

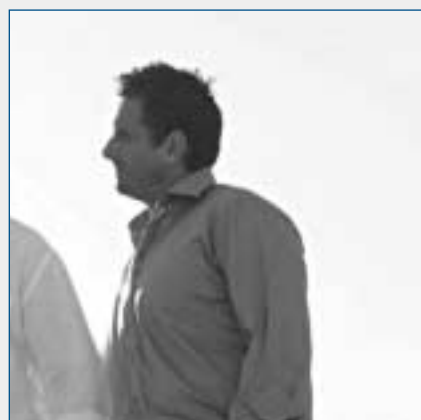


# LEITFADEN FÜR GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER

13. Auflage

# **LEITFADEN FÜR GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER**

**13. Auflage**



## IMPRESSUM

**Verfasser:** Das Manuskript wurde in Zusammenarbeit mit dem Gründer-Service der Wirtschaftskammern Kärnten (Mag. Herwig Draxler), Niederösterreich (Mag. Dieter Bader), Oberösterreich (Mag. Karl Schönbichler), Salzburg (Dr. Hans-Joachim Pichler, MBL), Steiermark (Michaela Steinwider), Tirol (Mag. Wolfgang Teuchner), Vorarlberg (Mag. Christoph Mathis), Wien (Christian Wodon) erstellt.

**Projektleitung:** Gerlinde Seidler, Junge Wirtschaft/Gründer-Service/Frau in der Wirtschaft der Wirtschaftskammer Österreich

**Medieninhaber:** Junge Wirtschaft/Gründer-Service/Frau in der Wirtschaft der Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstr. 63, 1045 Wien  
Diese und weitere Broschüren sind beim Gründer-Service der Wirtschaftskammern und dem Mitgliederservice der WKÖ erhältlich.  
Die Online-Version der Broschüre finden Sie auf [www.gruenderservice.at/publikationen](http://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.

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit Quellenangabe und gegen Übersendung von zwei Belegexemplaren gestattet. 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.

13. überarbeitete Auflage, Wien 2008

Grafik: [www.designag.at](http://www.designag.at) | Druck: Manz Crossmedia GmbH & CoKG, Wien

# INHALT

<b>1. GUT ÜBERLEGT ZUM ERFOLG</b>	<b>5</b>
1.1 Die Idee	7
1.2 Persönliche Voraussetzungen	9
<b>2. RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN</b>	<b>11</b>
2.1 Gewerberecht	12
2.2 Betriebsanlagenrecht	16
2.3 Rechtsformen	18
2.4 Sozialversicherung	32
2.5 Steuern – Rechnung	38
<b>3. WIRTSCHAFTLICHE GRUNDLAGEN</b>	<b>45</b>
3.1 Marketing	46
3.2 Ihre Buchhaltung – Rechnungswesen	53
3.3 Kalkulation und Wirtschaftlichkeit	55
3.4 Finanzierung	58
3.5 Förderungen	67
<b>4. ZUSATZINFOS</b>	<b>75</b>
4.1 Mitarbeiter	76
4.2 Gewährleistung – Garantie – Produkthaftung	81
4.3 Außenwirtschaft	83
4.4 Betriebliche Versicherungen	85
4.5 Allgemeine Geschäftsbedingungen	88
4.6 Angaben auf Geschäftspapieren und im Internet	90
<b>5. NEBENBERUF UNTERNEHMER</b>	<b>93</b>
<b>6. UNTERNEHMENSKONZEPT</b>	<b>97</b>
<b>7. ANHANG</b>	<b>101</b>
7.1 Schritte der Betriebsgründung	102
7.2 Nützliche Kontakte	110
7.3 Stichwortverzeichnis	114
7.4 Gründer-Service-Stellen in ganz Österreich	117



■ GUT ÜBERLEGT ZUM ERFOLG

## ■ GUT ÜBERLEGT ZUM ERFOLG

Unternehmer werden – eine hervorragende Chance für Menschen, die gestalten wollen und bereit sind, sich überdurchschnittlich einzusetzen, die Freude daran haben, Herausforderungen zu meistern, und ihre Existenz gerne eigenverantwortlich aufbauen.

Ihren Geschäftsideen sind dabei kaum Grenzen gesetzt. Ob Sie die Idee auch erfolgreich umsetzen können, ist aber oft eine andere Frage. Denn für den geschäftlichen Erfolg gibt es leider keine Garantien. Die Chancen – aber auch die Risiken – sollten Ihnen als Gründer bewusst sein.

Prüfen Sie den Schritt in die Selbstständigkeit daher in Hinblick auf Markt und Finanzierung, aber auch in Richtung Ihrer persönlichen Neigungen, Fähigkeiten und Zielsetzungen. Berücksichtigen Sie auch rechtliche Rahmenbedingungen, und fassen Sie Ihre Ziele, Strategie und Planung schriftlich in einem Businessplan oder Unternehmenskonzept zusammen.

Die vorliegende Broschüre hilft Ihnen dabei.

Benötigen Sie weitere Informationen? Dann nutzen Sie unsere Internet-Services auf [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at).

Wenn Sie Ihr Konzept und die weiteren Schritte mit einem Fachmann besprechen möchten, wenden Sie sich auch gerne direkt an das Gründer-Service in der Wirtschaftskammer Ihres Bundeslandes. Die Kontaktadressen finden Sie im Kapitel 7.4.



## 1.1 DIE IDEE

### 1.1.1 Ideen ohne Grenzen

- **Neue Ideen:** Der Ideenreichtum für Unternehmensgründungen ist praktisch grenzenlos. Wer mit offenen Augen und Ohren durch die Welt geht, stößt immer wieder auf Anregungen. Oft wird dabei nach komplett neuen Produkten oder Dienstleistungen Ausschau gehalten. Doch echte Neuerungen oder Erfindungen gibt es eher selten. Das Rad muss aber nicht immer neu erfunden werden.
- **Bewährtes verbessern:** Oft sind es kleine Änderungen an Produkten oder Dienstleistungen oder einfach ein besserer Kundenservice, mit dem Sie sich von bestehenden Angeboten abheben können. Eine Erfolg versprechende Geschäftsidee kann daher auch darin bestehen, bewährte Ideen zu erweitern, zu verbessern oder auf neue oder andere Märkte zu übertragen.
- **Betriebsnachfolge:** Sie können aber auch einen bestehenden Betrieb übernehmen. In den nächsten zehn Jahren stehen österreichweit über 50.000 Betriebe vor der Übernahme. Die Nachfolge erfolgt nicht mehr automatisch in der Familie. Mehr und mehr Unternehmer suchen daher geeignete Nachfolger von außen. Überlegen Sie sich daher, ob Sie statt einer Neugründung ein bestehendes Unternehmen übernehmen könnten. Detailliertere Informationen dazu finden Sie auch in unserer Broschüre „Leitfaden zur Betriebsnachfolge“ oder im Internet unter [www.gruenderservice.at/nachfolge](http://www.gruenderservice.at/nachfolge). Besuchen Sie auch unsere Nachfolgebörse [www.nachfolgeboerse.at](http://www.nachfolgeboerse.at) – vielleicht finden Sie Ihr Wunschunternehmen gleich auf Knopfdruck.

- **Franchising:** Auch Franchising bietet Ihnen in fast allen Branchen die Möglichkeit zur Selbstständigkeit. Sie übernehmen dabei ein fertiges Unternehmenskonzept. Sie profitieren von einer eingeführten Marke, von einem bereits bewährten Konzept, aber auch von der Betreuung durch den Franchise-Geber sowie dem gegenseitigen Gedanken- und Erfahrungsaustausch. Franchising gibt es allerdings nicht zum Nulltarif. Für das Know-how müssen Sie – je nach System – unterschiedliche Gebühren zahlen. Unsere Broschüre „Leitfaden zum Franchising“ oder unsere Internetplattform [www.gruenderservice.at/franchise](http://www.gruenderservice.at/franchise) informieren Sie umfassend. Für die Suche nach Franchise-Angeboten in Österreich schauen Sie einfach in unsere Franchisebörse [www.franchiseboerse.at](http://www.franchiseboerse.at)
- **Outsourcing:** Viele Firmen lagern im Unternehmen durchgeführte Dienstleistungen an externe selbstständige Unternehmen aus. Bisher im Angestelltenverhältnis durchgeführte Leistungen werden zum Beispiel von ehemaligen Mitarbeitern auf selbstständiger Basis angeboten. Sowohl für das Unternehmen als auch für den Mitarbeiter bedeutet Outsourcing gleichfalls Chance wie Risiko. Die Vor- und Nachteile müssen Sie deshalb genau abwägen.

### 1.1.2 Wie gut ist Ihre Geschäftsidee?

Egal ob Sie eine neue Idee umsetzen, Bestehendes verbessern oder einen Betrieb übernehmen wollen – der Schritt in die Selbstständigkeit bedeutet immer sowohl Chance als auch Risiko. Wenn Sie selbst von Ihrem Vorhaben überzeugt sind, ist das eine gute Voraussetzung für den Erfolg. Sie müssen aber auch Ihre künftigen Kunden und Partner von Ihrer Idee überzeugen. Stellen Sie dabei nicht Ihre Produkte oder Dienstleistungen in den Vordergrund, sondern die damit verbundene Pro-

blemlösung und den Nutzen für den Kunden. Ein Kunde wird nur dann bei Ihnen kaufen, wenn Sie ihm eine für ihn gute Lösung bieten.

Haben Sie sich daher schon wirklich selbstkritisch überlegt:

- Wem Ihr Produkt oder Ihre Leistung einen Nutzen bringt?
- Warum ein Kunde ausgerechnet bei Ihnen kaufen soll?
- Wie sich Ihre Leistungen von bestehenden Angeboten unterscheiden?
- Wie groß der Markt ist und wie sich dieser entwickelt?
- Wer Ihre Mitbewerber sind?
- Wie Sie an Ihre Kunden herankommen?
- Wie gut Ihr Standort ist bzw. welche Faktoren für Ihren Standort wichtig sind?
- Welche finanziellen Mittel Sie dafür benötigen?
- Welche Kosten auf Sie zukommen?
- Welche Gewinne zu erwarten sind?
- Welche rechtlichen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen sind?
- etc.

Wenn Sie diese Fragen positiv beantworten können, sind Sie auf dem richtigen Weg. Garantien für den Erfolg gibt es keine, aber Sie können Ihre Unternehmensgründung durch sorgfältige Überlegungen und Planung absichern.



## 1.2 PERSÖNLICHE VORAUSSETZUNGEN

Als Selbstständiger geben Sie die Sicherheit eines oft gut bezahlten Arbeitsplatzes auf. Sie nehmen die Ungewissheit in Kauf, die ein nicht klar vorhersehbarer Geschäftsverlauf mit sich bringt. Sie haben laufend neue Anforderungen und Aufgaben zu meistern. Gerade hierin liegt aber auch der Reiz des Selbstständigseins. Die Bewältigung dieser Aufgaben tut dem Selbstwertgefühl gut. Hohe Arbeitszufriedenheit, die Umsetzung der eigenen Ideen, Entscheidungs- und Handlungsfreiheit, selbstständig und unabhängig etwas leisten und aufbauen sind die Vorteile des eigenen Unternehmens.

### 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 wesentlichsten Voraussetzungen dazu mit?

Man sagt, der Glaube an die eigenen Fähigkeiten versetzt Berge. Dennoch: Eine Portion Selbstkritik ist bei einer Unternehmensgründung angebracht. Erfolgreiche Betriebsgründer bringen bestimmte Grundfähigkeiten oder **persönliche Eigenschaften** mit.

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 Qualifikationen** wie Branchenerfahrung und grundlegende kaufmännische Kenntnisse sollten bei einer Unternehmensgründung ebenfalls nicht vernachlässigt werden. Besonders wichtig ist, dass Ihr Partner, Ihre **Familie** den Gründungs-

schritt bejaht und Sie bei der Umsetzung unterstützt. Natürlich ist es nicht notwendig, sämtliche unternehmerische Eigenschaften und Qualifikationen mitzubringen. Viele Dinge kann man auch erlernen und erfahren.

Einige Aufgaben kann man auch an Experten (z.B. Steuerberater etc.) auslagern. Dennoch sollten Sie ehrlich hinterfragen, ob Sie die Selbstständigkeit voll bejahen, ob Sie die Eigenschaften und Fähigkeiten dazu mitbringen, was Sie befürworten und was Sie eher ablehnen.

### Sind Sie ein Unternehmertyp?

#### Persönliche Voraussetzungen

- Keine Scheu vor Druck und Stress
- Keine Scheu vor Krisen und Konflikten
- Lust auf Eigenständigkeit
- Keine Lust auf Mittelmäßigkeit
- Lust auf Flexibilität
- Freude am Organisieren
- Lust auf Erfolg
- Keine Scheu vor Risiko und Gefahr
- Lust auf Veränderung
- Bereit, Verantwortung zu übernehmen
- Lust auf Zusammenarbeit
- Wunsch, sich von anderen abzuheben
- Keine Lust auf Stillstand und Rückschritt

#### Fachliche Qualifikation

- Fachkenntnisse
- Branchenerfahrung
- Kaufmännische Grundkenntnisse

#### Familie

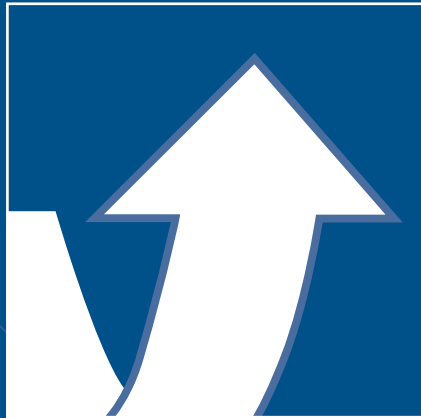
- Familie bejaht Gründung
- Familie unterstützt Umsetzung

Vgl. auch Magyar K., Pioniermanagement, Verlag  
E.Löpfe-Benz AG, CH-9400 Rorschach

**UNSER TIPP:** Prüfen Sie Ihre unternehmerischen Eigenschaften mit dem Unternehmertest im Internet unter [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at)



2



## ■ RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

## 2.1 GEWERBERECHT

### 2.1.1 Wann brauche ich eine Gewerbeberechtigung?

Für jede gewerbliche Tätigkeit brauchen Sie eine Gewerbeberechtigung, die von der Gewerbebehörde (BH, Magistrat) ausgestellt wird („Auszug aus dem Gewerberegister“, früher „Gewerbeschein“). Gewerbsmäßigkeit liegt vor, 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 Sie benötigen, hängt von der **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.

**WICHTIG:** Wenn Sie wie beschrieben gewerblich tätig werden wollen, brauchen Sie eine Gewerbeberechtigung!

Sie 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 Gründer-Service (Regional- bzw. Bezirksstelle) Ihres Bundeslandes. Dort erhalten Sie kostenlos und umfassend Informationen, ob Ihre Annahme auch zutrifft.

### 2.1.2 Welche Arten von Gewerben gibt es?

Man unterscheidet vier Arten von Gewerben:

**1. Freie Gewerbe** (ohne Befähigungsnachweis), ca. 93% aller gewerblichen Tätigkeiten, z.B.

- Dienstleistungen in der automatischen Datenverarbeitung
- Marktfahrer
- Tankstellen
- Handelsgewerbe
- Werbeagentur

**2. Reglementierte Gewerbe und Handwerke** (Befähigungsnachweis erforderlich), ca. 6% aller gewerblichen Tätigkeiten, z.B.

- Fleischer
- Unternehmensberater
- Versicherungsagent
- Tischler
- Kosmetiker

**3. Reglementierte Gewerbe**, die einer besonderen Bewilligungspflicht unterliegen (so genannte Rechtskraftgewerbe), z.B.

- Baumeister
- Pyrotechnikunternehmen
- Zimmermeister
- Vermögensberater
- Drogist

**4. Teilgewerbe**, für die eine reduzierte Form des Befähigungsnachweises gilt, z.B.

- Änderungsschneiderei
- Autoverglasung
- Fahrradtechnik
- Modellieren von Fingernägeln
- Zusammenbau von Möbelbausätzen

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

### 2.1.3 Der Befähigungsnachweis

Mit dem Befähigungsnachweis weisen Sie die notwendigen fachlichen und kaufmännischen Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen nach, um das Gewerbe selbstständig ausfüh-

ren zu können. Sie erhalten den Nachweis durch klassische Prüfungen wie Meisterprüfung, Befähigungsprüfung (früher 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 verliehen werden. Erfüllen Sie die Voraussetzungen für den Befähigungsnachweis **nicht**, gibt es noch andere Möglichkeiten, selbstständig zu werden.

#### Was tun bei fehlendem Befähigungsnachweis?

Wenn Sie die allgemeinen Voraussetzungen erfüllen, aber keinen Befähigungsnachweis haben, gibt es für Sie folgende Möglichkeiten:

- **Teilgewerbe:** Bei einigen reglementierten Gewerben reicht ein reduzierter Befähigungsnachweis zum Ausüben von Teilbereichen dieses Gewerbes.
- **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 Sozialversicherungsverlauf vorlegen.
- **Befähigungs- bzw. Meisterprüfung:** Die Wirtschaftskammer bietet Ihnen Kurse zur Vorbereitung auf die Prüfung. Die Befähigungs- bzw. Meisterprüfungen werden meistens auch von der Wirtschaftskammer organisiert und abgehalten.
- **Teamgründung (z.B. OG also Offene Gesellschaft):** Bei Teamgründungen muss der unbeschränkt haftende Gesellschafter 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 Gründer-Service beraten: Sie nutzen dabei unsere umfassende Kompetenz zu Ihrer Sicherheit.

### 2.1.4 Welche Voraussetzungen gibt es?

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

- Sie haben das 18. Lebensjahr vollendet.
- Sie sind Staatsangehöriger eines Mitgliedsstaates der EU oder eines Vertragsstaates des EWR oder eines anderen Staates, mit dem ein diesbezüglicher Staatsvertrag abgeschlossen wurde, oder es wurde Ihnen ein Aufenthaltstitel, der Sie zur gewünschten selbstständigen Tätigkeit berechtigt, erteilt.
- Ihr Wohnsitz ist in Österreich (kein Wohnsitz in Österreich ist erforderlich, wenn die Vollstreckung von Verwaltungsstrafen im Sitzstaat des Gewerbeinhabers durch Übereinkommen gesichert ist oder ein gewerberechtlicher Geschäftsführer bestellt wird, der seinen Wohnsitz in Österreich hat. Der gewerberechtliche Geschäftsführer braucht dann keinen österreichischen Wohnsitz, wenn er Staatsangehöriger eines Mitgliedsstaates der EU oder eines Vertragsstaates des EWR ist oder wenn die Vollstreckung von Verwaltungsstrafen im Sitzstaat des gewerberechtlichen Geschäftsführers durch Übereinkommen gesichert ist; der gewerberechtliche Geschäftsführer muss aber in der Lage sein, sich im Betrieb entsprechend zu betätigen!)
- Gegen Sie liegen keine Ausschlussgründe vor (z.B. Bestrafung wegen Finanzstraftatdelikten, gerichtliche Verurteilungen, Abweisung eines Konkursantrages mangels hinreichender Kostendeckung).

Gewerbearten	Befähigungsnachweise	Ausübungsbeginn
<b>Freie Gewerbe:</b>	Kein Befähigungsnachweis notwendig, Sie brauchen aber eine Gewerbeberechtigung	Mit Gewerbebeanmeldung
<b>Reglementierte Gewerbe:</b>	Sie brauchen einen Befähigungsnachweis	Mit Gewerbebeanmeldung, wenn der Befähigungsnachweis vorhanden ist
<b>Rechtskraftgewerbe:</b>	Sie brauchen einen Befähigungsnachweis und die Zuverlässigkeit	Sobald die Gewerbebehörde den rechtskräftigen Bescheid erteilt

### 2.1.5 Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit

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

Die **Niederlassungsfreiheit** ermöglicht Ihnen als Gewerbetreibenden, in jedem anderen EWR/

EU-Mitgliedsstaat ein Unternehmen oder eine Gesellschaft zu gründen und zu 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.

**Wenn ein EWR/EU-Staatsangehöriger** die Voraussetzungen für den Nachweis der Befähigung nach österreichischem Gewerberecht nicht erfüllt, aber die Anerkennungsvoraussetzungen vorliegen, muss das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit durch Bescheid die Qualifikation anerkennen.

Voraussetzung: Der EWR/EU-Staatsangehörige weist durch Zeugnisse nach, dass er die geforderten fachlichen Tätigkeiten über eine bestimmte Zeit als Selbstständiger, Betriebsleiter, Unselbstständiger oder in leitender Angestelltenfunktion ausgeführt hat.

Wenn für bestimmte Gewerbe keine kürzeren Fristen vorgeschrieben sind, dürfen diese Tätigkeiten nicht länger als zehn Jahre zu-

rückliegen. Darüber hinaus muss er die allgemeinen Antrittsvoraussetzungen für jedes Gewerbe, die für Österreicher gelten, erfüllen. Das gilt auch für EWR/EU-Staatsbürger, die in einer Gesellschaft die gewerberechtliche Geschäftsführung übernehmen wollen.

Die Verordnung (BGBl 775/1993) erfasst nicht alle Gewerbe. Daher muss das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit für alle nicht genannten Gewerbe entscheiden, ob man den vorgelegten Nachweis mit den österreichischen Bestimmungen gleichsetzen kann (**Äquivalenzprüfung**). **Frist:** innerhalb von vier Monaten.

Ist das **nicht** der Fall, muss das Bundesministerium (BMWA) feststellen, dass der Antragsteller die fehlende Qualifikation nachweisen muss – durch

- eine ergänzende inländische fachliche Tätigkeit,
- einen Anpassungslehrgang bzw.
- Ablegung einer Eignungsprüfung.

**UNSER TIPP:** Klären Sie die gewerberechtlichen Fragen unbedingt im Voraus ab – das ist eine elementare Voraussetzung für Ihren Unternehmenserfolg. Sie vermeiden schwerwiegende haftungsrechtliche, strafrechtliche und finanzielle Probleme, die **existenzgefährdend** sein können. Wenden Sie sich daher gerade in diesen Fragen an die Wirtschaftskammer (Gründer-Service, Regional- bzw. Bezirksstelle).

**Die Beratung ist kostenlos!**



## 2.2 BETRIEBS-ANLAGENRECHT

### 2.1.1 Standort

Standortwahl und -planung sind wesentliche Faktoren für den Erfolg Ihres Unternehmens. Verschiedenste Kriterien spielen bei dieser Entscheidung 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 einen möglichen Betriebsstandort, um langfristig erfolgreich zu wirtschaften.

### 2.1.2 Betriebsanlagenrecht

#### ALLGEMEINES

Unter einer gewerblichen Betriebsanlage versteht man jede örtlich gebundene Einrichtung, die einer gewerblichen Tätigkeit dient. In der Regel sind diese Betriebsanlagen (auch Neu- oder Umbau) nach der Gewerbeordnung genehmigungspflichtig, d.h., Sie müssen eine Betriebsanlagengenehmigung beantragen.

Diese ist nicht notwendig, wenn sich Ihre Betriebsanlage nicht nachteilig auf die Schutzinteressen der Gewerbeordnung auswirkt (dies ist z.B. bei reinen Bürobetrieben der Fall). Erst wenn ein rechtskräftiger Genehmigungsbescheid vorliegt, dürfen Sie mit dem Bau der Anlage beginnen.

#### Gewerbliche Betriebsanlagen sind z.B.:

- Werkstätten
- Verkaufslokale
- Gasthäuser
- Hotels
- Garagen
- Abstellplätze

Sie dürfen nur mit Genehmigung errichtet oder betrieben werden, wenn sie aufgrund der Verwendung von Maschinen und Geräten, ihrer Betriebsweise, Ausstattung oder sonst geeignet sind, Leben und Gesundheit zu gefährden, die Nachbarn zu belästigen, die Sicherheit und Flüssigkeit des Verkehrs zu beeinträchtigen, eine nachteilige Einwirkung auf die Beschaffenheit der Gewässer herbeizuführen oder bestimmte öffentliche Einrichtungen (Kirchen, Schulen, Krankenhäuser) zu beeinträchtigen.

#### GENEHMIGUNGSVERFAHREN

Es gibt zwei Arten von Genehmigungsverfahren, die sich auch nach ihrer Dauer unterscheiden. Daher ist es auch schwierig, eine Pauschalaussage zu treffen, 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. Magistrat oder Magistratisches Bezirksamt abgewickelt. Folgende Dokumente müssen Sie für dieses Verfahren mitbringen.

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

- Betriebsbeschreibung (inkl. Verzeichnis der Maschinen und sonstiger Betriebseinrichtungen: Geräte- und Maschinenliste mit technischen Daten, 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 der 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 WohnungseigentümerInnen 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 man in manchen Fällen ein so genanntes einfaches Genehmigungsverfahren durchführen. Dabei ist das Durchführen einer Augenschein-Verhandlung und somit das Einbeziehen der Nachbarn als Parteien nicht vorgesehen. Das ist der Fall, wenn z.B. die Betriebsfläche 800 m<sup>2</sup> nicht übersteigt und die Maschinenanschlussleistung (= Summe des Stromverbrauches 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 können noch eine Vielzahl weiterer Genehmigungen benötigt werden, wie z.B.:

- Baubewilligung
- Flächenumwidmung
- 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:

<b>Standort der Betriebsanlage:</b>	
Flächenwidmung bekannt	ja/nein
Bauordnung und Arbeitsstättenverordnung bekannt	ja/nein
Nachbarschaftssituation	positiv/negativ
Verkehrsaufkommen	gering/stark
<b>Betriebsabläufe:</b>	
Betriebszeit	Tag/Nacht
Lärm	ja/nein
Staub	ja/nein
Geruch	ja/nein
Gewässereinwirkung	ja/nein
<b>Zukünftige Aktivitäten:</b>	
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 Wirtschaftskammer in Verbindung zu setzen! Zusätzlich können Sie in manchen Bundesländern Bau-sprechstage besuchen, um dort das Projekt zu besprechen.

Weitere Informationen rund um das Thema Betriebsanlagenrecht finden Sie auch auf <http://wko.at>

**UNSER TIPP:** Erkundigen Sie sich frühzeitig, ob Sie eine Betriebsanlage benötigen. Klären Sie dabei auch gleich ab, ob Sie noch andere Bewilligungen brauchen. Nehmen Sie dazu auch die Hilfestellungen der Wirtschaftskammer in Anspruch. Und ganz wichtig: Unterschreiben Sie keine Kauf-/Miet-/Pachtverträge, bevor Sie nicht das Thema Betriebsanlagegenehmigung abgehakt haben!



## 2.3 RECHTSFORMEN

Als Betriebsgründer stehen Sie vor der Frage, welche Unternehmensform für Sie die beste ist. Sollen Sie ein Einzelunternehmen gründen, oder ist eine Gesellschaft vorteilhafter? Wenn ja, welche? Und wie heißt dann das Unternehmen?

### 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, dass Ihre Entscheidungsfreiheit eingeschränkt ist, dass Sie auch für Fehlleistungen der Partner haften und dass die Entscheidungsfindung meist länger dauert.

Als Alternative können Sie prüfen, 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 Zielsetzung 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 aber trotzdem – gemeinsam mit Ihrem Lebenspartner –, 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 und familiären Verhältnissen?
- Besitzt Ihr Geschäftspartner die erforderlichen persönlichen Voraussetzungen zum Unternehmer? Genießt er einen tadellosen Ruf in der von Ihnen angestrebten Branche?
- Stimmt die „Chemie“ zwischen Ihnen und Ihrem Geschäftspartner? Und wie ist das zwischen Ihrem Lebenspartner und dem Geschäftspartner bzw. seinem Lebenspartner?
- 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.“

### Welche Rechtsformen gibt es?

Die Rechtsform eines Unternehmens steckt die rechtlichen Beziehungen innerhalb des Unternehmens sowie die Beziehung des Unternehmens zu seiner Umwelt ab. Bei der Wahl der richtigen Rechtsform sollten Sie persönliche, steuerliche, betriebswirtschaftliche und gesellschaftsrechtliche Kriterien genau abwägen.

So wichtig die Frage der optimalen Unternehmensform und damit die gesellschaftsrechtliche Frage ist, so komplex ist diese Materie. In die Entscheidung fließen das Gewerberecht, mietrechtliche Überlegungen, 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 auch betriebswirtschaftlich sinnvoll erscheint.

Treffen Sie gerade deshalb die endgültige Entscheidung sinnvollerweise auch 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 – unter Umständen auch für Fehler der/des Geschäftspartner/s – übernehmen?**
- 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.

Überlegen Sie rechtzeitig die Vor- und Nachteile der einzelnen Rechtsformen, und bedenken Sie: Es gibt keine Rechtsform, die auf Dauer vorteilhaft ist, denn so vielfältig die Gründe für die Auswahl zunächst sind, so unterschiedlich können sich diese früher oder später ändern. Die Frage der optimalen Rechtsform sollte daher in Abständen von einigen Jahren immer wieder aufs Neue untersucht werden.

Damit Sie sich besser zurechtfinden und um Ihnen eine Entscheidungsgrundlage für die Wahl der Rechtsform zu geben, stellen wir auf den nächsten Seiten die gebräuchlichsten Rechtsformen vor.



### 2.3.1 Einzelunternehmen

Inhaber des Unternehmens ist eine einzige Person, die das Unternehmen betreibt. Inhaber bedeutet, dass die Person sowohl Eigentümer des Unternehmens als auch Pächter sein kann. Als Einzelunternehmer haften Sie unbeschränkt 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 Gewerbeanmeldung bzw. Bewilligung.

#### ■ Firmenbuch

Als Einzelunternehmer müssen Sie sich erst bei Erreichen der Rechnungslegungspflicht in das Firmenbuch eintragen lassen. Die Grenze der Rechnungslegungspflicht liegt grundsätzlich bei 400.000,- Euro Jahresumsatz. Bei Nicht-Erreichen dieses Schwellenwertes ist eine freiwillige Eintragung möglich, jedoch ohne Bilanzierungspflicht. Die Eintragung kann wegen der firmenrechtlichen Möglichkeiten interessant sein.

#### ■ Firma

Wenn Sie nicht im Firmenbuch eingetragen sind, 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 Unter-

nehmer“, „eingetragene Unternehmerin“ oder eine allgemein verständliche Abkürzung dieser Bezeichnung z.B. „e.U.“ zu verwenden ist. Einzelunternehmer müssen zusätzlich ihren Namen angeben, wenn er sich von der Firma unterscheidet.

Beispiele:

Personenfirma: Springer e.U.

Sachfirma: XY Holzhandel e.U.

Fantasiebezeichnung: Complex e.U.

Es ist auch möglich, zusätzlich eine Geschäftsbezeichnung 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, können Sie einen gewerberechtigten Geschäftsführer bestellen. Dieser muss sich im Betrieb betätigen und als voll versicherungspflichtiger Arbeitnehmer mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit beschäftigt sein.

#### ■ Sozialversicherung

Wenn Sie als Einzelunternehmer gewerblich tätig sind – und damit aufgrund einer Gewerbe- oder anderen Berufsberechtigung Wirtschaftskammermitglied –, sind Sie nach dem gewerblichen Sozialversicherungsgesetz (GSVG) bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft (SVA) pflichtversichert. Wenn Sie nebenberuflich selbstständig sind, können Sie sich von der Vollversicherung im Rahmen der Kleinunternehmerregelung befreien lassen (siehe Kapitel Sozialversicherung). Daneben bestehen weitere Ausnahmemöglichkeiten für Studierende, im Haushalt tätige Personen etc.

## ■ Steuern

Als Einzelunternehmer werden Sie zur Einkommensteuer veranlagt; Sie sind ebenfalls verpflichtet, Umsatzsteuer abzuliefern.

### Vorteile:

- Rasche, einfache Gründung – das Einzelunternehmen entsteht mit Gewerbeanmeldung
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung bis zum Erreichen eines Jahresumsatzes von 400.000,- Euro

### Nachteile:

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

## 2.3.2 Offene Gesellschaft (OG)

Die OG besteht aus mindestens zwei Gesellschaftern, die für die Gesellschaftsschulden unmittelbar 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, das heißt, 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 jedenfalls 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 verwenden.

## ■ Vertretung

Nach dem Gesetz ist jeder unbeschränkt haftende Gesellschafter berechtigt und verpflichtet, die Gesellschaft zu vertreten. Soll bei mehreren unbeschränkt haftenden Gesellschaftern einer (oder mehrere) von der Geschäftsführung ausgeschlossen werden, muss dies im Gesellschaftsvertrag vereinbart und im Firmenbuch eingetragen sein. Eine beschränkte Vertretungs- und Geschäftsführungsbefugnis bewirkt keine Haftungsbeschränkung gegenüber den Gläubigern.

## ■ Gewerbeberechtigung

Wird die Gesellschaft gewerblich tätig, muss sie um eine Gewerbeberechtigung ansuchen, die auf die Gesellschaft lautet. Dafür muss Sie einen gewerberechtlichen Geschäftsführer bestellen. Das kann entweder ein unbe-

schränkt haftender Gesellschafter sein oder ein voll versicherungspflichtiger Arbeitnehmer. Sein Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft muss mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit ausmachen.

#### ■ Sozialversicherung

Bei einer gewerblich tätigen OG sind alle Gesellschafter nach dem GSVG bei der SVA 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.

Bilanzierungspflicht ist erst ab Erreichen eines Jahresumsatzes von 400.000,- Euro gegeben.

#### **Vorteile:**

- Rasche und einfache Gründung
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung bis Bilanzierungspflicht
- Es reicht, wenn einer der Gesellschafter die gewerberechtliche Befähigung erbringt

#### **Nachteile:**

- Persönliche, unbeschränkte Haftung – solidarisch! (auch bei Beschränkung der Vertretungs- und/oder Geschäftsführerbefugnis)

### 2.3.3 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 unmitttelbar. 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, das heißt, 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. 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 nicht aufgenommen werden.

Beispiele:

Personenfirma: Springer KG,

Sachfirma: XY Holzhandel KG,

Fantasiefirma: Complex KG.

Zusätzlich ist es möglich, eine Geschäftsbezeichnung zu verwenden.

## ■ Vertretung

Nach dem Gesetz ist jeder unbeschränkt haftende Gesellschafter berechtigt und verpflichtet, die Gesellschaft zu vertreten. Soll bei mehreren unbeschränkt haftenden Gesellschaftern einer (oder mehrere) von der Geschäftsführung ausgeschlossen werden, muss dies im Gesellschaftsvertrag vereinbart und im Firmenbuch eingetragen sein. Eine Beschränkung der Vertretungs- und/oder Geschäftsführungsbefugnis kann nie eine Haftungsbeschränkung gegenüber den Gläubigern bewirken. Kommanditisten können die Gesellschaft nicht nach außen vertreten. Ihnen stehen nur bestimmte Kontrollrechte zu, die durch den Gesellschaftsvertrag verändert werden können.

## ■ Gewerbeberechtigung

Wird die Gesellschaft gewerblich tätig, muss sie um eine Gewerbeberechtigung ansuchen, die auf die Gesellschaft lautet. Dafür muss sie einen gewerberechtigten Geschäftsführer bestellen. Das kann entweder ein unbeschränkt haftender Gesellschafter (Komplementär) sein oder ein voll versicherungspflichtiger Arbeitnehmer. Sein Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft muss mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit ausmachen.

## ■ Sozialversicherung

Bei einer gewerblich tätigen KG sind alle un-

beschränkt 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. Bilanzierungspflicht ist ab Erreichen eines Jahresumsatzes von 400.000,- Euro gegeben.

### Vorteile:

- Haftungsbeschränkung des Kommanditisten
- Rasche und einfache Gründung – keine Formvorschriften beim Vertrag
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung bis Bilanzierungspflicht
- Relativ flexible Gestaltung der Rolle des Kommanditisten (reine Kapitalbeteiligung, echtes Dienstverhältnis oder selbstständig erwerbstätig)
- Es reicht, wenn einer der Komplementäre die gewerberechtliche Befähigung einbringt

### Nachteile:

- Persönliche, unbeschränkte Haftung des/der Komplementärs/e

### 2.3.4 Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Die GmbH ist nach dem Einzelunternehmen die am häufigsten vorkommende Rechtsform. Der Grund der hohen Attraktivität lässt sich schon aus der Namensgebung ableiten: Die Haftung bleibt 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 reduzieren wollen.

Bitte beachten Sie aber, dass diese Haftungsbeschränkung in der Praxis bei Gesellschaftern häufig durchbrochen wird. Das heißt: Kredit gewährende Banken verlangen beispielsweise Bürgschaften seitens der Gesellschafter für die Gesellschaft.

#### ■ Stammkapital

Das Mindeststammkapital von GmbHs beträgt 35.000,- Euro, die Mindestbareinzahlung beträgt insgesamt 17.500,- Euro. Zum Nachweis kann auch eine Bankbestätigung dienen. Die Mindeststammeinlage jedes einzelnen Gesellschafters beträgt 70,- Euro.

#### ■ Gründung

Wenn Sie eine GmbH gründen, brauchen Sie einen Gesellschaftsvertrag. Für den Abschluss des Vertrages ist ein Notariatsakt erforderlich.

#### ■ Firmenbuch

Die Gesellschaft entsteht erst mit Eintragung ins Firmenbuch.

#### ■ 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.

Beispiele:

Personenfirma: Springer GmbH,

Sachfirma: XY Holzhandel GmbH,

Fantasiefirma: Complex GmbH.

Zusätzlich können Sie eine Geschäftsbezeichnung verwenden.

#### ■ 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 voll haften.

#### ■ Gewerbeberechtigung

Wenn die Gesellschaft gewerblich tätig wird, braucht sie eine Gewerbeberechtigung, die auf die GmbH lautet. Da die Gesellschaft erst mit Eintrag ins Firmenbuch existiert, kann die Gewerbebeanmeldung bzw. das Bewilligungsansuchen erst danach unter Vorlage eines Firmenbuchauszuges bei der Gewerbebehörde durchgeführt werden.

Für die Gewerbeberechtigung muss die GmbH einen gewerberechtlichen Geschäftsführer ernennen. Dieser muss alle persönlichen Voraussetzungen erfüllen und sich im Betrieb entsprechend betätigen. Außerdem muss er, wenn ein Befähigungsnachweis vorgesehen ist, entweder dem vertretungsbefugten Organ (Vorstandsmitglied oder Geschäftsführer) der Gesellschaft angehören oder als voll versicherungspflichtiger Arbeitnehmer in der GmbH tätig sein.

#### ■ Sozialversicherung

Als reiner Gesellschafter einer GmbH unterliegen Sie grundsätzlich keiner Pflichtversicherung. Sind Sie als Gesellschafter einer gewerblich tätigen GmbH gleichzeitig handelsrechtlicher Geschäftsführer, so sind Sie nach GSVG pflichtversichert. Eine Ausnahme besteht, wenn der Geschäftsführer-Gesellschafter keinen beherrschenden Einfluss auf die Gesellschaft ausüben kann – also bei einer Beteiligung bis 25%. Eine weitere Ausnahme

ergibt sich bei einer Beteiligung zwischen 26 und 49% und Weisungsabhängigkeit; in diesen Fällen kommt eine Pflichtversicherung nach ASVG in Betracht.

#### ■ Steuern

Die Gesellschaft unterliegt mit ihrem Gewinn der Körperschaftsteuer (25%). Wenn in einem Wirtschaftsjahr kein Gewinn oder Verlust entsteht, muss eine jährliche Mindestkörperschaftsteuer in der Höhe von 5% des gesetzlichen Stammkapitals, daher 437,50 Euro/Quartal (im ersten Jahr nur 273,- Euro/Quartal), vorausbezahlt werden. Gewinnausschüttungen unterliegen der Kapitalertragsteuer (25%).

Gehälter, die sich die Gesellschafter für ihre Leistungen für die Gesellschaft ausbezahlen lassen, unterliegen entweder der Lohnsteuer oder der Einkommensteuer. Vergütungen sind einkommensteuerpflichtig.

#### **Vorteile:**

- Höhe des Stammkapitales prinzipiell als Haftungsobergrenze, eine darüber hinausgehende Haftung des handelsrechtlichen Geschäftsführers ist möglich
- Nur eine Gewerbeberechtigung, die auf die Gesellschaft lautet, notwendig (siehe Gewerbeberechtigung)

#### **Nachteile:**

- Hohe Gründungskosten
- immer Bilanzierungspflicht
- Auch persönliche Haftung des handelsrechtlichen Geschäftsführers möglich
- Mögliche Haftung der Gesellschafter gegenüber Kredit gewährenden Instituten
- Steuerlich erst ab einer gewissen Gewinngrenze sinnvoll



### 2.3.5 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 Gründung einer GesbR ist grundsätzlich nur bis zu einem Jahresumsatz von 400.000,- Euro möglich.

Die GesbR unterscheidet sich von anderen Personen- und Kapitalgesellschaften durch die fehlende Rechtspersönlichkeit. Damit hat die GesbR:

- a) keine Gewerberechtsfähigkeit: siehe Punkt Gewerbeberechtigung;
- b) keine Parteifähigkeit, d.h., sie kann als Gesellschaft nicht klagen oder geklagt werden;
- c) keine Grundbuchsfähigkeit, d.h., die GesbR kann nicht als Eigentümer auftreten. Ins Grundbuch, Markenregister und Patentregister werden die Gesellschafter, nicht aber die Gesellschaft eingetragen;
- d) keine Firma: Eine Ausnahme besteht im Umsatzsteuerrecht – hier besitzt auch die GesbR quasi Rechtspersönlichkeit.

#### ■ Gründung

Wenn Sie eine GesbR gründen wollen, brauchen Sie einen Gesellschaftsvertrag zwischen mindestens zwei Gesellschaftern. Der Gesellschaftsvertrag ist vom Gesetz an keine Form gebunden, das heißt, 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

Da die GesbR selbst keine Firma darstellt, müssen alle Gesellschafter mit deren Firmenbezeichnung nach außen auftreten. Zusätzlich kann eine gemeinsame Geschäftsbezeichnung verwendet werden.

#### ■ Vertretung

Die Vertretungsbestimmungen sind frei vereinbar, sonst steht die Vertretung der Kapitalmehrheit zu. Geschäftsführungsbefugnis steht grundsätzlich allen Gesellschaftern außer Arbeitsgesellschaftern zu.

Eine beschränkte Vertretungs- und Geschäftsführungsbefugnis bewirkt keine Haftungsbeschränkung gegenüber den Gläubigern.

#### ■ Gewerbeberechtigung

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

#### ■ Sozialversicherung

Die Gesellschafter unterliegen bei gewerblichen Tätigkeiten der Pflichtversicherung nach dem GSVG. D.h., sind die Gesellschafter Einzelfirmen, kann – sofern die Kriterien zutreffen – die „Kleinunternehmerregelung“ angewandt werden, sie wären damit von den Zahlungen der Pensions- und Krankenversicherung befreibar (siehe Kapitel Sozialversicherung).

Der Beitrag für die Unfallversicherung ist in jedem Fall zu zahlen.

#### ■ 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 Gewerberechtsfähigkeit (jeder Gesellschafter braucht einen/mehrere Gewerbescheine)
- keine Grundbuchsbarkeit
- keine Firma
- solidarische Haftung

### **2.3.6 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, d.h. 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 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 vorgesehen. 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 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. Denn so vielfältig die Gründe für die Auswahl zunächst sind, so unterschiedlich können sich diese früher oder später ändern. Denken Sie in regelmäßigen Abständen über die optimale Rechtsform nach!

### 2.3.7 Unternehmensbezeichnung

Viele Betriebsgründer stehen vor der Frage, wie ihr Unternehmen heißen soll.

#### **FIRMENNAME (BEZEICHNUNG DER RECHTSFORM)**

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 Fantasiefirmen, auch Geschäftsbezeichnungen können den Firmenkern bilden. Unaussprechliche oder sinnlose Zeichen bzw. Buchstabenkombinationen sind unzulässig. Die Firma muss grundsätzlich in lateinischen Buchstaben geschrieben werden. In der Firma 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):** Firmenwortlaut aller Gesellschafter.
- **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“, „Gesellschaft mbH“, „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 zweckmäßig. Bei Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) muss zusätzlich auf den Geschäftspapieren die Firmenbuchnummer und das Firmenbuchgericht sowie der Sitz des Unternehmens (wenn dieser nicht mit der Adresse ident ist) angegeben werden.

### **GESCHÄFTSBEZEICHNUNG**

Wollen Sie zur besseren Vermarktung eine zusätzliche Bezeichnung führen, so spricht man in diesem Fall von einer Etablissementbezeichnung (Geschäftsbezeichnung). Diese darf ebenfalls nicht täuschend sein oder zu Verwechslungen führen.

So kann beispielsweise die nicht im Firmenbuch eingetragene Einzelunternehmerin Susanne Maier zusätzlich zu ihrem Vor- und Nachnamen folgende Geschäftsbezeichnung verwenden: Wollstube Susi bei Betreiben eines Strickwarenhandels.



## 2.3.8 Übersicht Rechtsformen

	Haftung	Gewerberecht	Steuerrecht	Sozialversicherung	Firmenbuch	Firmenname/ Unternehmensbez.
<b>Einzelunternehmer</b>	Volle Haftung auch mit dem Privatvermögen	Der Unternehmer oder ein gewerberechtlicher Geschäftsführer muss die Befähigung haben	Einkommensteuer vom Gewinn bis zu max. 50%	Kranken-/ Unfall- und Pensionsversicherung der Selbstständigen (GSVG = gewerb. Sozialversich.-Gesetz)*	Eintragung ab Erreichen der Rechnungslegungspflicht, davor optional	Nicht eingetragener EU: Vor- und Nachname; Eingetragener EU: Personen-, Sach- oder Fantasiefirma
<b>Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesbR)</b>	Volle Haftung aller Gesellschafter auch mit dem Privatvermögen	Jeder Gesellschafter muss über sämtliche Gewerbeberechtigungen verfügen	Einkommensteuerpflicht jedes einzelnen Gesellschafters	Wie bei Einzelunternehmen – jeder Gesellschafter ist bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft versichert*	Keine Eintragung	Firmenname sämtlicher Gesellschafter
<b>Offene Gesellschaft (OG)</b>	Volle Haftung aller Gesellschafter auch mit dem Privatvermögen	Gewerberechts-träger ist die Gesellschaft; ein voll haftender Gesellschafter oder ein gewerberechtlicher Geschäftsführer muss den Befähigungsnachweis erbringen	Einkommensteuerpflicht jedes einzelnen Gesellschafters	Wie bei Einzelunternehmen – jeder Gesellschafter ist bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft versichert	Eintragung notwendig – Gesellschaft entsteht erst mit der Eintragung	Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Bezeichnung „OG“
<b>Kommanditgesellschaft (KG)</b>	Volle Haftung des Komplementärs, Kommanditist haftet nur bis zur Höhe der Kommanditeinlage (= frei gestaltbar)	Gewerberechts-träger ist die Gesellschaft; ein voll haftender Gesellschafter oder ein gewerberechtlicher Geschäftsführer muss den Befähigungsnachweis erbringen	Einkommensteuerpflicht jedes einzelnen Gesellschafters	Komplementär: Selbstständigenpflichtversicherung (GSVG) Kommanditisten: ASVG-Versicherung bei Arbeitnehmertätigkeit im Unternehmen, ansonsten allenfalls Pflichtversicherung nach GSVG	Eintragung notwendig – Gesellschaft entsteht erst mit der Eintragung	Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Bezeichnung „KG“. Name des Kommanditisten darf nicht verwendet werden

\* Antrag auf Ausnahme bei Kranken- und Pensionsversicherung bei geringen Einkünften und Umsätzen möglich.

	Haftung	Gewerbe- recht	Steuerrecht	Sozialver- sicherung	Firmenbuch	Firmenname/ Unter- nehmensbez.	Sonstiges
<b>Stille Gesellschaft (1) Typische</b>	Keine Haftung des stillen Gesellschafter, sondern nur Ge- winn- und Ver- lustbeteiligung (letztere bis zur Höhe der stillen Einlage)	Gewerbebe- rechtigung hat nur der Ge- schäftsinhaber oder ein voll versicherungs- pflichtiger Arbeitnehmer	Einkommen- steuerpflicht des stillen Ge- sellschafter für den Gewinnan- teil (Einkünfte aus Kapitalver- mögen)	Selbstständi- genpflichtversi- cherung betrifft nur die Gewer- beberechtigten	Keine Eintragung	Stille Gesell- schaft tritt nach außen nicht in Erscheinung	Bei Auflösung Anspruch auf Rückzahlung der Einlage
<b>(2) Atypische</b>	Eine dem Kom- manditisten ähnliche Rechtsstellung	Gewerbebe- rechtigung hat nur der Ge- schäftsinhaber oder ein voll versicherungs- pflichtiger Arbeitnehmer	Einkommen- steuerpflicht des stillen Gesellschafter für den Gewinnanteil (Einkünfte aus Gewerbebetrieb)	Selbstständi- genpflichtversi- cherung betrifft nur die Gewer- beberechtigten	Keine Eintragung	Stille Gesell- schaft tritt nach außen nicht in Erscheinung	Bei Auflösung auch Anspruch auf anteilige stille Reserven und Firmenwert
<b>Gesellschaft mit beschränk- ter Haftung</b>	Volle Haftung der Gesellschafter, beschränkt auf die Höhe ihrer Einlage auf das Stammkapital (Mindeststamm- kapital 35.000,- Euro) darüber hinausgehende Haftung des handelsrecht- lichen Gesell- schaffers und gegenüber der Bank möglich	Gewerberechts- träger ist die GmbH; gewer- berechtigter Geschäftsführer mit dem Befähig- ungsnachweis muss auch han- delsrechtlicher Geschäftsführer sein oder ein voll versiche- rungspflichtiger Arbeitnehmer	Körperschaft- steuerpflicht der GmbH (25% für zurückbehal- tene und ausge- schüttete Ge- winne), Endbe- steuerung der ausgeschütteten Gewinne bei Gesellschaftern (max. 25%); Mindestkörper- schaftsteuer/ Quartal € 437,50 (€ 273,- /Quartal im 1. Jahr)	Geschäftsfüh- render Gesell- schafter bei geringer Beteiligung nach ASVG, ansonsten nach GSVG versiche- rungspflichtig	GmbH entsteht mit der Eintragung; Gesellschafts- vertrag durch Notariatsakt	Firmenname: Personen-, Sach- oder Fantasiename mit Zusatz „GmbH“.	Hohe Grün- dungskosten für Kleinbetriebe oft steuerlich nachteilig
<b>GesmbH &amp; Co KG</b>	Volle Haftung des Komple- mentärs (= GmbH mit Gesellschafts- vermögen), Kommanditist haftbar nur bis zur Höhe der Kommandit- einlage	Gewerberechts- träger ist die KG; gewerberechtl. Geschäftsführer mit dem Befähig- ungsnachweis muss auch han- delsrechtl. Geschäftsführer der Komple- mentär-GmbH sein oder ein voll versiche- rungspflichtiger Arbeitnehmer	Einkommen- steuer bei den Kommanditis- ten; Körper- schaftsteuer bei der GmbH (für Gewinne der GmbH); Endbe- steuerung der ausgeschütteten Gewinne der GmbH bei Gesellschaftern	Selbstständig- enpflichtversi- cherung (GSVG) der geschäftsf. Gesellschafter der Komplemen- tär-GmbH nur bei gesonderter Gewerbeberech- tigung der GmbH möglich; Kom- manditisten nach ASVG bei Arbeitnehmertät- igkeit, allenfalls Pflichtversiche- rung nach GSVG	Eintragung der GmbH und der KG notwendig	Name des voll haftenden Ge- sellschafter (= die GesmbH) plus Zusatz „& Co KG“ (zum Beispiel Müller GmbH & Co KG)	Es sind zwei Gesellschaften zu gründen; damit verbun- den auch höhere Gründungskos- ten und höhere laufende Kosten

## 2.4 SOZIALVERSICHERUNG

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

Gewerbetreibende sind aufgrund ihrer Tätigkeit nicht von der Arbeitslosenversicherung nach dem Arbeitslosenversicherungsgesetz erfasst. Wenn Sie Ihr Gewerbe aufgeben, können Sie nur auf frühere ASVG-Versicherungszeiten aus einem Dienstverhältnis zurückgreifen, in dem Sie arbeitslosenversichert waren. Nur in diesem Falle können Sie einen Antrag auf Arbeitslosengeld beim AMS stellen.

**ACHTUNG:** Diese Regelung ist vorerst bis 31.12.2008 befristet. Danach wird es zu einer Neuregelung der Arbeitslosenversicherung für Selbstständige kommen.

### 2.4.1 Personenkreis

#### Pflichtversichert sind

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

Einzelunternehmen sind mit dem Erlangen der Gewerbeberechtigung gewerblich versichert. Gesellschafter sind pflichtversichert, wenn die Gesellschaft über eine Gewerbeberechtigung verfügt und Mitglied bei der Wirtschaftskammer ist.

#### Besonderheiten bei geschäftsführenden Gesellschaftern

Geschäftsführende Gesellschafter einer GesmbH mit einer Beteiligung bis zu 25%, die ein Geschäftsführergehalt beziehen, sind unabhängig von sonstigen Umständen ASVG-versichert. Bei einer Beteiligung zwischen 26 und 49% wird geprüft, ob der geschäftsführende Gesellschafter weisungsabhängig ist oder im Gegenteil über weitergehende Rechte wie etwa 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“.

### 2.4.2 Beginn der Pflichtversicherung

Die Pflichtversicherung beginnt grundsätzlich mit dem Tag, an dem die Gewerbeberechtigung erlangt wird bzw. dadurch die Mitgliedschaft bei der Wirtschaftskammer beginnt. Obwohl die Gewerbebehörde die Gewerbebeanmeldung der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft 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 ausgenommen.

## 2.4.3 Beiträge zur Sozialversicherung

### Beiträge in der Kranken- und Pensionsversicherung

Es wird zwischen dem Beitragsprozentsatz und der Beitragsgrundlage unterschieden. In der Krankenversicherung sind 7,65% und in der Pensionsversicherung 15,75% der Beitragsgrundlage als Beitrag zu zahlen.

### Beitragsgrundlage

Beitragsgrundlage sind die Einkünfte aus Gewerbebetrieb (Betriebseinnahmen abzüglich Betriebsausgaben) und, wenn vorhanden, die Einkünfte aus selbstständiger Arbeit, auf Basis des Einkommensteuerbescheides. Diesen Einkünften werden die vorgeschriebenen Beiträge zur gewerblichen Kranken- und Pensionsversicherung hinzugerechnet.

Da dieser aktuelle Steuerbescheid oft erst nach Jahren vorliegt, werden die Beiträge vorläufig vom Steuerbescheid des drittvorangegangenen Kalenderjahres herangezogen (Bescheid des Jahres 2004 dient für die vorläufige Beitragsbemessung im Jahr 2007).

Wenn der Steuerbescheid 2007 vom Finanzamt erlassen ist, kommt es zu einer genauen Nachbemessung (Rückzahlung oder Nachzahlung). Bei Jungunternehmern gibt es in den ersten drei Jahren eine eigene Anfangseinstufung (siehe Kapitel 2.4.4 Jungunternehmer).

### 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. Diese Mindestbeitragsgrundlage beträgt in der Krankenversicherung jährlich 7.469,16 Euro (d.h. monatlich 622,43 Euro) und in der Pensionsversicherung jährlich 11.422,44 Euro (d.h. monatlich 951,87 Euro).

Dementsprechend zahlen Sie also jährlich zumindest den 7,65-prozentigen Krankenversicherungsbeitrag von 571,39 Euro (d.h. 47,62 Euro monatlich) und den 15,75-prozentigen

Pensionsversicherungsbeitrag von 1.799,03 Euro (d.h. 149,92 Euro monatlich). Dabei handelt es sich um vorläufige Werte.

### Höchstbeitragsgrundlage

Im GSVG gibt es auch eine Höchstbeitragsgrundlage. Diese beträgt jährlich 55.020,- Euro (d.h. 4.585,- Euro monatlich). Das bedeutet, dass Sie für Gewinne über dieser Grenze keine weiteren Sozialversicherungsbeiträge leisten.

### Beitrag zur Unfallversicherung

Der Beitrag zur Unfallversicherung ist ein Monatsbetrag von 7,65 Euro und beträgt im Jahr 2008 91,80 Euro.

## 2.4.4 Jungunternehmer

Wenn Sie sich als Gewerbetreibender erstmals selbstständig machen und vorher noch nicht GSVG-versichert waren, gelten in den ersten drei Jahren Ihrer selbstständigen Tätigkeit niedrige Beitragsgrundlagen, die zu einer Ersparnis an Beiträgen führen. Dadurch wird Ihrer finanziellen Situation bei Neugründung Rechnung getragen und die Unternehmensgründung (indirekt) gefördert.

Der **Pensionsversicherungsbeitrag** wird in den ersten drei Kalenderjahren auf jährlich 1.016,40 Euro (d.h. 84,70 Euro monatlich) (vorläufig) abgesenkt. Zu einer Nachbemessung kommt es, wenn die im jeweiligen Jahr erzielten Gewinne laut Einkommensteuerbescheid höher als jährlich 6.453,36 Euro (d.h. 537,78 Euro monatlich) waren.

Der **Krankenversicherungsbeitrag** beträgt in den ersten beiden Kalenderjahren jährlich 493,68 Euro (d.h. 41,14 Euro monatlich), und es gibt keine Nachbemessung. Im dritten Kalenderjahr kommt es zu einer Nachbemessung, wenn die Gewinne des dritten Jahres höher als jährlich 6.453,36 Euro (d.h. 537,78 Euro monatlich) waren.

Der **Unfallversicherungsbeitrag** ist gewinnunabhängig und beträgt 91,80 Euro/Jahr oder 7,65 Euro monatlich.

### 2.4.5 Kleinunternehmerregelung

Unter bestimmten Voraussetzungen können Sie sich als **Einzelunternehmer** (nicht aber Gesellschafter einer Personen- oder Kapitalgesellschaft) von der gewerblichen Kranken- und Pensionsversicherung befreien lassen.

Kleingewerbetreibende sind Personen,

- deren jährlicher Gewinn den Betrag von 4.188,12 Euro **und**
- deren jährlicher Umsatz den Betrag von 30.000,- Euro (ab 2007, zuvor 22.000,- Euro) nicht übersteigt.

Stellen Sie dafür einen Antrag auf Ausnahme von der Vollversicherungspflicht bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft.

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

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 oder bestimmte Altersgrenzen erreicht hat.

**ACHTUNG:** Wenn Sie von der Vollversicherungspflicht befreit sind, sind Sie in der Kranken- und Pensionsversicherung nicht geschützt. Der Unfallversicherungsschutz besteht jedoch weiter, Sie bezahlen dafür monatlich den Unfallversicherungsbeitrag von 7,65 Euro (91,80 Euro/Jahr).

### 2.4.6 Leistungen aus der gewerblichen Sozialversicherung

#### ■ Pensionsversicherung

Die wichtigste Leistung ist die Alterspension für Männer mit 65 Jahren und Frauen mit 60 Jahren. Dafür brauchen Sie mindestens 180 Beitragsmonate. Bis 2017 gibt es auch die vorzeitige Alterspension bei langer Versicherungsdauer für Männer mit 61,5 Jahren und Frauen mit 56,5 Jahren. Dafür brauchen Sie 420 Beitrags- oder 450 Versicherungsmonate. Das Pensionsantrittsalter wird aufgrund der Pensionsreform 2003 ab 2004 jedes Jahr um vier Monate angehoben, bis das Regel-pensionsalter von 65 Jahren für Männer und 60 Jahren für Frauen im Jahr 2017 erreicht wird. Für Gewerbetreibende, die wegen Invalidität 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. Im Streitfall kann das Arbeits- und Sozialgericht eingeschaltet werden.

Die Pension errechnet sich grundsätzlich aus dem Produkt, aus 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 Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft unerlässlich.

#### ■ Krankenversicherung

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

**Sachleistungsberechtigte** sind Unternehmer, deren Einkünfte unter der Höchstbeitragsgrundlage (2008: 55.020,- Euro jährlich) liegen.

Dabei haben Sie Anspruch auf Sachleistungen und erhalten einen Patientenschein 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.

**Geldleistungsberechtigte** (Gewinn über 55.020,- Euro) bezahlen bei Arztbesuchen zunächst als Privatpatienten die ärztliche Behandlung selbst (kein Patientenschein) 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 sich gegen den sehr geringen Zusatzbeitrag von 2,- Euro (Stand 2005) pro Monat das Recht auf Behandlung beim Arzt mit Patientenschein erwerben.

### ■ **Mitversicherung**

In der Krankenversicherung sind kindererziehende Ehegatten und Kinder beitragsfrei mitversichert. Für Kinder ist überdies der 20-prozentige 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 Dauerinvalidität ab 20%. Es ist monatlich ein Unfallversicherungsbeitrag von 7,65 Euro (91,80 Euro/Jahr) zu bezahlen; eine freiwillige Höherversicherung ist möglich.

### ■ **Arbeitslosenversicherung**

Als Gewerbetreibender haben Sie aus dieser Tätigkeit keine eigenständige Arbeitslosenversicherung. Sie können nur auf frühere ASVG-Versicherungszeiten aus einem Dienstverhältnis zurückgreifen, in dem Sie arbeitslosensichert waren. In diesem Fall erhalten Sie Arbeitslosengeld vom AMS, wenn Sie das Gewerbe aufgeben. Diese Regelung ist vorerst bis 31.12.2008 befristet. Danach wird es zu einer Neuregelung kommen.

Ab 1.1.2009 werden die meisten Selbstständigen und auch Neugründer dauerhaft gegen Arbeitslosigkeit abgesichert sein – ohne Zusatzkosten. Nur wer als Arbeitnehmer keine Arbeitslosenversicherungsansprüche erworben hat, wird nicht automatisch abgesichert sein, wird sich aber freiwillig versichern können. Mit der freiwilligen Versicherung kann man aber auch seinen schon bestehenden Anspruch „aufbessern“.

Mehr dazu unter [www.gruenderservice.at/arbeitslosenversicherung](http://www.gruenderservice.at/arbeitslosenversicherung)



## ■ Selbstständigenvorsorge

Die durch die Absenkung der Krankenversicherungsbeiträge frei werdenden Mittel werden steuermindernd in eine Vorsorgekasse einbezahlt. Die angesparten Beträge können in Form einer monatlichen Zusatzpension steuerfrei oder als einmaliger Barbetrag steuerbegünstigt ausbezahlt werden.

- Die Selbstständigenvorsorge gilt für Personen, die der Pflichtversicherung in der Krankenversicherung nach dem GSVG (Gewerblichem Sozialversicherungsgesetz) unterliegen, also Gewerbetreibende und „Neue Selbstständige“. Angehörige der freien Berufe können das Modell der Selbstständigenvorsorge auch mit Opting-in nützen.

- Der Beitragssatz der Unternehmer in der gewerblichen Krankenversicherung wird mit 1.1.2008 von 9,1% auf das Niveau der Arbeitnehmer [7,65%] gesenkt.

- Ab 1.1.2008 wird der verpflichtende Beitragssatz zur betrieblichen Altersvorsorge von 1,53% von der Sozialversicherungsanstalt der Gewerblichen Wirtschaft (SVA) eingehoben und an die jeweilige Mitarbeitervorsorgekasse (MVK), welche der Unternehmer auswählt, abgeführt. Die Beitragsgrundlage gilt analog zur Krankenversicherung.

- Ein Auszahlungsanspruch bzw. eine Verfügungsmöglichkeit besteht bei Vorliegen von drei Einzahlungsjahren und nach zwei Jahren des Ruhens der Gewerbeausübung bzw. nach Beendigung der betrieblichen Tätigkeit und bei Pensionsantritt. Im Todesfall fällt der Kapitalbetrag an Ehegatten, Kinder bzw. in die Verlassenschaft.

- Der Beitrag zur Selbstständigenvorsorge kann als Betriebsausgabe steuerlich abgesetzt werden. Die Veranlagung in der MVK ist steuerfrei, die Auszahlung als Einmalbetrag ist mit 6% steuerbegünstigt und als Rente steuerfrei.

Beispiele zur Selbstständigenvorsorge:

- Eine heute 25-jährige Unternehmerin mit einem monatlichen Durchschnittseinkommen von 2.000 Euro erhält mit 65 Jahren 58.944,15 Euro ausbezahlt.

- Ein heute 45-jähriger Unternehmer mit einem Monatseinkommen von 3.000 Euro erhält mit 65 Jahren 21.015,78 Euro.

## 2.4.7 Ende der Pflichtversicherung

Sie scheiden mit Ende jenes Monats aus der Pflichtversicherung aus, in dem Sie

- Ihre Gewerbeberechtigung zurücklegen,
- den Nichtbetrieb Ihres Gewerbes durch eine Ruhendmeldung bei der Fachgruppe bzw. Bezirksstelle der Wirtschaftskammer anzeigen,
- die Löschung Ihrer Stellung als persönlich haftender Gesellschafter einer Personengesellschaft im Firmenbuch beantragen oder
- den Widerruf Ihrer Bestellung zum Geschäftsführer einer GesmbH im Firmenbuch beantragen bzw. als Gesellschafter dieser GesmbH ausscheiden.

Für weitere Informationen und Beratung sind die Experten der Wirtschaftskammer Ihres Bundeslandes gerne für Sie da.

**WICHTIG:** Nach der Gewerbeanmeldung melden Sie sich bei der Sozialversicherungsanstalt der Gewerblichen Wirtschaft – [www.sva.or.at](http://www.sva.or.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 <http://wko.at/sozialversicherung>



## 2.5 STEUERN – RECHNUNG

Egal, welche Rechtsform Sie wählen, was Sie vorher gemacht haben, in welcher Branche Sie arbeiten – Sie müssen in jedem Fall Steuern zahlen.

Zugegeben, es klingt ernüchternd, vor allem wenn Sie erst einmal versuchen, sich durch den Steuerdschungel zu kämpfen. Ihren Steuerexperten (Steuerberater oder gewerblicher Buchhalter) sollten Sie als „Machete“ verstehen, der Ihnen den Weg ebnet. Wichtig: Über-

legen Sie vorab, welche Aufgaben Sie im Sinne der Fixkostenoptimierung selbst übernehmen (Belege sammeln, Grundaufzeichnungen führen, ...) und was der Steuerexperte für Sie erledigen soll (z.B. Jahresabschluss).

Sie müssen als Unternehmer kein Steuerexperte sein, aber ein solides Basiswissen hat noch niemandem geschadet. Ziehen Sie Unternehmerprüfungsunterlagen heran, oder besuchen Sie einen WIFI-Kurs! Die Experten Ihrer Wirtschaftskammer informieren Sie gerne über das Steuerrecht.



**UNSER TIPP:** „Selbstständigenbuch“ – Einen guten Überblick verschafft Ihnen der „Steuerleitfaden für neu gegründete Unternehmen“ des Bundesministeriums für Finanzen, erhältlich im Gründer-Service Ihres Bundeslandes oder als Download im Internet unter: [www.bmf.gv.at/Publikationen/Downloads/BroschuerenundRatgeber/](http://www.bmf.gv.at/Publikationen/Downloads/BroschuerenundRatgeber/)

### Der erste Kontakt mit dem Finanzamt

Innerhalb eines Monats ab Beginn der Tätigkeit müssen Sie dem Finanzamt das Eröffnen des Gewerbebetriebes sowie den Standort bekannt geben. Es genügt eine kurze schriftliche Mitteilung an das Finanzamt. Für die Einkommensteuer und die Umsatzsteuer ist das Betriebsfinanzamt zuständig. Gleichzeitig suchen Sie um die Zuteilung einer Steuernummer an.

Das Finanzamt sendet Ihnen einen Fragebogen zu, den Sie binnen 14 Tagen zurücksenden. Eine der Fragen betrifft den voraussichtlich erzielbaren Umsatz und Gewinn im Eröffnungs- und Folgejahr. Wichtig: Gerade der Gewinneinschätzung sollten Sie viel Aufmerksamkeit schenken, da Ihre Gewinnangabe als Basis für die Berechnung der Einkommensteuervorauszahlung dient. Schätzen Sie den Gewinn zu hoch, zahlen Sie zu viel Steuern. Noch unangenehmer: Schätzen Sie den Gewinn zu gering ein, müssen Sie später gleichzeitig für die vorangegangenen Jahre nachzahlen und für das laufende Jahr Vorauszahlen.

### Investitionen vor der Betriebseröffnung

Als angehender Unternehmer haben Sie oft noch vor Betriebseröffnung 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. Das bringt für Sie sowohl im umsatz- als auch im einkommensteuerrechtlichen Bereich Vorteile. Einerseits können Sie die in Rechnung gestellte Umsatzsteuer abziehen, andererseits kann die Abschreibung berücksichtigt werden (für den Vorsteuerabzug ist eventuell ein Regelbesteuerungsantrag notwendig).

Das neue Unternehmensgesetzbuch (UGB) löste das bisherige Handelsgesetzbuch ab. Ob und wann nach den Bestimmungen des UGB Rechnungslegungspflicht besteht, hängt von folgenden Kriterien ab:

- Unternehmereigenschaft im Sinne des UGB
- Rechtsform
- Einkunftsart und Höhe der Umsatzerlöse

Rechnungslegungspflichtig (d.h. doppelte Buchführung) sind demnach Gewerbebetriebe, wenn in zwei aufeinanderfolgenden Jahren Umsatzerlöse von mehr als 400.000,- Euro erzielt werden. Die Pflicht zur Rechnungslegung entsteht dann im zweitfolgenden Jahr. Das einmalige Überschreiten dieser

Grenze	Buchführung
unter 220.000,- Euro Umsatz	Wahlrecht zwischen Pauschalierung, Einnahmen-Ausgaben-Rechnung und doppelter Buchführung
unter 400.000,- Euro Umsatz (in zwei aufeinanderfolgenden Jahren)	Wahlrecht zwischen Einnahmen-Ausgaben-Rechnung und doppelter Buchführung
über 400.000,- Euro Umsatz	Doppelte Buchführung verpflichtend
Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) bei jedem Umsatz	Doppelte Buchführung verpflichtend

Grenze um mehr als 50% (also Umsatzerlöse höher als 600.000,- Euro) führt bereits im folgenden Geschäftsjahr zur Rechnungslegungspflicht.

Für bereits bestehende Erwerbsgesellschaften (OEG, KEG – nunmehr OG, KG) gelten Übergangsfristen zu den neuen Rechnungslegungsvorschriften.

Das UGB bringt auch Neuerungen zur Eintragungspflicht im Firmenbuch: Unternehmer, die nach dem UGB rechnungslegungspflichtig sind, müssen sich ins Firmenbuch eintragen lassen. Das bedeutet: Auch bisher nicht eintragungspflichtige Einzelunternehmer müssen sich im Firmenbuch registrieren lassen, wenn sie die Umsatzgrenzen überschreiten. Alle anderen Einzelunternehmer können sich freiwillig eintragen lassen.

Eine weitere Möglichkeit, Ihren Gewinn zu ermitteln, stellt die Pauschalierung dar. Dabei werden die Betriebsausgaben pauschal ermittelt. Die Betriebsausgabepauschale wird mit einem bestimmten Prozentsatz Ihrer Einnahmen berechnet. Zusätzlich zu diesem Pauschalbetrag können Sie Ausgaben für Löhne, Wareneinsatz und Sozialversicherungsbeiträge geltend machen. Für bestimmte Tätigkeitsbereiche (z.B. Gaststättenpauschalierung, Lebensmittelhandel, Handelsvertreter, Finanzdienstleister) gibt es allerdings eigene Pauschalierungsverordnungen, in denen der Pauschalbetrag und die zusätzlich abzusetzenden Betriebsausgaben genau geregelt sind.

Die Pauschalierung können Sie anwenden, wenn Sie nicht buchführungspflichtig sind und Ihre Umsätze nicht mehr als 220.000,- Euro im vorangegangenen Wirtschaftsjahr betragen haben. Dann sollten Sie die Pauschalierung abwägen, da die Bemessungsgrundlage für die Einkommensteuer oft geringer ist als bei „normaler“ Gewinnermittlung und Sie damit Steuern sparen.

### Barbewegungsverordnung

Die „Barbewegungsverordnung“ bestimmt, dass in einem Betrieb die Bareinnahmen sowie die Barausgaben **einzeln** aufgezeichnet werden müssen. Damit sind Strichlisten oder in der Gastronomie übliche Stockverrechnungen nicht mehr zulässig. Vielmehr muss jede Geldbewegung (mittels Kassensystem, Bonbuch oder Tippstreifen, etc.) einzeln dokumentiert werden. Ausnahmen von dieser strengen Regelung bestehen in zwei Fällen:

1. für Betriebe mit einem Umsatz unter 150.000,- Euro. Wird diese Grenze überschritten, tritt die Einzelaufzeichnungspflicht im übernächsten Jahr ein.
2. für Betriebe, die ihre Umsätze von Haus zu Haus, auf öffentlichen Wegen, Straßen, Plätzen oder anderen öffentlichen Orten und jedenfalls nicht in fest umschlossenen Räumen tätigen (als fest umschlossen gilt aber beispielsweise auch ein Taxi, ein Verkaufsbus oder eine Markthalle).

Die 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.

### Steuerkalender für die wichtigsten Steuern

Abgabenart	Höhe	Fälligkeit	abzuführen an
<b>Umsatzsteuer</b>	0%, 10% oder 20% des Nettobetrages	15. des übernächsten Monats	Betriebsstättenfinanzamt
<b>Einkommensteuer</b>	0-50% vom Einkommen	15. 2., 15. 5., 15. 8., 15.11.	Wohnsitz- oder Betriebsstättenfinanzamt
<b>Körperschaftsteuer</b>	25% vom Gewinn	15. 2., 15. 5., 15. 8., 15.11.	Betriebsstättenfinanzamt
<b>Lohnsteuer</b>	0-50% vom Lohn/Gehalt abzgl. SV und Freibeträge	15. des Folgemonats	Betriebsstättenfinanzamt
<b>Kommunalsteuer</b>	3% von der Bruttolohnsumme	15. des Folgemonats	Gemeinde
<b>Dienstgeberbeitrag</b> zum Familienlastenausgleichsfonds + Zuschlag zum DB (DZ abhängig vom Bundesland)	4,5% + 0,36 bis 0,44% von der Bruttolohnsumme	15. des Folgemonats	Betriebsstättenfinanzamt

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

#### 2.5.1 Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer, auch Mehrwertsteuer genannt, wird in der Regel für sämtliche Lieferungen und Leistungen, die Sie erbringen, eingehoben. In den meisten Fällen beträgt die Umsatzsteuer 20% vom Nettoentgelt. Daneben gibt es auch noch einen reduzierten Steuersatz (10%), z.B. für Lebensmittel und Bücher.

Bei speziellen Lieferungen und Leistungen wie z.B. bei Lieferungen ins Ausland oder bei „Bauleistungen“ wird keine Umsatzsteuer ausgewiesen, da die Umsätze entweder befreit sind oder die Steuerschuld auf den Leistungsempfänger übergeht. Auf den auszustellenden Rechnungen müssen in diesen Fällen beson-

dere Vermerke angeführt werden, die auf den Übergang der Steuerschuld hinweisen.

#### Kleinunternehmerregelung

Liegen Ihre jährlichen Umsätze jedoch unter 30.000,- Euro exklusive Ust., d.h. netto, brauchen Sie keine Umsatzsteuer abführen – Sie dürfen jedoch auch die Vorsteuer nicht abziehen. Sind die Vorsteuerbeträge höher als die zu zahlende Umsatzsteuer, wäre es besser, wenn die Umsatzsteuerbefreiung aufgehoben wird. Dazu müssen Sie einen „Antrag auf Regelbesteuerung“ stellen, der dann für die folgenden fünf Jahre gilt. Grundsätzlich muss der Unternehmer selbst monatlich die zu zahlende Umsatzsteuer berechnen. Davon kann er die Vorsteuer abziehen – das ist jene Umsatzsteuer,

die er seinen Lieferanten gezahlt hat. Die Differenz ist die sogenannte „Umsatzsteuer-Zahllast“, die Sie am 15. des zweitfolgenden Monats an das Finanzamt zahlen müssen. Beispiel: Die Mai-Umsatzsteuer ist am 15. Juli fällig. In der Regel entsteht die Steuerschuld im Monat der Lieferung oder Leistung (= Sollbesteuerung) oder – in Fällen der Besteuerung nach vereinnahmten Entgelten (= Istbesteuerung) – mit Ablauf des Kalendermonats, in dem das Entgelt vereinnahmt worden ist. Die Istbesteuerung wird bei nicht buchführungspflichtigen Gewerbetreibenden (Jahresumsatz nicht mehr als 400.000,- Euro) vorgenommen; der Unternehmer kann jedoch einen Antrag auf Sollbesteuerung stellen.

Beträgt Ihr Umsatz weniger als 22.000,- Euro netto pro Jahr, können Sie die Umsatzsteuer auch vierteljährlich abrechnen, jeweils zur Mitte des nächsten Quartals. Die Anpassung dieser Grenze an die Kleinunternehmergrenze (30.000,- Euro) wird derzeit diskutiert.

### Merkmale einer ordnungsgemäßen Rechnung

Die Vorsteuer reduziert jedoch nur dann die Umsatzsteuer, wenn die Rechnung folgende Merkmale aufweist:

- Name und Anschrift des leistenden Unternehmens
- Name und Anschrift des Empfängers
- Menge und Bezeichnung der erbrachten Leistung
- Tag der Lieferung/Leistung
- Entgelt
- Umsatzsteuerbetrag
- gültiger Steuersatz und im Falle einer Steuerbefreiung Hinweis darauf
- Ausstellungsdatum der Rechnung
- fortlaufende Rechnungsnummer
- eigene Umsatzsteueridentifikationsnummer – UID
- bei Rechnungen, deren Gesamtbetrag (netto zzgl. allfälliger Umsatzsteuer) 10.000,- Euro übersteigt. Angabe der UID-Nummer des Leistungsempfängers

Von der Vorsteuerabzugsberechtigung ausgenommen sind alle PKWs bis auf jene, die von der Finanzverwaltung akzeptiert werden. Siehe dazu: [www.bmf.gv.at/Steuern/Fachinformation/Umsatzsteuer/Listedervorsteuerab\\_5549](http://www.bmf.gv.at/Steuern/Fachinformation/Umsatzsteuer/Listedervorsteuerab_5549)

Für die **Kleinbetragsregelung** (das sind Rechnungen mit einem Fakturenwert von brutto unter 150,- Euro) genügt die Angabe von:

- Name und Anschrift des leistenden Unternehmens
- Menge und Bezeichnung der erbrachten Leistung
- Tag der Lieferung/Leistung
- Bruttoentgelt
- Umsatzsteuersatz in Prozent

Bei Vorjahresumsätzen von max. 220.000,- Euro können Sie auch eine Vorsteuerpauschalierung mit 1,8% der Nettoumsätze (max. 3.960,- Euro) beantragen. Zusätzlich kann die Vorsteuer von Investitionen in abnutzbares Anlagevermögen über 1.100,- Euro netto, Waren, Rohstoffen, Halberzeugnissen, Hilfsstoffen, Zutaten und Fremdlöhnen berücksichtigt werden.

Die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (kurz UID-Nummer) müssen Sie auf JEDER Rechnung (über EUR 150,-) anführen. Sie können dann im EU-Raum umsatzsteuerfrei liefern und beliefert werden.

Wenn Sie für Ihr Unternehmen Alkoholika im EU-Ausland kaufen wollen, benötigen Sie eine zusätzliche Identifikationsnummer. Zuständig dafür ist das Hauptzollamt.

## 2.5.2 Einkommensteuer

Sie ist die „Lohnsteuer“ des Selbstständigen. Basis und Bemessungsgrundlage ist Ihr jährlich erwirtschafteter Gewinn, ermittelt mit Hilfe der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung, der Pauschalierung oder der doppelten Buchführung, zuzüglich sonstiger Einkünfte (z.B. Dienstverhältnis). Der Steuersatz liegt zwischen 0% und 50%, wobei Einkommensteuer erst anfällt, wenn das (Jahres-)Einkommen mehr als 10.000,- Euro betragen hat.

Sie zahlen die Einkommensteuer vierteljährlich im Voraus. Im Gründungsjahr gilt Ihre Schätzung laut Finanzamtfragebogen als Bemessungsgrundlage. Wenn Ihre Erwartungen zu optimistisch waren, können Sie bis 30. September des Jahres die Herabsetzung der Vorauszahlung beantragen. Dafür müssen Sie dem Finanzamt eine fundierte Planungsrechnung für das laufende Geschäftsjahr vorlegen.

Ihre Vorauszahlung beruht nur auf Schätzungen und Erwartungen. Deshalb müssen Sie nach Ablauf des Wirtschaftsjahres die tatsächliche Jahressteuererklärung für Einkommensteuer und Umsatzsteuer beim Finanzamt bis spätestens 30. April einreichen (bei nebenberuflicher Unternehmenstätigkeit bis 31. Mai).

Wenn Sie einen Internet-Anschluss haben, müssen Sie die Steuererklärungen elektronisch einreichen – die Frist verlängert sich auf 30. Juni. Wenn Sie durch einen Steuerberater vertreten werden, verlängern sich diese Fristen weiter.

Bei Festsetzung der Steuer kommt es zur Verrechnung: Waren Ihre Vorauszahlungen zu hoch, bekommen Sie eine Gutschrift, waren die Vorauszahlungen zu niedrig, müssen Sie nachzahlen.

### Einkommensteuertarif

Einkommen in Euro	Einkommensteuer in Euro	Durchschnittssteuersatz in %
< 10.000	0	0
von 10.000 bis 25.000	$\frac{(\text{Einkommen} - 10.000) \times 5.750}{15.000}$ oder $(\text{Einkommen} - 10.000) \times 38,33\%$	0-23
bei 25.000	5.750	23
von 25.000 bis 51.000	$\frac{(\text{Einkommen} - 25.000) \times 11.335}{26.000} + 5.750$ oder $(\text{Einkommen} - 25.000) \times 43,596\% + 5.750$	23-33,5
bei 51.000	17.085	33,5
> 51.000	$(\text{Einkommen} - 51.000) \times 50\% + 17.085$	> 33,5

Beispiel: Einkommen 20.000,- Euro

Berechnungsformel: 
$$\frac{(20.000 - 10.000) \times 5.750}{15.000} = 3.833,33$$

**WICHTIG:** Ab 1. Oktober des auf das Entstehen der Steuerschuld folgenden Jahres verrechnet das Finanzamt bis zum Ergehen des Steuerbescheides des betreffenden Jahres Soll- bzw. auch Habenzinsen auf den Steuer rückstand bzw. das sich ergebende Steuer Guthaben. Die Formulare für die Steuererklärung sendet Ihnen die Finanzbehörde. Die Frist zum Einreichen einer Abgabenerklärung kann im Einzelfall auf begründeten Antrag verlängert werden.

Im Gründungsjahr zahlen Sie aber oft keine Steuer, weil Sie hohe Erstaussgaben und Abschreibungen haben. Diese drücken den Gewinn, wenn sie nicht sogar zu buchmäßigen Verlusten führen.

Gewerbliche Unternehmer mit doppelter Buchführung werden steuerlich begünstigt, wenn sie in ihrem Unternehmen Eigenkapital aufbauen; d.h. deren Privatentnahmen (inkl. Einkommensteuerzahlungen) geringer sind als ihr Gewinn. Für den nicht entnommenen Gewinn (Höchstgrenze 100.000,- Euro) gilt vorläufig nur der halbe Durchschnittssteuersatz.

Alle natürlichen Personen (also keine GmbHs oder AGs), die ihren Gewinn durch Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ermitteln, können einen Steuerfreibetrag für investierte Gewinne in Höhe von 10% des erzielten

Gewinnes (bis zu einem Höchstbetrag von EUR 100.000,- p.a.) geltend machen, wenn sie um diesen Betrag bestimmte Sachinvestitionen oder Wertpapiere anschaffen.

### 2.5.3 Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer ist die Einkommensteuer von Kapitalgesellschaften wie der GmbH. Sie beträgt einheitlich 25% – unabhängig von der Gewinnhöhe. Die Mindeststeuervorauszahlung pro Quartal beträgt 437,50 Euro (5% vom Mindeststammkapital von 35.000,- Euro). Für Neugründer für die ersten vier Quartale 273,- Euro/Quartal, danach ebenso 437,50 Euro/Quartal. Wird der Gewinn an die Gesellschafter ausgeschüttet, ist er nochmals mit 25% Kapitalertragsteuer bzw. dem halben Einkommensteuersatz belastet.

### 2.5.4 Sonstige Steuern

Daneben gibt es noch weitere Steuerposten, wie z.B. die Lohnsteuer (die der Arbeitgeber für seine Mitarbeiter zahlen muss), die Kommunalsteuer, Dienstgeberbeitrag und Zuschlag zum Dienstgeberbeitrag für Dienstnehmer, Gesellschafter-Geschäftsführer, Kraftfahrzeugsteuer, Fremdenverkehrsabgabe und Grundsteuer.



3



## ■ WIRTSCHAFTLICHE GRUNDLAGEN

## 3.1 MARKETING

### 3.1.1 Von der Idee zum Konzept

Sie haben eine **Geschäftsidee**, die Sie begeistert und von der Sie glauben, dass Sie sie verwirklichen können? 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 sicher gute Voraussetzungen für Ihren Geschäftserfolg – aber: haben Sie schon überlegt,

- wem Ihr Produkt einen Nutzen bringt?
- in welchen geografischen Regionen oder Bevölkerungsschichten Sie diesen Personenkreis finden?
- wie viel ein möglicher Kunde dafür zu zahlen bereit ist?
- wie Sie an Ihre Kunden herankommen?
- wie sich Ihre Verkaufs-Chancen in den nächsten Jahren entwickeln werden?
- welches Zusatzangebot Ihre Chancen verbessert?
- wer Ihre Mitbewerber sind und wo deren Stärken und Schwächen liegen?

Oder haben Sie sich schon die Frage aller Fragen gestellt: Warum soll ein Kunde ausgerechnet mein Produkt kaufen? Wenn Sie diese Fragen positiv beantworten können, sind Sie auf dem richtigen Weg. Wenn nein oder „jein“ Ihre Antwort ist, sollten Sie sich ausführlich mit dem Thema Marketing beschäftigen.

### Was verbirgt sich hinter diesem Begriff?

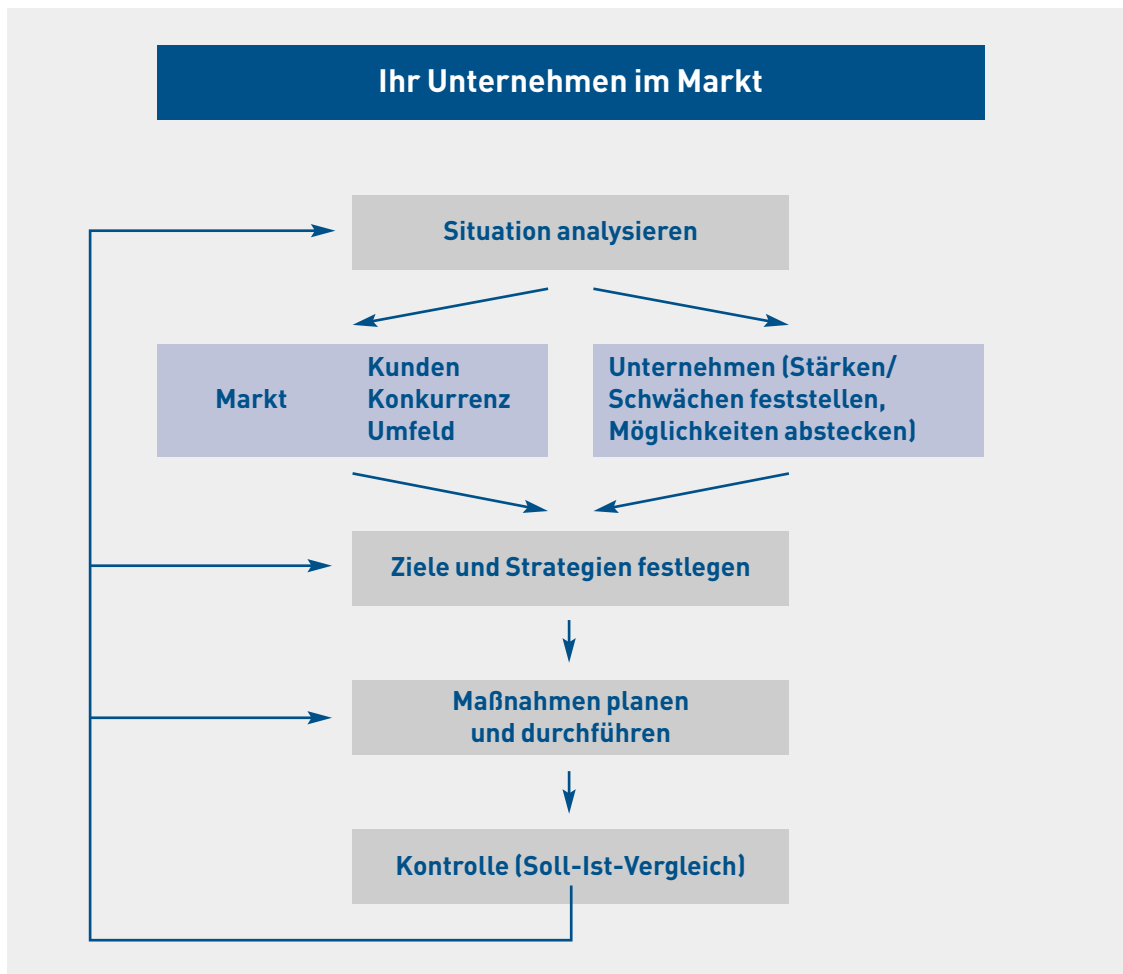
Eigentlich ist die Thematik mit der Fragestellung oben schon recht gut umrissen; in einem Satz könnte man sagen: Marketing ist die kunden- bzw. markt- sowie umfeldorientierte Führung Ihres Unternehmens.

Das heißt: Nicht das Produkt, sondern die Probleme, Wünsche und Bedürfnisse aktueller und zukünftiger Kunden stehen am Anfang aller Überlegungen. Und noch einen wesentlichen Gedanken sollten Sie im Hinterkopf behalten: Jede Marketing-Entscheidung hängt grundsätzlich von der eigenen Lage, der Beurteilung der Mitbewerber und dem eigenen Mittelbestand ab.

Diese „Weisheit“ ist nicht ganz neu, schon Sun Tse, ein chinesischer Feldherr, sagte: „Kennst du den Gegner und kennst du dich, so magst du hundert Schlachten schlagen, ohne dass eine Gefahr besteht; kennst du dich, aber nicht den Gegner, so sind deine Aussichten auf Gewinn oder Verlust gleich; kennst du weder dich noch ihn, wirst du in jeder Schlacht geschlagen werden.“ Mit diesem Wissen erarbeiten Sie nun Ihr Marketingkonzept, indem Sie die nun folgenden Komponenten einer Marketingentscheidung für sich klären und die Ergebnisse festhalten. Besondere Bedeutung kommt dabei dem Wort „festhalten“ zu.

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.

Die Konzepterstellung ist ein Prozess und sollte folgendermaßen aussehen:



Dieser Regelkreis soll Ihnen deutlich machen, dass der Prozess der Konzeptbildung nie abgeschlossen ist, sondern sich permanent an die Gegebenheiten des Umfelds, aber auch an die internen Gegebenheiten anpassen muss.

Bei der erstmaligen Erstellung Ihres Konzeptes werden Sie natürlich bei der Analyse der Ausgangssituation beginnen. Weiters versuchen Sie abzuschätzen, wie sich Ihre Situation in der näheren Zukunft entwickelt, wenn Sie keine konkreten Marketingaktivitäten setzen.

### 3.1.2 Welche Punkte sind unbedingt zu analysieren und für die nähere Zukunft abzuschätzen?

#### Marktumfeld

- Welche geografische Ausdehnung besitzt mein Markt (Bezirk, Bundesland, Österreich, Europa)?
- Wie ist die allgemeine Wirtschaftsentwicklung und wie die Entwicklung in meiner Branche?
- Wie wirken sich Konjunkturschwankungen auf mein zukünftiges Unternehmen aus?
- Mit welchen Gesetzes- und Normenänderungen ist in der näheren Zukunft zu rechnen (z.B. Wettbewerbsrecht, Umweltschutz, Steuern, EU, allgemeine Entwicklung, ...)?
- Wie sieht die Kaufkraft der von mir angesprochenen Kundengruppen aus?
- Mit welchen Trendumkehrungen ist zu rechnen?
- Gibt es Marktnischen (= nicht abgedeckte Bedürfnisse)?

#### Kunden

- Kennen Sie die Kaufgewohnheiten, Kaufmotive und Bedürfnisse Ihrer Kunden?
- Werden neue Kundenbedürfnisse berücksichtigt (z.B. erhöhtes Umweltbewusstsein, gesteigertes Qualitätsbewusstsein, Gesundheits- und Wellnessrends)?
- 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 in welcher Qualitätsstufe sind diese Mitbewerber tätig?
- Wie sieht es mit deren technischem Standard und Finanzkraft aus?
- Ist mit neuen Konkurrenten zu rechnen?

- Sind bei bestehenden, aber auch bei neuen Mitbewerbern gravierende Produktneheiten zu erwarten?

Eine Checkliste zur Konkurrenzanalyse finden Sie im Internet unter [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at) (Betriebsgründung/Markt/Marketing).

#### Marktforschung

Die Beschaffung all dieser Informationen bezeichnet man als Marktforschung.

Wo bzw. wie kann ich diese Informationen einholen?

- In der für Sie zuständigen Fachgruppe (Gremium) der Wirtschaftskammer
- Fachzeitschriften
- Kundenbefragungen
- Beobachtung (z.B. auf Messen)
- Internet
- Statistik Austria ([www.statistik.at](http://www.statistik.at))

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

### 3.1.3 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 („In fünf Jahren möchte ich der größte Holztreppenerzeuger in Westösterreich sein“)
- Zufriedenheit der Mitarbeiter
- Sicherheit

Diese Aufzählung von Zielen könnte man fast beliebig fortsetzen. Im Regelfall werden Sie nicht ein einziges Ziel ansteuern, sondern eine Kombination mehrerer Ziele. Wichtig ist, dass

Sie die grundsätzlichen Ziele nie aus den Augen verlieren.

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%, ...). Sind Ihre Marketingziele geplant, so gilt es als nächstes,

nach Mitteln und Wegen zu suchen, um diese Ziele zu erreichen.

Als Mittel zur Zielerreichung stehen Ihnen die so genannten marketingpolitischen Instrumente zur Verfügung. Alle diese Instrumente gilt es in einem möglichst lückenlosen und inhaltlich abgestimmten Marketingmix zusammenzufassen, um sich positiv vom Mitbewerber abzuheben.

### 3.1.4 Marketinginstrumente



Es würde zu weit führen, in diesem Leitfaden Details des Marketingmix darzustellen, die wichtigsten Begriffe sollen jedoch skizziert werden. Eine Checkliste zum Marketingmix finden Sie im Internet unter [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at) (Betriebsgründung/Markt/Marketing).

## 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**: Teilweise ist es erforderlich, neue Produkte oder Produktgruppen auf den Markt zu bringen.
- **Produktvariation**: Dabei werden bereits auf dem Markt befindliche Produkte oder Produktgruppen verändert.
- **Produkteliminierung**: Bisher im Sortiment geführte Produkte oder Produktgruppen werden aus dem Sortiment genommen.
- **Zusatznutzen**: z.B. Kundendienst, Betreuung des Kunden auch nach dem Kauf.
- **Verpackung**: Eine verkaufswirksame, zweckmäßige Verpackung zu erarbeiten.
- **Marke**: Eine Marke zu entwickeln, um sich von anderen Produkten abzuheben. Informationen zum Markenrecht finden Sie unter dem Link: [www.patentamt.at](http://www.patentamt.at)
- **USP – Unique Selling Proposition**: Das Erfolgspotenzial einer Unique Selling Proposition (USP – einzigartiges Leistungsversprechen) hängt wesentlich davon ab, dass die Einzigartigkeit Ihres Produkts/Ihrer Dienstleistung/Ihres Erscheinungsbildes von den Kunden erkannt wird, für den Kunden eine besondere Bedeutung hat und von der Konkurrenz schwer einholbar ist. Die 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,
- d.h., 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 (Luxusartikel verlieren mit relativ niedrigen Preisen für den Kunden oft auch an Attraktivität).

Eine Checkliste zur Preisentscheidung finden Sie im Internet unter [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at) (Betriebsgründung/Markt/Marketing).

## Warenverteilung (Distributionspolitik)

Die Distributionspolitik trifft Vorkehrungen, um das jeweilige Produkt

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

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

Ein weiteres Vertriebssystem könnte auch Franchising sein. Detaillierte Informationen zu diesem Thema finden Sie im „Leitfaden zum Franchising“, als Download unter [www.gruenderservice.at/publikationen](http://www.gruenderservice.at/publikationen).

### Marktbearbeitung (Kommunikationspolitik)

Sind auch Sie dem Missverständnis erlegen, Marketing sei Werbung? Spätestens hier sehen Sie, dass Werbung nur eine Komponente aus dem Marketingmix ist.

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

- Welche Ziele möchte ich durch die Werbung erreichen (z.B. erreichen eines bestimmten Bekanntheitsgrades, Umsatzsteigerung um 10% etc.)?
- Wen will ich ansprechen (genaue Festlegung der Zielgruppe)?
- Welche finanziellen Mittel habe ich zur Verfügung? Eine Checkliste zum Werbebudget finden Sie im Internet unter [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at) (Betriebsgründung/Markt/Marketing).
- Wie gestalte ich meine Werbebotschaft? (Wie bringe ich den Nutzen meines Produktes oder meiner Leistung zum Kunden hinüber?)
- Welche Werbemittel setze ich ein?
  - Inserat
  - Flugblatt
  - Plakat
  - Mailings
  - Telefonmarketing
  - Fernsehen, Radio
  - Internet (Newsletter), CD-ROM
  - Persönlicher Verkauf

Generell gilt, dass sich für kleine und mittlere Betriebe am ehesten lokale Zeitungen, Flugblätter und Prospekte (zur Beilage in Zeitungen) eignen.

Daneben hat sich eine Art der Werbung, nämlich das **Direct-Marketing**, sehr gut bewährt. Es geht dabei um die wirkungsvolle Erstellung von Werbebriefen, die, mit persönlicher Anrede versehen, an eine genau festgelegte Zielgruppe versendet werden. Im Anschluss daran wird dieser Personenkreis telefonisch kontaktiert. Durch diese gezielte Ansprache kann die

gewünschte Zielgruppe ohne große Streuverluste erreicht werden.

Da immer mehr Menschen über einen Internet-Anschluss verfügen, ist die gezielte Kommunikation durch so genannte „**Newsletter**“ (**per E-Mail**) äußerst attraktiv geworden. Man kann mit wesentlich geringeren Kosten den gleichen Effekt wie bei den oben beschriebenen Werbebriefen erzielen. Hier gilt es von Beginn an, in der Kundenkartei E-Mail-Adressen zu sammeln.

Der Unternehmer sollte bei Direct-Marketing-Maßnahmen die aktuelle rechtliche Situation berücksichtigen.

Aufgrund der Entwicklung in der Informationstechnologie ist heute ein professioneller **Internet-Auftritt** (Website) von besonderer Bedeutung. Hier gilt es sich genau zu überlegen, wie die Werbebotschaft des Unternehmens von interessierten Kunden schnell und einfach gefunden wird (Suchmaschinen, Banner-Werbung, ...). Dabei gibt es keine regionalen Grenzen mehr – Sie sind weltweit vertreten, egal ob als Klein- oder Großbetrieb. Die Kosten dafür sind durchaus „leistbar“. Aber auch in diesem Bereich braucht es Fachleute – das Internet hat eigene Regeln (siehe dazu Kapitel 4.6.2).

Neben der Werbung ist die direkte **Verkaufsförderung** von großer Wichtigkeit. Diese reicht vom attraktiv gestalteten Geschäftslokal bis hin zum persönlichen Verkaufsgespräch. Legen Sie besonderen Wert auf die Qualifikation Ihres Verkaufspersonals; nicht nur Fach- und Produktwissen sind wesentlich, sondern auch die Fähigkeit, auf die jeweiligen Bedürfnisse des Kunden einzugehen.

Ein weiterer Teil der Kommunikationspolitik ist der Bereich der **Öffentlichkeitsarbeit**, auch Public Relations oder kurz „PR“ genannt. Ziel ist es, in der Öffentlichkeit Vertrauen und Ver-

ständnis sowie ein positives Firmenimage zu schaffen. Ihre Werbeaussagen werden glaubhafter, und Ihre Mitarbeiter werden motivierter sein. 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.

Achten Sie bei der Kombination dieser Marketinginstrumente jedoch auf eine durchgängige Linie. Nur ein einheitliches Erscheinungsbild lässt sich bei Ihren Kunden oder Interessenten entsprechend verankern. Dies gilt nicht nur in der Werbung und Kommunikation, sondern für den gesamten Marketingmix. Erst durch die optimale Mischung der Maßnahmen in der Produkt-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik werden Sie den angestrebten Erfolg erreichen. Wenn Sie Ihr Marketingkonzept entworfen haben, bleibt nur noch eins an den Schluss zu stellen:



#### **WICHTIG:**

##### **Stellen Sie sich folgende Marketingfragen:**

- Produkt-/Dienstleistungssortiment:  
Welchen Kundennutzen kann ich anbieten, und wie gestalte ich mein Angebot?
- Marktanalyse: Wer sind meine Kunden, wer meine Konkurrenten?  
Welche Kunden kommen in Frage?  
Welche Wünsche haben diese Kunden?
- Werbung kostet Geld! – Wie viel kostet mich die Werbung?
- Maßnahmen setzen und Kosten bedenken!

## 3.2 IHRE BUCHHALTUNG – RECHNUNGSWESEN

Zum „betrieblichen Rechnungswesen“ zählen alle Verfahren, die das gesamte betriebliche Geschehen zahlenmäßig erfassen und überwachen.

Diese Aufzeichnungen dienen dem Gläubigerschutz, der Steuerbemessung und der Planung und Steuerung des Betriebsgeschehens, das sind:

### 3.2.1 Verpflichtende Aufzeichnungen

Als Unternehmer sind Sie verpflichtet, Belege zu sammeln und Aufzeichnungen zu führen und diese mindestens sieben Jahre aufzubewahren. Grundsätzlich gibt es abhängig von Umsatzgröße, Einkunftsart und Rechtsform drei Varianten der Gewinnermittlung und der damit verbundenen Aufzeichnungen.

Die betriebliche Buchführung wird im UGB – Unternehmensgesetzbuch geregelt. Für bereits bestehende Unternehmen ergeben sich möglicherweise Änderungen bei Buchführungs- und Aufzeichnungspflichten. Wir empfehlen Neugründern, sich in diesem Bereich von einem Steuerexperten (Steuerberater, gewerblicher Buchhalter, Buchhalter) unterstützen zu lassen.

#### Einnahmen-Ausgaben-Rechnung

Sie müssen Einnahmen und Ausgaben aufzeichnen, ein Wareneingangsbuch, ein Anlageverzeichnis für nicht sofort abschreibbare Anschaffungen sowie Lohnkonten bei Beschäftigung von Arbeitnehmern führen.

Einnahmen  
– Ausgaben  
– Abschreibung  

---

**= Überschuss der Einnahmen  
über die Ausgaben**

#### Pauschalierung

Bei der Basispauschalierung zeichnen Sie Einnahmen, Wareneinkauf und Löhne wie bei der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung auf (Voraussetzung ist, dass keine Buchführungspflicht besteht). Das Anlageverzeichnis kann entfallen, die Führung ist allerdings wegen eines eventuellen späteren Wechsels der Gewinnermittlungsart zu empfehlen.

Einnahmen  
– Wareneinkauf  
– Personalaufwand  
– Beiträge zur gewerbl. Sozialversicherung  
– 12% Betriebsausgaben (höchstens jedoch 26.400,- Euro) = **Gewinn** oder  
– 6% Betriebsausgaben bei bestimmten Tätigkeiten (höchstens jedoch 13.200,- Euro)  

---

**= Gewinn**

Bei Vorjahresumsätzen von max. 220.000,- Euro können Sie auch eine Vorsteuerpauschalierung mit 1,8% der Umsätze (netto) beantragen. Zusätzlich kann die Vorsteuer von Investitionen in abnutzbares Anlagevermögen über 1.100,- Euro netto, Waren, Rohstoffen, Halberzeugnissen, Hilfsstoffen, Zubauten und Fremdlöhnen berücksichtigt werden (Pauschalierung laut Umsatzsteuergesetz). Für bestimmte Branchen (Gastronomie, Lebensmittelhandel usw.) gibt es spezielle Pauschalierungsmöglichkeiten bzw. Bestimmungen.

#### Doppelte Buchführung

Kontenführung mit Erstellung von Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung, Kassabuch, Anlagenverzeichnis, Lohnkonten und Inventur. Die Aufzeichnungen sind nicht nur Selbstzweck, sondern beinhalten eine Fülle an Informationen, die Sie zur Unternehmensführung und -weiterentwicklung intensiv nutzen können.

### 3.2.2 Freiwillige Aufzeichnungen

#### Kostenrechnung

Ihr Unternehmen kann auf Dauer nur existieren, wenn der Verkaufserlös auf dem Markt 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 einer innerbetrieblichen Leistungserstellung (z.B. Preis einer Arbeitsstunde) zu ermitteln und sie dem Kunden zu verrechnen.

Kosten, die Sie nicht kennen, können Sie nicht errechnen bzw. verrechnen.

Darüber hinaus ist ohne Kenntnis der Preisgrenzen keine aktive Preispolitik möglich. Deshalb ist 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 aus. Sie werden vielfach nach rein steuerlichen Gesichtspunkten ermittelt, und die in der Finanzbuchhaltung verbuchten Aufwände unterscheiden sich auch erheblich von den Kosten.

#### Die Kostenrechnung dient vor allem folgenden Zwecken:

- Ermitteln der Selbstkosten als Grundlage des 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.



## 3.3 KALKULATION UND WIRTSCHAFTLICHKEIT

Eine genaue Kalkulation der Erlöse und der Kosten (Planung) ist notwendig, um das zukünftige Unternehmen in Zahlen abzubilden. Dafür müssen Sie natürlich auch Ihre Ziele definieren. Nur wer seine Ziele kennt, kann sie auch erreichen.

Wer nicht plant, überlässt alles dem Zufall. Wer plant, ersetzt Zufall durch Irrtum. Eine Kalkulation fördert auch strukturiertes Denken und die Kommunikation im Betrieb. Zudem liefert die Planung wichtige Informationen für die betriebliche Umwelt, wie z.B. Bank, Lieferanten, Kunden, Behörden etc., und nicht zuletzt für die wichtigste Aussage, nämlich die „**Wirtschaftlichkeit**“.

**UNSER TIPP:** Zeigen Sie Ihrer Bank auch Unterlagen zu Planung und Kalkulation. Sie verbessern damit Ihre Kreditwürdigkeit. Kalkulations- und Planungsunterlagen werden von Banken positiv bewertet.



### 3.3.1 Der Zeitraum für die Kalkulation

Sie finden hier eine gängige Einstufung für den Planungszeitraum. Abhängig vom Betriebstyp und Planungszweck kann und muss es hier aber individuelle Unterschiede geben.



**UNSER TIPP:** Je höher die Investitionen und je länger die Amortisationsdauer, desto länger wird der notwendige Planungszeitraum. Wenn Sie Förderungen beantragen, sollte der Planungszeitraum mindestens drei Jahre betragen.



### 3.3.2 Das Grundschema für die Kalkulation der Ergebnisse

Für die Planung des Gesamtbetriebes kalkulieren Sie im Wesentlichen vier Bereiche: die geplanten Erlöse, die variablen Kosten (direkte Kosten), die Personalkosten und die anderen fixen Kosten (Overheads).

Geplante Erlöse (Menge x Preis)
- geplante variable Kosten
<b>Deckungsbeitrag /Rohertrag</b>
- geplante Personalkosten
- geplante sonstige Fixkosten
<b>Betriebsergebnis</b>
(Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit)

### 3.3.3 Rahmendaten für die Kalkulation

Eine Kalkulation ist immer in die Zukunft gerichtet. Damit Sie zu erwartende Einflüsse auf die Kalkulation 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 die
  - **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.

### 3.3.4 Kalkulation der Erlöse

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

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

Für die Kalkulation der Erlöse ist in vielen Branchen auch das Wissen über die verrechenbaren Stunden wichtig, sowohl über die eigenen Unternehmerstunden als auch über die Mitarbeiterstunden.

**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,....).

### 3.3.5 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 verkauft. Im Beispielfall wären dies Kosten für Material wie Holz, Beschläge, Schrauben und natürlich auch Kosten für den Einkauf von Küchengeräten.

Folgende Positionen sollten bei den variablen Kosten berücksichtigt werden:

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

---

= **gesamte variable Ausgaben**

### 3.3.6 Kalkulation der Personalkosten

Die Personalkosten sind ein wesentlicher Kostenfaktor in jedem Unternehmen. Sie müssen daher für alle Mitarbeiter inkl. der Lohnnebenkosten geplant werden. Die Personalkosten setzen sich (vereinfacht dargestellt) so zusammen:

- Bruttolohn (Gehalt) mindestens im Bereich vom Kollektivvertrag zwölfmal je Jahr
- zzgl. zwei Sonderzahlungen für Urlaubs- und Weihnachtsgeld
- zzgl. Dienstgeberanteile für Sozialversicherung
- zzgl. Dienstgeberbeitrag, Dienstgeberzuschlag, Kommunalsteuer und Mitarbeitervorsorgekasse

**UNSER TIPP:** Vereinfacht können die Personalkosten wie folgt kalkuliert werden: (Bruttomonatslohn x 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 20.000 und 50.000 Euro je Jahr aufweisen und zumindest den Privatbereich des Unternehmers abdecken können.

### 3.3.7 Kalkulation der fixen Kosten

Fixkosten sind über einen kürzeren Zeitraum nicht abbaubar und unabhängig von Aufträgen. Sie werden deshalb auch als „fix“ bezeichnet.

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.

- Instandhaltung, Reparaturen
- Strom
- Wasser
- Heizung
- Miete Geschäft
- Miete Geräte
- Franchise-Gebühren
- Büro laufend
- Telefon, Fax, Porto, Internet
- Sozialversicherung
- Sachversicherungen
- KFZ-Kosten
- Reisespesen, Diäten
- Weiterbildung
- Rechts- und Beratungskosten
- Marketing
- Geringw. Wirtschaftsgüter, Werkzeug
- sonstige Kosten
- sonstige Steuern, Abgaben, Beiträge
- Leasing
- Abschreibung
- Zinsen, Bankspesen

---

= **gesamte Fixkosten**

### 3.3.8 Kalkulation mit Unterstützung der EDV

Auf die Frage „Welche Ausgaben werde ich haben und wie viel muss ich einnehmen?“ steht Ihnen unser neues Tool Mindestumsatzberechnung auf [www.gruenderservice.at/mindestumsatzberechnung](http://www.gruenderservice.at/mindestumsatzberechnung) zur Verfügung.

Für die Erstellung eines vollständigen Businessplans steht die Software „Plan4You Easy“ zum kostenlosen Download unter [www.gruenderservice.at/businessplan](http://www.gruenderservice.at/businessplan) bereit.

## 3.4 FINANZIERUNG

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

Umso wichtiger ist es, dass Sie Ihre Geschäftsidee, die Marktsituation und die finanziellen Erfordernisse in einem schriftlich formulierten Business- oder Geschäftsplan übersichtlich darstellen. Denn jeder, der Geld investieren soll, will wissen, wofür er sein Geld hergibt und wie dieses wieder mit einer entsprechenden Verzinsung zurückfließen soll.

(Businessplanerstellung: siehe Kapitel 6. und unter [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at))

Bereiten Sie daher gerade die Finanzierung als Teil des Businessplanes gut vor, und bedenken Sie, dass potenzielle Geldgeber für die Prüfung Ihres Vorhabens eine gewisse Zeit brauchen.

Sie sollten sich daher vor dem Start klar darüber sein,

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

### 3.4.1 Der Kapitalbedarf

Das genaue Ermitteln des Kapitalbedarfs gehört zu den wesentlichen Aufgaben jedes Existenzgründers. Eine genaue Kapitalbedarfsplanung hilft, die Liquidität zu sichern und Zahlungsunfähigkeit (Insolvenz) zu vermeiden. Dazu gehört aber nicht nur der langfristige Kapitalbedarf für das Anlagevermögen wie

Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge, sondern auch der kurzfristige Kapitalbedarf für das Umlaufvermögen.

Hier müssen Sie an das Material- und Warenlager, an das Fertigwarenlager und an noch nicht eingegangene Zahlungen denken. Nicht zuletzt sollten Sie die finanziellen Belastungen während der Anlaufphase des Betriebes berücksichtigen.

#### Der Kapitalbedarf für Investitionen (Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge usw.)

Der Kapitalbedarf für die geplanten, notwendigen Investitionen lässt sich durch Einholen von Angeboten relativ leicht feststellen. Sie sollten dabei aber auch Nebenkosten wie Grunderwerbsteuer, Notariatskosten, Gebühren und Kosten der Kapitalbeschaffung berücksichtigen. Versuchen Sie, den Kapitalbedarf so genau wie möglich zu ermitteln. Im Zweifelsfall ist eine grobe Schätzung besser als das Weglassen (d.h. Übergehen) dieses Postens. Der Kapitalbedarf darf nicht zu knapp bemessen werden. Eine Reserve von etwa 10% sollten Sie in jedem Fall einplanen.

#### Kapitalbedarf für Waren und Materiallager

Wenn Sie einen Produktionsbetrieb planen, müssen Sie vom geplanten Jahresumsatz den dafür notwendigen Materialverbrauch ableiten. Aus Branchenvergleichszahlen können Sie feststellen, wie oft sich das Lager im Jahr „umschlägt“. Der daraus ermittelte durchschnittliche Lagerbestand ist eine wichtige Größe der Kapitalbedarfsplanung. Bei der Planung eines Einzelhandelsgeschäftes ist es wichtig, den Umfang der Warenausstattung festzustellen. Sie können die Einkaufspreise von Lieferanten erfragen und dann den Wert des notwendigen Warenbestandes festlegen.

#### Laufender Kapitalbedarf

Wenn Sie überlegen, welcher Zeitraum zwischen Auftragseingang und Zahlungseingang

vergeht, können Sie leicht erkennen, dass zum Überbrücken dieser Zeitspanne ebenfalls finanzielle Mittel notwendig sind. In diesem Zusammenhang wird es von großer Bedeutung sein, 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. Damit diese Durststrecke nicht zu lange wird, berücksichtigen Sie beim Berechnen des Betriebsmittelbedarfs am besten folgende Positionen: Außenstände, Personalkosten, Miete oder Pacht, ebenso Büro- oder Verwaltungskosten sowie Energie- und Fahrzeugkosten, aber auch Zinsen. Notwendige Privatentnahmen (Lebensunterhalt, div. private Versicherungen, persönliche Steuern, Miete bzw. Belastungen für das eigene Heim) dürfen Sie in dieser Aufstellung des Betriebsmittelbedarfs ebenfalls nicht vergessen.

Gerade der laufende Kapitalbedarf ist oft gar nicht so einfach abzuschätzen. Ein Finanzplan kann Ihnen dabei helfen.

### Der Finanzplan als Hilfsmittel

Der Finanzplan ist eine Gegenüberstellung der Zahlungseingänge (Umsätze, Privateinlagen, Kreditzusagen) und der Zahlungsausgänge (z.B. für laufende Kosten, Investitionen, private Lebensführung, ...) pro Monat (vgl. Abb. Seite 61). 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 der geplanten Ein- und Auszahlungen sehen Sie das jeweilige Monats-Minus (Unterdeckung) oder das jeweilige Monats-Plus (Überdeckung). Sind mehrere Monate beim Start im Minus (also die Ausgaben höher als die Einnahmen), kann sich gleich 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. Mit Hilfe des Finanzplanes können Sie also die Höhe Ihres Kreditrahmens für den laufenden Kapitalbedarf abschätzen. Beim Planen Ihrer Umsätze sollten Sie eher konservativ vorgehen. Zusätzlich sollten Sie eine gewisse Reserve einplanen, da die Einnahmenseite oft nicht so genau abgeschätzt werden kann.

#### WICHTIG:

- Planen Sie eine ausreichende Liquiditätsreserve ein!
- Denken Sie auch an möglicherweise „Unvorhersehbares“.
- Reduzieren Sie Ihren Betriebsmittelbedarf durch sofortige Rechnungslegung, durch rationelle Lagerhaltung, durch eine konsequente Zahlungsüberwachung und ein geordnetes Mahnwesen.
- Beachten Sie, dass bei steigenden Umsätzen der Betriebsmittelbedarf durch höhere Kosten und höhere Außenstände ebenfalls wächst und finanziert werden muss.



## Kapitalbedarfsermittlung

	EURO
<b>INVESTITIONEN</b>	
<b>Grundstück:</b>	
Kaufpreis, Nebenkosten für Makler, Vertragskosten, Steuern, Erschließung, ...	
<b>Bauliche Investitionen:</b>	
Neu- und Umbauten, Adaptierung von Räumen, Kaution bei Miet- und Pachtobjekten	
<b>Einrichtung:</b>	
Büroausstattung, Maschinen und Werkzeuge, Lagereinrichtung, Ausstellungsräume, Sonstige, ...	
<b>Fuhrpark:</b>	
PKW, Kombi, LKW, Sonstige, ...	
<b>Sonstige Investitionen:</b>	
<b>WARENLAGER</b>	
Startwarenlager für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, evtl. Handelsware	
<b>LAUFENDE KOSTEN – STARTKOSTEN</b>	
Gründungskosten wie Anmeldegebühren, Gesellschaftsgründung (Notar, Steuerberater oder Rechtsanwalt, Firmenbuch) sowie laufende Kosten zur Überbrückung der Startphase (bis entsprechende Umsätze erreicht werden) für z.B. Eröffnungswerbung, Miete, Telefon, private Lebensführung, Löhne, ... (vgl. dazu auch die Daten aus dem Finanzplan)	

## Finanzplan

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

	Monat 1	Monat 2	...	Monat 12
<b>1. Zahlungsmittelanfangsbestand</b>				
<b>2. Geplante Einzahlungen</b>				
Umsätze (inkl. USt.)				
Kreditzusagen				
Privateinlagen				
sonstige Einzahlungen (inkl. USt.)				
<b>Summe Einzahlungen (1) + (2)</b>				
<b>3. Geplante Auszahlungen</b>				
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.)				
<b>Summe Auszahlungen</b>				
<b>Unter-/Überdeckung (1) + (2) – (3)</b>				
<b>Deckung des Fehlbetrages</b>				
Kontokorrentkredit/Darlehen				
Privateinlagen				
Sonstiges				
<b>Verwendung des Mehrbetrages</b>				

## 3.4.2 Die Kapitalbeschaffung

### 3.4.2.1 Arten von Kapital

#### ■ Eigenkapital

##### Wie viel Kapital haben Sie selbst?

Der erstellte Kapitalbedarfsplan hat eine bestimmte Geldsumme ergeben, die Sie zum Start Ihres Unternehmens unbedingt brauchen werden. Denken Sie daran, dass Sie selbst der erste Finanzier Ihres Unternehmens sind. Wenn Sie selbst kein Geld in Ihr Unternehmen einbringen, warum sollten dies dann andere tun? Ein bestimmter Anteil an Eigenkapital ist daher wichtig und jedenfalls von Vorteil. Für Eigenkapital sind keine fixen Rückzahlungen zu leisten, die Verzinsung erfolgt gewinnabhängig, und Sicherheiten sind auch keine erforderlich. Überlegen Sie daher zunächst, wie „reich“ Sie sind. Welchen Teil des Kapitalbedarfs können Sie selbst aufbringen? Machen Sie eine Aufstellung über Ihren Vermögensstand (z.B. Sparguthaben, Wertpapiere, ...), und überlegen Sie, welche Sicherheiten Sie für Kredite bieten können (Lebensversicherungen, Bausparverträge, Grundbesitz, Wertgegenstände). Überlegen Sie auch, ob Sie Ihre bisherigen Lebenshaltungskosten senken können bzw. ob Sie bereits vorhandene Maschinen oder ein Fahrzeug in das Unternehmen einbringen können. Manches werden Sie wahrscheinlich selbst leisten können, beispielsweise Einrichtungsgegenstände mitbringen, Adaptierungs- und Renovierungsarbeiten durchführen usw. Es gibt keine allgemein gültige Regel darüber, wie viel Eigenkapital Sie aufbringen sollten. Viele Banken verlangen, je nach Branche und Finanzierungsvolumen, üblicherweise zwischen 20 und 30 Prozent Eigenkapitalanteil.

**WICHTIG:** Eigenkapital macht Sie ein Stück „unabhängiger“. Es sind keine fixen Raten zurückzuzahlen. Die Verzinsung erfolgt ertragsabhängig. Sie brauchen keine Sicherheiten bieten.

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 (Beteiligungs- und Venture-Capital-Gesellschaften)

erhöhen können. Übrigens gibt es von der Austria Wirtschaftsservice GmbH unter bestimmten Voraussetzungen auch Eigenkapital-Garantien in Form von Ausfallhaftungen für Kapitalgeber (siehe dazu das folgende Kapitel „Förderungen“).

#### ■ 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.

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

### 3.4.2.2 Möglichkeiten der Finanzierung

#### ■ Investitionskredit

Der Investitionskredit bei Ihrer Bank dient Ihnen zum Finanzieren des Anlagevermögens (Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge usw.) und für den Umbau von Gebäuden. Investitionskredite erhalten Sie mittelfristig 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. Es gibt auch die Möglichkeit, Fremdwährungskredite aufzunehmen. Probleme sind dabei die Kursrisiken und die Zinsentwicklung. Daher ist eine laufende Beobachtung enorm wichtig. (Lassen Sie sich in dieser Angelegenheit von Fachleuten – Bank oder Finanzierungsexperten beraten.)

#### ■ Kontokorrentkredit

Der Kontokorrentkredit (auch Betriebsmittelkredit genannt) dient dem laufenden Geschäfts- und Zahlungsverkehr. Über dieses Konto erfolgen alle laufenden Überweisungen, werden Schecks gutgeschrieben bzw. abgebucht und Daueraufträge durchgeführt. Bis zur mit der Bank vereinbarten Höhe (Kontokorrent-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 Finanzie-

rungsmittel – für laufende Zahlungen und nicht für Investitionen – eingesetzt werden, da für diese flexible Kreditform höhere Zinsen, Spesen und Gebühren als beim Investitionskredit anfallen. Lassen Sie sich daher von Ihrer Bank über sämtliche Konditionen genau informieren.

#### ■ Leasing

Vereinfacht gesagt ist Leasing eine Gebrauchsüberlassung gegen Entgelt. Leasen können Sie heute 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 normalerweise 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 mit dem Ziel, diese aus den laufenden Erträgen zu decken. Durch individuelle Vertragsgestaltung bei der Laufzeit des Leasingvertrages, bei Anzahlungen oder Restwertvereinbarungen kann die Höhe der Leasingrate auf die finanzielle Leistungsfähigkeit abgestimmt werden.

Bei Leasing sind zudem kaum Sicherheiten erforderlich, weshalb die Finanzierung leichter oder überhaupt möglich ist. 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.

### ■ Venture-Capital-Finanzierung

Venture-Capital ist eine Beteiligungsfinanzierung und damit Risiko- oder Eigenkapital. So genannte 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. 400.000,- Euro und darüber – ist jedoch abhängig vom Einzelfall und dem Venture-Capital-Geber).

Für den Großteil der Gründer ist Venture-Capital daher **keine** Finanzierungsalternative.

### ■ Business Angels

Business Angels sind Personen, die jungen Unternehmen mit Eigenkapital, aber auch Management-Erfahrung und Business-Kontakten zur Seite stehen. Sie sind wirtschaftlich unabhängig, waren meist selbst erfolgreiche Unternehmer oder Manager und verfügen über Erfahrungen im Geschäftsleben. Business Angels stehen daher auch als Berater zur Verfügung. Sie investieren oft auch kleinere Beträge – ab 20.000 Euro 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.

Die Vermittlung zwischen Unternehmen und Business Angels läuft in Österreich über die Initiative „i2 – Die Börse für Business Angels“

der Austria Wirtschaftsservice GmbH. Business Angels von i2 können sein: Privatpersonen mit Kapital und Management-Know-how, aber auch institutionelle Investoren (Inkubatoren, Venture-Capital-Gesellschaften, Beteiligungsgesellschaften) sowie unternehmerische Investoren, die sich strategisch oder finanziell beteiligen.

Nähere Informationen finden Sie unter [www.awsg.at](http://www.awsg.at)

### ■ Lieferantenkredit

Der bequemste, aber teuerste Kredit ist der so genannte 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. Der Lieferant räumt Ihnen ein Zahlungsziel, z.B. 30 Tage, ein. Dazu kommt noch, dass der Lieferantenkredit zumindest auf den ersten Blick nichts kostet!

Überlegen Sie aber bitte einmal, was eine Zahlungsbedingung „zahlbar innerhalb von 10 Tagen nach Rechnungsdatum mit Abzug von 2% Skonto, innerhalb von 30 Tagen ohne jeden Abzug“ bedeutet und welche effektive Jahresverzinsung Sie akzeptieren, wenn Sie erst nach 30 Tagen und ohne Skontoabzug bezahlen. Anhand der folgenden Formel ist die tatsächliche Jahresverzinsung leicht auszurechnen:

$$\text{Jahreszinssatz} = \frac{\text{Skonto (\%)} \times 360}{\text{Kreditdauer (Tage)}}$$

Danach ergibt sich für das angeführte Beispiel:

$$\text{Jahreszinssatz} = \frac{2 (\text{Skonto}) \times 360}{30 (\text{Zahlungsziel}) - 10 (\text{Skontoziel})} = 36\%$$

Es ist daher günstiger, die Rechnung innerhalb der Skontofrist zu zahlen und dafür einen Kontokorrentkredit in Anspruch zu nehmen.

### ■ Kundenanzahlungen

Anzahlungen von Kunden 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. Das Problem dabei ist allerdings, dass Vorauszahlungen nicht unbedingt in allen Branchen üblich sind und dass Sie als „Neuer“ auf dem Markt Kunden gewinnen müssen und daher Anzahlungen oft nicht durchsetzen können. Wo dies aber möglich ist – auch wenn es nur um kleine Beträge geht –, sollten Sie diese Möglichkeit der Finanzierung jedenfalls nutzen.

### ■ Factoring

Factoring ist nur dann eine Finanzierungsalternative, wenn Ihre laufenden Lieferforderungen (offene Rechnungen mit Zahlungsfristen) bei mindestens 150.000 Euro liegen. Beim Factoring treten Sie einen Teil Ihrer Kundenforderungen an eine Factoring-Gesellschaft (den Factor) ab und bekommen dafür umgehend einen Teil (in der Regel etwa 80 Prozent) des Rechnungsbetrages ausgezahlt. 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 (deren Höhe orientiert sich üblicherweise an den banküblichen 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 Prozent des Bruttoumsatzes.

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

### 3.4.2.3 Das Finanzierungs-/Bankgespräch

#### ■ Unterlagen professionell aufbereiten

Unabhängig davon, ob Sie für Ihre Gründung einen Bankkredit, Beteiligungskapital oder Förderungen in Anspruch nehmen wollen – Ihre potenziellen Geldgeber wollen klarerweise sehr 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.

Eine Anleitung zur Erstellung eines Businessplans finden Sie im Kapitel 6 oder unter der Internet-Adresse: [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at)

#### ■ Das Gespräch mit der Bank – Checkliste

Ein wesentlicher Partner bei der Fremdfinanzierung ist natürlich die Bank.

Folgende Tipps sollten Sie als Vorbereitung auf ein Bankgespräch beachten:

- **Gute Vorbereitung:** Bereiten Sie sich gut vor – erstellen Sie einen Businessplan, ein Konzept inklusive Planrechnungen.
- **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. Sekundärmarkrendite, 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/möchten (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 Kontokorrentkredites), 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 die diversen „Finanzierungsgrundsätze“. So soll beispielsweise die Laufzeit eines Kredites mit der Dauer der wirtschaftlichen Nutzung des Investitionsgutes übereinstimmen.
- **Experten einbeziehen:** Kreditverträge sind meist umfangreich und enthalten zahlreiche Klauseln, deren Bedeutung und Auswirkung für den Laien oft nicht verständlich sind. Es ist daher zu empfehlen, für die Auswahl der optimalen Finanzierung neutrale Experten (Unternehmens- oder Finanzberater) beizuziehen.

#### ■ 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 (Anzahl der Raten), 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 eventuell die Kreditangebote von einem Fachmann (Unternehmens- oder Finanzberater) prüfen.

**WICHTIG:** Die Bank soll Ihnen den Effektivzinssatz nennen: Er berücksichtigt auch alle einmaligen und laufenden Spesen, Entgelte und Gebühren. Der effektive Jahreszins ermöglicht einen direkten Kostenvergleich zwischen verschiedenen Kreditangeboten. Nähere Infos zum Thema Finanzierung finden Sie auch im Internet unter [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at)



## 3.5 FÖRDERUNGEN

Es gibt zahlreiche Fördermodelle für bestehende Unternehmen und Existenzgründer auf Bundes-, Landes-, teilweise auch auf Gemeindeebene. Möglichkeiten und Art der Förderungen sind dabei von mehreren Faktoren abhängig (z.B. Neugründung oder Übernahme, Branche, Standort, Geschäftsidee, Wachstumspotenzial, ...) und daher immer im Einzelfall abzuklären. Einen ersten Überblick über mögliche Förderungen bietet Ihnen die Förderdatenbank der Wirtschaftskammern unter der Adresse <http://wko.at/foerderungen>. Nehmen Sie in weiterer Folge die persönliche Beratung über die Fördermöglichkeiten in Ihrer Wirtschaftskammer bzw. bei Ihrer Bank in Anspruch.

### Beachten Sie bitte,

- dass die Vergabe von Förderungen in der Regel nach banküblichen Sicherheiten erfolgt,
- dass ein Rechtsanspruch auf Förderungen nicht besteht.
- Reichen Sie Förderungsanträge rechtzeitig ein, und beachten Sie dabei die Bearbeitungsdauer. Einreichen müssen Sie zu meist bei Ihrer Hausbank.
- Die Anträge für Förderungsmittel müssen vor Durchführung der Investitionen unter Vorlage entsprechender Verwendungsnachweise (z.B. Kostenvoranschläge) gestellt werden.
- In der Regel muss für das Beantragen von Fördermitteln die Selbstständigkeit „hauptberuflich“ ausgeübt werden.

### Was Sie bekommen können:

#### ZUSCHÜSSE

- Für das Ansparen von Eigenkapital
- Zuschüsse für Investitionen
- Beihilfen

#### GÜNSTIGE KREDITE

- durch „nach oben“ gedeckelte Zinsen

#### BÜRGSCHAFTEN UND GARANTIEN

- Übernahme von Bürgschaften für Kredite und
- Garantien für Beteiligungen mit Eigenkapitalcharakter

#### GEFÖRDERTE BERATUNG UND INFORMATION

- Kostenlose Informationen, Gründungs- und Rechtsberatung
- Zuschüsse zu Beratungsleistungen externer Unternehmensberater

#### BEFREIUNG VON BESTIMMTEN GEBÜHREN UND ABGABEN

- Sowohl Neugründer als auch Betriebsübernehmer sind von bestimmten Gebühren und Abgaben im Zusammenhang mit der Gründung oder Übernahme befreit.

**WICHTIG:** Einen ersten Überblick über mögliche Förderungen erhalten Sie unter <http://wko.at/foerderungen>.

- Förderansuchen müssen Sie VOR der Investition stellen.
- Förderungen bedeuten lediglich eine Unterstützung Ihres Finanzierungsvorhabens, sind aber nie ausschlaggebend für die Entscheidung, ob Sie Ihre Geschäftsidee verwirklichen oder nicht.

## Die wichtigsten Förderungen im Überblick:

### 3.5.1 Zuschüsse – Zinsen – Haftungsübernahmen

#### BUNDESWEITE FÖRDERUNGEN

##### ■ aws/WKO – Gründungsbonus – Nachfolgebonus

Ähnlich wie beim Bausparen kann für eine später geplante Betriebsgründung bzw. -übernahme Eigenkapital angespart werden. Für das gesparte Geld gibt es dann bei Gründung oder Übernahme eines Unternehmens eine Prämie in Höhe von 14%. Maximal gefördert wird ein Guthaben von 60.000,- Euro. Die Förderung beträgt daher max. 8.400,- Euro. Mit Ausnahme von bereits geförderten Sparformen (z.B. Bausparen) ist die Sparform frei wählbar. Das Geld muss mindestens zwölf Monate angespart werden, deshalb müssen Sie sich auch mindestens ein Jahr vor der Gründung zum Gründungs-/Nachfolgebonus anmelden. Die maximale Ansparzeit beträgt sechs Jahre. Pro Jahr können max. 25.000,- Euro angespart werden. Mit der Anmeldung zum Gründungsbonus gehen Sie keine Verpflichtung ein. Gründen Sie kein Unternehmen, bekommen Sie die normalen Sparkonditionen, aber keine Prämie. Berechtigt sind Personen, die noch nicht selbstständig sind und in den letzten fünf Jahren nicht selbstständig waren.

Den Gründungsbonus können Sie direkt bei der Förderungsstelle des Bundeslandes, in dem Sie als Gründungssparer Ihren Wohnsitz haben bzw. Ihr Unternehmen gründen werden, bei der Austria Wirtschaftsservice GmbH oder direkt im Internet (siehe unten) anmelden: mit Namen, Adresse und Geburtsdatum zu Beginn der Ansparphase. Bei Gründung/Übernahme des Unternehmens erhalten Sie den Gründungsbonus bzw. den Zinsenzuschuss ausbezahlt; Sie müssen dazu bei der aws (Austria Wirtschaftsservice GmbH) ansuchen, und zwar vor Durchführung der betrieblichen Ausgaben bzw. der Investitionen. Sie können Ihr

Ansuchen an die Bank oder direkt an die aws stellen.

Nähere Infos und Anmeldung unter [www.gruendungsbonus.at](http://www.gruendungsbonus.at) bzw. [www.nachfolgebonus.at](http://www.nachfolgebonus.at).

##### ■ aws-Jungunternehmerförderungsaktion

Diese Förderung der aws (Austria Wirtschaftsservice GmbH) soll die Neugründung und Übernahme von kleinen Unternehmen erleichtern. Ausgenommen sind Unternehmen der Tourismus- und Freizeitwirtschaft – diese werden über die Österreichische Hotel- und Tourismusbank (siehe unten) gefördert. Die Förderung erfolgt durch Zuschüsse bis zu 10% (Stand Nov. 2007) zu Investitionen in Höhe von maximal 300.000,- Euro, d.h., der maximale Zuschuss beträgt 30.000,- Euro. Die Kreditzinsen sind für die finanzierenden Banken nach oben begrenzt. Zusätzlich können Sie die Übernahme von Bürgschaften für Kredite beantragen. Bei Betriebsübernahmen ist zwischen Neuinvestitionen und Kosten der Übernahme zu unterscheiden. Die Kosten einer Betriebsübernahme sowie das Anschaffen von Betriebsmitteln (z.B. Warenlager) werden nur in Form von Bürgschaften gefördert. Die Haftung der aws beträgt bis zu 80% des Kreditbetrages für Investitionskredite und Kredite für Unternehmensübernahmen (z.B. Übernahmekosten, Unternehmenskauf), max. bis zu 600.000,- Euro für Betriebsmittelkredite (z.B. Warenlager) bis zu max. 300.000,- Euro.

Gefördert wird die erstmalige hauptberufliche Selbstständigkeit. Erstmaligkeit liegt auch dann vor, wenn Sie innerhalb der letzten fünf Jahre vor der Gründung oder Übernahme nicht selbstständig tätig waren. Den Antrag können Sie innerhalb von drei Jahren ab Gründung bzw. Übernahme stellen, jedoch immer VOR der Investition. Bei Kreditfinanzierungen wenden Sie sich an Ihre Bank. Sie stellt die Anträge für Sie. Wenn Sie über Eigenmittel finanzieren, können Sie sich auch direkt an die Austria Wirtschaftsservice GmbH wenden ([www.awsg.at](http://www.awsg.at)).

### ■ ÖHT – Tourismus – Unternehmensneugründungen und -übernahmen

Unternehmensneugründungen und -übernahmen im Tourismus fördert die Österreichische Hotel- und Tourismusbank (ÖHT). Gefördert werden **immaterielle Gründungs- und Startkosten** wie z.B. für Konzepterstellung, Beratung, Notar, Erstprospekt, Internet-Auftritt etc., durch einen Zuschuss von 25 %, sofern die gesamten Aufwendungen mindestens 5.000,- Euro betragen. **Startkapital für Jungunternehmer** – Für materielle Kosten, das sind bauliche Maßnahmen, Einrichtung etc., kann ein zinsgünstiges Startkapital von bis zu 25% der Projektkosten durch die ÖHT bereitgestellt werden. Voraussetzung ist, dass der Gründer Eigenkapital in derselben Höhe einbringt. Das Kapital wird allerdings nur für Projekte ab 200.000,- Euro bis max. 2 Mio. Euro zur Verfügung gestellt. Das Startkapital beträgt daher

zwischen 50.000,- bis max. 500.000,- Euro. Alternativ zum Startkapital kann ein **Zuschuss** von 5% für materielle Kosten, also Baumaßnahmen, Einrichtungen etc. oder den Kaufpreis für den Erwerb eines Tourismusbetriebes beantragt werden. Ergänzend kann auch eine **Haftung durch die ÖHT** übernommen werden.

Die Antragstellung muss VOR der Neugründung oder Betriebsübernahme erfolgen. Startkapital kann bis drei Jahre nach der Gründung oder Übernahme beantragt werden. Der Antrag ist jedenfalls VOR Beginn des Vorhabens einzubringen.

Nicht alle Kosten bzw. Projekte sind förderbar. Erkundigen Sie sich daher in der Planungsphase genau nach den Förderungsmöglichkeiten für Ihr Projekt bei Ihrer Wirtschaftskammer, Ihrer Bank oder unter [www.oeht.at](http://www.oeht.at)



### ■ **Gründungsbeihilfen – Arbeitsmarktservice**

Das Arbeitsmarktservice (AMS) unterstützt arbeitslose Personen, die beabsichtigen, sich selbstständig zu machen, durch ein eigenes Unternehmensgründungsprogramm (UGP). Es muss eine konkrete Geschäftsidee sowie die berufliche Eignung vorliegen. Zudem muss es sich um eine Neugründung handeln. Die Unterstützung erfolgt durch Beratungsleistungen und die Förderung von Weiterbildungsmaßnahmen. Für die ersten Monate der Selbstständigkeit werden vom AMS die Sozialversicherungsbeiträge übernommen und unter bestimmten Voraussetzungen auch eine Beihilfe zur Deckung der Lebenshaltungskosten ausbezahlt. Die Antragstellung erfolgt beim jeweiligen Betreuer in der regionalen AMS-Geschäftsstelle.

### ■ **Akademische, innovative Unternehmensgründungen**

AplusB (Academia plus Business) ist eine Förderaktion der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft (FFG). AplusB hilft bei der Gründung von Firmen, die aus dem akademischen Sektor kommen. Dazu wurden österreichweit neun AplusB-Zentren eingerichtet. Firmengründungen aus Universitäten, Fachhochschulen und Forschungseinrichtungen werden dabei durch Beratungsleistungen, Coachings, Bereitstellung von Infrastruktur und Finanzierungen unterstützt und begleitet. Neben jungen Wissenschaftlerinnen werden auch StudentInnen und ProfessorInnen angesprochen.

Nähere Infos zu den AplusB-Zentren unter: [www.ffg.at/apusb](http://www.ffg.at/apusb)

### ■ **aws – Mikrokredit**

Kleinen Unternehmen soll die Inanspruchnahme von Mikrokrediten bis 25.000,- Euro durch Bürgschaftsübernahmen der Austria Wirtschaftsservice GmbH erleichtert werden. Ausgenommen sind Unternehmen der Tourismus- und Freizeitwirtschaft, die über die

ÖHT (siehe oben) gefördert werden. Die Förderung besteht durch die Übernahme einer Bürgschaft bis zu 80% für Investitions- und Betriebsmittelkredite. Die Bürgschaftsübernahme erfolgt für einen Kreditbetrag von maximal 25.000,- Euro. Ein Mikrokredit kann sowohl von bestehenden Unternehmen als auch von Unternehmen, welche die formalen Kriterien für Jungunternehmer nicht erfüllen, beantragt werden. Das Bürgschaftsentgelt beträgt 0,6% p.a., kann risikoabhängig auch höher sein. Das Ansuchen stellen Sie vor Durchführungsbeginn des Vorhabens über die Hausbank. Nähere Infos: [www.awsg.at](http://www.awsg.at)

### ■ **aws-Eigenkapitalgarantien**

Das Programm soll Anreize für private Investoren schaffen, sich mit Risikokapital an neu gegründeten und jungen Unternehmen zu beteiligen. Gefördert werden kleine und mittlere Unternehmen mit Innovations- und Wachstumsprojekten, die vor längstens fünf Jahren gegründet oder übernommen wurden („junge Unternehmen“). Die Förderung besteht aus einer Haftungsübernahme (Eigenkapitalgarantie) durch die Austria Wirtschaftsservice GmbH im Ausmaß von bis zu 50% und kann damit das Risiko des Kapitalgebers halbieren. Das Garantieentgelt beträgt mind. 0,6%. Zusätzliche erfolgsabhängige Garantieentgelte sind möglich.

Die Beteiligungen müssen Eigenkapitalcharakter haben. Nicht gefördert werden Tourismus- und Freizeitbetriebe sowie Beteiligungen von Geschäftsführern bzw. Vorstandsmitgliedern und deren nahen Verwandten sowie nahen Verwandten von Mehrheitseigentümern. Das Ansuchen muss vor der Beteiligung bei der aws eingebracht werden. Ansuchen und Details unter: [www.awsg.at](http://www.awsg.at)

### ■ **aws – Double-Equity-Garantiefonds**

Mit dem Double-Equity-Garantiefonds – einer Idee der Jungen Wirtschaft Österreich – sollen Innovations- und Wachstumsprojekte von kleinen und mittleren Unternehmen, durch Ver-

doppelung von privatem Eigenkapital erleichtert werden.

Das Eigenkapital kann sowohl von den Unternehmern als auch von anderen privaten Kapitalgebern aufgebracht werden. Die Gründung bzw. Übernahme des Unternehmens darf maximal fünf Jahre zurückliegen. Gefördert werden alle Branchen mit Ausnahme der Tourismus- und Freizeitwirtschaft. Die Förderung erfolgt in Form einer Bürgschaft von bis zu 80% für einen Kredit in gleicher Höhe wie das eingebrachte Eigenkapital, maximal bis zu einem Kreditbetrag von 1,875 Millionen Euro. Die Zinssätze für den Kredit sind nach oben begrenzt. Für die Bürgschaft bezahlen Sie ein Entgelt von 1% des Kreditbetrages. Wenn im Jahresgewinn gedeckt – also erfolgsabhängig –, ist höheres Bürgschaftsentgelt möglich. Reichen Sie Ihr Ansuchen über das Kreditinstitut bei der Austria Wirtschaftsservice GmbH ein, BEVOR Sie Ihr Vorhaben durchführen. Nähere Infos: [www.awsg.at](http://www.awsg.at)

#### ■ Sonstige Förderungen

Beachten Sie auch, dass es eine ganze Reihe spezieller Förderungen gibt, beispielsweise für Forschung und Entwicklung, Umweltschutz, Gewerbe und Industrie, Innovations- und Technologieförderungen. Es können für Ihre spezielle Situation auch Förderungen außerhalb des Jungunternehmerbereiches greifen. High-Tech-Unternehmen und innovative Branchen sollten sich insbesondere über zusätzliche Förderprogramme informieren.

#### LANDESSPEZIFISCHE FÖRDERUNGEN

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

**Allgemein gilt:** Je innovationsorientierter Ihr Gründungsvorhaben, desto besser Ihre Förde-

rungschancen. Durch die unterschiedlichen Fördermodelle, aber auch durch Veränderungen bei bestehenden Richtlinien empfehlen wir Ihnen, sich vor einer Investition über die jeweiligen Fördermöglichkeiten zu informieren.



### 3.5.2 Geförderte Beratung und Information

Neben materiellen Förderungen gibt es auch immaterielle Förderungen in Form von Informationen und Beratungen.

Die Gründer-Services sowie die Rechts- und Serviceabteilungen der Wirtschaftskammern informieren und beraten Sie beim Gründungsprozess kostenlos.

Auch AplusB-Zentren, Incubatoren, Technologie- oder Businessparks bieten Beratungsleistungen an. Die Anbieter und Angebote können in den einzelnen Bundesländern unterschiedlich sein. Für arbeitslose GründerInnen werden vom AMS im Rahmen des Unternehmensgründungsprogrammes Beratungen angeboten.

In vielen Bundesländern werden auch Beratungsleistungen von externen Unternehmensberatern für z.B. die Unterstützung bei Businessplänen, Finanzierung, Marketing etc. gefördert. Die Schwerpunkte, die die einzelnen Länder fördern, sind oft unterschiedlich. Die Förderung erfolgt üblicherweise durch die Wirtschaftskammer und/oder das jeweilige Land. Erkundigen Sie sich daher beim Gründer-Service in Ihrem Bundesland über die regionalen Fördermöglichkeiten.

### 3.5.3 Neugründungsförderungsgesetz – Befreiung von bestimmten Gebühren und Abgaben

Durch das Neugründungsförderungsgesetz werden unter bestimmten Voraussetzungen sowohl Neugründungen als auch entgeltliche oder unentgeltliche Betriebsübertragungen von diversen Abgaben und Gebühren befreit.

#### 3.5.3.1 Wer wird gefördert?

##### BETRIEBSNEUGRÜNDER

Eine Neugründung eines Betriebes liegt unter folgenden Voraussetzungen vor:

- Es wird eine NEUE, bisher nicht vorhandene betriebliche Struktur geschaffen.
- Der oder die Betriebsinhaber (die die Betriebsführung beherrschende(n) Person(en)) haben sich innerhalb der letzten 15 Jahre nicht in vergleichbarer Art (in einer vergleichbaren Branche) sowohl im Inland als auch im Ausland betrieblich betätigt.

##### BETRIEBSNACHFOLGER

Eine begünstigte Betriebsübertragung liegt vor, wenn

- ein Wechsel in der Person des Betriebsinhabers in Bezug auf einen bereits vorhandenen Betrieb (Teilbetrieb) durch eine entgeltliche oder unentgeltliche Übertragung des Betriebes erfolgt und
- die nach der Übertragung die Betriebsführung beherrschende Person (Betriebsinhaber) sich bisher nicht in vergleichbarer Art beherrschend betrieblich betätigt hat.

##### Definition Betriebsinhaber:

Betriebsinhaber (also die die Betriebsführung beherrschenden Personen) sind ungeachtet gesellschaftsvertraglicher Sonderbestimmungen laut Neugründungsförderungsgesetz:

- Einzelunternehmer,
- unbeschränkt persönlich haftende Gesellschafter von Personengesellschaften (z.B. Gesellschafter einer OG, Komplementäre einer KG),
- nicht unbeschränkt persönlich haftende Gesellschafter von Personengesellschaften, wenn sie entweder zu mindestens 50% am Vermögen der Gesellschaft beteiligt sind oder wenn sie zu mehr als 25% am Vermögen der Gesellschaft beteiligt und zusätzlich zur Geschäftsführung befugt sind (z.B. Kommanditist einer KG ist mit

50% am Vermögen der Gesellschaft beteiligt oder mit 30% und zusätzlich mit der Geschäftsführung betraut),

- Gesellschafter von Kapitalgesellschaften (z.B. Gesellschafter einer AG oder GesmbH), wenn sie entweder zu mindestens 50% am Vermögen der Gesellschaft beteiligt sind oder wenn sie zu mehr als 25% am Vermögen der Gesellschaft beteiligt und zusätzlich zur Geschäftsführung befugt sind.

### 3.5.3.2 Was wird gefördert?

Bei Vorliegen der Voraussetzungen entfallen verschiedene Kosten im Zusammenhang mit der Neugründung bzw. Betriebsübertragung:

#### ■ **Stempelgebühren und**

##### **Bundesverwaltungsabgaben**

für alle durch eine Neugründung/Betriebsübertragung unmittelbar veranlassten Schriften und Amtshandlungen.

Dies sind zum Beispiel:

- Anmelden eines Gewerbes,
- Ansuchen um individuelle Befähigung bei fehlendem Befähigungsnachweis
- Bewilligung von Geschäftsführerbestellungen,
- Ansuchen und Genehmigung einer gewerblichen Betriebsanlage,
- Beilagen und Zeugnisse, die für gründungsbedingte Eingaben, Berechtigungen und Amtshandlungen benötigt werden.
- Niederlassungsbewilligungen

- **Grunderwerbsteuer**, wenn eine Gründungseinlage von Grundstücken in neu gegründete Gesellschaften erfolgt. Bei Betriebsübertragung wird die Grunderwerbsteuer von steuerbaren Vorgängen, die mit einer Betriebsübertragung in unmittelbarem Zusammenhang stehen, nicht erhoben, wenn der für das Berechnen

der Steuer maßgebende Wert 75.000 Euro nicht übersteigt (Freibetrag).

- **Gerichtsgebühren für die Eintragung in das Firmenbuch** unmittelbar im Zusammenhang mit der Neugründung/Übertragung des Betriebes.
- **Gerichtsgebühren für die Eintragung in das Grundbuch** (1%) zum Erwerb des Eigentums für die Einbringung von Grundstücken auf gesellschaftsvertraglicher Grundlage unmittelbar im Zusammenhang mit der Neugründung (gilt nicht bei Betriebsübertragungen) der Gesellschaft, wenn Gesellschaftsrechte oder Anteile am Vermögen der Gesellschaft als Gegenleistung gewährt werden.
- **Gesellschaftsteuer** Gesellschaftsteuer (1%) für den Erwerb von Gesellschaftsrechten unmittelbar im Zusammenhang mit der Neugründung/Übertragung von Kapitalgesellschaften (AG, GmbH, GmbH & Co KG).
- **Lohnnebenkosten** (gilt nicht bei Betriebsübertragungen!) Nicht erhoben werden: Die im Kalendermonat der Neugründung sowie in den darauf folgenden elf Kalendermonaten für beschäftigte Arbeitnehmer (Dienstnehmer) anfallenden Dienstgeberbeiträge zum Familienlastenausgleichsfonds (4,5%), Wohnbauförderungsbeiträge des Dienstgebers (0,5%), Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung (1,4%) und die anfallende Kammerumlage 2 (zwischen 0,36% und 0,44%), insgesamt daher max. 6,84%. Als Kalendermonat der Neugründung gilt jener Monat, in welchem die für den Betrieb typischen Leistungen am Markt angeboten werden. Das ist z.B. bei Geschäftseröffnung eines Handelsbetriebes, Produktionsbeginn eines Erzeugers oder der Aufnahme der Tätigkeit eines gewerblichen Buchhalters.
- **KFZ-Ummeldung** (nur bei Betriebsübertragungen) Bei der durch die Betriebsübertragung erforder-

lichen Ummeldung von Kraftfahrzeugen erfolgt für „betriebsnotwendige Fahrzeuge“ eine Gebührenbefreiung für Zulassungsscheine.

#### **NICHT GEBÜHRENBEFREIT**

sind Schriften und Amtshandlungen, die im Vorfeld einer Neugründung/Betriebsübertragung im Zusammenhang mit

- allgemeinen persönlichen Qualifikationsanforderungen (z.B. Meisterprüfungszeugnis, Staatsbürgerschaftsnachweis) oder
- allgemeinen sachlichen Erfordernissen (z.B. Ansuchen um Erteilen der Baubewilligung zum Errichten eines Betriebsgebäudes, Bauverhandlungsprotokolle) anfallen,
- sowie die durch die Neugründung/Betriebsübertragung veranlassten Rechtsgeschäfte (z.B. Bestandverträge, Darlehens- und Kreditverträge).

#### **3.5.3.3 Wie kommen Sie zur Förderung?**

Um in den Genuss der Förderungen bzw. Befreiungen zu kommen, füllen Sie eine Erklärung der Neugründung (amtliches Formular Neufö 1) bzw. eine Erklärung der Betriebsübertragung (amtliches Formular Neufö 3) aus und lassen diese von der jeweiligen gesetzlichen Berufsvertretung bestätigen. In den Wirtschaftskammern werden die NEUFÖG-Bestätigungen durch das Gründer-Service, meist auch durch die Fachgruppen und die Bezirks- und Regionalstellen durchgeführt. Können Sie als Betriebsinhaber keiner gesetzlichen Berufsvertretung zugerechnet werden, ist für Sie die Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft zuständig.

**WICHTIG:** Nähere Informationen zu den oben genannten und eventuellen zusätzlichen Förderungen erhalten Sie u.a. in der Wirtschaftskammer (Gründer-Service, Förder-Service) bei Banken und über die Förderdatenbank der Wirtschaftskammern im Internet unter <http://wko.at/foerderungen>



## ■ ZUSATZINFOS

## 4.1 MITARBEITER

### 4.1.1 Personalsuche

Mitarbeiter können Sie auf verschiedenste Weise werben. 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. Nicht nur Qualifikation und fachliche Eignung sind entscheidend, auch Einstellung und Mentalität spielen eine Rolle. Wenn das Vorstellungsgespräch positiv verlaufen ist, kann ein Arbeitsvertrag abgeschlossen werden.

Beim Einstellen 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 Weisungsgebundenheit.

Wichtig ist, am Anfang abzuklären, 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.

**WICHTIG:** Die Ausstellung von Arbeitsverträgen und Dienstzetteln ist gebührenfrei. Sie erhalten **Vertragsmuster** bei Ihrer Wirtschaftskammer.

#### 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 Verpflichtung zur Leistung von Mehr- und/oder Überstunden vereinbart werden.
- Kündigungsmöglichkeit: Bei Angestellten kann vereinbart werden, dass der Arbeitgeber zu jedem 15. oder Monatsletzten kündigen kann (soweit der Kollektivvertrag dieser Branche dies zulässt).
- Konkurrenzklausel: Es kann unter bestimmten Voraussetzungen vereinbart werden, dass der Arbeitnehmer 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.

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

### 4.1.3 Kollektivvertrag

Der Kollektivvertrag gilt jeweils für eine Branche und wird von den Kollektivvertragspartnern (Wirtschaftskammer, 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 ist der Arbeitgeber verpflichtet, vor Antritt der Arbeit die Dienstnehmer bei der Gebietskrankenkasse anzumelden. Dies kann entweder in zwei Schritten erfolgen, in dem vor Arbeitsantritt eine Kurzmeldung (per Post, Telefon oder Telefax) und binnen sieben Tagen nach Arbeitsantritt die noch fehlenden Angaben dem zuständigen Krankenversicherungsträger bekannt gegeben werden oder die Anmeldung wie bisher in einem Schritt (elektronisch) vorgenommen wird.

Die Meldung mit Formularen (die bei der GKK erhältlich sind) ist nur auf besonderen Antrag und Bewilligung der GKK zulässig. Arbeitgebern, in deren Betrieb weniger als 15 Arbeitnehmer beschäftigt sind, müssen auf deren Verlangen die Beiträge von der GKK vorgeschrieben werden. Weiters ist für jeden Arbeitnehmer ein Lohnkonto anzulegen.

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. Die monatliche Höchstbeitragsgrundlage beträgt 2008 3.930,- Euro.

Die Arbeitnehmer sind grundsätzlich in der Pensions-, Kranken-, Unfall- und Arbeitslosenversicherung versichert.

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 MVK-Beiträge an die Gebietskrankenkasse zu zahlen.

Näheres unter <http://wko.at/abfertigungneu> und [www.mitarbeitervorsorgekassen.at](http://www.mitarbeitervorsorgekassen.at).

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

**WICHTIG:** Die Aufgaben der Lohnverrechnung erfordern eine spezielle Ausbildung. Wenn Sie nicht über diese Ausbildung verfügen, können Sie einen geeigneten Mitarbeiter beauftragen oder die Lohnverrechnung auf einen externen gewerblichen Buchhalter oder Steuerberater übertragen.

### Beispiel (2007)

Gehalt Angestellter Bruttobezug	1.550,00 Euro
Nettobezug ohne AVAB*	1.138,11 Euro
Nettobezug mit AVAB*	1.168,44 Euro
Sozialversicherung Dienstnehmeranteil	279,00 Euro
<b>Dienstgeberaufwand gesamt**</b>	<b>2.036,08 Euro</b>
Lohn Arbeiter Bruttobezug	1.550,00 Euro
Nettobezug ohne AVAB*	1.136,20 Euro
Nettobezug mit AVAB*	1.166,53 Euro
Sozialversicherung Dienstnehmeranteil	282,10 Euro
<b>Dienstgeberaufwand gesamt**</b>	<b>2.032,98 Euro</b>

\*AVAB = Alleinverdienerabsetzbetrag

\*\*Im Dienstgeberaufwand sind nicht berücksichtigt:  
aliquote Sonderzahlungen, Urlaubsentgelt, Sachbezüge

## 4.1.5 Arbeitnehmerschutz

### Technischer Arbeitnehmerschutz

Als Arbeitgeber sind Sie verpflichtet, Sicherheit und Gesundheit Ihrer Arbeitnehmer bei der Arbeit zu 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](http://www.auva.at)).

### Verwendungsschutz

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

## 4.1.6 Ausländerbeschäftigung

### Drittstaatsangehörige

Arbeitnehmer, die nicht die österreichische Staatsbürgerschaft oder die Staatsbürgerschaft eines EWR-Landes besitzen (15 alte EU-Länder, Norwegen und Schweiz), 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 für ein Jahr
- Arbeitserlaubnis für ein Bundesland für zwei Jahre – Befreiungsschein für Österreich für fünf Jahre – Niederlassungsnachweis in Bescheidform seit 1.1.2003
- unselbstständige Schlüsselkraft seit 1.1.2003
- Saisonkräfte im Rahmen eines Saisonkontingentes

**WICHTIG:** Im Zweifel ziehen Sie bitte einen Arbeitsrechtsexperten zu Rate. Bei Übertreten des Ausländerbeschäftigungsgesetzes drohen schwerwiegende Folgen und hohe Geldstrafen.

### EU-Erweiterung

Mit 1.5.2004 sind zehn weitere Staaten der Europäischen Union beigetreten. Es handelt sich dabei um die Länder Estland, Lettland, Litauen, Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Slowenien, Malta und Zypern.

Allerdings dürfen die Angehörigen dieser Länder nicht sofort ohne Bewilligung in Österreich arbeiten, sondern es gibt eine abgestufte siebenjährige Übergangszeit. **Ausnahme:** Arbeitnehmer aus Malta und Zypern dürfen sofort in Österreich arbeiten. Es ist damit zu rechnen, dass je nach politischer und wirtschaftlicher

Entwicklung spätestens nach sieben Jahren ein freier Zugang zum Arbeitsmarkt gegeben ist. Dies gilt auch für Staatsangehörige Bulgariens und Rumäniens seit dem Beitritt dieser Staaten zur EU. Bis zur Freigabe dürfen Arbeitnehmer dieser Länder aber weiterhin nur nach den Bestimmungen des Ausländerbeschäftigungsgesetzes beschäftigt werden.

## 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 aus dem Branchen-Kollektivvertrag. Besondere Vereinbarungsmöglichkeiten sind bei Angestellten zu beachten (siehe 4.1.2.)!

### Besonders geschützte Personen

Bestimmte Gruppen von Arbeitnehmern sind gesetzlich während eines bestimmten Zeitraumes vor Kündigungen (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 ab Bekanntgabe der 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),
- Präsenzdienler und Zivildienler ab der Mitteilung vom Einberufungsbefehl oder Zuweisungsbefehl durch den Arbeitnehmer bis ein Monat nach Ablauf des Dienstes,
- Betriebsräte bis drei Monate nach Ablauf der Funktionsperiode,
- Behinderte mit mindestens 50-prozentiger Behinderung ab Zuerkennung der Stellung als geschützter Behinderter durch das Bundessozialamt sowie
- Lehrlinge (bei der Lehre handelt es sich um ein befristetes und daher unkündbares Ausbildungsverhältnis; nur eine vorzeitige Auflösung aus besonderen Gründen ist möglich).

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



## 4.2 GEWÄHRLEISTUNG – GARANTIE – PRODUKTHAFTUNG

### 4.2.1 Gewährleistung

Unter Gewährleistung versteht man die gesetzliche verschuldensunabhängige Haftung für Sach- und Rechtsmängel, die zum Übergabe- bzw. Lieferzeitpunkt schon vorhanden waren. Ein Mangel liegt dann vor, wenn die Sache oder das Werk nicht die vereinbarten Eigenschaften besitzt (mangels ausdrücklicher Vereinbarung die gewöhnlich vorausgesetzten). Voraussetzung für die Gewährleistung ist ein entgeltliches Geschäft (z.B. Kaufvertrag).

#### Welche Fristen müssen Sie beachten?

- Kommt der Mangel innerhalb von sechs Monaten ab Lieferung hervor, wird grundsätzlich vermutet, dass der Mangel bereits zum Lieferzeitpunkt vorlag. Nach Ablauf von sechs Monaten muss der Käufer bzw. Werkbesteller beweisen, dass der Mangel bereits zum Übergabezeitpunkt zumindest dem Grunde nach vorhanden war.
- Die Frist beträgt bei beweglichen Sachen zwei Jahre, bei unbeweglichen drei Jahre. Vorsicht: Wenn bewegliche Sachen durch Einbau zu unbeweglichen Sachen werden, dann unterliegen sie der dreijährigen Gewährleistungsfrist (z.B. Einbau von neuen Fenstern in einem Geschäftslokal).

#### Welche Rechtsfolgen müssen Sie beachten?

- Der Übernehmer (Käufer) kann wegen eines Mangels die Reparatur, den Austausch der Sache, Preisminderung oder die Aufhebung des Vertrages fordern.
- Zunächst kann der Übernehmer nur die Verbesserung oder den Austausch der Sache verlangen, es sei denn, dass das unmöglich ist oder für den Übergeber mit einem unverhältnismäßig hohen Aufwand verbunden wäre.

**Vorsicht:** Typische Abnutzungsmängel gelten nicht als Gewährleistungsanspruch!

**Mängelrüge:** Wenn beide Vertragspartner Unternehmer sind, kann der Käufer das Gewährleistungsrecht nur unter den verschärften Bedingungen des Handelsrechts 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.

**Vorsicht:** Nach dem neuen UGB muss die unternehmerische Mängelrüge nicht mehr „unverzüglich“, sondern „binnen angemessener Frist“ erfolgen.

### 4.2.2 Garantie

Im Gegensatz zur Gewährleistung übernehmen Sie bei einer Garantie freiwillig die Haftung. Ohne eine Garantieerklärung besteht daher auch kein Garantieanspruch. Den Inhalt einer Garantie können Sie grundsätzlich beliebig gestalten.

Die Garantie ist üblicherweise vom Auftreten des Mangels während der vereinbarten Frist abhängig 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!

### 4.2.3 Schadenersatz

Schadenersatzansprüche stehen dem Kunden nur dann zu, wenn dem Verkäufer/Werkunternehmer oder seinem Personal ein Verschulden an der Mangelhaftigkeit der Lieferung/„Werk“ bzw. am Schadenseintritt trifft. Im

Schadenersatzrecht bestehen sehr lange Haftungsfristen. Derartige Ansprüche verjähren erst in 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.

#### 4.2.4 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-Erstimporteure
- 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.

#### 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. Beispiels-

weise 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.

**WICHTIG:** Gewährleistung ist innerhalb der gesetzlichen Fristen unausweichlich! Zusätzlich zur Gewährleistung können Sie eine Garantie einräumen.

## 4.3 AUSSENWIRTSCHAFT

Um Ihnen als Gründer und Jungunternehmer den Schritt ins Ausland zu erleichtern, bietet Ihnen die Außenwirtschaft der Wirtschaftskammer Österreich (AWO) eine effiziente internationale Business-Plattform.

Der „**AWO Export Support**“ ist auf die individuellen Bedürfnisse der österreichischen Unternehmen abgestimmt. Das universelle Know-how des weltweiten Außenhandelsstellennetzes bildet die Grundlage für eine **effiziente Exportstrategieberatung**.

Dabei wird zuerst untersucht, in welchem Maß Ihr Unternehmen exportfit ist. Nach der Definition und Analyse von Test- bzw. Zielmärkten wird gemeinsam mit Ihnen die maßgeschneiderte Exportstrategie entwickelt.

Darauf aufbauend umfasst der „Export Support“ eine **umfassende Marktunterstützung**. Von der Geschäftspartnersuche in den definierten Märkten bis zum Finalisieren von Vereinbarungen zwischen österreichischen und ausländischen Unternehmen über die jeweiligen Projekte reicht die Palette der Unterstützung. Die Außenhandelsstellen können dabei vor Ort sogar der verlängerte Arm der österreichischen Exportunternehmen sein. Auch beim Abwickeln des Projekts oder bei einer eventuellen Panne bietet die AWO entsprechende Unterstützung.

Als besonders effizientes Instrument für den individuellen Markteinstieg bietet sich die Teilnahme an **Auslandsveranstaltungen** an (Gruppenausstellungen, Katalogausstellungen, Wirtschaftsmissionen etc.).

Als Exportunternehmen wird Ihnen auch ein umfangreiches Programm an **Inlandsveranstaltungen**

**angeboten**: Seminare über Branchen, Länder oder das internationale Projektgeschäft, Außenhandelstagungen sowie fachspezifische Sprechstage.

Im Know-how-Pool der Außenwirtschaft laufen die Fäden von weltweit 108 Außenhandelsstellen zusammen. Kontinuierlich werden die umfassenden Informationen für die österreichischen Unternehmen tagesaktuell in einer Vielzahl von **Publikationen** und elektronischen Medien aufbereitet. Beispielsweise können Sie für alle wichtigen Exportmärkte Länderblätter und Spezialpublikationen online unter [wko.at/awo](http://wko.at/awo) abrufen.

Basisleistungen sind für Mitglieder der Wirtschaftskammer kostenlos. Umfassendere Projektbetreuung kann künftig auch aufwandsbezogen verrechnet werden.

### Export/Import

Grundsätzlich müssen Sie beim Export bzw. Import von Waren aus bzw. in das Zollgebiet der Europäischen Gemeinschaft die zollrechtlichen Bestimmungen der EU beachten. Wenn Sie Waren des freien Verkehrs der Gemeinschaft (Gemeinschaftswaren) über die EU-Grenze in ein Drittland ausführen, sind sie zollrechtlich zur Ausfuhr anzumelden. In der Regel ist eine schriftliche Anmeldung erforderlich. Beachten Sie unbedingt mögliche Ausfuhrbewilligungspflichten, Embargomaßnahmen, sonstige Verbote und Beschränkungen sowie die Importbestimmungen des jeweiligen Bestimmungslandes. Wenn Sie in die Gemeinschaft importieren, müssen Sie die Waren zur Überführung in den freien Verkehr anmelden. Diese Anmeldung erfolgt in der Regel schriftlich. Erforderliche Dokumente wie Rechnungen, Einfuhrbewilligungen, Ursprungsnachweise etc. müssen Sie mitsenden. Bei der Einfuhr sind auch die Eingangsabgaben (Einfuhrumsatzsteuer, Zollabgaben) zu entrichten.

### Arbeiten über die Grenze

Die Voraussetzungen für eine gewerbliche Tätigkeit außerhalb Österreichs unterscheiden sich in den verschiedenen Ländern. Grundsätzlich sollten Sie sich über gewerberechtliche, arbeitsrechtliche und steuerrechtliche Gegebenheiten vor einem Auslandseinsatz informieren. Je nach Art der Tätigkeit (Dienstleistung, Montagetätigkeiten etc.) gibt es in den verschiedenen Nachbarländern (EU/Nicht-EU-Länder) unterschiedlichste Bestimmungen.

Erkundigen Sie sich bei Fragen zu Export, Import oder Arbeiten über die Grenze bei der Abteilung Außenwirtschaft Ihrer Wirtschaftskammer ([wko.at/awo](http://wko.at/awo) – Ansprechpartner).



## 4.4 BETRIEBLICHE VERSICHERUNGEN

### 4.4.1 Die betrieblichen Risiken

Unabhängig davon, ob Sie einen Betrieb neu gründen oder einen Betrieb übernehmen – in beiden Fällen treten Risiken auf, gegen die Sie sich absichern sollten. Lassen Sie sich dabei keine Versicherungen verkaufen, sondern kaufen Sie diese gezielt ein, indem Sie systematisch vorgehen.

#### Risiken erkennen

Zunächst sollten Sie alle Risiken, die Ihr Unternehmen bedrohen können, erkennen und auflisten. In einem weiteren Schritt können Sie diese dann bewerten.

#### Risiken bewerten

Nicht alle Risiken, die versichert werden können, sollten auch versichert werden. Es wird darauf ankommen, wie hoch Sie Ihr Risiko einstufen:

- **Katastrophenrisiko:** Der Schaden kann für das Unternehmen den Existenzverlust bedeuten.
- **Großrisiko:** Die gesetzten Unternehmensziele können zwar nicht erreicht werden, das Unternehmen bleibt jedoch im Schadensfall bestehen.
- **Mittleres Risiko:** Die gesetzten Ziele sind bei Eintritt des Schadensfalles gefährdet.
- **Kleinrisiko:** Es tritt keine Gefährdung der Unternehmensziele ein – meist Bagatellschäden.

#### Risiken abwenden

Aufgrund der Ergebnisse der Risikoerkennung und -bewertung sollten Sie überlegen, über welche Möglichkeiten Sie verfügen, diese Risiken von Ihrem Unternehmen abzuwenden:

#### ■ Risiko vermeiden

(z.B. anderes Fertigungsverfahren, Ausnahme eines gefährlichen Produktes aus dem Verkaufsprogramm, ...)

#### ■ Risiko vermindern

(z.B. durch Feuerlöscher, externes Lager, externe Datensicherung, Schutzhelm, ...)

#### ■ Risiko überwälzen

(z.B. durch Abschluss einer Versicherung, ...)

### 4.4.2 Risikoabdeckung durch Versicherung

#### Vertriebskanäle

Eine Versicherung kann über verschiedene Vertriebskanäle verkauft werden. Eine wesentliche Rolle spielen die haupt- oder nebenberuflichen Mitarbeiter von Versicherungsgesellschaften. Daneben gibt es auch Versicherungsmakler, -berater und -agenten, die auf selbstständiger Basis arbeiten. In der Regel arbeiten diese mit mehreren Versicherungsgesellschaften zusammen, holen mehrere Angebote ein und suchen für Sie das Beste aus. Die Betreuung durch einen Makler ist üblicherweise kostenlos. Dieser holt sich seine Provision bei der Versicherung. Für die reine Beratung (und den Versicherungsabschluss bei anderen Personen oder Gesellschaften) wird ein Honorar in Rechnung gestellt.

### Betriebliche Versicherungen im Überblick

Je nach Betrieb sind die verschiedenen Typen von Versicherungen mehr oder weniger genau anzusehen:

- **Sachversicherungen:** Sie schützen vor Substanzverlusten bei Gebäuden, Waren, Einrichtungen, Datenträgern etc. Dazu zählen die Feuer-, Einbruchdiebstahl-, Sturmschaden-, Leitungswasserschaden-, Maschinenbruch-, Elektrogeräte- und Computerversicherungen.
- **Vermögensschadenversicherungen:** Zum Abdecken entgangener Erträge (z.B. durch Maschinenstillstand) oder zusätz-

licher Kosten (z.B. Rechtsanwaltskosten) aufgrund eines eingetretenen Schadens. Beispiele dafür sind: Betriebshaftpflicht-, Betriebsrechtsschutz-, Betriebsunterbrechungsversicherung (bei Krankheit, Unfall, Feuer, Maschinenschaden, ...).

- **Personenversicherungen:** Wenn die versicherten Personen der Betriebsinhaber, Gesellschafter oder Arbeitnehmer des Betriebes sind. Das sind z.B. Lebens-, Kranken-, Unfall- und Abfertigungsversicherungen. Sie können neben bzw. zusätzlich zur gesetzlichen Sozialversicherung bei privaten Versicherungen abgeschlossen werden.



**UNSER TIPP:** Gerade bei Kleinbetrieben oder Ein-Personen-Unternehmen wird bei einem längeren Ausfall des Unternehmers/der Unternehmerin durch Krankheit oder Unfall kein Ertrag erwirtschaftet. Besprechen Sie daher mit Ihrem Versicherungsbetreuer die Absicherungsmöglichkeiten durch eine Betriebsunterbrechungsversicherung.

## Tipps für den Versicherungsabschluss

- Analysieren Sie zunächst, welche Risiken Sie denn überhaupt bedrohen können.
- Bewerten Sie diese Risiken hinsichtlich Auswirkungen (Katastrophen-, Groß-, Kleinrisiko) und Eintrittswahrscheinlichkeit (häufig, eher selten, sehr selten) – in der Praxis genügt hier meist Ihre subjektive Einschätzung.
- Überlegen Sie, ob es neben Versicherungen auch andere Möglichkeiten gibt, Risiken abzuwenden, z.B. ein dezentrales Lager, welches im Brandfall Ihre Absatzmärkte schützt, ein funktionierender Brandschutz usw.
- Legen Sie Ihre Versicherungswünsche ausführlich dar.
- Geben Sie Ihrem Versicherer die Möglichkeit, das zu versichernde Objekt an Ort und Stelle zu besichtigen, und vermerken Sie dies im Antrag „wie besichtigt“.
- Vermerken Sie Sondervereinbarungen im Antrag; diese müssen auch im Poliztext aufscheinen.
- In komplizierteren Fällen verlangen Sie die Beiziehung eines Spezialisten für die entsprechende Sparte.
- Wichtig: Holen Sie immer mehrere Angebote ein.
- Informieren Sie sich genau über den Umfang der Deckung und die Art der Prämienberechnung für jede Versicherungssparte. Gehen Sie keine Unterversicherung, aber auch keine Überversicherung ein.
- Achten Sie auf eventuelle Risikoausschlüsse und lassen Sie sich diese erklären. Versuchen Sie, diese zu Ihren Gunsten abzuändern.
- Es können viele Nebenabreden, sog. Klauseln, im Vertrag vereinbart werden. Prüfen Sie dies (z.B. Einschluss zusätzlicher Risiken ohne oder gegen Prämienzuschlag, Selbstbehalt gegen Prämiennachlass etc.).
- Vereinbaren Sie möglichst kurze Laufzeiten des Versicherungsvertrages. (Es ist Verhandlungssache, den mit einer längeren Laufzeit verbundenen Treuerabatt dennoch zu bekommen. Bei einer früheren Kündigung ist dieser allerdings an die Versicherung zurückzuzahlen.)
- Prüfen Sie, ob Sie ein mehr oder minder geringes Risiko nicht selbst tragen sollen.
- Informieren Sie sich genau, wie Sie sich im Schadensfall verhalten müssen.
- Unterschreiben Sie nie einen Versicherungsvertrag blanko.
- Kontrollieren Sie von Zeit zu Zeit, ob Ihre Versicherungen noch mit dem Risiko übereinstimmen.

Nähere Informationen zu Versicherungsmaklern und Versicherungsagenten finden Sie auch auf deren Homepage-Seiten unter <http://wko.at/ihrversicherungsmakler> bzw. [www.dieversicherungsagenten.at](http://www.dieversicherungsagenten.at)

## 4.5 ALLGEMEINE GESCHÄFTS-BEDINGUNGEN

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. Diese können unterschiedlichen Umfang haben und werden oft auch als „das Kleingedruckte“ eines Vertrages bezeichnet. Die Verwendung von AGB macht vor allem dort Sinn, wo viele gleiche Verträge geschlossen werden. Ist Ihr Vertragspartner Verbraucher im Sinn des Konsumentenschutzgesetzes, gelten eine Reihe von zwingenden Sonderregelungen. Daher empfiehlt es sich, neben einer AGB-Version für Unternehmerkunden eine eigene Version für Verbraucherkunden zu haben.

### Wie werden AGB gültig vereinbart?

Damit AGB gelten, müssen beide Vertragspartner diese vereinbaren. Es genügt also nicht, wenn Sie die gewünschten AGB einfach im Unternehmen auflegen oder mit Aushang bekannt machen. Auch wenn Sie Ihre AGB zusammen mit einem Angebot senden, bedeutet das nicht, dass der Vertragspartner die Bedingungen kennt oder diese akzeptiert. Auch das alleinige Abdrucken von AGB auf Rechnungen oder Lieferscheinen ist ohne Wirkung. Damit die AGB wirksam werden, müssen sie Vertragsbestandteil sein und unbedingt schriftlich bestätigt werden.

### Nachteilige, ungewöhnliche und überraschende Klauseln

Solche und ähnliche Bestimmungen in AGB gelten nicht, wenn der Vertragspartner nach den Begleitumständen des Vertrages und dem äußeren Erscheinungsbild nicht mit ihnen rechnen musste und Sie ihn auch nicht besonders darauf hingewiesen haben. Ob eine Bestimmung in AGB einen Überraschungseffekt hat und deshalb unwirksam ist, wird im konkreten Einzelfall beurteilt und hängt unter anderem auch von der Branchenüblichkeit ab. AGB können auch gegen die guten Sitten verstoßen, wenn sie beispielsweise die Position des Vertragspartners unbillig verschlechtern und ein grobes Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung bewirken. In diesen Fällen gelten sie nicht.

### Einander widersprechende Bestimmungen

Verwenden beide Vertragspartner AGB, die sich gegenseitig widersprechen, ist weder die eine noch die andere Klausel wirksam. Vorerst ist hier zu prüfen, ob überhaupt ein gültiger Vertrag zustande gekommen ist. Wenn ja, wird die grundsätzliche gesetzliche Regelung dem Vertrag zugrunde gelegt.

### Ersichtlichmachen von AGB

Wenn Sie die AGB regelmäßig verwenden, müssen Sie diese in den für Kundenverkehr bestimmten Geschäftsräumen aushängen oder auflegen. Für einzelne Branchen bestehen noch weiterreichende gesetzliche Verpflichtungen.

## Konsumentenschutzgesetz (KSchG)

Im Anwendungsbereich des Konsumentenschutzgesetzes, d.h. im geschäftlichen Verkehr zwischen einem Unternehmer und einem Verbraucher, können zahlreiche Klauseln von AGB von vornherein nicht wirksam vereinbart werden. Aber auch außerhalb des Anwendungsbereiches des Konsumentenschutzgesetzes gibt es Bestimmungen, die von vornherein unwirksam sind.

### AGB im Internet

Wenn Sie bei Geschäftsabschlüssen über das Internet allgemeine Geschäftsbedingungen verwenden, müssen Sie auch hier, damit sie Bestandteil des kompletten Vertrages werden, deren Geltung vertraglich vereinbaren. Sie müssen vor dem Vertragsabschluss darauf hinweisen, dass Sie dem beabsichtigten Vertrag Ihre AGB zugrunde legen. Ihr Kunde muss zumindest die Möglichkeit haben, sich Kenntnis von deren Inhalt zu verschaffen. Stellen Sie daher die allgemeinen Geschäftsbedingungen auf Ihrer Homepage mit eigenem Link zur Verfügung, damit sich der Kunde darüber genau informieren kann. Das Fernabsatzgesetz sieht in diesem Zusammenhang bei Verträgen mit Konsumenten, die unter ausschließlicher Verwendung von E-Mail oder Internet geschlossen werden, bestimmte Informations- und Bestätigungspflichten vor. Sinn macht daher, dass Sie die Website so einrichten, dass der Kunde vor Abgabe der Bestellung auf einen Button drücken muss, mit dem er Ihnen bestätigt, dass er Ihren AGB zustimmt. Der reine Hinweis auf der Homepage, dass der Text der

vertragsrelevanten AGB dem Kunden auf Wunsch auch zugesandt werden kann, genügt nicht dem Erfordernis der Kenntnisnahme vor beziehungsweise bis zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses. Der Kunde muss vor Abschluss des Vertrages, d.h. noch bevor er im Internet die Bestellung aufgibt, die Möglichkeit haben, sich vom Inhalt der AGB Kenntnis zu verschaffen und diese auch auszudrucken und zu speichern.

### Wirtschaftskammer hilft

Der Rechtsservice der Wirtschaftskammern Österreichs bietet im Internet vielfältige Informationen zu allgemeinen Geschäftsbedingungen. Musterklauseln zu Verkaufs- und Lieferbedingungen, aber auch Einkaufsbedingungen finden Sie im Internet unter: <http://wko.at>.

Weiters gibt es auf der Seite der Wirtschaftskammer auch eine so genannte AGB-Datenbank. Diese enthält alle verfügbaren AGBs nach Branchen geordnet. Sie stellen unverbindliche Vorschläge der jeweiligen zuständigen Fachorganisationen der Wirtschaftskammer dar. Sie finden die AGB-Datenbank unter <http://wko.at>, Bereich „Wirtschaftsrecht“.

## ■ 4.6 ANGABEN AUF GESCHÄFTSPAPIEREN UND IM INTERNET

Ihr Marktauftritt ist nicht nur aus der Sicht des Marketing, sondern auch aus rechtlicher Sicht bedeutsam. Um gleich von Beginn an alles richtig zu machen, beachten Sie bitte folgende Punkte:

### 4.6.1 Geschäftspapiere

Welche Angaben müssen auf Ihren Geschäftspapieren aufscheinen?

#### **EINZELUNTERNEHMEN UND PERSONENGESELLSCHAFTEN:**

- Familienname und mindestens ein ausgeschriebener Vorname (bei protokollierten Einzelunternehmen zusätzlich Firmenwortlaut nach dem Firmenbuch)
- (Fantasie-)Zusätze sind zulässig, solange sie nicht über Art oder Umfang des Unternehmens irreführend oder täuschungsfähig sind.
- Adresse (Die Angabe lediglich eines Postfaches oder einer Telefonnummer ist unzulässig.)

#### **KAPITALGESELLSCHAFTEN (GMBH, AG)**

- Firmenwortlaut nach dem Firmenbuch, (Fantasie-)Zusätze sind zulässig, solange sie nicht über Art oder Umfang des Unternehmens irreführend oder täuschungsfähig sind.
- Gesellschaftsform
- Sitz
- Firmenbuchnummer
- Firmenbuchgericht

### **Auf welchen Geschäftspapieren müssen Sie diese Daten angeben?**

Diese Angaben müssen Sie auf allen Geschäftsbriefen und Bestellscheinen, die an einen bestimmten Empfänger gerichtet sind, anführen. Darunter fallen vor allem Geschäftsschreiben, Lieferscheine, Rechnungen, Quittungen, Empfangsbestätigungen und Preislisten, aber auch Geschäfts-E-Mails und Ihre Website.

Diese Verpflichtung besteht unabhängig von der technischen Übermittlungsart und umfasst daher auch Fax, E-Mail etc.

Geschäftspapiere, die Sie bei bestehenden Geschäftsverbindungen unter Verwendung von Vordrucken einsetzen oder nicht an einen bestimmten Empfänger gerichtet sind, sind von der Anführung dieser Angaben befreit (z.B. Kontoauszüge, Postwurfsendungen etc.).

### **Müssen Sie weitere Angaben machen?**

Unabhängig von der Rechtsform gilt Folgendes:

- Bankverbindungen können, müssen aber nicht angegeben werden.
- Wenn Sie eine Datenverarbeitungsregister-Nummer (DVR-Nummer) haben, müssen Sie diese auf allen Schreiben an Betroffene (Geschäftspartner, Kunden etc.) anführen.
- Weder der handels- noch der gewererechtliche Geschäftsführer müssen angegeben werden.

## Sondervorschriften für Rechnungen

Eine Rechnung muss folgende Bestandteile aufweisen:

- Name und Anschrift des liefernden bzw. leistenden Unternehmers
- Name und Anschrift des Leistungsempfängers
- Menge und handelsübliche Bezeichnung der Ware oder Art und Umfang der Leistung
- Tag der Lieferung oder Leistung bzw. den Zeitraum, über den sich die Leistung erstreckt
- das Entgelt – das ist der Nettobetrag – für die Lieferung oder Leistung sowie den anzuwendenden Steuersatz oder, falls zutreffend, einen Hinweis auf eine Steuerbefreiung
- den auf das Entgelt entfallenden Steuerbetrag
- das Ausstellungsdatum
- eine einmalige fortlaufende Nummer
- Umsatzsteueridentifikationsnummer (UID-Nr. bzw. auch ATU-Nr.)
- UID-Nummer des Leistungsempfängers, wenn der Gesamtbetrag der Rechnung (inkl. USt.) € 10.000,- übersteigt.

Für Rechnungen unter € 150,- gibt es Vereinfachungen.

## 4.6.2 Internet

### Informationspflichten nach dem E-Commerce-Gesetz

Alle Diensteanbieter im Internet (z.B. der Online-Vertrieb von Waren und Dienstleistungen, Online-Informationsangebote, elektronische Suchmaschinen, Datenabfragemöglichkeiten, SMS-Dienste für Mobiltelefone) müssen die Informationspflichten nach dem E-Commerce-Gesetz (ECG) beachten. Sie müssen folgende Informationen leicht und unmittelbar zugänglich zur Verfügung stellen:

- Name bzw. Firma
- die geografische Anschrift
- Kontaktdaten, mit denen Sie ein Nutzer (Kunde) rasch erreichen kann, einschließlich der E-Mail-Adresse
- Firmenbuchnummer und Firmenbuchgericht, sofern vorhanden
- die zuständige Aufsichtsbehörde
- Soweit die Tätigkeit einer besonderen behördlichen Aufsicht unterliegt, damit sind Aufsichtsbehörden wie Bankenaufsicht, Versicherungsaufsicht, Telekom-Control-Kommission oder Wertpapieraufsicht gemeint, müssen Sie diese angeben.
- die Kammer (z.B. Wirtschaftskammer), der Berufsverband oder eine ähnliche Einrichtung, der der Diensteanbieter angehört, die Berufsbezeichnung und den Mitgliedsstaat, in dem diese verliehen worden ist, sowie einen Hinweis auf die anwendbaren gewerbe- oder berufsrechtlichen Vorschriften und den Zugang zu diesen
- die Umsatzsteueridentifikationsnummer, sofern vorhanden

**UNSER TIPP:** All diese Informationen müssen Sie nicht selbst in Ihren Web-Auftritt einbauen. Mitglieder der Wirtschaftskammer können dazu auch auf ihren persönlichen Eintrag im „Firmen A-Z“ von <http://wko.at> verlinken.



- Preise müssen leicht les- und zuordenbar sein. Ihre Kunden müssen auch klar erkennen, ob die Preise einschließlich Umsatzsteuer sowie aller sonstigen Abgaben und Zuschläge ausgezeichnet und ob darin Versandkosten enthalten sind.
- Wenn Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) verwendet werden, müssen diese für den Nutzer speicher- und ausdrückbar zur Verfügung stehen.

### Informationspflichten bei Werbung

Zusätzlich zu den angeführten allgemeinen Informationspflichten ist Werbung darüber hinaus ebenso klar und eindeutig zu kennzeichnen.

### Informationspflichten bei Web-Shops

Bei Web-Shops müssen Sie zusätzlich klar, verständlich und eindeutig informieren über:

- die einzelnen technischen Schritte, die zur Vertragserklärung des Nutzers sowie zum Vertragsabschluss führen
- den Umstand, ob der Vertragstext nach Vertragsabschluss gespeichert wird, sowie gegebenenfalls über einen Zugang zu einem solchen Text
- die technischen Mittel zur Erkennung und Berichtigung von Eingabefehlern vor Abgabe der Vertragsabklärung (Angaben, wie der Kunde seine Bestellung ändern/bzw. korrigieren kann)
- die Sprachen, in denen der Vertrag abgeschlossen werden kann
- freiwillige Verhaltenskodizes (z.B. E-Commerce-Gütezeichen)

### Offenlegungspflichten nach dem Mediengesetz

Zusätzlich zu den Informationspflichten des E-Commerce-Gesetzes (ECG) schreibt Ihnen auch das Mediengesetz Offenlegungspflichten für Ihre Website(s) vor, die sich je nach Inhalt der Website unterscheiden. Nach den medienrechtlichen Regelungen ist jedes Unternehmen, das eine Website betreibt oder mindestens viermal im Jahr Newsletter versendet, ein Medieninhaber.

Das Mediengesetz unterscheidet hinsichtlich des Ausmaßes der Offenlegungsverpflichtung zwischen „großen“ und „kleinen“ Websites. Dieser Unterscheidung liegt nicht der Umfang der Website, sondern deren Inhalt zugrunde.

### Kleine Offenlegungspflicht

Kleine Websites sind solche, die keinen über die Darstellung des persönlichen Lebensbereichs oder die Präsentation des Medieninhabers hinausgehenden Informationsgehalt aufweisen, der geeignet ist, die Meinungsbildung zu beeinflussen. Somit ist etwa die Website einer Bäckerei, die ausschließlich für die eigenen Produkte wirbt, eine kleine Website.

Auf einer kleinen Website müssen Sie folgende Offenlegungsangaben machen:

- Name oder Firma des Medieninhabers
- Wohnort oder Sitz des Medieninhabers
- Unternehmensgegenstand des Medieninhabers

Die kleine Offenlegungspflicht trifft den Medieninhaber. Die Informationen müssen ständig leicht und unmittelbar auffindbar zur Verfügung stehen. Das können Sie mit direktem Link auf eine bestimmte Seite im Internet erreichen, wobei diese Seite nicht Teil der unternehmenseigenen Website sein muss. Ist das ECG anwendbar, was bei Unternehmen mit Internet-Auftritt so gut wie immer der Fall ist, können Sie die Angaben gemeinsam mit jenen nach ECG machen.

### Große Offenlegungspflicht

Für große Websites besteht eine darüber hinaus gehende Offenlegungspflicht. Als Medieninhaber müssen Sie auch hier die Informationen ständig leicht und unmittelbar auffindbar zur Verfügung stellen. Dabei müssen Sie Firma, Sitz, Unternehmensgegenstand, Geschäftsführer, Vorstände, Beteiligungsverhältnisse sowie die grundlegende Richtung (Blattlinie) der Website angeben. Wie bei der kleinen Offenlegungspflicht können die Angaben gemeinsam mit jenen nach ECG gemacht werden, wenn der Inhaber der Website auch dem ECG unterliegt.

5



## ■ NEBENBERUF UNTERNEHMER

## 5. NEBENBERUF UNTERNEHMER

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

### 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, Bauern, 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 kommt zuerst das ASVG, das GSVG und dann das BSVG. Insgesamt können Beiträge aber nie höher als bis zur Höchstbeitragsgrundlage anfallen.

Die Unfallversicherung für die gewerbliche Tätigkeit muss auf jeden Fall bezahlt werden (91,80 Euro pro Jahr – Stand 2008).

### Krankenversicherung bei Mehrfachversicherung

In der Krankenversicherung müssen Sie vom unselbstständigen Einkommen die vollen ASVG-Krankenversicherungsbeiträge bezahlen.

Von der gewerblichen Erwerbstätigkeit zahlen Sie von den Gewinnen die GSVG-Beiträge nach folgenden Beitragssätzen:

Jahr	Beitragssatz
2008	6,89%
Ab 2009	7,65%

### Pensionsversicherung bei Mehrfachversicherung

Hier zahlen Sie als Unselbstständiger von den ASVG-Einkünften die vollen ASVG-Pensionsversicherungsbeiträge und vom gewerblichen Einkommen den Normalsatz von 15,75% an GSVG-Pensionsversicherung.

### Höchstbeitragsgrundlage

ASVG- und GSVG-Beiträge zur Kranken- und Pensionsversicherung müssen Sie zusammen aber nur bis zur **gemeinsamen** Höchstbeitragsgrundlage (also maximal jährlich 55.020,- Euro) bezahlen.

**WICHTIG:** Das gilt allerdings nur, wenn Sie bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft einen „Antrag auf Differenzvorschreibung“ stellen. Sonst werden auch für Einkünfte, welche die Höchstbeitragsgrundlage überschreiten, Beiträge zur gewerblichen Pension- und Krankenversicherung vorgeschrieben. Eine Rückerstattung dieser Beiträge ist auf Antrag möglich. Stellen Sie keinen Antrag, werden Beiträge, die Sie aufgrund von Einkünften, mit denen Sie die Höchstbeitragsgrundlage überschritten haben, erst anlässlich des Pensionsantritts „von Amts wegen“ zurückgezahlt.

## 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 jährlich 11.422,44 Euro (d.h. 951,87 Euro monatlich) erreichen, werden GSVG-Beiträge nur für tatsächliche Gewerbegewinne vorgeschrieben. Bei Verlusten gibt es keine Beitragsvorschreibung.

**Achtung:** Diese Regelungen gelten nur für ASVG-Versicherte; für andere Berufsgruppen (z.B. Beamte, Bauern, 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 Gründer-Service Ihres Bundeslandes oder bei der Bank Ihres Vertrauens.

## Verdienstgrenzen

### ■ Schüler/Studenten/Familienbeihilfe

Die Zuverdienstgrenze beträgt 8.725,- Euro im Kalenderjahr, wobei hier eine so genannte „Jahresdurchrechnung“ erfolgt. Vorsicht! Übersteigt Ihr zu versteuerndes Einkommen (= Bruttogehalt abzüglich Sozialversicherung) im Kalenderjahr die Zuverdienstgrenze, haben Sie für dieses Jahr keinen Anspruch auf Familienbeihilfe und müssen die bezogene Familienbeihilfe und den Kinderabsetzbetrag zurückzahlen.

### ■ Studenten/Stipendium

Als Student können Sie bis max. 5.814,- Euro jährlich aus selbstständiger oder gemischter Tätigkeit dazuverdienen, ohne den Anspruch auf ein Stipendium zu verlieren. Es gibt keinen Unterschied zwischen Einkünften während der Vorlesungszeit und den Ferien. Informationen dazu auch unter der Internet-Seite [www.stipendium.at](http://www.stipendium.at).

### ■ Mütter/Väter/Kinderbetreuungsgeld

Jener Elternteil, der Kinderbetreuungsgeld bezieht, darf jährlich dazuverdienen. Das Einkommen des anderen Elternteils wird nicht berücksichtigt. Die Zuverdienstgrenze beträgt 16.200,- Euro. Auf die Einkommensgrenze werden sämtliche Einkünfte des beziehenden Elternteiles aus nicht selbstständiger Arbeit, Land- und Forstwirtschaft, selbstständiger Arbeit, Gewerbebetrieb, Kapitalvermögen, Vermietung und Verpachtung sowie sonstige Einkünfte im Sinne des EStG angerechnet. Die Einkünfte aus nicht selbstständiger Arbeit werden aus der Lohnsteuerbemessungsgrundlage der laufenden Löhne (ohne Sonderzahlungen), die während des Anspruchszeitraumes auf Kinderbetreuungsgeld zugeflossen sind, gebildet. Die Lohnsteuerbemessungsgrundlage wird um einen Pauschalbetrag von 30% erhöht und auf einen Jahresbetrag umgerechnet. Andere Einkünfte, die Grundlage für gesetzliche Sozialversicherungsbeiträge sind, werden um die für

dieses Jahr vorgeschriebenen Sozialversicherungsbeiträge erhöht. Vorsicht! Bei Erwerbstätigkeit darf nicht vom Nettoverdienst ausgegangen werden.

#### ■ Pension

Hier gibt es verschiedene Regelungen: Wenn Sie sich in der vorzeitigen Alterspension befinden, dürfen Sie keine versicherungspflichtige Erwerbstätigkeit ausüben und nur bis zur Geringfügigkeitsgrenze dazuverdienen – sonst verlieren Sie den Anspruch auf die Pension.

Neben der Alterspension können Sie uneingeschränkt dazuverdienen: 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:

- Sie müssen jede Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit dem AMS melden.
- Das monatliche Einkommen (Gewinn) darf maximal 349,01 Euro (das ist ein jährlicher Gewinn von 4.188,12 Euro) betragen.
- Der monatliche Umsatz darf maximal 3.144,23 Euro betragen (das ist ein Jahresumsatz von 37.730,76 Euro).

Dazu müssen Sie, solange 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 9.00 bis 18.00 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.

#### Unternehmensgründungsprogramm des AMS für Arbeitslose

Es gibt laufend Förderungen durch das AMS, mit denen Arbeitslosengeldbeziehern das Selbstständigmachen schmackhaft gemacht wird. 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. Meistens ist ein Weiterlaufen des Arbeitslosengeldes bis zu sechs Monaten möglich (ohne dass es auf Gewinn- oder Umsatzgrenzen ankommt).

**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.



**UNSER TIPP:** Die Unternehmensgründungsförderung des AMS kann in den einzelnen Bundesländern unterschiedlich sein. Es besteht auch kein Rechtsanspruch auf diese Förderung, weswegen das Gespräch mit dem AMS-Berater gesucht werden sollte.

6



## ■ UNTERNEHMENSKONZEPT

## 6. DAS UNTERNEHMENS-KONZEPT

Das Unternehmenskonzept – oft auch Geschäfts- oder Businessplan genannt – beschreibt die Gründungsidee und die Schritte, wie Sie diese verwirklichen wollen.

Das schriftliche Formulieren des Unternehmenskonzeptes hat mehrere Vorteile:

- Die Schriftform zwingt zu durchdachten Überlegungen.
- Durch ein schriftliches Unternehmenskonzept haben Sie eine Leitlinie, an der Sie Ihre Ziele und Aktivitäten ausrichten und laufend überprüfen können.
- Ein klares Unternehmenskonzept stärkt Ihre Position bei Kooperations- und Verhandlungspartnern wie z.B. Lieferanten etc.
- Ein klarer Businessplan ist Grundvoraussetzung für die Finanzierung über Banken oder andere Kapitalgeber sowie für Förderstellen.

**Für die Erstellung Ihres Businessplanes empfehlen wir Ihnen unser Businessplan-Modul „Plan4You Easy“ auf [www.gruender.service.at/businessplan](http://www.gruender.service.at/businessplan) zum kostenlosen Download.**

Plan4You Easy umfasst eine Planrechnung sowie eine detaillierte Anleitung für das Erstellen Ihres individuellen Unternehmenskonzeptes, entsprechend der folgenden Checkliste:

### INHALTE EINES BUSINESSPLANES:

#### ■ Executive Summary

Das Executive Summary ermöglicht dem Investor den raschen Überblick über das Gesamtvorhaben und soll ihn zum Einlesen in Ihr Projekt animieren. Stellen Sie hier die Kernaussagen des Businessplanes und die Schlüsselzahlen kurz, knapp und für den Leser interessant dar. Er erhält damit einen ersten

Einblick in das Unternehmen und dessen Zielsetzungen. Das Executive Summary ist daher von besonderer Bedeutung. Es kann – obwohl an erster Stelle des Businessplanes – erst am Schluss erstellt werden.

#### ■ Unternehmen

Beschreiben Sie Ihr Unternehmen (Firmenname, Gründungsdatum, Rechtsform, Gesellschafter, Geschäftsführer, Eigentumsverhältnisse, Unternehmensgegenstand, Standort).

#### ■ Produkt oder Dienstleistung

Beschreiben Sie hier Ihre Geschäftsidee und den damit verbundenen Kundennutzen im Detail.

#### ■ Branche und Markt

Geben Sie hier die Daten zur Branchen- und Marktanalyse an, wie z.B.

- Wie entwickelt sich die Branche?
- Welche Trends und Entwicklungen sind erkennbar?
- Wie groß ist der Markt?
- Welche Kunden oder Kundengruppen sprechen Sie an?
- Wie ist die Nachfragesituation?
- Welche Hauptkonkurrenten gibt es?
- Wo unterscheiden Sie sich gegenüber den Mitbewerbern?
- Wie positionieren Sie sich daher am Markt?
- Welche Vorteile bietet der Standort?

#### ■ Marketing

Die geplanten Marketingmaßnahmen für die Umsetzung der Geschäftsidee:

- Konkretes Angebot (Produkte, Service, Beratung, Sortiment)
- Preisgestaltung inkl. Konditionen wie Rabatte, Zahlungsziele, ...
- Verkauf, Werbung, Verkaufsförderung, Öffentlichkeitsarbeit
- Vertrieb (persönl. Verkauf, über Fachgeschäft, Handelsvertreter, ...)
- Marketingbudget

### ■ Finanzbedarf inkl. Planrechnungen

- Kapitalbedarf für Investitionen, laufende Kosten, Gründungskosten, ...
- Finanzierung (Eigenmittel, Fremdkapital, sonstige Kapitalgeber, Förderungen, ...)
- Fixkosten- und Personalkostenplanung inkl. Kosten der privaten Lebensführung
- Umsatzplanung
- Finanzplan (Gegenüberstellung von Einnahmen und Ausgaben pro Monat)

### ■ Gründer, Management, Schlüsselpersonen

- Werdegang, Ausbildung und Erfahrungen der Gründer/Geschäftsführer
- Wer ist für welche Aufgaben zuständig (Organisation)?
- Mitarbeiter in Schlüsselpositionen
- Welche Leistungen werden extern vergeben, z.B. Steuerberater, Unternehmensberater, gewerbliche Buchhalter, ...

### ■ Chancen und Risiken

- Welche Chancen sehen Sie in Ihrer Geschäftsidee?
- Welche Gefahren sind damit verbunden, und wie können diese minimiert oder verringert werden?

### ■ Umsetzplanung /Meilensteine

Welche Schritte haben Sie nun für die Umsetzung Ihrer Geschäftsidee konkret geplant? – Aktivitätenplan: Wer macht was bis wann?

### ■ Anhang

Ein Businessplan sollte nicht mehr als 20 bis 30 Seiten umfassen. Detailliertere oder ergänzende Unterlagen wie z.B. Angebote für geplante Investitionen, Lebensläufe der Gründer, eventuelle Vorverträge, Maßnahmenpläne etc. werden daher dem Businessplan als Anhang beigelegt.

## BUSINESSPLAN-WETTBEWERBE

Nutzen Sie auch die Möglichkeit, Ihren Businessplan bei Businessplan-Wettbewerben, die in einzelnen Ländern oder österreichweit angeboten werden, einzureichen. Neben der Chance, attraktive Preise zu gewinnen, profitieren Sie dabei meist auch durch Seminar- oder Coachingangebote. Ihr Businessplan wird zudem durch ein professionelles Expertenteam beurteilt. Bei entsprechender Platzierung gewinnt Ihr Businessplan bedeutend an Stellenwert bei Partnern und Finanziers.

Erkundigen Sie sich bei Ihrem Gründer-Service über aktuell laufende Wettbewerbe.

**WICHTIG:** Ein Businessplan ist die Grundlage für eine zielgerichtete Unternehmensführung, aber auch Grundlage für Partner wie Lieferanten, Banken oder andere Finanziers sowie Förderstellen. Mit „**Plan4You Easy**“ stellt Ihnen das Gründer-Service der Wirtschaftskammer und die aws (Austria WirtschaftsService GmbH) ein **kostenloses, professionelles Businessplan-Tool** zur Verfügung. Durch die Kooperation mit der aws ist Plan4You Easy insbesondere auch zur Vorlage bei Banken und Förderstellen geeignet. Download unter: [www.gruenderservice.at/businessplan](http://www.gruenderservice.at/businessplan).

7



■ ANHANG

## 7.1 SCHRITTE DER BETRIEBSGRÜNDUNG

### 7.1.1 Die sieben Schritte zur Gründung Ihres Einzelunternehmens

1

#### 1. Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung

im Gründer-Service und/oder den Fachabteilungen bzw. Fachgruppen Ihrer Wirtschaftskammer.  
**Online-Gewerbeanmeldung: Für eine mögliche Online-Gewerbeanmeldung kontaktieren Sie bitte das Gründer-Service Ihrer Wirtschaftskammer.**

2

#### 2. Erklärung der Neugründung bzw. Betriebsübertragung

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 den dafür vorgesehenen Formularen (NeuFö 1 bei Neugründung; NeuFö 3 bei Betriebsübertragung). Bitte lassen Sie die Erklärung von Ihrer Wirtschaftskammer ausstellen. Ansprechstellen in der Wirtschaftskammer sind das Gründer-Service, die Fachgruppen bzw. Innungen und die Bezirksstellen/Regionalstellen. Dort erhalten Sie auch die Formulare.

3

#### 3. Gewerbeanmeldung

Folgende Belege brauchen Sie zur Gewerbeanmeldung:

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

- Reisepass
- Strafregisterbescheinigung des Herkunftslandes 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)
- Niederlassungsnachweis bzw. Aufenthaltserlaubnis zu selbstständigen Erwerbszwecken bei nicht EU-Bürgern

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

Für die Gewerbeanmeldung brauchen Sie:

- Reisepass
- Strafregisterbescheinigung des Herkunftslandes für Personen, die nicht oder weniger als fünf Jahre in Österreich wohnen
- Niederlassungsnachweis bei Nicht-EU-Bürgern notwendig

Für den gewerberechtl. Geschäftsführer:

- Reisepass
  - Strafregisterbescheinigung des Herkunftslandes für Personen, die nicht oder weniger als fünf Jahre in Österreich wohnen
  - Bestätigung der Sozialversicherung (GKK) über die Anmeldung als Arbeitnehmer für mindestens 20 Wochenstunden beim Gewerbeanmelder
  - Nachweis der Befähigung (z.B. Meister- bzw. Befähigungsprüfungszeugnis etc.)
  - Erklärung des gewerberechtl. Geschäftsführers über seine Tätigkeit im Unternehmen (Formular). Weder der Gewerbeanmelder noch der gewerberechtl. Geschäftsführer dürfen von der Gewerbeausübung ausgeschlossen sein (§ 13 Gewerbeordnung).
  - Mit der Gewerbebeanmeldung sind Sie Mitglied in der Wirtschaftskammer mit entsprechender Beitragspflicht. Genauere Informationen erhalten Sie in der Wirtschaftskammer Ihres Bundeslandes.
- 

#### 4. Gebietskrankenkasse (GKK)

Sie müssen Mitarbeiter vor deren Einstellung (Beginn der Tätigkeit) bei der zuständigen Gebietskrankenkasse anmelden.

Falls Sie einen gewerberechtl. Geschäftsführer beschäftigen, müssen Sie ihn vor der Gewerbebeanmeldung bei der GKK anmelden (mit Wirksamkeit der Gewerbebeanmeldung möglich), da der Gewerbebehörde eine Bestätigung der GKK über das Beschäftigungsverhältnis vorgelegt werden muss.

---

4

#### 5. Gewerbliche Sozialversicherung

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

---

5

#### 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.

---

6

#### 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 Flächenwidmung (Widmung) und Baubewilligung (Benützungsbewilligung).

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

7

## 7.1.2 Die neun Schritte einer OG- bzw. KG-Gründung

1

### 1. Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung

im Gründer-Service und/oder den Fachabteilungen bzw. Fachgruppen Ihrer Wirtschaftskammer

**Online-Gewerbeanmeldung: Für eine mögliche Online-Gewerbeanmeldung kontaktieren Sie bitte das Gründer-Service Ihrer Wirtschaftskammer.**

---

2

### 2. Erklären der Neugründung bzw. Betriebsübertragung

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 den dafür vorgesehenen Formularen (NeuFö 1 bei Neugründung; NeuFö 3 bei Betriebsübertragung). Bitte lassen Sie die Erklärung von Ihrer Wirtschaftskammer bestätigen. Ansprechstellen in der Wirtschaftskammer sind das Gründer-Service, die Fachgruppen bzw. Innungen und die Bezirksstellen/Regionalstellen. Dort erhalten Sie auch die Formulare.

---

3

### 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 beispielsweise unter Mitwirkung eines Rechtsanwaltes.

---

4

### 4. Firmenbucheingabe/Antrag auf Eintragung

Die OG/KG entsteht erst mit dem Eintrag in das Firmenbuch. Die Gesellschafter können selbst den Antrag auf Eintragung in das Firmenbuch verfassen.

Die Unterschriften unter den Antrag 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)

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 (letztere Voraussetzung gilt auch für Bürger der neuen EU-Staaten mit Ausnahme für Staatsangehörige der Republiken Malta und Zypern)
- 

## 5

### 5. Gewerbeanmeldung

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 vom gewerberechtigten 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 Insolvenztatbestand 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 gewerberechtigten Geschäftsführer sind zudem nötig:

- Reisepass
  - Bestätigung der Sozialversicherung (GKK) über die Anmeldung als Arbeitnehmer für mindestens 20 Wochenstunden (nicht erforderlich, wenn gewerberechtigter 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 gewerberechtigten Geschäftsführers über seine Betätigung im Unternehmen (Formular). Der gewerberechtigliche Geschäftsführer, aber auch alle persönlich haftenden Gesellschafter dürfen von der Gewerbeausübung nicht ausgeschlossen sein (§ 13 Gewerbeordnung).
  - Mit der Gewerbeanmeldung sind Sie Mitglied in der Wirtschaftskammer mit entsprechender Beitragspflicht. Genauere Informationen erhalten Sie in der Wirtschaftskammer Ihres Bundeslandes.
- 

## 6

### 6. Gebietskrankenkasse (GKK)

Sie müssen Mitarbeiter vor deren Einstellung (Beginn der Tätigkeit) bei der zuständigen Gebietskrankenkasse anmelden.

Falls Sie einen gewerberechtigten Geschäftsführer beschäftigen, müssen Sie ihn vor der Gewerbeanmeldung bei der GKK anmelden (mit Wirksamkeit der Gewerbeanmeldung möglich), da der Gewerbebehörde eine Bestätigung der GKK über das Beschäftigungsverhältnis vorgelegt werden muss.

---

7

### **7. Gewerbliche Sozialversicherung**

Alle Gesellschafter der OG sowie die persönlich vollhaftenden Gesellschafter der KG (Komplementäre) sind in der Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft (GSVG) pflichtversichert. Die Versicherten müssen sich innerhalb eines Monats bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft melden. Die Meldung an die Sozialversicherung kann auch im Rahmen der Gewerbebeanmeldung bei der Bezirksverwaltungsbehörde auf automationsunterstütztem Wege eingebracht werden. Diese leitet die Meldung an die Sozialversicherung weiter.

---

8

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

---

9

### **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 Flächenwidmung (Widmung) und Baubewilligung (Benützungsbewilligung).

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

---

### 7.1.3 Die elf Schritte einer GmbH-Gründung

#### 1. Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung

im Gründer-Service und/oder den Fachabteilungen bzw. Fachgruppen Ihrer Wirtschaftskammer.

1

**Online-Gewerbeanmeldung: Für eine mögliche Online-Gewerbeanmeldung kontaktieren Sie bitte das Gründer-Service Ihrer Wirtschaftskammer.**

---

#### 2. Erklären der Neugründung bzw. Betriebsübertragung

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 den dafür vorgesehenen Formularen (NeuFö 1 bei Neugründung; NeuFö 3 bei Betriebsübertragung). Bitte lassen Sie die Erklärung von Ihrer Wirtschaftskammer bestätigen. Ansprechstellen in der Wirtschaftskammer sind das Gründer-Service, die Fachgruppen bzw. Innungen und die Bezirksstellen/Regionalstellen. Dort erhalten Sie auch die Formulare.

---

2

#### 3. Gesellschaftsvertrag

Die Gründer – es kann auch ein Gründer sein – errichten einen Gesellschaftsvertrag in Form eines Notariatsaktes.

---

3

#### 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.

---

4

#### 5. Bankbestätigung

Einzahlung des Stammkapitals (das Mindeststammkapital beträgt 35.000,- Euro, davon sind mindestens 17.500,- Euro einzuzahlen) auf das Gesellschaftskonto zur freien Verfügung der Geschäftsführung.

---

5

## 6

### 6. Firmenbucheingabe/Antrag auf Eintragung

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

- Gesellschaftsvertrag in notarieller Ausfertigung
  - Beglaubigter Gesellschafterbeschluss über Geschäftsführerbestellung (Beglaubigung durch Notar oder Bezirksgericht)
  - Bankbestätigung
  - Musterzeichnung der Geschäftsführer (beglaubigt von Notar oder Bezirksgericht)
  - Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes für Gebühren und Verkehrssteuern (Entrichtung der Gesellschaftssteuer)
- 

## 7

### 7. 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 des gewerberechtl. Geschäftsführers und aller Gesellschafter mit maßgeblichem Einfluss auf die Geschäftsführung, 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 gewerberechtl. Geschäftsführer sind darüber hinaus erforderlich:

- Reisepass
  - Bestätigung der Sozialversicherung (GKK) über die Anmeldung als Arbeitnehmer für mindestens 20 Wochenstunden (nicht nötig, wenn gewerberechtl. Geschäftsführer auch handelsrechtl. Geschäftsführer ist)
  - Nachweis der Befähigung (z.B. Meister- bzw. Befähigungsprüfungszeugnis, Schul- oder Arbeitszeugnisse) oder festgestellte individuelle Befähigung (ausgenommen bei freien Gewerben)
  - Erklärung des gewerberechtl. Geschäftsführers über seine Betätigung im Unternehmen (Formular). Der gewerberechtl. Geschäftsführer, der/die handelsrechtl. Geschäftsführer sowie die Mehrheitsgesellschafter dürfen von der Gewerbeausübung nicht ausgeschlossen sein (§ 13 Gewerbeordnung).
  - Mit der Gewerbeanmeldung sind Sie Mitglied in der Wirtschaftskammer mit entsprechender Beitragspflicht. Genauere Informationen erhalten Sie in der Wirtschaftskammer Ihres Bundeslandes.
- 

## 8

### 8. Gebietskrankenkasse (GKK)

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

---

9

### **9. Gewerbliche Sozialversicherung**

Während des ersten Monats müssen Sie die geschäftsführenden Gesellschafter bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft anmelden, 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 automationsunterstütztem Wege eingebracht werden. Diese leitet die Meldung an die Sozialversicherung weiter.

---

10

### **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

### **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 Flächenwidmung (Widmung) und Baubewilligung (Benützungsbewilligung).

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

---

## 7.2 NÜTZLICHE KONTAKTE

	Kontaktstelle	Aktivität
<b>WIRTSCHAFTSKAMMER</b>	■ Gründer-Service	■ Umfassende Gründungsberatung, NEUFÖG-Beratung bzw. NEUFÖG-Bestätigung
	■ Weitere Service-Abteilungen	■ Steuer-, Wirtschafts-, Sozial- und Arbeitsrecht, allg. Rechtsfragen, Förderungen
	■ Fachgruppen	■ Brancheninformationen
	■ Bezirksstellen/Regionalstellen	■ Ihr regionaler Ansprechpartner
	■ Junge Wirtschaft	■ Interessenvertretung für JungunternehmerInnen und Netzwerkplattform
	■ Frau in der Wirtschaft	■ Interessenvertretung für Unternehmerinnen und Netzwerkplattform
<b>GEWERBEBEHÖRDE</b>	■ 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
	■ Amt der Landesregierung	■ Konzessionsansuchen ■ Ansuchen um Nachsicht von Gewerbeausschlussgründen ■ Zurücklegung der Gewerbeberechtigung
	■ BM für Wirtschaft und Arbeit	■ Anzeige von grenzüberschreitenden Tätigkeiten reglementierter Gewerbe durch Staatsangehörige eines EU/EWR-Mitgliedsstaates ■ Anerkennung bzw. Gleichhaltung von in einem EU/EWR-Mitgliedsstaat erworbenen Berufsqualifikationen
<b>FINANZAMT</b>	■ Betriebsstättenfinanzamt (FA, in dessen Bezirk sich Sitz oder Geschäftsleitung befindet)	■ Beantragung einer Steuernummer innerhalb eines Monats ab Gewerbeanmeldung ■ Fragebogen ausfüllen und an FA senden ■ Antrag auf Erteilung einer UID-Nr. (Umsatzsteueridentifikationsnummer) ■ Entscheid für Regelbesteuerung, bei Jahresumsätzen bis max. 30.000,- Euro netto ■ Laufende Abführung der Steuern siehe dazu Kapitel 2.5 Steuern; Steuerkalender ■ Jahressteuererklärung abgeben für Umsatz-, Einkommensteuer; bei GmbH auch Körperschaftsteuer

Kontaktstelle	Aktivität
<b>SOZIALVERSICHERUNG</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Meldung der Betriebsgründung binnen vier Wochen</li> <li>■ Entscheidung für Kleinunternehmerregelung bei Jahresumsätzen unter 30.000,- Euro bzw. Gewinn unter 4.188,12 Euro</li> </ul> </li> <li>■ Gebietskrankenkasse               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Anmeldung der Arbeitnehmer vor Beschäftigungsbeginn</li> </ul> </li> </ul>
<b>SONSTIGE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Arbeitsmarktservice               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Vermittlung von Arbeitskräften</li> <li>■ Förderung arbeitsloser Betriebsgründer</li> <li>■ Beschäftigungsbewilligung für Ausländer etc.</li> </ul> </li> <li>■ Arbeitsinspektorat               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Überwachung der dem Arbeitnehmerschutz dienenden Bestimmungen etc.</li> </ul> </li> <li>■ Bankinstitut(e)               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Finanzierungen</li> <li>■ Förderansuchen</li> </ul> </li> <li>■ Förderungsstellen               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Beratung, Förderung</li> </ul> </li> <li>■ Entsorgungsunternehmen               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ kommunal</li> <li>■ privat (z.B. ARA – Altstoff Recycling Austria) Es besteht Meldepflicht, wenn Verpackungen in Verkehr gebracht werden! Informieren Sie sich bei Ihrer Wirtschaftskammer.</li> </ul> </li> <li>■ Gemeinde/Magistrat               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Baubewilligungen</li> <li>■ Benützungsbewilligungen</li> <li>■ Flächenwidmungen</li> </ul> </li> <li>■ Grundbuch (Grundbuchsgericht)               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Grundbucheintragung</li> <li>■ Hypotheken</li> <li>■ Dienstbarkeiten (Servituten)</li> </ul> </li> <li>■ Firmenbuch               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Eintragung/Registrierung von Gesellschaften; Einzelunternehmen bei Überschreiten der Umsatzgrenze von 400.000,- Euro/Jahr verpflichtend, ansonsten Eintragung auf freiwilliger Basis möglich</li> <li>■ Abfragen über eingetragene Firmen</li> </ul> </li> <li>■ Lehrlingsstelle der Wirtschaftskammer               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Bei Ausbildung von Lehrlingen – formloses Ansuchen um Feststellungsbescheid (vor erstmaliger Lehrlingsausbildung)</li> <li>■ Lehrvertrag</li> <li>■ Lehrabschlussprüfung</li> </ul> </li> </ul>

Kontaktstelle	Aktivität
■ Meisterprüfungsstelle/ Amt der Landesregierung	■ Ausbilder-, Unternehmer-, Meister-, Befähigungs-/Konzessionsprüfungen
■ WIFI	■ Aus- und Weiterbildungskurse
■ Notar	■ Beratung und Vertragserrichtung (zwingend bei GmbH-Gründung)
■ Patentamt	■ Marken-, Muster- und Patentrecherchen und -registrierungen
■ Rechtsanwalt	■ Beratung und Vertragserrichtung
■ Steuerberater	■ steuerliche Betreuung, Buchführung, Jahresabschlüsse, ...
■ Versicherung (private)	■ Gebäude-, Waren-, Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung, Betriebs- unterbrechung bei Krankheit oder Unfall
■ Versorgungsunternehmen	■ Strom, Wasser, Gas, Tel., Fax, Internet, ...
■ Datenverarbeitungsregister	■ DVR-Nummer
■ EAN-Austria	■ EAN-Code (Artikelnummerierungs-Code)
■ AKM	■ Meldeverpflichtung (urheberrechtlich geschützte Musik)

## Wichtige Internet-Adressen

- <http://wko.at> (Wirtschaftskammern Österreichs)
- [www.akm.or.at](http://www.akm.or.at) (Gesellschaft der Autoren, Komponisten und Musikverleger)
- [www.ams.at](http://www.ams.at) (Arbeitsmarktservice)
- [www.ara.at](http://www.ara.at) (Altstoff Recycling Austria AG)
- [www.arbeiterkammer.at](http://www.arbeiterkammer.at) (Arbeiterkammern)
- [www.auva.at](http://www.auva.at) (Soziale Unfallversicherung)
- [www.awsg.at](http://www.awsg.at) (Austria Wirtschaftsservice)
- [www.bka.gv.at](http://www.bka.gv.at) (Bundeskanzleramt)
- [www.bmf.gv.at](http://www.bmf.gv.at) (BM für Finanzen)
- [www.bmwa.gv.at](http://www.bmwa.gv.at) (BM für Wirtschaft u. Arbeit)
- <http://epu.wko.at> (Das Portal für Ein-Personen-Unternehmen)
- [www.franchise.at](http://www.franchise.at) (Österreichischer Franchise Verband)
- [www.franchiseboerse.at](http://www.franchiseboerse.at) (Franchisebörse)
- [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at) (Gründer-Service Österreich)
- [www.gruenderservice.at/businessplan](http://www.gruenderservice.at/businessplan) (Businessplan Plan4You Easy)
- [www.gruendungsbonus.at](http://www.gruendungsbonus.at) (Gründungsbonus)
- [www.help.gv.at](http://www.help.gv.at) (Ihr Amtshelfer)
- [www.i2b.at](http://www.i2b.at) (Businessplanwettbewerb)
- [www.jungewirtschaft.at](http://www.jungewirtschaft.at) (Junge Wirtschaft)
- [www.kwt.or.at](http://www.kwt.or.at) (Kammer der Wirtschaftstreuhandler)
- [www.nachfolgeboerse.at](http://www.nachfolgeboerse.at) (Nachfolgebörse)
- [www.nachfolgebonus.at](http://www.nachfolgebonus.at) (Nachfolgebonus)
- [www.notar.at](http://www.notar.at) (Österreichische Notariatskammer)
- [www.oegv.volksbank.at](http://www.oegv.volksbank.at) (Österreichischer Genossenschaftsverband)
- [www.oeht.at](http://www.oeht.at) (Österreichische Hotel- und Tourismusbank GmbH)
- [www.on-norm.at](http://www.on-norm.at) (Österreichisches Normungsinstitut)
- [www.patentamt.at](http://www.patentamt.at) (Österreichisches Patentamt)
- [www.rechenstift.at](http://www.rechenstift.at) (Fachverband Unternehmensberatung und Informationstechnologie)
- [www.rechtsanwaelte.at](http://www.rechtsanwaelte.at) (Die Österreichischen Rechtsanwälte)
- [www.sva.or.at](http://www.sva.or.at) (Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft)
- [www.unternehmerin.at](http://www.unternehmerin.at) (Frau in der Wirtschaft)
- [www.wifi.at](http://www.wifi.at) (Wirtschaftsförderungsinstitut)

## 7.3 STICHWORTVERZEICHNIS

<b>A</b>	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGBs)	88 ff	
	Angaben auf Geschäftspapieren	90 ff	
	Angaben im Internet	91 ff	
	Arbeitnehmerschutz	78	
	Arbeitsverhältnis	76 ff	
	Arbeitsvertrag	76 ff	
	Auflösung von Arbeitsverhältnissen	79 ff	
	Ausländerbeschäftigung	79	
	Außenwirtschaft	83	
<b>B</b>	aws – Jungunternehmerförderung	68	
	Bankgespräch	65 ff	
	Befähigungsnachweis	13 ff	
	Behördenkontakte	110 ff	
	Betriebliche Versicherungen	85 ff	
	Betriebsanlagenrecht	16 ff	
	Betriebsnachfolge	7	
	Buchführung, -haltung	39 ff, 53 ff	
	Bundesförderungen	68	
	Businessplan	98 ff	
	<b>E</b>	Eigenkapital	62
		Einkommensteuer	42 ff
		Einnahmen-Ausgaben-Rechnung	53
Einzelunternehmen		20 ff	
Export		83 ff	
<b>F</b>	Finanzierung	58 ff	
	Finanzplan	59, 61	
	Firmenname	28 ff	
	Förderungen	67 ff	
	Freie Gewerbe	12ff	
	Fremdkapital	62	
<b>G</b>	Garantie	81	
	Genossenschaft	27	
	Geschäftsbezeichnung	29	
	Geschäftsidee	7	
	Geschäftspapiere	90 ff	
	Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesbR)	26	
	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	24 ff	
	Gewährleistung	81 ff	
	Gewerbearten	12	
	Gewerberecht	12 ff	
	Gründungsbonus	68	
<b>I</b>	Idee	7 ff	
	Internet-Adressen	113	
	Investitionskredit	63	

<b>K</b>	Kalkulation	55 ff	
	Kapitalbedarf	58 ff	
	Kapitalbeschaffung	62 ff	
	Kleinbetragsregelung	41	
	Kleinunternehmerregelung	34, 40	
	Kommanditgesellschaft (KG)	22	
	Konsumentenschutzgesetz	89	
	Kontokorrentkredit	63	
	Körperschaftsteuer	43	
	Kontakte	110 ff	
<b>L</b>	Kostenrechnung	54	
	Landesspezifische Förderungen	71	
<b>M</b>	Leasing	63	
	Lieferantenkredit	64	
	Marketing	46 ff	
	Marketingmix	49ff	
	Mehrfachversicherung	94	
	Mindestbeitragsgrundlage	33	
	Mitarbeiter	76 ff	
	Nebenberuf Unternehmer	94 ff	
	NEUFÖG – Neugründungsförderung	72 ff	
	Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit	14 ff	
<b>O</b>	Offene Gesellschaft (OG)	21	
	Outsourcing	7	
<b>P</b>	Persönliche Voraussetzungen	9	
	Produkthaftung	81 ff	
<b>R</b>	Rechnung	38 ff	
	Rechnungswesen	53 ff	
	Rechtliche Rahmenbedingungen	11 ff	
	Rechtsformen	18 ff	
	Reglementierte Gewerbe	12	
	Risiken	85	
	<b>S</b>	Schadenersatz	81 ff
		Schritte der Betriebsgründung	102 ff
		Sozialversicherung	20,33, 77 ff
		Standort	16
Steuern		38 ff	
Steuerkalender		40	
<b>U</b>	Umsatzsteuer	40 ff	
	Unternehmertyp	9	
	Unternehmensbezeichnung	28 ff	
	Unternehmenskonzept	97 ff	
	Übersicht Rechtsformen	30 ff	
	<b>V</b>	Verein	27
Versicherungen		85 ff	

## 7.4 GRÜNDER-SERVICE-STELLEN IN GANZ ÖSTERREICH

---

### BURGENLAND

Gründer-Service  
Robert-Graf-Platz 1, 7001 Eisenstadt  
Tel.: 05 90 907-2210  
Fax: 05 90 907-2115  
E-Mail: maria.eberhard@wkbgl.at

### KÄRNTEN

Gründer-Service  
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt  
Tel.: 05 90 904-730  
Fax: 05 90 904-734  
E-Mail: gruenderservice@wkk.or.at

### NIEDERÖSTERREICH

Gründer-Service  
Landsbergerstr. 1, 3100 St. Pölten  
Tel.: 02742/851-17700  
Fax: 02742/851-17199  
E-Mail: gruender@wknoe.at

### OBERÖSTERREICH

Gründer-Service  
Hessenplatz 3, 4020 Linz  
Tel.: 05 90 909  
Fax: 05 90 909-2800  
E-Mail: service@wkoee.at

### SALZBURG

Gründer-Service  
Julius-Raab-Platz 1, 5027 Salzburg  
Tel.: 0662/88 88-541  
Fax: 0662/88 88-960730  
E-Mail: gs@wks.at

### STEIERMARK

Gründer-Service  
Körblergasse 111-113, 8021 Graz  
Tel.: 0316/601-600  
Fax: 0316/601-1202  
E-Mail: gs@wkstmk.at

### TIROL

Service-Point  
Gründer- und Unternehmerservice  
Meinhardstraße 14, 6021 Innsbruck  
Tel.: 05 90 905-2222  
Fax: 05 90 905-1385  
E-Mail: gs@wktirol.at

### VORARLBERG

Gründer-Service  
Wichnergasse 9, 6800 Feldkirch  
Tel.: 05522/305-1144  
Fax: 05522/305-108  
E-Mail: gruenderservice@wkv.at

### WIEN

Gründer-Service  
Stubenring 8-10, 1010 Wien  
Tel.: 01/514 50-1050  
Fax: 01/514 50-1491  
[www.gruenderservice.at/briefkastenwien](http://www.gruenderservice.at/briefkastenwien)

## FEEDBACK-FORMULAR

### Sagen Sie uns Ihre Meinung!

Wir möchten unser Service für Sie ständig verbessern. Aus diesem Grund brauchen wir Ihr Feedback.

#### Wie informativ ist der Leitfaden für Gründerinnen und Gründer, 13. Auflage:

1 (sehr informativ) bis 5 (gar nicht informativ) [bitte ankreuzen]

1  2  3  4  5

#### Welche Themen sollten wir ausführlicher behandeln?

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Idee  | <input type="checkbox"/> Persönliche Voraussetzungen     |
| <input type="checkbox"/> Gewerberecht                                  | <input type="checkbox"/> Betriebsanlagenrecht            |
| <input type="checkbox"/> Rechtsformen                                  | <input type="checkbox"/> Sozialversicherung              |
| <input type="checkbox"/> Steuern – Rechnung                            | <input type="checkbox"/> Marketing                       |
| <input type="checkbox"/> Buchhaltung – Rechnungswesen                  | <input type="checkbox"/> Finanzierung                    |
| <input type="checkbox"/> Förderung                                     | <input type="checkbox"/> Mitarbeiter                     |
| <input type="checkbox"/> Gewährleistung – Garantie – Produkthaftung    | <input type="checkbox"/> Außenwirtschaft                 |
| <input type="checkbox"/> Betriebliche Versicherungen                   | <input type="checkbox"/> Allgemeine Geschäftsbedingungen |
| <input type="checkbox"/> Angaben auf Geschäftspapieren und im Internet | <input type="checkbox"/> Nebenberuf Unternehmer          |
| <input type="checkbox"/> Unternehmenskonzept                           |  |

#### Welche Aspekte vermissen Sie? Was können wir Ihrer Meinung nach noch besser machen?

---

---

---

#### Bitte senden Sie mir weitere Informationen über

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Junge Wirtschaft                | <input type="checkbox"/> Frau in der Wirtschaft |
| <input type="checkbox"/> EPU – Ein-Personen-Unternehmen  | <input type="checkbox"/> Plan4You Easy          |
| <input type="checkbox"/> I2b&GO! Businessplan-Wettbewerb |   |

#### Meine Daten:

Titel	Vorname	Nachname
Straße		PLZ
Ort	E-Mail	

Bitte senden Sie uns Ihr Feedback per Post (siehe Rückseite) oder per Fax an 05 90 900-219.  
Vielen Dank!



Wirtschaftskammer Österreich  
Gründer-Service  
Wiedner Hauptstr. 63  
1045 Wien



Junge Ideen.

Jetzt fördern.



[www.jungewirtschaft.at](http://www.jungewirtschaft.at)



Alles für  
Gründer & Jungunternehmer

[www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at)

Gründen • Nachfolgen • Franchise  
News • Termine • Infos

