihrem Unternehmen.
Weitere Infos: wko.at/datenschutzservice

## 4.4.5. Mängel und Haftungsfragen

**Gewährleistung**
Gewährleistung ist die Haftung für Mängel, die beim Verkauf schon vorhanden sind. Diese ist verpflichtend und bis auf wenige Ausnahmen nicht einschränkbar. Wer etwas verkauft oder einen bestimmten Erfolg herstellt, haftet, egal ob er den Mangel verursacht hat oder nicht.

Die Haftung umfasst bei der Gewährleistung in den meisten Fällen nur die Sache selbst, also das mangelhafte Produkt oder die Dienstleistung. Für Folgekosten, wenn etwa das mangelhafte Produkt einen weiteren Schaden verursacht, wird in der Regel nicht gehaftet. Eine Ausnahme sind gegebenenfalls Ein- und Ausbaukosten. Die Dauer der Haftung beträgt bei beweglichen Sachen (wie beispielsweise ein Fernseher) zwei Jahre, bei unbeweglichen Sachen (Grundstücke, Gebäude) drei Jahre.

**Gewährleistungsansprüche**
Die Gewährleistungsansprüche sind in zwei Stufen gegliedert:
1. Verbesserung oder Austausch (Gewährleistungsbehelfe der ersten Stufe)
2. Preisminderung oder Wandlung (Gewährleistungsbehelfe der zweiten Stufe)

Der Erfüllungsort der Gewährleistung ist grundsätzlich der Ort, an dem die Sache oder die Leistung übergeben wurde, meistens also das Geschäft des Verkäufers oder der Zielort der Lieferung. Dazu gibt es unterschiedliche Bestimmungen, je nachdem ob es sich um ein Geschäft zwischen zwei Unternehmen oder zwischen Unternehmen und Verbraucher:in handelt. Kommt der Mangel bei Geschäften zwischen Unternehmen und Verbraucher:in innerhalb von einem Jahr ab Lieferung hervor, wird grundsätzlich vermutet, dass der Mangel bereits zum Lieferzeitpunkt vorlag. In anderen Fällen beträgt die Frist sechs Monate.

**Mängelrüge**
Wenn beide Vertragsparteien Unternehmen sind, kann der Käufer das Gewährleistungsrecht nur unter den verschärften Bedingungen des Unternehmensrechts in Anspruch nehmen – Untersuchung der Ware ohne unnötigen Aufschub, Anzeige des Mangels.

Während das Gewährleistungsrecht gegenüber Konsument:innen zwingend ist, kann unter Unternehmen Abweichendes vertraglich vereinbart werden.

**Garantie**
Im Gegensatz zur Gewährleistung haften Sie bei einer Garantie freiwillig. Ohne eine Garantieerklärung besteht daher auch kein Garantieanspruch. Den Inhalt einer Garantie können Sie grundsätzlich beliebig gestalten.

Die Garantie hängt üblicherweise vom Auftreten des Mangels während der vereinbarten Frist ab und nicht vom Vorhandensein eines Mangels schon bei der Übergabe. Die Gewährleistung trifft immer die direkte Vertragspartei, während Garantien oft vom Hersteller gegeben werden. Bei Garantie spielt die Frage des Verschuldens des Garantiegebers keine Rolle.

**Schadenersatz**
Schadenersatzansprüche stehen den Kund:innen nur dann zu, wenn die:der Verkäufer:in, Werkunternehmer:in oder deren:dessen Personal u. a. ein Verschulden an der Mangelhaftigkeit der Lieferung/dem „Werk" bzw. am Schadenseintritt trifft. Derartige Ansprüche verjähren erst nach drei Jahren ab Kenntnis von Schaden und Schädiger:in bzw. jedenfalls nach Verstreichen eines Zeitraums von 30 Jahren. D. h., tritt der vom Lieferanten zu vertretende Schaden im 8. Jahr auf, hat man noch vom 8. bis zum 11. Jahr Zeit, den Schadenersatzanspruch geltend zu machen.

**Produkthaftungsgesetz**
Die Produkthaftung ist die verschuldensunabhängige Haftung für bestimmte Schäden, die durch Fehler eines Produktes verursacht wurden. Sie umfasst nur Folgeschäden, nie das fehlerhafte Produkt selbst. Es werden aber auch nicht alle Folgeschäden ersetzt, sondern nur Personenschäden sowie private Sachschäden; unternehmerische Sachschäden werden nicht ersetzt.

Folgende Unternehmergruppen haften für Produktschäden:
- der Hersteller eines Produktes,
- der EWR-Erstimporteur,
- jedes Unternehmen, das das Produkt in den Verkehr gebracht hat, wenn weder Hersteller noch Importeur festgestellt werden können.

Als „Hersteller:in" haften Sie mit Ihrem Unternehmen auch, wenn Sie sich durch das Anbringen Ihres Namens, Ihrer Marke oder eines anderen Zeichens auf dem Produkt als Hersteller ausgeben.

Kann die:der Hersteller:in oder Importeur:in nicht festgestellt werden, so haftet jedes Unternehmen, das das Produkt in Verkehr gebracht hat, wenn es nicht der:dem Geschädigten in angemessener Frist die:den Hersteller:in bzw. Importeur:in oder diejenige:denjenigen nennt, die:der das Produkt geliefert hat.

**Fehlerhaftigkeit eines Produktes**
Der Fehler muss bereits zum Zeitpunkt des Inverkehrbringens des Produkts vorliegen.

Nach dem Produkthaftungsgesetz ist ein Produkt fehlerhaft, wenn es nicht jene Sicherheit bietet, die man von diesem Produkt nach dem Stand der Technik erwarten kann. Beispielsweise können falsche oder unvollständige Angaben in der Bedienungsanleitung oder Werbung eine solche Fehlerhaftigkeit begründen.

Direktlink

**Maßnahmen im Betrieb**

- Das Produkthaftungsrisiko können Sie im Regelfall durch den Abschluss einer entsprechenden Versicherung eingrenzen.
- Die vorgesehenen Nachweispflichten erfordern eine umfassende Dokumentation im Unternehmen. Besonders für Handelsunternehmen ist es notwendig, genaue Aufzeichnungen über Art, Menge und insbesondere Herkunft (Hersteller:in) der Handelsware zu führen.
- Prüfen Sie alle der Präsentation des Produktes dienenden Unterlagen (Werbeaussagen, Gebrauchsanweisungen) auf Fehlerquellen bzw. Vollständigkeit.
- Sichern Sie Rückgriffsansprüche gegenüber ausländischen Hersteller:innen vertraglich ab.
- Passen Sie bereits verwendete Liefer- und Einkaufsbedingungen an diese Rechtslage an.

## 4.4.6. Internationale Geschäfte

Auslandsmärkte nutzen: Internationale Märkte können für Sie als Jungunternehmen schon in der Startphase lukrativ sein. Damit der Schritt ins Ausland nicht zum Abenteuer wird, sollten Sie sich die wichtigsten Informationen über den Zielmarkt einholen. Die Außenwirtschaft Austria der Wirtschaftskammer Österreich (AWO) unterstützt österreichische Unternehmen weltweit bei der Vermarktung ihrer Produkte und Dienstleistungen durch umfassende Serviceleistungen – gemeinsam mit den Abteilungen Außenwirtschaft in den Landeskammern. Neben Informationen über ausländische Märkte, Veranstaltungen wie Messen, Gruppenreisen oder finanzielle Unterstützungen stehen weltweit über 100 Stützpunkte in Form von AußenwirtschaftsCenter und -Büros als Ansprechpartner zur Verfügung. Sie unterstützen vor Ort bei der Suche nach Geschäftspartnern, Firmengründungen im Ausland, bei der Lieferantensuche und anderen landesspezifischen Fragestellungen. Beim Import oder Export von Waren in andere Länder beachten Sie eventuelle Zollbestimmungen, Ein- und Ausfuhrbewilligungen, etc.
Falls Sie Ihre Dienstleistungen auch über der Grenze im Ausland anbieten möchten, informieren Sie sich über die zu berücksichtigenden gewerbe-, arbeits- und steuerrechtlichen Besonderheiten. Nähere Informationen und Beratung zu Import- und Exportfragen sowie zu Fördermöglichkeiten im Exportbereich erhalten Sie bei der „Abteilung Außenwirtschaft" in Ihrer Landeskammer (Kontakt: wko.at/aussenwirtschaft).

Direktlink

## 4.4.7. Neues Service der WKO: Digitales Fachwissen für Ihr Unternehmen

Angehende Unternehmer:innen steuern alle Aspekte ihres Unternehmens eigenverantwortlich. Damit Sie sich die relevanten Kompetenzen schnell und einfach aneignen können, hat die Wirtschaftskammer die digitale Aus- und Weiterbildungsplattform wîse up ins Leben gerufen. wîse up bringt Fachwissen direkt zu Gründer:innen und bietet eine effiziente und flexible Form der digitalen Weiterbildung. Zusammen mit dem Gründerservice wurden eigene Lernstrecken speziell für Gründer:innen zu Themen wie Vertrieb, Marketing und Recht entwickelt. Nutzen Sie dieses Fachwissen mittels App für alle Devices und machen Sie sich fit für den erfolgreichen Start ins Unternehmertum.

Auf wîse up finden Gründer:innen gebündeltes Know-how rund um das Unternehmertum. Die Inhalte sind qualitätsgesichert und spezifisch auf Ihre Bedürfnisse als Gründer:in zugeschnitten. Dadurch können Sie genau jene Skills trainieren, die für den unternehmerischen Erfolg unerlässlich sind. Von Social Media Marketing über Finanzmanagement bis hin zu Cyber Security, Export und vieles mehr. Darüber hinaus haben Sie mit wîse up Zugang zu über 20.000 Online-Kursen von renommierten Bildungspartnern (u.a. LinkedIn Learning und Microsoft).

**UNSER TIPP**

Um Sie bei der Unternehmensgründung bestmöglich zu unterstützen, stellt Ihnen das Gründerservice eine kostenlose Jahreslizenz für wîse up zur Verfügung. Informieren Sie sich jetzt in Ihrem Gründerservice unter: https://www.wko.at/gruendung/beratung

© Daniel Waschnig

Manuela Mark, erschafft Corporate Wording mit viel Detailliebe und Empathie.

ERFOLGSSTORY

# Wo Marken Geschichten werden: Kommunikation mit Herz und Tiefgang

**Manuela Mark ist die Gründerin von MEA Storytelling und erzählt Geschichten für Marken und Unternehmen.**

**Manuela Mark**

MEA Storytelling

Als gebürtige Wienerin habe ich Germanistik studiert und dabei erste Erfahrungen in der Medienwelt gesammelt, insbesondere in der Öffentlichkeitsarbeit. Nach mehreren Jahren in einer PR-Agentur entschied ich mich 2019 mit 27 Jahren für die Selbstständigkeit. Schon als Kind wollte ich unabhängig sein und selbst bestimmen, ohne genau zu wissen, welchen Beruf ich einmal ergreifen würde. Der Traum, meine eigene Chefin zu sein, inspirierte mich – ebenso wie die Vorstellung, meine Zeit und meinen Standort frei wählen zu können.

Der Übergang in die Selbstständigkeit war relativ glatt, da ich dank meines Netzwerkes bereits erste Kunden hatte. Branchenkollegen halfen bei wichtigen Fragen zu Finanzen, Steuern und Sozialversicherung. Auch wenn es oft herausfordernd und unangenehm sein kann, über diese Themen offen zu sprechen, war es für mich von unschätzbarem Wert. Natürlich stellte die Covid-19-Pandemie 2020 eine Herausforderung dar, besonders durch verzögerte Zahlungen und die Unsicherheit in der Anfangsphase. Dank guter Beratung diverser Stellen und der engen Zusammenarbeit mit anderen jungen Unternehmern wurden aber auch diese Startschwierigkeiten überwunden und halfen mir auch dabei, mein Unternehmen weiter voranzutreiben.

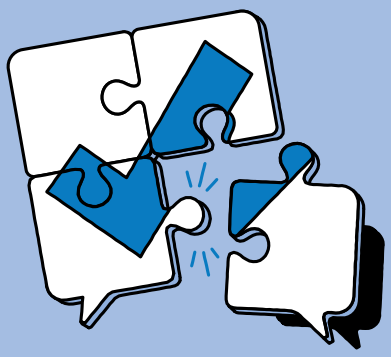
> Mein Ziel ist es, die Welt ein kleines bisschen besser zu machen.

In einer hektischen, digitalisierten Welt erzähle ich Geschichten, die zum Nachdenken anregen und authentisch sind. Für mich ist gedrucktes Wort ein wertvolles Gut und eine echte Alternative zur digitalen Flut. Besonders wichtig ist es mir, Frauen zu stärken und Nachhaltigkeitsthemen in die Öffentlichkeit zu bringen. Ein Projekt von Anfang bis Ende begleiten zu dürfen – von der Namensfindung bis zur finalen Website –, ist meine Leidenschaft. Ob für den Wirtschafts- oder Tourismusbereich: Meine Arbeit steht für langfristige Werte, die ich in unserer schnelllebigen Zeit für essenziell halte.

→ www.mea-storytelling.at

# Sicher im Netzwerk

**Netzwerke und der Austausch mit anderen Unternehmer:innen sind für Ihren unternehmerischen Erfolg von großer Bedeutung. Die Wirtschaftskammer bietet dafür attraktive Plattformen und vielfältige Partnerschaften, die Sie bei Ihrem Erfolg unterstützen.**



Der Schritt in die Selbstständigkeit eröffnet nicht nur neue Möglichkeiten, sondern auch spannende Netzwerke und Partnerschaften. Wer diese aktiv nutzt, kann auf vielfältige Unterstützung zählen. Als Mitglied der Wirtschaftskammer gehören Sie automatisch zur jeweiligen Fachorganisation, die zahlreiche Plattformen und Services zur Vernetzung bietet.

Jungen Unternehmer:innen bietet die „Junge Wirtschaft" ein inspirierendes Netzwerk, das Kontakte auf Bezirks-, Landes- und internationaler Ebene eröffnet. Besonders Unternehmerinnen profitieren zusätzlich von „Frau in der Wirtschaft," einem österreichweiten Netzwerk mit vielseitigen Veranstaltungen und gezielter Unterstützung für Frauen.

Der Leitfaden des Gründerservice gibt Ihnen zudem einen umfassenden Überblick über relevante Plattformen und Partnerschaften. Die Gründerservices in ganz Österreich sind Ihre Anlaufstelle für wertvollen Rat, Unterstützung und konkrete Hilfestellungen auf dem Weg zum Erfolg.

# 5. NETZWERKEN

**5.1. Nach der Gründung**
Leistungen und Services der Wirtschaftskammer für Ihren Erfolg
→ **S.124**

**5.2. Netzwerke und Plattformen**
Wer in der Gründungsphase weiterhilft
→ **S.125**

**5.3. Gründerservices in Österreich**
Die Gründerservices in ganz Österreich auf einen Blick
→ **S.131**

## 5.1. NACH DER GRÜNDUNG

Direktlink

Nach der erfolgreichen Gründung Ihres Unternehmens sind Sie Mitglied in Ihrer Fachgruppe/Gremium oder Innung der WKO. Diese Fachvertretung kümmert sich um wichtige Anliegen Ihrer Branche, wie zum Beispiel spezielle rechtliche Vorschriften, Nebenrechte und steuerliche Besonderheiten. Außerdem gibt es Informationen zu Branchenversicherungen, teilweise sogar mit reduzierten Prämien. Ihre Fachvertretung setzt sich für Ihre Interessen in Branchenfragen ein. Dafür zahlen Sie einen Mitgliedsbeitrag. Zusätzlich bietet die Wirtschaftskammer ein umfangreiches Service- und Beratungsangebot zu rechtlichen und wirtschaftlichen Themen. Dazu gehören zum Beispiel:

- Welche Förderungen können beantragt werden?
- Wie stelle ich eine erste Arbeitskraft an?
- Wie bilde ich Lehrlinge aus?
- Wie mache ich den Schritt über die Grenze (Export)?
- Welchen Kollektivvertrag muss ich verwenden?
- Brauche ich Allgemeine Geschäftsbedingungen?

Nutzen Sie Ihr wko.at – hier finden Sie eine Vielzahl von Merkblättern, die einige dieser Fragen beantworten können. Im Bereich „Meine Branche" haben Sie als Mitglied weiteren Zugriff auf exklusive Informationen.

**Verpflichtung zur elektronischen Zustellung**
Seit 1.1.2020 sind Unternehmen verpflichtet, an der elektronischen Zustellung teilzunehmen. Ausgenommen sind nur jene Unternehmen, die wegen Unterschreitens der Umsatzgrenze nicht zur Abgabe von Umsatzsteuervoranmeldungen verpflichtet sind, bzw. diejenigen, denen die elektronische Zustellung von vornherein unzumutbar ist. Das ist der Fall, wenn das Unternehmen nicht über die dazu erforderlichen technischen Voraussetzungen oder über keinen Internet-Anschluss verfügt. Für die „Nicht-Teilnahme" an der elektronischen Zustellung sind derzeit keine Sanktionen vorgesehen. Sofern keine elektronische Zustellmöglichkeit vorliegt, wird die versendende Behörde eine postalische Zustellung vornehmen.

**Das verflixte 3. Jahr. Tipps zum sicheren Erfolg nach der Gründung**

**Steuern und Sozialversicherung für Selbstständige:**
Bitte planen Sie ein, dass das Finanzamt und die Sozialversicherungsanstalt der Selbstständigen (SVS) die Beiträge aufgrund des tatsächlich erwirtschafteten Einkommens lt. Einkommenssteuerbescheid (das ist ca. nach dem 3. Jahr der Selbstständigkeit der Fall) nachverrechnet. Die Sozialversicherungsbeiträge basieren auf dem Einkommen und Betragen im Durchschnitt etwa 27 % des Jahresgewinns. Diese Tipps helfen, finanzielle Überraschungen zu vermeiden und die Zahlungen gut zu planen:

1. **Finanzielle Reserven bilden:** Etwa ein Drittel des Einkommens für Steuern und ein Viertel für Sozialversicherungsbeiträge zurücklegen.
2. **Steuerliche Beratung nutzen:** Um alle steuerlichen Vorteile in Anspruch zu nehmen.
3. **Rechtsform prüfen:** Ein Wechsel der Unternehmensform kann steuerlich sinnvoll sein.
4. **Zahlungen bei Finanzamt & SVS:** Bei höherem Gewinn anpassen, und bei hohen Nachzahlungen Ratenzahlungen vereinbaren.

**Mitarbeiter einstellen:**
Wenn ein Unternehmen wächst, kann die Einstellung von Mitarbeitern das Wachstum fördern. Es ist wichtig, die Kosten genau zu kalkulieren und Förderungen zu nutzen, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken.
Nützliche Tipps:

1. Überlegen Sie, welche Beschäftigungsform optimal für Mitarbeiter geeignet ist.
2. Den Break-even-Rechner der Wirtschaftskammer nutzen, um die Kosten des ersten Mitarbeiters zu berechnen.
3. Sich über Förderungen für verschiedene Altersgruppen informieren (AMS).
4. Aufgaben delegieren, um Mitarbeiter effektiv zu nutzen.
5. Die Organisation des Unternehmens an das Wachstum anpassen, idealerweise mit Expertenhilfe.
6. Digitalisierung zur Effizienzsteigerung nutzen, z. B. durch Online-Marketing und Online-Shops.

## 5.2. NETZWERKE UND PLATTFORMEN

Für Gründerinnen und Gründer gibt es zahlreiche Angebote, die den Einstieg in die Selbstständigkeit bzw. den Arbeitsalltag erleichtern. Von Netzwerken für Unternehmer über Online-Portale bis hin zu Plattformen zur Unterstützung von Jungunternehmerinnen und -unternehmern. Im Folgenden finden Sie eine Übersicht hilfreicher Angebote.

**Gründerservice**
- Umfassende Gründungsberatung/Betriebsnachfolgeberatung
- NeuFöG-Beratung und Bestätigung
- Gewerbeanmeldung

→ www.gruenderservice.at
→ www.facebook.com/gruenderservice
→ www.youtube.com/gruenderservice
→ LinkedIn @Gründerservice
→ TikTok @dasfoundicheasy

**Wirtschaftskammer**
- Service-Abteilungen (Steuer-, Wirtschafts-, Sozial- und Arbeitsrecht, allg. Rechtsfragen, Förderungen)
- Fachgruppen (Brancheninformationen, KV-Auskünfte)
- Bezirksstellen/Regionalstellen (Ihr regionaler Ansprechpartner)

→ https://wko.at

A

**AKM/Gesellschaft der Autoren, Komponisten und Musikverleger**
Meldeverpflichtung beim Abspielen urheberrechtlich geschützter Musik
→ www.akm.at

**Allgemeine Unfallversicherung**
Die AUVA ist die soziale Unfallversicherung für Erwerbstätige, Schüler und Studenten sowie Kindergartenkinder, zahlreiche freiwillige Hilfsorganisationen und Lebensretter
→ www.auva.at

**Amt der Landesregierung**
- Ansuchen auf Erteilung sowie Zurücklegung der Konzession (Ansuchen um Nachsicht von Gewerbeausschlussgründen)
- Anerkennung bzw. Gleichhaltung von in einem EU-/EWR-Mitgliedsstaat erworbenen Berufsqualifikationen

→ www.oesterreich.gv.at

**Arbeiterkammer**
Beratung bei Fragen zu den Themen Arbeitsrecht, Steuerrecht, Konsumentenschutz, Beruf & Familie, Bildung sowie Gesundheit am Arbeitsplatz
→ www.arbeiterkammer.at

**Arbeitsinspektion**
Überwachung der dem Arbeitnehmerschutz dienenden Bestimmungen
→ www.arbeitsinspektion.gv.at

B

**Arbeitsmarktservice**
- Vermittlung von Arbeitskräften
- Förderung arbeitsloser Betriebsgründer:innen (UGP)
- Beschäftigungsbewilligung für Ausländer:innen etc.

→ www.ams.at

**ABA Invest in Austria**
Anlaufstelle für ausländische Unternehmen, die in Österreich gründen wollen
→ http://investinaustria.at

**Bankinstitut(e)**
Finanzierungen/Förderansuchen

**(Bilanz-)Buchhalter:innen**
Buchhalterische/steuerliche Betreuung
→ https://firmen.wko.at/suche_ubitbh/

**Bilanzbuchhaltungsbehörde**
Zuständige Behörde für Bilanzbuchhaltungsberufe
(Bilanzbuchhalter:in – Buchhalter:in – Personalverrechner:in)
→ www.bilanzbuchhaltung.or.at

**Bezirkshauptmannschaft/Magistrat/Magistratisches Bezirksamt**
- Gewerbeanmeldung
- Ansuchen um Nachsicht von Gewerbeausschlussgründen
- Betriebsanlagengenehmigung
- Ansuchen um individuelle Befähigung
- Bestellung gewerberechtlicher Geschäftsführer:innen
- Anzeige weiterer Betriebsstätte
- Standortverlegung
- Zurücklegung der Gewerbeberechtigung

→ www.oesterreich.gv.at

**Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft**
Anzeige von grenzüberschreitenden Tätigkeiten reglementierter Gewerbe durch Staatsangehörige eines EU-/EWR-Mitgliedsstaates
→ www.bmaw.gv.at

**Bundeskanzleramt**
- Koordination der allgemeinen Regierungspolitik; zuständig für die Informationstätigkeit der Bundesregierung und die Verfassung
- Bereitstellung des Rechtsinformationssystems (RIS)

→ www.bundeskanzleramt.gv.at

**i2b-Businessplan-Initiative**
Österreichs größter Businessplan-Wettbewerb
→ www.i2b.at

D

**Datenschutzbehörde (DSB)**
Überwachung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen
→ www.dsb.gv.at

E

**EAN – Austria**
GS 1 Austria – die offizielle Vergabestelle für GTINs/EAN Strichcodes in Österreich
→ www.gs1.at

**Entsorgungsunternehmen**
Kommunal
Privat (z. B. ARA – Altstoff Recycling Austria). Es besteht Meldepflicht, wenn Verpackungen in Verkehr gebracht werden! Informieren Sie sich bei Ihrer Wirtschaftskammer
→ www.ara.at

**EPU**
Service und Unterstützung für Ein-Personen-Unternehmen
→ http://epu.wko.at

F

**FINANZAMT – Betriebsfinanzamt** (zuständig für Personengesellschaften und juristische Personen/Körperschaften; maßgeblich ist der Ort der Geschäftsleitung)
- Beantragung einer Steuernummer innerhalb eines Monats ab Gewerbeanmeldung
- Fragebogen ausfüllen und an FA senden
- Antrag auf Erteilung einer UID-Nr. (Umsatzsteueridentifikationsnummer)
- Laufende Abfuhr der Steuern und Lohnabgaben
- Feststellung der Einkünfte aus Personengesellschaften
- Jahressteuererklärung abgeben für Umsatzsteuer; bei GmbH auch für Körperschaftsteuer und KESt
- Löschung der Steuernummer

→ www.bmf.gv.at

**FINANZAMT – Wohnsitzfinanzamt**
(zuständig für einkommensteuerpflichtige, natürliche Personen)
- Beantragung einer Steuernummer innerhalb eines Monats ab Gewerbeanmeldung
- Fragebogen ausfüllen und an FA senden
- Antrag auf Erteilung einer UID-Nr. (Umsatzsteueridentifikationsnummer)
- Laufende Abfuhr der Steuern und Lohnabgaben
- Jahressteuererklärung abgeben für Umsatzsteuer und ESt
- Löschung der Steuernummer

→ www.bmf.gv.at

**Finanzplanungs-Software Plan4You**
Plan4You ist ein kostenloses Finanzplanungs-Tool und unterstützt bei der Erstellung des Finanzplans
→ www.gruenderservice.at/businessplan

**Firmenbuch**
- Eintragung/Registrierung von Gesellschaften; Eintragung von Einzelunternehmen auf freiwilliger Basis möglich
- Abfragen von Daten eingetragener Unternehmen möglich

→ https://www.justiz.gv.at/firmenbuch

**Firmen A-Z**
Vollständiges und aktuelles Online-Unternehmensverzeichnis Österreichs
→ http://firmen.wko.at

**Förderstellen**
Beratung, Förderung

| | |
|---|---|
| Austria Wirtschaftsservice | → www.aws.at |
| Österreichische Hotel- und Tourismusbank GmbH | → www.oeht.at |
| Umweltförderungen | → www.umweltfoerderung.at |
| Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft | → www.ffg.at |

**Frau in der Wirtschaft**
Interessenvertretung für Unternehmerinnen und Netzwerkplattform
→ www.unternehmerin.at

G

**Gemeinde/Magistrat**
Baubewilligung (Nutzungsänderung), Benützungsbewilligung, Flächenwidmung, Kommunale Abgaben, Tourismusbeitrag, Kommunalsteuer
→ www.oesterreich.gv.at

**Gesundheitsberufsregister**
Für Angehörige der Gesundheits- und Krankenpflegeberufe sowie der gehobenen medizinisch-technischen Dienste ist die Registrierung im Gesundheitsberuferegister Voraussetzung für die Ausübung des jeweiligen Gesundheitsberufes
→ https://www.gesundheit.gv.at/gesundheitsleistungen/gesundheitsberuferegister.html

**Grundbuch** (Grundbuchsgericht)
- Grundbuchseintragung
- Hypotheken
- Dienstbarkeiten (Servitute), Reallasten
- Baurecht

→ https://www.oesterreich.gv.at/themen/bauen_wohnen_und_umwelt/grundbuch.html

J

**Junge Wirtschaft**
Interessenvertretung für Jungunternehmer:innen und Netzwerkplattform
→ www.jungewirtschaft.at

L

**Lehrlingsstelle der WKO**
- Bei Ausbildung von Personen in Ausbildung – formloses Ansuchen um Feststellungsbescheid (vor erstmaliger Lehrlingsausbildung)
- Lehrvertrag
- Lehrabschlussprüfung
- Lehrbetriebsförderungen

→ www.wko.at

M

**Meisterprüfungsstelle/Amt der Landesregierung**
Ausbildungs-, Unternehmens-, Meister-, Befähigungs-/Konzessionsprüfungen
→ www.wko.at

N

**Nachfolgebörse**
Online-Plattform des Gründerservice für Betriebsübergaben und -übernahmen
→ www.nachfolgeboerse.at

**Notar:in**
Beratung und Vertragserrichtung
→ www.ihr-notariat.at

Ö

**Österreichischer Franchise-Verband**
Repräsentant der österreichischen Franchise-Wirtschaft
→ www.franchise.at

**Österreichischer Genossenschaftsverband**
Revisionsverband der österreichischen Volksbanken und der gewerblichen Waren-, Dienstleistungs- und Produktivgenossenschaften
→ www.genossenschaftsverband.at

**Österreichische Gesundheitskasse**
Anmeldung der Arbeitnehmer vor Beschäftigungsbeginn
→ www.gesundheitskasse.at

**Österreichisches Normungsinstitut**
Österreichisches Dienstleistungszentrum für Standards
→ www.austrian-standards.at

P

**Patentamt**
Marken-, Muster- und Patentrecherchen und -registrierungen
→ www.patentamt.at

R

**Rechtsanwältin bzw. Rechtsanwalt**
Beratung und Vertragserrichtung
→ www.oerak.at

S

**Sachverständigenhauptverband Österreichs**
Hauptverband der Gerichtssachverständigen
→ www.gerichts-sv.at

**Sozialministeriumservice**
Förderungen und Beratungsangebote für Gründer:innen und Unternehmer:innen mit Behinderung
→ www.sozialministeriumservice.at

**Sozialversicherung der Selbständigen**
- Meldung der Betriebsgründung binnen vier Wochen
- Abwicklung aller sozialversicherungsrechtlichen Angelegenheiten

→ www.svs.at

**StartupNOW**
Die WKO Startup-Initiative. Gemeinsam mit der Community zu einem echten Startup-Ökosystem. Mehr zu unseren Startup-Services.
→ www.startupnow.at

**Steuerberater:in**
Steuerliche Betreuung, Buchführung
→ www.ksw.or.at

U

**Unternehmensberater:in**
Wirtschaftsberatung
→ www.ubit.at
**Experts Group Unternehmensgründung & Startup**
→ www.ubit.at → ExpertsGroup

**Unternehmensserviceportal**
Das Unternehmensserviceportal (USP) ist die Verbindung zwischen Verwaltung und Wirtschaft
→ www.usp.gv.at

V

**Versicherung (private)**
Gebäude-, Waren-, Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung, Betriebsunterbrechung bei Krankheit oder Unfall

**Versorgungsunternehmen**
Strom, Wasser, Gas, Tel., Fax, Internet, ...
→ http://oesterreichsenergie.at (Verband der Elektrizitätsunternehmen Österreichs)

W

**WIFI Wirtschaftsförderungsinstitut**
Aus- und Weiterbildung
→ www.wifi.at

## 5.3. GRÜNDERSERVICES IN ÖSTERREICH

**BURGENLAND**
Gründerservice
Robert-Graf-Platz 1, 7000 Eisenstadt
Tel.: 05 90 907-2000
E-Mail: gruenderservice@wkbgld.at

**KÄRNTEN**
Gründerservice
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt
Tel.: 05 90 904-745
E-Mail: gruenderservice@wkk.or.at

**NIEDERÖSTERREICH**
Gründerservice
Wirtschaftskammer-Platz 1,
3100 St. Pölten
Tel.: 02742/851-0
E-Mail: gruender@wknoe.at

**OBERÖSTERREICH**
Gründerservice
Hessenplatz 3, 4020 Linz
Tel.: 05 90 909
E-Mail: gruenderservice@wkooe.at

**SALZBURG**
Gründerservice
Julius-Raab-Platz 1, 5027 Salzburg
Tel.: 0662/88 88-541
E-Mail: gs@wks.at

**STEIERMARK**
Gründerservice
Körblergasse 111–113, 8010 Graz
Tel.: 0316/601-600
E-Mail: gs@wkstmk.at

**TIROL**
Gründerservice
Wilhelm-Greil-Str. 7, 6020 Innsbruck
Tel.: 05 90 905-2222
E-Mail: gruenderservice@wktirol.at

**VORARLBERG**
Gründerservice
Wichnergasse 9,
6800 Feldkirch
Tel.: 05522/305-1144
E-Mail: gruenderservice@wkv.at

**WIEN**
Gründerservice
Straße der Wiener Wirtschaft 1,
1020 Wien
Tel.: 01/514 50-1050
E-Mail: gruenderservice@wkw.at

**WICHTIGE LINKS**
→ www.gruenderservice.at
→ www.nachfolgeboerse.at
→ LinkedIn: Gründerservice
→ TikTok @dasfoundicheasy
→ www.facebook.com/gruenderservice
→ www.youtube.com/gruenderservice
→ www.gruenderservice.at/video
→ https://wko.at

# STICHWORTVERZEICHNIS


| | |
|---|---|
| Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGBs) | 118 |
| Angaben auf Geschäftspapieren | 118 |
| Angaben im Internet | 118 |
| Arbeitnehmerschutz | 104 |
| Arbeitsverhältnis | 102 |
| Arbeitsvertrag | 102 ff |
| Auflösung von Arbeitsverhältnissen | 105 |
| Ausländerbeschäftigung | 104 |
| Bankgespräch | 58 |
| Befähigungsnachweis | 17 |
| Behördenkontakte | 88 f, 125 f |
| Beratung | 89, 131 |
| Betriebsanlagenrecht | 38 ff |
| Buchführung, -haltung | 106 ff, 111 ff |
| Bundesförderungen | 63 ff |
| Businessplan | 47 ff |
| Eigenkapital | 55 |
| Einkommensteuer | 77 ff |
| Einnahmen-Ausgaben-Rechnung | 109 |
| Einzelunternehmen | 22 ff, 90 |
| Export | 120 |
| Finanzierung | 55 ff |
| Finanzplan | 47, 60 ff |
| Firmenname | 34 |
| Flexible Kapital Gesellschaft (FlexKapG) | 27 ff |
| Förderungen | 63 |
| Freie Gewerbe | 16 |
| Fremdkapital | 55 |
| Garantie | 65, 119 ff |
| Geschäftsbezeichnung | 35 |
| Geschäftsidee | 40 |
| Geschäftspapiere | 118 |
| Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) | 26 ff |
| Gewährleistung | 118 ff |
| Gewerbeanmeldung | 88 |
| Gewerbearten | 18 |
| Gewerberecht | 16 ff |
| Gründerberatung | 89 |
| Gründungskosten | 89 |
| Idee | 12 ff |
| Internationale Geschäfte | 120 |
| Investitionskredit | 55 |
| Kapitalbedarf | 60 ff |
| Kleinbetragsrechnung | 83 |
| Kleinunternehmerregelung | 69, 81 ff |
| Kommanditgesellschaft (KG) | 24 ff |
| Kontokorrentkredit | 56 |
| Körperschaftsteuer | 80, 32 |
| Kontakte | 122 ff, 99 |

| | |
|---|---|
| Kostenrechnung | 111 |
| Landesspezifische Förderungen | 67 |
| Leasing | 56 |
| Lieferantenkredit | 57 |
| Marketing | 40 ff |
| Marketinginstrumente | 43 ff |
| Mehrfachversicherung | 112 ff |
| Mindestbeitragsgrundlage | 68, 113 |
| Mindestumsatzberechnung | 49, 110 |
| Mitarbeiter:innen | 102 ff |
| Nebenberuf Unternehmer:in | 112 ff |
| NeuFöG – Neugründungsförderung | 26, 66 ff |
| Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit | 19 |
| Offene Gesellschaft (OG) | 23 ff |
| Outsourcing | 12 |
| Patente | 116 |
| Pensionsversicherung | 72 |
| Persönliche Voraussetzungen | 13 ff |
| Planrechnung | 49 ff |
| Produkthaftung | 119 |
| Rechnung | 83 ff |
| Rechnungswesen | 106 ff |
| Rechtsformen | 21 ff |
| Reglementierte Gewerbe | 16 |
| Schadenersatz | 119 |
| Schritte der Betriebsgründung | 90 ff |
| Sozialversicherung | 67 ff, 112 |
| Standort | 35 ff |
| Steuern | 73 ff |
| Steuerkalender | 77 |
| Umsatzsteuer | 80 ff |
| Unternehmertyp | 13 |
| Unternehmensbezeichnung | 34 f |
| Unternehmenskonzept | 40 ff |
| Übersicht Rechtsformen | 30 |
| Verein | 29 |
| Versicherungen | 116 |
| wîse up – digitale Aus- und Weiterbildungsplattform | 120 |

Erasmus for Young Entrepreneurs

# ERASMUS FÜR JUNGUNTERNEHMER:INNEN

## Das europäische Austauschprogramm

Du hast neu gegründet und möchtest internationale Erfahrungen sammeln, die Dich und Dein Business weiterbringen? Das Programm „Erasmus für Jungunternehmer:innen" bietet die Möglichkeit, ein bis sechs Monate bei erfahrenen Unternehmer:nnen im Ausland zu verbringen und gemeinsam an Projekten zu arbeiten. Während dieser Zeit erhalten Gründer:innen einen monatlichen Zuschuss von der Europäischen Union.

*„Durch den EYE Austausch auf einem Weingut in Zypern konnte ich praktische Arbeit in den Weingärten und im Weinkeller erleben und von meinem Mentor und Gastunternehmer viel unternehmerisches Wissen erwerben."*

**Viktoria Konrad, Gründerin im Bereich Wein-Marketing, absolvierte einen Austausch bei Marcos Zambartas in Zypern, der ein Familienweingut führt.**

*„Ich kenne das Programm aus zwei Perspektiven: Zu Beginn meiner Selbstständigkeit nahm ich als New Entrepreneur teil und sammelte im Ausland wertvolle Erfahrungen. Heute bin ich selbst mehrfach als Host Entrepreneur aktiv gewesen – mit Jungunternehmern aus Spanien, Deutschland, Italien und Litauen. Jeder Austausch war für mich eine Bereicherung."*

**Mathias Haas, Gründer und Eigentümer von SuperSocial e.U. (www.supersocial.at)**

## Alle Vorteile auf einen Blick:

- Internationale Kontakte fördern und Kooperationsmöglichkeiten
- Seite an Seite mit erfahrenen Unternehmer:innen arbeiten
- Wissensaustausch fördern
- Den eigenen Business-Plan weiterentwickeln und die unternehmerische Fähigkeit

**Interesse? Dann setz Dich mit uns in Verbindung!**
erasmus@wko.at | www.jungewirtschaft.at/erasmus
Tel.: +43 (0) 5 90 900-4859

Funded by the European Union

**TIPP:**
Wer schon mehr als drei Jahre selbstständig ist, kann sich als Gastunternehmer:in bewerben!

BUSINESSPLAN INITIATIVE

# Stelle deine Geschäftsidee auf gesunde Beine und nutze die kostenlosen Services von i2b.

- Businessplan-Tool
- Businessplan-Handbuch
- Businessplan-Vorlagen
- Feedback von Expert:innen

Businessplan Initiative
powered by ERSTE SPARKASSE WKO

www.i2b.at

# wîse up

**Die digitale Aus- und Weiterbildungsplattform der Wirtschaftskammern für den erfolgreichen Start ins Unternehmertum**

**JETZT für Gründer:innen KOSTENLOS**

# Fachwissen für Ihr Unternehmen

**Sichern Sie sich jetzt eine kostenlose wîse up-Lizenz in Ihrem Gründerservice!**

Ein Service der

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMERN ÖSTERREICHS

© Kniel Synnatzschke/Westend61