

Einfach machen.

Leitfaden für Gründerinnen und Gründer



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 Unternehmer-Know-how auf einen Blick



NETZWERKE ÖSTERREICH

Interessante Plattformen und Partner für mehr Erfolg





INFO

**GRÜNDEN
MIT KONZEPT.
www.i2b.at**



FEEDBACK



WETTBEWERB



TIPP DES GRÜNDERSERVICE:
Holen Sie sich ganzjährig zwei kostenlose und vertrauliche Fachfeedbacks zu Ihrem Businessplan, und gewinnen Sie Preise im Gesamtwert von über 150.000 Euro!

27. Auflage/2022

Einfach machen.

Leitfaden für Gründerinnen und Gründer

Impressum

Verfasser: Das Manuskript wurde in Zusammenarbeit mit dem Gründerservice der Wirtschaftskammern Kärnten (Christina Tscharre), Niederösterreich (Mag. Stephan Heher), Oberösterreich (Mag. Alexander Stockinger), Salzburg (Dr. Hans-Joachim Pichler, MBL), Steiermark (Mag. Markus Reiter, Michaela Steinwider), Tirol (Mag. Stefan Scholze), Vorarlberg (Mag. Christoph Mathis), Wien (Mag. 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.

Im Interesse der besseren Lesbarkeit wurde auf die Schreibweise der weiblichen Form (z. B. Gründerin) verzichtet.
Wir legen jedoch Wert auf die Feststellung, dass die Broschüre weiblichen und männlichen Benutzern gleichermaßen gerecht wird.
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.

Coverfoto: Brüsli@Nadine Studeny Photography, Kepka&Söhne@Nadine Studeny Photography,
Fugenlos SAT@Nadine Studeny Photography

27. überarbeitete Auflage, Wien, Jänner 2022. Der Inhalt entspricht der Rechtslage per 16.12.2021.
Grafik: www.designag.at | Druck: Ferdinand Berger & Söhne GmbH, Horn



Inhalt

	IDEE	10
1.1.	Geschäftsidee	12
1.2.	Persönliche Voraussetzungen	13
	PLANUNG	14
2.1.	Businessplan erstellen	16
2.2.	Marketing und Wettbewerb	17
2.3.	Kapitalbedarf	23
2.4.	Finanzierung	27
2.5.	Planrechnung	32
2.6.	Förderungen	38
2.7.	Rechtsform wählen	43
2.8.	Sozialversicherung	57
2.9.	Steuern	62
2.10.	Gewerberecht	75
2.11.	Betriebsanlagenrecht	79
2.12.	Standortwahl	82
	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	102
4.2.	Rechnungswesen und Buchhaltung	106
4.3.	Nebenberuf Unternehmer	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



Liebe zukünftige Unternehmerinnen und Unternehmer

Wer ein Unternehmen gründet, bietet Lösungen an, wo andere nur Probleme sehen. Kunden, Mitarbeiter, Gesellschaft, Standort, Umwelt – sie alle können von unternehmerischen Ideen und Leistungen profitieren. Gerade in Krisenphasen ist dieser spezielle „Spirit“, sind Tugenden wie Mut, Risikobereitschaft und Flexibilität ganz besonders gefragt. Deshalb ist mehr Unternehmertum im Land der richtige Weg in die Zukunft. Unsere Betriebe schaffen viel, was ganz Österreich weiterbringt – und dafür brauchen sie natürlich auch bestmögliche Rahmenbedingungen.

Als Wirtschaftskammer Österreich stehen wir in jeder Phase Ihrer Gründung und Unternehmensentwicklung an Ihrer Seite: Wir setzen uns etwa gegenüber der Regierung für weniger Steuern, weniger Bürokratie und bessere Bedingungen für das Unternehmertum ein. Vor allem aber unterstützen wir Sie mit einem vielfältigen, laufend erweiterten Service- und Leistungsangebot dabei, dass Ihre Gründung ein echter Erfolg wird.

Unser Leistungsspektrum für Sie beginnt genau jetzt: Der vorliegende Leitfaden unseres Gründerservice liefert Ihnen Know-how und Tipps für alle wichtigen Bereiche Ihrer künftigen Laufbahn. Die Bandbreite reicht vom Check Ihrer Unternehmerpersönlichkeit und Ihrer Geschäftsidee über rechtliche Rahmenbedingungen, Marketing und Finanzierung bis zu Sozialversicherung, Mitarbeitern und Businessplan.

Wir unterstützen Ihre Vorbereitung auf die Selbstständigkeit auch deshalb so umfassend, weil sich immer wieder zeigt: Bestmögliche Vorbereitung verhindert unangenehme Überraschungen und beschleunigt den Geschäftserfolg. Und das ist unser gemeinsames Anliegen.

In diesem Sinn: Herzliche Gratulation zu Ihrer Entscheidung für die Selbstständigkeit – und herzlich willkommen in der großen Unternehmerfamilie Österreichs! Gemeinsam schaffen wir mehr für eine erfolgreiche Unternehmerlaufbahn und einen starken Wirtschaftsstandort Österreich.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Harald Mahrer', written in a cursive style.

Dr. Harald Mahrer
Präsident der Wirtschaftskammer Österreich

Gut überlegt zum Erfolg



Für den geschäftlichen Erfolg gibt es keine Garantie. Chancen und Risiken sollten Ihnen als Gründerin oder Gründer bewusst sein. Für erste Überlegungen stellen wir Ihnen hier eine erste kurze Checkliste bereit – überlegen Sie bitte folgende Punkte: Was ist Ihre Gründungsidee, welche Produkte/ Dienstleistungen wollen Sie anbieten?

- Möchten Sie alleine oder mit einem Partner das Unternehmen gründen?
- Wollen Sie hauptberuflich oder nebenberuflich in die Selbstständigkeit einsteigen?
- An welchem Standort wollen Sie Ihr Unternehmen gründen?
- Welche Ausbildung haben Sie absolviert, und wie viele Praxiszeiten können Sie aus jener Branche, in der Sie sich selbstständig machen wollen, nachweisen?
- Wer sind Ihre potenziellen Kunden, und warum werden diese bei Ihnen kaufen?
- Wer sind Ihre Mitbewerber?
- Wie hoch schätzen Sie Ihren Finanzbedarf, und auf welche Finanzierungsquellen können Sie zurückgreifen?

Viel hilfreiches Wissen finden Sie hier im Leitfaden für Gründerinnen und Gründer. Wenn Sie weitere Informationen brauchen, nutzen Sie bitte unsere Internet-Services oder unsere Video-Serie „Erfolgreich Gründen“:

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



Sie wollen Unternehmer 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 einem Experten besprechen? Dann wenden Sie sich gerne direkt an das Gründerservice in der Wirtschaftskammer (WKÖ) Ihres Bundeslandes. Die Kontaktadressen finden Sie auf Seite 131.

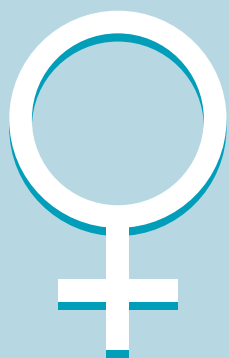
Jedes Jahr wagen
32.500

Personen den Schritt in die Selbstständigkeit. Besonders erfreulich ist auch die Nachhaltigkeit bei den Gründungen.



7/10
Unternehmen

sind nach 5 Jahren immer noch aktiv.



Über
130.000
Unternehmen werden von Frauen geführt.

Top
3



Motive von
Österreichs
Gründerinnen
und Gründern:

1

der Wunsch,
„eigene Chefin“
oder „eigener
Chef“ zu sein

2

in der Zeit- und
Lebensgestaltung
flexibel sein

3

Verantwortung,
die ich als
Mitarbeiter/in zu
tragen habe, ins
eigene Unterneh-
men einbringen

120.000
junge Selbstständige
von 18-40 Jahren

Österreichs Gründer stürzen sich jedoch nicht unvorbereitet in die Selbstständigkeit, sie sammeln zuvor Praxiserfahrung im Beruf.

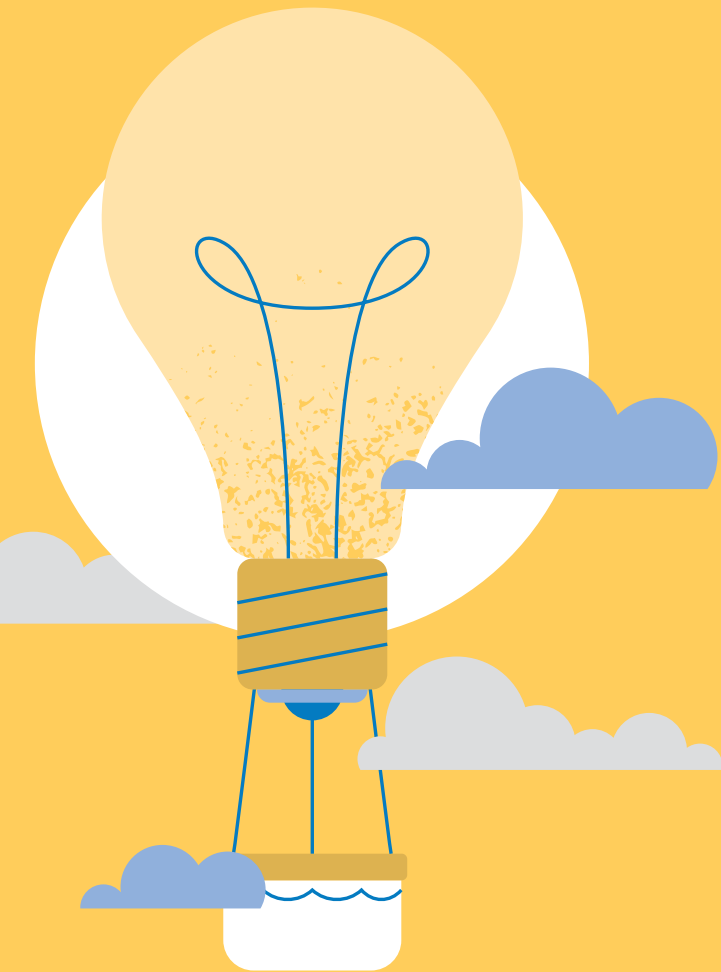


Über

10%
aller Unternehmen
in Österreich zählen
zur Kreativwirtschaft.



Idee & Typ am Prüfstand



Für einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit braucht es eine gute Geschäftsidee und Unternehmerpersönlichkeit. Beides sollte man vor der Gründung gut durchchecken.

Am Anfang jeder erfolgreichen Gründung steht eine Geschäftsidee. Sie muss nicht nur einen selbst, sondern vor allem seine künftigen Kundinnen und Kunden überzeugen. Und dafür muss sie entsprechenden Nutzen stiften können. Der Gründerservice-Leitfaden hilft Ihnen dabei, Ihre Gründungsidee systematisch auf den Prüfstand zu stellen.

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 Unternehmertest des Gründerservice hilft Ihnen dabei weiter. So wissen Sie, ob Sie ausreichend unternehmerisches Engagement mitbringen – oder noch trainieren müssen.

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



1.1. GESCHÄFTSIDEEN



Direktlink

1.1.1. Ideenfindung

Ihre Selbstständigkeit beginnt mit einer guten Idee. Sie müssen dazu aber nicht immer eine komplett neue Geschäftsidee haben. Verbessern Sie zum Beispiel Bewährtes oder steigen Sie in etwas Bestehendes ein, in Form einer Betriebsnachfolge oder mit Franchising.

Neue Ideen: Durch technologische und gesellschaftliche Entwicklungen entstehen immer wieder neue Produkte und Dienstleistungen. Erkennen Sie diese Trends frühzeitig und setzen 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 Unternehmer suchen daher nach geeigneten Nachfolgern. 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 in unserer umfassenden Spezial-Broschüre „Leitfaden zum Franchising“ und auf unserer Internet-Plattform www.gruenderservice.at/franchise. Für die direkte Suche nach Franchise-Angeboten in Österreich schauen Sie einfach in unsere Franchisebörse www.franchiseboerse.at

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

Sowohl für das Unternehmen als auch für Externe bedeutet Outsourcing gleichfalls Chance wie Risiko. Achtung: Sind Sie dabei ähnlich einem Dienstverhältnis für einen Auftraggeber tätig, kann dies von der Österreichischen Gesundheitskasse als Dienstverhältnis eingestuft werden – trotz gewollter Selbstständigkeit und Gewerbeschein.

1.1.2. Chancen und Risiken

Sie müssen vor allem Ihre künftigen Kunden und Partner von Ihrer Idee überzeugen. Stellen Sie dabei nicht Ihre Produkte oder Dienstleistungen in den Vordergrund, sondern die damit verbundene Problemlösung und den Kundennutzen. Ein Kunde wird nur bei Ihnen kaufen, wenn Sie ihm eine überzeugende Lösung bieten.



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

- Wem bringt mein Produkt oder meine Leistung einen Nutzen?
- Warum soll ein Kunde ausgerechnet bei mir kaufen?
- Wer sind meine Mitbewerber?
- Wie groß ist der Markt und wie entwickelt sich dieser?
- Wie komme ich an meine Kunden?
- 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.?

Wenn Sie diese Fragen positiv beantworten können, sind Sie auf dem richtigen Weg. Erfolgsgarantie gibt es keine, Sie können Ihre Unternehmensgründung aber durch sorgfältiges Überlegen und Planen maximal absichern. Zum Beispiel mit einem Businessplan, zu dem Sie ab Seite 16 alle wichtigen Informationen finden.

1.2. PERSÖNLICHE VORAUSSETZUNGEN

Als Selbstständiger geben Sie die Sicherheit eines bezahlten Arbeitsplatzes auf. Sie nehmen die Ungewissheit eines nicht klar vorhersehbaren Geschäftsverlaufs in Kauf. Laufend müssen Sie neue Anforderungen und Aufgaben meistern. Gerade darin liegt aber auch der Reiz des Selbstständigseins, das Bewältigen dieser Aufgaben tut dem Selbstwertgefühl gut. Hohe Arbeitszufriedenheit, das Umsetzen eigener Ideen, Entscheidungs- und Handlungsfreiheit, selbstständig und unabhängig etwas leisten und aufbauen sind die Vorteile des eigenen Unternehmens.

1.2.1. Sind Sie ein Unternehmertyp?

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

Der Glaube an die Idee, das Vertrauen in die eigenen Kräfte, Risikobereitschaft, der Wunsch nach Eigenständigkeit, Kontaktfähigkeit, ungebrochene Motivation, Lust am Denken und Gestalten, Fantasie und ausdauernde

Hingabe sind Eigenschaften, die ausschlaggebend für Ihren Erfolg sind. Fachliche Qualifikation wie Branchenerfahrung und grundlegende kaufmännische Kenntnisse dürfen bei einer Unternehmensgründung ebenfalls keinesfalls fehlen. Besonders wichtig ist, dass Ihr Partner, 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 an Experten auslagern – wie z. B. Buchhalter, Steuerberater, Marketingagenturen.

1.2.2. Unternehmertest

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

UNSER TIPP

Eine Orientierungshilfe kann Ihnen auch unser Unternehmertest auf www.gruenderservice.at/unternehmertest geben.



Direktlink

Testen Sie Ihre Gründungsfitness, und finden Sie heraus, wie gut Ihre Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmensgründung sind. Versuchen Sie spontan und offen zu antworten. So erhalten Sie ein aussagekräftiges Ergebnis.

Wir hoffen, dass Ihnen die Auswertung Ihrer Ergebnisse hilft, Ihre Geschäftsidee erfolgreich umzusetzen. Viel Erfolg!

Planung macht den Unterschied

Im Geschäftsleben wird man mit vielen Ereignissen konfrontiert, auf die man rasch und richtig reagieren muss. Umso wichtiger ist es, den Start seines Unternehmens optimal zu planen.

Wer sich fürs Unternehmertum entscheidet, der entscheidet sich auch ganz bewusst für unternehmerisches Risiko. Denn nur so winkt bei Erfolg die unternehmerische „Risikoprämie“. Entscheidend ist, dass man das unternehmerische Risiko von Anfang an professionell managt. Dazu gehört auch die fundierte Planung der Gründung und der ersten Jahre.

Rückgrat einer erfolgreichen Gründung ist ein Businessplan. Es zahlt sich aus, darin Know-how, Engagement und Zeit zu investieren. Denn der Businessplan ist nicht nur für einen selbst eine wichtige Planungsgrundlage. 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 Crowd Funding und Business Angels. Auch Förderungen sind ein wichtiges Thema für Gründungen.

Gute Planung verdient auch die Vermarktung. Denn Ihre Produkte und Leistungen müssen am Markt optimal platziert sein – und alle Möglichkeiten nutzen, sich gegenüber den potenziellen Kunden in Szene zu setzen.

Vorausschauende Planung bedeutet auch, stets an Steuern und Sozialversicherungs-Abgaben denken. Nicht zu unterschätzende Konsequenzen hat auch die Rechtsform des eigenen Unternehmens. Deshalb sollte man von Anfang an die am besten geeignete Rechtsform wählen.

UNSER TIPP

Nutzen Sie unseren interaktiven Gründerguide: www.gruenderservice.at/gruenderguide



Direktlink



2. PLANUNG

2.1. Businessplan erstellen

Was im Businessplan
enthalten sein muss

→ S.16

2.2. Marketing und Wettbewerb

Geschäftsidee richtig
vermarkten

→ S.17

2.3. Kapitalbedarf

Finanzielle Mittel
abschätzen

→ S.23

2.4. Finanzierung

Welche Finanzierungsmög-
lichkeiten gibt es

→ S.27

2.5. Planrechnung

Von der Planung bis hin zur
Kalkulation der Kosten

→ S.32

2.6. Förderungen

Möglichkeiten und Arten
von Förderungen

→ S.38

2.7. Rechtsform wählen

Welche gibt es, und was ist
dabei zu beachten

→ S.43

2.8. Sozialversicherung

Was ist wann zu zahlen?

→ S.57

2.9. Welche Steuern fallen an

Was ist wann zu zahlen?

→ S.62

2.10. Gewerberecht

Von der Berechtigung über
den Nachweis bis hin zu den
Voraussetzungen

→ S.75

2.11. Betriebsanlagenrecht

Welche Genehmigungen
braucht man für seine
Betriebsanlage

→ S.79

2.12. Standortwahl

Auf was sollte man bei der
Wahl des Standortes achten

→ S.82



2.1. BUSINESSPLAN ERSTELLEN

2.1.1. Wozu ein Businessplan?

Der Businessplan ist ein schriftliches Unternehmenskonzept, in dem Sie alle wesentlichen Eckpunkte Ihrer Geschäftsidee dokumentieren. Zahlreiche Jungunternehmer starten nach wie vor ohne Unternehmenskonzept. Mithilfe eines Businessplanes können Sie Ihr Unternehmerrisiko stark reduzieren – er ist für Sie selbst ein wichtiges Planungs- und Kontrollinstrument. Potenziellen Kapitalgebern wie Banken vermitteln Sie damit professionell, wie plausibel Ihre Geschäftsidee und deren Umsetzungsschritte sind.

Das schriftliche Formulieren des Businessplans 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 Lieferanten.
- Ein Businessplan ist Voraussetzung für die Finanzierung durch Banken oder andere Kapitalgeber sowie für Förderstellen.

2.1.2. 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 für den Leser 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, Geschäftsführer
- Eigentumsverhältnisse
- Teammitglieder und deren Kompetenzen
- Zuständigkeiten/Organisation
- Externe Partnerinnen und Partner, 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...?
- Welche Kosten entstehen – Fixkosten, laufende Kosten, 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 ca. 20 Seiten umfassen. Detaillierte oder ergänzende Unterlagen wie z. B. Angebote für geplante Investitionen, Lebensläufe der Gründer, eventuelle Vorverträge, Maßnahmenpläne etc. fügen Sie als Anhang bei.

2.1.3. Planungshilfen und Wettbewerbe

Plan4You

Mit „Plan4You“ stellen Ihnen das Gründerservice der WKO und die aws Austria Wirtschaftsservice GmbH ein kostenloses, professionelles Businessplan-Tool zur Verfügung. Erarbeiten Sie so ein professionelles und aussagekräftiges Geschäftskonzept, stellen Sie Ihr Unternehmen oder Projekt automatisch in der Form dar, wie es von Förderungsinstituten oder Banken verlangt wird. Nähere Infos:

www.gruenderservice.at/businessplan

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 Partnern und Finanziers. Erkundigen Sie sich bei Ihrem Gründerservice über aktuell laufende Wettbewerbe.

2.2. MARKETING UND WETTBEWERB

2.2.1. Von der Idee zum Konzept

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

Das sind gute Voraussetzungen für Ihren Geschäftserfolg – aber: haben Sie sich auch gründlich überlegt,

- wem Ihr Produkt einen Nutzen bringt?
- wie viel ein Kunde dafür zu zahlen bereit ist?
- wer Ihre Mitbewerber sind und wo deren Stärken und Schwächen liegen?
- welche Kundengruppen für Sie von Bedeutung sind?
- in welchen Regionen oder Bevölkerungsschichten Sie diese finden?
- wie Sie an Ihre Kunden herankommen?
- über welche Kanäle Sie Ihre Kunden erreichen?
- wie sich Ihre Verkaufs-Chancen in den nächsten Jahren entwickeln werden?
- welches Zusatzangebot Ihre Chancen verbessert?

Als Unternehmer bewegen Sie sich in einem sich laufend verändernden Umfeld. Gesellschaftliche Trends, Konsumverhalten und das Nutzen neuer Technologien verändern die Kommunikation mit Ihren zukünftigen Kunden. Das Internet ist kein einseitiges Medium mehr, es findet ein ständiger Dialog zwischen Verkäufer und Käufer statt. Mobile Internet-Nutzung ist alltäglich geworden. Berücksichtigen Sie daher das Internet und seine Digitalnetzwerke unbedingt in Ihrer Marketingstrategie. Bevor Sie sich aber mit einzelnen Kanälen beschäftigen, gilt es ein paar grundlegende Marketingfragen zu beantworten.



Direktlink



WICHTIGE LINKS

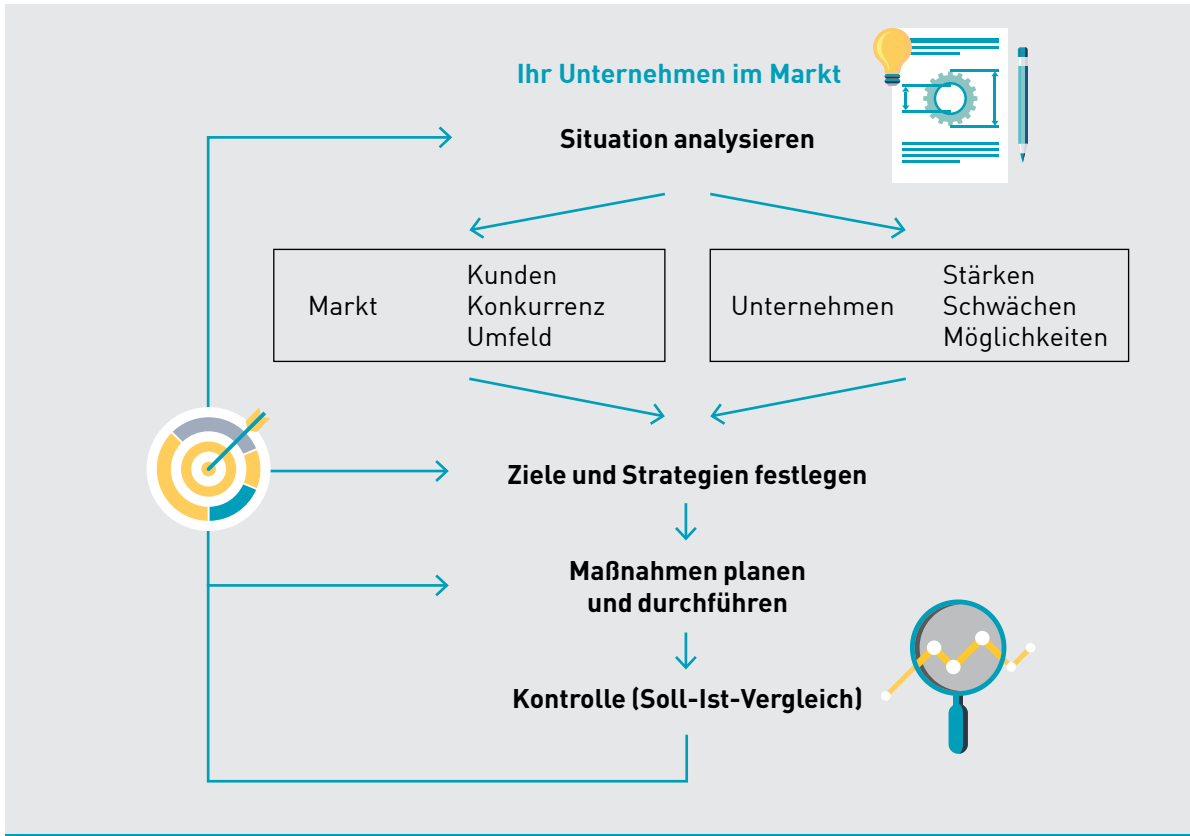
ideas to business (i2b)
→ www.i2b.at

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

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

Ihr Fokus muss so nahe am Kunden und seinen echten Bedürfnissen und Gewohnheiten sein wie möglich. Lernen Sie Ihren Kunden 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 der Mitbewerber 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.



2.2.2. 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?

Kunden

- Kennen Sie Ihre Kunden – Alter, soziale Stellung, ...?
- Kennen Sie Kaufmotive/-gewohnheiten und 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 Kunden beeinflussen?

Mitbewerber

- Wer sind meine Hauptkonkurrenten – Anzahl, Größe, Marktanteil?
- In welcher Preislage und Qualitätsstufe sind diese Mitbewerber tätig?
- Wie sieht es mit deren technischem Standard und Finanzkraft aus?
- Ist mit neuen Konkurrenten zu rechnen?
- Sind bei aktuellen wie neuen Mitbewerbern Produktneheiten 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) der WKO
- Fachzeitschriften
- Kundenbefragungen

- Beobachtung z. B. auf Messen
- Internet-Recherche
- Statistik Austria (www.statistik.at)

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

2.2.3. 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.

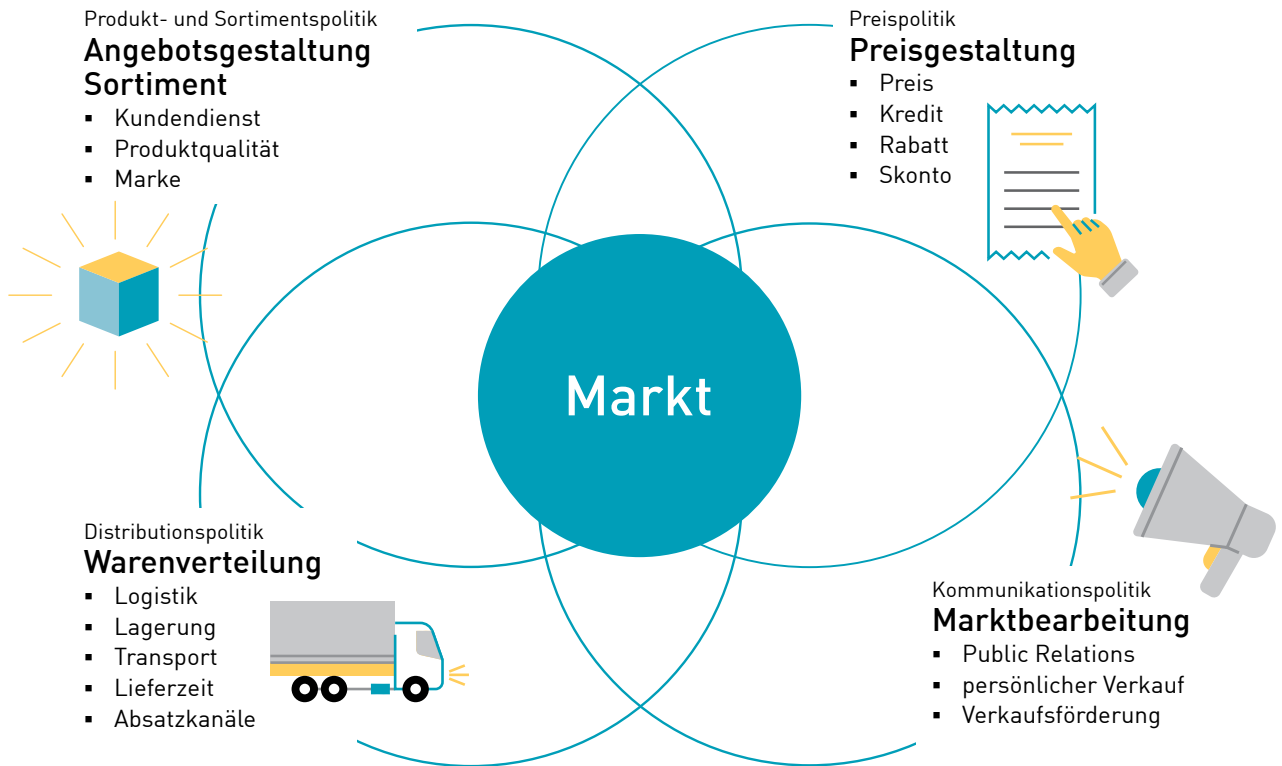
Welche Ziele sind denkbar?

- Umsatz, Gewinn, Rentabilität, ...
- Marktanteil z. B. „In fünf Jahren größter Holztreppenerzeuger in Westösterreich“
- Bekanntheitsgrad erhöhen
- Mitarbeiter binden/finden
- Kundenbindung erhöhen
- Image stärken
- Neukunden finden
- Bestandskunden 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 Mitbewerber abzuheben.

2.2.4. 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 Kunden 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 den Kunden erkannt wird, für den Kunden 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 Kunden

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 oder direkt übers Internet. 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 Ihre Mitarbeiter sind Markenbotschafter.

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, ...
- Events, Sponsoring
- Welche finanziellen Mittel habe ich dafür zur Verfügung?
- Wie werde ich Ergebnisse messen?

Das **Direct-Marketing** hat sich als Werbeform sehr gut bewährt. Dabei versenden Sie Werbebriefe (Mailings), die Sie mit persönlicher Anrede an eine genau festgelegte Zielgruppe schicken. Im Anschluss können Sie den Personenkreis zusätzlich telefonisch kontaktieren. Durch diese gezielte Ansprache kann die gewünschte Zielgruppe ohne große Streuverluste erreicht werden.

Eine besonders zielgruppenspezifische Ansprache ermöglicht die Kommunikation durch elektronische „**Newsletter**“ (**E-Mail-Marketing**). Dieser Kanal ist äußerst attraktiv:

- schnell und kostengünstig(er)
- hohe Reichweiten
- für Produkte und/oder PR einsetzbar
- individuell an Zielgruppe anpassbar
- verlinkt auf Ihre Website/lenkt Kunden auf Ihre Website
- elektronische Kundenzeitung und effektives Marketing- und Kundenbindungsinstrument
- Aktivitäten in der Regel sehr gut messbar

E-Mail-Marketing ist günstig, aber nicht kostenlos. Der höchste Kostenfaktor ist die Produktion der Inhalte. Diese sollen für den Kunden einen spürbaren Nutzen liefern. Die Erfolgsfaktoren: Relevanz und Individualisierung. Teils auch kostenlose Newsletter-Software-Tools bieten neben Layout-Vorlagen in der Regel gute Statistiken zu Öffnungs- und Klickraten. Lernen Sie aus diesen Statistiken für die nächste Aussendung. Beachten Sie dabei, nicht die Verteilergröße zählt, sondern die aktiven Empfänger!

Sammeln Sie dafür in der Kundendatenbank die E-Mail-Adressen, und halten Sie diese aktuell. Achten Sie auf die Datenschutzgrundverordnung.





Wichtig sind hier auch die rechtlichen Faktoren in Bezug auf Offenlegung und Abmeldemöglichkeit – z. B. Opt-in bzw. Opt-out. Berücksichtigen Sie bei Direct-Marketing-Maßnahmen die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen.

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 Kunden 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 Besucher 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 Möglichkeiten. 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, QR-Code. 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 qualifizierte Verkaufsmitarbeiter: Neben Fach- und Produktwissen brauchen diese vor allem auch Empathie – denn sie müssen die genauen Bedürfnisse des Kunden 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 Kunden oder Interessenten 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 Kunden 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 sind meine Kunden, wer meine Konkurrenten?
Welche Kunden kommen infrage?
Welche Wünsche haben diese Kunden?
- Werbung kostet Geld – wie viel kostet mich die Werbung?
- Maßnahmen setzen, Kosten bedenken!
- Wie messe ich meine Erfolge?

**WICHTIGE LINKS**

Wirtschaftskammer Österreich
 → www.gruenderservice.at
 → <https://firmen.wko.at>

2.3. KAPITALBEDARF

2.3.1. Kapitalbedarfsplanung

Die genaue Ermittlung des Kapitalbedarfs gehört zu den wesentlichen Aufgaben jedes Neugründers oder Übernehmers. 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. Überlegen Sie aber bei allen geplanten Anschaffungen, ob es nötig ist, diese selbst zu finanzieren. 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.

Viele Unternehmer machen den Fehler, dass sie unterkapitalisiert starten. Das kann zum Verhängnis werden. Bedenken Sie, dass man leichter an Kapital kommt, bevor ein Projekt startet, als nach mehreren Monaten mit schlechten Umsätzen. Eine Reserve von etwa zehn Prozent sollten Sie in jedem Fall berücksichtigen.

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. Der Kapitalbedarf darf nicht zu knapp bemessen werden.

**Kapitalbedarf für Waren und Materiallager**

Ein Fachgeschäft im Handel braucht eine gewisse Erstausrüstung an Waren, die finanziert werden muss. Handwerker 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 den betrieblichen Aufwendungen für Außenstände, Miete, Mitarbeiter, Büro, Energie, Fahrzeuge, Zinsen etc. 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.

2.3.2. Der Finanzplan als Hilfsmittel

Mit Ihrem Finanzplan stellen Sie monatlich die Zahlungseingänge und die Zahlungsausgänge gegenüber (vgl. Abb. Seite 26).

- 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, bis die ausstehenden Beträge dann über den Umsatz wieder ins Unternehmen zurückfließen. Mithilfe des Finanzplanes können Sie also die Höhe Ihres Kreditrahmens für den laufenden Kapitalbedarf abschätzen. Die Umsätze sollten Sie eher vorsichtig planen. ①

INNOVATION

#schaffenwir

ZIRP INSECTS

Die Gründer von ZIRP Insects setzen dem negativen Einfluss unserer Ernährung auf uns und unseren Planeten entgegen. Dabei setzen sie auf Insekten – wieso aber gerade Insekten? Sie sind nicht nur eine ressourcenschonende Nahrungsquelle, sondern auch reich an hochwertigem Protein und anderen essenziellen Nährstoffen, was sie zu einem echten Superfood macht. Das Team von ZIRP Insects arbeitet seit 2011 daran, Insekten in schmackhafte Produkte umzuwandeln, und gehört europaweit zu den Pionieren auf diesem Gebiet. Von Protein-Riegeln bis Burger-Pattys ist für alle etwas dabei, die sich umweltbewusst ernähren wollen oder einfach gerne gut essen.

→ www.zirpinsects.com

UNTERNEHMEN
UMWELT

© Raphael Just



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:

Kaufpreis, Nebenkosten für Makler, Vertragskosten, Steuern, Erschließung, ...

Bauliche Investitionen:

Neu- und Umbauten, Adaptierung von Räumen, Kaution bei Miet- und Pachtobjekten

Einrichtung:

Büroausstattung, Maschinen und Werkzeuge, Lagereinrichtung, Ausstellungsräume, Sonstiges, ...

Fuhrpark:

Pkw, Kombi, Lkw, Sonstiges, ...

Sonstige Investitionen:

WARENLAGER

Startwarenlager für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, evtl. Handelsware

LAUFENDE KOSTEN – STARTKOSTEN

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

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				



2.4. FINANZIERUNG

Eine gute Finanzierung ist die Grundlage für den erfolgreichen Aufbau Ihres Unternehmens. Für junge Unternehmen ist die Finanzierung allerdings oft ein Problem. Eigenkapital ist kaum vorhanden, Erfolge oder Referenzen sind noch nicht nachzuweisen. Potenzielle Kapitalgeber können die Erfolgchancen nur schwer beurteilen und gehen ein dementsprechend hohes Risiko ein.

Bereiten Sie daher die Finanzierung als Teil des Businessplanes gut vor. Bedenken Sie, dass potenzielle Geldgeber für die Prüfung Ihres Vorhabens eine gewisse Zeit benötigen.

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.

2.4.1. Finanzierungsformen

Finanzierung mit Eigenkapital

Der Kapitalbedarfsplan hat eine bestimmte Summe ergeben, die Sie zum Start Ihres Unternehmens unbedingt brauchen. Denken Sie daran: Sie selbst sind der erste Finanzier Ihres Unternehmens – wenn Sie selbst kein Geld in Ihr Unternehmen einbringen, warum sollten das dann andere tun? Ein bestimmter Anteil an Eigenkapital ist daher wichtig und vorteilhaft: Sie müssen keine fixen Rückzahlungen leisten und keine Sicherheiten einbringen. Überlegen Sie daher zunächst, welchen Teil des Kapitalbedarfs Sie selbst aufbringen können. Machen Sie eine Aufstellung über Ihren Vermögensstand – z. B. Sparguthaben, Wertpapiere, ...


Überlegen Sie, welche Sicherheiten Sie für Kredite bieten können (Lebensversicherungen, Bausparverträge, Grundbesitz, Wertgegenstände). Oder können Sie bereits 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, Freunden und Bekannten,
- die Aufnahme von Partnern in Form einer Gesellschaftsgründung oder
- durch öffentliche oder private Risikokapitalgeber 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 und der damit meist verbundene große Fremdkapitalanteil können durch starke Zinskostenbelastungen und hohe Tilgungsraten gefährlich werden. Vor allem bei rückläufigen oder zu geringen Erträgen, denn der Kredit muss aus dem Gewinn getilgt werden. Klären Sie mit Experten (Unternehmens-, Finanzberater, 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. Über dieses Konto erfolgen alle laufenden Überweisungen. Bis zur mit der Bank vereinbarten Höhe



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

(Kreditrahmen) können Sie über diesen Kredit frei verfügen. Er ist unbürokratisch und flexibel. 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

Vereinfacht gesagt ist Leasing eine Gebrauchsüberlassung gegen Entgelt – ähnlich einer Miete. Leasen können Sie nahezu alles – von der Telefonanlage bis zum Industriegebäude. Anders als bei einem Bankkredit, bei dem Sie ein Objekt kaufen, das dann in Ihr Eigentum übergeht, bleibt beim Leasing das Objekt während der gesamten Vertragsdauer im Eigentum der Leasinggesellschaft. Es gibt also eine Trennung zwischen dem Nutzer und dem Eigentümer des Objektes.

Aber Vorsicht: Obwohl Sie nicht Eigentümer des geleasten Gegenstandes sind, tragen Sie alle Risiken, die mit dem geleasten Objekt und seiner Nutzung verbunden sind. Auch für die Wartung und etwaige Reparaturen des Objektes ist in der Regel der Leasingnehmer zuständig. Vorteile von Leasing: Anstelle einer einmaligen, hohen Zahlungsbelastung kommt es durch die Leasingraten zu einer Verteilung der Ausgaben auf einen längeren Zeitraum.

Ziel: Diese Kosten aus den laufenden Erträgen zu decken. Bei Leasing sind zudem kaum Sicherheiten erforderlich, weshalb die Finanzierung leichter oder überhaupt erst möglich wird. Je nach Leasingobjekt kann vom Leasinganbieter eine Depotzahlung verlangt werden. Dies entspricht dann einer Anzahlung und verringert somit die Höhe der Leasingrate. Vorhandene Sicherheiten bleiben für weitere Finanzierungen verfügbar. Aufgrund der Marktstellung des Leasinggebers können teilweise auch Preisvorteile geboten werden, z. B. günstigere Versicherungsprämien bei Kfz-Leasing.

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 Gründer ist privates Venture-Capital daher keine Finanzierungsalternative.

Der staatliche aws Gründerfonds 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 Förderbank des Bundes, die Austria Wirtschaftsservice GesmbH (aws).

Weitere Infos zu Venture-Capital: Broschüre „Angels, VC & Co“ unter www.gruenderservice.at/publikationen.



Direktlink



Business Angels

Business Angels sind Personen, die jungen Unternehmen mit Eigenkapital, Management-Erfahrung und Business-Kontakten zur Seite stehen. Sie sind wirtschaftlich unabhängig, meist selbst erfolgreiche Unternehmer oder Manager 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

Crowdfunding

Im Gegensatz zu Venture-Capital und Business Angels investieren hier nicht einzelne Investoren, 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 Crowdfunding. D.h., die Crowdfunder beteiligen sich über eine Plattform mit kleinen Beträgen, meist schon ab EUR 100,-, an jungen Unternehmen.

Da Crowdfunder in der Regel kein Mitspracherecht haben, behält der Unternehmer seine volle Entscheidungsfreiheit. Die Crowdfunder sind mit Genussscheinen oder als typische stille Gesellschafter am Unternehmen beteiligt und können dabei maximal ihre Einlage verlieren. 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.

Nähere Informationen zu Crowdfunding und österreichischen Crowd-Plattformen: Broschüre „The Power of the Crowd“ www.gruenderservice.at/publikationen.

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.

Der Lieferant 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 % (für 20 Tage 2 % bedeutet für 360 Tage also einen Jahreszinsatz 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 vom Kunden 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 Kunden gewinnen und können daher Anzahlungen schwerer durchsetzen. Wo dies aber möglich ist, sollten Sie dies jedenfalls nutzen.

Factoring

Factoring ist für Sie eine Finanzierungsalternative, wenn Ihre laufenden Lieferforderungen (offene Rechnungen mit Zahlungsfristen) bei mindestens EUR 150.000,- liegen. Beim Factoring treten Sie einen Teil Ihrer Kundenforderungen an eine Factoring-Gesellschaft ab und bekommen dafür umgehend einen Teil des Rechnungsbetrages ausgezahlt – in der Regel zirka 80 %. Den Restbetrag erhalten Sie, wenn Ihr Kunde an die Factoring-Gesellschaft gezahlt hat. Natürlich ist aber auch dieses Finanzierungsinstrument nicht kostenlos.

Vom zu zahlenden Betrag zieht der Factor Zinsen für die Vorausfinanzierung der Forderungen (bankübliche Kreditzinsen) und eine zusätzliche Factoring-Gebühr ab. Diese Gebühr ist von der Höhe des Factoring-Betrages, der Anzahl der abgetretenen Forderungen und den Lieferanten abhängig. Sie beträgt üblicherweise 0,2 bis 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 Lieferant und Abnehmer auf. Die Waren werden von diesem nach den zwischen Lieferant und Abnehmer verhandelten Konditionen bestellt. Nach der Lieferung der Ware an den Abnehmer

begleicht der Finetrader innerhalb der Skontofrist die Rechnung des Lieferanten und gewährt nun dem Abnehmer eine längere Zahlungsfrist von bis zu 120 Tagen.

Mit Finetrading können Einkäufe außerhalb der üblichen Bankfinanzierung finanziert werden. Der Lieferant erhält sein Geld sofort, der Abnehmer 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 des Kunden, Zahlungsziel, Kreditversicherungen abhängig und werden üblicherweise individuell ausgehandelt.

2.4.2. Das Finanzierungs-/ Bankgespräch

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

Ein Geschäfts- oder Businessplan ist daher für jedes Finanzierungsgespräch unbedingt erforderlich. Je professioneller und überzeugender Sie Ihren Businessplan gestalten, desto einfacher wird es für Sie sein, zum notwendigen Geld zu kommen.

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, ...



- Angebote vergleichen: Holen Sie von mehreren Banken Angebote ein.
- Kapitalisierung: Vereinbaren Sie eine höchstens vierteljährliche Kapitalisierung (Kreditabrechnung, bei welcher wiederum Zinsen zugeschlagen werden). Mehrmalige Kapitalisierung verteuert Ihren Kredit spürbar.
- Effektivzinssatz vereinbaren: Der Effektivzinssatz berücksichtigt 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 Partner 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.
- Experten 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 Experten (Unternehmens- oder Finanzberater) zu.



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 einem Fachmann (Unternehmens- oder Finanzberater) prüfen.

2.5. 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, Lieferanten, 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.

Um sich als angehender Selbstständiger mit einer Planrechnung auseinandersetzen zu 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>

Damit können Sie den unbedingt erforderlichen Umsatz ermitteln, der für die Deckung der privaten Ausgaben, der kommenden Fixkosten und der voraussichtlichen Betriebskosten notwendig ist.

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

2.5.1. Das Grundsche ma 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

2.5.1.1. 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 Lieferanten.

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

Der Zeitraum für die Planrechnung

Es ist sinnvoll, eine Planrechnung für die ersten drei Jahre jeweils auf Jahresbasis



Direktlink



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.



2.5.1.2. Planung der Kosten

In einem ersten Schritt sollten Sie sich über die Kosten klarwerden, 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. Diese Haushaltsrechnung gibt Ihnen Aufschluss darüber, welche privaten Ausgaben Sie mit Ihrem Unternehmerlohn abzudecken haben.

Bei produzierenden Unternehmen 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. Branchenkenn-

zahlen 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.

2.5.1.3. Kalkulation der variablen Kosten

Die variablen Kosten sind grundsätzlich abhängig von der produzierten bzw. der verkauften Menge. Beispielsweise entstehen bei einem Tischler immer dann variable Kosten, wenn er 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 Dienstleistern, wie beispielsweise einer Werbeagentur, können Fremdleistungen oft eine große variable Kostenstelle darstellen. Aus diesem Grund sind Leistungen, die Sie zukaufen (z. B. Grafiker, Programmierer usw.), nach Ihrer Erlösplanung einzukalkulieren.

Folgende Positionen sollten bei den variablen Kosten berücksichtigt werden:

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



2.5.1.4. Kalkulation der Personalkosten

Die Personalkosten sind ein wesentlicher Kostenfaktor in jedem Unternehmen. Sie müssen daher für alle Mitarbeiter 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 einen Dienstnehmer und ermitteln auch die Kosten pro Anwesenheits- bzw. Produktivstunde.



Direktlink

UNSER TIPP

Vereinfacht können Sie die jährlichen Personalkosten wie folgt kalkulieren: $(\text{Bruttomonatslohn} \times 14) + 32\%$ für Lohnnebenkosten

Unternehmerlohn nicht vergessen: Bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften ist es erforderlich, für die Unternehmer den kalkulatorischen Unternehmerlohn zu berücksichtigen. Dieser soll einen Wert zwischen EUR 20.000,- und EUR 50.000,- je Jahr aufweisen, der zumindest die privaten Lebenshaltungskosten des Unternehmers abdecken kann.

2.5.1.5. 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 800 EUR)
- Sonstige Kosten
- Sonstige Steuern, Abgaben, Beiträge
- Leasing
- Abschreibung für Investitionen (Kosten je Wirtschaftsgut über 800 EUR)
- Zinsen, Bankspesen

2.5.1.6. 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



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

2.5.2. Planung der Erlöse

Abhängig von der Branche (Dienstleistung, Handel oder Produktion) ergeben sich unterschiedliche Aufschläge oder Stundensätze. Für das Planen der Erlöse ist immer die Engpasssituation im Unternehmen zu berücksichtigen. Das könnte beispielsweise sein: Engpass Absatz (Menge), Engpass Personal (Fachkräfte, Know-how, ...), Engpass Produktion (Technik, Material, Rohstoffe).

Über die Höhe der Erlöse entscheiden zwei wesentliche Faktoren: Verkaufspreis und Absatzmenge (Preis-Absatz-Funktion). Für die Kalkulation der Absatzmenge können Sie verfügbare Werte aus der Vergangenheit, die eigene Markterfahrung sowie Zukunftsprognosen heranziehen. Verkaufspreise werden sich an bestehenden Marktpreisen, berücksichtigt um eventuelle Änderungen, Innovationen etc. orientieren.

Erfahrungsgemäß ist die Erlösplanung die schwierigste, denn dabei ist man stark an Kunden gebunden. Aus diesem Grund empfiehlt es sich, hier sehr vorsichtig zu planen. Bei der Planung von Umsätzen ist es oft hilfreich, den Umsatz auf Tage, Stück, Gäste, Durchschnittskonsumation etc. herunterzurechnen. Damit entsteht ein Mengengerüst, das eine Hochrechnung des Umsatzes leichter zulässt.

Rechnen Sie in diesem Bereich auch in Szenarien. In der Praxis werden zumeist drei Szenarien angestellt; ein aggressives Szenario (Best-Case-Szenario), ein möglichst realistisches Szenario (Most-Likely-Szenario) und ein konservatives Szenario (Worst-Case-Szenario). Dies erlaubt Ihnen, verschiedene Entwicklungen zu analysieren.

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 Ihr Kunde dafür im Normalfall nicht bezahlen wird. 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 Ihre 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, ...).

Eine Beispielkalkulation: Um auf die verkaufbaren Stunden zu kommen, ziehen wir die Jahreswochen (52 Wochen) abzüglich von Urlaub, Feiertagen und Fehlzeiten (z. B. insgesamt sechs Nichtleistungswochen pro Jahr) heran. So erhält man die tatsächlich zur Verfügung stehenden Arbeitswochen pro Jahr für Sie als Unternehmer: 46 Leistungswochen. Bei einer Kalkulation von fünf Tagen pro Woche und acht Stunden am Tag stehen Ihnen

FAIR UND NACHHALTIG #schaffenwir

My Esel

Ein Fahrrad aus Holz? Dass das nicht nur möglich ist, sondern eine oberösterreichische Erfolgsstory sein kann, beweist My Esel. Seit dem Jahr 2014 zeigt das Unternehmen, wie Maßanfertigung und Serienproduktion vereint werden können. So können alle Fahrräder von Rennrad bis E-Bike an die Bedürfnisse der KundInnen angepasst werden. Die faire und nachhaltige Produktion, bei der Automatisierung und regionales Handwerk Hand in Hand gehen, findet in Österreich statt. Der Fahrradrahmen aus hochwertigem Holz wirkt dämpfend und sorgt für eine ruhige Fahrt - und nicht zuletzt ist My Esel ein echter Hingucker!

→ www.my-esel.com

#UNTERNEHMEN
UMWELT



in unserem Beispiel 1.840 Jahresstunden zur Arbeit zur Verfügung (46 Leistungswochen * 5 Tage * 8 Stunden = 1.840 Leistungsstunden pro Jahr). Diese Jahresstunden sind aber naturgemäß nicht zu 100 % verrechenbar und werden um die „nicht verkaufbaren Stunden“ reduziert. Nicht verkaufbare Stunden werden dafür aufgewendet, dass Sie als Unternehmer Marketing betreiben, Kunden akquirieren, Ihren Betrieb administrieren, Rechnungen schreiben, Ihre Buchhaltung vorbereiten oder auch sonstige nicht verrechenbare Arbeiten wie Angebote verrichten. Natürlich werden Sie als Unternehmer im Normalfall mehr administrativen Aufwand und damit auch mehr nicht verkaufbare Stunden haben als ein Mitarbeiter. Auch das gilt es zu berücksichtigen. Es ist äußerst hilfreich, verkaufbare und nicht verkaufbare Stunden auf Basis eines kurzen Zeitraumes, beispielsweise einer Woche, zu planen und auf einen Monat bzw. Jahr hochzurechnen. 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.

Um das begonnene Beispiel weiterzuführen, nehmen wir eine Korrektur für nicht verkaufbare Stunden von 30 % der Arbeitsjahresstunden für den Unternehmer an (für Mitarbeiter wird der Korrekturfaktor im Regelfall geringer sein). Damit verbleiben nach Korrektur noch 1.288 verkaufbare Leistungsstunden pro Jahr (46 Leistungswochen * 5 Tage * 8 Stunden * [1-30 %] = 1.288 verkaufbare Leistungsstunden pro Jahr).

Der Mindestumsatzrechner dividiert den Mindestumsatz durch die verkaufbaren Stunden, und Sie bekommen so den mindestens zu verrechnenden Stundensatz. Gerade im Bereich Dienstleistung erlaubt dies einen Vergleich mit anderen Dienstleistern Ihrer Branche.

Ist der mindestens zu verrechnende Stundensatz weit über den vergleichbaren Stundensätzen in der Branche, so kann dies beispielsweise daran liegen, dass Ihre Fixkosten sehr hoch sind oder dass der gewählte Unternehmerlohn sehr hoch angesetzt wurde. Im Gegensatz dazu ist ein Stundensatz unter dem Branchendurchschnitt ein Indikator dafür, dass Ihre Kostenstruktur effizienter sein könnte als die des durchschnittlichen Unternehmers. Dazu kommt es beispielsweise, wenn Sie als Unternehmer keine Büroräumlichkeiten benötigen oder wenige Investitionen zur Betriebsaufnahme einplanen. **Aber Achtung:** Überprüfen Sie auch bei einem Stundensatz deutlich unter dem Branchenschnitt Ihre Kostenplanung auf Vollständigkeit und Richtigkeit.

🔗 UNSER TIPP

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



Direktlink

Ermittlung der verkaufbaren Stunden



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	1 Mitarbeiter
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 und Mitarbeiter)		2.750



2.6. 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: Grundsätzlich gilt: zuerst die Förderung beantragen, dann investieren! Und 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, sind aber nie ausschlaggebend für die Entscheidung, 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

Kommunkredit 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 Mitarbeitern

→ www.ams.at



Direktlink

2.6.1. Wesentliche Bundesförderungen

Zuschüsse

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

Tourismus-Jungunternehmerförderung (ÖHT)	Förderung junger Tourismusunternehmen (bis ein Jahr nach der Gründung) für Investitionen zwischen EUR 20.000,- und EUR 250.000,- → Zuschuss bis zu 15 % Alle Infos unter www.oeht.at
aws Preseed	Finanzierung von hochinnovativen Start-ups in der Vorgründungsphase → Zuschuss bis EUR 200.000,- 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. → Zuschuss bis EUR 800.000,- 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 → ab EUR 10.000,- bis EUR 1 Mio. Alle Infos unter www.aws.at oder www.oeht.at
Mikrokredit (BMAFJ)	Förderung von Investitionen im Zuge von Betriebsgründungen am Kapitalmarkt benachteiligter Personen → bis zu EUR 12.500,- Kredit mit Fixzinsen Alle Infos unter www.dermikrokredit.at

Garantien/Haftungsübernahmen

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

aws-Garantie (aws) bis 6 Jahre

Sicherheiten für Bankkredite.

→ Garantien bis zu 80 % des Kredits, max. EUR 2,5 Mio.

a) Unterstützung der Finanzierung von Vorhaben von jungen Unternehmen bis 6 Jahre

b) Eigenmittel, die in das Vorhaben eingebracht werden, können durch die Aufnahme eines Kredites in gleicher Höhe mit einer Garantieübernahme verdoppelt werden

Alle Infos unter www.aws.at

Tourismus-Jungunternehmerhaftung (ÖHT)

Haftungsübernahme für Investitionskredite für Tourismusunternehmen

→ Garantien bis zu 80 % des Kredits, max. EUR 4 Mio.

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.

Gründerfonds (aws)

Firmenbeteiligung an Jungunternehmen mit Wachstumspotenzial, die in der risikoreichen Frühphase keine ausreichende Bankfinanzierung erhalten.

→ Beteiligungshöhe zwischen EUR 500.000,- und EUR 3 Mio.

Alle Infos unter www.gruenderfonds.at und www.aws.at/aws-eigenkapital

Mitarbeitereinstellung

Es gibt nicht rückzahlbare Zuschüsse für die Einstellung von Mitarbeitern.

EPU-Förderung für die Einstellung des ersten Mitarbeiters (AMS)

Förderung von Ein-Personen-Unternehmen, die seit mindestens drei Monaten selbstständig (GSVG-versichert) sind und ihren ersten Mitarbeiter einstellen

→ 25 % des Bruttogehalts für 12 Monate

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. Alle Infos siehe 5.3. Gründerservices in Österreich Seite 131
Geförderte Unternehmensberatung	In vielen Bundesländern werden Beratungsleistungen von Unternehmensberatern, z. B. für Businessplan-Erstellung, Marketing, Finanzierung etc., durch die Wirtschaftskammer und/oder Land und Bund gefördert. Alle Infos siehe 5.3. Gründerservices in Österreich Seite 131
aws Innovationsschutz	Beratung und Zuschuss, um geistiges Eigentum (Intellectual Property, IPG) zu erkennen, zu sichern, zu verteidigen und optimal einzusetzen. Alle Informationen unter www.aws.at

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. Die Antragstellung erfolgt bei der regionalen AMS-Geschäftsstelle. Alle Infos bei Ihrem AMS unter www.ams.at → Förderungen für Unternehmen
--	---

2.6.2. 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 Ge-



sellschaftsrechte bzw. Anteile gewährt werden. Bei Betriebsübertragungen gibt es bei der Grunderwerbsteuer einen Freibetrag.

- Wenn Sie bei Neugründungen innerhalb der ersten 36 Monate Mitarbeiter 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 des Betriebsinhabers erfolgen. Der Betriebsinhaber (Neugründer oder Übernehmer) 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, oder es kann auch, wenn die technischen Voraussetzungen vorliegen, über das Unternehmensserviceportal (www.usp.gv.at) elektronisch übermittelt werden.

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

2.6.3. 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.



2.7. RECHTSFORM WÄHLEN

Welche ist die richtige Rechtsform für mein Unternehmen? Mit dieser Frage sieht sich jeder Gründer konfrontiert. Pauschalantwort gibt es darauf keine, denn jede Gründung ist anders. Bestimmte Merkmale einer Rechtsform können in einem Fall als besonders zweckmäßig und attraktiv beurteilt werden, für andere können sie jedoch unpraktisch und nachteilig sein.

Es ist wichtig, sich mit den jeweiligen Merkmalen hinsichtlich Haftung, Vertretungsbefugnisse, Kapitaleinsatz, Gründungskosten und Steuern auseinanderzusetzen und die wahrgenommenen Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Rechtsformen genau abzuwiegen.

Unser Online-Ratgeber führt durch diese relevanten Aspekte. Sie erhalten konkrete Vorschläge, und der praktische Ratgeber erläutert, warum Rechtsformen passend oder ungeeignet erscheinen.

<https://www.gruenderservice.at/rechtsformratgeber>

Allein oder mit Partner?

Diese Frage gehört wohl zu den wichtigsten Entscheidungen, die Sie treffen müssen. Sie hängt auch ab von der Geschäftsidee und den Rahmenbedingungen der geplanten Unternehmensgründung.

Vorteile einer Gesellschaftsgründung mit Partner(n)

- Gegenseitiges Ergänzen in Erfahrung, Wissen und Können
- Bessere Arbeitseinteilung und Zeitersparnis
- Leichtere Kapitalaufbringung
- Geringeres Gründungsrisiko
- Dynamischeres Unternehmenswachstum
- Höhere Erfolgchancen

Dagegen spricht: Ihre Entscheidungsfreiheit ist eingeschränkt, Sie haften auch für Fehlleistungen der Partner, und die Entscheidungsfindung dauert meist länger. Die Alternative? Prüfen Sie, ob Sie als Einzelner nicht eine Kooperation mit anderen eingehen können. Die Palette der Bereiche, in

denen zusammengearbeitet werden kann, umfasst alle betrieblichen Funktionen und reicht von der Beschaffung von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen über die Erzeugung bis zu Vertrieb und Serviceleistungen oder der Nutzung gemeinsamer Einrichtungen. Die Intensität der Zusammenarbeit ist frei gestaltbar. Je nach Ziel ist eine lose Kooperation selbstständiger Unternehmen oder auch die Gründung einer gemeinsamen Gesellschaft denkbar.

Worauf müssen Sie bei einer Gesellschaftsgründung achten?

Bei einer Gesellschaftsgründung besteht die Gefahr, dass Sie bei der Wahl des Partners die Entscheidung zu stark auf rein emotionaler Basis und zu wenig auf der sachlichen Ebene fällen.

Das soll nicht heißen, dass Sie nicht auf Ihr Gefühl achten und auf Ihre innere Stimme hören sollten. Die wichtigste Voraussetzung für den Geschäftserfolg ist ja das Vertrauen in den Partner.

Überlegen Sie dennoch, ob Sie wirklich den richtigen Geschäftspartner gefunden haben, indem Sie sich folgende Fragen stellen:

- Kennen Sie Ihren zukünftigen Geschäftspartner? Haben Sie mit ihm schon konstruktiv und effizient im Team gearbeitet?
- Lebt er in geordneten finanziellen Verhältnissen?
- Besitzt Ihr Geschäftspartner die erforderlichen persönlichen Voraussetzungen zum Unternehmer? Genießt er einen guten Ruf in der von Ihnen angestrebten Branche?
- Stimmt die „Chemie“ zwischen Ihnen und Ihrem Geschäftspartner?
- Könnte Ihr Geschäftspartner auch ohne Sie erfolgreich ein Unternehmen gründen und führen? Wozu braucht er Sie?
- Welche Konsequenzen hat es für Sie, wenn die Partnerschaft zerbricht?
- Da es sich bei dieser Angelegenheit um ein äußerst komplexes Thema handelt, empfiehlt sich der Spruch: „Gut prüfe, wer sich ewig bindet.“ Besprechen Sie diese Fragen auch mit Ihrem Lebenspartner.



Direktlink



Welche Rechtsformen gibt es?

Die Rechtsform eines Unternehmens steckt die rechtlichen Beziehungen innerhalb des Unternehmens sowie die Beziehung des Unternehmens zu seiner Umwelt ab. Wägen Sie bei der Wahl der richtigen Rechtsform die persönlichen, steuerlichen, betriebswirtschaftlichen und gesellschaftsrechtlichen Kriterien genau ab.

So wichtig die Frage der optimalen Unternehmensform ist, so komplex ist diese Materie. In die Entscheidung fließen das Gewerberecht, die Frage der Haftung, die Sozialversicherung oder auch das Steuerrecht ein. Dazu müssen Sie festlegen, wie die Entscheidungsstrukturen gestaltet werden sollen und ob die in Betracht gezogene Rechtsform von den Gründungs- und laufenden Kosten her auch betriebswirtschaftlich sinnvoll erscheint. Treffen Sie gerade deshalb die endgültige Entscheidung mit Experten, die die jeweiligen Vor- und Nachteile aufgrund der individuellen Vorhaben und Gegebenheiten einschätzen können.

Die folgende Gegenüberstellung gibt Ihnen einen Überblick über die vorhandenen Möglichkeiten der Rechtsformgestaltung, die im Wesentlichen mit vier Vorfragen zu einer ersten und groben Einschätzung führen kann:

- 1 **Wie eng will ich mich mit meinem/n potenziellen Geschäftspartner/n binden?**
- 2 **Will ich eine persönliche Haftung übernehmen – unter Umständen auch für Fehler der/des Geschäftspartner/s?**
- 3 **Wie minimiere ich die Steuerbelastung bzw. die Sozialversicherungsbeiträge?**
- 4 **Ist die Rechtsform damit auch betriebswirtschaftlich sinnvoll?**

Die ideale Rechtsform gibt es nicht. Es kommt immer darauf an, welcher Zweck erfüllt werden soll. Bedenken Sie auch: Es gibt keine Rechtsform, die auf Dauer vorteilhaft ist. Denn so vielfältig die Gründe für die Auswahl zunächst sind, so sehr können sich diese früher oder später ändern. Die Frage der optimalen Rechtsform sollten Sie sich daher in Abständen von einigen Jahren immer wieder aufs Neue stellen. Hier ein erster Überblick zu den gebräuchlichsten Rechtsformen:

2.7.1 Einzelunternehmen

Inhaber des Unternehmens ist eine einzige Person, die das Unternehmen betreibt – die Person kann Eigentümer des Unternehmens sein oder Pächter. Als Einzelunternehmer haften Sie unbeschränkt auch mit Ihrem Privatvermögen für die Schulden des Unternehmens. Weil Sie als Unternehmer das volle Risiko tragen, steht Ihnen auch der Gewinn allein zu. Nur weil Sie Einzelunternehmer sind, sind Sie deshalb längst nicht auf sich allein gestellt. Sie können selbstverständlich Arbeitnehmer beschäftigen, also Arbeitsverträge abschließen. Auch die Mitarbeit Ihrer Familie ist eine Möglichkeit, Unterstützung zu finden.

Gründung

Ein Einzelunternehmen entsteht grundsätzlich mit der Gewerbebeanmeldung bzw. aus steuerlicher Sicht mit den ersten Betriebsausgaben.

Firmenbuch

Als Einzelunternehmer müssen Sie sich erst bei Erreichen der Rechnungslegungspflicht in das Firmenbuch eintragen lassen. Die Grenze der Rechnungslegungspflicht liegt grundsätzlich bei EUR 700.000,- Nettujahresumsatz. 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 Einzelunternehmer 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 einen bestimmten Empfänger gerichtet sind, sowie auf Webseiten folgende Angaben machen:

- die Firma
- die Rechtsform
- den Sitz gemäß Firmenbuch
- die Firmenbuchnummer und
- das Firmenbuchgericht

Sollte bei Gewerbetreibenden Vor- und Nachname nicht im Wortlaut enthalten sein, sind diese zusätzlich zu führen. Es ist auch möglich, zusätzlich eine Geschäftsbezeichnung (z. B. „Gasthof zur Post“) zu verwenden.

Gewerbeberechtigung

Wenn Sie als Einzelunternehmer gewerblich tätig sind, benötigen Sie dafür eine Gewerbeberechtigung (Gewerbeschein). Dazu müssen Sie die allgemeinen und ggf. besonderen Voraussetzungen für das Erlangen der Gewerbeberechtigung erfüllen. Wenn Sie die erforderlichen besonderen (fachlichen/kaufmännischen) Voraussetzungen nicht nachweisen können, besteht die Möglichkeit, einen gewerberechtlichen Geschäftsführer zu bestellen. Dieser muss sich im Betrieb entsprechend betätigen und als vollversicherungspflichtiger Arbeitnehmer mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit beschäftigt sein.

Sozialversicherung

Sind Sie als Einzelunternehmer 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 Vollversicherung im Rahmen der Kleinunternehmerregelung befreien lassen (siehe Kapitel Sozialversicherung). Diese Regelung können auch Studenten oder auch sonstige Mitversicherte nutzen.

Steuern

Als Einzelunternehmer werden Sie zur Einkommensteuer veranlagt; Sie sind ebenfalls verpflichtet, Umsatzsteuer abzuliefern (Ausnahmemöglichkeit: siehe Kleinunternehmerregelung im Kapitel Steuern – Rechnung).

Vorteile



- Rasche, einfache Gründung – das Einzelunternehmen entsteht mit der Gewerbeanmeldung
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung bis zum Erreichen 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

2.7.2. Gesellschaft bürgerlichen Rechts – GesbR

Die GesbR besteht aus mindestens zwei Unternehmen und kann als gemeinsames Dach bezeichnet werden. Es geht darum, Geld bzw. geldwerte Leistungen oder Arbeitskraft zum gemeinsamen Nutzen zusammenzufassen. Die GesbR unterscheidet sich von anderen Personen- und Kapitalgesellschaften durch die fehlende Rechtspersönlichkeit. Damit hat die GesbR insbesondere keine Gewerbeberechtigung (siehe Punkt Gewerbeberechtigung) und kann nicht ins Firmenbuch eingetragen werden. Eine Ausnahme besteht im Umsatzsteuerrecht – hier besitzt auch die GesbR quasi Rechtspersönlichkeit, da ihr eine UID-Nummer zuerkannt werden kann.

Gründung

Wenn Sie eine GesbR gründen wollen, brauchen Sie einen Gesellschaftsvertrag zwischen mindestens zwei Gesellschaftern. Der Gesellschaftsvertrag ist vom Gesetz an keine Form gebunden, Sie dürfen ihn auch mündlich abschließen. Allerdings wird die Schriftform empfohlen. Sie müssen weder Notar noch Rechtsanwalt einbeziehen. Im Gesellschaftsvertrag sollten alle Rechte und Pflichten der Gesellschafter untereinander und zur Gesellschaft geregelt sein. Dazu gehören z. B. die Geschäftsführung und Vertretung, Gewinn- und Verlustbeteiligung, Abstimmungsverhältnis für wichtige Entscheidungen, Regelungen für Tod, Ausscheiden, Liquidation der Gesellschaft usw.

**Firmenbuch**

In das Firmenbuch kann die Gesellschaft nicht eingetragen werden.

Firma

Der Gesellschaftsname ist keine Firma, da er nicht im Firmenbuch eingetragen ist. Treten die Gesellschafter unter einem gemeinsamen Namen auf, muss dieser auf das Bestehen der Gesellschaft hindeuten, zur Kennzeichnung geeignet sein und Unterscheidungskraft besitzen (am besten ergänzt durch einen Rechtsformzusatz wie „Gesellschaft bürgerlichen Rechts“ bzw. „GesbR“).

Geschäftsführung/Vertretung

Es gilt der Grundsatz der Alleingeschäftsführungs- und Vertretungsbefugnis jedes Gesellschafters. Im Gesellschaftsvertrag können abweichende Regelungen zur Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnis getroffen werden.

Gewerbeberechtigung

Da die Gewerbeberechtigung fehlt, müssen sämtliche Gewerbe durch alle Gesellschafter angemeldet werden.

Sozialversicherung

Die Gesellschafter unterliegen bei gewerblichen Tätigkeiten der Pflichtversicherung nach dem GSVG.

Steuern

Die GesbR ist nicht einkommensteuerpflichtig; nur die Gesellschafter mit ihrem Gewinnanteil. Die Umsatzsteuer entrichtet die Gesellschaft.

Vorteile

- Rasche, einfache Gründung – keine Formvorschriften beim Vertrag
- Keine Eintragung ins Firmenbuch
- Einfache Form für Arbeitsgemeinschaften

Nachteile

- Keine Rechtspersönlichkeit und damit keine Gewerbeberechtigung (jeder Gesellschafter muss über sämtliche Gewerbeberechtigungen verfügen)
- Keine Firma
- Persönliche, unbeschränkte, solidarische Haftung

2.7.3. Offene Gesellschaft (OG)

Die OG besteht aus mindestens zwei Gesellschaftern, die für die Gesellschaftsschulden unmittelbar, als Gesamtschuldner und daher nicht anteilmäßig und auch mit ihrem Privatvermögen haften. Im Zweifel haben die Gesellschafter 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 Gesellschaftern. 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 Rechtsanwalt einbeziehen. Im Gesellschaftsvertrag sollten alle Rechte und Pflichten der Gesellschafter 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, 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 einen bestimmten Empfänger gerichtet sind, sowie auf Webseiten folgende Angaben machen:

- die Firma
- die Rechtsform
- den Sitz gemäß Firmenbuch
- die Firmenbuchnummer und
- das Firmenbuchgericht

Geschäftsführung/Vertretung

Vertretungsbefugt sind alle Gesellschafter, und zwar jeder für sich allein. Im Gesellschaftsvertrag können einzelne Gesellschafter von der Vertretung ausgeschlossen oder anstelle der Einzelvertretung eine Gesamtvertretung vereinbart werden. Solche Regelungen sind im Firmenbuch einzutragen. Alle Gesellschafter sind für sich allein geschäftsführungsbefugt. Widerspricht jedoch ein anderer geschäftsführender Gesellschafter, 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 eines gewerberechtigten Geschäftsführers notwendig. Dieser muss bei einem reglementierten Gewerbe entweder Gesellschafter oder ein voll sozialversicherungspflichtiger Arbeitnehmer der OG sein, der mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit im Betrieb beschäftigt ist und dem selbstverantwortliche Anweisungsbefugnis zukommt.

Sozialversicherung

Bei einer gewerblich tätigen OG sind alle Gesellschafter GSVG-pflichtversichert.

Steuern

Die OG ist nicht einkommensteuerpflichtig; nur die einzelnen Gesellschafter mit ihrem

Gewinnanteil. Die Umsatzsteuer ist von der Gesellschaft zu entrichten. Weitere Einkünfte können bei einem Gesellschafter vorliegen, wenn er von der Gesellschaft Vergütungen (z. B. Mitarbeit, Überlassung von Wirtschaftsgütern) erhält. Diese sind ebenfalls einkommensteuerpflichtig.

Die Bilanzierungspflicht beginnt beim Erreichen eines Nettojahresumsatzes von EUR 700.000,-.

Vorteile



- Rasche und einfache Gründung – keine Formvorschriften beim Vertrag
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung bis zur Bilanzierungspflicht
- Es reicht, wenn einer der Gesellschafter die gewerberechtliche Befähigung erbringt

Nachteile



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

2.7.4. Kommanditgesellschaft (KG)

Die KG besteht aus mindestens einem unbeschränkt haftenden Gesellschafter (Komplementär) und mindestens einem beschränkt haftenden Gesellschafter (Kommanditist). Als Komplementär haften Sie gegenüber den Gläubigern persönlich, unbeschränkt und unmittelbar (allenfalls auch solidarisch mit anderen Komplementären). Als Kommanditist haften Sie den Gläubigern nur mit jener Summe, die als Hafteinlage im Firmenbuch eingetragen ist. Die Höhe der Einlage ist frei wählbar. Im Bereich der Kommunalsteuer haften Sie allerdings unbeschränkt.

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 Rechtsanwalt einbeziehen. Im Gesellschaftsvertrag sollten alle Rechte und Pflichten der Gesellschafter untereinander und zur Gesell-



schaft geregelt werden. Dazu gehören z. B. Einlagen und Beteiligung der Gesellschafter, 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, 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 einen bestimmten Empfänger gerichtet sind, sowie auf Webseiten folgende Angaben machen:

- die Firma
- die Rechtsform
- den Sitz gemäß Firmenbuch
- die Firmenbuchnummer und
- das 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. Außer gewöhnliche Geschäftsführungsmaßnahmen bedürfen aber der Zustimmung aller Gesellschafter und somit auch der Kommanditisten.

Gewerbeberechtigung

Zur Ausübung einer gewerblichen Tätigkeit ist eine Gewerbeberechtigung erforderlich, welche auf die Gesellschaft lauten muss. Dafür ist die Bestellung eines gewerbeberechtigten Geschäftsführers notwendig. Der gewerbeberechtigte Geschäftsführer muss bei einem reglementierten Gewerbe entweder ein persönlich haftender, vertretungsbefugter Gesellschafter oder ein voll versicherungspflichtiger Arbeitnehmer, der mindestens zur Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit im Betrieb beschäftigt ist, sein.

Sozialversicherung

Bei einer gewerblich tätigen KG sind alle unbeschränkt haftenden Gesellschafter (Komplementäre) nach dem GSVG pflichtversichert. Beschränkt haftende Gesellschafter (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 mit ihrem Gewinnanteil. Die Umsatzsteuer ist von der Gesellschaft zu entrichten. Weitere Einkünfte können bei einem Gesellschafter vorliegen, wenn er von der Gesellschaft Vergütungen (z. B. Mitarbeit, Überlassung von Wirtschaftsgütern) erhält. Diese sind ebenfalls einkommensteuerpflichtig.



Die Bilanzierungspflicht gilt ab Erreichen eines Nettojahresumsatzes von EUR 700.000,-.

Vorteile



- Haftungsbeschränkung des Kommanditisten
- Rasche und einfache 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

2.7.5. 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 auf die Gesellschaft beschränkt. Daher eignet sie sich besonders für Zusammenschlüsse von Partnern, 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 Gesellschaftern für die Gesellschaft. Zusätzlich kann bei geschäftsführenden Gesellschaftern die Geschäftsführerhaftung bei fahrlässigem und rechtswidrigem Handeln im Rahmen der Unternehmensführung schlagend werden.

Stammkapital

Das Stammkapital, das durch die Gesellschafter aufzubringen ist, muss mindestens EUR 35.000,- betragen. Davon ist die Hälfte in bar einzubezahlen (unter bestimmten Voraussetzungen sind auch Sachgründungen möglich). GmbHs, die ab dem 1.3.2014 NEU gegründet und zur Eintragung in das Firmenbuch an-

gemeldet werden, können das sogenannte Gründungsprivileg in Anspruch nehmen: Das Stammkapital beträgt zwar EUR 35.000,-, doch im (Gründungs-)Gesellschaftsvertrag kann vorgesehen werden, dass die gründungsprivilegierten Stammeinlagen auf EUR 10.000,- beschränkt werden. Davon ist die Hälfte zwingend in bar einzuzahlen. Gesellschaften, deren Stammkapital EUR 35.000 nicht erreicht, haben bis längstens zehn Jahre nach der Gründung eine Kapitalerhöhung auf diesen oder einen höheren Betrag durchzuführen.

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 unter Verwendung elektronischer Kommunikationsmittel ohne Notariatsakt ist nur zulässig, wenn es sich um eine Gründung durch eine einzelne physische Person handelt, die zugleich einziger Gesellschafter und Geschäftsführer sein muss. Die Erklärung über die Errichtung der Gesellschaft muss einen standardisierten Inhalt aufweisen und erfolgt elektronisch über das Unternehmerserviceportal (USP). Für diesen Vorgang ist eine elektronische Signatur notwendig (Bürgerkarte oder Handy-Signatur). In einem ersten Schritt sucht der Gründer das Kreditinstitut seiner Wahl auf, das ihm die Bankbestätigung über die Einzahlung des Stammkapitals ausstellt, identifiziert sich dort mit einem amtlichen Lichtbildausweis, zahlt die Stammeinlage zumindest im notwendigen Umfang ein und zeichnet mit seiner Musterunterschrift. Vorweg sollte jedenfalls geklärt werden, ob das jeweilige Kreditinstitut ein diesbezügliches 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, Bestellscheinen und E- Mails, die an einen bestimmten Empfänger gerichtet sind, sowie auf Webseiten folgende Angaben machen:

- die Firma
- die Rechtsform
- den Sitz gemäß Firmenbuch
- die Firmenbuchnummer und
- das Firmenbuchgericht

Vertretung

Die GmbH ist als juristische Person zwar rechts-, aber nicht handlungsfähig. Deshalb wird sie nach außen durch einen oder mehrere handelsrechtliche Geschäftsführer vertreten, die im Falle eines Verschuldens für den verursachten Schaden haften.

Gewerbeberechtigung

Für Tätigkeiten, die der Gewerbeordnung unterliegen, ist eine auf die Gesellschaft lautende Gewerbeberechtigung erforderlich. Die Gewerbeberechtigung eines Gesellschafters ist nicht ausreichend. Weiters ist die Bestellung eines gewerberechtl. Geschäftsführers erforderlich, der alle gewerberechtl. Voraussetzungen erfüllen muss. Zum gewerberechtl. Geschäftsführer kann, wenn ein Befähigungsnachweis erforderlich ist, nur der handelsrechtliche Geschäftsführer oder ein mindestens zur Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit im Betrieb beschäftigter voll sozialversicherungspflichtiger Arbeitnehmer bestellt werden. Weiters muss sich der gewerberechtl. Geschäftsführer im Betrieb entsprechend betätigen.

Sozialversicherung

Als „bloßer“ Gesellschafter einer GmbH unterliegen Sie grundsätzlich keiner Pflichtversicherung. Sind Sie als Gesellschafter einer gewerblich tätigen GmbH gleichzeitig handelsrechtlicher Geschäftsführer, so sind Sie im Regelfall nach GSVG pflichtversichert. Ausnahmen: Der Geschäftsführer-Gesellschafter 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 (25 %). Wenn in einem Wirtschaftsjahr kein Gewinn oder Verlust entsteht, fällt eine jährliche Mindestkörperschaftsteuer in der Höhe von 5 % des gesetzlichen Mindeststammkapitals an. Für alle nach dem 30.6.2013 errichteten GmbHs beträgt die Mindestkörperschaftsteuer für die ersten fünf Jahre EUR 500,- pro Jahr und für die folgenden fünf Jahre EUR 1.000,- pro Jahr. Gewinnausschüttungen unterliegen der Kapitalertragsteuer (27,5 %). Gehälter, die sich die Gesellschafter 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, eine darüber hinausgehende Haftung des/der handelsrechtlichen Geschäftsführer(s) ist möglich
- 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 des handelsrechtlichen Geschäftsführers möglich
- Mögliche persönliche Haftung der Gesellschafter gegenüber Kreditgewährenden Instituten
- Steuerlich erst ab einer Gewinngrenze von rund EUR 200.000,- sinnvoll



2.7.6 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 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 Vereine von 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 und hat eine eigene Rechtspersönlichkeit. Die Organe der Genossenschaft sind der Vorstand, der Aufsichtsrat und die Generalversammlung. Die Geschäftsführung und Vertretung erfolgt durch den Vorstand.



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.

ERASMUS FÜR JUNGUNTERNEHMER - WAS KANN ES? WAS BRINGT ES?

Erasmus für Jungunternehmer

Sie haben eine Geschäftsidee und sind noch nicht länger als 3 Jahre selbständig? Oder sind Sie schon lange im Business und auf der Suche nach neuen Impulsen?

Das Programm „Erasmus für Jungunternehmer“ bietet Jungunternehmerinnen (maximal 3 Jahre selbständig) die Möglichkeit, bei Gastunternehmerinnen im Ausland einen Business Austausch zu absolvieren. Beide arbeiten an gemeinsamen Projekte

und haben so die Möglichkeit, Geschäftsbeziehungen zu knüpfen und neue Märkte kennenzulernen. Für Jung- und Gastunternehmerinnen ergeben sich viele Vorteile:

- internationale Kontakte & Kooperationen
- neue Impulse für den Businessplan & Wissensaustausch
- Umsetzung von Projekten und neue Impulse
- monatliche Förderung der EU



Covid-19 Info:

Die Bewerbung ist laufend möglich. Austausche finden statt, sofern die Reisebeschränkungen des jeweiligen Landes es möglich machen. Bei Fragen melden Sie sich bitte, wir geben gerne Auskunft zu den Details.

Informationen zu Teilnahmebedingungen und Bewerbung erhalten Sie hier:

erasmus@wko.at
jungwirtschaft/erasmus



Erasmus für Jungunternehmer ist eine Initiative der Europäischen Union.

Übersicht der Rechtsformen

**Einzel-
unternehmer**

Haftung	Gewerberecht	Steuerrecht
Volle Haftung auch mit dem Privatvermögen	Der Unternehmer oder ein gewerberechtl. Geschäftsführer muss die allenfalls erforderliche Befähigung haben	Einkommensteuer vom Gewinn bis zu max. 55 %

**Gesellschaft
bürgerlichen
Rechts (GesbR)**

Volle Haftung aller Gesellschafter auch mit dem Privatvermögen	Jeder Gesellschafter muss über sämtliche Gewerbeberechtigungen verfügen	Einkommensteuerpflicht jedes einzelnen Gesellschafters Allenfalls Umsatzsteuerpflicht der Gesellschaft
--	---	---

**Offene
Gesellschaft
(OG)**

Volle Haftung aller Gesellschafter auch mit dem Privatvermögen	Gewerberechtsträger ist die Gesellschaft; ein Gesellschafter oder ein vollversicherungspflichtiger Arbeitnehmer muss den Befähigungsnachweis erbringen	Einkommensteuerpflicht jedes einzelnen Gesellschafters Allenfalls Umsatzsteuerpflicht der Gesellschaft
--	--	---

**Kommandit-
gesellschaft (KG)**

Volle Haftung des Komplementärs, Kommanditist haftet nur bis zur Höhe der Kommanditeinlage (= frei gestaltbar)	Gewerberechtsträger ist die Gesellschaft; ein Komplementär oder ein vollversicherungspflichtiger Arbeitnehmer muss den Befähigungsnachweis erbringen	Einkommensteuerpflicht jedes einzelnen Gesellschafters Allenfalls Umsatzsteuerpflicht der Gesellschaft
--	--	---



Sozialversicherung	Firmenbuch	Firmenname/ Unternehmensbezeichnung
<p>Pflichtversicherung nach GSVG (= gewerbl. Sozialversicherungsgesetz) bei der Sozialversicherung der Selbständigen; Ausnahme unter bestimmten Voraussetzungen möglich (Kleinunternehmerregelung)</p>	<p>Eintragung ab Erreichen der Rechnungslegungspflicht, davor optional</p>	<p>Nicht eingetragener EU: Vor- und Nachname; Eingetragener EU: Personen-, Sach- oder Fantasiefirma</p>
<p>Die Gesellschafter unterliegen bei gewerblichen Tätigkeiten der Pflichtversicherung nach GSVG</p>	<p>Keine Eintragung</p>	<p>Hinweis auf das Bestehen einer solchen; z. B. Gesellschaft bürgerlichen Rechts oder GesbR</p>
<p>Jeder Gesellschafter unterliegt der Pflichtversicherung nach GSVG</p>	<p>Eintragung notwendig – Gesellschaft entsteht erst mit der Eintragung</p>	<p>Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Bezeichnung „OG“</p>
<p>Komplementär: Selbständigenpflichtversicherung (GSVG) Kommanditisten: ASVG-Versicherung bei Arbeitnehmertätigkeit im Unternehmen, ansonsten allenfalls Pflichtversicherung nach GSVG</p>	<p>Eintragung notwendig – Gesellschaft entsteht erst mit der Eintragung</p>	<p>Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Bezeichnung „KG“. Name des Kommanditisten darf nicht verwendet werden</p>



	Haftung	Gewerberecht	Steuerrecht
<u>Stille Gesellschaft,</u> <u>(1) Typische</u>	Keine persönliche Haftung des stillen Gesellschafters, sondern nur Gewinn- und Verlustbeteiligung (Letztere bis zur Höhe der stillen Einlage)	Gewerbeberechtigung hat nur der Geschäftsinhaber	Einkommensteuerpflicht des stillen Gesellschafters für den Gewinnanteil (Einkünfte aus Kapitalvermögen)
<u>(2) Atypische</u>	Eine dem Kommanditisten ähnliche Rechtsstellung	Gewerbeberechtigung hat nur der Geschäftsinhaber	Einkommensteuerpflicht des stillen Gesellschafters für den Gewinnanteil (Einkünfte aus Gewerbebetrieb)
<u>Gesellschaft mit beschränkter Haftung</u>	Für Verbindlichkeiten der Gesellschaft haftet grundsätzlich das Gesellschaftsvermögen. Darüber hinaus kann in bestimmten Fällen eine Haftung des handelsrechtlichen Geschäftsführers gegeben sein	Gewerberechtsträger ist die GmbH; gewerberechtl. Geschäftsführer mit dem Befähigungsnachweis muss auch handelsrechtl. Geschäftsführer sein oder ein vollversicherungspflichtiger Arbeitnehmer	Körperschaftsteuerpflicht der GmbH (25 % für zurückbehaltene und ausgeschüttete Gewinne), Gewinnausschüttungen unterliegen der Kapitalertragssteuer (27,5 %); Mindestkörperschaftsteuer/ EUR 500 p. a. in den ersten fünf Jahren
<u>GesmbH & Co KG</u>	Volle Haftung des Komplementärs (= GmbH mit Gesellschaftsvermögen), Kommanditist haftbar nur bis zur Höhe der Kommanditeinlage	Gewerberechtsträger ist die KG; gewerberechtl. Geschäftsführer mit dem Befähigungsnachweis muss auch handelsrechtl. Geschäftsführer der Komplementär-GmbH sein oder ein vollversicherungspflichtiger Arbeitnehmer	Einkommensteuer bei den Kommanditisten; Körperschaftsteuer bei der GmbH (für Gewinne der GmbH); Endbesteuerung der ausgeschütteten Gewinne der GmbH bei den Gesellschaftern



Sozialversicherung	Firmenbuch	Firmenname/Unternehmensbezeichnung	Sonstiges
Selbstständigenpflichtversicherung betrifft nur die Gewerberechtigten	Keine Eintragung	Stille Gesellschaft tritt nach außen nicht in Erscheinung	Bei Auflösung Anspruch auf Rückzahlung der Einlage
Selbstständigenpflichtversicherung betrifft primär den oder die Gewerberechtigten, allenfalls aber auch den atypisch stillen Gesellschafter	Keine Eintragung	Stille Gesellschaft tritt nach außen nicht in Erscheinung	Bei Auflösung auch Anspruch auf anteilige stille Reserven und Firmenwert
Geschäftsführender Gesellschafter 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 Fantasie- name mit Zusatz „GmbH“	Höhere Gründungskosten Für Kleinbetriebe oft steuerlich nachteilig
Selbstständigenpflichtversicherung (GSVG) der geschäftsf. Gesellschafter der Komplementär-GmbH nur bei gesonderter Gewerberechtigung der GmbH möglich; Kommanditisten nach ASVG bei Arbeitnehmertätigkeit, allenfalls Pflichtversicherung nach GSVG	Eintragung der GmbH und der KG notwendig	Name des voll haftenden Gesellschafters (= 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



2.7.7. Unternehmensbezeichnung

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

Firmenname

Firma ist immer der in das Firmenbuch eingetragene Name eines Unternehmers. 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. Unausprechliche oder sinnlose Zeichen bzw. Buchstabenkombinationen sind unzulässig. Die Firma muss grundsätzlich in lateinischen Buchstaben geschrieben werden. In der Firma eines Einzelunternehmers oder einer eingetragenen Personengesellschaft darf der Name einer anderen Person als des Einzelunternehmers oder eines unbeschränkt haftenden Gesellschafters nicht aufgenommen werden.

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.“.
- **Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesBR):** Hinweis auf das Bestehen einer solchen; z. B. „Gesellschaft bürgerlichen Rechts“ oder „GesBR“.
- **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 aufgenommen werden.
- **Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH):** Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Zusatz „Gesellschaft mit beschränkter Haftung“ oder „GmbH“, „GesellschaftmbH“, „GesmbH“.

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 Etablisementbezeichnung (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.

2.8. SOZIALVERSICHERUNG

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

Personenkreis

Pflichtversichert sind

- Einzelunternehmer
- Gesellschafter einer OG
- Komplementäre einer KG
- Geschäftsführende Gesellschafter einer GmbH (sofern sie in dieser Funktion nicht bereits ASVG-versichert sind)

Einzelunternehmen sind mit dem Erlangen der Gewerbeberechtigung gewerblich versichert. Geschäftsführende Gesellschafter bzw. persönlich haftende Gesellschafter einer Personengesellschaft sind pflichtversichert, wenn die Gesellschaft über eine Gewerbeberechtigung verfügt und Mitglied bei der WKO ist.

Besonderheiten bei geschäftsführenden Gesellschaftern: Geschäftsführende Gesellschafter einer GmbH mit einer Beteiligung bis zu 25 %, die ein Geschäftsführergehalt beziehen, sind unabhängig von sonstigen Umständen ASVG-versichert. Bei einer Beteiligung über 25 % bis weniger als 50 % wird geprüft, ob der geschäftsführende Gesellschafter weisungsabhängig ist oder im Ge-

genteil 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 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 freiberuflichen Mitarbeit der GSVG-Versicherung als „Neuer Selbstständiger“.

2.8.1. 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 Gewerbebeanmeldung der Sozialversicherung der Selbständigen mitteilt, ist auch der Gewerbetreibende verpflichtet, sich innerhalb eines Monats anzumelden.

Ausnahmen von der Krankenversicherung und der Pensionsversicherung: Personen, die ihre Gewerbeberechtigung ruhend melden, sind von der Pflichtversicherung nach dem GSVG und auch von der Unfallversicherung nach dem ASVG ausgenommen.

2.8.2. Beiträge zur Sozialversicherung

Beiträge in der Kranken- und Pensionsversicherung: Es wird zwischen dem Beitragsprozentsatz und der Beitragsgrundlage unterschieden. In der Krankenversicherung sind 6,8 % und in der Pensionsversicherung sind 18,50 % der Beitragsgrundlage als Beitrag zu zahlen.

Beitragsgrundlage: Beitragsgrundlage sind die Einkünfte aus Gewerbebetrieb (Betriebs-einnahmen abzüglich Betriebsausgaben)



und eventuelle Einkünfte aus selbstständiger Arbeit, auf Basis des Einkommensteuerbescheides. Diesen Einkünften werden die vorgeschriebenen Beiträge zur gewerblichen Kranken- und Pensionsversicherung hinzuge-rechnet. Da dieser aktuelle Steuerbescheid oft erst nach Jahren vorliegt, werden die Beiträge auf Basis des Steuerbescheids des drittvo-rangegangenen Kalenderjahres berechnet (Bescheid des Jahres 2019 dient für die Bei-tragsbemessung im Jahr 2022). Wenn der Steuerbescheid 2022 vom Finanzamt erlassen ist, wird genau nachbemessen (Rückzahlung oder Nachzahlung). Bei Jungunternehmern gibt es in den ersten zwei Kalenderjahren eine Begünstigung beim Krankenversicherungs-beitrag (siehe nächstes Kapitel 2.8.3.).

Mindestbeitragsgrundlage: Im GSVG gibt es eine Mindestbeitragsgrundlage. Das heißt: Sie müssen auch dann Beiträge zahlen, wenn Ihre Einkünfte tatsächlich geringer sind oder ein Verlust vorliegt. Die Mindestbei-tragsgrundlage in der Krankenversicherung wurde ab 2016 auf die Geringfügigkeitsgren-ze gesenkt und beträgt 2022 jährlich EUR 5.830,20 (monatlich EUR 485,85). Diese Ab-senkung gilt sowohl für Neugründer als auch für schon bestehende Wirtschaftskammer-mitglieder. Die Mindestbeitragsgrundlage in der Pensionsversicherung beträgt jährlich EUR 5.830,20 (monatlich EUR 485,85). Die Mindestbeitragsgrundlage in der Pensions-versicherung macht im Jahr 2022 den Wert der Geringfügigkeitsgrenze aus. Daher zah-len Sie also jährlich zumindest den 6,8-pro-zentigen Krankenversicherungsbeitrag von EUR 396,48 (monatlich EUR 33,04) und den 18,50-prozentigen Pensionsversicherungs-beitrag von EUR 1.078,56 (monatlich EUR 89,88).

Höchstbeitragsgrundlage: Im GSVG gibt es auch eine Höchstbeitragsgrundlage. Diese beträgt jährlich EUR 79.380,- (monatlich EUR 6.615,-). Das bedeutet, dass Sie für Beitragsgrundlagen über dieser Grenze keine weiteren Sozialversicherungsbeiträge leisten.

Beitrag zur Unfallversicherung: Der Beitrag zur Unfallversicherung beträgt pro Jahr EUR 127,68 (monatlich EUR 10,64).

2.8.3. Jungunternehmer

Wenn Sie sich als Gewerbetreibender erst-mals selbstständig machen oder zumindest in den letzten zehn Jahren nicht GSVG-versi-chert waren, gilt in den ersten zwei Kalender-jahren Ihrer selbstständigen Tätigkeit eine Begünstigung in der Krankenversicherung, die zu einer Ersparnis an Beiträgen führt. Dadurch wird Ihrer finanziellen Situation bei Neugründung Rechnung getragen und die Unternehmensgründung indirekt gefördert.

Der Pensionsversicherungsbeitrag wird in den ersten drei Kalenderjahren auf Basis der Mindestbeitragsgrundlage (Beitragswert 2022: EUR 89,88 monatlich) vorgeschrieben. Nachbemessen wird, wenn die im jeweiligen Kalenderjahr erzielten steuerlichen Gewinne laut Einkommensteuerbescheid zuzüglich der im Beitragsjahr vorgeschriebenen Pensi-ons- und Krankenversicherungsbeiträge hö-her als die Mindestbeitragsgrundlage waren.

Der Krankenversicherungsbeitrag wird in den ersten drei Kalenderjahren auf Basis der Mindestbeitragsgrundlage (Beitragswert 2022: EUR 33,04 monatlich) vorgeschrieben. In den ersten beiden Kalenderjahren sind die Beiträge fix. Erst im dritten Kalender-jahr kommt es zu einer Nachbemessung, wenn die in diesem Kalenderjahr erzielten steuerlichen Gewinne laut Einkommensteu-erbescheid zuzüglich der im Beitragsjahr vorgeschriebenen Pensions- und Kranken-versicherungsbeiträge höher als die Min-destbeitragsgrundlage waren.

Im Falle wirtschaftlicher Schwierigkeiten können Beitragsnachbelastungen, die auf die ersten drei Jahre einer selbstständigen Tätigkeit entfallen, auf Antrag (bis 31. März des Kalenderjahres, das dem Jahr der end-gültigen Beitragsfeststellung folgt) über einen Zeitraum von je drei Jahren verteilt werden. Vorausgesetzt, dass zuvor keine GSVG-Pflichtversicherung bestanden hat. Der Unfallversicherungsbeitrag ist gewinn-unabhängig und beträgt im Jahr 2022 EUR 127,68 (monatlich EUR 10,64).

In der nachstehenden Tabelle finden Sie eine Auflistung der Sozialversicherungsbeiträge:



Sozialversicherungsbeiträge (Werte 2022)

Beiträge	Monat	Quartal	Jahr
Pensionsversicherung (18,50 %)*	89,88	269,64	1.078,56
Krankenversicherung (6,8 %) **	33,04	99,12	396,48
Selbständigenvorsorge (1,53 %)	7,43	22,29	89,16
Unfallversicherung (fix)	10,64	31,92	127,68
Gesamt (€)	140,99	422,97	1.691,88

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

2.8.4. Kleinunternehmerregelung – Ausnahme von der Pflichtversicherung

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

Kleingewerbetreibende sind Personen, deren jährlicher

- Gewinn den Betrag von EUR 5.830,20 (Wert 2022) **und**
- Umsatz den Betrag von EUR 35.000,- 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 seit 1.7.2013 auch, 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 10,64 (EUR 127,68/Jahr).

2.8.5. 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 (2022: EUR 79.380,- 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 Jungunternehmer.

Geldleistungsberechtigt: Beitragsgrundlage ab EUR 79.380,-, bezahlen Sie bei Arztbesuchen zunächst als Privatpatient die ärzt-



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.



liche 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

Seit 1.1.2012 können Sie durch aktive Gesundheitsvorsorge den Selbstbehalt in der Krankenversicherung auf 10 % reduzieren. Sie machen dafür einen Gesundheitscheck bei Ihrem Vertrauensarzt. 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 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 10,64 (EUR 127,68/Jahr) zu bezahlen; eine freiwillige Höherversicherung ist möglich.

Arbeitslosenversicherungsschutz für Unternehmer: Mit 1.1.2009 traten neue Regelungen bei der Arbeitslosenversicherung für Selbstständige in Kraft: Unternehmer, 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 Unternehmer, 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 Unternehmer unter gewissen Voraussetzungen die Bezugsdauer des Arbeitslosengeldes verlängern bzw. einen höheren Arbeitslosengeldanspruch erwerben.

Ein Unternehmer, 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 jeden Versicherten über die Möglichkeit eines freiwilligen Beitritts („Opting-in“). Dabei gelten folgende Fristen: Unternehmer, 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. Unternehmer, 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 (2022: EUR 6.615,-). Der Beitragssatz macht 3 % in der



niedrigsten Beitragsgrundlage (neu ab 2019), sonst 6 % aus. Damit wird die Arbeitslosenversicherung in der niedrigen Stufe deutlich attraktiver.

Monatsbeitrag	Arbeitslosengeld pro Tag
EUR 49,61	EUR 26,32
EUR 198,45	EUR 42,05
EUR 297,68	EUR 57,89

Selbständigenvorsorge

Seit 1. Jänner 2008 existiert die Selbständigenvorsorge, eine Art „Abfertigung Neu“ für Unternehmer, 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 seit 2014 Pensionisten, 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 (2022: EUR 79.380,-) begrenzt. Die Beiträge werden gemeinsam mit den anderen Sozialversicherungsbeiträgen von der SVS vorgeschrieben und an die vom Unternehmer ausgewählte Betriebliche Vorsorgekasse abgeführt.

Auswahl der Vorsorgekasse

Hat ein Unternehmer für seine Mitarbeiter eine Vorsorgekasse gewählt, so ist diese Wahl auch für ihn verpflichtend. Ist mangels Mitarbeitern noch keine Vorsorgekasse gewählt, muss der Unternehmer innerhalb von

sechs Monaten eine Vorsorgekasse auswählen. Wird vom Unternehmer keine Auswahl vorgenommen, teilt 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 des Versicherten gebührt der Kapitalbetrag den gesetzlichen Erben.

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 Arbeitnehmer 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. 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. **!**

Für Gewerbetreibende, die wegen Krankheit ihre selbstständige Tätigkeit nicht mehr ausüben können, gibt es die Erwerbsunfähigkeitspension. Wenn der 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.

2.8.6. 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 haftender Gesellschafter einer Personengesellschaft im Firmenbuch beantragen oder die Gewerbeberechtigung der OG/KG zurückgelegt wurde,
- die Gewerbeberechtigung der GmbH zurückgelegt wurde oder den Widerruf Ihrer Bestellung zum Geschäftsführer

einer GmbH im Firmenbuch beantragen bzw. als Gesellschafter dieser GmbH ausscheiden.

Für weitere Informationen und Beratung sind die Experten 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

2.9. STEUERN

Sie müssen als Unternehmer kein Steuerexperte sein, aber ein solides Basiswissen hilft, bei unternehmerischen Entscheidungen auch die steuerliche Komponente zu berücksichtigen. Immerhin haften Sie persönlich für das Bezahlen der Steuern, auch wenn Sie steuerlich vertreten werden.

Ihren Steuerexperten (Buchhalter, Bilanzbuchhalter oder Steuerberater) sollten Sie als „Machete“ verstehen, der Ihnen den Weg durch den Steuerdschungel ebnet. **!**

UNSER TIPP

„Selbstständigenbuch“ – Einen guten Überblick verschafft Ihnen der „Steuerleitfaden für neu gegründete Unternehmen“ des Bundesministeriums für Finanzen, erhältlich im Gründerservice Ihres Bundeslandes oder als Download im Internet unter: www.bmf.gv.at → Services → Publikationen → Broschüren und Ratgeber



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



Direktlink



WICHTIG!
Ziehen Sie Unternehmerprüfungsunterlagen heran oder besuchen Sie einen WIFI-Kurs! Die Experten Ihrer WKO informieren Sie gerne über das Steuerrecht.



Das WKO-Infoblatt „Steuerinfo für Betriebsgründer“ liefert ebenfalls viele weitere relevante Infos.

Alternativ bietet auch das Unternehmensserviceportal (www.usp.gv.at) viele hilfreiche Informationen an. Eine Registrierung auf diesem Portal wird Ihnen darüber hinaus das Unternehmerleben wesentlich erleichtern.

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 Ihrem Steuerexperten 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 gewählte Rechtsform an. Die Frage, welche Rechtsform für das entsprechende Vorhaben gewählt werden sollte, finden Sie auf Seite 43.

Als Einzelunternehmer benötigen Sie den Fragebogen für natürliche Personen (Verf24). Gründen Sie eine Personengesellschaft, verwenden Sie den Fragebogen für Gesellschaften (Verf16). Gründen Sie eine Kapitalgesellschaft, füllen Sie den Fragebogen für Aktiengesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung (Verf15) aus. Sie können Ihre Betriebseröffnung dem zuständigen Finanzamt schriftlich oder mündlich (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.

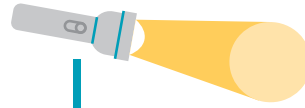
Worauf muss beim Ausfüllen des Betriebseröffnungsbogens geachtet werden?

Der Betriebseröffnungsbogen enthält viele allgemeine Fragen, deren Beantwortung Ihnen leichtfallen wird. Einige Fragen hingegen werden einer Vorbereitung bedürfen. 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 Einzelunternehmer oder als Gesellschafter einer Personengesellschaft, werden Sie im Betriebseröffnungsbogen aufgefordert, die Einkünfte (Gewinn) der ersten beiden Jahre



Direktlink



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.


Als Unternehmensgründer 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/>


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 Gewinnschätzung führt zu einer hohen Nachzahlung in den Folgejahren.

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 71. 

 UNSER TIPP

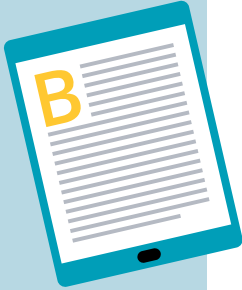
Als Ausfüllhilfe für den Fragebogen des Finanzamtes ist das Merkblatt „Fragebogen des Finanzamtes zur Betriebseröffnung“ sehr hilfreich: erhältlich im Gründerservice Ihres Bundeslandes oder als Download im Internet unter www.gruenderservice.at → Sozialversicherung und Steuern → Steuern

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



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 der Abgabepflichtige 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 Betriebsöffnung

Als angehender Unternehmer haben Sie oft noch vor Betriebsöffnung verschiedene Ausgaben für das zukünftige Unternehmen. Sie gelten bereits dann als Unternehmer, 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 Betriebsöffnung erkennbar ist, und sie müssen im Kalenderjahr der Ausgabe steuerlich geltend gemacht werden.

Ausgaben, die bereits vor der „offiziellen“ Betriebsöffnung anfallen, können daher auch angesetzt werden. Das bringt für Sie sowohl im umsatz- als auch im einkommensteuerrechtlichen Bereich Vorteile.

Als vorsteuerabzugsberechtigter Unternehmer können Sie die in Rechnung 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.

2.9.1. 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.



WIRTSCHAFT FÜR MORGEN

#schaffenwir

NAKED OPTICS

Naked Optics begann im Jahr 2014 mit dem Wunsch nach einer preiswerten Skibrille und entwickelte sich rasch zu einem wichtigen Player auf dem österreichischen Sportbrillenmarkt. Christoph Fink, Florian Pflanzl und Philipp Scholler setzten dabei vor allem auf Online-Vertrieb und den direkten Kontakt zu Herstellern. Dadurch schafften sie es, hochwertige, innovative und zugleich preiswerte Produkte auf den Markt zu bringen. Ihr weiteres Ziel ist ein Wachstum im Zeichen der Nachhaltigkeit. Bereits heute bestehen manche ihrer Brillen aus einem nachwachsenden biologisch basierten Kunststoff, und bis 2025 soll die gesamte Produktion ohne Erdöl auskommen.

→ www.nakedoptics.net

UNTERNEHMEN
UMWELT



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	25 % 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 Familienlastenausgleichsfonds + Zuschlag zum DB	3,9 % + 0,34 bis 0,42 % 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.

2.9.1.1. Einkommensteuer

Sie ist die „Lohnsteuer“ der Selbstständigen. Basis und Bemessungsgrundlage ist Ihr jährlich erwirtschafteter Gewinn oder Überschuss. Der Gewinn 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 (z. B. Dienstverhältnis) hinzugerechnet. Die Summe aller Einkünfte ist das Einkommen. Die Gesamtheit Ihrer Einkünfte (Ihr Einkommen) sind die Bemessungsgrundlage für die Einkommensteuer. Der Steuersatz liegt zwischen 0 und 55 %, wobei Einkommensteuer erst anfällt, wenn das (Jahres-)Einkommen mehr als EUR 11.000,- beträgt.

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 einen Steuerberater 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 Ver-

rechnung: 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, Pensionisten)
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 Einzelunternehmern und Mitunternehmern einer Personengesellschaft (nicht bei GmbHs, AGs).

Dabei steht ein Grundfreibetrag von 15 % des Gewinnes bis zu einem maximalen Gewinn von EUR 30.000,- (damit Grundfreibetrag max. EUR 4.500,-) jedem Unternehmer zu. Diesen Freibetrag gibt es auch für pauschalierte Betriebe. Darüber hinaus kann abhängig von Investitionen in bestimmte Sachanlagen und Wertpapiere ein zusätzlicher,

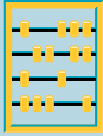
investitionsbedingter Gewinnfreibetrag von 15 % für Gewinne über EUR 30.000,- geltend gemacht werden. Dieser Freibetrag reduziert sich bei sehr hohen Gewinnen ab EUR 175.000,- staffelweise.

Einkommensteuertarif

Bis zu einem Einkommen von EUR 11.000,- fällt keine Einkommensteuer an. Bei einem Einkommen von mehr als EUR 11.000,- steigt der jeweils anzuwendende Steuersatz mit der Höhe des Einkommens 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.



Einkommensteuertarife ab 2022



		Natürliche Personen (EU, OG, KG)		
			Einkommen EUR	Steuer EUR
alles darüber		55 %	> 1.000.000,-	
910.000,-	↕	50 %	1.000.000,-	487.530,-
30.000,-	↕	48 %	90.000,-	32.530,-
29.000,-	↕	42 % ²	60.000,-	18.130,-
13.000,-	↕	35 % ¹	31.000,-	5.950,-
7.000,-	↕	20 %	18.000,-	1.400,-
11.000,-	↕	0 %	11.000,-	0,-
	STEUERFREI			

¹ Voraussichtliche Senkung auf 30 % ab Juli 2022

² Voraussichtliche Senkung auf 40 % ab Juli 2023

Bei der Veranlagung für das Kalenderjahr 2022 soll die unterjährige Senkung des Steuersatzes durch Anwendung eines Mischsteuersatzes von 32,5 % für das gesamte Kalenderjahr berücksichtigt werden; im Jahr 2023 ein Mischsteuersatz von 41 %.

Aus den beiden angeführten Beispielen auf Seite 70 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 2.100,-.

Die Steuer erhöht sich bei einem Einkommen von EUR 40.000,- auf EUR 9.730,-. Der Grund für den durchaus rasanten Anstieg ist der Umstand, dass jener Einkommensteil, der über EUR 11.000,- liegt, bereits voll der Besteuerung unterworfen wird.

**Beispiel 1: Einkommen EUR 20.000,-**

Einkommen	Steuer in %	Steuer in EUR
11.000,-	0 %	0,-
7.000,-	20 %	1.400,-
2.000,-	35 %	700,-
20.000,-	10,50 %	2.100,-

Beispiel 2: Einkommen EUR 40.000,-

Einkommen	Steuer in %	Steuer in EUR
11.000,-	0 %	0,-
7.000,-	20 %	1.400,-
13.000,-	35 %	4.550,-
9.000,-	42 %	3.780,-
40.000,-	24,33 %	9.730,-



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 Steuer rückstand 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 Einzelunternehmern und Mitunternehmern einer Personengesellschaft (nicht bei GmbHs, AGs).

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/Steuern/>

Denken Sie daran: Gerne können Sie sich bei Fragen an die WKÖ (Gründerservice, Bezirksstelle/Regionalstelle Ihres Bundeslandes) wenden.

2.9.1.2. Immobilienertragsteuer

Seit 2012 werden Veräußerungen von Immobilien im privaten, aber auch im betrieblichen Bereich mit einem pauschalen Steuersatz von 30 % (seit 1.1.2016, davor 25 %) besteuert. Solche Einkünfte sind damit endbesteuert und wirken nicht mehr progressionserhöhend (d. h. sie sind den anderen Einkünften nicht mehr zuzurechnen und erhöhen damit auch nicht den anzuwendenden Steuersatz auf das Resteinkommen).

2.9.1.3. Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer ist die Ertragsteuer von Kapitalgesellschaften (GmbH, AG). Sie beträgt einheitlich 25 % – unabhängig von der Gewinnhöhe. Die Steuerreform sieht eine schrittweise Absenkung des Steuersatzes von 25 % auf 24 % im Jahr 2023 und 23 % im Jahr 2024 vor. Die Mindestkörperschaftsteuervorauszahlung pro Quartal beträgt immer 5 % vom gesetzlichen Mindeststammkapital. Bei einem Stammkapital von EUR 35.000,- beträgt die Mindestkörperschaftsteuer EUR 1.750,- pro Jahr.


Für neu gegründete Kapitalgesellschaften wurde jedoch ein steuerliches Gründungsprivileg eingeführt. In den ersten fünf Kalenderjahren nach der Gründung beträgt die reduzierte Mindestkörperschaftsteuer EUR 500,- pro Jahr (das entspricht einer Anzahlung von EUR 125,- pro Quartal). In den darauffolgenden fünf Kalenderjahren ist ein Betrag von EUR 1.000,- pro Jahr an Mindestkörperschaftsteuer zu entrichten (das entspricht einer Vorauszahlung von



EUR 250,- pro Quartal). Eine im Jahr 2020 neu gegründete GmbH muss daher im Jahr 2021 zumindest EUR 500,- zu je einem Viertel am 15. Februar, 15. Mai, 16. August und 15. November zahlen. Wird der Gewinn an die Gesellschafter ausgeschüttet, wird er nochmals mit 27,5 % Kapitalertragsteuer belastet.

2.9.1.4. Umsatzsteuer (USt)

Die Umsatzsteuer wird auch Mehrwertsteuer genannt. Der Umsatzsteuer unterliegen Lieferungen und sonstige Leistungen, die ein Unternehmer im Inland gegen Entgelt im Rahmen seines Unternehmens ausführt, der Eigenverbrauch sowie die Einfuhr von Waren (Einfuhrumsatzsteuer bei Einfuhr aus dem Drittland, Erwerbsteuer bei Einfuhr aus der EU).

In der Regel können Sie davon ausgehen, dass Leistungen, die Sie als Unternehmer gegenüber Kunden erbringen, der Umsatzsteuer unterliegen. Als liefernder oder leistender Unternehmer üben Sie lediglich die Funktion eines Treuhänders der Finanz aus: Sie kassieren von den Kunden die Umsatzsteuer (USt) auf die von Ihnen erbrachte Leistung oder Lieferung und müssen diese in der Folge an das Finanzamt abführen. 

Die Umsatzsteuer als Kostenfaktor kommt aber nur bei Letztverbrauchern (Konsumenten; B2C) zum Tragen. Im Unternehmensbereich (B2B) wird im Normalfall und bei Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzungen die von Ihnen als Unternehmer an Ihre „Vorlieferanten“ bezahlte USt vom Finanzamt als Vorsteuer rückerstattet. Effektiv gibt es dadurch im B2B-Bereich keine Kostenbelastung durch die Umsatzsteuer.

Beispiel: Beim Einkauf bei Ihrem Lebensmittelhändler wird Ihnen als Endverbraucher als Teil des Preises Umsatzsteuer verrechnet. Der Händler muss als Steuerschuldner diese Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen. Gleichzeitig wird dem Händler für Vorleistungen wie z. B. Wareneinkauf, Miete des Geschäftslokals oder auch die Kosten für das Büromaterial Umsatzsteuer in Rechnung gestellt. Diese Umsatzsteuer der Vorleistung (Vorsteuer) wird der abzuführenden Umsatzsteuer gegenübergestellt. Die Differenz ist im

jeweiligen Voranmeldungszeitraum an das Finanzamt zu melden und bei einer Zahllast einzuzahlen.

Eine Umsatzsteuerzahllast ergibt sich für Sie, sobald die Höhe der monatlichen oder quartalsweise eingegangenen Umsatzsteuer höher ist als die aus den geleisteten Zahlungen resultierende Vorsteuer.

Die Umsatzsteuer müssen Sie selbst berechnen. Die Eingabe der in der Regel monatlich zu erstellenden Umsatzsteuervoranmeldung (UVA) hat grundsätzlich über FinanzOnline zu erfolgen. Neugründer können die Umsatzsteuervoranmeldung quartalsweise abrechnen und abgeben. Diese Begünstigung kann bis zu einem Jahresumsatz von EUR 100.000,- auch in Folgejahren in Anspruch genommen werden.

Steuersätze

Grundsätzlich beträgt die Umsatzsteuer 20 % vom Nettoentgelt. Daneben gibt es auch noch einen auf 10 % (z. B. für Lebensmittel, Bücher und Beherbergung) und einen auf 13 % (z. B. Brennholz, lebende Tiere, Eintrittskarten für Kultur- und Sportveranstaltungen) reduzierten Steuersatz. Während der Covid-19-Pandemie wurde der Umsatzsteuersatz für gewisse Branchen temporär sogar auf 5 % gesenkt. Diese Maßnahme läuft mit 31.12.2021 aus. Bei speziellen Lieferungen und Leistungen wie z. B. bei Lieferungen ins Ausland, bei „Bauleistungen“ oder der Lieferung bzw. Verarbeitung von Schrott wird keine Umsatzsteuer ausgewiesen, da die Umsätze entweder befreit sind oder die Steuerschuld auf den Leistungsempfänger übergeht.

Umsatzsteuerpflicht

Grundsätzlich werden alle Lieferungen und sonstigen Leistungen, die ein Unternehmer im Rahmen seines Unternehmens im Inland gegen Entgelt ausführt, von der Umsatzsteuerpflicht erfasst. Unternehmer ist dabei jeder, der eine gewerbliche oder berufliche Tätigkeit selbstständig ausübt, z. B. als Gewerbetreibender, Vortragender, Vermieter.

Umsatzsteuerbefreiungen

Es gibt Umsätze, die von der Umsatzsteuer befreit sind und trotzdem zum Vorsteuerabzug berechtigen (echt befreite Umsätze;



WICHTIG!
Der Unternehmer haftet für die fristgerechte Entrichtung an das Finanzamt.

z. B. Ausfuhrlieferungen), und Umsätze, die von der Umsatzsteuer befreit sind und nicht zum Vorsteuerabzug berechtigen (unecht befreite Umsätze, z. B. Bank- und Versicherungsumsätze, Ärzte bzw. die Vermittlung an solche unecht umsatzsteuerbefreiten Unternehmer).

Kleinunternehmerregelung

Die wohl wichtigste unechte Umsatzsteuerbefreiung ist die sogenannte „Kleinunternehmerregelung“. Beläuft sich Ihr Jahresumsatz auf max. EUR 35.000,- netto, sind Sie automatisch von der Umsatzsteuer befreit. Diese Grenze dürfen Sie innerhalb von fünf Jahren einmalig um nicht mehr als 15 % überschreiten. Sie dürfen für erbrachte Leistungen keine Umsatzsteuer in Rechnung stellen und brauchen auch keine Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen. Im Gegenzug steht Ihnen jedoch kein Vorsteuerabzug für die an Sie erbrachten Vorleistungen zu.

Auf Ihren Rechnungen muss explizit auf die anwendbare Steuerbefreiung mit den Worten „Umsatzsteuerfrei im Sinne des § 6 (1) Z 27 UstG“ hingewiesen werden, und selbstverständlich darf keine Umsatzsteuer ausgewiesen werden. Sollten Sie dennoch die Umsatzsteuer in einer Rechnung ausweisen, so schulden Sie den Steuerbetrag dem Finanzamt kraft Rechnungslegung. Sie können als Kleinunternehmer auf die Steuerbefreiung verzichten. Das bedeutet, dass Sie „freiwillig“ Umsatzsteuer verrechnen und auch an das Finanzamt abführen, obwohl Sie als Unternehmer unter der Umsatzgrenze von EUR 35.000,- pro Jahr liegen. Diese Option berechtigt Sie dann auch zum Vorsteuerabzug. Diese Regelung ist von Vorteil, wenn Ihre Kunden ebenfalls überwiegend vorsteuerabzugsberechtigte Unternehmer (B2B) sind, da,

wie oben ausgeführt, im B2B-Bereich effektiv keine Umsatzsteuer anfällt. Bis zur Rechtskraft des Umsatzsteuerbescheides können Sie gegenüber dem Finanzamt schriftlich auf die Kleinunternehmerregelung verzichten. Die Erklärung bindet Sie für mindestens fünf Jahre. Beachten Sie, dass ein unterjähriges Überschreiten der Umsatzgrenze zu einer nachträglichen Entstehung der Umsatzsteuerpflicht führt. Sie sind verpflichtet, für Ihre Lieferungen und Leistungen grundsätzlich nach Ausführung des Umsatzes Rechnungen auszustellen. Die Merkmale einer ordnungsgemäßen Rechnung finden Sie im Anschluss.

Welche Überlegungen und Konsequenzen sollten Sie als Unternehmer bezüglich der umsatzsteuerlichen Kleinunternehmerregelung in Betracht ziehen? Sobald Sie die Kleinunternehmerregelung in Anspruch nehmen, müssen Sie keine Umsatzsteuer abführen, haben jedoch auch keinen Vorsteuerabzug. Wie sehen aber Ihre Anfangsinvestitionen aus? Welche Kundenstruktur haben Sie als Unternehmer? Sind Ihre Kunden ebenfalls Unternehmer oder handelt es sich dabei um private Konsumenten? Ob die Kleinunternehmerregelung für Ihr Unternehmen vorteilhaft ist, muss im Einzelfall geprüft werden und kann nicht pauschal beantwortet werden. Die Umsatzgrenze alleine ist für diese Entscheidung nicht ausschlaggebend.

UNSER TIPP

Nutzen Sie die kostenlose Beratung des Gründerservice bereits VOR Abgabe eines allfälligen Betriebseröffnungsbogens, und klären Sie die Frage, ob die Kleinunternehmerregelung für Sie sinnvoll ist.



Umsatz pro Jahr in Euro

- Unternehmer – Umsatzsteuerpflicht
- Kleinunternehmer – keine Umsatzsteuerpflicht

	> EUR 100.000,- monatliche Meldung	
	< EUR 100.000,- 1/4-jährliche Meldung	
	< EUR 35.000,-	< EUR 40.250,-

	einmal in 5 Jahren	mit Antrag (Option) auch Umsatzsteuerpflicht unter EUR 35.000,-



Kleinunternehmerregelung des Finanzamts vs. Kleinunternehmerregelung der 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 2.8 Sozialversicherung auf Seite 57.

Übergang der Steuerschuld auf Leistungsempfänger (Reverse Charge)

Beachten Sie das sogenannte Reverse Charge System (Übergang der Steuerschuld auf den Leistungsempfänger). Bei Dienstleistungen und Werklieferungen an Kunden im Ausland und bei Bauleistungen und Lieferung von gewissen Gegenständen und Materialien (z. B. Metallen) im Inland kann es zu einem Übergang der Umsatzsteuerschuld auf den empfangenden Unternehmer kommen. In diesen Fällen erhält der Leistungsempfänger vom leistenden Unternehmen lediglich eine Rechnung über den Nettobetrag (kein Steuerausweis!) mit einem besonderen Hinweis auf den Übergang der Steuerschuld. Auf dieser Basis schuldet der Leistungsempfänger die auf die Leistung oder Lieferung entfallende Steuer. Diese kann der vorsteuerabzugsberechtigte Unternehmer allerdings wiederum als Vorsteuer abziehen. Zum Übergang der Steuerschuld auf den Leistungsempfänger kommt es auch, wenn die betreffende Leistung aufgrund der Leistungsartregel in Österreich von einem ausländischen Unternehmer erbracht wird, der im Inland weder sein Unternehmen betreibt, noch eine an der Leistungserbringung beteiligte Betriebsstätte hat.

Versandhandel

Ab 1. Juli 2021 ist beim Versandhandel B2C innerhalb der EU die Umsatzsteuer des Empfängerlandes in Rechnung zu stellen. Eine Erleichterung gibt es nur für Kleinunternehmen bis zu einem Versandhandelsumsatz innerhalb der gesamten EU bis EUR 10.000,-

Die Abfuhr der ausländischen Umsatzsteuer kann über das MOSS-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 den Endkunden versendet werden.

Vorsteuerabzug

Damit Sie sich einen Vorsteuerbetrag abziehen können, müssen die erhaltenen Rechnungen gewisse Merkmale (siehe nachfolgend) erfüllen. Für Sie als Empfänger der Rechnung ist es also wichtig, jede Rechnung nach Erhalt 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 Unternehmers
2. Name und Anschrift des Leistungsempfängers
3. Ausstellungsdatum und -ort
4. Umsatzsteueridentifikationsnummer (UID-Nummer) des liefernden oder leistenden Unternehmers
5. UID-Nummer des Leistungsempfängers (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 Leistungsempfänger (z. B. Übergang der Steuerschuld auf den Leistungsempfänger nach § 19 (1))
- 1. Name und Anschrift des leistenden Unternehmens
 - 2. Ausstellungsdatum
 - 3. Menge und Bezeichnung der erbrachten Leistung
 - 4. Tag 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

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

Musterrechnung mit den Merkmalen einer ordnungsgemäßen Rechnung

Erklärung der Merkmale 1 bis 12, siehe ab Seite 73.



Firma
Musterfrau KG
Musterstraße 4
A-1030 Wien

Rechnung 1/014/2021

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

3 Klagenfurt, am 01.02.2021

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

8 Bestellung vom: 10.01.2021
Lieferung vom: 01.02.2021

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

Zahlungsbedingungen:
10 Tage 2% Skonto, 30 Tage netto

	Betrag (exkl. USt.)	10.585,00
	+ 20% USt.	2.117,00
	Gesamtbetrag (inkl. USt.)	12.702,00

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



der Erbringung von bestimmten sonstigen Leistungen an Unternehmer in einem anderen EU-Land. Betriebsgründer erhalten die UID-Nummer vom Finanzamt gleichzeitig mit Zuteilung der Steuernummer. Kleinunternehmer 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 Hauptzollamt.

2.9.1.5. Sonstige Steuern

Daneben können noch weitere Steuern anfallen. Wenn Sie Dienstnehmer beschäftigen, sind Lohnsteuer (die der Arbeitgeber bei den Auszahlungen an seine Mitarbeiter 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>

2.10. GEWERBERECHT

Für jede gewerbliche Tätigkeit brauchen Sie eine Gewerbeberechtigung, die von der Gewerbebehörde (BH, Magistrat) kostenlos ausgestellt wird – den sogenannten GISA-Auszug, früher „Gewerbeschein“. Sie arbeiten gewerbsmäßig, wenn Sie eine Tätigkeit selbstständig, regelmäßig und mit der Absicht, Gewinn zu erzielen, durchführen.

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.

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). 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 Ihre Rechte und Pflichten als Gewerbeausübender. Vom Anwendungsbereich der Gewerbeordnung ausdrücklich ausgenommen sind nur selbstständige Berufe, die meist durch andere Gesetze geregelt sind (z. B. Ärzte, Apotheker, Notare, Landwirte usw.), bzw. die „Neuen Selbstständigen“ (z. B. Psycho- und Physiotherapeuten, Vortragende usw.). 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. Bilanzbuchhalter) trotzdem Mitglied der WKO sind.



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



Direktlink



2.10.1. 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
- Tankstellen
- Handelsgewerbe
- Werbeagentur
- Modellieren von Fingernägeln
- Zusammenbau von Möbelbausätzen



2. Reglementierte Gewerbe und Handwerke (Befähigungsnachweis erforderlich),

z. B.

- Fleischer
- Unternehmensberater
- Versicherungsagent
- Tischler
- Kosmetiker

3. Reglementierte Gewerbe, die einer besonderen Bewilligungspflicht unterliegen (sogenannte Rechtskraftgewerbe),

z. B.

- Baumeister
- Pyrotechnikunternehmen
- Holzbaumeister (Zimmermeister)
- 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!

2.10.2. Der Befähigungsnachweis

Mit dem Befähigungsnachweis weisen Sie die notwendigen fachlichen und kaufmännischen Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen nach, um das Gewerbe selbstständig ausführen zu können. 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 Inhaber oder gewerberechtl. Geschäftsführer 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 ein 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 ein unbeschränkt haftender Gesellschafter (Komplementär bei KG) im Unternehmen den Befähigungsnachweis einbringen.

- **Anstellung eines gewerberechtl. Geschäftsführers:** Der gewerberechtl. Geschäftsführer bringt den Befähigungsnachweis für das Unternehmen ein. Er ist mindestens zur Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit im Betrieb tätig und ein voll sozialversicherungspflichtiger Arbeitnehmer, der zumindest nach dem Kollektivvertrag entlohnt werden muss. Dazu muss er die Möglichkeit haben, die gewerberechtl. Vorschriften dieses Gewerbes durchzusetzen.

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

2.10.3. 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 sind Staatsangehöriger eines Mitgliedstaates 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 Mitgliedstaat der EU, einem Vertragsstaat des EWR, oder die Vollstreckung von Verwaltungsstrafen im Sitzstaat ist durch Übereinkommen gesichert. Der gewerberechtl. Geschäftsführer 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.



OHNE PLASTIK

#schaffenwir

GREENROOT

Dass Lebensmittelhandel auch ganz ohne Plastikmüll geht, zeigt greenroot aus Innsbruck. Im Jahr 2018 startete Engin Dogan sein Zero-Waste-Geschäft, das mittlerweile auch um ein Café erweitert wurde. Bei greenroot finden KundInnen eine breite Palette an unverpackten Lebensmitteln vor. So kann alles von Linsen und Nüssen bis Milch und Säften klimaschonend mit nach Hause genommen werden. Wer auch bei Drogerieprodukten auf Plastik verzichten möchte, ist bei Engin richtig. So hilft greenroot dabei, unsere Umwelt zu schützen und Bewusstsein für Nachhaltigkeit im Einzelhandel zu schaffen.

→ www.greenroot.at

UNTERNEHMEN
UMWELT

Überblick der Gewerbearten

Man unterscheidet drei Arten:

Gewerbearten

Befähigungsnachweise

Ausübungsbeginn

Freie Gewerbe

Kein Befähigungsnachweis notwendig, Sie brauchen aber eine Gewerbeberechtigung

Mit Gewerbebeanmeldung

Reglementierte Gewerbe

Sie brauchen einen Befähigungsnachweis

Mit Gewerbebeanmeldung, 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 Experten aus den Bezirks- und Regionalstellen helfen Ihnen gerne weiter.

Die Kontaktadressen finden Sie auf → Seite 131.



2.10.4. 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. 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.

2.10.5. Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit

Durch den EWR-Vertrag gelten in Österreich die EU-Regeln über die Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit.

Durch die Niederlassungsfreiheit können Sie als Gewerbetreibender 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. beglaubigt übersetzte Befähigungsnachweise, allenfalls auch Auf-

enthaltstitel für Personen, die nicht aus dem EU-/EWR-Raum stammen etc. Setzen Sie sich diesbezüglich mit dem Gründerservice in Verbindung!

UNSER TIPP

Klären Sie die gewerberechtlichen Fragen unbedingt im Voraus ab, das ist eine elementare Voraussetzung für Ihren Unternehmenserfolg.

2.11. BETRIEBSANLAGENRECHT

2.11.1. 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 Lieferanten und Kunden
- Subventionen und Förderungen
- Umweltschutzauflagen
- 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 xxx.

2.11.2. 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
- 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.

- 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 Schuh-servicebetriebe,
- Fotografenbetriebe.

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

- An Werktagen von Montag bis Freitag 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

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
- das Leben oder die Gesundheit des Gewerbetreibenden, der Nachbarn oder der Kunden gefährdet,
 - das Eigentum oder sonstige dingliche Rechte der Nachbarn gefährdet,

- die Sicherheit, Leichtigkeit und Flüssigkeit des Verkehrs wesentlich beeinträchtigt,
- 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 den Betrieb anderer öffentlichen Interessen dienender Einrichtungen beeinträchtigt.

UNSER TIPP

Bitte erkundigen Sie sich in jedem Fall vor Projektbeginn, Gewerbeanmeldung bzw. Mietvertragsunterzeichnung, ob Sie dennoch eine Betriebsanlagengenehmigung benötigen oder nicht.

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 läuft in vier Phasen ab und wird über die Bezirkshauptmannschaft bzw. das Magistrat oder 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 Betriebs-einrichtungen: Geräte- und Maschinenliste mit technischen Daten, Grundrissplan, Lageplan, erforderliche Pläne und Skizzen,



- Verfahrensbezogene Darstellung des Betriebs – Tätigkeit, Arbeitsvorgänge, Betriebszeit, Beheizungsart etc.,
- Abfallwirtschaftskonzept samt Abschätzung der zukünftigen Entwicklung; und in einfacher Ausfertigung:
 - die für die Beurteilung des Projektes und die zu erwartenden Emissionen der Anlage im Ermittlungsverfahren erforderlichen technischen Unterlagen,
 - Name/n und Anschrift/en des/der Eigentümer/s des Betriebsgrundstückes,
 - Eigentümer der an dieses Grundstück unmittelbar angrenzenden Grundstücke (bei Wohnungseigentümer Name und Anschrift des/der jeweiligen Verwalter/s),
 - 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.

Vereinfachtes Verfahren

Um den Aufwand des Betriebsanlagegenehmigungsverfahrens zu reduzieren, kann die Behörde in manchen Fällen ein sogenanntes einfaches Genehmigungsverfahren durchführen. Dabei ist das Durchführen einer Augenscheinverhandlung und somit das Einbeziehen der Nachbarn als Parteien nicht vorgesehen. Das ist der Fall, wenn z. B. die Betriebsfläche 800 m² 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 Betriebsanlagegenehmigung kann 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 Betriebsanlagegenehmigung 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 Mitarbeiter	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 WKÖ 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 Arbeitnehmer, ist ein Abfallwirtschaftskonzept verpflichtend. Sie müssen dieses innerhalb eines Jahres nach Aufnahme des Betriebes oder nach Aufnahme des 21sten Arbeitnehmers vorlegen. Es ist auf jeden Fall (unabhängig der Mitarbeiterzahl) Teil des Betriebsanlagegenehmigungsverfahrens. Klären Sie im Rahmen der Gründungsberatung ab, ob Sie zusätzlich auch ein Abfallwirtschaftskonzept erstellen müssen. Weitere Informationen rund um das Thema Betriebsanlagenrecht finden Sie auch auf wko.at



2.12. STANDORTWAHL

2.12.1. Standortsuche

Die Standortmöglichkeiten sind so vielfältig wie die Ideen der GründerInnen! Wer ein Unternehmen gründet und dafür ein kleines Büro, einen Laptop und ein Telefon benötigt, der 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 JungunternehmerInnen sowie GründerInnen 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!

2.12.2. Standortmöglichkeiten

Geschäftslokal

Wenn Sie Produkte oder eine Dienstleistung anbieten und auf Laufkundschaft angewiesen sind bzw. laufend Kunden 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

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 der jeweilige Raumpartner erfüllen muss. Typische Beispiele einer Raumpartnerschaft sind z.B. die gemeinsame Nutzung eines Geschäftslokales von einem Friseur und einem Kosmetiker oder das Teilen einer Fläche zwischen einem Massageinstitut und einem Yogastudio.



Direktlink



2.12.3. 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 (Passanten, Verkehr)
- Branchenmix & Mitbewerbsstruktur
- Kosten (Miete, Grundstück, Energie, ...)
- Förderangebote
- Nähe zu Rohstoffen
- Entfernung zu Lieferanten und Kunden
- Flächenwidmung

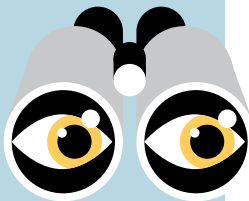
„Weiche“ Standortfaktoren sind schwer messbar und subjektiv geprägt. Sie können jedoch von großer Bedeutung für die Standortentscheidung sein. Zu den „weichen“ Standortfaktoren zählen u.a.:

- 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 einen Raumpartner 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!

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 mögliche 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 Ihrer Landeswirtschaftskammer 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>



ERFOLGSSTORY

Altes Handwerk mit Bestand

Karin Krahl-Wichmann verbindet Tradition mit Ungewöhnlichem

Mit 21 Jahren übernahm ich im Jahr 2003 die letzte, im Jahr 1910 gegründete Hutmanufaktur in Graz. Mein Vater stieg selbst ins Unternehmen als Lehrling ein und arbeitete sich hoch. Dass ich die Manufaktur übernehmen würde, war keine Selbstverständlichkeit. Mein Vater war vor seiner Pensionierung der Meinung, dass das alte Handwerk niemanden mehr interessiert. Ich dachte mir: Lass uns doch das Beste daraus machen! Ich zögerte keine Sekunde und ergriff die Chance, die Manufaktur zu übernehmen.

Ich entschied mich, sowohl auf das Traditionelle als auch auf das Innovative zu setzen. Mit meinen Kreationen folge ich nicht nur aktuellen Trends, ich schaffe sie.



**Karin
Krahl-Wichmann**

Hutmanufaktur
Kepka & Söhne

Neben traditionellen Hüten für unter anderem Musik- und Trachtenvereine, die Spanische Hofreitschule oder größere Theaterbühnen produzieren wir beispielsweise moderne Hüte mit Reißverschluss und arbeiten mit bekannten Modelabels zusammen.

Da jeder Kopf anders ist, braucht es individuelle Beratung, bei der sich mein Team und ich viel Zeit nehmen,

um danach im bewährten Verfahren per Hand zu produzieren. In der heutigen Welt, wo vieles nur noch digital stattfindet, haben Menschen ein Verlangen nach der analogen Welt. Daher sind sie auch immer beeindruckt, wenn sie unsere Hutmanufaktur besuchen und sehen, wie Hüte von Hand entstehen.

So gelingt es uns, mit den maßangefertigten Hüten KundInnen aus der ganzen Welt zu begeistern. Und nicht zuletzt merken wir insbesondere seit der Pandemie, dass das Interesse der jungen Generation für schöne und einzigartige Kopfbedeckung zunimmt.

→ <https://kepka.at>

Einfach gründen

Ein Unternehmen zu gründen wird in Österreich immer unkomplizierter. Das Gründerservice der Wirtschaftskammer ist beim gesamten Gründungsvorgang ein verlässlicher Partner.

Die Zeiten, in denen Gründer vor großen bürokratischen Hürden bei der Unternehmensgründung gestanden sind, sind vorbei. Gründen geht immer einfacher – und wird dank Digitalisierung (e-Gründung) künftig noch rascher möglich sein. Schon heute kann man ein Gewerbe auch elektronisch anmelden.

In jedem Fall gilt: Beratung vor dem Gründungsakt zahlt sich aus. 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.

Das Gründungs-Procédere hängt natürlich stets auch von der gewählten Rechtsform des Unternehmens ab. Deshalb präsentiert Ihnen der Leitfaden des Gründerservice die einzelnen Gründungsschritte je nach Rechtsform. So haben Sie den kompletten Gründungsprozess immer voll im Blick – und können mit dem eigenen Unternehmen nicht nur rasch, sondern auch sicher durchstarten.



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, der Magistrat der Stadt oder in Wien das zuständige magistratische Bezirksamt des Gewerbebestandes. Die Anmeldung kann dort – formlos oder mittels Formular – persönlich, schriftlich oder elektronisch über www.usp.gv.at sowie über das Gründerservice 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

Beschleunigen Sie die Formalitäten und nutzen Sie das Gewerbeanmeldeservice des Gründerservice oder der Bezirks- und Regionalstellen Ihrer Wirtschaftskammer

Die Anmeldung

muss folgende Angaben enthalten:

- Genaue Bezeichnung des Gewerbes
- Genaue Standort der Gewerbeausübung
- Genaue Bezeichnung der Gewerbeanmelderin/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 Einzelunternehmer:

- Reisepass des Anmelders
- Aufenthaltsberechtigung bei Drittstaatsangehörigen (ausgenommen Schweizer)
- Eventuell Nachweis akademischer Grade
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen
- Bei Namensänderung zusätzlich Heiratsurkunde oder Bescheid über die Namensänderung

- Befähigungsnachweis (bei reglementierten Gewerben)
- 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

- Firmenbuchauszug (nicht älter als sechs Monate)
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen von Personen mit maßgeblichem Einfluss auf die Geschäfte der Gesellschaft

für den gewerberechtl. Geschäftsführer

- Reisepass des Anmelders
- Aufenthaltsberechtigung bei Drittstaatsangehörigen (ausgenommen Schweizer)
- Eventuell Nachweis akademischer Grade
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen
- Bei Namensänderung zusätzlich Heiratsurkunde oder Bescheid über die Namensänderung
- Befähigungsnachweis (bei reglementierten Gewerben)
- 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 Gewerbebeanmeldung 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 Betriebseröffnung muss der Unternehmer 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 Einzelunternehmer, „Verf 16“ für Personengesellschaften und „Verf 15“ für Kapitalgesellschaften –, welches ausgefüllt retourniert werden muss. Eine Kopie des Meldezettels und eines Ausweisdokumentes sollte dem Fragebogen beigegeben werden (Reisepass, Führerschein etc.).

Achtung: Im Fragebogen ist 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 Kleinunternehmer bei der Umsatzsteuer bzw. die Vergabe einer UID-Nummer (Umsatzsteueridentifikationsnummer) – Details siehe Kapitel 2.9. Steuern. Es ist zu empfehlen, den Finanzamt-Fragebogen mit einem Steuerexperten auszufüllen. Es ist durchaus möglich, dass Ihnen ein Außendienstmitarbeiter 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 eine Handy-Signatur oder Bürgerkarte: 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 einen Rechtsanwalt oder Notar erstellt. Die Gesellschaft ist zudem ins Firmenbuch einzutragen. Daher fallen Kosten für die Rechtsberatung und die Eintragung ins Firmenbuch an.
- Bei einem Einzelunternehmen fallen nur dann Gebühren an, wenn dieses ins Firmenbuch eingetragen wird.

Für Neugründer und Betriebsübernehmer entfallen gemäß 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

Es sind noch einige Fragen offen? Dann vereinbaren Sie einen Beratungstermin. Wir stehen Ihnen an 90 Standorten in Österreich von Anfang an zur Seite. In einer persönlichen Beratung begleiten wir Sie bei der ersten Analyse Ihrer Geschäftsidee und beraten Sie zu den Themen Gewerberecht, Rechtsform, Sozialversicherung, Steuern, Finanzierung, Förderungen, Standort, Betriebsanlagengenehmigung, Mindestumsatz etc. Unsere Gründerworkshops bieten Ihnen die Möglichkeit, in kurzer Zeit alle wichtigen Basisinformationen zu erhalten.

Auf unserer Seite „Veranstaltungen“ auf www.gruenderservice.at können Sie sich über die regelmäßig stattfindenden Termine informieren.

3.5. Die Gründungsschritte im Überblick

3.5.1. Die 7 Schritte zur Gründung Ihres Einzelunternehmens

1

Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung

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

2

Erklärung der Neugründung bzw. Betriebsübertragung (NeuFöG)

Bestimmte Abgaben, Beiträge und Gebühren im Zusammenhang mit einer Neugründung oder einer (entgeltlichen oder unentgeltlichen) Betriebsübertragung werden nicht erhoben. Voraussetzung dafür ist das Erklären der Neugründung bzw. Betriebsübertragung auf dem dafür vorgesehenen Formular (NeuFö 2). Sie erhalten das Formular beim Gründerservice, den Fachgruppen bzw. Innungen und in den Bezirksstellen/Regionalstellen.

Schriften und Zeugnisse, die auf Grundlage der Gewerbeordnung erstellt und ausgestellt werden, sowie Eingaben, die auf das Erstellen und das Ausstellen von Schriften auf Grundlage obigen Bundesgesetzes gerichtet sind, sind von den Stempelgebühren und Verwaltungsabgaben des Bundes generell befreit.

3

Gewerbebeanmeldung

Elektronische Gewerbebeanmeldung: Für eine mögliche elektronische Gewerbebeanmeldung kontaktieren Sie das Gründerservice, die Bezirksstellen/Regionalstellen und/oder die Fachabteilungen bzw. Fachgruppen Ihrer WKO oder führen diese selbst über GISA (Gewerbeinformationssystem Austria) durch. Folgende Belege brauchen Sie zur Gewerbebeanmeldung:

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

- Reisepass
- Strafregisterbescheinigung des Herkunftslandes (amtlich beglaubigt übersetzt) für Personen, die nicht oder weniger als fünf Jahre in Österreich wohnen
- Nachweis der Befähigung (z. B. Meister- bzw. Befähigungsprüfungszeugnis, Schul- oder Arbeitszeugnisse) oder festgestellte individuelle Befähigung (ausgenommen bei freien Gewerben – hier sind keinerlei Befähigungsnachweise erforderlich)
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen durch Insolvenztatbestand oder Vorstrafen (§ 13 GewO)
- Niederlassungsnachweis bzw. Aufenthaltserlaubnis zu selbstständigen Erwerbszwecken bei Nicht-EU-Bürgern



3.2 Sie erbringen den Befähigungsnachweis nicht selbst, sondern setzen einen gewerberechtlichen Geschäftsführer ein (mindestens 20 Wochenstunden im Betrieb beschäftigt):

Für die Gewerbebeanmeldung brauchen Sie:

- Reisepass
- Strafreregisterbescheinigung des Herkunftslandes (amtlich beglaubigt übersetzt) für Personen, die nicht oder weniger als fünf Jahre in Österreich wohnen
- Niederlassungsnachweis bei Nicht-EU-Bürgern notwendig

Für den gewerberechtlichen Geschäftsführer:

- Reisepass
- Strafreregisterbescheinigung des Herkunftslandes (amtlich beglaubigt übersetzt) für Personen, die nicht oder weniger als fünf Jahre in Österreich wohnen
- Bestätigung der Sozialversicherung (ÖGK) über die Anmeldung als Arbeitnehmer für mindestens 20 Wochenstunden beim Gewerbeanmelder und gegebenenfalls die Bestätigung über das Stundenausmaß der Beschäftigung durch den Lohnverrechner
- Nachweis der Befähigung (z. B. Meister- bzw. Befähigungsprüfungszeugnis etc.)
- Erklärung des gewerberechtlichen Geschäftsführers über seine Tätigkeit im Unternehmen (Formular). Weder der Gewerbeanmelder noch der gewerberechtliche Geschäftsführer dürfen von der Gewerbeausübung ausgeschlossen sein (Erklärung gem. § 13 Gewerbeordnung).

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

4

Österreichische Gesundheitskasse (ÖGK)

Sie müssen Mitarbeiter vor deren Einstellung (Beginn der Tätigkeit) bei der Österreichischen Gesundheitskasse anmelden. Falls Sie einen gewerberechtlichen Geschäftsführer beschäftigen, müssen Sie ihn vor der Gewerbebeanmeldung bei der ÖGK anmelden (mit Wirksamkeit der Gewerbebeanmeldung 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 Gewerbebeanmeldung bei der Bezirksverwaltungsbehörde auf direktem Wege vornehmen. Die Behörde leitet die Meldung an die Sozialversicherung weiter.

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 Gewerbebeanmeldung bei der Bezirksverwaltungsbehörde erstattet werden. Diese leitet die Anzeige an das Finanzamt weiter.



ERFOLGSSTORY

Innovative Böden im modernen Look

Armend Aliti, Felix Schmid und Avni Tairi von Fugenlos bieten Bodenbeschichtungen für Wohnungen, Geschäftslokale und Gastronomie an

Armend Aliti und Felix Schmid haben sich im Architekturstudium der TU Wien kennen gelernt. Bereits im Studium verband sie ein Wunsch nach der Selbstständigkeit. Gemeinsam mit Avni Tairi gründeten sie im Jahr 2020 Fugenlos.

Armend und ich haben danach gemeinsam in einem technischen Zeichenbüro gearbeitet, wussten aber, dass die Zeit gekommen ist, ein Unternehmen zu gründen. Der Wunsch nach der Selbstständigkeit war als erstes da, bald kam aber auch die Idee. Fugenlose Bodenbeschichtungen sind der neueste Trend, man sieht es in jeder Designzeitschrift und auf jeder Messe. In Österreich ist es aber gar nicht so leicht zu bekommen, niemand spezialisiert sich darauf.

Gemeinsam mit Avni haben wir uns international umgesehen, welche Konzepte in Frage kommen und wur-

den in Italien fündig. Seitdem arbeiten wir mit einer italienischen Firma zusammen, deren Technologie wir im Bereich von Mikrozement verwenden. Was heißt eigentlich Fugenlos? Wir machen fugenlose Bodenbeschichtungen für Wohnzwecke, Geschäfte, Gastronomie, Büros im Innen- und Außenbereich. Für den Außenbereich sind es vor allem Steinteppiche, im Innenbereich Bodenbeschichtungen aus Mikrozement im Designlook.

Unsere Böden sehen nicht nur großartig aus, sie sind recht einfach aufzutragen, leicht zu pflegen und sogar für Nassräume geeignet.

Vor der Gründung haben wir auf einem Grund getestet, damit das richtig gut passt, sobald wir zu den Kunden gehen.



Felix Schmid

Fugenlos STA GmbH

Nicht alles lief immer so, wie wir uns es vorgestellt haben. Gute MitarbeiterInnen zu finden erwies sich als eine wahre Herausforderung. Mit Aufträgen waren wir seit dem Anfang recht gut gedeckt, wegen Personalmangel konnten wir aber bisher nicht so wachsen, wie wir gerne würden. Derzeit arbeiten wir daran nach Talenten mit guter Ausbildung im Ausland zu suchen und sind zuversichtlich, dass unsere Wachstumspläne in den kommenden Jahren aufgehen werden.

→ <https://fugen-los.at/>



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 Arbeitnehmer, 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,- Nettjahresumsatz. 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 Bezirksstellen/Regionalstellen und/oder den Fachabteilungen bzw. Fachgruppen Ihrer WKO. Achten Sie dabei insbesondere auf eine gewerbliche Abklärung, und erfragen Sie ggf. die Notwendigkeit einer Betriebsanlagengenehmigung.

2

Erklären der Neugründung bzw. Betriebsübertragung (NeuFöG)

Bestimmte Abgaben, Beiträge und Gebühren im Zusammenhang mit einer Neugründung oder einer (entgeltlichen oder unentgeltlichen) Betriebsübertragung werden nicht erhoben. Voraussetzung dafür ist das Erklären der Neugründung bzw. Betriebsübertragung auf dem dafür vorgesehenen Formular (NeuFö 2). Sie erhalten das Formular beim Gründerservice, den Fachgruppen bzw. Innungen und in den Bezirksstellen/Regionalstellen. Schriften und Zeugnisse, die auf Grundlage der Gewerbeordnung erstellt und ausgestellt werden, sowie Eingaben, die auf das Erstellen und das Ausstellen von Schriften auf Grundlage obigen Bundesgesetzes gerichtet sind, 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 können selbst den Antrag auf Eintragung in das Firmenbuch verfassen. Die Unterschriften unter dem Antrag sowie die Musterzeichnungen sind jedoch von einem Notar oder gerichtlich (Bezirksgericht) zu beglaubigen.

Folgende Beilagen sind zur Firmenbucheingabe notwendig:

- Gesellschaftsvertrag (falls vorhanden; nicht zwingend, jedoch empfehlenswert)
- Durch Notar oder Bezirksgericht beglaubigte Musterzeichnung aller vertretungsbefugten Organe (persönlich haftende Gesellschafter); den Firmenbuchantrag einer KG hat auch der Kommanditist zu unterzeichnen und ist die Unterschrift 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
- Sofern nicht alle persönlich haftenden Gesellschafter 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 Bezirksstellen/Regionalstellen und/oder die Fachabteilungen bzw. Fachgruppen Ihrer WKO oder führen diese selbst über GISA (Gewerbeinformationssystem Austria) durch.

Folgende Beilagen sind zur Gewerbeanmeldung notwendig:

- Reisepass von allen Personen mit maßgeblichem Einfluss (d. s. persönlich haftende Gesellschafter oder Kommanditisten mit besonderen Geschäftsführungsbefugnissen und dgl.)
- Auszug aus dem Firmenbuch
- Strafregisterbescheinigung des Herkunftslandes (amtlich beglaubigt übersetzt) vom gewerberechtl. Geschäftsführer und von allen persönlich haftenden Gesellschaftern, falls diese nicht oder weniger als fünf Jahre in Österreich wohnen
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen durch Insolvenzstatbestand oder Vorstrafen (§ 13 GewO), und zwar von allen Personen mit maßgeblichem Einfluss (d. s. persönlich haftende Gesellschafter oder Kommanditisten mit besonderen Geschäftsführungsbefugnissen u. dgl.)

Für den gewerberechtl. Geschäftsführer sind zudem nötig:

- Reisepass
- Bestätigung der Sozialversicherung (ÖGK) über die Anmeldung als Arbeitnehmer für mindestens 20 Wochenstunden und gegebenenfalls die Bestätigung über das Stundenausmaß der Beschäftigung durch den Lohnverrechner (nicht erforderlich, wenn gewerberechtl. Geschäftsführer persönlich haftender Gesellschafter ist)



- Nachweis der Befähigung (z. B. Meister- bzw. Befähigungsprüfungszeugnis, Schul- oder Arbeitszeugnisse) oder erteilte individuelle Befähigung (ausgenommen bei freien Gewerben)
- Erklärung des gewerberechtl. Geschäftsführers über seine Betätigung im Unternehmen (Formular). Der gewerberechtl. Geschäftsführer, aber auch alle persönlich haftenden Gesellschafter dürfen von der Gewerbeausübung nicht ausgeschlossen sein (Erklärung gem. § 13 Gewerbeordnung).

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

6

Österreichische Gesundheitskasse (ÖGK)

Sie müssen Mitarbeiter vor deren Einstellung (Beginn der Tätigkeit) bei der Österreichischen Gesundheitskasse anmelden. Falls Sie einen gewerberechtl. Geschäftsführer beschäftigen, müssen Sie ihn vor der Gewerbebeanmeldung bei der ÖGK anmelden (mit Wirksamkeit der Gewerbebeanmeldung möglich), da der Gewerbebehörde eine Bestätigung der ÖGK über das Beschäftigungsverhältnis vorgelegt werden muss.

7

Sozialversicherung der Selbständigen (SVS)

Alle Gesellschafter der OG sowie die unbeschränkt haftenden Gesellschafter 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 Gewerbebeanmeldung 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 den/die Gesellschafter und die Gesellschaft. Die Anzeige an das Finanzamt kann auch im Rahmen der Gewerbebeanmeldung 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 (Benutzungsbewilligung).

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

3.5.3. Die 11 Schritte einer GmbH-Gründung

1

Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung

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

2

Erklären der Neugründung bzw. Betriebsübertragung (NeuFöG)

Bestimmte Abgaben, Beiträge und Gebühren im Zusammenhang mit einer Neugründung oder einer (entgeltlichen oder unentgeltlichen) Betriebsübertragung werden nicht erhoben. Voraussetzung dafür ist das Erklären der Neugründung bzw. Betriebsübertragung auf dem dafür vorgesehenen Formular (NeuFö 2). Sie erhalten das Formular beim Gründerservice, den Fachgruppen bzw. Innungen und in den Bezirksstellen/Regionalstellen.

Schriften und Zeugnisse, die auf Grundlage der Gewerbeordnung erstellt und ausgestellt werden, sowie Eingaben, die auf das Erstellen und das Ausstellen von Schriften auf Grundlage obigen Bundesgesetzes gerichtet sind, sind von den Stempelgebühren und Verwaltungsabgaben des Bundes generell befreit.

3

Gesellschaftsvertrag/Errichtungserklärung

Die Gründer errichten einen Gesellschaftsvertrag in Form eines Notariatsaktes. Gibt es nur einen Gründer, dann handelt es sich um eine Errichtungserklärung, die entweder in Form eines Notariatsaktes oder als vereinfachte Gründung (siehe dazu Kapitel 2.7.5) durchgeführt wird.

4

Gesellschafterbeschluss

Bestellung des/der Geschäftsführer(s) 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 Geschäftsführer (mindestens einer) müssen jedoch nicht Gesellschafter der GmbH sein.

5

Bankbestätigung

Einzahlung des Stammkapitals (das Mindeststammkapital beträgt EUR 35.000,- bzw. gründungsprivilegiert 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 2.7.5
- 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 Bezirksstellen/Regionalstellen und/oder die Fachabteilungen bzw. Fachgruppen Ihrer WKO oder führen diese selbst über GISA (Gewerbeinformationssystem Austria) durch. Folgende Belege brauchen Sie zur Gewerbeanmeldung:

Folgende Beilagen sind zur Gewerbeanmeldung notwendig:

- Reisepass von allen Personen mit maßgeblichem Einfluss (d. s. Geschäftsführer, Gesellschafter mit Mehrheitsbeteiligung, Gesellschafter mit Minderheitsbeteiligung, aber besonderen Mitbestimmungsrechten oder besonderen Geschäftsführungsbefugnissen u. dgl.)
- Auszug aus dem Firmenbuch
- Strafregisterbescheinigung des Herkunftslandes (amtlich beglaubigt übersetzt) des gewerberechlichen Geschäftsführers, aller Gesellschafter mit maßgeblichem Einfluss auf die Geschäftsführung sowie der handelsrechtlichen Geschäftsführer, falls diese nicht oder weniger als fünf Jahre in Österreich wohnen
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen von allen Personen mit maßgeblichem Einfluss (d. s. Geschäftsführer, Gesellschafter mit Mehrheitsbeteiligung, Gesellschafter mit Minderheitsbeteiligung, aber besonderen Mitbestimmungsrechten oder besonderen Geschäftsführungsbefugnissen u. dgl.)

Für den gewerberechlichen Geschäftsführer sind darüber hinaus erforderlich:

- Reisepass
- Bestätigung der Sozialversicherung (ÖGK) über die Anmeldung als Arbeitnehmer für mindestens 20 Wochenstunden und gegebenenfalls die Bestätigung über das Stundenausmaß der Beschäftigung durch den Lohnverrechner (nicht nötig, wenn der gewerberechliche Geschäftsführer auch handelsrechtlicher Geschäftsführer ist)
- Nachweis der Befähigung (z. B. Meister- bzw. Befähigungsprüfungszeugnis, Schul- oder Arbeitszeugnisse) oder festgestellte individuelle Befähigung (ausgenommen bei freien Gewerben)
- Erklärung des gewerberechlichen Geschäftsführers über seine Betätigung im Unternehmen (Formular). Der gewerberechliche Geschäftsführer, der/die handelsrechtliche/n Geschäftsführer sowie die Mehrheitsgesellschafter dürfen von der Gewerbeausübung nicht ausgeschlossen sein (Erklärung gem. § 13 Gewerbeordnung).

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 Mitarbeiter vor deren Einstellung (Beginn der Tätigkeit) bei der Österreichischen Gesundheitskasse anmelden. Falls Sie einen gewerberechtigten Geschäftsführer beschäftigen, müssen Sie ihn 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 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 den/die Gesellschafter 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 Arbeitnehmer, 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 ermöglicht es, das Risiko von Anfang an bestmöglich zu reduzieren. Rückgrat einer erfolgreichen Gründungsplanung ist ein Businessplan. Er ist auch für Finanziere und Investoren 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 Kunden 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 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 stellt einen vor viele Herausforderungen, mit denen man bisher vielleicht kaum oder gar nichts zu tun hatte – von der Buchhaltung bis zum Personal. Wissen und Vorbereitung schützen vor Problemen.

Die meisten Gründer in Österreich waren zuvor unselbstständig tätig. Bei vielen unternehmerischen Aufgaben kann es daher schlichtweg an Erfahrung oder Wissen fehlen. Damit man diese Themen richtig und erfolgreich anpacken kann, liefert der Leitfaden des Gründerservice Know-how für die Zeit vor und während der Gründung.

Wer nicht als Ein-Personen-Unternehmen startet, muss sich auf den Umgang mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vorbereiten. Arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Fragen müssen ebenso klar sein wie der Weg zu neuen Fachkräften. Entscheidende Themen sind auch Rechnungswesen und Buchhaltung. Auch wenn man einen eigenen Steuerberater/gewerblichen Buchhalter/Bilanzbuchhalter engagiert, muss man wissen, welche Pflichten man hat. Die Wirtschaftskammern stehen dabei mit Rat und Tat zur Seite. Dies gilt auch für Themen wie Patente und Marken oder Mängel und Haftungen. Auch hier sorgt Basiswissen für unternehmerische „Fitness“.

Besondere Herausforderungen warten auf Unternehmerinnen und Unternehmer, die ihre Selbstständigkeit neben ihrer unselbstständigen Erwerbstätigkeit starten. Mehrfachversicherungen und Verdienstgrenzen sind wichtige Themen, über die man den Überblick haben muss.

4. WISSENSWERTES

4.1. Mitarbeiter

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

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

→ **S.116**

4.1. MITARBEITER

Die Erbringung von Arbeitsleistungen kann in unterschiedlicher Form erfolgen. Nähere Informationen entnehmen Sie bitte dem Merkblatt Beschäftigungsformen. Informationen zur Beschäftigung von Arbeitnehmern finden Sie auf wko.at unter „Mitarbeiter einstellen“. Bei Aufträgen (Werkverträgen) ist darauf zu achten, dass es sich nicht um ein echtes/freies Dienstverhältnis handelt, und es ist zu überprüfen, ob es sich um eine gewerbliche Tätigkeit handelt. Wenn ja, ist eine Gewerbeberechtigung erforderlich. Wenn nicht, sind Sie Neuer Selbstständiger. Nähere Informationen entnehmen Sie bitte dem Merkblatt Neuer Selbstständiger. Arbeitsrechtliche und sozialversicherungsrechtliche Aspekte sind unbedingt im Vorfeld zu klären.

von Arbeitnehmern 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

Arbeitsvertrag

Merkmale des Arbeitsvertrages sind die persönliche Arbeitsleistung des Arbeitnehmers, die Bindung an die betriebliche Arbeitszeit, vorgegebener Arbeitsort und Weisungsgelassenheit. Klären Sie zunächst, ob ein Arbeiter- oder Angestelltenverhältnis vorliegt.

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

Es ist nach dem Gesetz möglich, nur einen Dienstzettel auszustellen, der nicht unterschrieben wird. Es empfiehlt sich jedoch der Abschluss eines Arbeitsvertrages für Arbeiter oder Angestellte. Darin werden die getroffenen Vereinbarungen beweisbar schriftlich festgehalten. **i**

Mögliche Vereinbarungen

Neben dem üblichen Vertragsinhalt wie Name, Art und Ort der Dienstleistung, Entgelt, Arbeitszeit und Urlaubsanspruch können zusätzliche Vereinbarungen in den Arbeitsvertrag aufgenommen werden.

- **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 verlängert. Achtung: Die Aneinanderreihung mehrerer befristeter Arbeitsverhältnisse bewirkt einen unzulässigen Kettenarbeitsvertrag.
- **Mehrarbeitsverpflichtung:** Bei Teilzeit- und Vollbeschäftigten kann eine Ver-



WICHTIG!

Die Ausstellung von Arbeitsverträgen und Dienstzetteln ist gebührenfrei. Sie erhalten Vertragsmuster bei Ihrer WKO.

4.1.1. Personalsuche

Mitarbeiter 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 Personalberater und -vermittler, über Kontakte zu bestimmten Ausbildungsstätten (Fachschulen) etc. erfolgen. Bitte beachten Sie: Arbeitgeber und private Arbeitsvermittler müssen in Stelleninseraten das kollektivvertragliche Mindestentgelt 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 Aufwendersatz 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




pflichtung zur Leistung von Mehr- und/oder Überstunden vereinbart werden.

- **Kündigungsmöglichkeit:** Bei Angestellten und auch bei Arbeitern (seit 1.10.2021) kann vereinbart werden, dass der Arbeitgeber zu jedem 15. oder Monatsletzten kündigen kann (so weit der Kollektivvertrag dieser Branche dies zulässt).
- **Konkurrenzklausele:** Es kann unter bestimmten Voraussetzungen vereinbart werden, dass der Arbeitnehmer 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 eines Arbeitsrechtsexperten.

Andere Vertragsformen

Neben dem Arbeitsvertrag gibt es Vertragsformen, die nicht dem Arbeitsrecht unterliegen, aber nur ausnahmsweise zur Anwendung gelangen können. Beim freien Dienstvertrag verpflichtet sich ein freier Dienstnehmer zu Dienstleistungen, aber ohne Bindung an Arbeitszeit und Weisungen und somit nicht in persönlicher Abhängigkeit. Beim Werkvertrag verpflichtet sich der Werkvertragsnehmer 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 Arbeitnehmer

einer Branche. Im Arbeitsvertrag darf keine Schlechterstellung gegenüber dem Kollektivvertrag vereinbart werden. Auf der anderen Seite stellt der Kollektivvertrag auch gleiche Wettbewerbsbedingungen für die Konkurrenten innerhalb einer Branche her.

4.1.4. Sozialversicherung der Dienstnehmer

Bei Beginn des Arbeitsverhältnisses sind Sie als Arbeitgeber verpflichtet, vor Antritt der Arbeit Ihre Dienstnehmer bei der österreichische 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. 2021 beträgt die monatliche Höchstbeitragsgrundlage EUR 5.550,-.

Die geringfügige Beschäftigung ist ein Beschäftigungsverhältnis, in dem die sozialversicherungsrechtlichen Geringfügigkeitsgrenzen nicht überschritten werden. Das vereinbarte und bezahlte Monatsentgelt darf den Betrag von EUR 485,85 (lt. derzeitigem Wissensstand) brutto monatlich (2022) nicht übersteigen.

Arbeitsrechtlich handelt es sich bei der geringfügigen Beschäftigung um eine Form von Teilzeitarbeit. Es hat daher auch der geringfügig Beschäftigte Anspruch auf kollektivvertraglichen Mindestlohn, Sonderzahlungen im Sinne des Kollektivvertrages, Entgeltfortzahlung im Krankenstand, Entgeltfortzahlung bei sonstigen Dienstverhinderungsgründen, Pflegefreistellung, Urlaub und Abfertigung Alt bzw. für Neueintritte seit 1.1.2003 auf Betriebliche Mitarbeitervorsorge (Abfertigung Neu).

Der Dienstgeber hat für alle bei ihm geringfügig beschäftigten Personen einen Unfallversicherungsbeitrag in Höhe von 1,2 % der allgemeinen Beitragsgrundlage und eine Dienstgeberabgabe in der Höhe von insgesamt 16,4 % der Beitragsgrundlage zu leisten, wenn der Dienstgeber über mehr als einen geringfügig Beschäftigten verfügt und



WICHTIG!
Ziehen Sie bei solchen Vertragsformen einen Arbeitsrechtsexperten bei, da es immer wieder zu Abgrenzungsschwierigkeiten zum eigentlichen Arbeitsvertrag kommt.

die monatliche Lohnsumme (ohne Sonderzahlungen) aller geringfügig Beschäftigten das 1,5-Fache der Geringfügigkeitsgrenze für 2022: EUR 485,85 (lt. derzeitigem Wissensstand) x 1,5 = EUR 728,78 (lt. derzeitigem Wissensstand)) übersteigt. Zusammen mit dem Unfallversicherungsbeitrag ergibt sich ein Gesamtbeitragssatz von 17,6 %.

Für alle Arbeitnehmer, die neu eingestellt werden, müssen Sie als Arbeitgeber 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.



WICHTIG!

Die Aufgaben der Lohnverrechnung erfordern eine spezielle Ausbildung. Wenn Sie nicht über diese Ausbildung verfügen, können Sie einen geeigneten Mitarbeiter beauftragen oder die Lohnverrechnung auf einen externen Personalverrechner, (Bilanz-) Buchhalter oder Steuerberater übertragen.

Näheres unter wko.at/abfertigungneu

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.

4.1.5. Arbeitnehmerschutz

Technischer Arbeitnehmerschutz

Als Arbeitgeber 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 müssen Sie das Einhalten der Arbeitszeitgrenzen, der Pausen, der Wo-

chenendruhe 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. Ausländerbeschäftigung

Drittstaatsangehörige

Arbeitnehmer, 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 Ausländern sind:

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



WICHTIG! Im Zweifel ziehen Sie bitte einen Arbeitsrechtsexperten zurate. 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 einer Seite – vom Arbeitgeber oder vom Arbeitnehmer – beendet oder einvernehmlich aufgelöst werden. Die wichtigsten Auflösungsarten:

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

Speziell bei der Kündigung müssen sowohl der Arbeitgeber als auch der Arbeitnehmer Fristen und Termine einhalten. Kündigungsfristen und -termine ergeben sich für Angestellte aus dem Angestelltengesetz, bei Arbeitern meist aus dem Branchen-Kollektivvertrag. Mit 1.10.2021 wurden die Kündigungsfristen der Arbeiter an die Kündigungsfristen der Angestellten angeglichen. Die Kündigungsfristen bei Arbeitern 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 Gruppen von Arbeitnehmern sind gesetzlich während eines bestimmten Zeitraumes vor Kündigungen und Entlassungen durch den Arbeitgeber 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),

- Präsenzdienster und Zivildienster 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 Arbeitsverhältnis; nur eine vorzeitige Auflösung aus besonderen Gründen und eine außerordentliche Auflösung sind möglich. !



WICHTIG!

Kontaktieren Sie einen Arbeitsrechtsexperten der WKÖ, wenn es um die Auflösung des Dienstverhältnisses mit einem besonders geschützten Arbeitnehmer geht.



WIRTSCHAFT FÜR MORGEN

#schaffenwir

SHARED SHEEP

Thomas Teufl und Jakob Raffel verleihen mit ihrem Konzept der Shareconomy eine neue Dimension. Shared Sheep ermöglicht den KundInnen, Wolle oder fertige Wollprodukte vom eigenen Patenschaf zu beziehen, das auf einem der zertifizierten Bauernhöfe in Österreich zu Hause ist. Wer einen größeren Garten besitzt, freut sich auch über die Möglichkeit, ein Schaf zu mieten, das bei den Mäharbeiten hilft. Die Merinowolle bezieht Shared Sheep zu fairen Preisen und stärkt so die artgerechte Tierhaltung. So sorgt das Unternehmen für Nachhaltigkeit in der Landwirtschaft und fördert nachhaltiges Handwerk aus Österreich.

→ www.sharedsheep.com

UNTERNEHMEN
UMWELT

4.2. RECHNUNGSWESEN UND BUCHHALTUNG

4.2.1 Rechnungswesen

Zum „betrieblichen Rechnungswesen“ zählen alle Verfahren, die Ihr gesamtes betriebliches Geschehen zahlenmäßig erfassen und überwachen. Diese Aufzeichnungen dienen dem Gläubigerschutz, der Steuerbemessung und der Planung und Steuerung des Betriebsgeschehens. Man unterscheidet hierbei verpflichtende Aufzeichnungen, die unbedingt zu führen sind, und freiwillige Aufzeichnungen, die man führen kann.

4.2.1.1. Aufzeichnungspflichten

Als Unternehmer 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 Neugründern, sich in diesem Bereich von einem Steuerexperten ([Bilanz-]Buchhalter, Steuerberater) unterstützen zu lassen.



WICHTIG! Überlegen Sie vorab, welche Aufgaben Sie im Sinne der Fixkostenoptimierung selbst übernehmen (z. B. Belege sammeln, Grundaufzeichnungen führen, ...) und was der Steuerexperte für Sie erledigen soll (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 Unternehmer (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. Jeder Unternehmer, der eine Registrierkasse haben muss, ist verpflichtet, dem Kunden einen Beleg auszustellen, und der Kunde 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. Maronibrater, Marktstandler, Christbaumverkäufer 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 Mitarbeiter

und Nebenkosten; Mieten, Investitionen, Telefon, Reisekosten, Kfz-Kosten, Zinsen, Pflichtversicherungsbeiträge des Unternehmers 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 des Lieferanten
- 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 zusammengeordnet 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

Die einfachste Form der Einkunftsermittlung ist die Basispauschalierung. Die Voraussetzung für eine Basispauschalierung sind Einkünfte aus selbstständiger Arbeit oder Gewerbebetriebe aus einer im Veranlagungsjahr aktiv ausgeübten Tätigkeit, nicht aber die Ruhebezüge oder nachträgliche Einkünfte aus einer ehemaligen aktiven Tätigkeit. Es besteht keine Buchführungspflicht, außer es werden freiwillig Bücher geführt. Die Basispauschalierung kann für jede Rechtsform angewendet werden, sogar für nicht buchführungspflichtige Körperschaften. Weiters muss aus der Steuererklärung hervorgehen, dass von der Pauschalierung Gebrauch gemacht wird. Die gesetzliche Basispauschalierung kann angewendet werden, wenn keine Buchführungspflicht besteht und der Umsatz des Betriebes im vorangegangenen Wirtschaftsjahr die Grenze von EUR 220.000,- nicht überschritten hat. Die Pauschalierung bietet mehrere Möglichkeiten, um die Betriebsausgaben, Werbungskosten und

Vorsteuern pauschal zu berechnen. Unterschieden wird die Basispauschalierung und die Branchenpauschalierung (z. B. Pauschalierung bei Gaststätten- und Beherbergungsbetrieben, Drogisten, Handelsvertretern, Sportlern, Freiberuflern sowie die land- und forstwirtschaftliche Pauschalierung).

Das Betriebsausgabenpauschale beträgt 6 % der Betriebseinnahmen, maximal jedoch EUR 13.200,-, bei freiberuflichen oder gewerblichen Einkünften aus kaufmännischer oder technischer Beratung, insbesondere reine Konsulententätigkeit. Das Betriebsausgabenpauschale von 12 % der Betriebseinnahmen, maximal jedoch EUR 26.400,-, ist bei allen anderen selbstständigen und gewerblichen Einkünften anzuwenden.

Durch das Betriebsausgabenpauschale sind insbesondere Abschreibungen, Restbuchwerte abgegangener Anlagen, Fremdmittelkosten, Miete und Pacht, Post und Telefon, Betriebsstoffe, Energie und Wasser, Werbung, Rechts- und Beratungskosten, Provisionen, Büroausgaben, Prämien zu Betriebsversicherungen, Betriebssteuern, Instandhaltung, Kraftfahrzeugkosten, Reisekosten, Trinkgelder etc. abgegolten.

Zusätzlich zu dem Betriebsausgabenpauschale können Ausgaben für Waren, Rohstoffe, Halberzeugnisse und Zutaten, Fremdleistungen und Personalkosten und die Pflichtbeiträge der Sozialversicherung angesetzt 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

Ab dem Jahr 2020 gibt es eine Spezialform der Basispauschalierung für Kleinunternehmen. Unternehmen mit einem Umsatz des Veranlagungsjahres von unter EUR



35.000,- bzw. EUR 40.000,-, wenn der Vorjahresumsatz unter EUR 35.000,- lag (siehe Kleinunternehmer nach dem Umsatzsteuergesetz), können 45 % der Betriebseinnahmen als pauschale Betriebsausgaben ansetzen. Handelt es sich um ein Dienstleistungsunternehmen, verringert sich der Prozentsatz auf 20 % der Betriebseinnahmen. Neben diesem Betriebsausgabenpauschale können nur noch die Pflichtbeiträge zur Sozialversicherung angesetzt werden.

Einnahmen-Ausgaben-Rechnung

Eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ist ein vereinfachtes System der Gewinnermittlung und kann bis zu einem Jahresumsatz von EUR 700.000,- angewendet werden. Aufgrund der leichten Handhabung empfiehlt sich die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung für kleinere Gewerbetreibende, welche die Buchführungsgrenzen nicht überschreiten (und auch nicht freiwillig Bücher führen). Die Einnahmen und Ausgaben, die im Kalenderjahr entweder bar oder unbar (über ein Bankkonto) zugeflossen bzw. abgeflossen sind, müssen einzeln und zeitlich aufsteigend aufgezeichnet werden. In die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung dürfen Einnahmen und Ausgaben aufgenommen werden, die Sie tatsächlich auch im Kalenderjahr vereinnahmt bzw. bezahlt haben. Offene Rechnungen sind nicht zu berücksichtigen. Der Gewinn oder Verlust wird am Jahresende als Differenz der unternehmerischen Betriebseinnahmen und -ausgaben ermittelt. Neben der Aufzeichnung der Einnahmen und Ausgaben ist ein Wareneingangsbuch zu führen, ein Anlageverzeichnis für nicht sofort absetzbare Anschaffungen sowie Lohnkonten im Falle von Dienstnehmern.

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!

Buchführungspflicht/Doppelte Buchführung

Die Buchführungspflicht (Bilanzierung) kann sich aus zwei Gründen für einen Unternehmer ergeben:

- Überschreitung der Umsatzgrenze laut UGB in Kombination mit Einkünften aus Gewerbebetrieb: Überschreiten Sie als Unternehmer den Schwellenwert von EUR 700.000,- Umsatz jährlich in zwei aufeinanderfolgenden Jahren, dann sind Sie ab dem übernächsten Jahr buchführungspflichtig. Beträgt Ihr Umsatz über EUR 1.000.000,-, sind Sie ab dem folgenden Jahr buchführungspflichtig. Die Werte sind betriebsbezogen und gelten für alle Unternehmer außer Freiberufler und Land- und Forstwirte. Wird die Schwellengrenze von EUR 700.000,- Umsatz jährlich in zwei aufeinanderfolgenden Jahren unterschritten, entfällt ab dem nächsten Jahr die Buchführungspflicht. Die Protokollierung im Firmenbuch ist kein Kriterium für die Buchführungspflicht. Personengesellschaften können ihren Gewinn deshalb mit Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder doppelter Buchführung ermitteln.
- Kapitalgesellschaften und Personengesellschaften ohne einen natürlichen unbeschränkt haftenden Gesellschafter (GmbH & Co KG): Für Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) und GmbH & Co KGs gilt die Buchführungspflicht ohne Berücksichtigung des Umsatzes oder der Tätigkeit.

Die doppelte Buchführung resultiert in einer Kontenführung mit Erstellung von Bilanz und Gewinn-und-Verlust-Rechnung, Kasabuch, Anlagenverzeichnis, Lohnkonten und Inventur. Die Aufzeichnungen sind nicht nur Selbstzweck bzw. gesetzlich gefordert, sondern umfassen eine Fülle an Informationen, die Sie zur Unternehmensführung und -entwicklung nutzen können. Der Informationsgehalt ist wesentlich höher als bei einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung.

Unternehmensgesetzbuch – Buchführungspflicht

Folgende Abbildung gibt Ihnen einen guten Überblick über die Buchführungspflicht:



Umsatz unter EUR 35.000,-

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) und Personengesellschaften ohne einen natürlichen unbeschränkt haftenden Gesellschafter (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 Unternehmer 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 Jungunternehmer 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 dem Kunden 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 als Unternehmer 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 Steuerberater, Bilanzbuchhalter, Buchhalter und Personalverrechner (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. Ihrem (Bilanz-) Buchhalter/Steuerberater 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 Lieferanten 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

Sollten Sie sich für einen nebenberuflichen Start in die unternehmerische Selbstständigkeit entscheiden, berücksichtigen Sie einige wichtige Aspekte:

Arbeitsrecht

Sie müssen Ihren Arbeitgeber über die geplante Selbstständigkeit informieren und auch seine Zustimmung einholen. Wenn Sie ohne Zustimmung des Arbeitgebers unternehmerisch tätig werden, kann das einen Entlassungsgrund darstellen.

Sozialversicherung (Mehrfachversicherung)
Arbeitnehmer sind nach dem Allgemeinen Sozialversicherungsgesetz (ASVG), Selbstständige nach dem Gewerblichen Sozialversicherungsgesetz (GSVG) und Bauern nach dem Bauern-Sozialversicherungsgesetz (BSVG) pflichtversichert.

ACHTUNG: Die folgenden Regelungen gelten nur für ASVG-Versicherte; für andere Berufsgruppen (z. B. Beamte, Landwirte, Grenzgänger, ...) gelten andere Regelungen.

Wenn Sie gleichzeitig unselbstständig, gewerblich und/oder als Landwirt 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 Einzelunternehmer von der gewerblichen Kranken- und Pensionsversicherung sowie den Beiträgen zur Selbständigenvorsorge im Rahmen der Kleinunternehmerregelung befreien lassen. Das gilt nicht für Gesellschafter einer Personengesellschaft, Gesellschafter bürgerlichen Rechts und geschäftsführende Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft.

Den Antrag auf Ausnahme der Pflichtversicherung im Rahmen der Kleinunternehmerregelung können Sie als Gewerbetreibender dann stellen, wenn Ihr Umsatz und Gewinn unter 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 EUR 35.000,-
UND
GEWINN PRO JAHR
WENIGER ALS EUR 5.830,20**

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 obigen Grenzen nicht überschritten haben.

Bitte beachten Sie, dass durch eine Ausnahme von der (GSVG-)Pflichtversicherung 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.

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 6,80 %.

Pensionsversicherung bei Mehrfachversicherung

Hier zahlen Sie als Unselbstständiger von den ASVG-Einkünften die vollen ASVG-Pensionsversicherungsbeiträge und vom gewerblichen Einkommen den Normalsatz von 18,50 % 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 79.380,-) 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 Beitragsvorschrift.

ACHTUNG: Diese Regelungen gelten nur für ASVG-Versicherte; für andere Berufsgruppen

(z. B. Beamte, Landwirte, Grenzgänger) 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) beträgt die Zuverdienstgrenze höchstens 15.000,- Euro (rückwirkend ab 01.01.2020) im Kalenderjahr, wobei hier eine sogenannte „Jahresdurchrechnung“ erfolgt. Übersteigt das zu versteuernde Einkommen im Kalenderjahr die Zuverdienstgrenze, ist jener Betrag zurückzuzahlen, um den der Grenzbetrag überschritten wurde. Informationen dazu auf der Internet-Seite www.help.gv.at
- **Selbstständigkeit und Stipendium:** Als StudentIn können Sie bis max. EUR 15.000,- 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.



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 Differenzvorschriftung zu stellen.

- **Selbstständigkeit und Kinderbetreuungsgeld:** Jener Elternteil, der Kinderbetreuungsgeld bezieht, darf jährlich dazuerdienen. 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 16.200,- jährlich bzw. den (höheren) Grenzbetrag von 60 % des Letzteinkommens nicht übersteigen. Beim einkommensabhängigen Kinderbetreuungsgeld gilt eine Zuverdienstgrenze von EUR 7.300,- pro Jahr (ab 1.1.2020). 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>

KBG-Rechner:

<http://www.bmfj.gv.at/dam/bmfj/KBG-Rechner/index.html#willkommen>

KBG-Zuverdienstrechner:

<https://www.sozialversicherung.at/kgbZuverdienstrechner/views/home.xhtml>

- **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 dazuerdienen – sonst verlieren Sie den Anspruch auf die Pension. Das gilt auch für die Korridor pension.

Neben der Alterspension können Sie uneingeschränkt dazuerdienen: Verdient ein Alterspensionist (Frauen: 60 Jahre, Männer 65 Jahre) über der Geringfügigkeitsgrenze, fallen Sozialversicherungsbeiträge an, die zu einer geringfügigen Erhöhung der Pensionsleistung führen können (seit 1.1.2004). Verdient ein Invaliditäts- oder Erwerbsunfähigkeitspensionist 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 485,85 (monatliche Geringfügigkeitsgrenze) betragen.
- Der monatliche Umsatz darf maximal EUR 4.377,- 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.



Direktlink



Verdienstgrenzen

Eine Übersicht der Verdienstgrenzen finden Sie in nachfolgender Tabelle.

	Grenzen	Grundlagen	Folgen bei Überschreitung
Selbstständigkeit und Familienbeihilfe	EUR 15.000,- jährlich	Steuerpflichtiges Einkommen ohne Sonderzahlung Jahresdurchrechnung	Rückzahlung in Höhe der Überschreitung
Selbstständigkeit und Stipendium	EUR 15.000,- jährlich	Einkommen inklusive Sonderzahlungen	Rückzahlung in Höhe der Überschreitung
Selbstständigkeit und Kinderbetreuungsgeld	bis EUR 16.200,- bzw. EUR 7.300,- jährlich	Zuverdienst pauschales Kinderbetreuungsgeld (ab 1.1.2020 Kindergeld-Konto) bzw. Zuverdienst einkommensabhängiges Kinderbetreuungsgeld	Rückzahlung in Höhe der Überschreitung
Selbstständigkeit und Pension			
vorzeitige Alterspension/ Korridorpension	EUR 485,85 monatlich	Zuverdienst monatlich	Verlust der Pension
Berufserwerbsun- fähigkeitspension Invaliditätspension	bis EUR 485,85	Zuverdienst monatlich (keine Kürzung) Erwerbseinkommen	Kürzung lt. Anrechnungs- bestimmung (30 bis 50 %)
Betriebsgründung während des Bezugs von Arbeitslosengeld	EUR 485,85 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 der Arbeitslose 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-, Sturm-, 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 Kleinbetrieben kann ein längerer Ausfall des Unternehmers durch Krankheit oder Unfall schnell existenzbedrohend sein. Kleinunternehmer erhalten daher unter bestimmten Voraussetzungen ab dem 43. Tag der Arbeitsunfähigkeit für max. 20 Wochen eine gesetzliche Unterstützungsleistung in Höhe von zirka EUR 30,- pro Tag. Das Krankengeld wird bei Krankheit von mindestens 43 Tagen bereits 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 Ihrem Versicherungsbetreuer!

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 dem Konsumenten, 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 Markenmeldung „Fast Track“.

Informationen hierzu finden Sie unter <https://www.patentamt.at/marken/marken-service/marke-national/>

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).



Direktlink

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/patente/patente-service/patent-national>

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/patente/patente-service/gebrauchsmuster/>

UNSER TIPP

Da die Formulierung einer Patent- oder einer Gebrauchsmusteranmeldung Vorkenntnisse erfordert, sollten Sie hierzu Experten zurate ziehen. Nutzen Sie Patentsprechtag beispielsweise in Ihrer Wirtschaftskammer mit einem erfahrenen Experten oder 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/designs/designs-service/design-national/>

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 Web-Seite, 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

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 wko.at/service/agb.html.

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. Als Unternehmer 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 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/service/wirtschaftsrecht-gewerberecht/website-email.html>

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. Der Verkäufer oder Werkunternehmer 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 Ausbaurkosten.

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)



Direktlink



WICHTIG!

Gewährleistung ist innerhalb der gesetzlichen Fristen unausweichlich. Zusätzlich zur Gewährleistung können Sie eine Garantie einräumen.



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 die Geschäftspartner zwei Unternehmer oder ein Unternehmer und ein Verbraucher sind.

Kommt der Mangel bei Geschäften zwischen Unternehmer und Verbraucher 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 Vertragspartner Unternehmer 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 Konsumenten zwingend ist, kann unter Unternehmern 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 den direkten Vertragspartner, während Garantien oft vom Hersteller gegeben werden. Bei Garantie spielt die Frage des Verschuldens des Garantiegebers keine Rolle.

Schadenersatz

Schadenersatzansprüche stehen dem Kunden nur dann zu, wenn den Verkäufer/Werkunternehmer oder sein 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 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,
- jeder Unternehmer, der das Produkt in den Verkehr gebracht hat, wenn weder Hersteller noch Importeur festgestellt werden können.

Als „Hersteller“ haften Sie als Unternehmer auch, wenn Sie sich durch das Anbringen Ihres Namens, Ihrer Marke oder eines anderen Zeichens auf dem Produkt als Hersteller ausgeben.

Kann der Hersteller oder Importeur nicht festgestellt werden, so haftet jeder Unternehmer, der das Produkt in Verkehr gebracht hat, wenn er nicht dem Geschädigten in angemessener Frist den Hersteller bzw. Importeur oder denjenigen nennt, der ihm 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.

Maßnahmen im Betrieb

- Das Produkthaftungsrisiko können Sie im Regelfall durch den Abschluss einer entsprechenden Versicherung eingrenzen.
- Die vorgesehenen Nachweispflichten des Unternehmers erfordern eine umfassende Dokumentation im Unternehmen. Besonders für Handelsunternehmen ist es notwendig, genaue Aufzeichnungen über Art, Menge und insbesondere Herkunft (Hersteller) der Handelsware zu führen.
- Prüfen Sie alle der Präsentation des Produktes dienenden Unterlagen (Werbeaussagen, Gebrauchsanweisungen) auf Fehlerquellen bzw. Vollständigkeit.
- Sichern Sie Rückgriffsansprüche gegenüber ausländischen Herstellern 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 Jungunternehmer 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



ERFOLGSSTORY

Brüsli

Kreislaufwirtschaft auf Knusprig

Wie Sarah Lechner und Michael Berger aus unverkauftem Brot Müsli zaubern

Der eigentliche Ideengeber von Brüsli ist unser Sohn, der einmal beim Spielen sagte, dass Müsli aus Brot gemacht wird. Schnell entdeckten wir, dass es nicht nur durchführbar ist, sondern auch richtig viel Sinn macht. Das war der Anfang unseres Unternehmens. In Wien werden täglich an die 70 Tonnen Brot entsorgt, vieles davon ohne je die Bäckerei verlassen zu haben.

Mir liegt das Thema Nachhaltigkeit sehr am Herzen und daher fand ich es toll, mit dieser Idee auch etwas für die Umwelt zu bewegen.

Die Reduktion der Lebensmittelverschwendung gehört schließlich zu den Zielen für nachhaltige Entwicklung der UNO.



**Sarah
Lechner**

Brüsli GmbH

Gestartet haben wir vor knapp zwei Jahren im Jahr 2020 mit der Produktentwicklung in einer Industrieküche. Es war uns wichtig von Anfang an in realistischen Bedingungen zu arbeiten und gleichzeitig genug Samples haben, damit wir mit ihnen Bekannte und Unbekannte erreichen. Wir wollten Feedback zum Geschmack, wir wollten wissen, wer die KundInnen sind und was die Leute interessiert.

Darauf legten wir im ersten Jahr einen Schwerpunkt. Wir waren viel unterwegs auf Märkten und Messen und haben uns so laufend Feedback eingeholt und unsere Rezeptur verbessert. Unser Brüsli besteht aus Roggen- und Vollkorn Mischbrot, das mit weiteren hochwertigen Zutaten verfeinert wird. Wir sind mittlerweile im Lebensmitteleinzelhandel in ganz Österreich gelistet. Der direkte Kontakt zu unseren KundInnen ist uns aber wichtig, daher setzen wir auch auf Online-Vertrieb.

Im kommenden Jahr planen wir eine Expansion nach Deutschland. Das ist erst der Anfang, es gibt nämlich viele Länder, wo viel Brot entsorgt wird. Auch unsere Produktpalette wird wachsen, das Ausgangsprodukt bleibt Brot, unser Ziel die Nachhaltigkeit.

→ www.bruesli.com

Sicher im Netzwerk

Für Unternehmerinnen und Unternehmer sind Netzwerke und Netzwerken besonders wichtig. Dafür gibt es auch im Rahmen der Wirtschaftskammern attraktive Plattformen und Partner.

Wer sich für den Schritt in die Selbstständigkeit entscheidet, der tut nicht nur den Schritt aus der viel zitierten „Komfortzone“, sondern für den eröffnen sich auch vollkommen neue Netzwerke und Partnerschaften. Wichtig ist, diese Netzwerke und Plattformen auch aktiv zu nützen.

So ist man als Mitglied der Wirtschaftskammer Mitglied in der jeweiligen Fachorganisation. Die Fachorganisationen bieten vielfältige Vernetzungsplattformen und Serviceleistungen für ihre Mitglieder. Als junge Unternehmer steht einem die Junge Wirtschaft offen. Österreichs große Jungunternehmerorganisation ist ein spannendes Netzwerk für innovative junge Betriebe, das von der Bezirksebene bis zur internationalen Ebene neue Kontakte eröffnet. Unternehmerinnen profitieren von „Frau in der Wirtschaft“, der Unternehmerinnenorganisation der Wirtschaftskammer, mit einem breiten Netzwerk- und Veranstaltungsprogramm in ganz Österreich.

Der Leitfaden des Gründerservice bietet einen kompakten Überblick über interessante Plattformen und Partner. Und natürlich sind auch die Gründerservices in ganz Österreich erste Adressen für Gründerinnen und Gründer, die Rat, Unterstützung und konkrete Hilfe brauchen.



5. NETZWERKEN

5.1. Nach der Gründung

Leistungen und Services der
Wirtschaftskammer für Ihren Erfolg

→ **S.124**

5.2. Netzwerke und Plattformen

Wer Gründern weiterhilft

→ **S.125**

5.3. Gründerservices in Österreich

Die Gründerservices in ganz Österreich
auf einen Blick

→ **S.131**



5.1. NACH DER GRÜNDUNG

Nach der erfolgreichen Unternehmensgründung sind Sie Mitglied in Ihrer Fachgruppe/Innung/Gremium Ihrer WKO. Ihre Fachvertretung innerhalb der WKO kümmert sich um die Branchenbelange und ist somit auch Ihre Interessenvertretung und steht Ihnen mit Rat und Tat zur Seite. Dafür bezahlen Sie einen Mitgliedsbeitrag. Ein Teil Ihres Betrages, die sogenannte Grundumlage, kommt direkt Ihrer Branchenvertretung zugute und unterstützt diese bei ihrer Arbeit für Sie.

Darüber hinaus bietet Ihnen die Wirtschaftskammer ein umfangreiches Service- und Beratungsangebot zu rechtlichen und wirtschaftlichen Themen- und Fragestellungen, wie z.B.:

- Welche Förderungen können beantragt werden?
- Wie stelle ich einen ersten Mitarbeiter 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 Unternehmer weiteren Zugriff auf exklusive Informationen.

UNSER TIPP

Das praxisorientierte Servicehandbuch „Das verflixte 3. Jahr“ unterstützt in der Nachgründungsphase.

Sie finden es unter www.gruenderservice.at/publikationen

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. für welche 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.



Direktlink



5.2. NETZWERKE UND PLATTFORMEN

Für 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 Jungunternehmern. 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

Wirtschaftskammer

- Service-Abteilungen (Steuer-, Wirtschafts-, Sozial- und Arbeitsrecht, allg. Rechtsfragen, Förderungen)
- Fachgruppen (Brancheninformationen, KV-Auskünfte)
- Bezirksstellen/Regionalstellen (Ihr regionaler Ansprechpartner)
- <http://wko.at>

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.help.gv.at (Ihr offizieller Amtshelfer)

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 (UGP)
- Beschäftigungsbewilligung für Ausländer 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

Buchhalterische/steuerliche Betreuung

→ www.rechenstift.at

Bilanzbuchhaltungsbehörde

Zuständige Behörde für Bilanzbuchhaltungsberufe
(Bilanzbuchhalter – Buchhalter – Personalverrechner)

→ www.bilanzbuchhaltung.or.at

Bezirkshauptmannschaft/Magistrat/Magistratisches Bezirksamt

- Gewerbeanmeldung
- Ansuchen um Nachsicht von Gewerbeausschlussgründen
- Betriebsanlagengenehmigung
- Ansuchen um individuelle Befähigung
- Bestellung gewerberechtl. Geschäftsführer
- Anzeige weiterer Betriebsstätte
- Standortverlegung
- Zurücklegung der Gewerbeberechtigung

→ www.help.gv.at (Ihr offizieller Amtshelfer)

Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort

Anzeige von grenzüberschreitenden Tätigkeiten reglementierter Gewerbe durch Staatsangehörige eines EU-/EWR-Mitgliedsstaates

→ www.bmdw.gv.at

Bundeskanzleramt

- Koordination der allgemeinen Regierungspolitik; zuständig für die Informationstätigkeit der Bundesregierung und die Verfassung
- Bereitstellung des Rechtsinformationssystems (RIS)

→ www.bundeskanzleramt.gv.at

Businessplan Plan4You

Plan4You ist ein kostenloses Tool zur Erstellung eines Businessplanes

→ www.gruenderservice.at/businessplan



D

i2b-Businessplan-Initiative

Österreichs größter Businessplan-Wettbewerb

→ www.i2b.at

E

Datenschutzbehörde (DSB)

Überwachung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen

→ www.dsb.gv.at

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

Firmenbuch

- Eintragung/Registrierung von Gesellschaften; Eintragung von Einzelunternehmen auf freiwilliger Basis möglich
- Abfragen von Daten eingetragener Unternehmen möglich

→ www.firmenbuch.at

**Firmen A-Z**

Vollständiges und aktuelles Online-Unternehmensverzeichnis Österreichs
→ <http://firmen.wko.at>

Förderstellen

Beratung, Förderung

Austria Wirtschaftsservice → www.awsg.at

Österreichische Hotel- und Tourismusbank GmbH → www.oeht.at

Umweltförderungen → www.umweltfoerderung.at

Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft → www.ffg.at

Franchisebörse

Die Franchisebörse des Gründerservice der Wirtschaftskammern Österreichs
→ www.franchiseboerse.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.help.gv.at (Ihr offizieller Amtshelfer)

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

→ www.gesundheit.gv.at/professional/gbr/gesundheitsberuferegister

Grundbuch (Grundbuchgericht)

- Grundbuchseintragung
- Hypotheken
- Dienstbarkeiten (Servitute), Reallasten
- Baurecht

→ https://www.oesterreich.gv.at/themen/bauen_wohnen_und_umwelt/grundbuch.html

J**Junge Wirtschaft**

Interessenvertretung für JungunternehmerInnen und Netzwerkplattform
→ www.jungewirtschaft.at

K**Kinderbetreuungsgeld Rechner**

Online-Rechner des Bundeskanzleramtes

→ <http://www.bmfj.gv.at/dam/bmfj/KBG-Rechner/index.html#willkommen>



L

Lehrlingsstelle der WKO

- Bei Ausbildung von Lehrlingen – formloses Ansuchen um Feststellungsbescheid (vor erstmaliger Lehrlingsausbildung)
- Lehrvertrag
- Lehrabschlussprüfung
- Lehrbetriebsförderungen

→ www.wko.at

M

Meisterprüfungsstelle/Amt der Landesregierung

Ausbilder-, Unternehmer-, Meister-, Befähigungs-/Konzessionsprüfungen

→ www.wko.at

N

Nachfolgebörse

Online-Plattform des Gründerservice für Betriebsübergaben und -übernahmen

→ www.nachfolgeboerse.at

Notar

Beratung und Vertragserrichtung

→ www.notar.at

Ö

Österreichischer Franchiseverband

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.as-search.at

P

Patentamt

Marken-, Muster- und Patentrecherchen und -registrierungen

→ www.patentamt.at

R

Rechtsanwalt

Beratung und Vertragserrichtung

→ www.rechtsanwaelte.at

S

Sachverständigenhauptverband Österreichs

Hauptverband der Gerichtssachverständigen

→ www.gerichts-sv.at



U

Sozialministeriumservice (vormals Bundessozialamt)

Förderungen und Beratungsangebote für Gründer und Unternehmer 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

Steuerliche Betreuung, Buchführung

→ www.kwt.or.at

Unternehmensberater

Wirtschaftsberatung

→ www.ubit.at

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

W

Versorgungsunternehmen

Strom, Wasser, Gas, Tel., Fax, Internet, ...

→ <http://oesterreichsenergie.at> (Verband der Elektrizitätsunternehmen Österreichs)

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@wkbgl.at

STEIERMARK

Gründerservice
Körblergasse 111-113, 8010 Graz
Tel.: 0316/601-600
E-Mail: gs@wkstmk.at

KÄRNTEN

Gründerservice
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt
Tel.: 05 90 904-745
E-Mail: gruenderservice@wkk.or.at

TIROL

Gründerservice
Wilhelm-Greil-Str. 7, 6020 Innsbruck
Tel.: 05 90 905-2222
E-Mail: gruenderservice@wktiro.at

NIEDERÖSTERREICH

Gründerservice
Wirtschaftskammer-Platz 1,
3100 St. Pölten
Tel.: 02742/851-0
E-Mail: gruender@wknoe.at

VORARLBERG

Gründerservice
Wichnergasse 9,
6800 Feldkirch
Tel.: 05522/305-1144
E-Mail: gruenderservice@wkv.at

OBERÖSTERREICH

Gründerservice
Hessenplatz 3, 4020 Linz
Tel.: 05 90 909
E-Mail: sc.gruender@wkoee.at

WIEN

Gründerservice
Straße der Wiener Wirtschaft 1,
1020 Wien
Tel.: 01/514 50-1050
E-Mail: gruenderservice@wkw.at

SALZBURG

Gründerservice
Julius-Raab-Platz 1, 5027 Salzburg
Tel.: 0662/88 88-541
E-Mail: gs@wks.at



WICHTIGE LINKS

- www.gruenderservice.at
- www.gruenderservice.at/gruenderguide
- www.gruenderservice.at/unternehmertest
- www.nachfolgeboerse.at
- www.franchiseboerse.at
- www.facebook.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
Auflösung von Arbeitsverhältnissen	105
Ausländerbeschäftigung	104
Bankgespräch	30
Befähigungsnachweis	76
Behördenkontakte	88 f, 125 f
Beratung	89, 131
Betriebsanlagenrecht	79 ff
Buchführung, -haltung	106 ff, 111 ff
Bundesförderungen	38 ff
Businessplan	16 f
Eigenkapital	27
Einkommensteuer	45 f, 67
Einnahmen-Ausgaben-Rechnung	109
Einzelunternehmen	44, 90
Export	120
Finanzierung	27 ff
Finanzplan	16, 26 f
Firmenname	56
Förderungen	38
Freie Gewerbe	76
Fremdkapital	27
Garantie	40, 119 ff
Geschäftsbezeichnung	56
Geschäftsidee	12
Geschäftspapiere	118
Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesbR)	45
Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	49
Gewährleistung	118
Gewerbeanmeldung	88
Gewerbearten	76
Gewerberecht	75
Gründerberatung	89
Gründungskosten	89
Idee	12
Internationale Geschäfte	120
Investitionskredit	27
Kapitalbedarf	23 ff
Kleinbetragsrechnung	74
Kleinunternehmerregelung	72
Kommanditgesellschaft (KG)	47
Kontokorrentkredit	27
Körperschaftsteuer	70
Kontakte	125 ff, 131
Kostenrechnung	111

Stichwortverzeichnis

Landesspezifische Förderungen	42
Leasing	28
Lieferantenkredit	29
Marketing	17 ff
Marketinginstrumente	20
Mehrfachversicherung	112 ff
Mindestbeitragsgrundlage	58, 113
Mindestumsatzberechnung	32, 110
Mitarbeiter	102 ff
Nebenberuf Unternehmer	112 ff
NeuFöG – Neugründungsförderung	41, 90 ff
Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit	79
Offene Gesellschaft (OG)	46 ff
Outsourcing	12
Patente	116
Pensionsversicherung	62
Persönliche Voraussetzungen	13 f
Planrechnung	32 ff
Produkthaftung	119
Rechnung	73
Rechnungswesen	106 ff
Rechtsformen	43 ff
Reglementierte Gewerbe	76
Schadenersatz	119
Schritte der Betriebsgründung	90 ff
Sozialversicherung	57, 112
Standort	82
Steuern	62 ff
Steuerkalender	67
Umsatzsteuer	71
Unternehmertyp	13
Unternehmensbezeichnung	56 f
Unternehmenskonzept	17 ff
Übersicht Rechtsformen	52
Verein	51
Versicherungen	116

ERFOLGSGESCHICHTEN

UNTERNEHMEN # UMWELT

Junge Unternehmerinnen und Unternehmer machen aus Herausforderungen neue Chancen. Das gilt auch für den Klima- und Umweltschutz – denn ökonomischer Erfolg und ökologischer Fortschritt für den Klimaschutz gehen Hand in Hand. Die Plattform #unternehmenumwelt der Jungen Wirtschaft Österreich präsentiert dafür große, mittlere und kleine Beispiele – sowie konkrete Förderungen und Services. Mit unternehmerischen Lösungen, internen Verbesserungen, neuen Technologien made in Austria und zukunftsorientierten Geschäftsmodellen leisten wir konkrete Beiträge für eine intakte Umwelt und wirksamen Klimaschutz.

Jeder Beitrag und jede Idee zählt. Inspiriere auch du auf www.undernehmenumwelt.at andere Unternehmen und zeige, wie du Nachhaltigkeit im eigenen Betrieb täglich lebst oder wie du in deinem Betrieb nachhaltige Lösungen für ganz Österreich schaffst.

www.undernehmenumwelt.at

Eine Initiative der



#schaffenwir

Alle, die was unternehmen, schaffen etwas. Als Wirtschaftskammer stellen wir mit #schaffenwir die Leistungen aller in den Vordergrund. Denn Wirtschaft sind wir alle.

Was hast du geschaffen? Welche Hürden hast du überwunden?
Und wie hast du es geschafft, die Gesellschaft zu verbessern?

Wir möchten, dass ihr eure Erfolgsgeschichte erzählt – ganz egal, ob euer Engagement sozial, regional oder unternehmerisch war. Gerade Corona hat uns gezeigt, was Unternehmergeist ausmacht: Mut, Fantasie und die Überzeugung, dass es besser werden kann. Gemeinsam zeigen wir Österreich, was Österreich alles schafft, jeden Tag.

Teile auch du deine Erfolgsgeschichte mit uns. Geh dazu auf schaffenwir.wko.at/ deine Erfolgsgeschichte und schick uns in ein paar Sätzen deine Erfolgsgeschichte zu deinem Schaffen.

schaffenwir.wko.at

Eine Initiative der



**JUNGE WIRTSCHAFT //
SEI TEIL DES NETZWERKS
ZUM ERFOLG!**



INNOVATION WACHSTUM ARBEITSPLÄTZE

**Dafür stehen Jungunternehmer.
Um dieses unternehmerische Potenzial
auch in Zukunft garantieren
zu können, braucht es eine starke
Interessenvertretung, kompetentes
Service und ein attraktives Netzwerk.**

SEI DABEI!
jungewirtschaft.at

**DIE ZUKUNFT DER
WIRTSCHAFT IST
UNSER JOB.**

Hol dir das Know-how für deinen Erfolg!

Erfolgreich durchstarten mit wise up

Das Gründerservice bietet dir in Kooperation mit der digitalen Aus- und Weiterbildungsplattform wise up interessante Kurse und Lerninhalte für deinen unternehmerischen Erfolg. Von der Erstellung eines Businessplans über rechtlich Grundlagen, bis hin zu Impulsen für Marketing und Sales.

ABO
€ 9,90
STATT € 14,90
PRO MONAT

inkl. MwSt.,
Abrechnung erfolgt jährlich

Marketing
Business Model

Strategie
Leadership

Sales
Finanzierung

Social Media

Gründungs-
schritte

wise up

wise up ist eine Initiative der
Wirtschaftskammern Österreichs



Scanne den QR-Code **oder besuche**
www.gruenderservice.at/wiseup
und hol dir deinen **Gutscheincode!**