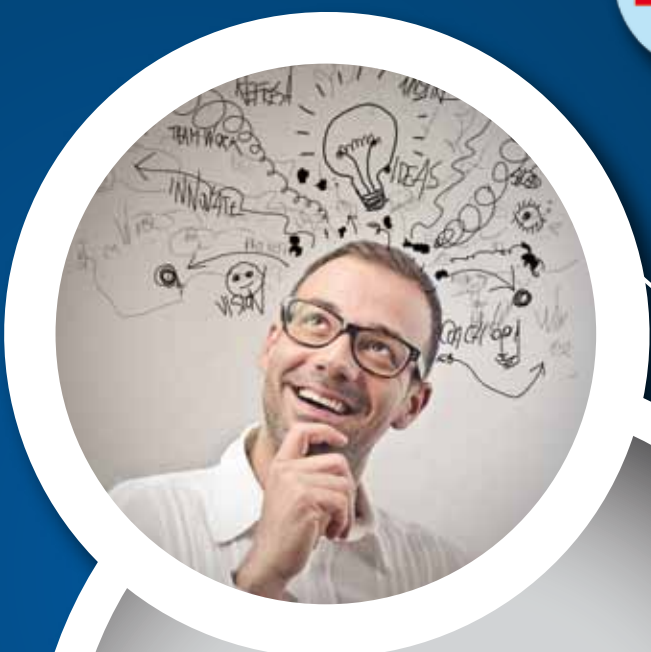






○ INFO

**GRÜNDEN
MIT KONZEPT.
www.i2b.at**



○ FEEDBACK



WETTBEWERB ○



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

**LEITFADEN FÜR
GRÜNDERINNEN UND GRÜNDER**
23. Auflage

IMPRESSUM

Verfasser: Das Manuskript wurde in Zusammenarbeit mit dem Gründerservice der Wirtschaftskammern Kärnten (MMag. Melanie Jann), Niederösterreich (Mag. Dieter Bader), Oberösterreich (Mag. Alexander Stockinger), Salzburg (Dr. Hans-Joachim Pichler, MBL), Steiermark (Michaela Steinwider), Tirol (Mag. Stefan Scholze), Vorarlberg (Mag. Christoph Mathis), Wien (Christian Wodon) erstellt.

Projektleitung: Mag. Karin Schlosser, Junge Wirtschaft/Gründerservice/Frau in der Wirtschaft der Wirtschaftskammer Österreich

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

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

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.

23. überarbeitete Auflage, Wien, Jänner 2018. Der Inhalt entspricht der Rechtslage per 15.12.2017.

Grafik: www.designag.at | Druck: Ferdinand Berger & Söhne GmbH, Horn

INHALT

VORWORT	5
1. GUT ÜBERLEGT ZUM ERFOLG	7
1.1 Geschäftsidee	8
1.2 Persönliche Voraussetzungen	9
2. RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN	11
2.1 Gewerberecht	12
2.2 Betriebsanlagenrecht	15
2.3 Rechtsformen	17
2.4 Sozialversicherung	30
2.5 Steuern – Rechnung	37
3. WIRTSCHAFTLICHE GRUNDLAGEN	49
3.1 Marketing	50
3.2 Buchhaltung – Rechnungswesen	57
3.3 Planrechnung und Wirtschaftlichkeit	64
3.4 Finanzierung	69
3.5 Förderungen	78
4. ZUSATZINFOS	85
4.1 Mitarbeiter	86
4.2 Gewährleistung – Garantie – Produkthaftung	90
4.3 Internationale Geschäfte	92
4.4 Betriebliche Versicherungen	93
4.5 Allgemeine Geschäftsbedingungen	95
4.6 Angaben auf Geschäftspapieren und im Internet	96
4.7 Patente & Co	102
5. NEBENBERUF UNTERNEHMER	107
6. UNTERNEHMENSKONZEPT/BUSINESSPLAN	113
7. SCHRITTE DER BETRIEBSGRÜNDUNG	117
8. ANHANG	127
8.1 Kontakte und Internetadressen	128
8.2 Nach der Gründung	132
8.3 Gründerservices in ganz Österreich	133
8.4. Stichwortverzeichnis	134

VORWORT

Gute Vorbereitung macht den Unterschied: Dass in Österreich nach fünf Jahren 68% der neugegründeten Unternehmen noch immer am Markt sind, zeigt, dass sich unsere Gründerinnen und Gründer umfassend auf die Selbstständigkeit vorbereiten. Das fördert nicht nur den eigenen wirtschaftlichen Erfolg, sondern nützt auch ganz Österreich. Während andere in Österreich von neuen Arbeitsplätzen nur reden, schafft jedes neugegründete Unternehmen durchschnittlich 2,4 Jobs. Bei überaus erfreulichen 30.000 Gründungen pro Jahr stimmt also nicht nur die Quantität, sondern auch die Qualität.



Mit dem vorliegenden Leitfaden wollen wir Gründerinnen und Gründer bei der professionellen Vorbereitung ihrer Gründung bestmöglich unterstützen. Sie erhalten darin Know-how und Tipps für alle wichtigen Bereiche: So checken Sie, ob Sie die nötigen persönlichen Voraussetzungen für die Selbstständigkeit mitbringen und wie gut Ihre Geschäftsidee ist. Sie erfahren, welche rechtlichen Rahmenbedingungen für Ihre Gründung zu beachten sind. Sie erhalten konkrete Ratschläge für Ihren wirtschaftlichen Erfolg – vom Marketing über die Buchhaltung bis zur Finanzierung. Und Sie erfahren, was alles bei Sozialversicherung, Mitarbeitern und beim Businessplan wichtig ist. Unser Leitfaden führt Sie in konkreten Schritten von der Gründungsidee zur erfolgreichen Gründung Ihres Unternehmens. Für weitere Informationen steht Ihnen das Gründerservice der Wirtschaftskammer persönlich zur Verfügung – 90-mal in ganz Österreich.

Als WKÖ bieten wir Gründerinnen und Gründern nicht nur maßgeschneidertes Service, sondern setzen uns für die laufende Verbesserung der Rahmenbedingungen ein. Damit Sie Ihr Ziel, „Ihr eigener Chef zu sein“, bestmöglich in die Tat umsetzen können.

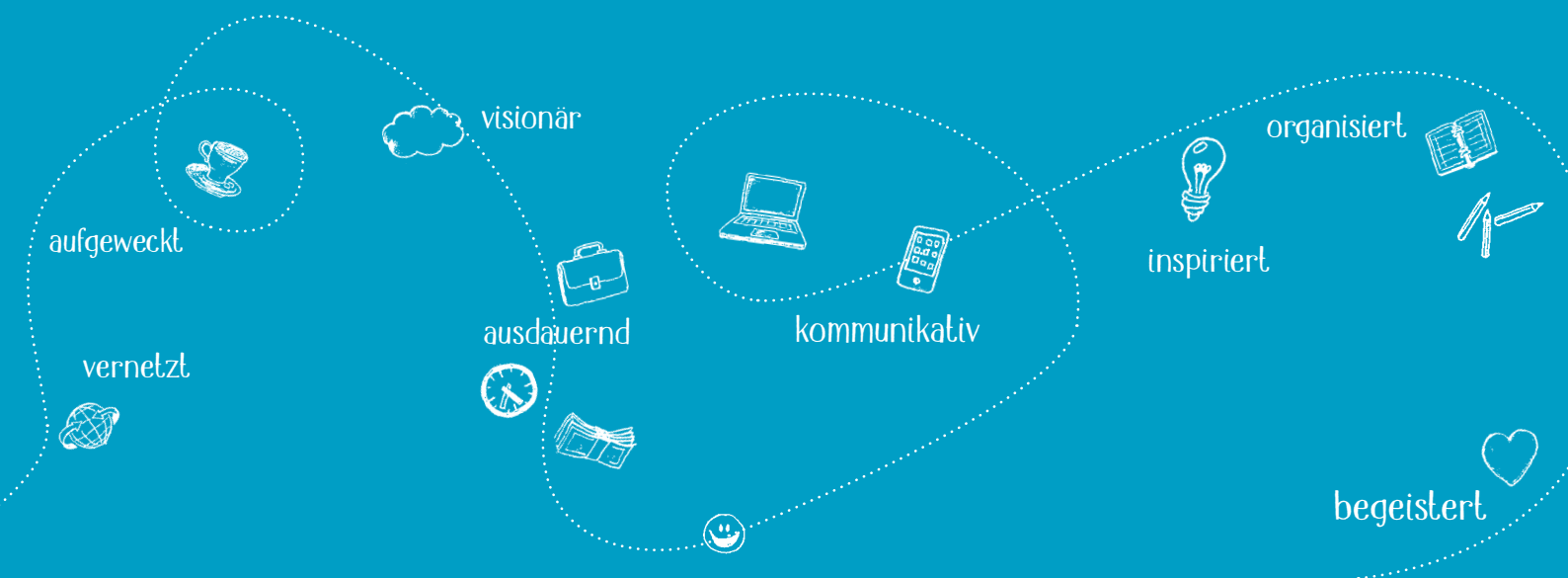
In diesem Sinn: Starten Sie erfolgreich in die Selbstständigkeit durch! Die Wirtschaftskammer ist dabei Ihr verlässlicher Partner.



1

GUT ÜBERLEGT ZUM ERFOLG

- Wie kommen Sie zu Ihrer Geschäftsidee?
- Sind Sie ein echter Unternehmertyp?



■ 1.1 GESCHÄFTSIDEES

1.1.1 Ideen ohne Grenzen

Ihren Ideen für Unternehmensgründungen sind kaum Grenzen gesetzt. Wenn Sie mit offenen Augen und Ohren durch die Welt gehen, finden Sie immer wieder Impulse und Anregungen.

- **Neue Ideen:** Durch technologische und gesellschaftliche Entwicklungen entstehen immer wieder neue Produkte und Dienstleistungen. Erkennen Sie diese Trends frühzeitig und setzen diese am Markt um, erzielen Sie damit klare Wettbewerbsvorteile.
- **Bewährtes verbessern:** Sie müssen das Rad aber nicht unbedingt neu erfinden. Oft sind es kleine Änderungen an Produkten oder Dienstleistungen oder ein besserer Kundenservice, mit dem Sie sich von anderen Angeboten abheben können. Ihre Geschäftsidee kann daher auch darin bestehen, bewährte Ideen zu erweitern, zu verbessern, anders anzubieten oder auf neue oder andere Märkte zu übertragen.
- **Betriebsnachfolge:** Sie können 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 aus der Familie, viele Unternehmer suchen daher extern nach geeigneten Nachfolgern. Überlegen Sie daher: Neugründung oder bestehendes Unternehmen übernehmen? Detaillierte Informationen dazu finden Sie in unserer Broschüre „Leitfaden zur Betriebsnachfolge“ oder im Internet unter www.gruenderservice.at/nachfolge. Besuchen Sie auch unsere Nachfolgebörse www.nachfolgeboerse.at – vielleicht finden Sie Ihr Wunschunternehmen gleich auf Knopfdruck.

■ **Franchising:** Franchising bietet Ihnen in fast allen Branchen die Möglichkeit zur Selbstständigkeit. Sie übernehmen dabei ein bewährtes Unternehmenskonzept. Sie profitieren von einer eingeführten Marke, aber auch von der Betreuung durch den Franchise-Geber sowie dem wechselseitigen Gedanken- und Erfahrungsaustausch. Franchising gibt es allerdings nicht zum Nulltarif. Für das Know-how müssen Sie Gebühren zahlen. Unsere Broschüre „Leitfaden zum Franchising“ und unsere Internet-Plattform www.gruenderservice.at/franchise informieren Sie umfassend. Für die Suche nach Franchise-Angeboten in Österreich schauen Sie einfach in unsere Franchisebörse www.franchiseboerse.at

■ **Outsourcing:** Viele Firmen lagern im Unternehmen durchgeführte Dienstleistungen an Externe 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. Achtung: Sind Sie dabei ähnlich einem Dienstverhältnis für einen Auftraggeber tätig, kann dies von der Gebietskrankenkasse als Dienstverhältnis eingestuft werden – trotz gewollter Selbstständigkeit und Gewerbeschein.

1.1.2 Wie gut ist Ihre Geschäftsidee?

Ob Sie eine neue Idee umsetzen, Bestehendes verbessern oder einen Betrieb übernehmen – Selbstständigkeit bedeutet immer sowohl Chance als auch Risiko. Wenn Sie selbst von Ihrem Vorhaben überzeugt sind, ist das eine gute Voraussetzung für den Erfolg. Aber: Sie müssen vor allem Ihre künftigen Kunden und

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

Haben Sie sich daher 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 ihn 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. Erfolgsgarantie gibt es keine, Sie können Ihre Unternehmensgründung aber durch sorgfältiges Überlegen und Planen maximal absichern.



1.2 PERSÖNLICHE VORAUSSETZUNGEN

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

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?

Der Glaube an die eigenen Fähigkeiten versetzt Berge. Dennoch: Eine gehörige 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 Qualifikation** wie Branchenerfahrung und grundlegende kaufmännische Kenntnisse dürfen bei einer Unternehmensgründung ebenfalls keinesfalls fehlen. Besonders wichtig ist, dass Ihr Partner,

Ihre **Familie** den Gründungsschritt bejaht und Sie bei der Umsetzung unterstützt. Natürlich ist es nicht notwendig, sämtliche unternehmerischen Eigenschaften und Qualifikationen mitzubringen. Viele Dinge kann man auch erlernen und erfahren.

Einige Aufgaben kann man auch an Experten (z.B. (Bilanz-)Buchhalter, Steuerberater, Marketing-agenturen etc.) auslagern. Dennoch sollten Sie sich ehrlich fragen, ob Sie die Selbstständigkeit voll bejahen, ob Sie die Eigenschaften und Fähigkeiten dazu mitbringen.

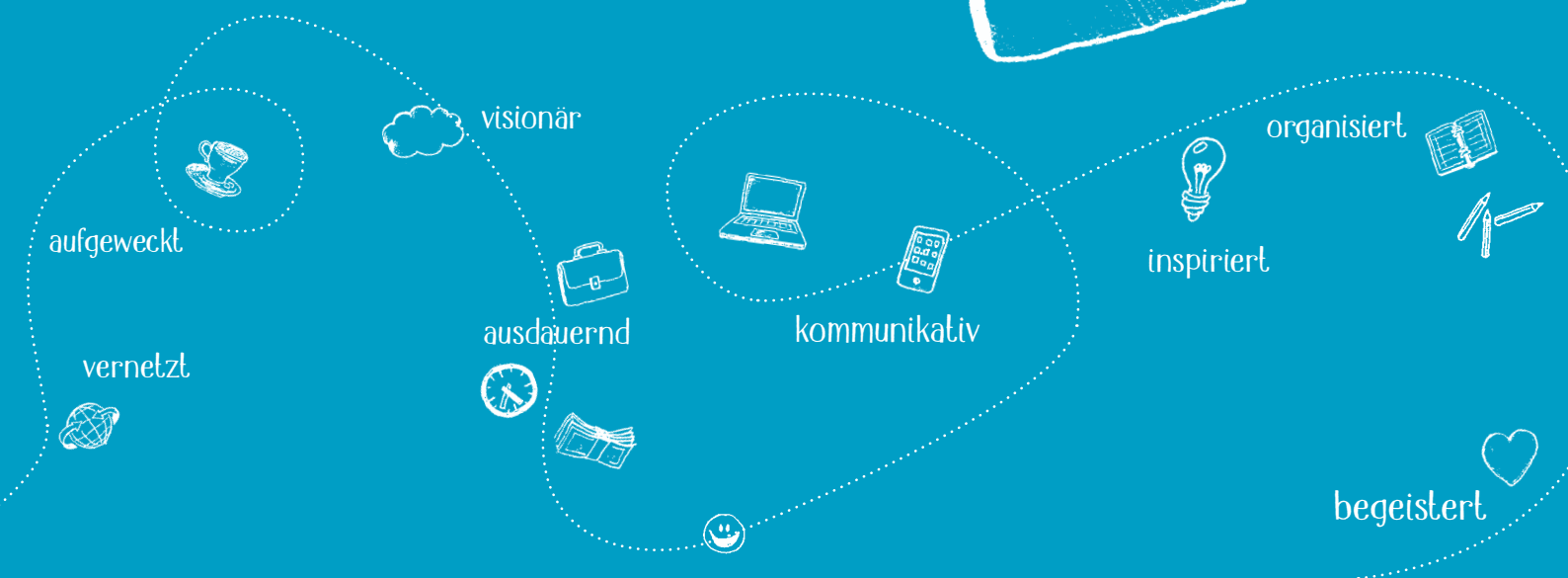


TIPP: Eine Orientierungshilfe kann Ihnen auch unser Unternehmertest auf www.gruenderservice.at geben

2

RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

- Welche Gewerbeberechtigung brauchen Sie?
- Brauchen Sie eine Betriebsanlagengenehmigung?
- Welche Rechtsform ist für Sie die richtige?
- Wie viel Sozialversicherung müssen Sie bezahlen?
- Welche Steuern leisten Sie als Unternehmer?



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

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

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

dass es sich bei Ihrer Tätigkeit um **keine** gewerbliche Tätigkeit handelt, wenden Sie sich bitte trotzdem an das Gründerservice (Regional- bzw. Bezirksstelle) Ihres Bundeslandes. Dort erhalten Sie kostenlos und umfassend Informationen, ob Ihre Annahme zutrifft. Hier wird abgeklärt, ob Sie eventuell aufgrund anderer gesetzlicher Bestimmungen (z.B. Bilanzbuchhalter) trotzdem Mitglied der WKÖ sind.

2.1.2 Welche Arten von Gewerben gibt es?

Man unterscheidet drei Arten von Gewerben:

1. Freie Gewerbe (ohne Befähigungsnachweis, seit 2013 österreichweit gleich geregelt), z.B.

- Dienstleistungen in der automatischen Datenverarbeitung
- Büroservice
- Tankstellen
- Handelsgewerbe
- Werbeagentur
- Modellieren von Fingernägeln
- Zusammenbau von Möbelbausätzen

2. Reglementierte Gewerbe und Handwerke (Befähigungsnachweis erforderlich), z.B.

- Fleischer
- Unternehmensberater
- Versicherungsagent
- Tischler
- Kosmetiker

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

- Baumeister
- Pyrotechnikunternehmen
- Holzbaumeister (Zimmermeister)
- gewerbliche Vermögensberatung
- Gas- und Sanitärtechnik

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

2.1.3 Der Befähigungsnachweis

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

können. Sie erhalten den Nachweis durch klassische Prüfungen wie Meisterprüfung, Befähigungsprüfung (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 übertragen 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 WKO bzw. das WIFI bietet Ihnen Kurse zur Vorbereitung auf die Prüfung an. Die Befähigungs- bzw. Meisterprüfungen werden meistens von der WKO organisiert und abgehalten.
- **Teamgründung (z.B. OG, KG):** Bei Teamgründungen muss ein unbeschränkt haftender Gesellschafter (Komplementär bei KG) im Unternehmen den Befähigungsnachweis einbringen.
- **Anstellung eines gewerberechtlichen Geschäftsführers:** Der gewerberechtliche 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 gewerberechtlichen Vorschriften dieses Gewerbes durchzusetzen.

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

2.1.4 Welche Voraussetzungen gibt es?

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

- Sie haben das 18. Lebensjahr vollendet.
- Sie sind Staatsangehöriger eines Mitgliedsstaates der EU oder eines Vertragsstaates des EWR oder eines anderen Staates, mit dem ein diesbezüglicher Staatsvertrag abgeschlossen wurde, oder es wurde Ihnen ein

Aufenthaltstitel, der Sie zur gewünschten selbstständigen Tätigkeit berechtigt, erteilt.

- Ihr Wohnsitz ist in Österreich, einem Mitgliedsstaat der EU, einem Vertragsstaat des EWR, oder die Vollstreckung von Verwaltungsstrafen im Sitzstaat ist durch Übereinkommen gesichert. 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 Finanzstraftaten, gerichtliche Verurteilungen, in besonderen Fällen Insolvenzverfahren).

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

2.1.5 Nebenrechte

Insgesamt dürfen ergänzende Leistungen aus anderen (reglementierten und freien) Gewerben im Umfang von bis zu 30 % des Jahresumsatzes erbracht werden, ohne dafür eine eigene Gewerbeberechtigung zu benötigen. Diese müssen eine wirtschaftlich sinnvolle Ergänzung der eigenen Tätigkeit darstellen. Im Rahmen eines bestehenden Auftrags dürfen Leistungen anderer reglementierter Gewerbe übernommen werden. Achtung: Diese ergänzenden Leistungen aus reglementierten Gewerben dürfen bis zu 15 % der eigenen Leistung (Auftragswert bzw. Zeitaufwand) ausmachen. Diese Grenzen müssen strikt eingehalten werden. Im Rahmen der Beratung kann genau Auskunft darüber gegeben werden, wie sich die Nebenrechte auf Ihr Gründungsvorhaben auswirken bzw. welche Gewerbe dann letztendlich angemeldet werden müssen.

2.1.6 Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit

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

Durch die **Niederlassungsfreiheit** können Sie als Gewerbetreibender in jedem anderen EWR/EU-Mitgliedsstaat ein Unternehmen oder eine Gesellschaft gründen und betreiben. Die **Dienstleistungsfreiheit** eröffnet Ihnen die Möglichkeit, Ihrer Tätigkeit in anderen Mitgliedsstaaten nachzugehen.

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

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

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

2.2 BETRIEBS-ANLAGENRECHT

2.2.1 Standort

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

- Flächenwidmung
- Verkehrslage (Zufahrt, Parkplätze, Lademöglichkeiten)
- Nähe zu Rohstoffen
- verfügbare Arbeitskräfte
- Entfernung zu Lieferanten und Kunden
- Subventionen und Förderungen
- Umweltschutzauflagen
- Grundstückskosten
- Wettbewerbslage
- Kaufkraft

Berücksichtigen Sie daher alle Einflussfaktoren für Ihren möglichen Betriebsstandort, um langfristig erfolgreich zu wirtschaften.

2.2.2 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 genehmi-

gungspflichtig. Das heißt: Sie müssen eine Betriebsanlagengenehmigung beantragen. Ausgenommen sind vorübergehende Betriebsanlagen wie z.B. bei Gastwirten für ein außerhalb ihres bestehenden Gasthauses veranstaltetes Zeltfest.

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 nach erteiltem rechtskräftigem Genehmigungsbescheid darf mit der Errichtung und dem Betrieb der Anlage begonnen werden.

Gewerbliche Betriebsanlagen sind z.B.:

- Werkstätten
- Hotels
- Gasthäuser
- Abstellplätze für Lkw
- Garagen

Sie müssen eine Genehmigung einholen, wenn die Betriebsanlage

- das Leben oder die Gesundheit des Gewerbetreibenden, der Nachbarn oder der Kunden gefährdet,
- das Eigentum oder sonstige dingliche Rechte der Nachbarn gefährdet,
- die Sicherheit, Leichtigkeit und Flüssigkeit des Verkehrs wesentlich beeinträchtigt,
- eine nachteilige Auswirkung auf die Beschaffenheit der Gewässer herbeiführt, sofern nicht ohnehin schon eine Bewilligung aufgrund wasserrechtlicher Vorschriften vorgeschrieben ist,
- die Religionsausübung in Kirchen, den Unterricht in Schulen, den Betrieb von Kranken- und Kuranstalten oder den Betrieb anderer öffentlichen Interessen dienender Einrichtungen beeinträchtigen.

Wann ist eine gewerbliche Betriebsanlage nicht genehmigungspflichtig?

Nicht genehmigungspflichtig sind seit Kurzem folgende Arten von Betriebsanlagen:

- Einzelhandelsbetriebe mit einer Betriebsfläche von bis zu 200 m²
- Bürobetriebe

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

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

- An Werktagen von Montag bis Freitag zwischen 6 und 22 Uhr (ausgenommen Lieferverkehr)
- An Werktagen am Samstag zwischen 6 und 19 Uhr (ausgenommen Lieferverkehr)
- Für Lieferverkehr an Werktagen von Montag bis Freitag zwischen 6 und 19 Uhr
- Für den Lieferverkehr an Werktagen am Samstag zwischen 6 und 18 Uhr



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

GENEHMIGUNGSVERFAHREN

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

ORDENTLICHES VERFAHREN

Dieses Verfahren läuft in vier Phasen ab und wird über die Bezirkshauptmannschaft bzw. das Magistrat oder Magistratische Bezirksamt abgewickelt. Folgende Dokumente müssen Sie für dieses Verfahren mitbringen:

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

- Betriebsbeschreibung inkl. Verzeichnis der Maschinen und sonstiger 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 die zu erwartenden Emissionen der Anlage im Ermittlungsverfahren erforderlichen technischen Unterlagen,
- Name/n und Anschrift/en des/der Eigentümer/s des Betriebsgrundstückes,
- Eigentümer der an dieses Grundstück unmittelbar angrenzenden Grundstücke (bei Wohnungseigentümer Name und Anschrift des/der jeweiligen Verwalter/s),
- die zur Beurteilung des Schutzes jener Interessen erforderlichen Unterlagen, die die Behörden nach anderen Rechtsvorschriften im Verfahren zur Genehmigung der Betriebsanlage mit zu berücksichtigen haben.

VEREINFACHTES VERFAHREN

Um den Aufwand des Betriebsanlagengenehmigungsverfahrens zu reduzieren, kann man in manchen Fällen ein sogenanntes 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 m² 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 ge-

planten Ausführungen der Anlage zu erwarten ist, dass Gefährdungen, Belästigungen etc. vermieden werden (Prognose-Tatbestand).

WEITERE GENEHMIGUNGEN

Neben der Betriebsanlagengenehmigung können noch eine Vielzahl weiterer Genehmigungen benötigt werden, wie z.B.:

- Baubewilligung
- Flächenumwidmung
- Abfallwirtschaftsrechtliche Bewilligungen (Abfallwirtschaftskonzept)
- Wasserrechtliche Bewilligungen
- Naturschutzrechtliche Bewilligungen
- Bewilligungen nach dem Bundesstraßengesetz

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

Standort der Betriebsanlage:	
Flächenwidmung bekannt	ja/nein
Bauordnung und	
Arbeitsstättenverordnung bekannt	ja/nein
Nachbarschaftssituation	positiv/negativ
Verkehrsaufkommen	gering/stark
Betriebsabläufe:	
Betriebszeit	Tag/Nacht
Lärm	ja/nein
Staub	ja/nein
Geruch	ja/nein
Gewässereinwirkung	ja/nein
Zukünftige Aktivitäten:	
Mehr Produktion	ja/nein
Mehr Mitarbeiter	ja/nein
Mehr Gebäude	ja/nein
Mehr Verkehr	ja/nein

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

ABFALLWIRTSCHAFTSKONZEPT

Fallen beim Betrieb Ihrer Anlage Abfälle an und beschäftigen Sie dort mehr als 20 Arbeitnehmer, ist ein Abfallwirtschaftskonzept verpflichtend. Sie müssen dieses innerhalb eines Jahres nach Aufnahme des Betriebes oder nach Aufnahme des 21sten Arbeitnehmers vorlegen. Es ist auf jeden Fall zusätzlich auch Teil des Betriebsanlagengenehmigungsverfahrens. Klären Sie im Rahmen der Gründungsberatung ab, ob Sie zusätzlich auch ein Abfallwirtschaftskonzept erstellen müssen. Weitere Informationen rund um das Thema Betriebsanlagenrecht finden Sie auch auf wko.at

2.3 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: Ihre Entscheidungsfreiheit ist eingeschränkt, Sie haften auch für Fehlleistun-

gen der Partner, und die Entscheidungsfindung dauert meist länger. Die Alternative? Prüfen Sie, ob Sie als Einzelner nicht eine Kooperation mit anderen eingehen können. Die Palette der Bereiche, in denen zusammengearbeitet werden kann, umfasst alle betrieblichen Funktionen und reicht von der Beschaffung von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen über die Erzeugung bis zu Vertrieb und Serviceleistungen oder der Nutzung gemeinsamer Einrichtungen. Die Intensität der Zusammenarbeit ist frei gestaltbar. Je nach Ziel ist eine lose Kooperation selbstständiger Unternehmen oder auch die Gründung einer gemeinsamen Gesellschaft denkbar.

Worauf müssen Sie bei einer Gesellschaftsgründung achten?

Bei einer Gesellschaftsgründung besteht die Gefahr, dass Sie bei der Wahl des Partners die Entscheidung zu stark auf rein emotionaler Basis und zu wenig auf der sachlichen Ebene fällen. Das soll nicht heißen, dass Sie nicht auf Ihr Gefühl achten und auf Ihre innere Stimme hören sollten. Die wichtigste Voraussetzung für den Geschäftserfolg ist ja das Vertrauen in den Partner.

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

- Kennen Sie Ihren zukünftigen Geschäftspartner? Haben Sie mit ihm schon konstruktiv und effizient im Team gearbeitet?
- Lebt er in geordneten finanziellen Verhältnissen?
- Besitzt Ihr Geschäftspartner die erforderlichen persönlichen Voraussetzungen zum Unternehmer? Genießt er einen guten Ruf in der von Ihnen angestrebten Branche?
- Stimmt die „Chemie“ zwischen Ihnen und Ihrem Geschäftspartner?
- Könnte Ihr Geschäftspartner auch ohne Sie erfolgreich ein Unternehmen gründen und führen? Wozu braucht er Sie?
- Welche Konsequenzen hat es für Sie, wenn die Partnerschaft zerbricht?

Da es sich bei dieser Angelegenheit um ein äußerst komplexes Thema handelt, empfiehlt sich der Spruch: „Gut prüfe, wer sich ewig bindet.“ Besprechen Sie diese Fragen eventuell auch mit Ihrem Lebenspartner.

Welche Rechtsformen gibt es?

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

So wichtig die Frage der optimalen Unternehmensform ist, so komplex ist diese Materie. In die Entscheidung fließen das Gewerberecht, die Frage der Haftung, die Sozialversicherung oder auch das Steuerrecht ein. Dazu müssen Sie festlegen, wie die Entscheidungsstrukturen gestaltet werden sollen und ob die in Betracht gezogene Rechtsform von den Gründungs- und laufenden Kosten auch betriebswirtschaftlich sinnvoll erscheint.

Treffen Sie gerade deshalb die endgültige Entscheidung mit Experten, die die jeweiligen Vor- und Nachteile aufgrund der individuellen Vorhaben und Gegebenheiten einschätzen können.

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

1) Wie eng will ich mich mit meinem/n potenziellen Geschäftspartner/n binden?

2) Will ich eine persönliche Haftung übernehmen – unter Umständen auch für Fehler der/des Geschäftspartner/s?

3) Wie minimiere ich die Steuerbelastung bzw. die Sozialversicherungsbeiträge?

4) Ist die Rechtsform damit auch betriebswirtschaftlich sinnvoll?

Die ideale Rechtsform gibt es nicht. Es kommt immer darauf an, welcher Zweck erfüllt werden soll.

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

Hier ein erster Überblick zu den gebräuchlichsten Rechtsformen:

2.3.1 Einzelunternehmen

Inhaber des Unternehmens ist eine einzige Person, die das Unternehmen betreibt – die Person kann Eigentümer des Unternehmens sein oder Pächter. Als Einzelunternehmer haften Sie unbeschränkt 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 grundsätz-

lich bei EUR 700.000,- Jahresumsatz. Bei Nichterreichen dieses Schwellenwertes ist eine freiwillige Eintragung möglich, jedoch ohne Bilanzierungspflicht. Die Eintragung kann wegen der firmenrechtlichen Möglichkeiten interessant sein.

■ Firma

Sind Sie nicht im Firmenbuch eingetragen, müssen Sie zur äußeren Bezeichnung der Betriebsstätte und auf den Geschäftsurkunden Ihren Familiennamen in Verbindung mit mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen verwenden. Eingetragene Einzelunternehmer können Personen, Sach- oder Fantasienamen verwenden, wobei ein zwingender Rechtsformzusatz wie „eingetragener Unternehmer“, „eingetragene Unternehmerin“ oder eine allgemein verständliche Abkürzung dieser Bezeichnung, z.B. „e.U.“, zu verwenden ist.

Beispiele:

Personenfirma: Springer e.U.

Sachfirma: XY Holzhandel e.U.

Fantasiebezeichnung: Complex e.U.

Sollte bei Gewerbetreibenden Vor- und Nachname nicht im Wortlaut enthalten sein, sind diese zusätzlich zu führen. Es ist auch möglich, zusätzlich eine Geschäftsbezeichnung (z.B. „Gasthof zur Post“, mehr dazu in Kap. 2.3.7) 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 gewerberechtlichen Geschäftsführer bestellen. Dieser muss sich im Betrieb entsprechend betätigen und als voll versicherungspflichtiger Arbeitnehmer mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit beschäftigt sein.

■ Sozialversicherung

Sind Sie als Einzelunternehmer gewerblich tätig und damit aufgrund einer Gewerbe- oder anderen Berufsberechtigung WKÖ-Mitglied, sind Sie 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). Diese Regelung können auch Studenten oder sonst im Haushalt tätige Personen nutzen.

■ Steuern

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

Vorteile:

- Rasche, einfache Gründung – das Einzelunternehmen entsteht mit Gewerbeanmeldung
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung bis zum Erreichen eines Jahresumsatzes von EUR 700.000,-
- Möglichkeit der Ausnahme aus der gewerblichen Pflichtversicherung (Kleinunternehmerregelung)

Nachteile:

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

2.3.2 Offene Gesellschaft (OG)

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

■ Gründung

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

■ Firmenbuch

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

■ Firma

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

Personenfirma: Springer OG,
Sachfirma: XY Holzhandel OG,
Fantasiefirma: Complex OG.

Zusätzlich können Sie eine Geschäftsbezeichnung (z.B. „Gasthof zur Post“, mehr dazu in Kap. 2.3.7) verwenden.

■ Vertretung

Nach dem Gesetz ist jeder 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 unbeschränkt haftender Gesellschafter sein oder – im Falle eines reglementierten Gewerbes – 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 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.

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

Vorteile:

- Rasche und einfache Gründung – keine Formvorschriften beim Vertrag
- 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 Geschäftsführungsbefugnis)

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 unmittelfar. Als Kommanditist haften Sie den Gläubigern nur mit jener Summe, die als Hafteinlage im Firmenbuch eingetragen ist. Die Höhe der Einlage ist frei wählbar. Im Bereich der Kommunalsteuer haften Sie allerdings unbeschränkt.

■ Gründung

Die Gründung einer KG setzt einen Gesellschaftsvertrag zwischen mindestens einem Komplementär und einem Kommanditisten voraus. Der Gesellschaftsvertrag ist vom Gesetz an keine Form gebunden, Sie dürfen ihn auch mündlich schließen. Allerdings wird die Schriftform empfohlen, Sie müssen weder Notar noch Rechtsanwalt einbeziehen. Im Gesellschaftsvertrag sollten alle Rechte und Pflichten der Gesellschafter untereinander und zur 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 in den Firmenwortlaut nicht aufgenommen werden.

Beispiele:

Personenfirma: Springer KG,

Sachfirma: XY Holzhandel KG,

Fantasiefirma: Complex KG.

Zusätzlich ist es möglich, eine Geschäftsbezeichnung (z.B. „Gasthof zur Post“, mehr dazu in Kap. 2.3.7) 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, die vertragliche Einräumung der Geschäftsführungsbefugnis ist hingegen möglich. Ihnen stehen 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 – im Falle eines reglementierten Gewerbes – ein voll versicherungspflichtiger Arbeitnehmer. Sein Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft muss mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit ausmachen.

■ Sozialversicherung

Bei einer gewerblich tätigen KG sind alle unbeschränkt haftenden Gesellschafter (Komplementäre) nach dem GSVG pflichtversichert. Beschränkt haftende Gesellschafter (Kommanditisten) können bei geringer Beteiligung ASVG-pflichtversichert sein, wenn sie mit der Gesellschaft ein Arbeitsverhältnis eingehen. Besteht kein Dienstverhältnis mit der Gesellschaft, liegt also lediglich eine Kapitalbeteiligung vor (auch keine Geschäftsführerbefugnis oder Nach-

schusspflicht), 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 gilt ab Erreichen eines Jahresumsatzes von EUR 700.000,-.

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

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: Diese Haftungsbeschränkung kann in der Praxis durchbrochen werden, das heißt: Kreditgewährende Banken verlangen beispielsweise Bürgschaften von den Gesellschaftern für die Gesellschaft. Zusätzlich kann bei geschäftsführenden Gesellschaftern die Geschäftsführerhaftung bei Fahrlässigkeit in der Unternehmensführung schlagend werden.

Die sich mit dem Abgabenänderungsgesetz 2014 ergebenden Neuerungen sind in der Folge berücksichtigt.

■ Stammkapital

Das Stammkapital, das durch die Gesellschafter aufzubringen ist, muss mindestens EUR 35.000,- betragen. Davon ist die Hälfte in bar einzubezahlen. Von diesen Bareinlagen müssen wenigstens EUR 17.500,- sofort einbezahlt werden. GmbHs, die ab dem 1.3.2014 NEU gegründet und zur Eintragung in das Firmenbuch angemeldet werden, können das sogenannte Gründungsprivileg in Anspruch nehmen: Das Stammkapital beträgt zwar EUR 35.000,-. Im (Gründungs-)Gesellschaftsvertrag kann aber vorgesehen werden, dass die gründungsprivilegierten Stammeinlagen auf EUR 10.000,- beschränkt werden. Davon ist die Hälfte in bar einzuzahlen. Von diesen Bareinlagen müssen wenigstens EUR 5.000,- sofort eingezahlt werden. Dieses Gründungsprivileg besteht für maximal zehn Jahre ab Eintragung der Gesellschaft in das Firmenbuch.

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

■ Gründung

Wenn Sie eine GmbH gründen, brauchen Sie einen Gesellschaftsvertrag. Für den Abschluss des Vertrages ist ein Notariatsakt erforderlich. Die Kosten dafür sind an die Höhe des Stammkapitals gebunden. Wenn es sich um eine Ein-Personen-Gründung handelt, die Förderkrite-

rien nach dem Neugründungsförderungsgesetz (NeuFöG) erfüllt sind und sich der Gesellschaftsvertrag (Satzung) an den Mindestvorgaben des GmbH-Gesetzes orientiert, ist eventuell der günstigste Notariatstarif möglich.

■ Firmenbuch

Die Gesellschaft entsteht erst mit Eintragung ins Firmenbuch. Den Umstand der Eintragung müssen Sie nicht mehr im Amtsblatt zur Wiener Zeitung bekannt machen.

■ 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 (z.B. „Gasthof zur Post“, mehr dazu in Kap. 2.3.7) 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 Gewerbeanmeldung bzw. das Bewilligungsansuchen erst danach unter Vorlage eines Firmenbuchauszuges bei der Gewerbebehörde durchgeführt wer-

den. Für die Gewerbeberechtigung muss die GmbH einen gewerbeberechtigten 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. Ausnahme: Der Geschäftsführer-Gesellschafter kann keinen beherrschenden Einfluss auf die Gesellschaft ausüben – 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, fällt eine jährliche Mindestkörperschaftsteuer in der Höhe von 5% des gesetzlichen Mindeststammkapitals an. Für alle nach dem 30.6.2013 errichteten GmbHs beträgt die Mindestkörperschaftsteuer für die ersten fünf Jahre EUR 500,- pro Jahr und für die folgenden fünf Jahre EUR 1.000,- pro Jahr. Gewinnausschüttungen unterliegen der Kapitalertragsteuer (27,5%). Gehälter, die sich die Gesellschafter für ihre Leistungen für die Gesellschaft zusätzlich ausbezahlen lassen, unterliegen entweder der Lohnsteuer oder der Einkommensteuer. Vergütungen sind einkommensteuerpflichtig.

Vorteile:

- 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:

- Höhere Gründungskosten
- Immer Bilanzierungspflicht
- Auch persönliche Haftung des handelsrechtlichen Geschäftsführers möglich
- Mögliche persönliche Haftung der Gesellschafter gegenüber Kreditgewährenden 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 GesbR unterscheidet sich von anderen Personen- und Kapitalgesellschaften durch die fehlende Rechtspersönlichkeit. Damit hat die GesbR insbesondere keine Gewerbeberechtigung (siehe Punkt Gewerbeberechtigung) und kann nicht ins Firmenbuch eingetragen werden.

Eine Ausnahme besteht im Umsatzsteuerrecht – hier besitzt auch die GesbR quasi Rechtspersönlichkeit.

■ Gründung

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

■ Firmenbuch

In das Firmenbuch kann die Gesellschaft nicht eingetragen werden.

■ Firma

Der Gesellschaftsname ist keine Firma, da er nicht im Firmenbuch eingetragen ist. Dennoch kann die Gesellschaft einen Namen wählen, der auf das Bestehen einer GesbR hindeuten hat, wie beispielsweise „Gesellschaft bürgerlichen Rechts“ bzw. „GesbR“.

■ Vertretung

Nach dem Gesetz ist jeder Gesellschafter berechtigt und verpflichtet, die Gesellschaft zu vertreten. Eine beschränkte Vertretungs- und Geschäftsführungsbefugnis bewirkt keine Haftungsbeschränkung gegenüber den Gläubigern.

■ Gewerbeberechtigung

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

■ Sozialversicherung

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

■ Steuern

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

Vorteile:

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

Nachteile:

- Keine Rechtspersönlichkeit und damit
- Keine Gewerberechtsfähigkeit (jeder Gesellschafter braucht einen/mehrere Gewerbescheine)
- Keine Firma
- Persönliche, unbeschränkte, 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, das heißt unabhängig von seinen Mitgliedern, für sich selbst Rechte und Pflichten haben. Er kann Besitz und Eigentum erwerben, Verträge abschließen, Dienstleistungen in Auftrag geben, als Arbeitgeber auftreten usw., aber er ist auch steuerpflichtig, zu Schadenersatz verpflichtet, kann in Konkurs gehen und haftet mit seinem Vereinsvermögen. Wie bei den anderen juristischen Personen braucht auch der Verein 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. So vielfältig die Gründe für die Auswahl zunächst sind, sie können sich früher oder später ändern. Denken Sie daher in regelmäßigen Abständen über die optimale Rechtsform nach.

2.3.7 Unternehmensbezeichnung

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

FIRMENNAME

Firma ist immer der in das Firmenbuch eingetragene Name eines Unternehmers. Die Firma muss zur Kennzeichnung des Unternehmens geeignet sein und Unterscheidungskraft besitzen. Sie darf keine Angaben enthalten, die über geschäftliche Verhältnisse, die für die angesprochenen Verkehrskreise wesentlich sind, irreführen. Es dürfen keine wesentlichen Irrtümer über Art, Umfang und Branchenbezug entstehen.

Die Kennzeichnungskraft einer Firma zielt auf Individualisierung bzw. das Identifizieren eines Unternehmens ab. Die Firma muss also Unterscheidungskraft gewährleisten und die Verbindung zu einem ganz bestimmten Unternehmen herstellen.

Der Firmenname muss sich besonders von allen am selben Ort oder in derselben Gemeinde bestehenden und in das Firmenbuch eingetragenen Firmen deutlich unterscheiden. Damit wird die allgemeine Bestimmung verschärft. Zulässig sind **Personen-, Sach- oder 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.

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 Gesellschaften

Zusätzlich sind zwingende Rechtsformzusätze zu verwenden:

- **Einzelunternehmen: Nicht im Firmenbuch eingetragen:** Vor- und Zuname, **im Firmenbuch eingetragen:** Personen-, Sach-, Fantasiefirma mit Zusatz „eingetragener Unternehmer“ oder „e.U.“
- **Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesbR):** Hinweis auf das Bestehen einer solchen; z.B. Gesellschaft bürgerlichen Rechts oder GesbR.
- **Offene Gesellschaft (OG):** Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Zusatz „offene Gesellschaft“ oder „OG“.
- **Kommanditgesellschaft (KG):** Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Zusatz „Kommanditgesellschaft“ oder „KG“. Der Name des Kommanditisten darf nicht aufgenommen werden.
- **Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH):** Personen-, Sach- oder Fantasiefirma mit Zusatz „Gesellschaft mit beschränkter Haftung“ oder „GmbH“, „Gesellschaft mbH“, „GesmbH“.

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

GESCHÄFTSBEZEICHNUNG

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

2.3.8 Übersicht Rechtsformen

	Haftung	Gewerberecht	Steuerrecht	Sozialversicherung	Firmenbuch	Firmenname/ Unternehmensbez.
Einzelunternehmer	Volle Haftung auch mit dem Privatvermögen	Der Unternehmer oder ein gewerberechtlicher Geschäftsführer muss die Befähigung haben	Einkommensteuer vom Gewinn bis zu max. 55%	Pflichtversicherung nach GSVG (= gewerbl. Sozialversicherungs-gesetz) bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft*	Eintragung ab Erreichen der Rechnungslegungspflicht, davor optional	Nicht eingetragener EU: Vor- und Nachname; Eingetragener EU: Personen-, Sach- oder Fantasiefirma
Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesbR)	Volle Haftung aller Gesellschafter auch mit dem Privatvermögen	Jeder Gesellschafter muss über sämtliche Gewerbeberechtigungen verfügen	Einkommensteuerpflicht jedes einzelnen Gesellschafters	Die Gesellschafter unterliegen bei gewerblichen Tätigkeiten der Pflichtversicherung nach GSVG	Keine Eintragung	Hinweis auf das Bestehen einer solchen; z.B. Gesellschaft bürgerlichen Rechts oder GesbR.
Offene Gesellschaft (OG)	Volle Haftung aller Gesellschafter auch mit dem Privatvermögen	Gewerbeträger ist die Gesellschaft; ein Gesellschafter oder ein vollversicherungspflichtiger Arbeitnehmer 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“
Kommanditgesellschaft (KG)	Volle Haftung des Komplementärs, Kommanditist haftet nur bis zur Höhe der Kommanditeinlage (= frei gestaltbar)	Gewerbeträger ist die Gesellschaft; ein Komplementär oder ein vollversicherungspflichtiger Arbeitnehmer 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 sowie Selbstständigenvorsorge bei geringen Einkünften und Umsätzen möglich.

	Haftung	Gewerbe- recht	Steuerrecht	Sozialver- sicherung	Firmenbuch	Firmenname/ Unter- nehmensbez.	Sonstiges
Stille Gesellschaft (1) Typische	Keine Haftung des stillen Gesellschafters, sondern nur Gewinn- und Verlustbeteiligung (Letztere bis zur Höhe der stillen Einlage)	Gewerbebe- rechtigung hat nur der Ge- schäftsinhaber	Einkommen- steuerpflicht des stillen Ge- sellschafters für den Gewinnan- teil (Einkünfte aus Kapitalver- mögen)	Selbstständigenpflichtversi- cherung betrifft nur die Gewer- beberechtigten	Keine Eintragung	Stille Gesell- schaft tritt nach außen nicht in Erscheinung	Bei Auflösung Anspruch auf Rückzahlung der Einlage
(2) Atypische	Eine dem Kom- manditisten ähnliche Rechtsstellung	Gewerbebe- rechtigung hat nur der Ge- schäftsinhaber	Einkommen- steuerpflicht des stillen Gesellschafters für den Gewinnanteil (Einkünfte aus Gewerbebetrieb)	Selbstständigenpflichtversi- 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
Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Für Verbindlich- keiten der Gesell- schaft haftet grundsätzlich das Gesellschaftsver- mögen (Mindest- stammkapital EUR 35.000 bzw. gründungsprivile- giert EUR 10.000). Darüber hinaus kann in bestimm- ten Fällen eine Haftung des han- delsrechtlichen Geschäftsführers gegeben sein.	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), Gewinn- ausschüttungen unterliegen der Kapitalertrags- steuer (27,5%); Mindestkörper- schaftsteuer/ EUR 500 p.a. in den ersten fünf Jahren	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 Fan- tasienamen mit Zusatz „GmbH“	Höhere Grün- dungskosten für Kleinbetriebe oft steuerlich nachteilig
GesmbH & Co KG	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 Kommanditisten; Körperschaftsteuer bei der GmbH (für Gewinne der GmbH); Endbe- steuerung der ausgeschütteten Gewinne der GmbH bei Gesellschaftern	Selbstständigen- pflichtversicherung (GSVG) der geschäftsf. Gesellschafter der Komplementär-GmbH nur bei gesonderter Gewerbeberech- tigung der GmbH möglich; Kom- manditisten nach ASVG bei Arbeitnehmertätigkeit, allenfalls Pflichtversicherung nach GSVG	Eintragung der GmbH und der KG notwendig	Name des voll haftenden Ge- sellschafters (= 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 Gewerblichen Sozialversicherungsgesetz (GSVG) geregelt, die Unfallversicherung hingegen im Allgemeinen Sozialversicherungsgesetz (ASVG).

2.4.1 Personenkreis

Pflichtversichert sind

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

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

Besonderheiten bei geschäftsführenden Gesellschaftern

Geschäftsführende Gesellschafter einer GmbH mit einer Beteiligung bis zu 25%, die ein Geschäftsführergehalt beziehen, sind unabhängig von sonstigen Umständen ASVG-versichert. Bei einer Beteiligung 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, dass die Mitgliedschaft bei der WKO 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 und auch von der Unfallversicherung nach dem ASVG 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 18,50% der Beitragsgrundlage als Beitrag zu zahlen.

Beitragsgrundlage

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

erbescheid oft erst nach Jahren vorliegt, werden die Beiträge vorläufig auf Basis des Steuerbescheids des drittvorangegangenen Kalenderjahres berechnet (Bescheid des Jahres 2015 dient für die vorläufige Beitragsbemessung im Jahr 2018). Wenn der Steuerbescheid 2018 vom Finanzamt erlassen ist, wird genau nachbemessen (Rückzahlung oder Nachzahlung). Bei Jungunternehmern gibt es in den ersten zwei Jahren eine Begünstigung beim KV-Beitrag (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. Die Mindestbeitragsgrundlage in der Krankenversicherung wurde ab 2016 auf die Geringfügigkeitsgrenze gesenkt und beträgt 2018 jährlich EUR 5.256,60 (monatlich EUR 438,05). Diese Absenkung gilt **sowohl** für Neugründer als auch für schon bestehende Wirtschaftskammermitglieder. Die Mindestbeitragsgrundlage in der Pensionsversicherung beträgt jährlich EUR 7.851,- (monatlich EUR 654,25). Die Mindestbeitragsgrundlage in der Pensionsversicherung wird im Jahr 2020 ein weiteres Mal verringert und im Jahr 2022 den Wert der Geringfügigkeitsgrenze ausmachen. Daher zahlen Sie also jährlich zumindest den 7,65-prozentigen Krankenversicherungsbeitrag von EUR 402,12 (monatlich EUR 33,51) und den 18,50-prozentigen Pensionsversicherungsbeitrag von EUR 1.452,48 (monatlich EUR 121,04).

Höchstbeitragsgrundlage

Im GSVG gibt es auch eine Höchstbeitragsgrundlage. Diese beträgt jährlich EUR 71.820,- (monatlich EUR 5.985,-). Das bedeutet, dass Sie für Gewinne über dieser Grenze keine weiteren Sozialversicherungsbeiträge leisten.

Beitrag zur Unfallversicherung

Der Beitrag zur Unfallversicherung beträgt pro Jahr EUR 115,20 (monatlich EUR 9,60).

2.4.4 Jungunternehmer

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

Der **Pensionsversicherungsbeitrag** beträgt in den ersten zwei Kalenderjahren vorläufig jährlich EUR 1.452,48 (monatlich EUR 121,04). Nachbemessen wird, wenn die im jeweiligen Jahr erzielten steuerlichen Gewinne laut Einkommensteuerbescheid zuzüglich der im Beitragsjahr vorgeschriebenen Pensions- und Krankenversicherungsbeiträge höher als jährlich EUR 7.851,- waren.

Seit der Absenkung der Mindestbeitragsgrundlage in der Krankenversicherung auf die Geringfügigkeitsgrenze im Jahr 2016 beträgt der **Krankenversicherungsbeitrag** in den ersten beiden Kalenderjahren jährlich EUR 402,12 (monatlich EUR 33,51), es gibt keine Nachbemessung. Im dritten Kalenderjahr kommt es zu einer Nachbemessung, wenn die steuerlichen Gewinne des dritten Jahres zuzüglich der im Beitragsjahr vorgeschriebenen Pensions- und Krankenversicherungsbeiträge höher als jährlich EUR 5.256,60 waren.

Im Falle wirtschaftlicher Schwierigkeiten können Beitragsnachbelastungen, die auf die ersten drei Jahre einer selbstständigen Tätigkeit entfallen, auf Antrag (bis 31. März des Kalenderjahres, das dem Jahr der endgültigen Beitragsfeststellung folgt) über einen Zeitraum von je drei Jahren verteilt werden. Vorausgesetzt, dass zuvor keine GSVG-Pflichtversicherung bestanden hat.

Der **Unfallversicherungsbeitrag** ist gewinnunabhängig und beträgt im Jahr 2018 EUR 115,20 (monatlich EUR 9,60).

In der nachstehenden Tabelle finden Sie die Sozialversicherungswerte für das 1.–3. Jahr nach der Gründung:

Sozialversicherungswerte für das 1.–3. Jahr (Werte 2018)			
Beiträge im 1. und 2. Kalenderjahr:	Monat	Quartal	Jahr
Pensionsversicherung (18,50%*)	121,04	363,12	1.452,48
Krankenversicherung (fix)	33,51	100,53	402,12
Selbstständigenvorsorge (1,53%)	6,70	20,10	80,40
Unfallversicherung (fix)	9,60	28,80	115,20
Gesamt (€)	170,85	512,55	2.050,20
*) Nachbelastung, wenn monatliche Einkünfte über EUR 654,25 vorliegen			
Beiträge im 3. Kalenderjahr:	Monat	Quartal	Jahr
Pensionsversicherung (18,50%*)	121,04	363,12	1.452,48
Krankenversicherung (7,65%**)	33,51	100,53	402,12
Selbstständigenvorsorge (1,53%)	6,70	20,10	80,40
Unfallversicherung (fix)	9,60	28,80	115,20
Gesamt (€)	170,85	512,55	2.050,20
*) Nachbelastung, wenn monatliche Einkünfte über EUR 654,25 vorliegen			
**) Nachbelastung, wenn monatliche Einkünfte über EUR 438,05 vorliegen			

2.4.5 Kleinunternehmerregelung (Ausnahme von der Pflichtversicherung)

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

Kleingewerbetreibende sind Personen, deren jährlicher

- Gewinn den Nettobetrag von EUR 5.256,60 **und**
- Umsatz den Nettobetrag von EUR 30.000,- nicht übersteigt.

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

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

Der Befreiungsantrag kann nur von einer Person gestellt werden, die innerhalb der letzten 60 Kalendermonate nicht mehr als zwölf Monate nach dem GSVG pflichtversichert war.

Diese Voraussetzung entfällt für Personen nach Vollendung des 60. Lebensjahres und seit 1.7.2013 auch, wenn die Kleinunternehmerausnahme für die Dauer des Bezuges von Kinderbetreuungsgeld geltend gemacht wird.

WICHTIG: Wenn Sie von der Vollversicherungspflicht befreit sind, sind Sie wegen Ihrer Erwerbstätigkeit in der Kranken- und Pensionsversicherung nicht geschützt. Der Unfallversicherungsschutz besteht jedoch weiter, Sie bezahlen dafür monatlich den Unfallversicherungsbeitrag von EUR 9,60

(EUR 115,20/Jahr). Wenden Sie die Ausnahme aus der Pflichtversicherung länger als zwölf Monate an, verlieren Sie etwaige bestehende Ansprüche aus dem Arbeitslosengeldbezug.

2.4.6 Leistungen aus der gewerblichen Sozialversicherung

■ Krankenversicherung

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

Sachleistungsberechtigt sind Sie, wenn Ihre Einkünfte unter der Höchstbeitragsgrundlage (2018: EUR 71.820,- jährlich) liegen. Dabei haben Sie Anspruch auf Sachleistungen und erhalten eine e-card für den Arztbesuch. Die Behandlung ist vorerst kostenlos. Es wird Ihnen jedoch im Nachhinein ein Selbstbehalt von 20% verrechnet – mit Ausnahme von Spitalpflege auf der allgemeinen Gebührenklasse. Diese Regelung gilt auch für Jungunternehmer.

Geldleistungsberechtigt Beitragsgrundlage ab EUR 71.820,-, bezahlen Sie bei Arztbesuchen zunächst als Privatpatient die ärztliche Behandlung selbst und erhalten bei Vorlage der Rechnung einen bestimmten Anteil zurück – ca. 80% des Ärztetarifs. Bei Spitalsbehandlung erhalten Sie neben dem Pflegegebührenersatz der allgemeinen Gebührenklasse zusätzliche Geldleistungen für die Sonderklasse. Auf Antrag können Sachleistungsberechtigte gegen einen Zusatzbeitrag die Berechtigung für die Spital-Sonderklasse erwerben. Umgekehrt können Geldleistungsberechtigte das Recht auf Behandlung beim Arzt mit e-card erwerben.

„Selbstständig gesund“ –

Selbstbehalt auf 10% reduzieren

Seit 1.1.2012 können Sie durch aktive Gesundheitsvorsorge den Selbstbehalt in der Krankenversicherung auf 10% reduzieren. Sie machen dafür einen Gesundheitscheck bei Ihrem Ver-

trauensarzt. Basierend auf den Ergebnissen vereinbaren Sie individuelle Gesundheitsziele – das kann der Erhalt guter Werte oder die Verbesserung in einzelnen Bereichen sein. Frühestens nach sechs Monaten findet ein Evaluationsgespräch statt, bei welchem geprüft wird, ob Sie die Gesundheitsziele erreicht haben. Ist dies der Fall, stellt der Arzt ein positives Zeugnis aus, mit welchem bei der SVA der Antrag auf Reduzierung des Selbstbehaltes gestellt werden kann. Abhängig vom Alter ist die nächste Untersuchung erst nach zwei bis drei Jahren fällig.

■ Mitversicherung

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

■ Unfallversicherung

Die wichtigsten Leistungen sind die Heilbehandlung nach einem Arbeitsunfall oder bei Berufskrankheit sowie eine Unfallrente bei einer dauernden Minderung der Erwerbsfähigkeit (MdE) ab 20%. Es ist monatlich ein Unfallversicherungsbeitrag von EUR 9,60 (EUR 115,20/Jahr) zu bezahlen; eine freiwillige Höherversicherung ist möglich.

■ Arbeitslosenversicherungsschutz für Unternehmer

Mit 1.1.2009 traten neue Regelungen bei der Arbeitslosenversicherung für Selbstständige in Kraft: Unternehmer, die bereits vor dem 1.1.2009 selbstständig erwerbstätig waren, behalten ihren durch eine unselbstständige Tätigkeit erworbenen Anspruch auf Arbeitslosengeld nunmehr zeitlich unbeschränkt. Das gilt auch für Unternehmer, die nach dem 1.1.2009 eine selbstständige Tätigkeit beginnen und vor ihrer Selbstständigkeit zumindest fünf Jahre unselbstständig erwerbstätig waren. Durch einen freiwilligen Beitritt zur Arbeitslosenversicherung können diese Unternehmer unter gewissen Vorausset-

zungen die Bezugsdauer des Arbeitslosengeldes verlängern bzw. einen höheren Arbeitslosengeldanspruch erwerben.

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

Die Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft (SVA) informiert jeden Versicherten über die Möglichkeit eines freiwilligen Beitritts („Opting-in“). Dabei gelten folgende Fristen: Unternehmer, die ihre selbstständige Tätigkeit seit dem 1.1.2009 aufgenommen haben, müssen sich innerhalb von sechs Monaten ab Zugang der Information über die Möglichkeiten der freiwilligen Arbeitslosenversicherung durch die SVA zum Beitritt entscheiden.

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

Beiträge: Selbstständige können zwischen drei fixen monatlichen Beitragsgrundlagen wählen. Die Beitragsgrundlage beträgt ein Viertel, die Hälfte oder drei Viertel der Höchstbeitragsgrundlage nach dem GSVG (2018: EUR 5.985,-). Der Beitragssatz macht 6% aus.

Monatsbeitrag	Arbeitslosengeld pro Tag
EUR 89,78	EUR 24,06
EUR 179,55	EUR 38,32
EUR 269,33	EUR 52,98

WICHTIG: Wenden Sie die Ausnahme aus der Pflichtversicherung (Kleinunternehmerregelung) länger als zwölf Monate an, verlieren Sie etwaige bestehende Ansprüche aus dem Arbeitslosengeldbezug.

■ Selbstständigenvorsorge

Seit 1. Jänner 2008 existiert die Selbstständigenvorsorge, eine Art „Abfertigung Neu“ für Unternehmer, als zweite Säule der Alterssicherung neben der gewerblichen Pensionsversicherung. Von der Selbstständigenvorsorge sind alle Gewerbetreibenden und jene Neuen Selbstständigen erfasst, die in der gewerblichen Krankenversicherung pflichtversichert sind. Ausgenommen von der Geltung der Selbstständigenvorsorge sind seit 2014 Pensionisten, die ihre selbstständige Tätigkeit in der Pension weiter ausüben, ein „Opting-in“ ist aber möglich. Freiberuflich Selbstständige sowie Land- und Forstwirte können dem Modell der Selbstständigenvorsorge beitreten („Opting-in“).

Beiträge: Für die Selbstständigenvorsorge ist ein Beitrag von 1,53% der vorläufigen Beitragsgrundlage in der Krankenversicherung zu leisten. Die Beitragsgrundlage ist mit der Höchstbeitragsgrundlage (2018: EUR 71.820,-) begrenzt. Die Beiträge werden gemeinsam mit den anderen Sozialversicherungsbeiträgen von der SVA vorgeschrieben und an die vom Unternehmer ausgewählte Betriebliche Vorsorgekasse abgeführt.

Auswahl der Vorsorgekasse: Hat ein Unternehmer für seine Mitarbeiter eine Vorsorgekasse gewählt, so ist diese Wahl auch für ihn verpflichtend. Ist mangels Mitarbeitern noch keine Vorsorgekasse gewählt, muss der Unternehmer innerhalb von sechs Monaten eine Vorsorgekasse auswählen. Wird vom Unternehmer keine Auswahl vorgenommen, teilt die SVA eine Kasse zu.

Auszahlung: Ein Auszahlungsanspruch bzw. eine Verfügungsmöglichkeit über die eingezahlten Beiträge besteht bei Vorliegen von min-

destens 36 Beitragsmonaten frühestens nach zwei Jahren des Ruhens oder Zurücklegung der Gewerbeberechtigung oder der Beendigung der betrieblichen Tätigkeit (bei Neuen Selbstständigen). Weiters besteht ein Auszahlungsanspruch bei Pensionsantritt, und zwar auch dann, wenn noch keine drei Einzahlungsjahre vorliegen. Bei Tod des Versicherten gebührt der Kapitalbetrag den gesetzlichen Erben.

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

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

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

■ Pensionsversicherung

Die wichtigste Leistung ist die Alterspension für Männer mit 65 Jahren und Frauen mit 60 Jahren. Dafür brauchen Sie mindestens 180 Beitragsmonate. Für die Erfüllung der besonderen Anspruchsvoraussetzungen für die Korridorpension sind das Vorliegen von 480 Versicherungsmonaten und die Vollendung des 62. Lebensjahres erforderlich. Daher ist die Korridorpension (derzeit) nur für männliche Versicherte von Bedeutung.

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

Für Gewerbetreibende, die wegen Krankheit ihre selbstständige Tätigkeit nicht mehr ausüben können, gibt es die Erwerbsunfähigkeitspension. Wenn der Versicherte diese Pension beantragt, werden medizinische Gutachten eingeholt, aufgrund derer die Erwerbsunfähigkeitspension zugesprochen werden kann. Gegen einen ablehnenden Bescheid kann eine Klage vor dem Arbeits- und Sozialgericht erhoben werden. Die Pension errechnet sich grundsätzlich aus dem Produkt der Anzahl von Versicherungsjahren und den durchschnittlichen Beitragsgrundlagenhöhen während des Erwerbslebens. Zeiten der unselbstständigen (ASVG) und der selbstständigen Tätigkeit (GSVG) werden zusammengerechnet. Wegen der Fülle an Details ist für den Pensionsantritt eine genaue Beratung durch die Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft unerlässlich.

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/Regionalstelle der WKÖ anzeigen,
- die Löschung Ihrer Stellung als persönlich haftender Gesellschafter einer Personengesellschaft im Firmenbuch beantragen oder die Gewerbeberechtigung der OG/KG zurückgelegt wurde,
- die Gewerbeberechtigung der GmbH zurückgelegt wurde, oder den Widerruf Ihrer Bestellung zum Geschäftsführer einer GmbH im Firmenbuch beantragen bzw. als Gesellschafter dieser GmbH ausscheiden.

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

WICHTIG: Nach der Gewerbebeanmeldung melden Sie sich bei der Sozialversicherungsanstalt der Gewerblichen Wirtschaft – www.svagw.at. Dort erhalten Sie auch alle Informationen zur Beitragshöhe, Versicherungsumfang, Kleinunternehmerregelung, Differenzvorschreibung etc. Berücksichtigen Sie die Kosten für die Sozialversicherung auch in Ihrer Kalkulation, da diese einen nicht unerheblichen Teil ausmachen.

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



2.5 STEUERN – RECHNUNG

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

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

WICHTIG: Ziehen Sie Unternehmerprüfungsunterlagen heran oder besuchen Sie einen WIFI-Kurs! Die Experten Ihrer WKO 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 Gründerservice Ihres Bundeslandes oder als Download im Internet unter: www.bmf.gv.at/Publikationen > Downloads > Broschüren und Ratgeber

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

IHRE WICHTIGSTEN STEUERLICHEN PFLICHTEN

- Bekanntgabe der Eröffnung Ihres Gewerbebetriebs sowie des Standorts innerhalb eines Monats ab Beginn Ihrer Tätigkeit mittels Betriebseröffnungsbogen.

- Fristgerechte Bezahlung der vom Finanzamt vorgeschriebenen quartalsmäßigen Vorauszahlungen an Einkommensteuer (bzw. Körperschaftsteuer bei Kapitalgesellschaften).
- Bei Umsatzsteuerpflicht fristgerechte Abgabe der monatlichen oder quartalsweisen Umsatzsteuervoranmeldungen und Bezahlung der daraus resultierenden Beträge.
- Erstellung und Abgabe der jährlichen Steuererklärungen.

Details zu Ihren Pflichten finden Sie auf den folgenden Seiten.

DER ERSTE KONTAKT MIT DEM FINANZAMT

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

Welcher Betriebseröffnungsbogen (Formular) ist der richtige?

Das kommt ganz auf die gewählte Rechtsform an. Die Frage, welche Rechtsform für das entsprechende Vorhaben gewählt werden sollte, wurde schon im Kapitel 2.3 Rechtsformen bearbeitet.

Als Einzelunternehmer benötigen Sie den Fragebogen für natürliche Personen (das sogenannte Verf24).

Gründen Sie eine Personengesellschaft, verwenden Sie den Fragebogen für Gesellschaften (Verf16). Gründen Sie eine Kapitalgesellschaft, füllen Sie den Fragebogen für Aktiengesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung (Verf15) aus. Sie können Ihre Betriebseröffnung dem zuständigen Finanzamt schriftlich oder mündlich (telefonisch) melden und erhalten dann den passenden Fragebogen zugesandt.

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

Worauf muss beim Ausfüllen des Betriebseröffnungsbogens geachtet werden?

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

Starten Sie beispielsweise als Einzelunternehmer oder als Gesellschafter einer Personengesellschaft, werden Sie im Betriebseröffnungsbogen aufgefordert, die Einkünfte (Gewinn) der ersten beiden Jahre zu schätzen. Ihre Schätzung wird vom Finanzamt verwendet, um Ihre quartalsweisen Einkommensteuervorauszahlungen festzusetzen. Daher sollten Sie die Ergebnisse für die ersten beiden Jahre vorsichtig und realistisch einschätzen. Eine hohe Gewinnschätzung führt zu einer hohen Vorauszahlung.

Noch unangenehmer: Eine zu niedrige Gewinnschätzung führt zu einer hohen Nachzahlung in den Folgejahren.

Die Frage nach den erwarteten Umsätzen (Einnahmen) der ersten beiden Jahre wird vom Finanzamt verwendet, um festzustellen, ob Sie aufgrund der erwarteten Umsätze umsatzsteuerpflichtig und demnach zur periodischen Abgabe von Umsatzsteuervoranmeldungen verpflichtet sind. Zusätzlich sind Umsatzsteuervoranmeldungen abzugeben, wenn eine UID-Nummer beantragt wird. Wann umsatzbezogene Befreiungen anwendbar sind und ob Sie eine UID-Nummer benötigen, prüfen Sie bitte im Kapitel 2.5.1.1. Umsatzsteuer.

UNSER TIPP: Als Ausfüllhilfe für den Fragebogen des Finanzamtes ist das Merkblatt „Fragebogen des Finanzamtes zur Betriebseröffnung“ sehr hilfreich: erhältlich im Gründerservice Ihres Bundeslandes oder als Download im Internet unter www.gruenderservice.at > Publikationen > Infoblätter

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

Welches Finanzamt ist für mich zuständig?

Dies kommt auf die von Ihnen gewählte Rechtsform an. Für die Einkommensteuer und die Umsatzsteuer von Einzelunternehmern (natürlichen Personen) ist das Wohnsitzfinanzamt zuständig. Wird eine Kapitalgesellschaft (z.B. GmbH oder AG) gegründet, so handelt es sich um eine juristische Person. Das zuständige Finanzamt am Sitz der Kapitalgesellschaft (Betriebsfinanzamt) hebt die Körperschaftsteuer und die Kapitalertragsteuer ein. Für Personengesellschaften (z.B. KG oder OG) ist ebenfalls das Betriebsfinanzamt zuständig.

Sie haben Ihren Betrieb jetzt eröffnet – was nun?

Sie werden im Laufe Ihrer Selbstständigkeit mit unzähligen betriebswirtschaftlichen Begrifflichkeiten konfrontiert. Die gängigsten Begriffe finden Sie hier erläutert:

Begriff	Erklärung/Beispiel
Einnahmen/ Erträge	Ein Zahlungszufluss in das Unternehmen. Beispiele dazu sind Zahlungseingänge für ausgestellte Rechnungen, Provisionen, ein Umsatz für verkaufte Waren bzw. Dienstleistungen.
Ausgaben/ Aufwendung	Ein Zahlungsabfluss aus dem Unternehmen wie zum Beispiel Miete, Telefon, Sozialversicherung, Werbung, Büromöbel, PKW-Kosten, Personal, etc.
Einkunftsarten	Es gibt drei betriebliche Einkunftsarten: Land und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb und selbstständige Arbeit; und vier außerbetriebliche Einkunftsarten: nicht selbstständige Einkünfte, Einkünfte aus Vermietung & Verpachtung, Einkünfte aus Kapitalvermögen und sonstige Einkünfte.
Betriebsausgaben	Ausgaben, welche betrieblich veranlasst sind und im Bereich der betrieblichen Einkunftsarten anfallen.
Werbungskosten	Werbungskosten sind Ausgaben im Bereich der außerbetrieblichen Einkünfte. Der Begriff Werbungskosten ist dem Begriff Betriebsausgaben (bei betrieblichen Einkunftsarten) gleichzusetzen.
Gewinn	Die Differenz zwischen den Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben, wenn die Betriebseinnahmen die Betriebsausgaben übersteigen.
Verlust	Die Differenz zwischen Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben, wenn die Betriebsausgaben die Betriebseinnahmen übersteigen.
Einkommen	Der Gewinn oder Verlust, den der Steuerpflichtige im Rahmen der sieben Einkunftsarten erzielt. Es gibt sieben verschiedene Einkunftsarten. Die Summe aller Einkünfte ergibt das jährliche Einkommen. Das Einkommen ist wiederum die Bemessungsgrundlage für die Berechnung der Einkommensteuer.

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. Für die steuerliche Anerkennung dieser Ausgaben ist es wichtig, dass eine zielstrebige Vorbereitung der Betriebseröffnung erkennbar ist. Dabei genügt es, wenn die Ausgaben zur Gewinnung der notwendigen Betriebsmittel gemacht werden. Ausgaben, die bereits vor der „offiziellen“ Betriebseröffnung anfallen, können daher auch angesetzt werden. Das bringt für Sie sowohl im umsatz- als auch im einkommensteuerrechtlichen Bereich Vorteile. Als vorsteuerabzugsberechtigter Unternehmer können Sie die in Rechnung gestellte Umsatzsteuer abziehen,

zusätzlich können Ausgaben im Rahmen der Einkommensteuererklärung gewinnmindernd geltend gemacht werden. (Details entnehmen Sie den folgenden Kapiteln.) Manche Ausgaben (z.B. Ausbildungskosten) können aber nur in dem Jahr geltend gemacht werden, in dem sie bezahlt wurden.

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



2.5.1 Die wichtigsten Steuern

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

Steuerkalender für die wichtigsten Steuern			
Abgabenart	Höhe	Fälligkeit	abzuführen an
Umsatzsteuer	0%, 10%, 13% oder 20% des Nettobetrages	15. des übernächsten Monats	Finanzamt
Einkommensteuer	0-55% vom Einkommen	15.2., 15.5., 15.8., 15.11.	Finanzamt
Körperschaftsteuer	25% vom Gewinn	15.2., 15.5., 15.8., 15.11.	Finanzamt
Lohnsteuer	0-55% vom Lohn/Gehalt abzgl. SV und Freibeträge	15. des Folgemonats	Finanzamt
Kommunalsteuer	3% von der Bruttolohnsumme	15. des Folgemonats	Gemeinde/ Stadtkasse
Dienstgeberbeitrag zum Familienlastenausgleichsfonds + Zuschlag zum DB	4,5% + 0,36 bis 0,44% von der Bruttolohnsumme (DZ abhängig vom Bundesland)	15. des Folgemonats	Finanzamt

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

2.5.1.1 Umsatzsteuer (USt)

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

In der Regel können Sie davon ausgehen, dass Leistungen, die Sie als Unternehmer gegenüber Kunden erbringen, der Umsatzsteuer unterliegen. Als liefernder oder leistender Unternehmer üben Sie lediglich die Funktion eines Treuhänders der Finanz aus: Sie kassieren von den Kun-

den die Umsatzsteuer (USt) auf die von Ihnen erbrachte Leistung oder Lieferung und müssen diese in der Folge an das Finanzamt abführen.

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

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

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

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

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

Steuersätze

Grundsätzlich beträgt die Umsatzsteuer 20% vom Nettoentgelt. Daneben gibt es auch noch einen auf 10% (z.B. für Lebensmittel und Bücher) und einen auf 13% (ab 01.01.2016, z.B. Brennholz, lebende Tiere, ab 01.05.2016 z.B. Beherbergung und Eintrittskarten für Kultur- und Sportveranstaltungen) reduzierten Steuersatz. Bei speziellen Lieferungen und Leistungen wie z.B. bei Lieferungen ins Ausland, bei „Bauleistungen“ oder der Lieferung bzw. Verarbeitung von Schrott wird keine Umsatzsteuer ausgewiesen, da die Umsätze entweder befreit sind oder die Steuerschuld auf den Leistungsempfänger übergeht.

Umsatzsteuerpflicht

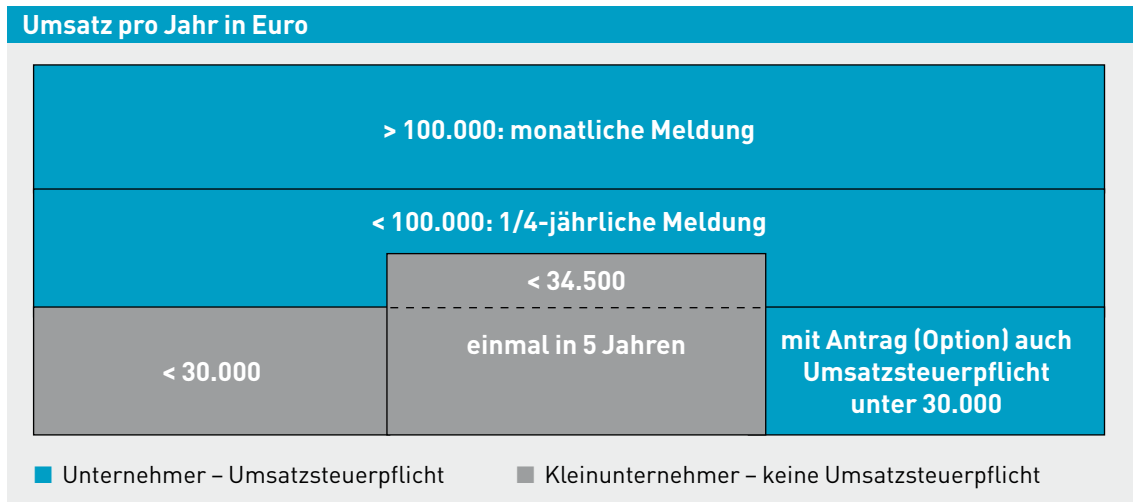
Grundsätzlich werden alle Lieferungen und sonstigen Leistungen, die ein Unternehmer im Rahmen seines Unternehmens im Inland gegen Entgelt ausführt, von der Umsatzsteuerpflicht erfasst. Unternehmer ist dabei jeder, der eine gewerbliche oder berufliche Tätigkeit selbstständig ausübt, z.B. als Gewerbetreibender,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

Umsatzsteuerbefreiungen

Es gibt Umsätze, die von der Umsatzsteuer befreit sind und trotzdem zum Vorsteuerabzug berechtigen (echt befreite Umsätze; z.B. Ausfuhrlieferungen), und Umsätze, die von der Umsatzsteuer befreit sind und nicht zum Vorsteuerabzug berechtigen (unecht befreite Umsätze, z.B. Bank- und Versicherungsumsätze bzw. die Vermittlung solcher).

Kleinunternehmerregelung

Die wohl wichtigste unechte Umsatzsteuerbefreiung ist die sogenannte „Kleinunternehmerregelung“. Beläuft sich Ihr Jahresumsatz auf max. EUR 30.000,- netto, sind Sie automatisch von der Umsatzsteuer befreit. Diese Grenze dürfen Sie innerhalb von fünf Jahren einmalig um nicht mehr als 15% überschreiten. Sie dürfen für erbrachte Leistungen keine Umsatzsteuer in Rechnung stellen und brauchen auch keine Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen. Im Gegenzug steht Ihnen jedoch kein Vorsteuerabzug für die an Sie erbrachten Vorleistungen zu. Sollten Sie dennoch die Umsatzsteuer in einer Rechnung ausweisen, so schulden Sie den Steuerbetrag dem Finanzamt kraft Rechnungslegung. Sie können als Kleinunternehmer auf die Steuerbefreiung verzichten. Das bedeutet, dass Sie „freiwillig“ Umsatzsteuer verrechnen und auch an das Finanzamt abführen, obwohl Sie als Unternehmer unter der Umsatzgrenze von EUR 30.000,- pro Jahr liegen. Diese Option berechtigt Sie dann auch zum Vorsteuerabzug. Diese Regelung ist von Vorteil, wenn Ihre Kunden ebenfalls überwiegend vorsteuerabzugsberechtigte Unternehmer (B2B) sind, da, wie oben ausgeführt, im B2B-Bereich effektiv keine Umsatzsteuer anfällt.



Bis zur Rechtskraft des Umsatzsteuerbescheides können Sie gegenüber dem Finanzamt schriftlich auf die Kleinunternehmerregelung verzichten. Die Erklärung bindet Sie für mindestens fünf Jahre. Sie sind verpflichtet, für Ihre Lieferungen und Leistungen grundsätzlich nach Ausführung des Umsatzes Rechnungen auszustellen. Die Merkmale einer ordnungsgemäßen Rechnung finden Sie im Anschluss.

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



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

Kleinunternehmerregelung des Finanzamts vs. Kleinunternehmerregelung der SVA

Das Wichtigste gleich vorweg: Die Kleinunternehmerregelung ist eine Regelung, die sich ausschließlich auf die Umsatzsteuer bezieht. Diese ist nicht zu verwechseln mit der „Kleinunternehmerregelung der SVA“ – einer Begünstigung der Sozialversicherung. Diese ermöglicht es Ihnen, sich von der Pflichtversicherung der Sozialversicherungsanstalt (SVA) ausnehmen zu lassen – mit Ausnahme der verpflichtenden Unfallversicherung. Mehr dazu erfahren Sie im Kapitel 2.4 Sozialversicherung.

Übergang der Steuerschuld auf den Leistungsempfänger (Reverse Charge)

Beachten Sie weiters das sogenannte Reverse Charge System (Übergang der Steuerschuld auf den Leistungsempfänger). Bei Dienstleistungen und Werklieferungen an Kunden im Ausland und bei Bauleistungen und Lieferung von gewissen Gegenständen und Materialien (z.B. Metallen) im Inland kann es zu einem Übergang der Umsatzsteuerschuld auf den empfangenden Unternehmer kommen. In diesen Fällen erhält der Leistungsempfänger vom leistenden Unternehmen lediglich eine Rechnung über den Nettobetrag (kein Steuerausweis!) mit einem besonderen Hinweis auf den Übergang der Steuerschuld. Auf dieser Basis schuldet der Leistungsempfänger die auf die Leistung oder Lieferung entfallende Steuer. Diese kann der vorsteuerabzugsberechtigte Unternehmer allerdings wiederum

als Vorsteuer abziehen. Zum Übergang der Steuerschuld auf den Leistungsempfänger kommt es auch, wenn die betreffende Leistung aufgrund der Leistungsortregel in Österreich von einem ausländischen Unternehmer erbracht wird, der im Inland weder sein Unternehmen betreibt, noch eine an der Leistungserbringung beteiligte Betriebsstätte hat.

Vorsteuerabzug

Damit Sie sich einen Vorsteuerbetrag abziehen können, müssen die erhaltenen Rechnungen gewisse Merkmale (siehe nachfolgend) erfüllen. Für Sie als Empfänger der Rechnung ist es also wichtig, jede Rechnung nach Erhalt auf ihre Richtigkeit und Vollständigkeit zu überprüfen. Sollte die erhaltene Rechnung nicht alle notwendigen Merkmale erfüllen, haben Sie keinen

Anspruch auf einen Vorsteuerabzug. Von der Vorsteuerabzugsberechtigung ausgenommen sind alle PKWs bis auf jene, die von der Finanzverwaltung als Kastenwagen oder Klein-LKW akzeptiert werden. Siehe dazu: <http://www.bmf.gv.at/Steuern>

Pauschalierung der Vorsteuer

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

Merkmale einer ordnungsgemäßen Rechnung

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

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

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

1. Name und Anschrift des leistenden Unternehmens
2. Ausstellungsdatum

3. Menge und Bezeichnung der erbrachten Leistung
4. Tag der Lieferung/Leistung
5. Bruttoentgelt
6. Anzuwendender Steuersatz in Prozent

Mustermann LOGO Firma Musterfrau KG Musterstraße 4 A-1030 Wien	1 Mustermann GmbH Handelsgesellschaft Mustergasse 1a A-9020 Klagenfurt Telefon: +43 463 12345 Telefax: +43 463 12345-78 3 Klagenfurt, am 01.02.2018
Rechnung 1/014/18	5 Kd-Nr: 1456 UID-Nr: ATU 12345678
	8 Bestellung vom: 10.01.2018 Lieferung vom: 01.02.2018

Menge	Einheit	Artikel	Art.Nr.	Einzelpreis	USt.	Betrag in €
50	Stk.	Druckerpatronen	45987	147,20	20%	7.360,00
300	7 Stk.	Notizblock	23548	10,75	20%	3.225,00
300	Stk.	Kugelschreiber	12895	1,25	20%	375,00
				11 Betrag (exkl.USt) 10.960,00 +20%USt 2.192,00		
				Gesamtbetrag (inkl.USt) 13.152,00		

Zahlungsbedingungen: 10 Tage 2% Skonto
30 Tage netto

Wir danken für den Auftrag und bitten um Überweisung des oben genannten Betrags auf unser Konto mit dem IBAN AT 423456789

Mustermann GmbH | FN 12345w | Landesgericht Klagenfurt | DVR: 0123456 | ATU 87654321

Erklärung der Merkmale 1 bis 11, siehe Seite 41.

UID-Nummer

Wenn Sie umsatzsteuerpflichtige Leistungen und Lieferung erbringen, erhalten Sie vom Finanzamt eine Umsatzsteueridentifikationsnummer (UID-Nummer). Ihre UID-Nummer müssen Sie auf JEDER Rechnung (über EUR 400,-) anführen. Die UID-Nummer dient zur Identifizierung als EU-Unternehmer im Falle von Lieferungen oder Leistungen bzw. bei der Erbringung von bestimmten sonstigen Leistungen an Unternehmer in einem anderen EU-Land. Betriebsgründer erhalten die UID-Nummer vom Finanzamt gleichzeitig mit Zuteilung der Steuernummer. Kleinunternehmer erhalten im Regelfall keine UID-Nummer. Ausnahme: Schwellenwerber oder Zukauf von bestimmten Dienstleistungen

im EU-Raum. Wenn Sie für Ihr Unternehmen verbrauchsteuerpflichtige Waren (Wein, Schaumwein, Spirituosen, Bier, Tabakwaren, Mineralöl) im EU-Ausland kaufen wollen, benötigen Sie eine zusätzliche Identifikationsnummer. Zuständig dafür ist das Hauptzollamt.

2.5.2 Einkommensteuer

Sie ist die „Lohnsteuer“ der Selbstständigen. Basis und Bemessungsgrundlage ist Ihr jährlich erwirtschafteter Gewinn oder Überschuss. Der Gewinn wird entweder durch die doppelte Buchführung, die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder die Pauschalierung ermittelt; der Überschuss durch die Überschussrechnung. Zu einem etwaigen Gewinn und Überschuss werden

sämtliche weiteren Einkünfte (z.B. Dienstverhältnis) hinzugerechnet. Die Summe aller Einkünfte ist das Einkommen. Die gesamten Einkünfte oder das Einkommen sind die Bemessungsgrundlage für die Einkommensteuer. Der Steuersatz liegt zwischen 0% und 55%, wobei Einkommensteuer erst anfällt, wenn das (Jahres-)Einkommen mehr als EUR 11.000,- beträgt.

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

1. Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft
 2. Einkünfte aus selbstständiger Arbeit
 3. Einkünfte aus Gewerbebetrieb
 4. Einkünfte aus nicht selbstständiger Arbeit (z. B. Angestellte, Arbeiter, Pensionisten)
 5. Einkünfte aus Kapitalvermögen (z. B. Sparbücher, Wertpapiere)
 6. Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
 7. Sonstige Einkünfte (z. B. bestimmte Leibrenten, Spekulationsgewinne)
-
- = Gesamtbetrag der Einkünfte**
- Sonderausgaben (bestimmte private Ausgaben, die steuerlich begünstigt werden)
 - Außergewöhnliche Belastungen (z. B. Krankheitskosten)
-
- = Einkommen (= Steuerbemessungsgrundlage)**
- Anwendung des Einkommensteuertarifs
-
- = Einkommensteuer**
- Steuervorauszahlung (z.B. Lohnsteuer, Vorauszahlung an Einkommensteuer)
-
- = Gutschrift/Nachzahlung**

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

WICHTIG: Sie zahlen die Einkommensteuer vierteljährlich im Voraus. Im Gründungsjahr gilt Ihre Schätzung laut Betriebseröffnungsbogen als Bemessungsgrundlage. Ihre Vorauszahlung beruht nur auf Schätzungen bzw. Erwartungen. Sind Ihre Vorauszahlungen an Einkommensteuer unverhältnismäßig zum erwarteten Gewinn, können Sie bis 30. September des Jahres eine Anpassung der Vorauszahlung beantragen.

Bei der Veranlagung der Steuer kommt es zur Verrechnung: Waren Ihre Vorauszahlungen zu hoch, bekommen Sie eine Gutschrift, waren die Vorauszahlungen zu niedrig, müssen Sie nachzahlen. Bei nebenberuflichen Gründungen kommt es in der Regel zu Nachzahlungen für das erste Jahr.

Gewinnfreibetrag

Neben den Betriebsausgaben mindert auch der Gewinnfreibetrag (steuerrechtlich gewährte fiktive Betriebsausgabe) die Bemessungsgrundlage für die Einkommensteuer von Einzelunternehmern und Mitunternehmern einer Personengesellschaft (nicht bei GmbHs, AGs).

Dabei steht ein Grundfreibetrag von 13% des Gewinnes bis zu einem maximalen Gewinn von EUR 30.000,- (damit Grundfreibetrag max. EUR 3.900,-) jedem Unternehmer zu. Diesen Freibetrag gibt es auch für pauschalisierte Betriebe.

Darüber hinaus kann abhängig von Investitionen in bestimmte Sachanlagen und Wertpapiere ein zusätzlicher, investitionsbedingter Gewinnfreibetrag von 13% für Gewinne über EUR 30.000,- geltend gemacht werden. Dieser Freibetrag reduziert sich bei sehr hohen Einkommen ab EUR 175.000,- stufenweise. Der jährliche Gewinnfreibetrag ist mit insgesamt EUR 45.350,- pro Unternehmer begrenzt.

Einkommensteuertarif (ab 01.01.2016)					
Natürliche Personen (EU, OG, KG)					
	alles darüber		Einkommen EUR	Steuer EUR	Ø-Steuer
		55%	> 1.000.000,-		
910.000,-	↕	50%	1.000.000,-	487.880,-	48,79%
30.000,-	↕	48%	90.000,-	32.880,-	36,53%
29.000,-	↕	42%	60.000,-	18.480,-	30,80%
13.000,-	↕	35%	31.000,-	6.300,-	20,32%
7.000,-	↕	25%	18.000,-	1.750,-	9,72%
11.000,-	↕	0%	11.000,-	0,-	0%
	STEUERFREI				

Bis zu einem Einkommen von EUR 11.000,- fällt keine Einkommensteuer an. Bei einem Einkommen von mehr als EUR 11.000,- steigt der jeweils anzuwendende Steuersatz mit der Höhe des Einkommens wie nachfolgend ersichtlich an. Da die Einkommensteuer ein progressiver Tarif ist, wird von 0 % beginnend immer der jeweils anzuwendende Steuersatz auf einen Teil Ihres Einkommens angewendet.

Einkommensteuertarif

Aus den beiden unten angeführten Beispielen ist ersichtlich, wie hoch die Einkommensteuer ist, wenn das zugrundeliegende Einkommen EUR 20.000,- bzw. EUR 40.000,- beträgt. Beim Einkommen in der Höhe von EUR 20.000,- beträgt

die Steuer EUR 2.450,-. Die Steuer erhöht sich bei einem Einkommen von EUR 40.000,- auf EUR 10.080,-. Der Grund für den durchaus rasanten Anstieg ist der Umstand, dass jener Einkommensteil, der über EUR 11.000,- liegt, bereits voll der Besteuerung unterworfen wird.

Beispiel 1: Einkommen EUR 20.000,-

Einkommen	Steuer in %	Steuer in EUR
11.000,-	0%	0,-
7.000,-	25%	1.750,-
2.000,-	35%	700,-
20.000,-	12,25%	2.450,-

Beispiel 2: Einkommen EUR 40.000,-

Einkommen	Steuer in %	Steuer in EUR
11.000,-	0%	0,-
7.000,-	25%	1.750,-
13.000,-	35%	4.550,-
9.000,-	42%	3.780,-
40.000,-	25,2%	10.080,-

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

Liebhaberei

Ebenfalls einkommensteuerrechtlich zu beachten ist die Liebhaberei. Darunter werden Tätigkeiten verstanden, die nicht gewinnorientiert ausgeübt werden. Sollte Ihr Unternehmen meh-

rere Jahre Verluste machen, die Sie in der Einkommensteuererklärung mit etwaigen anderen Einkünften steuermindernd gegenrechnen, so kann es passieren, dass das Finanzamt den Status Ihres Unternehmens infrage stellt. Es wird dann stattdessen von Liebhaberei ausgegangen und die Verrechnung von Verlusten wäre nicht mehr möglich. Um dies im Vorhinein auszuschließen, sollte man sich bereits vor der Gründung mit der Erstellung einer plausiblen Planrechnung auseinandersetzen. Hier unterstützt das Gründerservice mit Beratungen.

UNSER TIPP: Auf der Homepage des Bundesministeriums für Finanzen kann eine Berechnung der Einkommensteuer durchgeführt werden:
<https://www.bmf.gv.at/Steuern/>

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

Immobilienverertragsteuer

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

2.5.3 Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer ist die Einkommensteuer von Kapitalgesellschaften wie der GmbH. Sie beträgt einheitlich 25% – unabhängig von der Gewinnhöhe.

Die Mindestkörperschaftsteuervorauszahlung pro Quartal beträgt immer 5% vom gesetzlichen Mindeststammkapital. Bei einem Stammkapital von EUR 35.000,- beträgt die Mindest-Körperschaftsteuer EUR 1.750,- pro Jahr. Für neu gegründete Kapitalgesellschaften wurde jedoch ein steuerliches Gründungsprivileg eingeführt. In den ersten fünf Kalenderjahren nach der Gründung beträgt die reduzierte Mindest-

Körperschaftsteuer EUR 500,- pro Jahr (das entspricht einer Anzahlung von EUR 125,- pro Quartal). In den darauffolgenden fünf Kalenderjahren ist ein Betrag von EUR 1.000 pro Jahr an Mindest-Körperschaftsteuer zu entrichten (das entspricht einer Vorauszahlung von EUR 250,- pro Quartal).

Eine im Jahr 2016 neu gegründete GmbH muss daher im Jahr 2017 zumindest EUR 500,- zu je einem Viertel am 15. Februar, 15. Mai, 16. August und 15. November zahlen.

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

2.5.4 Sonstige Steuern

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



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

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

3

WIRTSCHAFTLICHE GRUNDLAGEN

- Wie kann Marketing Ihr Geschäft ankurbeln?
- Wie müssen Sie Ihre Buchhaltung gestalten?
- Wie kalkulieren Sie erfolgsversprechend?
- Wie viel Kapital brauchen Sie für Ihre Geschäftsidee?
- Welche Finanzierungs- und Förderungsmöglichkeiten gibt es?



■ 3.1 MARKETING

3.1.1 Von der Idee zum Konzept

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

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

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

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

Als Unternehmer bewegen Sie sich in einem zunehmend dynamischen Umfeld. Gesellschaftliche Trends, neue Kulturen und verändertes User- und Konsumverhalten – durch das Nutzen neuer Technologien im Web 2.0 verändern Sie die Kommunikation mit Ihren zukünftigen Kunden. Das Internet ist kein einseitiges

Medium mehr, es findet ein ständiger Dialog zwischen Verkäufer und Käufer statt. Mobile Internet-Nutzung ist alltäglich geworden.

Berücksichtigen Sie daher das Web 2.0 und seine Digitalnetzwerke unbedingt in Ihrer Marketingstrategie. Bevor Sie sich aber mit einzelnen Kanälen beschäftigen, gilt es ein paar grundlegende Marketingfragen zu beantworten.

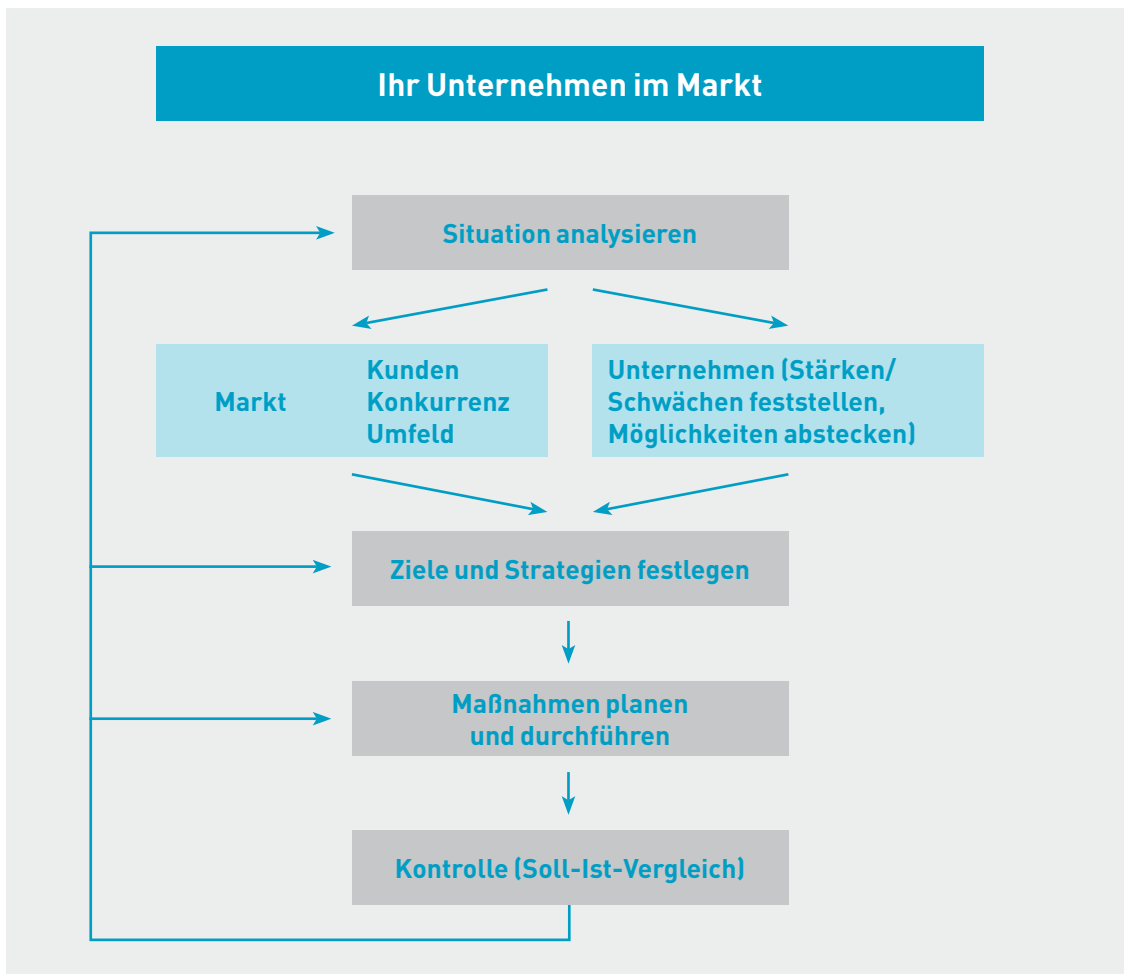
Marketing als kunden- bzw. markt- sowie umfeldorientierte Führung

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

Ihr Fokus muss hier so nahe am Kunden und seinen echten Bedürfnissen und Gewohnheiten sein wie möglich. Lernen Sie Ihren Kunden kennen! Was im Marketing zählt, sind zielgruppengerechte Ansprache und Relevanz (Stichwort: Content Marketing).

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

Erarbeiten Sie Ihr Marketingkonzept, indem Sie die nun folgenden Komponenten einer Marketingentscheidung für sich klären und die Ergebnisse festhalten. 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.



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

Beginnen Sie bei der erstmaligen Konzepterstellung bei der Analyse der Ausgangssituation. Versuchen Sie weiters abzuschätzen, wie sich Ihre Situation in der näheren Zukunft entwickelt, wenn Sie keine konkreten Marketingaktivitäten setzen.

3.1.2 Analyse und Prognose der Ausgangslage

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 Ihre Kunden (Alter, soziale Stellung...)?
- Kennen Sie die Kaufmotive, Kaufgewohnheiten und das Nutzungsverhalten moderner Technologien 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?

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

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 Grundaussage) und die Marketingziele ableiten.

Welche Ziele sind denkbar?

- Umsatz, Gewinn, Rentabilität, ...
- Marktanteil („In fünf Jahren größter Holztreppenerzeuger in Westösterreich“)
- Bekanntheitsgrad erhöhen
- Mitarbeiter binden/finden
- Kundenbindung erhöhen
- Image stärken
- Neukunden finden
- Sicherheit

Diese Aufzählung von Zielen könnte man 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%, ...). Achten Sie dabei z.B. auf die SMART-Formel! SMART steht für Ziele, die „spezifisch, messbar, aktiv, realistisch, terminiert“ formuliert sind. Auch qualitative Ziele sind messbar durch z.B. vorab definierte Kennzahlen.

Sind Ihre Marketingziele geplant, gilt es als nächstes, nach Mitteln und Wegen bzw. der Strategie zu suchen, um diese Ziele zu erreichen. Dafür stehen Ihnen die sogenannten marketingpolitischen Instrumente zur Verfügung. Kombinieren Sie diese Instrumente in einem möglichst lückenlosen und inhaltlich abgestimmten Marketingmix, um sich positiv vom Mitbewerber abzuheben.

3.1.4 Marketinginstrumente



Es führt zu weit, in diesem Leitfaden Details des Marketingmix darzustellen, Sie finden hier aber die wichtigsten Begriffe skizziert.

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
- **USP – Unique Selling Proposition**: Das Erfolgspotenzial einer Unique Selling Proposition (USP – einzigartiges Leistungsversprechen bzw. Alleinstellungsmerkmal) 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).

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.

Marktbearbeitung (Kommunikationspolitik)

Überlegen Sie sich ein einheitliches Erscheinungsbild, einheitliches Verhalten und einheitliche Kommunikation (Corporate Identity). Unser Tipp: Auch Ihre Mitarbeiter sind Werbebotschafter.

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?
- Wie gestalte ich meine Werbebotschaft? (Wie bringe ich den Nutzen meines Produktes oder meiner Leistung zum Kunden hinüber?)
- Welche Werbemittel und Kommunikationskanäle setze ich ein?
 - Inserat
 - Flugblatt
 - Plakat, Poster
 - Direct-Marketing (Telefon, Kundens schreiben, Kundenclubs, Kundenkarten, SMS-Marketing etc.)
 - Fernsehen, Radio, Kino
 - Online (Website, E-Mail-Marketing, Suchmaschinenwerbung, Banner, mobiles Marketing, Social Media etc.)
 - Persönlicher Verkauf
 - Verkaufsförderung (Aktionen, Verkostungen, Promotion, Flyer)
 - Events, Sponsoring
- Wie werde ich Ergebnisse messen?

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

wünschte Zielgruppe ohne große Streuverluste erreicht werden.

Eine besonders zielgruppenspezifische Ansprache ermöglicht die Kommunikation durch elektronische „**Newsletter**“ (**E-Mail-Marketing**).

Dieser Kanal ist äußerst attraktiv:

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

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

Wichtig sind hier auch die rechtlichen Faktoren in Bezug auf Offenlegung und Abmeldemöglichkeit (z.B. Opt-in bzw. Opt-out)!

Berücksichtigen Sie bei Direct-Marketing-Maßnahmen die aktuellen rechtlichen Rahmenbedingungen (siehe auch 4.6.2.).

UNSER TIPP: Informationen dazu und zum E-Marketing im Allgemeinen finden Sie im „E-Marketing Leitfaden“ des WIFI Unternehmerservice auf wko.at Hilfreiche Checklisten zur Preisscheidung, zum Werbebudget ... finden Sie auf www.gruenderservice.at (unter Planung/Marketing und Wettbewerb)



Ein professioneller **Internet-Auftritt (Website)** ist besonders wichtig. Überlegen Sie sich genau, wie Ihre Werbebotschaften von interessierten Kunden schnell und einfach im Internet gefunden werden. Design und Benutzerfreundlichkeit (Usability) sind dabei Erfolgsfaktoren. Behalten Sie bei der Erstellung der Website immer Ihre Corporate Identity im Hintergrund (einheitliches Erscheinungsbild, authentisch und realistisch). Im Internet gibt es keine regionalen Grenzen – Sie sind weltweit vertreten, egal ob als Klein- oder Großbetrieb. Überlegen Sie daher, Ihre Seite mehrsprachig, zumindest aber auch in Englisch, aufzubauen. Optimieren Sie die Website auch für mobile Endgeräte (responsiv). Bedenken Sie auch, dass eine einmal programmierte Website ständig weiterentwickelt und mit aktuellen Inhalten befüllt werden sollte. Setzen Sie sich auch mit der Frage auseinander, wie Sie Besucher oder Klicks auf Ihrer Website generieren. Nutzen Sie Ihre Homepage als Verkaufstool. Es gibt dazu verschiedene Möglichkeiten.

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

Für Ihre ersten Schritte im Internet bietet Ihnen z.B. das WKO Firmen A-Z viele Möglichkeiten. Nützen Sie es als erste „Mini-Website“ oder zusätzliche Präsentationsplattform mit hoher Reichweite. Die Editierung ist kostenlos.

Präsentieren Sie Ihr Produktportfolio inkl. Produktbilder, Firmenlogo, Ansprechpartner, E-Mail- und Homepage-Adressen, QR-Code. Verlinken Sie auf die Social-Media-Profilen wie Facebook, Xing usw. Nutzen Sie das ECG-Service. Jedes Unternehmen, das sich auf einer Website präsentiert, braucht verpflichtend ein gültiges

Impressum. Das Firmen A-Z bietet die Möglichkeit, alle nach §25 Mediengesetz relevanten Daten über einen Link oder einen Button auf Ihrer Webpage darzustellen. <http://firmen.wko.at>

Neben der klassischen Offline- und Online-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. Schaffen Sie eine Bindung zu Ihrem Kunden (z.B. Muster, Proben, Gutscheine, Werbegeschenke, Zusatzausstattung, Stammkundenbonus, Gewinnspiele...).

Ein weiterer Teil der Kommunikationspolitik ist der Bereich der **Öffentlichkeitsarbeit**, auch Public Relations oder kurz „PR“ genannt. Ziel: In der Öffentlichkeit Vertrauen und Verständnis sowie ein positives Firmenimage zu schaffen. Wie können Sie Ihr Image beeinflussen? Versuchen Sie, im öffentlichen Gespräch zu sein. Dies gelingt durch Berichte in der Zeitung, durch „Tage der offenen Tür“ oder durch Betriebsbesichtigungen sowie durch das Fördern von sozialen oder kulturellen Einrichtungen und vieles mehr. Ihrer Kreativität sind in diesem Bereich kaum Grenzen gesetzt.

Vergessen Sie dabei aber nicht auf die Online-Welt! Behalten Sie Ihr Unternehmen, Ihr Produkt oder Ihre Marke auch durch Recherche im Internet, auf lokalen Bewertungsplattformen und in Social-Media-Netzwerken im Auge!

Achten Sie bei der Kombination dieser Marketinginstrumente auf eine durchgängige Linie. Ein einheitliches Erscheinungsbild (Corporate Design) verankert sich bei Ihren Kunden oder Interessenten leichter und erhöht die Wiedererkennung. Dies gilt nicht nur in der Werbung und Kommunikation, sondern für den gesamten Marketingmix.

Es reicht nicht mehr aus, sich mit den klassischen Parametern wie Alter, Geschlecht und Einkommen Ihrer Zielgruppe zu beschäftigen, um eine Unternehmensbotschaft zielgerichtet und erfolgversprechend kommunizieren zu können. Nützen Sie Inhalte kanalübergreifend und versorgen Sie Ihre Kunden mit spannenden Artikeln auf Ihrer Website, einem ansprechenden Produktfolder, interessanten Newsletter, attraktiven Apps, einem authentischen Social-Media-Engagement, interaktiven Infografiken oder Videos, informativen Studien und Kundenmagazinen. Ihnen stehen viele Kanäle zur Verfügung. Erst durch die optimale Mischung der Maßnahmen in der Produkt-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik werden Sie den angestrebten Erfolg erreichen.

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 infrage? Welche Wünsche haben diese Kunden?
- Werbung kostet Geld – wie viel kostet mich die Werbung?
- Maßnahmen setzen, Kosten bedenken!
- Wie messe ich meine Erfolge?

3.2 BUCHHALTUNG – RECHNUNGSWESEN

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

Aufzeichnungen, die unbedingt zu führen sind, und freiwillige Aufzeichnungen, die man führen kann.

3.2.1 Aufzeichnungspflichten

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

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

Registrierkassen- und Belegerteilungspflicht ab 1.1.2016

Mit der Steuerreform im Jahr 2015 wurde die Verpflichtung, alle Bareinnahmen zum Zweck der Losungsermittlung mit elektronischer Registrierkasse, Kassensystem oder einem anderen elektronischen Aufzeichnungssystem zu erfassen, eingeführt. Die Verpflichtung trifft alle Unternehmer (betriebliche Einkünfte), deren Jahresumsatz EUR 15.000,- übersteigt und sofern die Barumsätze EUR 7.500,- überschreiten. Beide Grenzen beziehen sich auf Nettobeträge, ohne Umsatzsteuer. Bei Überschreitung beider Grenzen ist die Anschaffung einer Registrierkasse unumgänglich.

ACHTUNG: Zu den Barzahlungen zählen auch die Zahlung mit Bankomat- oder Kreditkarte, Schecks oder sonstige Gutscheine, Bons oder Geschenkmünzen. Ab 01.04.2017 müssen alle Registrierkassen mit einer technischen Sicherheitseinrichtung zur Manipulationssicherheit ausgestattet sein und Belege mit einer elektronischen Signatur erstellen. Gleichzeitig mit Einführung der Registrierkassenpflicht wurde auch die Belegerteilungspflicht eingeführt. Jeder Unternehmer, der eine Registrierkasse haben muss, ist verpflichtet, dem Kunden einen Beleg auszustellen, und der Kunde ist verpflichtet, diesen anzunehmen und zumindest bis außerhalb der Geschäftsräumlichkeiten aufzubewahren.

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

- Umsätze im Freien: Bis zu einem Umsatz von EUR 30.000,- pro Jahr für Umsätze, die von Haus zu Haus oder auf öffentlichen Straßen, Plätzen, jedoch nicht in Verbindung mit fest umschlossenen Räumlichkeiten ausgeführt werden (z.B. Maronibrater, Marktstandler, Christbaumverkäufer etc.)
- Umsätze in Alm-, Berg-, Schi- und Schutzhütten bis zu EUR 30.000,- netto pro Kalenderjahr
- Warenausgabe- und Dienstleistungsautomaten bis zu einem Einzelumsatz von EUR 20,-
- Onlineshop (keine Gegenleistung durch Bezahlung mit Bargeld unmittelbar an den Leistungsempfänger)

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

Förderungen

Die durch die Einführung der Registrierkassenpflicht entstehenden Kosten durch Neuanschaffungen bzw. Adaptierungen von Kassensystemen werden mit EUR 200,- gefördert. Die Förderung ist mittels Steuererklärung (E 108c) beim Finanzamt gemeinsam mit der Abgabe von Umsatz- und Einkommensteuererklärung zu beantragen.

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

UNSER TIPP: Seit dem 1.4.2017 muss die Registrierkasse mit einer technischen Sicherheitseinrichtung versehen sein. Weitere Infos unter <https://wko.at/registrierkassen> und <http://www.registrierkassenpflicht.wkoratgeber.at>

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

ACHTUNG: Verwenden Sie für die Erstellung Ihrer Rechnungen ein Fakturenprogramm (Software, mit der Rechnungen geschrieben, Kostenvoranschläge erstellt und Aufträge verwaltet werden können), so müssen die Daten auslesbar sein und der Finanzverwaltung in der Form von Druckdateien zur Verfügung gestellt werden können. Dies gilt auch für Programme, mit denen Lager/Produkte/Stundenaufzeichnungen verwaltet werden.

Neben diesen allgemeinen Erfordernissen müssen noch folgende Aufzeichnungen geführt werden:

Das Wareneingangsbuch muss folgende Angaben erhalten:

- Tag des Wareneinganges oder der Rechnungsstellung
- Name (Firma) und Anschrift des Lieferanten
- Bezeichnung, wobei eine branchenübliche Sammelbezeichnung genügt
- Preis

Ein Wareneingangsbuch ist nur zu führen, wenn sie Ihren Gewinn in Form einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ermitteln.

Erleichterung bei Pauschalierung:

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

Kassabuch

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

Pflicht zur Buchführung

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

- die Pauschalierung,
- die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung und
- die doppelte Buchführung.

Welche Art der Einkunftsermittlung anzuwenden ist, hängt von der gewählten Rechtsform, der jeweiligen Einkunftsart und der Höhe der erzielten Umsätze ab. Die einzelnen Einkunftsermittlungsarten werden in weiterer Folge ausführlich erläutert.

Pauschalierung

Die einfachste Form der Einkunftsermittlung ist die Basispauschalierung. Die Voraussetzung für eine Basispauschalierung sind Einkünfte aus selbstständiger Arbeit oder Gewerbebetriebe aus einer im Veranlagungsjahr aktiv ausgeübten Tätigkeit, nicht aber die Ruhebezüge oder nachträgliche Einkünfte aus einer ehemaligen aktiven Tätigkeit. Es besteht keine Buchführungspflicht, außer es werden freiwillig Bücher geführt. Die Basispauschalierung kann für jede Rechtsform angewendet werden, sogar für nicht buchführungspflichtige Körperschaften. Weiters muss aus der Steuererklärung

hervorgehen, dass von der Pauschalierung Gebrauch gemacht wird. Die gesetzliche Basispauschalierung kann angewendet werden, wenn keine Buchführungspflicht besteht und der Umsatz des Betriebes im vorangegangenen Wirtschaftsjahr die Grenze von EUR 220.000,- nicht überschritten hat.

Die Pauschalierung bietet mehrere Möglichkeiten, um die Betriebsausgaben, Werbungskosten und Vorsteuern pauschal zu berechnen. Unterschieden wird die Basispauschalierung und die Branchenpauschalierung (z.B. Pauschalierung bei Gaststätten- und Beherbergungsbetrieben, Drogisten, Handelsvertretern, Sportlern, Freiberufler sowie die land- und forstwirtschaftliche Pauschalierung).

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

Betriebseinnahmen, die neben diesem Umsatz anzusetzen sind, fließen nicht in die Bemessungsgrundlage ein. Durch das Betriebsausgabenpauschale sind insbesondere Abschreibungen, Restbuchwerte abgegangener Anlagen, Fremdmittelkosten, Miete und Pacht, Post und Telefon, Betriebsstoffe, Energie und Wasser, Werbung, Rechts- und Beratungskosten, Provisionen, Büroausgaben, Prämien zu Betriebsversicherungen, Betriebssteuern, Instandhaltung, Kraftfahrzeugkosten, Reisekosten, Trinkgelder etc. abgegolten.

Einnahmen
Wareneinkauf
abzüglich Personalaufwand
abzüglich Beiträge zur gewerbl.
Sozialversicherung
abzüglich 12% pauschale Betriebsausgaben (höchstens jedoch EUR 26.400,-) bzw.
6% Betriebsausgaben bei bestimmten Tätigkeiten (höchstens jedoch EUR 13.200,-)
= Gewinn

Einnahmen-Ausgaben-Rechnung

Eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ist ein vereinfachtes System der Gewinnermittlung und kann bis zu einem Jahresumsatz von EUR 700.000,- angewendet werden. Aufgrund der leichten Handhabung empfiehlt sich die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung für kleinere Gewerbetreibende, welche die Buchführungsgrenzen nicht überschreiten (und auch nicht freiwillig Bücher führen). Die Einnahmen und Ausgaben, die im Kalenderjahr entweder bar oder unbar (über ein Bankkonto) zugeflossen bzw. abgeflossen sind, müssen Sie einzeln, zeitlich aufsteigend aufzeichnen. In die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung dürfen Einnahmen und Ausgaben aufgenommen werden, die Sie tatsächlich auch im Kalenderjahr vereinnahmt bzw. bezahlt haben. Offene Rechnungen sind nicht zu berücksichtigen. Der Gewinn oder Verlust wird am Jahresende als Differenz der unternehmerischen Betriebseinnahmen und -ausgaben ermittelt. Neben der Aufzeichnung der Einnahmen und Ausgaben ist ein Wareneingangsbuch zu führen, ein Anlageverzeichnis für nicht sofort absetzbare Anschaffungen (Grenze EUR 400,- pro Wirtschaftsgut) sowie Lohnkonten im Falle von Dienstnehmern.

Einnahmen
abzüglich Ausgaben
abzüglich Abschreibung
= Gewinn



UNSER TIPP: Die Wirtschaftskammern Österreichs bieten eine eigene Broschüre zum Thema „Einnahmen-Ausgaben-Rechnung“ an. Erkundigen Sie sich in Ihrem Gründerservice!

Buchführungspflicht/Doppelte Buchführung

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

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

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

Folgende Abbildung gibt Ihnen einen guten Überblick über die Buchführungspflicht:

Unternehmensgesetzbuch – Buchführungspflicht

Grenze	Buchführung
Umsatz unter EUR 220.000,-	Die Anwendung der Pauschalierung ist möglich. Alternativ kann freiwillig eine Einnahmen-Ausgabe-Rechnung oder eine doppelte Buchführung angestellt werden.
Umsatz unter EUR 700.000,-	Eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ist verpflichtend zu erstellen. Alternativ kann freiwillig eine doppelte Buchführung angestellt werden.
Umsatz über EUR 700.000,- (in zwei aufeinanderfolgenden Jahren)	Die doppelte Buchführung ist verpflichtend anzuwenden.
Kapitalgesellschaften (GmbH & AG) und Personengesellschaften ohne einen natürlichen unbeschränkt haftenden Gesellschafter (GmbH & Co KG)	Die doppelte Buchführung ist verpflichtend anzuwenden.

3.2.2 Freiwillige Aufzeichnungen

Um sich als Unternehmer über Themen wie Kostenrechnung und Kalkulationen Gedanken machen zu können, muss man seine eigenen Kosten vorab kennen und auch planen. Eine sehr effiziente

Methode, um sich auf das unternehmerische Leben und den damit verbundenen Unternehmerlohn vorbereiten zu können, ist beispielsweise der Mindestumsatzrechner. Mehr dazu unter 3.3 Kalkulation und Wirtschaftlichkeit.

Jedes Handels- oder Produktionsunternehmen sollte sich vorab über den Aufschlag bei Material, Handelswaren und Fremdleistungen Gedanken machen, um die Mindestumsatzberechnung effizient nutzen zu können.



UNSER TIPP: Probieren Sie als Vorbereitung für die unternehmerische Kalkulation den Mindestumsatzrechner für Jungunternehmer aus. www.gruenderservice.at/mindestumsatzberechnung

Kostenrechnung

Ihr Unternehmen kann auf Dauer nur existieren, wenn der Verkaufserlös größer ist als die für die Leistungserstellung eingesetzten Werte, also die dafür entstandenen Kosten. Ihre Selbstkosten sind einerseits Ausgangspunkt für die Preisfestsetzung und andererseits eine unbedingte Voraussetzung für die verantwortungsbewusste Unternehmensführung. Ziel der Kostenrechnung ist es, den Wert der innerbetrieblichen Leistungserstellung (z.B. Preis einer Arbeitsstunde) zu ermitteln, welcher dem Kunden verrechnet wird. Kosten, die Sie nicht kennen, können Sie nicht errechnen bzw. verrechnen. Darüber hinaus ist ohne Kenntnis der Preisgrenzen keine aktive Preispolitik möglich. Deshalb sind das Ermitteln der Kostenstruktur und das Beobachten der Kostenentwicklung für eine richtige Kalkulation unerlässlich.

Das Ergebnis dieser Kalkulation ist die Ausgangsbasis für die Festsetzung des Verkaufspreises. Weil sich aber Marktpreise meistens nicht nach den Kosten richten, sind Sie als Unternehmer gezwungen, die Kostenentwicklung Ihres Betriebes ständig unter Kontrolle zu halten und alle Maßnahmen zur Kostensenkung

durchzuführen. Die Zahlen aus der Finanzbuchhaltung (das ist die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder die doppelte Buchführung) reichen dazu nicht immer aus. Sie werden vielfach nach rein steuerlichen Gesichtspunkten ermittelt, und die in der Finanzbuchhaltung verbuchten Aufwände können sich auch erheblich von den Kosten unterscheiden.

Die Kostenrechnung dient vor allem folgenden Zwecken:

- Ermitteln der Selbstkosten als Grundlage Ihres Marktpreises
- Errechnen der Wirtschaftlichkeit einzelner Betriebszwecke, einzelner Produktgruppen oder einzelner Produkte als Grundlage für die Produktions- und Absatzplanung
- Ermitteln von Preisuntergrenzen, bis zu denen Aufträge angenommen werden (Preispolitik des Unternehmens)
- Ermitteln von Zuschlagsätzen für bilanzielle Bewertung von Halb- und Fertigfabrikaten und selbst erstellten Anlagen
- Selbsterstellung oder Fremdbezug.

Ihre betriebliche Kostenrechnung muss beispielsweise in der Lage sein zu beantworten, ob eine eigene Reparaturwerkstätte günstiger ist oder die Reparaturen ausgelagert werden sollen.

UNSER TIPP: Im Merkblatt „Der Unternehmer und sein steuerlicher Berater“ finden Sie den Berechtigungsumfang der einzelnen Berufsgruppen Steuerberater, Bilanzbuchhalter, Buchhalter und Personalverrechner (wko.at).

3.2.3. Buchhaltung & Automatisierung

Die Ausführungen in den vorigen Kapiteln haben gezeigt, dass eine Reihe von Aufzeichnungen geführt werden müssen, was einen erheblichen Verwaltungsaufwand verursachen kann. Durch richtige Organisation kann jedoch gerade im Bereich der Erstellung der Buchhaltung vieles vereinfacht und der Aufwand für die Aufzeichnungen verringert werden.

Unsere TIPPS – Einnahmen-Ausgaben-Rechner

- Eröffnen Sie ein eigenes Bankkonto für ihr Unternehmen und trennen Sie private und betriebliche Geldbewegungen.
- Wickeln Sie möglichst Ihren gesamten betrieblichen Zahlungsverkehr über dieses Konto ab.
- Zahlen Sie auch Barbelege mit der Bankomatkarte.
- Durch Download der Kontobewegungen können Sie einfach die erforderlichen buchhalterischen Aufzeichnungen aus der Datei ergänzen bzw. Ihrem (Bilanz-)Buchhalter/Steuerberater zur weiteren Bearbeitung übergeben.
- Da die Daten zu einem großen Teil schon vorhanden sind, müssen diese nicht nochmals manuell eingegeben werden, dies spart Zeit und vermindert die Fehlerquelle und somit automatisch Kosten.

Nutzen Sie zur Führung der Buchhaltung bereits vorhandene Daten via Schnittstellen zur Übernahme in Ihre Buchhaltung! Nahezu alle Daten sind heutzutage schon elektronisch vorhanden, viele Unternehmen, wie z.B. Einkaufsgenossenschaften und Großmärkte in der Gastronomie bieten zusätzlich zu den Papierrechnungen auch Datensätze an, die die Verarbeitung im Rechnungswesen wesentlich vereinfachen.

Sparen Sie Belege, indem Sie auf Wochen- oder Monatsrechnungen bei Ihren Lieferanten umstellen. All diese Maßnahmen helfen Ihnen, Ihren Aufwand für das Rechnungswesen und die Verwaltung zu reduzieren und somit Zeit und Geld zu sparen.

3.3 PLANRECHNUNG UND WIRTSCHAFTLICHKEIT

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



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

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

Unser kostenfreier Mindestumsatzrechner leitet Sie bei der Berechnung des Mindestumsatzes an. Unter www.gruenderservice.at/mindestumsatzberechnung steht Ihnen ein Tool zur Verfügung.

3.3.1 Das Grundschema für die Planung der Ergebnisse

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

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

Geplante Erlöse (Menge/Stunden x Preis)

- geplante variable Kosten

Deckungsbeitrag /Rohertrag

- geplante Personalkosten

- geplante sonstige Fixkosten

Betriebsergebnis

(Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit)

3.3.1.1 Rahmendaten für die Planung

Ihre Plankalkulation ist in die Zukunft gerichtet. Damit Sie zu erwartende Einflüsse auf die Planung auch entsprechend berücksichtigen können, müssen Sie die wichtigsten Einflussfaktoren ermitteln und in die Kalkulation aufnehmen. Solche Rahmendaten sind beispielsweise die

- **Konjunktur:** Wirtschaftswachstum, Inflation, Zinsentwicklung und
- **Branche/Markt:** Kollektivverträge, Branchenentwicklung (Konzentration, Wachstum, Sättigung, ...), Rohstoffentwicklung, Entwicklung bei den Lieferanten.

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

3.3.1.2 Der Zeitraum für die Planrechnung

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



3.3.2 Planung der Kosten

In einem ersten Schritt sollten Sie sich über die Kosten klar werden, die auf Sie zukommen werden. Dies betrifft einerseits die betrieblichen Kosten, aber auch die Kosten des privaten Bereichs (sind für den Unternehmerlohn notwendig). Zur Ermittlung der privaten Kosten ist es empfehlenswert, eine sogenannte „Haushaltsrechnung“ aufzustellen. Diese Haushaltsrechnung gibt Ihnen Aufschluss darüber, welche privaten Ausgaben Sie mit Ihrem Unternehmerlohn abzudecken haben.

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

Hilfreich bei der Ermittlung der Kosten können auch Branchenkennzahlen (z.B. Verhältnis von

Umsatz zu Materialeinsatz bzw. Personalaufwand) sein. Sie zeigen, ob die gewählten Planansätze realistisch sind. Die betriebswirtschaftlichen Berater der WKÖ kennen diese Kennzahlen und helfen Ihnen gerne bei der Planung.

Bei der Planung der Kosten hat sich ein realistisch-konservativer Ansatz bewährt. Berücksichtigen Sie daher auch Kosten, die eventuell auf Sie zukommen könnten.

3.3.2.1 Kalkulation der variablen Kosten

Die variablen Kosten sind grundsätzlich abhängig von der produzierten bzw. der verkauften Menge. Beispielsweise entstehen bei einem Tischler immer dann variable Kosten, wenn er eine Küche produziert. Im Beispielfall wären dies Kosten für Material wie Holz, Beschläge, Schrauben und natürlich auch Kosten für den Einkauf von Küchengeräten. Aber auch bei Dienstleistern, wie beispielsweise einer Werbeagentur, können Fremdleistungen oft eine große variable Kostenstelle darstellen. Aus diesem Grund sind Leistungen, die Sie zukaufen (z.B. Grafiker, Programmierer usw.), nach Ihrer Erlösplanung einzukalkulieren.

Folgende Positionen sollten bei den variablen Kosten berücksichtigt werden:

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

3.3.2.2 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) zusammen aus:

- 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

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



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

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

3.3.2.3 Kalkulation der fixen Kosten

Fixkosten sind unabhängig von Aufträgen und können über einen kürzeren Zeitraum nicht abgebaut werden. 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. Fixkosten sind unter anderem:

- 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
- Geringwertige Wirtschaftsgüter, Werkzeug
- Sonstige Kosten
- Sonstige Steuern, Abgaben, Beiträge
- Leasing
- Abschreibung
- Zinsen, Bankspesen

3.3.2.4 Kalkulation der Abschreibung

Bei abnutzbarem Anlagevermögen (z.B. Büroeinrichtung, PC, Kraftfahrzeuge) ist der dadurch bedingte Wertverlust in Form einer Abschreibung als Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Anlagevermögens gleichmäßig auf die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer verteilt abzusetzen. In jedem Jahr der Nutzung darf nur ein gleichbleibender Abschreibungsbetrag geltend gemacht werden (lineare AfA - Absetzung für Abnutzungen). Um den jährlichen AfA-Betrag zu errechnen, dividiert man die Anschaffungs- oder Herstellungskosten durch die in Jahre ausgedrückte Nutzungsdauer. Das Gesetz schreibt nur für wenige Anlagegegenstände eine Nutzungsdauer vor. Ein Beispiel ist die gesetzliche Abschreibungsdauer eines PKWs über acht Jahre. Erfahrungswerte können auch in AfA-Tabellen für allgemeine Anlagegüter eingesehen werden.

Sind die Kosten festgestellt, sind in einem nächsten Schritt die Einnahmen (Umsätze) zu planen.

3.3.3 Planung der Erlöse

Abhängig von der Branche (Dienstleistung, Handel oder Produktion) ergeben sich unterschiedliche Aufschläge oder Stundensätze.

Für das Planen der Erlöse ist immer die Engpasssituation im Unternehmen zu berücksichtigen. Das könnte beispielsweise sein: Engpass Absatz (Menge), Engpass Personal (Fachkräfte, Know-how, ...), Engpass Produktion (Technik, Material, Rohstoffe).

Über die Höhe der Erlöse (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, berücksich-

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

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

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



3.3.3.1 Erlöse im Dienstleistungsbereich

In der reinen Dienstleistungsbranche sind vorab die verkaufbaren Stunden zu ermitteln. Hierbei gilt es zu berücksichtigen, dass Reisezeiten, Stunden für administrative Tätigkeiten, Vorbereitung, etc. nicht als verkaufbare Stunden gelten, da Ihr Kunde dafür im Normalfall nicht bezahlen wird. Beginnen Sie mit der Planung auf Basis einer Woche, und rechnen Sie das Ergebnis hoch (bei der Hochrechnung dürfen Urlaube, Feiertage und eventuelle Krankheitstage nicht außer Acht gelassen werden).

Stellen Sie sich beispielsweise folgende Fragen:

- Wie viele Stunden möchte ich in Summe pro Woche meiner Arbeit widmen?
- Wie sieht Ihre typische Wochenplanung aus?

- Wie lange benötigen die Vorbereitungen?
- Wie viele Stunden muss ich für administrative Tätigkeiten (inklusive Kundenakquise) aufwenden?
- Sollten Reisezeiten berücksichtigt werden?
- Wie viele verkaufbare Stunden können Sie pro Woche bzw. pro Monat also wirklich leisten?



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

Beispielsweise könnte eine Kalkulation folgend aussehen: Um auf die verkaufbaren Stunden zu kommen, ziehen wir die Jahreswochen (52 Wochen) – abzüglich von Urlaub, Feiertagen und Fehlzeiten (z.B. insgesamt sechs Nichtleistungswochen pro Jahr) – heran. So erhält man die tatsächlich zur Verfügung stehenden Arbeitswochen pro Jahr für Sie als Unternehmer (52 Wochen – 6 Nichtleistungswochen = 46 Leistungswochen). Bei einer Kalkulation von fünf Tagen pro Woche und acht Stunden am Tag stehen Ihnen in unserem Beispiel 1.840 Jahresstunden zur Arbeit zur Verfügung (46 Leistungs-

wochen * 5 Tage * 8 Stunden = 1.840 Leistungsstunden pro Jahr). Diese Jahresstunden sind aber naturgemäß nicht zu 100% verrechenbar und werden um die „nicht verkaufbaren Stunden“ reduziert.

Nicht verkaufbare Stunden werden dafür aufgewendet, dass Sie als Unternehmer Marketing betreiben, Kunden akquirieren, Ihren Betrieb administrieren, Rechnungen schreiben, Ihre Buchhaltung vorbereiten oder auch sonstige nicht verrechenbare Arbeiten – wie beispielsweise Angebote – verrichten. Natürlich werden Sie als Unternehmer im Normalfall mehr administrativen Aufwand und damit auch mehr nicht verkaufbare Stunden haben als ein Mitarbeiter. Auch das gilt es zu berücksichtigen. Es ist äußerst hilfreich, verkaufbare und nicht verkaufbare Stunden auf Basis eines kurzen Zeitraumes, beispielsweise einer Woche, zu planen und auf ein Monat bzw. Jahr hochzurechnen.

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

Um das begonnene Beispiel weiterzuführen, nehmen wir eine Korrektur für nicht verkauf-

Beispiel: Ermittlung der verkaufbaren Stunden

	Unternehmer	1 Mitarbeiter
Jahreswochen	52	52
– Urlaub	3	5
– Feiertage	2	2
– Fehlzeiten (Krankheit, Sonstige)	1	5
Arbeitswochen	46	40
Mitarbeiteranzahl		1
Tage/Woche	5	5
Stunden/Tag	8	8
Jahresstunden	1.840	1.600
– Korrektur (nicht verkaufbare Stunden) in%	30	30
Verkaufbare Stunden	1.288	1.120
Verkaufbare Stunden gesamt (Unternehmer und Mitarbeiter)		2.408

bare Stunden von 30% der Arbeitsjahresstunden sowohl für den Unternehmer als auch für einen Mitarbeiter an. Damit verbleiben nach Korrektur noch 1.288 verkaufbare Leistungsstunden pro Person pro Jahr (46 Leistungswochen * 5 Tage * 8 Stunden * [1-30%] = 1.288 verkaufbare Leistungsstunden pro Person pro Jahr).

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

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

UNSER TIPP: Für die Erstellung eines vollständigen Businessplans steht die Software „Plan4You Easy“ zum kostenlosen Download unter 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.

Alle Informationen zur Businessplanerstellung finden Sie im Kapitel 6. oder unter 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

Je nach Geschäftsidee, Branche und Umsetzungsplanung werden Sie mehr oder weniger Kapital für Ihre Unternehmensgründung benötigen. Die realistische Abschätzung des Kapitalbedarfs für den Start, aber auch die Anfangsphase ist daher sehr wichtig.

Neben eventuellen Anschaffungen von Maschinen, Einrichtungen, Grundstücken oder Gebäuden sind insbesondere auch die finanziellen Mittel für Wareneinkäufe oder Lagerware, aber auch für die laufenden Kosten in der Aufbauphase des Betriebes zu berücksichtigen.

Überlegen Sie aber bei allen geplanten Anschaffungen, ob es nötig ist, diese selbst zu finanzieren. Müssen Sie z.B. für den Transport Ihrer Ware ein eigenes Fahrzeug anschaffen oder kann dies ein professionelles Transportunternehmen für Sie erledigen. Bei sorgfältiger Planung kann dadurch der Kapitalbedarf unter Umständen erheblich reduziert werden!

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

Ihren Kapitalbedarf für die geplanten, notwendigen Investitionen können Sie durch das Einholen von Angeboten relativ leicht feststellen. Berücksichtigen Sie dabei aber auch Nebenkosten wie Grunderwerbsteuer, Notariatskosten, Gebühren und Kosten der Kapitalbeschaffung. Der Kapitalbedarf darf nicht zu knapp bemessen werden. Eine Reserve von etwa 10% sollten Sie in jedem Fall einplanen.

Kapitalbedarf für Waren und Materiallager

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

Laufender Kapitalbedarf

Zwischen Auftragseingang und Zahlungseingang vergeht viel Zeit. Zum Überbrücken dieser Zeitspanne brauchen Sie ebenfalls finanzielle Mittel. Hier ist es von großer Bedeutung, ob in Ihrer Branche Zahlungsziele üblich bzw. notwendig sind oder ob die Ware sofort bezahlt wird. In jedem Fall muss mit einer Anlaufzeit gerechnet werden, in der die Einnahmen geringer sind als die Ausgaben.

Berücksichtigen Sie dabei neben den betrieblichen Aufwendungen für Außenstände, Miete, Mitarbeiter, Büro, Energie, Fahrzeuge, Zinsen etc. insbesondere auch die Kosten für Ihre private Lebensführung!

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

Der Finanzplan als Hilfsmittel

Mit Ihrem Finanzplan stellen Sie monatlich die Zahlungseingänge (Umsätze, Privateinlagen, Kreditzusagen) und die Zahlungsausgänge (z.B. für laufende Kosten, Investitionen, private Lebensführung, ...) gegenüber (vgl. Abb. Seite 72). 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 beim Start mehrere Monate die Ausgaben höher als die Einnahmen, kann sich rasch ein höherer Minusbetrag ansammeln, der meist über einen Kontokorrentkredit (Kreditrahmen) vorfinanziert werden muss, bis die ausstehenden Beträge dann über den Umsatz wieder ins Unternehmen zurückfließen. Mithilfe des Finanzplanes können Sie also die Höhe Ihres Kreditrahmens für den laufenden Kapitalbedarf abschätzen. 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 Finanzreserve ein!
- Denken Sie auch an möglicherweise „Unvorhersehbares“.
- Verbessern Sie Ihre Liquidität durch sofortige Rechnungslegung, rationelle Lagerhaltung, eine konsequente Zahlungsüberwachung und ein geordnetes Mahnwesen.
- Beachten Sie, dass bei steigenden Umsätzen der Mittelbedarf durch höhere Kosten und höhere Außenstände ebenfalls wächst und finanziert werden muss.

Kapitalbedarfsermittlung

INVESTITIONEN	EURO
Grundstück:	
Kaufpreis, Nebenkosten für Makler, Vertragskosten, Steuern, Erschließung, ...	
Bauliche Investitionen:	
Neu- und Umbauten, Adaptierung von Räumen, Kautions bei Miet- und Pachtobjekten	
Einrichtung:	
Büroausstattung, Maschinen und Werkzeuge, Lagereinrichtung,	
Ausstellungsräume, Sonstige, ...	
Fuhrpark:	
PKW, Kombi, LKW, Sonstige, ...	
Sonstige Investitionen:	
WARENLAGER	
Startwarenlager für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe, evtl. Handelsware	
LAUFENDE KOSTEN – STARTKOSTEN	
Gründungskosten wie Anmeldegebühren, Gesellschaftsgründung	
(Notar, (Bilanz-)Buchhalter, Steuerberater oder Rechtsanwalt, Firmenbuch) sowie	
laufende Kosten zur Überbrückung der Startphase (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
1. Zahlungsmittelanfangsbestand				
2. Geplante Einzahlungen				
Umsätze (inkl. USt.)				
Kreditzusagen				
Privateinlagen				
sonstige Einzahlungen (inkl. USt.)				
Summe Einzahlungen (1) + (2)				
3. Geplante Auszahlungen				
auszahlungswirksame laufende Kosten (inkl. USt.)				
Auszahlungen für Investitionen (inkl. USt.)				
Auszahlungen für Material (inkl. USt.)				
Privatentnahmen				
Zahlungen an Finanzamt				
Zinszahlungen/Bankspesen				
Kapitaltilgungen				
sonstige Zahlungen (inkl. USt.)				
Summe Auszahlungen				
Unter-/Überdeckung (1) + (2) – (3)				
Deckung des Fehlbetrages				
Kontokorrentkredit/Kreditrahmen				
Privateinlagen				
Sonstiges				

3.4.2 Die Kapitalbeschaffung

3.4.2.1 Arten von Kapital

■ Eigenkapital

Wie viel Kapital haben Sie selbst?

Der Kapitalbedarfsplan hat eine bestimmte Summe ergeben, die Sie zum Start Ihres Unternehmens unbedingt brauchen. 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, und Sicherheiten sind auch keine erforderlich. Überlegen Sie daher zunächst, welchen Teil des Kapitalbedarfs Sie selbst aufbringen können. 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 bereits vorhandene Maschinen, ein Fahrzeug oder Einrichtungsgegenstände in das Unternehmen einbringen können. Manches werden Sie auch selbst leisten können, beispielsweise Adaptierungs- und Renovierungsarbeiten durchführen usw.

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

WICHTIG: Eigenkapital macht Sie ein Stück „unabhängiger“. Es sind keine fixen Raten und Zinsen zurückzuzahlen. Sie brauchen keine Sicherheiten.

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, Crowdfunding) erhöhen können.

■ 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. Tilgungen und 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 zur Finanzierung des Anlagevermögens (Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge usw.) und für den Umbau von Gebäuden. Investitionskredite erhalten Sie mittel- bis langfristig, d.h. über eine Laufzeit von etwa vier bis zwanzig Jahren. Die Laufzeit des Kredites sollte der Nutzungsdauer der damit finanzierten Güter entsprechen. Suchen Sie rechtzeitig vor der Investition um einen Kredit an. Beachten Sie in diesem Zusammenhang auch: Hohe Investitionskredite und der damit meist verbundene große Fremdkapitalanteil können durch starke

Zinskostenbelastungen und hohe Tilgungsraten gefährlich werden. Vor allem bei rückläufigen oder zu geringen Erträgen, denn der Kredit muss aus dem Gewinn getilgt werden. Klären Sie mit Experten (Unternehmens-, Finanzberater, Bank), bis zu welcher Höhe die Aufnahme eines Investitionskredites sinnvoll und machbar ist.

■ Kontokorrentkredit

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

■ Leasing

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

Aber Vorsicht: Obwohl Sie nicht Eigentümer des geleasten Gegenstandes sind, tragen Sie alle Risiken, die mit dem geleasten Objekt und seiner Nutzung verbunden sind. Auch für die

Wartung und etwaige Reparaturen des Objektes ist in der Regel der Leasingnehmer zuständig. Vorteile von Leasing: Anstelle einer einmaligen, hohen Zahlungsbelastung kommt es durch die Leasingraten zu einer Verteilung der Ausgaben auf einen längeren Zeitraum. Ziel: Diese Kosten aus den laufenden Erträgen zu decken. Bei Leasing sind zudem kaum Sicherheiten erforderlich, weshalb die Finanzierung leichter oder überhaupt erst möglich wird. Je nach Leasingobjekt kann vom Leasinganbieter eine Depotzahlung verlangt werden. Dies entspricht dann einer Anzahlung und verringert somit die Höhe der Leasingrate. Vorhandene Sicherheiten bleiben für weitere Finanzierungen verfügbar. Aufgrund der Marktstellung des Leasinggebers können teilweise auch Preisvorteile geboten werden, z.B. günstigere Versicherungsprämien bei Kfz-Leasing.

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

■ Venture-Capital-Finanzierung

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

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

Der staatliche **aws Gründerfonds** stellt Beteiligungskapital für junge, wachstumsorientierte Unternehmen mit innovativem Produkt oder innovativer Dienstleistung zur Verfügung. Die Beteiligung erfolgt zu marktkonformen Konditionen. Die Beteiligungshöhe liegt zwischen EUR 100.000,– und drei Millionen. Die Abwicklung erfolgt durch die Förderbank des Bundes, die Austria Wirtschaftsservice GesmbH (aws).

Weitere Infos zu Venture-Capital: Broschüre „Angels, VC & Co – Alternative Finanzierungen“ unter www.gruenderservice.at (Publikationen).

■ Business Angels

Business Angels sind Personen, die jungen Unternehmen mit Eigenkapital, Management-Erfahrung und Business-Kontakten zur Seite stehen. Sie sind wirtschaftlich unabhängig, meist selbst erfolgreiche Unternehmer oder Manager und verfügen über Erfahrungen im Geschäftsleben. Sie investieren oft auch kleinere Beträge – ab EUR 20.000,– aufwärts – in junge Unternehmen mit innovativen Ideen und hohem Wachstumspotenzial und können damit insbesondere dann eine Lücke schließen, wenn für Banken das Risiko zu groß und für Beteiligungsgesellschaften der Kapitalbedarf zu gering ist. Die Vermittlung zwischen Unternehmen und Business Angels erfolgt in Österreich über „aws i2 Business Angels“ der Austria Wirtschaftsservice GmbH.

Der staatliche **aws Business Angel Fonds** verdoppelt im Rahmen von Ko-Investitionen das von Business Angels in junge österreichische Unternehmen eingebrachte Risikokapital.

Nähere Informationen finden Sie unter www.awsg.at (Risikokapital)

■ Crowdfunding

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

Da Crowdfunder in der Regel kein Mitspracherecht haben, behält der Unternehmer seine volle Entscheidungsfreiheit. Die Crowdfunder sind mit Genussscheinen oder als typische stille Gesellschafter am Unternehmen beteiligt und können dabei maximal ihre Einlage verlieren. Es handelt sich also auch hier um Eigenkapital für das Unternehmen.

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

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

■ Lieferantenkredit

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

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

D.h. für 20 Tage Kredit (30 Tage minus 10 Tage) zahlen Sie 2% - dies entspricht einer Jahresverzinsung von 36% (für 20 Tage 2% bedeutet für 360 Tage, also ein Jahr 36%).

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

■ Kundenanzahlungen

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

■ Factoring

Factoring ist für Sie eine Finanzierungsalternative, wenn Ihre laufenden Lieferforderungen (offene Rechnungen mit Zahlungsfristen) bei

mindestens EUR 150.000,- liegen. Beim Factoring treten Sie einen Teil Ihrer Kundenforderungen an eine Factoring-Gesellschaft ab und bekommen dafür umgehend einen Teil des Rechnungsbetrages ausgezahlt – in der Regel zirka 80 Prozent. Den Restbetrag erhalten Sie, wenn Ihr Kunde an die Factoring-Gesellschaft gezahlt hat. Natürlich ist aber auch dieses Finanzierungsinstrument nicht kostenlos.

Vom zu zahlenden Betrag zieht der Factor Zinsen für die Vorausfinanzierung der Forderungen (bankübliche Kreditzinsen) und eine zusätzliche Factoring-Gebühr ab. Diese Gebühr ist von der Höhe des Factoring-Betrages, der Anzahl der abgetretenen Forderungen und den Lieferanten abhängig. Sie beträgt üblicherweise 0,2 bis 1,5% des Bruttoumsatzes.

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

■ Einkaufsfinanzierung – Finetrading

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

Mit Finetrading können Einkäufe außerhalb der üblichen Bankfinanzierung finanziert werden. Der Lieferant erhält sein Geld sofort, der Abnehmer ein längeres Zahlungsziel.

Finetrading ist dabei verstärkt für Branchen mit hohen Wareneinkäufen gedacht und kostet auch etwas. Die Gebühren sind von verschiedenen Faktoren, wie Bonität des Kunden, Zah-

lungsziel, Kreditversicherungen ... abhängig und werden üblicherweise individuell ausgehandelt.

3.4.2.3 Das Finanzierungs-/Bankgespräch

■ Unterlagen professionell aufbereiten

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

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

■ Das Gespräch mit der Bank – Checkliste

Ein wesentlicher Partner bei der Fremdfinanzierung ist natürlich die Bank.

Beachten Sie folgende Tipps bei der Vorbereitung auf Bankgespräche:

- **Plausible Unterlagen:** Bereiten Sie sich gut vor – erstellen Sie einen Businessplan, ein Konzept inklusive Planrechnungen. Die Planrechnung muss zeigen, dass Sie den Kredit auch bedienen können!
- **Was soll wie finanziert werden?** Überlegen Sie sich vorher genau, was Sie eigentlich von der Bank wollen. Einen Investitionskredit, einen Kontokorrentkredit, für welche Investitionen oder Betriebsmittel, in welcher Höhe, mit welcher Kreditlaufzeit, ...
- **Angebote vergleichen:** Holen Sie von mehreren Banken Angebote ein.
- **Kapitalisierung:** Vereinbaren Sie eine höchstens vierteljährliche Kapitalisierung (Kreditabrechnung, bei welcher wiederum Zinsen zugeschlagen werden). Mehrmalige Kapitalisierung verteuert Ihren Kredit spürbar.
- **Effektivzinssatz vereinbaren:** Der Effektivzinssatz berücksichtigt alle einmaligen und laufenden Spesen sowie eine jährliche Ab-

rechnung der Zinsen und ermöglicht damit einen direkten Kostenvergleich zwischen verschiedenen Kreditangeboten.

- **Schriftliche Kreditzusage:** Lassen Sie sich die Kreditzusage schriftlich bestätigen.
- **Koppelung an Referenzzinssatz:** Vereinbaren Sie die Koppelung des Zinssatzes an einen Referenzzinssatz (z.B. EURIBOR). Damit ersparen Sie sich laufende Verhandlungen über den Zinssatz mit der Bank und können davon ausgehen, dass Zinsänderungen dem Markt entsprechen. Klären Sie ab, wie lange der Zinssatz fix ist und von welcher Größe er nachher abhängig gemacht wird.
- **Mögliche Förderungen:** Erkundigen Sie sich im Vorfeld bereits über mögliche Förderungen (z.B. bei Ihrer WKÖ).
- **Sicherstellungen:** Überlegen Sie, welche Sicherheiten Sie der Bank bieten können/wollen (Bürgschaften, Hypotheken u.ä.).
- **Sehen Sie die Bank als Partner** in Geldangelegenheiten und informieren Sie sie über den laufenden Geschäftserfolg. Wenn Sie zusätzliche Finanzierungserfordernisse haben (beispielsweise bei kurzfristiger Überziehung des 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 auch „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. Wir empfehlen Ihnen: Ziehen Sie für die Auswahl der optimalen Finanzierung neutrale Experten (Unternehmens- oder Finanzberater) zu.

■ Was kostet ein Kredit wirklich?

Die Kosten eines Kredites bestehen nicht nur aus dem angegebenen Zinssatz. Die Kosten sind auch abhängig von der Laufzeit des Kredites, der Ratenhäufigkeit (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 die Kreditangebote von einem Fachmann (Unternehmens- oder Finanzberater) prüfen.

Nähere Infos zum Thema Finanzierung finden Sie auch im Internet unter www.gruenderservice.at

■ 3.5 FÖRDERUNGEN

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

WICHTIGE TIPPS:

■ Projekt planen und Konzept erstellen

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

■ Beratung in Anspruch nehmen

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

■ Förderung beantragen

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

Beachten Sie bitte:

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

WICHTIGSTE BUNDESFÖRDERSTELLEN

Austria Wirtschaftsservice (aws)

Unternehmensbezogene Wirtschaftsförderungen (ausgenommen Tourismus- und Freizeitbranche)

www.aws.at

Österreichische Hotel- und Tourismusbank (ÖHT)

Förderungen von Investitionen in der Tourismus- und Freizeitwirtschaft

www.oeht.at

Kommunkredit Public Consulting GmbH (KPC)

Förderungen im Umwelt- und Energiebereich

www.umweltfoerderung.at

Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG)

Förderungen unternehmensnaher Forschung und Entwicklung

www.ffg.at

Arbeitsmarktservice Österreich (AMS)

Unterstützung bei erstmaliger hauptberuflicher Selbstständigkeit und Förderungen für die Mitarbeitereinstellung und für Weiterbildungen von Mitarbeitern

www.ams.at



3.5.1 Übersicht über die wesentlichen Bundesförderungen

ZUSCHÜSSE

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

Tourismus- Jungunternehmer- förderung (ÖHT)

Förderung junger Tourismusunternehmen (bis ein Jahr nach der Gründung) für Investitionen zwischen EUR 20.000,- und EUR 250.000,-
-> Zuschuss bis zu 15 %
Alle Infos unter www.oeht.at

Risikokapitalprämie (aws)

Förderung für Beteiligungen an innovativen Start-ups, deren Gründung max. sieben Jahre zurückliegt
-> Zuschuss von 20 %, max. EUR 50.000,-
Alle Infos unter www.aws.at/rkp

GEFÖRDERTE KREDITE

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

ERP-Gründungs- kleinkredit (ÖHT und aws)

Förderung für Investitionen ins Anlagevermögen
-> zinsgünstiger Kredit zwischen EUR 10.000,- und EUR 500.000,-
Alle Infos unter www.aws.at oder www.oeht.at

Übernehmer-Initiative (ÖHT)

Förderung von Investitionen im Zuge von Betriebsübernahmen von Tourismusbetrieben
-> Zinsgünstiger Kredit zwischen EUR 350.000,- und EUR 1 Mio.
Alle Infos unter www.oeht.at

Mikrokredit (ÖSB)

Förderung von Investitionen im Zuge von Betriebsgründungen von arbeitslosen oder am Arbeitsmarkt benachteiligten Personen
-> bis zu EUR 12.500,- Kredit mit Fixzinsen
Alle Infos unter www.dermikrokredit.at

GARANTIE/HAFTUNGSÜBERNAHMEN

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

Start-up-Garantie (aws)

Haftungsübernahme für Investitionskredite
-> Garantien bis zu 80 % des Kredits, max. EUR 2,5 Mio.
Alle Infos unter [www.aws.at/foerderungen/
aws-garantien-fuer-junge-unternehmen/](http://www.aws.at/foerderungen/aws-garantien-fuer-junge-unternehmen/)

Tourismus-Jung- unternehmerhaftung (ÖHT)

Haftungsübernahme für Investitionskredite für
Tourismusunternehmen
-> Garantien bis zu 80 % des Kredits, max. EUR 4 Mio.
Alle Infos unter www.oeht.at

Double-Equity-Garantie (aws)

Haftungsübernahme zur Verdoppelung des Eigenkapitals
zur Erleichterung der Finanzierung von Innovations- und
Wachstumsprojekten
-> Garantieübernahme für bis zu 80 % des eingebrachten
Eigenkapitals
Alle Infos unter [www.aws.at/foerderungen/
aws-double-equity](http://www.aws.at/foerderungen/aws-double-equity)

BETEILIGUNGSKAPITAL

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

Gründerfonds (aws)

Firmenbeteiligung an Jungunternehmen mit Wachstums-
potenzial, die in der risikoreichen Frühphase keine
ausreichende Bankfinanzierung erhalten.
-> Beteiligungshöhe zwischen EUR 100.000,- und EUR 3 Mio.
Alle Infos unter www.gruenderfonds.at

Business Angel Fonds (aws)

Förderung in Form einer Beteiligung durch die aws im
Anschluss an eine Business Angel Beteiligung
-> Koinvestitionen ab EUR 250.000,-
Alle Infos unter [www.aws.at/foerderungen/aws-business-
angel-fonds](http://www.aws.at/foerderungen/aws-business-angel-fonds)

Business Angel Börse (aws)

Vermittlung privater Geldgeber für Wachstumsprojekte
-> privates Risikokapital bis EUR 500.000,-
Alle Infos unter [www.aws.at/foerderungen/aws-i2-
business-angels](http://www.aws.at/foerderungen/aws-i2-business-angels)

MITARBEITEREINSTELLUNG

Es gibt nicht rückzahlbare Zuschüsse für die Einstellung von Mitarbeitern.

Beschäftigungsbonus (aws)

Förderung zusätzlicher Arbeitsplätze
-> 50%-Zuschuss der Dienstgeberbeiträge für drei Jahre
Alle Infos unter www.beschaefigungsbonus.at

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

Förderung von Ein-Personen-Unternehmen, die seit mindestens drei Monaten selbstständig (GSVG-versichert) sind und ihren ersten Mitarbeiter einstellen
-> 25 % des Bruttogehalts für 12 Monate
Alle Infos unter www.ams.at/vlbq

Lohnnebenkostenförderung für innovative Start-ups (aws)

Max. fünf Jahre alte innovative Start-ups erhalten für die ersten drei Arbeitsplätze Dienstgeberbeiträge zurück.
-> Zuschuss zwischen 33 % und 100 % der Dienstgeberbeiträge für drei Jahre
Alle Infos unter www.aws.at/lmk

GEFÖRDERTE BERATUNG UND INFORMATION

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

Beratungsleistungen durch die Wirtschaftskammer

Das Gründerservice, die Serviceabteilungen sowie die Bezirks- und Regionalstellen der Wirtschaftskammer beraten Sie kostenlos bei Ihrem Gründungsprozess.
Alle Infos siehe Kontakte Kapitel 8.3

Geförderte Unternehmensberatung

In vielen Bundesländern werden Beratungsleistungen von Unternehmensberatern z.B. für Businessplanerstellung, Marketing, Finanzierung, etc. durch die Wirtschaftskammer und/oder Land und Bund gefördert.
Alle Infos siehe Kontakte Kapitel 8.3

Akademische, innovative Unternehmensgründungen

AplusB (Academia plus Business) unterstützt Gründungen aus dem akademischen Sektor durch Beratung und Begleitung.
Alle Infos unter: www.ffg.at/aplusb und www.aplusb.biz

GRÜNDUNGSFÖRDERUNG BEI ARBEITSLOSIGKEIT

Das AMS unterstützt bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit heraus.

Unternehmensgründungs- programm des Arbeits- marktservice (AMS)

Förderung arbeitsloser Personen, die beabsichtigen, sich hauptberuflich selbstständig zu machen. Die Förderung kann aus Beratungsleistungen, Weiterbildung und einer Gründungsbeihilfe für den Start bestehen. Die Antragstellung erfolgt bei der regionalen AMS-Geschäftsstelle. Alle Infos bei Ihrem AMS unter www.ams.at -> Service-Arbeitssuchende -> Finanzielles -> Förderungen

3.5.2 Weitere Bundesförderungen

■ BEFREIUNG VON BESTIMMTEN GEBÜHREN UND ABGABEN (NEUFÖG)

Durch das Neugründungsförderungsgesetz (NeuFöG) werden unter bestimmten Voraussetzungen sowohl Neugründungen als auch Betriebsübertragungen von bestimmten Abgaben und Gebühren befreit.

Die Befreiung bezieht sich im Wesentlichen auf:

- Gerichtsgebühren für Eintragungen in das Firmenbuch
- Stempelgebühren und Bundesverwaltungsabgaben, die unmittelbar durch die Neugründung anfallen (Verfahren nach der Gewerbeordnung wie z.B. Gewerbebeanmeldungen sind auch ohne NeuFöG gebührenbefreit)
- Grunderwerbsteuer sowie die Gerichtsgebühren für die Eintragung in das Grundbuch, wenn für die Einbringung von Grundstücken in neu gegründete Gesellschaften Gesellschaftsrechte bzw. Anteile gewährt werden. Bei Betriebsübertragungen gibt es bei der Grunderwerbsteuer einen Freibetrag.
- Wenn Sie bei Neugründungen innerhalb der ersten 36 Monate Mitarbeiter einstellen, werden Sie von bestimmten Lohnabgaben im Ausmaß von ca. 6 % befreit. Achtung: gilt nicht bei Betriebsübertragungen

- KFZ-Um- und Anmeldung, wenn diese zu den wesentlichen Betriebsgrundlagen (z.B. bei Autobus-, Güterbeförderungs-, Taxi- und Mietwagenunternehmen) gehören. Achtung: nur bei Betriebsübertragungen

Damit eine Neugründung vorliegt, muss eine neue betriebliche Struktur geschaffen werden. Für eine begünstigte Betriebsübertragung muss ein Wechsel in der Person des Betriebsinhabers erfolgen. Der Betriebsinhaber (Neugründer oder Übernehmer) darf sich die letzten fünf Jahre weder im In- noch im Ausland gleichartig selbstständig betätigt haben.

Wird eine Gebührenbefreiung beantragt, so ist den betroffenen Stellen (z.B. Firmenbuch, Finanzamt, etc.) mit der Antragstellung ein NeuFöG-Formular (Erklärung der Neugründung) vorzulegen. Eine nachträgliche Vorlage und Rückerstattung bereits bezahlter Beiträge ist grundsätzlich nicht möglich.

Das entsprechende Formular erhalten Sie beim Gründerservice, den Fachgruppen sowie den Bezirks- und Regionalstellen in Ihrer Wirtschaftskammer, oder es kann auch, wenn die technischen Voraussetzungen vorliegen, über das Unternehmensserviceportal (www.usp.gv.at) elektronisch übermittelt werden.

■ FÖRDERUNGEN AUSSERHALB DER JUNG- UNTERNEHMERFÖRDERUNGEN

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

- **Innovative Investitionen:** Förderprogramme der Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws), www.awsg.at
- **Forschung und Entwicklung:** Förderprogramme der aws, www.awsg.at und der Forschungsförderungsgesellschaft (FFG), www.ffg.at
- **Energie- und Umweltschutz:** Förderprogramme der Kommunalkredit Public Consulting (KPC), www.umweltfoerderung.at
- **Internationalisierungsaktivitäten:** Die Internationalisierungsoffensive „go international“ bietet ein umfangreiches Programm zur Exportförderung für Unternehmen, die erstmalige Exportaktivitäten setzen oder neue Märkte erschließen, www.go-international.at
- **Kreativwirtschaftliche Leistungen:** Für Leistungen der Kreativwirtschaft gibt es spezielle Fördercalls (aws-Kreativwirtschaftsscheck und Impulse XS und XL-Förderungen). Gefördert werden Projekte in Kreativbereichen wie Design, Architektur, Multimedia/Spiele, Mode, Musikwirtschaft/Musikverwertung, Audiovision und Film/Filmverwertung, Medien- und Verlagswesen, Grafik, Werbewirtschaft und Kunstmarkt. Das Angebot erstreckt sich von finanzieller Förderung über Ausbildungsangebote bis hin zu Awareness-Maßnahmen. Informationen unter www.aws.at/kreativwirtschaft

3.5.3 Landesspezifische Förderungen

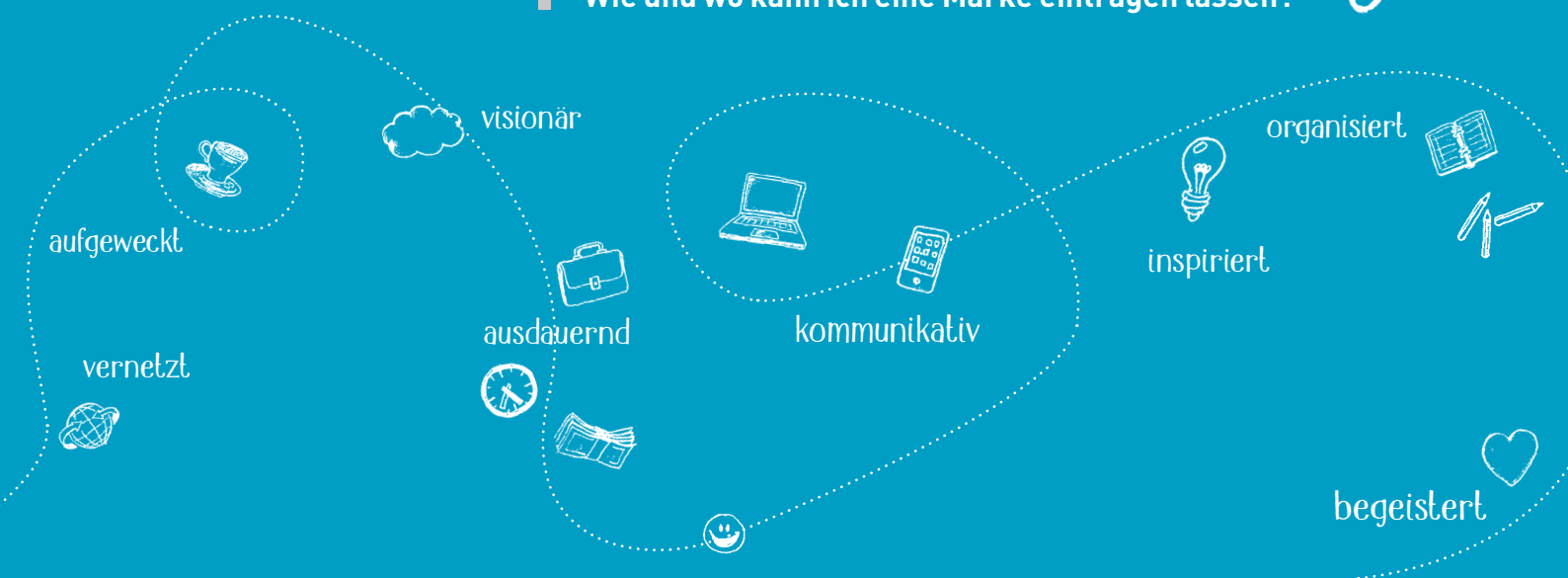
Neben den oben genannten bundesweiten Förderungen unterstützen oft auch die Länder, teilweise auch Gemeinden, Betriebsgründungen durch eigene Förderprogramme. Erkundigen Sie sich daher in Ihrem Bundesland über die regionalen Fördermöglichkeiten.



4

ZUSATZINFOS

- Wie stellen Sie Mitarbeiter an, wie trennen Sie sich wieder?
- Was ist der Unterschied zwischen Gewährleistung und Garantie?
- Wie kommen Sie im Ausland gut ins Geschäft?
- Welche betrieblichen Risiken lassen sich versichern?
- Wie kommen Sie zu professionellen AGB?
- Welche Firmenangaben müssen Sie in welchen Medien machen?
- Welche Möglichkeiten habe ich, meine Ideen und Werke zu schützen?
- Wie und wo kann ich eine Marke eintragen lassen?



■ 4.1 MITARBEITER

4.1.1 Personalsuche

Mitarbeiter können Sie auf verschiedenste Weise anwerben. Wichtig: Erstellen Sie für Ihr Personal ein Anforderungsprofil, das auf den jeweiligen Arbeitsbereich ausgerichtet ist. Dann kann die Mitarbeitersuche über Zeitungsinserate, über das Arbeitsmarktservice, über Personalberater und -vermittler, über Kontakte zu bestimmten Ausbildungsstätten (Fachschulen) etc. erfolgen. Bitte beachten Sie: Seit 1.3.2011 müssen Arbeitgeber und private Arbeitsvermittler in Stelleninseraten das kollektivvertragliche Mindestentgelt angeben und auf die Bereitschaft zur Überzahlung hinweisen – wenn diese besteht. Kommt kein Kollektivvertrag zur Anwendung, ist ab 1.8.2013 jenes Entgelt anzugeben, das als Mindestgrundlage für die Arbeitsvertragsverhandlungen dienen soll (Verhandlungsbasis). Nicht nur Qualifikation und fachliche Eignung sind entscheidend, auch Einstellung und Mentalität spielen eine wichtige Rolle. Verläuft das Vorstellungsgespräch positiv, können Sie einen Arbeitsvertrag abschließen. Beim Einstellen von 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. Klären Sie zunächst, ob ein Arbeiter- oder Angestelltenverhältnis vorliegt.

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

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

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

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 z.B. bei Selbstkündigung ein Jahr lang nicht bei Konkurrenzbetrieben tätig sein darf.

UNSER TIPP: Wollen Sie eine solche Klausel vereinbaren, empfiehlt sich das Beiziehen eines Arbeitsrechtsexperten.

ANDERE VERTRAGSFORMEN

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

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 (WKÖ, 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 Schlechter-

stellung gegenüber dem Kollektivvertrag vereinbart werden. Auf der anderen Seite stellt der Kollektivvertrag auch gleiche Wettbewerbsbedingungen für die Konkurrenten innerhalb einer Branche her.

4.1.4 Sozialversicherung der Dienstnehmer

Bei Beginn des Arbeitsverhältnisses sind Sie als Arbeitgeber verpflichtet, vor Antritt der Arbeit Ihre Dienstnehmer bei der Gebietskrankenkasse anzumelden. Dies kann entweder in zwei Schritten erfolgen, indem vor Arbeitsantritt eine Kurzmeldung (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) vor Arbeitsantritt vorgenommen wird.

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. 2018 beträgt die monatliche Höchstbeitragsgrundlage EUR 5.130,-.

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

Die geringfügige Beschäftigung ist ein Beschäftigungsverhältnis, in dem die sozialversicherungsrechtlichen Geringfügigkeitsgrenzen nicht überschritten werden. Das vereinbarte und bezahlte Monatsentgelt darf den Betrag von EUR 438,05 brutto monatlich (2018) nicht übersteigen.

Arbeitsrechtlich handelt es sich bei der geringfügigen Beschäftigung um eine Form von Teilzeitarbeit.

Es hat daher auch der geringfügig Beschäftigte Anspruch auf kollektivvertraglichen Mindestlohn, Sonderzahlungen im Sinne des Kollektivvertrages, Entgeltfortzahlung im Krankenzustand, Entgeltfortzahlung bei sonstigen Dienstverhinderungsgründen, Pflegefreistellung, Urlaub und Abfertigung Alt bzw. für Neueintritte seit 1.1.2003 auf Betriebliche Mitarbeitervorsorge (Abfertigung Neu).

Der Dienstgeber hat für alle bei ihm geringfügig beschäftigten Personen einen Unfallversicherungsbeitrag in Höhe von 1,3% der allgemeinen Beitragsgrundlage und eine Dienstgeberabgabe in der Höhe von insgesamt 16,4% der Beitragsgrundlage zu leisten, wenn der Dienstgeber über mehr als einen geringfügig Beschäftigten verfügt und die monatliche Lohnsumme (ohne Sonderzahlungen) aller geringfügig Beschäftigten das 1,5-Fache der Geringfügigkeitsgrenze für 2018: EUR 438,05 x 1,5 = EUR 657,08 übersteigt. Zusammen mit dem Unfallversicherungsbeitrag ergibt sich ein Gesamtbeitragssatz von 17,7%.

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

Näheres unter wko.at/abfertigungneu und 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 Personalverrechner, (Bilanz-)Buchhalter oder Steuerberater übertragen.



4.1.5 Arbeitnehmerschutz

Technischer Arbeitnehmerschutz

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

Verwendungsschutz

Als Arbeitgeber müssen Sie das Einhalten der Arbeitszeitgrenzen, der Pausen, der 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 oder der Schweiz besitzen, sind drittstaatsangehörige Personen. Diese dürfen nur mit einer Bewilligung auf Basis des Ausländerbeschäftigungsgesetzes in Österreich arbeiten. Zuständig für das Erteilen der Bewilligungen ist das Arbeitsmarktservice (AMS).

Die wichtigsten Formen der Beschäftigung von Ausländern sind:

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

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

EU-Erweiterung

Für alle Staatsangehörigen aus den EU-Staaten gilt die volle Arbeitnehmerfreizügigkeit in Österreich – Ausnahme: kroatische Staatsbürger. Für diese gelten längstens bis 30.6.2020 Übergangsregelungen.

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. Bei den meisten Auflösungsarten ist die sogenannte Auflösungsabgabe durch den Arbeitgeber in der Höhe von EUR 128,- zu entrichten. Ob eine Auflösungsabgabe zu entrichten ist oder nicht, klären mit Ihnen die Arbeitsrechtsexperten der Wirtschaftskammer.

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
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 Zuweisungsbescheid durch den Arbeitnehmer bis grundsätzlich ein Monat nach Ablauf des Dienstes,
- Betriebsräte bis drei Monate nach Ablauf der Funktionsperiode,
- Behinderte mit mindestens 50-prozentiger Behinderung unter gewissen Voraussetzungen ab Zuerkennung der Stellung als begünstigter Behinderter durch das Sozialministeriumservice sowie
- Lehrlinge (bei der Lehre handelt es sich um ein befristetes und daher unkündbares Ausbildungsverhältnis; nur eine vorzeitige Auflösung aus besonderen Gründen und eine außerordentliche Auflösung sind möglich).

WICHTIG: Kontaktieren Sie einen Arbeitsrechtsexperten der WKÖ, 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 oder gewöhnlich vorausgesetzten Eigenschaften besitzt. 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 Wandlung (d.h. Rückabwicklung) des Vertrages fordern. Ist eine Sache vom Käufer selbst verbaut worden, welche sich anschließend als mangelhaft erweist, sind Sie als Verkäufer auch für den Ausbau der Sache sowie den neuerlichen Einbau der neuen Sache oder für die Übernahme der hierfür entstandenen Kosten verpflichtet.

- Zunächst kann der Übernehmer nur die Verbesserung oder den Austausch der Sache verlangen, es sei denn, dass das unmöglich ist oder für Sie als 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 Unternehmensrechts in Anspruch nehmen (Untersuchung der Ware ohne unnötigen Aufschub, Anzeige des Mangels). Während das Gewährleistungsrecht gegenüber Konsumenten zwingend ist, kann unter Unternehmern Abweichendes vertraglich vereinbart werden.

4.2.2 Garantie

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

Die Garantie hängt üblicherweise vom Auftreten des Mangels während der vereinbarten Frist ab und nicht vom Vorhandensein eines Mangels schon bei der Übergabe. Die Gewährleistung trifft immer den direkten Vertragspartner, während Garantien oft vom Hersteller gegeben werden. Bei Garantie spielt die Frage des Verschuldens des Garantiegebers keine Rolle.

4.2.3 Schadenersatz

Schadenersatzansprüche stehen dem Kunden nur dann zu, wenn den Verkäufer/Werkunternehmer oder sein Personal ein Verschulden an der Mangelhaftigkeit der Lieferung/dem „Werk“ bzw. am Schadenseintritt trifft. Derartige Ansprüche verjähren erst nach drei Jahren ab Kenntnis von Schaden und Schädiger bzw. jedenfalls nach Verstreichen eines Zeitraums von 30 Jahren. D.h., tritt der vom Lieferanten zu vertretende Schaden im 8. Jahr auf, hat man noch vom 8. bis zum 11. Jahr Zeit, den Schadenersatzanspruch geltend zu machen.

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-Erstimporteur,
- jeder Unternehmer, der das Produkt in den Verkehr gebracht hat, wenn weder Hersteller noch Importeur festgestellt werden können.

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

Fehlerhaftigkeit eines Produktes

Der Fehler muss bereits zum Zeitpunkt des Inverkehrbringens des Produkts vorliegen. Nach dem Produkthaftungsgesetz ist ein Produkt fehlerhaft, wenn es nicht jene Sicherheit bietet, die man von diesem Produkt nach dem Stand der Technik erwarten kann. Beispielsweise können falsche oder unvollständige Angaben in der Bedienungsanleitung oder Werbung eine solche Fehlerhaftigkeit begründen.

Maßnahmen im Betrieb

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

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

4.3 INTERNATIONALE GESCHÄFTE

Auslandsmärkte nutzen

Internationale Märkte können für Sie als Jungunternehmer schon in der Startphase lukrativ sein. Damit der Schritt ins Ausland nicht zum Abenteuer wird, sollten Sie sich die wichtigsten Informationen über den Zielmarkt einholen. Die Außenwirtschaft Austria der Wirtschaftskammer Österreich unterstützt österreichische Unternehmen weltweit bei der Vermarktung ihrer Produkte und Dienstleistungen durch umfassende Serviceleistungen – gemeinsam mit den Abteilungen Außenwirtschaft in den Landeskammern. Neben Informationen über ausländische Märkte, Veranstaltungen wie Messen, Gruppenreisen oder finanziellen Unterstützungen stehen weltweit über 100 Stützpunkte in Form von AußenwirtschaftsCenter und -Büros als Ansprechpartner zur Verfügung. Sie unterstützen vor Ort bei der Suche nach Geschäftspartnern, Firmengründungen im Ausland, bei der Lieferantensuche und anderen landesspezifischen Fragestellungen.

Import/Export – rechtliche Bestimmungen

Beim Import und Export von Waren mit Ländern innerhalb und außerhalb der EU beachten Sie bitte mögliche rechtliche Bestimmungen und Vorschriften, wie z.B. zollrechtliche Bestimmungen, Einfuhr- oder Ausfuhrbewilligungen, Embargomaßnahmen, Ursprungsnachweise, Umsatzsteuerregelungen etc.

Arbeiten über die Grenze

Österreich grenzt an acht Nachbarländer. Es liegt daher nahe, dass österreichische Unternehmen ihre Dienstleistungen auch in den angrenzenden Ländern und daher über der Grenze anbieten. Informieren Sie sich daher vor Ihrem Auslandseinsatz über die jeweils zu berücksichtigenden gewerbe-, arbeits- und steuerrechtlichen Besonderheiten und Bestimmungen.

Nähere Informationen erhalten Sie bei der „Abteilung Außenwirtschaft“ in Ihrer Landeskammer (Kontakt: wko.at/aussenwirtschaft).

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.

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, Herausnahme eines gefährlichen Produktes aus dem Verkaufsprogramm, ...)
- **Risiko vermindern**
(z.B. durch Feuerlöscher, externes Lager, externe Datensicherung)
- **Risiko überwälzen**
(z.B. durch Abschluss einer Versicherung)

4.4.2 Risikoabdeckung durch Versicherung

Vertriebskanäle

Eine Versicherung kann über verschiedene Vertriebskanäle verkauft werden. Ansprechpartner sind Mitarbeiter von Versicherungsgesellschaften, insbesondere aber auch selbstständige Versicherungsagenten und Versicherungsmakler. Der Versicherungsagent erbringt seine Dienstleistung im Auftrag der von ihm vertretenen Versicherungsunternehmen. Der Versicherungsmakler arbeitet ohne Auftragsverhältnis zu einem Versicherungsunternehmen.

Betriebliche Versicherungen im Überblick

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

- **Sachversicherungen:** Dazu zählen z.B. die Feuer-, Einbruchdiebstahl-, Sturm-, Leitungswasserschaden-, Maschinenbruch-, Elektrogeräte- und Computerversicherungen.
- **Vermögensschadenversicherungen:** Zum Abdecken entgangener Erträge oder zusätzlicher Kosten aufgrund eines eingetretenen Schadens. Beispiele: Betriebshaftpflicht-, Betriebsrechtsschutz-, Betriebsunterbrechungsversicherung (bei Feuer, Maschinenschaden, ...).
- **Personenversicherungen:** Das sind z.B. Lebens-, Kranken-, Unfallversicherungen. Sie können neben bzw. zusätzlich zur gesetzlichen Sozialversicherung bei privaten Versicherungen abgeschlossen werden.



UNSER TIPP: Gerade bei Kleinstbetrieben kann ein längerer Ausfall des Unternehmers durch Krankheit oder Unfall schnell existenzbedrohend sein. Seit 2013 erhalten Kleinunternehmer unter bestimmten Voraussetzungen ab dem 43. Tag der Arbeitsunfähigkeit für max. 20 Wochen eine gesetzliche Unterstützungsleistung in Höhe von zirka EUR 30,- pro Tag. Ab Juli 2018 soll das Krankengeld bei Krankheit von mindestens 43 Tagen bereits ab dem 4. Tag rückwirkend ausbezahlt werden. Mehr Infos dazu unter: www.svagw.at. Besprechen Sie die Optimierung Ihrer Absicherungsmöglichkeiten jedenfalls noch mit Ihrem Versicherungsbetreuer!

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 www.ihrversicherungsmakler.at bzw. 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 ist vor allem dann sinnvoll, wenn 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. Das alleinige Abdrucken von AGB auf Rechnungen oder Lieferscheinen ist ohne Wirkung. Damit die AGB wirksam werden, müssen sie Vertragsbestandteil sein. Dabei empfiehlt sich eine schriftliche Bestätigung der Anerkennung der AGB durch den Vertragspartner. Dies ist allerdings nur bei Unternehmern als Kunden möglich. Bei Verbrauchern hat der Unternehmer immer zu beweisen, dass der Kunde die AGB zur Kenntnis genommen und ihnen zugestimmt hat.

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 Überrumpelungseffekt hat und deshalb unwirksam ist, wird im konkre-



ten 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 gesetzliche Regelung dem Vertrag zugrunde gelegt.

Unklare AGB

Undeutliche Bestimmungen werden zum Nachteil des Vertragspartners ausgelegt, der die Formulierung gewählt hat. Bei Konsumentengeschäften sind undeutliche Klauseln zur Gänze unwirksam.

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.

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 Fernabsatz- und Auswärtsgeschäftegesetz (FAGG) sieht in diesem Zusammenhang bei Verträgen mit Konsumenten, die unter ausschließlicher Verwendung von E-Mail oder Internet geschlossen werden, bestimmte Informations- und Bestätigungspflichten vor. 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. Auf Nummer sicher gehen Sie, wenn Sie die Website so einrichten, dass der Kunde vor der Bestellung mit Knopfdruck Ihre AGBs bestätigt. 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.

Wirtschaftskammer hilft

Der Rechtsservice der WKÖ bietet im Internet vielfältige Informationen zu allgemeinen Geschäftsbedingungen. Musterklauseln zu Verkaufs- und Lieferbedingungen, aber auch Einkaufsbedingungen finden Sie im Internet unter: wko.at.

Weiters gibt es auf der Seite der WKÖ auch eine sogenannte AGB-Datenbank. Diese enthält AGBs nach Branchen geordnet. Sie stellen unverbindliche Vorschläge der jeweiligen zuständigen Fachorganisationen der WKÖ dar. Sie finden die AGB-Datenbank unter wko.at, Wirtschaftsrecht und Gewerberecht.

4.6 ANGABEN AUF GESCHÄFTSPAPIEREN UND IM INTERNET

Ihr Marktauftritt ist nicht nur aus der Sicht des Marketings, 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?

Als Unternehmer sind Sie aufgrund verschiedenster Rechtsvorschriften (z.B. Unternehmensgesetzbuch, Gewerbeordnung) verpflichtet, Angaben auf Ihren Geschäftspapieren zu machen. Welche, das hängt von der Rechtsform Ihres Unternehmens, der Art des Geschäftspapiers und der Form der Übermittlung ab.

Unternehmensgesetzbuch (UGB)

Alle im Firmenbuch eingetragenen Unternehmen müssen unabhängig von der Rechtsform auf ihren Geschäftsbriefen sowie Bestellscheinen, die in welcher Form auch immer an einen bestimmten Empfänger gerichtet sind (auch

E-Mails), und auf Websites folgende Angaben machen:

- Firma (laut Firmenbucheintrag)
- Rechtsform
- Sitz (laut Firmenbucheintrag)
- Firmenbuchnummer
- Firmenbuchgericht
- Falls zutreffend: Unternehmen in Liquidation

Bei Offenen Gesellschaften (OG) und Kommanditgesellschaften (KG) ohne natürliche Person als Vollhafter (z.B. GmbH & Co KG) sind diese Angaben nicht nur für die Personengesellschaft, sondern auch für die unbeschränkt haftende Kapitalgesellschaft (GmbH) zu machen. Im Firmenbuch eingetragene Einzelunternehmer (e.U.) haben auch ihren Vor- und Zunamen anzugeben, wenn dieser sich vom im Firmenbuch eingetragenen Firmenwortlaut unterscheidet.

Gewerbeordnung

Nicht im Firmenbuch eingetragene Einzelunternehmer müssen nach der Gewerbeordnung auf den Geschäftsurkunden (z.B. Geschäftsbriefen oder Bestellscheinen) ihren Namen (Vor- und Zuname) verwenden. Bitte vergessen Sie nicht, auch Ihre Betriebsstätte nach außen zu kennzeichnen. Sie müssen dazu in gut sichtbarer Schrift jedenfalls den Vor- und Zunamen des Gewerbetreibenden (oder den im Firmenbuch eingetragenen Namen) und einen unmissverständlichen Hinweis auf den Gegenstand des Gewerbes anführen.

Auf den Geschäftsurkunden sowie auf der Website ist überdies auch der Standort der Gewerbeberechtigung anzuführen. In der Werbung dürfen nicht irreführende Abkürzungen dieses Namens oder andere Bezeichnungen verwendet werden. Gleiches gilt analog auch für Vereine. Auch diese müssen den gesetzlich oder in den Statuten festgelegten Namen sowie den Standort der Gewerbeberechtigung angeben.

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, Angebote, 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 nicht an einen bestimmten Empfänger richten, sind von der Anführung dieser Angaben befreit (z.B. Zeitungsanzeigen, Postwurfsendungen etc.). Unter Umständen bestehen hier allerdings Impressumsvorschriften nach dem Mediengesetz.

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 gewerberechtliche Geschäftsführer müssen angegeben werden.

Sondervorschriften für Rechnungen:

siehe Seite 43

4.6.2 Internet

Informationspflichten nach dem E-Commerce-Gesetz (ECG)

Sie gelten schon als E-Commerce-Diensteanbieter, wenn Sie Ihr Unternehmen nur im Internet präsentieren (z.B. Website, soziale Netzwerke) und gar keinen Web-Shop betreiben. Nach dem ECG müssen Sie daher folgende Angaben zu Ihrer Identität in leicht und unmittelbar zugänglicher Form machen:

- Name bzw. Firma
- die geografische Anschrift
- Kontaktdaten, mit denen Sie ein Nutzer (Kunde) rasch erreichen kann, einschließlich der E-Mail-Adresse. Nur die Angabe einer E-Mail-Adresse ist allerdings nicht ausreichend.
- Firmenbuchnummer und Firmenbuchgericht, sofern vorhanden
- die zuständige Aufsichtsbehörde (i.d.R. die Gewerbebehörde)
- Soweit Ihre 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. WKO), der Berufsverband oder eine ähnliche Einrichtung, der Sie angehören, 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 Sie eine haben
- Wenn Sie Preise anführen, müssen diese leicht les- und zuordenbar sein. Ihre Kunden müssen klar erkennen, ob die Preise einschließlich Umsatzsteuer (bei Endverbraucher Geschäften) 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.

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



Informationspflichten für Web-Shops

Beim Fernabsatz hat der Konsument zwingend besondere Rechte, etwa auf Information und Rücktritt. Fernabsatz liegt stets vor, wenn ein Vertrag zwischen Unternehmer und Konsument im Rahmen eines dafür organisierten Vertriebs- und Dienstleistungssystems unter ausschließlicher Verwendung von Fernkommunikationsmitteln (z.B. über Internet, Telefon, Teleshopping oder Versandkataloge) geschlossen wird, d.h., wenn vor dem Vertragsschluss kein persönlicher Kontakt stattfindet. Der Versandhandel bestimmter Produkte ist verboten.

Informationspflichten: Noch vor dem Vertragsschluss, also der Bestellung, muss der Konsument folgende Informationen erhalten:

*Diese Informationen müssen umfassend im Impressum angegeben werden.

**Diese Informationen können in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen wiedergegeben werden, wenn diese bündig, klar und so übersichtlich sind, dass diese Inhalte leicht aufgefunden werden können.

Zum Unternehmen

1. **Identität** des Unternehmens (Namen oder Firma)*
2. **Kontaktdaten** des Unternehmens*

Zur Ware/Dienstleistung

1. die **wesentlichen Merkmale** der Waren oder Dienstleistungen
2. Gesamtpreis inkl. aller Nebenkosten
3. bei **unbefristeten oder Abonnementverträgen** die Gesamtkosten oder die Kosten pro Monat (wenn nicht möglich: Art der Preisberechnung)
4. **Kosten** der für den Vertragsabschluss eingesetzten **Fernkommunikationstechnik**, sofern diese nicht nach einem Grundtarif berechnet wird (kostenpflichtige Mehrwertnummern)

5. gegebenenfalls die **Funktionsweise digitaler Inhalte** inkl. Interoperabilität digitaler Inhalte mit Hard- und Software
6. gegebenenfalls Hinweis auf allfällige **Garantien** und deren Bedingungen

Allgemeine Bedingungen

1. gegebenenfalls **Laufzeit des Vertrags** oder die Kündigungsbedingungen**
2. gegebenenfalls die **Mindestdauer** der Verpflichtungen**
3. Zahlungs-, Liefer- und **Leistungsbedingungen, Lieferzeitraum****
4. gegebenenfalls Hinweis auf **Kautions** oder sonstige Sicherheiten**
5. Hinweis auf das Bestehen des gesetzlichen **Gewährleistungsrechts****

Zu Beschwerden

1. gegebenenfalls Hinweis auf Bestehen, Bedingungen und Leistungen eines **Kundendienstes****
2. gegebenenfalls Kontaktdaten für **Beschwerden** (wenn ein Verfahren beim Unternehmer vorgesehen ist)**
3. gegebenenfalls der Zugang zu einem **außergerichtlichen Beschwerde-** und Rechtsbehelfsverfahren**
4. gegebenenfalls Hinweis auf **Verhaltenskodizes**, wenn der Unternehmer einem solchen unterliegt**

Zum Widerruf

1. Belehrung über **Bestehen oder Nichtbestehen** eines **Widerrufsrechts** inkl. Muster-Widerrufsformular**
2. Hinweis, dass der Verbraucher im Widerrufsfall die **Kosten für die Rücksendung** der Waren zu tragen hat**
3. gegebenenfalls die Umstände, unter denen der Verbraucher sein **Rücktrittsrecht verliert****
4. Gegebenenfalls den Hinweis, wenn der Verbraucher ausdrücklich gewünscht hat, dass mit einer bestellten Dienstleistung noch innerhalb der Widerrufsfrist begonnen wird, dass er für die erfolgte Dienstleistung im Widerrufsfall ein **anteiliges Entgelt** zu zahlen hat.**

Auf Websites ist spätestens bei Beginn des Bestellvorganges klar und deutlich anzugeben

1. allfällige **Lieferbeschränkungen**
2. akzeptierte **Zahlungsmittel**

INFORMATIONSPFLICHT BEI ABSCHLUSS DES BESTELLVORGANGS

Zur Ware/Dienstleistung

1. die **wesentlichen Merkmale** der Waren der Dienstleistungen
2. **Gesamtpreis** inkl. aller Nebenkosten
3. bei **unbefristeten oder Abonnementverträgen** die Gesamtkosten oder die Kosten pro Monat (wenn nicht möglich: Art der Preisberechnung)

Allgemeine Bedingungen

1. gegebenenfalls **Laufzeit des Vertrags** oder die Kündigungsbedingungen
2. gegebenenfalls die **Mindestdauer** der Verpflichtungen

Bestellbutton

Button „zahlungspflichtig bestellen“

Es gibt einige Ausnahmen von obigen Informationspflichten, wie z.B. bei der Lieferung von Lebensmitteln, Getränken und Waren des täglichen Bedarfs, die in regelmäßigen Fahrten geliefert werden („Hauslieferungen“, z.B. Pizzadienst). Die detaillierten Informationen, die den Platz an dieser Stelle sprengen würden, finden Sie unter dem Stichwort „Fern- und Auswärtsgeschäftegesetz.“

TIPP: Vorbilder für korrekte Web-Shops von Unternehmen sind unter www.guetezeichen.at zu finden.

Rücktrittsrecht beim Fernabsatz: Der Konsument kann vom Vertrag binnen 14 Kalendertagen ab Lieferung der Ware (bei Dienstleistungen ab Vertragsschluss) zurücktreten. Erfüllt das Unternehmen die obigen Informationspflichten nicht, verlängert sich die Rücktrittsfrist um zwölf Monate.

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, 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 Lebensbe-

reichs oder die Präsentation des Medieninhabers hinausgehenden Informationsgehalt aufweisen, der geeignet ist, die öffentliche 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, das sind solche, bei denen über die Werbung hinausgehende meinungsbildende Inhalte angeboten werden, besteht eine zusätzliche Offenlegungspflicht. Medieninhaber müssen zu den Informationspflichten für kleine Websites weiters Informationen über die Beteiligungsverhältnisse angeben. Insbesondere sind für sämtliche an einem Medieninhaber direkt oder indirekt beteiligten Personen (inklusive Gesellschaften) die jeweiligen Eigentums-, Beteiligungs-, Anteils- und Stimmrechtsverhältnisse anzugeben. Weiters sind die Namen der vertretungsbefugten Organe des Medieninhabers anzugeben. Besteht ein Aufsichtsrat, so sind auch dessen Mitglieder anzugeben. Außerdem hat eine Erklärung über die grundlegende Richtung des Mediums („Blattlinie“) zu erfolgen. Die tatsächlich notwendigen Angaben unterscheiden sich allerdings je nach Rechtsform des Medieninhabers, also des Unternehmens.

Exkurs „IT-Sicherheit und Datenschutz“

Bei der zunehmenden Menge an digitalen Daten, die Unternehmen speichern, verarbeiten und veröffentlichen, ist die Sicherheit der IT-Systeme, aber auch die Kompetenz im Umgang damit, wesentlich für die moderne, digitale Wirtschaft.

IT-Sicherheit gewährleistet die Verfügbarkeit, Vertraulichkeit und die Integrität der Daten und Informationen in Unternehmen. IT-Sicherheitsmaßnahmen kosten Zeit und Geld, stehen aber in keinem Vergleich zu dem Schaden, der bei einem Kompletverlust der Daten (z.B. aufgrund einer defekten Festplatte) eintritt. Oftmals resultieren die Maßnahmen auch in einem Komfortverlust. Natürlich ist es praktisch, wenn alle z.B. mit Administrator-Rechten arbeiten und selbst Programme installieren können. Sinnvoll ist es keinesfalls. Auch die Verwendung von Smartphones, Cloud-Diensten und USB-Sticks ist praktisch, auf der anderen Seite birgt sie aber ein Gefahrenpotenzial. Die Basis der digitalen Welt sind IT-Systeme – vom Smartphone über den PC und Drucker bis hin zur Software. In diesen Systemen können Unternehmen in nur wenigen Schritten für mehr Sicherheit sorgen.

Wichtige Themen für eine sichere IT im Unternehmen:

- Netzwerksicherheit
- Computersicherheit, Virenschutz und Firewall
- Passwortsicherheit
- Datensicherung und Notfallvorsorge
- Schulung und Sensibilisierung der MitarbeiterInnen

UNSER TIPP: Auf www.it-safe.at der Bundessparte Information und Consulting (BSIC) finden Sie praxisnahe Online-Ratgeber sowie Informationen und konkrete Tipps rund um IT-Sicherheit in Ihrem Unternehmen.

Die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)

Die DSGVO ist europaweit gültig und tritt am 25. Mai 2018 in Geltung. Sie regelt den Umgang mit personenbezogenen Daten und wird sich auf alle österreichischen Unternehmen auswirken. Die Anforderungen an den Datenschutz haben sich mit dieser neuen Verordnung geändert, und die Strafbestimmungen wurden deutlich verschärft. Es wird unter anderem vorgegeben, unter welchen Voraussetzungen ein Unternehmen personenbezogene Daten (z.B. Kundendaten) verarbeiten darf. **Unternehmen müssen einen Überblick haben, welche personenbezogenen Daten wann, wo, wie, warum und von wem verarbeitet werden, und deren sichere Verarbeitung gewährleisten.**

Betroffen sind alle Unternehmen, vom Einzel-Personen-Unternehmen bis zum Großbetrieb.

Allerdings sind die Pflichten und Anforderungen, die an die Unternehmen gestellt werden, insbesondere abhängig von der Art ihrer Datenverarbeitungen.

SICHERER UMGANG MIT DATEN

Neben der Einhaltung der rechtlichen Bestimmungen sind auch die organisatorischen und technischen Voraussetzungen für den sicheren Umgang mit personenbezogenen Daten im Unternehmen zu schaffen. Damit werden Datenschutzregelungen für das digitale Zeitalter eingeführt.

Die österreichische Datenschutzbehörde in Wien sorgt für die Einhaltung der Datenschutzbestimmungen. Die Behörde kann Unternehmen Auflagen vorschreiben und auch Geldbußen verhängen. Die Strafhöhe kann bis zu EUR 20 Mio. oder bis zu vier Prozent des weltweiten Jahresumsatzes betragen.

Die neue Verordnung bedeutet einerseits mehr Rechte der Betroffenen, also jener Personen, deren Daten gespeichert werden. So z.B. das Recht auf Einschränkung der Verarbeitung,

Recht auf „Vergessenwerden“ oder das Recht auf Datenübertragbarkeit. Damit einher gehen natürlich auch andererseits neue Verpflichtungen der Unternehmen. So muss etwa ein Verzeichnis von Verarbeitungstätigkeiten geführt werden, das die derzeitigen DVR-Meldungen ablöst, es gibt eine Meldepflicht binnen 72 Stunden bei schweren Datenschutzverletzungen (z.B. Hackerangriff) und die Verpflichtung für Datenschutz durch Technikgestaltung und datenschutzfreundliche Voreinstellungen.

Die neue Verordnung bedeutet aber auch eine Chance: Hohe Sicherheit, Klarheit und Struktur der eigenen Datensätze sowie ein transparenter Umgang mit eben diesen können intern Sicherheit und extern Vertrauen schaffen. Weitere Infos: wko.at/datenschutzservice

■ 4.7 PATENTE & CO

4.7.1 Gewerbliche Schutzrechte (Marken, Patente und Co)

Erfolgreiche Geschäftsideen werden in der Regel schnell kopiert. Als angehender Unternehmer sollten Sie sich demnach auch Gedanken darüber machen, inwiefern die Geschäftsidee geschützt werden kann. Schutzrechte können Ihnen dabei helfen, langfristig die Wettbewerbsvorteile Ihres Unternehmens unter bestimmten Voraussetzungen zu sichern. Außerdem sollten Sie sich auch selber davor bewahren, in die Schutzrechte anderer einzugreifen.

Die wichtigsten Schutzrechte sind folgende:

4.7.1.1 Marken

Die Marke ist ein Unternehmenskennzeichen, das Waren und Dienstleistungen unterschiedlicher Erzeuger/Anbieter voneinander unterscheidet (z.B. in Form von Logos, Namen, Schriftzügen). Sie ermöglicht dem Konsumenten

ten, zu erkennen, von wem die Ware oder Dienstleistung stammt. Dem Unternehmen dient sie im geschäftlichen Verkehr als Abgrenzungsmittel gegenüber anderen und als unentbehrliches Marketingtool.

Marken sind primär alle Zeichen, die sich grafisch darstellen lassen, insbesondere Wörter einschließlich Personennamen, Abbildungen, Buchstaben, Zahlen und die Form oder Aufmachung der Ware, soweit anhand dieser Zeichen Produkte (d.h. Waren und Dienstleistungen) eines Unternehmens von gleichartigen Produkten anderer Unternehmen unterschieden werden können.

Der Markeninhaber kann einem Dritten verbieten, ohne seine Zustimmung im geschäftlichen Verkehr ein mit der Marke gleiches oder ähnliches Zeichen für bestimmte gleiche oder ähnliche Produkte zu benutzen, wenn die Gefahr besteht, dass Dritte das Zeichen mit der Marke gedanklich in Verbindung bringen bzw. Zeichen und Marke verwechseln. Ein Zeichen ist erst durch die Registrierung als Marke geschützt.

Die Registrierung der Marke auf nationaler Ebene erfolgt beim Österreichischen Patentamt. Bei der Registrierung sind jene Klassen (bestimmte Bereiche z.B. Klasse 35 für Unternehmensberatung) anzugeben, in denen der Schutz wirksam werden soll. Die Mindestkosten für die Registrierung einer nationalen Marke betragen EUR 372,- inklusive drei Waren- oder Dienstleistungsklassen (Klassifikation Nizza). Jede weitere Klasse kostet EUR 75,-. Für die Verlängerung des Markenschutzes ist eine Erneuerungsgebühr zu entrichten. Jährliche Gebühren fallen bei Marken nicht an.

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

TIPP: Überlegen Sie sich gut, ob Sie Ihre Marke national, innerhalb der EU („Unionsmarke“) oder international schützen lassen möchten. Je nach Überlegung gibt es unterschiedliche Registrierungswege, und es entstehen unterschiedliche Kosten. Nutzen Sie die schnelle Markenmeldung „Fast Track“.

Bevor Sie eine Marke schützen lassen möchten, vergewissern Sie sich, ob nicht schon jemand anderer Anspruch an der Marke oder an Bestandteilen dieser hat. Hierzu stehen Ihnen einige Suchmöglichkeiten zur Verfügung:

- Um zu überprüfen, ob eine Marke bereits in Österreich (national) geschützt ist, können Sie eine Recherche auf der Website <http://see-ip.patentamt.at> durchführen. Die durchgeführte Schnellrecherche stellt ein erstes Ergebnis dar, ohne dabei Bildelemente suchen zu können.
- Beabsichtigen Sie auch international oder innerhalb der EU eine Marke registrieren zu lassen, können Sie auf der Website www.tmview.europa.eu recherchieren, ob die Marke bereits geschützt ist und wenn ja in welchen Ländern und Klassen.

TIPP: Seien Sie bei der Suche nach eventuell bereits bestehenden Marken kreativ, suchen Sie nach einzelnen Wortteilen oder nach gleichklingenden Worten mit anderer Schreibweise (z.B. Wishbook versus Wishbuuk). Informationen erhalten Sie auch direkt beim Patentamt telefonisch oder schriftlich (Achtung: Ähnlichkeitsrecherche, die mit Kosten verbunden ist, aber dennoch empfehlenswert ist).

4.7.1.2 Patente

Das Patent ist eines der bekanntesten Schutzrechte. Nach der Anmeldung schützt das Patent eine technische Erfindung über einen bestimmten Zeitraum.

Mittels Patente werden Erfindungen geschützt, die

- neu und gewerblich anwendbar sind und
- eine Lösung eines bestimmten technischen Problems darstellen (Erfindungshöhe).

Der Inhaber eines Patents oder Gebrauchsmusters kann Dritte davon ausschließen, den Gegenstand der Erfindung betriebsmäßig herzustellen, in Verkehr zu bringen, anzubieten, zu gebrauchen, zu diesen Zwecken einzuführen oder zu besitzen. Der private Bereich und die Verwendung zum eigenen Studium sind vom Schutzbereich ausgenommen. Patente gibt es nicht nur für Gegenstände, sondern auch für Verfahren.

Der Patentschutz beginnt mit der Eintragung ins Patentregister und endet bei rechtzeitiger Bezahlung der jährlich fälligen Verlängerungsgebühren nach spätestens 20 Jahren.

Ein nationales Patent wird beim österreichischen Patentamt angemeldet. Das Patent wird in einem Vorprüfungsverfahren auf die formellen und materiellen Voraussetzungen, insbesondere die Neuheit, die gewerbliche Anwendbarkeit und die Erfindungshöhe, geprüft. Nur wenn alle Voraussetzungen vorliegen, wird das Patent eingetragen.

Nähere Informationen finden Sie hier:
<https://www.patentamt.at/patente/patente-service/patent-national>

4.7.1.3 Gebrauchsmuster

Gebrauchsmuster können zum Schutz von neuen und gewerblich anwendbaren Erfindungen herangezogen werden, die nicht eine nach Patentrecht erforderliche Erfindungshöhe aufweisen. Es genügt ein erfinderischer Schritt. Der Begriff der Erfindung ist hier weiter gefasst als jener des Patentrechts. Er umfasst zum Beispiel auch Programmlogiken mit technischen Elementen.

Der Gebrauchsmusterschutz beginnt mit dem Tag der amtlichen Veröffentlichung des Gebrauchsmusters im Gebrauchsmusterblatt. Er endet bei rechtzeitiger Einzahlung der jährlich fälligen Verlängerungsgebühren nach spätestens zehn Jahren.

Ein Gebrauchsmuster wird beim österreichischen Patentamt angemeldet. Im Gegensatz zur Patentanmeldung werden bei der Anmeldung eines Gebrauchsmusters ausschließlich die formellen Voraussetzungen geprüft. Die Neuheit, die gewerbliche Anwendbarkeit und das Vorliegen eines erfinderischen Schritts werden nicht geprüft. Als Ausgleich dafür kann jedermann beantragen, das Gebrauchsmuster für nichtig erklären zu lassen, wenn nachträglich hervorkommt, dass diese Voraussetzungen nicht vorliegen.

Nähere Informationen finden Sie hier:
<https://www.patentamt.at/patente/patente-service/gebrauchsmuster/>

TIPP: Da die Formulierung einer Patent- oder einer Gebrauchsmusteranmeldung Vorkenntnisse erfordert, sollten Sie hierzu Experten zurate ziehen.

Nutzen Sie Patentsprechtag beispielsweise in Ihrer Wirtschaftskammer mit einem erfahrenen Experten oder Patentanwalt oder den Auskunftsdienst des Österreichischen Patentamts.

4.7.1.4 Geschmacksmuster („Designschutz“)

Ein Muster (auch Geschmacksmuster genannt) schützt die Erscheinungsform eines industriellen oder handwerklichen Gegenstandes (Erzeugnis) oder eines Teils davon. Voraussetzung für den Musterschutz ist die Neuheit des Musters. Konkret wird das Aussehen (Design) von Erzeugnissen geschützt. Geschützt sind die Merkmale der Konturen, Farben, Gestalt, Oberflächenstruktur, Werkstoffe oder Verzierungen des Erzeugnisses (Designschutz). Ein Muster kann nur geschützt werden, wenn es neu ist, Eigenart hat und nicht durch die technische Funktion des Erzeugnisses bedingt ist.

Es gibt aber eine „Neuheitsschonfrist“: so muss ein Design, damit es als neu gilt, spätestens zwölf Monate nach der ersten Veröffentlichung (z.B. bei einer Präsentation) als Geschmacksmuster angemeldet werden. Wird diese Frist versäumt, erlischt der Schutzanspruch. Das Muster darf nicht gegen die öffentliche Ordnung, die guten Sitten oder ein bereits vorhandenes Muster verstoßen.

Die Anmeldung des Geschmacksmusters erfolgt national beim österreichischen Patentamt. Im Zuge der Anmeldung muss das Muster mittels einer Abbildung (Foto oder Zeichnung) oder eines Musterexemplars offen gelegt werden. Es gelten bestimmte Format-, Gewichts- und Größenbeschränkungen.

Mit dem Tag der Anmeldung erlangt das Muster Priorität. Es hat gegenüber später angemeldeten gleichen Mustern Vorrang. Der Musterschutz selbst beginnt erst mit dem Tag der Registrierung. Die erste Schutzperiode beträgt fünf Jahre. Wird rechtzeitig die vorgeschriebene Erneuerungsgebühr entrichtet, so kann die Schutzdauer viermal um je fünf Jahre verlängert werden. Die maximale Schutzdauer beträgt somit 25 Jahre.

Ein Muster wird immer für bestimmte Waren angemeldet. Zur Identifizierung dieser Waren muss ein Warenverzeichnis beigefügt werden, das einer bestimmten Klassifikation entspricht. Informationen hierzu finden Sie unter <https://www.patentamt.at/designs/designs-service/design-national/>

ACHTUNG: Nicht geprüft wird die Neuheit, die Eigenart, die Bedingung durch die technische Funktion oder die Verletzung von älteren Musterrechten.

4.7.1.5 Urheberrechtlich geschützte Werke

Unter einem Werk versteht der Gesetzgeber „eigentümliche geistige Schöpfungen“, insbesondere auf dem Gebiet der Literatur, einschließlich von EDV-Programmen, der darstellenden Kunst (Grafik etc.) sowie der Ton- und Filmkunst. Werke müssen demnach individuell und originell sein und sich von herkömmlichen (seit jeher üblichen) Werken abheben.

Demnach sind etwa Texte, Musikkompositionen, grafische Gestaltungen (z.B. auch auf Websites), Bilder, Fotos, Filme, auch Datenbanken und dergleichen jedenfalls dann vom Urheberrechtsschutz erfasst, wenn es sich dabei nicht um herkömmliche (landläufig seit jeher übliche) Gestaltungen handelt, also eine gewisse Originalität (schöpferische Eigenart) in diesen Werken zum Ausdruck kommt.

Urheber eines Werkes ist derjenige, der es geschaffen hat. Daraus folgt, dass der erste Inhaber eines Urheberrechts immer eine natürliche (physische) Person sein muss. Dem Urheber kommt das ausschließliche Recht zu, sein Werk wirtschaftlich zu nutzen, insbesondere es zu verwerten, zu vervielfältigen, zu verbreiten und aufzuführen. Verletzungen des Rechts am Werk anderer können entstehen, sobald man solche

Werke ohne Zustimmung des Berechtigten verwendet. Haben mehrere Personen zur Schaffung des Werkes beigetragen und ist das Ergebnis ihres Schaffens eine untrennbare Einheit, dann sind diese Personen sogenannte Miturheber. Miturhebern steht das Urheberrecht gemeinschaftlich zu.

Das Urheberrecht entsteht mit der Schaffung des Werkes. Das Urheberrecht ist grundsätzlich unter Lebenden unübertragbar. Erst nach dem Tod des Urhebers kann das Urheberrecht auf andere (dann auch juristische) Personen übergehen. Ein Urheber kann allerdings Dritten sogenannte Werknutzungsrechte (ausschließliches Recht zur Nutzung) einräumen oder Werknutzungsbewilligungen (nicht ausschließlich Recht zur Nutzung) erteilen. Die Regelschutzfrist beträgt 70 Jahre nach dem Tod des Urhebers.

Es gibt in Österreich kein Register, wo man Urheberrechte eintragen lassen kann oder durch Einsicht feststellen könnte, ob eine Werk urheberrechtlich geschützt ist oder nicht. Grundsätzlich muss man davon ausgehen, dass Werke (z.B. Fotos, Videos und Texte) urheberrechtlich geschützt sind!

TIPP: Nutzen Sie nicht unerlaubt fremde Werke (Bilder, Texte, Musik, Videos etc.) auf Ihrer Webseite, Ihren Werbefoldern etc. Verschiedene Anbieter im Internet bieten die Möglichkeit, lizenzfreie Werke zu kaufen.

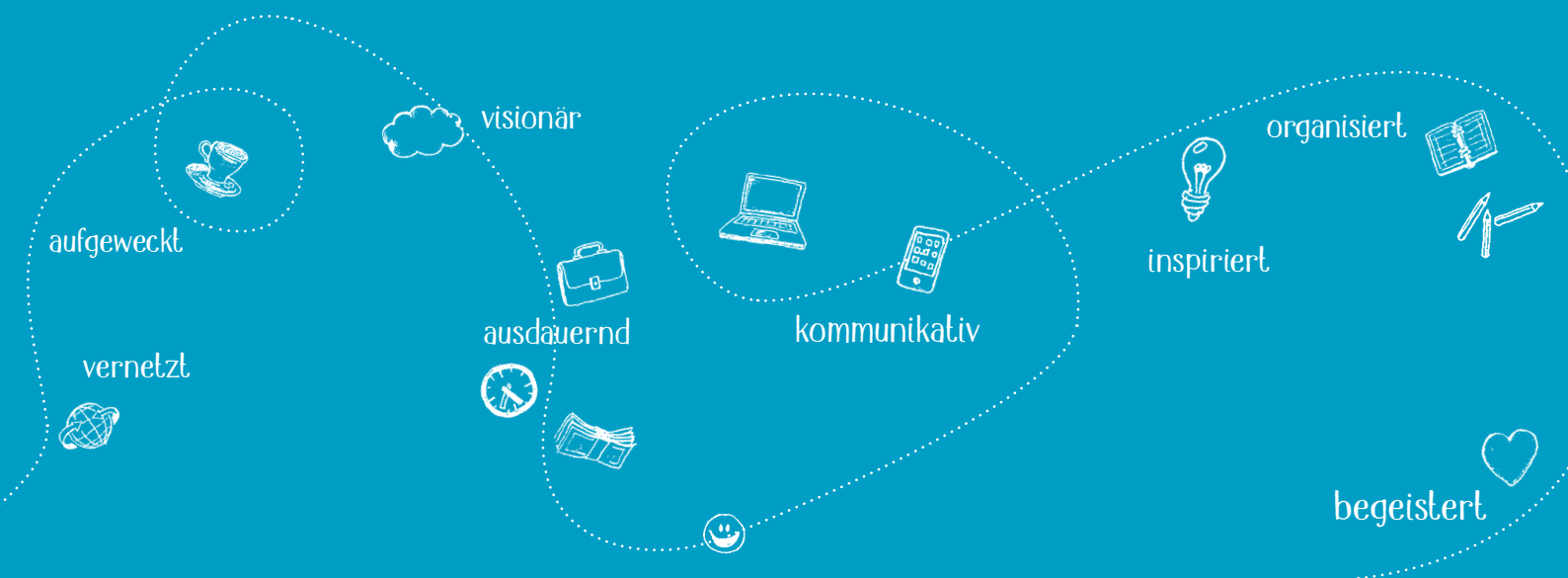
4.7.2 Die Folgen einer Verletzung von Schutzrechten

Bei der Verletzung von Schutzrechten können Sie zur Unterlassung der Verletzung, Beseitigung (z.B. Vernichtung von Prospekten), Leistung eines angemessenen Entgelts, Urteilsveröffentlichung und – wenn Sie an der Verletzung ein Verschulden trifft – darüber hinaus zur Herausgabe des erzielten Gewinnes, Leistung von Schadenersatz etc. verpflichtet werden. Nicht zu vernachlässigen ist auch die Verpflichtung zum Ersatz der Verfahrenskosten. Bei Vorsatz sind sogar strafrechtliche Folgen denkbar.

5

NEBENBERUF UNTERNEHMER

- Dürfen Sie unselbstständige mit selbstständiger Erwerbstätigkeit kombinieren?
- Welche Zuverdienstgrenzen gibt es?



NEBENBERUF UNTERNEHMER

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

Arbeitsrecht

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

Sozialversicherung (Mehrfachversicherung)

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

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

Wenn Sie gleichzeitig unselbstständig, gewerblich und/oder als Landwirt tätig sind, führt dies zur Pflichtversicherung nach mehreren Sozialversicherungsgesetzen. Damit sind Sie mehrfach beitragspflichtig. In der Rangreihenfolge kommen zuerst das ASVG, das GSVG und dann das BSVG. Insgesamt können Beiträge aber nie höher als bis zur Höchstbeitragsgrundlage anfallen.

Unter bestimmten Voraussetzungen können Sie sich als **Einzelunternehmer** von der gewerblichen Kranken- und Pensionsversicherung sowie den Beiträgen zur Selbstständigenvorsorge im Rahmen der Kleinunternehmerregelung befreien lassen. Das gilt nicht für Gesellschafter einer Personen- oder Kapitalgesellschaft.

Den Antrag auf Ausnahme der Pflichtversicherung im Rahmen der Kleinunternehmerregelung können Sie als Gewerbetreibender dann stellen, wenn Ihr Umsatz und Gewinn unter untenstehenden Grenzen liegen und Sie in den letzten fünf Jahren nicht mehr als zwölf Kalendermonate nach dem GSVG versichert waren.

UMSATZ PRO JAHR →
WENIGER ALS EUR 30.000,-
UND
GEWINN PRO JAHR →
WENIGER ALS EUR 5.256,60

Weiters können sich auch alle Personen ausnehmen lassen,

- die das 60. Lebensjahr vollendet haben und die obigen Grenzen nicht erreichen,
- die das 57. Lebensjahr vollendet haben und innerhalb der letzten fünf Kalenderjahre vor der Antragstellung die obigen Grenzen nicht überschritten haben. Bitte beachten Sie, dass durch eine Ausnahme von der (GSVG-) Pflichtversicherung auch keine Pensionszeiten erworben werden, welche für das Zustandekommen eines Pensionsanspruches von Bedeutung sein könnten. Durch die Ausnahme von der Krankenversicherung besteht auch kein Krankenversicherungsschutz.

Die Ausnahme von der Pflichtversicherung erstreckt sich nicht auf die Unfallversicherung. Diese ist in jedem Fall zu entrichten.

Krankenversicherung bei Mehrfachversicherung

In der Krankenversicherung müssen Sie vom unselbstständigen Einkommen die vollen ASVG-Krankenversicherungsbeiträge bezahlen. Von der gewerblichen Erwerbstätigkeit zahlen Sie 2018 den Beitragssatz von 7,65%.

Pensionsversicherung bei Mehrfachversicherung

Hier zahlen Sie als Unselbstständiger von den ASVG-Einkünften die vollen ASVG-Pensionsversicherungsbeiträge und 2018 vom gewerblichen Einkommen den Normalsatz von 18,50% an GSVG-Pensionsversicherung.

Höchstbeitragsgrundlage

ASVG- und GSVG-Beiträge zur Kranken- und Pensionsversicherung müssen Sie zusammen aber nur bis zur gemeinsamen Höchstbeitragsgrundlage (also bis maximal jährlich EUR 71.820,-) bezahlen.

WICHTIG: Das gilt 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 Pensions- und Krankenversicherung vorgeschrieben. Eine Rückerstattung dieser Beiträge ist auf Antrag möglich.

Mindestbeitragsgrundlage bei Mehrfachversicherung

Wenn Sie Einkünfte aus nicht selbstständiger (ASVG) und selbstständiger (GSVG) Tätigkeit haben, gelten die Bestimmungen über die Mindestbeitragsgrundlage im GSVG nicht (es liegt bereits durch die ASVG-Versicherung ein Versicherungsschutz vor). Wenn daher bereits die ASVG-Einkünfte die GSVG-Mindestbeitragsgrundlage erreichen, werden GSVG-Beiträge nur für tatsächliche Gewerbegewinne vorgeschrieben. Bei Verlusten gibt es keine Beitragsvorschreibung.

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

Einkommensteuer

Für das Ermitteln der Einkommensteuer werden sämtliche Einkünfte zusammengerechnet. Darauf wird der entsprechende Steuertarif

(Prozentsatz) angewendet. Beachten Sie daher, dass Sie sich mit Ihren Einkünften aus unselbstständiger Tätigkeit bereits in einem bestimmten Steuertarif-Bereich befinden. Jeder zusätzlich verdiente Euro wird mit diesem Steuersatz bzw. bei eventuellem Erreichen der nächsthöheren Steuerklasse sogar mit einem höheren Prozentsatz besteuert.

Förderungen

Bestimmte Förderungen, wie z.B. die aws-Jungunternehmerförderung, können Sie bei einer nebenberuflichen gewerblichen Tätigkeit nicht beanspruchen. Berücksichtigen Sie das bei Ihrer Investitionsplanung, bzw. erkundigen Sie sich frühzeitig nach den jeweils gültigen Richtlinien beim Gründerservice Ihres Bundeslandes oder bei der Bank Ihres Vertrauens.

Verdienstgrenzen

■ Selbstständigkeit und Familienbeihilfe

Die Zuverdienstgrenze beträgt EUR 10.000,- im Kalenderjahr, wobei hier eine sogenannte „Jahresdurchrechnung“ erfolgt. Übersteigt Ihr zu versteuerndes Einkommen (= Bruttogehalt abzüglich Sozialversicherung) im Kalenderjahr die Zuverdienstgrenze, ist jener Betrag zurückzuzahlen, um den der Grenzbetrag überschritten wurde. Informationen dazu auf der Internet-Seite www.help.gv.at

■ Selbstständigkeit und Stipendium

Als StudentIn können Sie bis max. EUR 10.000,- jährlich aus selbstständiger oder gemischter Tätigkeit dazuverdienen, ohne dass es zu einer Kürzung der Beihilfe kommt. Es gibt keinen Unterschied zwischen Einkünften während der Vorlesungszeit und den Ferien. Informationen dazu auch unter der Internet-Seite www.stipendium.at.

■ Selbstständigkeit und Kinderbetreuungsgeld

Jener Elternteil, der Kinderbetreuungsgeld bezieht, darf jährlich dazuverdienen. Das Einkommen des anderen Elternteils wird nicht berücksichtigt. Die Zuverdienstgrenze darf bei den

pauschalen Varianten des Kinderbetreuungsgeldes (ab 1.3.2017 Kindergeld-Konto) den Grenzbetrag von EUR 16.200,- jährlich bzw. den (höheren) Grenzbetrag von 60% des Letzt-einkommens nicht übersteigen. Beim einkommensabhängigen Kinderbetreuungsgeld gilt eine Zuverdienstgrenze von EUR 6.800,- pro Jahr (seit 1.1.2017). Auf die Einkommensgrenze werden sämtliche Einkünfte aus unselbstständiger Arbeit, Land- und Forstwirtschaft, selbstständiger Arbeit und Gewerbebetrieb angerechnet. Weitere Informationen dazu auch unter: www.unternehmerin.at bzw. <http://kinderbetreuungsgeld.wkoratgeber.at/KBG-Vergleichsrechner>: <http://www.bmfj.gv.at/dam/bmfj-design/rechner/KBG.swf>

■ Selbstständigkeit und Pension

Hier gibt es verschiedene Regelungen: Wenn Sie sich in der vorzeitigen Alterspension befinden, dürfen Sie keine versicherungspflichtige Erwerbstätigkeit ausüben und nur bis zur Geringfügigkeitsgrenze dazuverdienen – sonst verlieren Sie den Anspruch auf die Pension. (Achtung: Sonderregelung bei Unternehmerpensionen). Das gilt auch für die Korridorpension.

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:

- Für das Vorliegen von Arbeitslosigkeit ist neben der Beendigung der unselbstständigen oder selbstständigen Beschäftigung auch Voraussetzung, dass die Pflichtversicherung in der Pensionsversicherung beendet ist. Nur bei einer Ausnahme von der GSVG-Pflichtversicherung kann nach derzeitiger Ansicht des Arbeitsmarktservice trotz aufrechter Gewerbeberechtigung eine Leistung aus der Arbeitslosenversicherung bezogen werden. Eine solche Ausnahme ist vor allem die Kleinunternehmerregelung, bei der keine Beitragsleistungen zur Kranken- und Pensionsversicherung erfolgen.
- Sie müssen jede Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit dem AMS melden.
- Das monatliche Einkommen (Gewinn) darf max. EUR 438,05 (monatliche Geringfügigkeitsgrenze) betragen.
- Der monatliche Umsatz darf maximal EUR 3.946,- betragen (11,1% des Umsatzes müssen unter der Geringfügigkeitsgrenze liegen).

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.

Eine Übersicht der Verdienstgrenzen finden Sie in nachfolgender Tabelle.

Verdienstgrenzen			
	Grenzen	Grundlagen	Folgen bei Überschreitung
Selbstständigkeit und Familienbeihilfe	EUR 10.000,- jährlich	Steuerpflichtiges Einkommen ohne Sonderzahlung Jahresdurchrechnung	Rückzahlung in Höhe der Überschreitung
Selbstständigkeit und Stipendium	EUR 10.000,- jährlich	Einkommen inklusive Sonderzahlungen	Rückzahlung in Höhe der Überschreitung
Selbstständigkeit und Kinderbetreuungsgeld	bis EUR 16.200,- bzw. EUR 6.800,- jährlich	Zuverdienst pauschales Kinderbetreuungsgeld (ab 1.3.2017 Kindergeld-Konto) bzw. Zuverdienst einkommensabhängiges Kinderbetreuungsgeld	Rückzahlung in Höhe der Überschreitung
Selbstständigkeit und Pension			
vorzeitige Alterspension/ Korridorpension	EUR 438,05 monatlich	Zuverdienst monatlich	Verlust der Pension
Berufserwerbsunfähigkeitspension Invaliditätspension	bis EUR 438,05	Zuverdienst monatlich (keine Kürzung) Erwerbseinkommen	Kürzung lt. Anrechnungsbestimmung (30 bis 50%)
Betriebsgründung während des Bezugs von Arbeitslosengeld	EUR 438,05 monatlich	Zuverdienst monatlich rollierende Berechnung möglich	Verlust des Arbeitslosengelds

Unternehmensgründungsprogramm des AMS für Arbeitslose

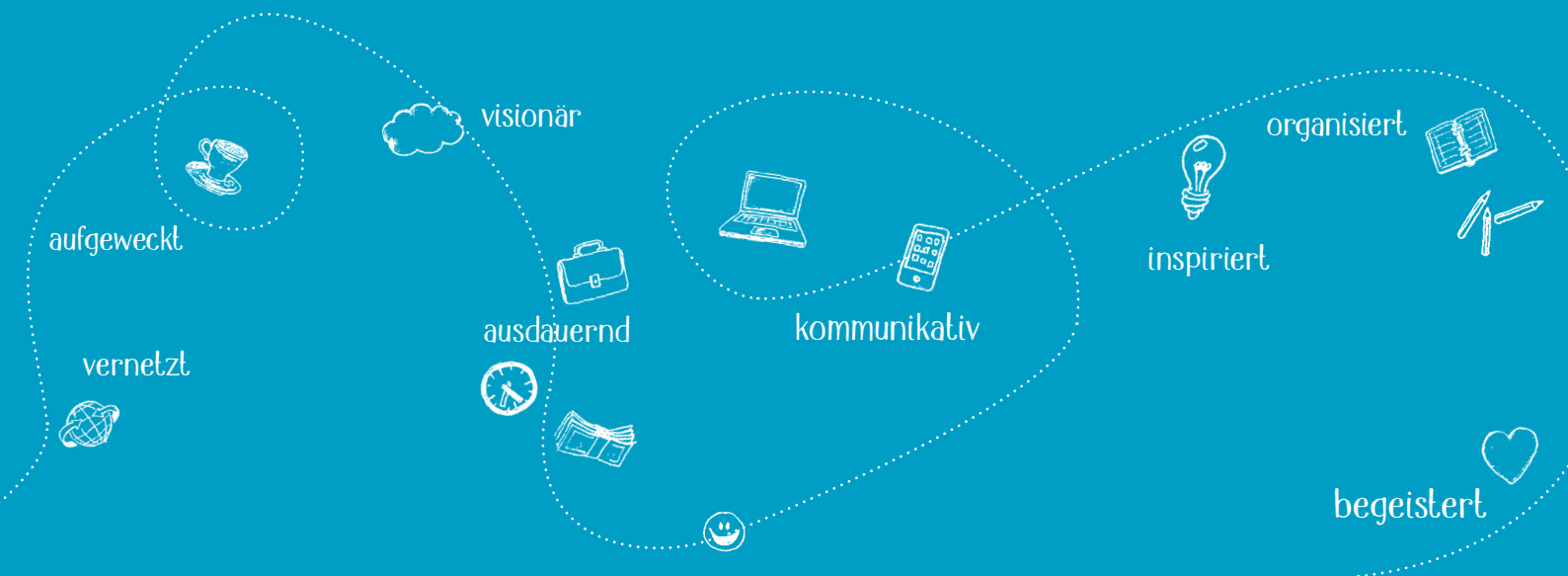
Es gibt laufend Förderungen durch das AMS, mit denen Arbeitslosengeldbeziehern das Selbstständigmachen schmackhaft gemacht wird, z.B. Förderung in Höhe des Arbeitslosengeldes. Dazu muss der Arbeitslose ein Unternehmenskonzept vorlegen, das vom AMS auf seine Wirtschaftlichkeit geprüft wird. Dazu gibt es auch eine Gründungsberatung. Auch das Finanzieren einer Weiterqualifizierung ist möglich.

WICHTIG: Es gibt viele Möglichkeiten, sich selbstständig zu machen. Für den Fall, dass Sie nebenberuflich einer selbstständigen Tätigkeit nachgehen, gibt es immer wieder Einkommensgrenzen, die Sie unbedingt beachten müssen. Für die Pflichtversicherung nach dem GSVG gibt es mehrere Möglichkeiten, sich teilweise von dieser befreien zu lassen.

6

UNTERNEHMENSKONZEPT/ BUSINESSPLAN

- Warum brauchen Sie unbedingt einen Businessplan?
- Welche Inhalte dürfen in keinem Businessplan fehlen?



■ UNTERNEHMENS- KONZEPT/BUSINESSPLAN

Das Unternehmenskonzept bzw. der Businessplan beschreibt Ihre Gründungsidee und die dazugehörigen Umsetzungsschritte.

Das schriftliche Formulieren des Businessplans hat mehrere Vorteile:

1. Die Schriftform zwingt zu durchdachten Überlegungen.
2. Mit einem schriftlichen Businessplan haben Sie eine Leitlinie, an der Sie Ihre Ziele und Aktivitäten ausrichten und laufend überprüfen können.
3. Ein klares Unternehmenskonzept stärkt Ihre Position bei Kooperations- und Verhandlungspartnern wie z.B. Lieferanten etc.
4. Ein Businessplan ist Grundvoraussetzung für die Finanzierung durch Banken oder andere Kapitalgeber sowie für Förderstellen.

TYPISCHE INHALTE EINES BUSINESSPLANES:

■ Executive Summary

Das Executive Summary gibt dem Leser einen raschen Überblick über das Gesamtvorhaben und soll zur weiteren Beschäftigung mit Ihrem Projekt animieren. Stellen Sie hier die Kernaussagen des Businessplanes und die Schlüsselzahlen kurz, knapp und für den Leser interessant dar. Er erhält damit einen ersten Einblick in das Unternehmen und dessen Zielsetzungen. Das Executive Summary ist daher von besonderer Bedeutung. Obwohl es an erster Stelle des Businessplanes steht, wird es erst dann erstellt, wenn Sie alle anderen Kapitel abgeschlossen haben.

■ Produkt bzw. Dienstleistung

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

■ Markt und Wettbewerb

Geben Sie hier die recherchierten Daten zu Markt und Wettbewerb an: Was ist Ihr Markt, wie groß ist dieser, welche Trends und Entwicklungen sind erkennbar, welche Kunden oder Kundengruppen sprechen Sie an, wie sieht der Wettbewerb aus, wo unterscheiden Sie sich von Ihren Konkurrenten, wie positionieren Sie sich daher am Markt? – sind Fragen, die Sie hier beantworten.

■ Marketing und Vertrieb

Geben Sie die geplanten Marketingmaßnahmen für die Umsetzung der Geschäftsidee an:

- Konkretes Angebot: Welche Produkte, Services, Beratungen bieten Sie für welche Kunden an?
- Preisgestaltung inkl. Konditionen: Welche Preise wollen Sie erzielen und welche Zahlungskonditionen, welche Rabatte, Zahlungsziele sollen gewährt werden?
- Verkauf, Werbung, Verkaufsförderung, Öffentlichkeitsarbeit: Welche Werbemaßnahmen, Kommunikationskanäle und verkaufsfördernden Maßnahmen planen Sie?
- Vertrieb: Wie soll der Vertrieb erfolgen – über persönlichen Verkauf, Fachgeschäfte, Online-Shop, Handelsvertreter ...?

■ Unternehmen und Management

Beschreiben Sie hier Ihr Unternehmen und Ihr Team (Firmenname, Standort, Gründungsdatum, Rechtsform, Gesellschafter, Geschäftsführer, Eigentumsverhältnisse, Teammitglieder und deren Kompetenzen, Unternehmensgegenstand, Standort, Zuständigkeiten/Organisation, Mitarbeiter in Schlüsselpositionen, externe Partner z.B. (Bilanz-)Buchhalter, Steuerberater...).

■ Erfolgs- und Finanzplanung

- Welcher Kapitalbedarf ist erforderlich (für Investitionen, Anfangs- und Gründungskosten)?
- Wie erfolgt die Finanzierung (mit Eigenmitteln, Fremdkapital, sonstigen Kapitalgebern, Förderungen, ...)?

- Welche Fixkosten, laufende Kosten und Personalkosten inklusive Kosten für die private Lebensführung (Unternehmerlohn) fallen an?
- Mit welchen Absatzmengen/Umsätzen ist zu rechnen?
- Wie werden sich Umsätze, Aufwendungen und Erträge entwickeln? (Plan-, Gewinn- und Verlustrechnung)

■ Umsetzplanung /Meilensteine

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

■ Anhang

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

Ein Businessplan ist die Grundlage für eine zielgerichtete Unternehmensführung, aber auch Grundlage für Partner wie Lieferanten, Banken oder andere Finanziers sowie Förderstellen.

EIN BUSINESSPLAN SOLL LEBEN

Der Businessplan sollte ein lebendes Dokument sein, das sich genauso verändert wie Ihr Unternehmen. Wenn Sie also jetzt mit einem Businessplan starten, haben Sie einen roten Faden, an dem Sie sich orientieren. Im Laufe der Unternehmensentwicklung werden immer wieder neue Aspekte hinzukommen, die bei der Planung zu berücksichtigen, zu ändern und anzupassen sind.

BUSINESSPLAN-WETTBEWERBE

Reichen Sie Ihren Businessplan bei Businessplan-Wettbewerben ein, die in einzelnen Ländern oder österreichweit angeboten werden. Neben der Chance, attraktive Preise zu gewinnen, profitieren Sie dabei meist auch durch Seminar- oder Coachingangebote sowie die Nutzung von Planungshilfen. 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 Gründerservice über aktuell laufende Wettbewerbe.

PLANUNGSHILFEN

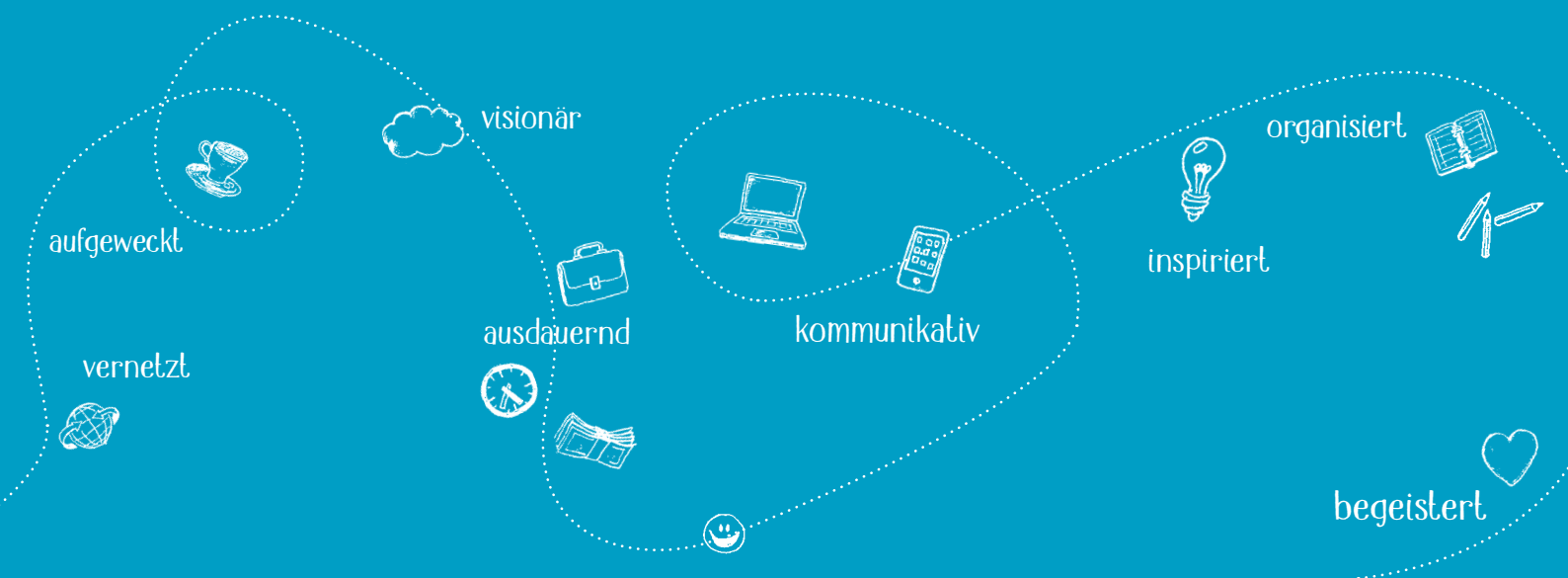
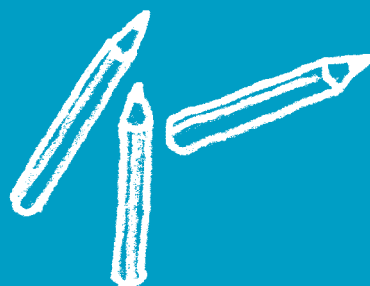
Nutzen Sie das ganzjährige Service-Angebot von i2b (ideas to business), Österreichs größtem Businessplanwettbewerb. i2b unterstützt Sie mit umfangreichen Planungshilfen und -tools sowie mit kostenlosen schriftlichen Fachfeedbacks zu Ihrem Businessplan. Nähere Infos finden Sie unter www.i2b.at



7

SCHRITTE DER BETRIEBSGRÜNDUNG

- Welche formellen Schritte gehen Sie bei einer Gründung?
- Welche Behörden kontaktieren Sie beim Gründen?



■ 7.1 DIE 7 SCHRITTE ZUR GRÜNDUNG IHRES EINZELUNTERNEHMENS

1

1. Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung

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

2

2. Erklärung der Neugründung bzw. Betriebsübertragung (NeuFöG)

Bestimmte Abgaben, Beiträge und Gebühren im Zusammenhang mit einer Neugründung oder einer (entgeltlichen oder unentgeltlichen) Betriebsübertragung werden nicht erhoben. Voraussetzung dafür ist das Erklären der Neugründung bzw. Betriebsübertragung auf dem dafür vorgesehenen Formular (NeuFö 2). Bitte lassen Sie die Erklärung von Ihrer WKÖ ausstellen. Ansprechstellen in der WKÖ sind das Gründerservice, die Fachgruppen bzw. Innungen und die Bezirksstellen/Regionalstellen.

Aufgrund der Gewerberechtsnovelle 2017 mit Wirksamkeit 18.7.2017 sind Schriften und Zeugnisse, die auf Grundlage der Gewerbeordnung erstellt und ausgestellt werden, sowie Eingaben, die auf das Erstellen und das Ausstellen von Schriften auf Grundlage obigen Bundesgesetzes gerichtet sind, von den Stempelgebühren und Verwaltungsabgaben des Bundes befreit. Damit ist u.a. die Gewerbeanmeldung gebührenbefreit.

3

3. Gewerbeanmeldung

Elektronische Gewerbeanmeldung: Für eine mögliche elektronische Gewerbeanmeldung kontaktieren Sie bitte das Gründerservice oder die Bezirk- und Regionalstelle Ihrer WKÖ.

Folgende Belege brauchen Sie zur Gewerbeanmeldung:

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

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

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

Für die Gewerbeanmeldung brauchen Sie:

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

Für den gewerberechtlichen Geschäftsführer:

- Reisepass
- Strafregisterbescheinigung des Herkunftslandes (amtlich beglaubigt übersetzt) 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 gewerberechtliche Geschäftsführer dürfen von der Gewerbeausübung ausgeschlossen sein (Erklärung gem. § 13 Gewerbeordnung).

Mit der Gewerbeanmeldung sind Sie Mitglied in der WKÖ mit entsprechender Beitragspflicht.

Genauere Informationen erhalten Sie in der WKÖ Ihres Bundeslandes.

4. Gebietskrankenkasse (GKK)

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

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 Gewerbeanmeldung bei der Bezirksverwaltungsbehörde auf direktem 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 Gewerbeanmeldung 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 entsprechende Flächenwidmung (Widmung) und Baubewilligung (Benützungsbewilligung).

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

7

Darüber hinaus müssen sich Einzelunternehmer bei Erreichen der Rechnungslegungspflicht ins Firmenbuch eintragen lassen. Diese Grenze liegt grundsätzlich bei EUR 700.000,- Jahresumsatz. Bei Nichterreichen ist eine freiwillige Eintragung möglich.

■ 7.2 DIE 9 SCHRITTE EINER OG- BZW. KG-GRÜNDUNG

1

1. Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung

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

2

2. Erklären der Neugründung bzw. Betriebsübertragung (NeuFöG)

Bestimmte Abgaben, Beiträge und Gebühren im Zusammenhang mit einer Neugründung oder einer (entgeltlichen oder unentgeltlichen) Betriebsübertragung werden nicht erhoben. Voraussetzung dafür ist das Erklären der Neugründung bzw. Betriebsübertragung auf dem dafür vorgesehenen Formular (NeuFö 2). Bitte lassen Sie die Erklärung von Ihrer WKÖ bestätigen. Ansprechstellen in der WKÖ sind das Gründerservice, die Fachgruppen bzw. Innungen und die Bezirksstellen/Regionalstellen.

Aufgrund der Gewerberechtsnovelle 2017 mit Wirksamkeit 18.7.2017 sind Schriften und Zeugnisse, die auf Grundlage der Gewerbeordnung erstellt und ausgestellt werden, sowie Eingaben, die auf das Erstellen und das Ausstellen von Schriften auf Grundlage obigen Bundesgesetzes gerichtet sind, von den Stempelgebühren und Verwaltungsabgaben des Bundes befreit. Damit ist u.a. die Gewerbeanmeldung gebührenbefreit.

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.

4

4. Firmenbucheingabe/Antrag auf Eintragung

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

Die Unterschriften unter dem Antrag sowie die Musterzeichnungen sind jedoch von einem Notar oder gerichtlich (Bezirksgericht) zu beglaubigen.

Folgende Beilagen sind zur Firmenbucheingabe notwendig:

- Gesellschaftsvertrag (falls vorhanden; nicht zwingend, jedoch empfehlenswert)
- Durch Notar oder Bezirksgericht beglaubigte Musterzeichnung aller vertretungsbefugten Organe (persönlich haftende Gesellschafter)

Auch wenn ein Gesellschaftsvertrag vorhanden ist, sind im Antrag auf Eintragung der Gesellschaft in das Firmenbuch folgende Angaben notwendig:

- Firma (Kommanditisten) dürfen im Firmenwortlaut nicht aufscheinen, der Rechtsformzusatz OG bzw. KG ist verpflichtend zu führen
- Haftungssumme der einzelnen Kommanditisten
- Sitz der Gesellschaft und die für die Gesellschaft maßgebliche Geschäftsadresse

- Bezeichnung des Geschäftszweiges
 - Namen, Geburtsdaten und Adressen der Gesellschafter
 - Sofern nicht alle persönlich haftenden Gesellschafter zeichnungsberechtigt sind, ist dies im Firmenbuch einzutragen
 - Vertretungsregelung
 - Tag des Abschlusses des Gesellschaftsvertrages
 - Bei Drittstaatsangehörigen (keine EWR-Bürger) ist zusätzlich eine Aufenthaltsgenehmigung und von den persönlich haftenden Gesellschaftern eine aufrechte Beschäftigungsbewilligung bzw. ein Befreiungsschein notwendig.
-

5. Gewerbeanmeldung

5

Elektronische Gewerbeanmeldung: Für eine mögliche elektronische Gewerbeanmeldung kontaktieren Sie bitte das Gründerservice oder die Bezirk- und Regionalstelle Ihrer WKÖ.

Folgende Beilagen sind zur Gewerbeanmeldung notwendig:

- Reisepass von allen Personen mit maßgeblichem Einfluss (d.s. persönlich haftende Gesellschafter oder Kommanditisten mit besonderen Geschäftsführungsbefugnissen und dgl.)
- Auszug aus dem Firmenbuch
- Strafregisterbescheinigung des Herkunftslandes (amtlich beglaubigt übersetzt) vom 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 gewerberechtigte Geschäftsführer, aber auch alle persönlich haftenden Gesellschafter dürfen von der Gewerbeausübung nicht ausgeschlossen sein (Erklärung gem. § 13 Gewerbeordnung).

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

6

6. Gebietskrankenkasse (GKK)

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

Falls Sie einen gewerberechtlichen 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 unbeschränkt haftenden 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 Gewerbeanmeldung bei der Bezirksverwaltungsbehörde auf direktem 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 Gewerbeanmeldung 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 entsprechende Flächenwidmung (Widmung) und Baubewilligung (Benützungsbewilligung).

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

■ 7.3 DIE 11 SCHRITTE EINER GMBH-GRÜNDUNG

1. Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung

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

1

2. Erklären der Neugründung bzw. Betriebsübertragung (NeuföG)

Bestimmte Abgaben, Beiträge und Gebühren im Zusammenhang mit einer Neugründung oder einer (entgeltlichen oder unentgeltlichen) Betriebsübertragung werden nicht erhoben. Voraussetzung dafür ist das Erklären der Neugründung bzw. Betriebsübertragung auf dem dafür vorgesehenen Formular (Neufö 2). Bitte lassen Sie die Erklärung von Ihrer WKÖ bestätigen. Ansprechstellen in der WKÖ sind das Gründerservice, die Fachgruppen bzw. Innungen und die Bezirksstellen/Regionalstellen.

2

Aufgrund der Gewerberechtsnovelle 2017 mit Wirksamkeit 18.7.2017 sind Schriften und Zeugnisse, die auf Grundlage der Gewerbeordnung erstellt und ausgestellt werden, sowie Eingaben, die auf das Erstellen und das Ausstellen von Schriften auf Grundlage obigen Bundesgesetzes gerichtet sind, von den Stempelgebühren und Verwaltungsabgaben des Bundes befreit. Damit ist u.a. die Gewerbeanmeldung gebührenbefreit.

3. Gesellschaftsvertrag/Errichtungserklärung

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 EUR 35.000,- bzw. gründungsprivilegiert EUR 10.000,-, davon ist mindestens die Hälfte in bar einzuzahlen) auf das Gesellschaftskonto zur freien Verfügung der Geschäftsführung.

5

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)
-

7. Gewerbeanmeldung

Elektronische Gewerbeanmeldung: Für eine mögliche elektronische Gewerbeanmeldung kontaktieren Sie bitte das Gründerservice oder die Bezirk- und Regionalstelle Ihrer WKÖ.

Folgende Beilagen sind zur Gewerbeanmeldung notwendig:

- Reisepass von allen Personen mit maßgeblichem Einfluss (d.s. Geschäftsführer, Gesellschafter mit Mehrheitsbeteiligung, Gesellschafter mit Minderheitsbeteiligung, aber besonderen Mitbestimmungsrechten oder besonderen Geschäftsführungsbefugnissen u. dgl.)
- Auszug aus dem Firmenbuch
- Strafregisterbescheinigung des Herkunftslandes (amtlich beglaubigt übersetzt) des gewerberechtlichen 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 gewerberechtlichen Geschäftsführer sind darüber hinaus erforderlich:

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

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

8. Gebietskrankenkasse (GKK)

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

8

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 direktem Wege eingebracht werden. Diese leitet die Meldung an die Sozialversicherung weiter.

9

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.

10

11. Gemeinde/Stadt

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

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

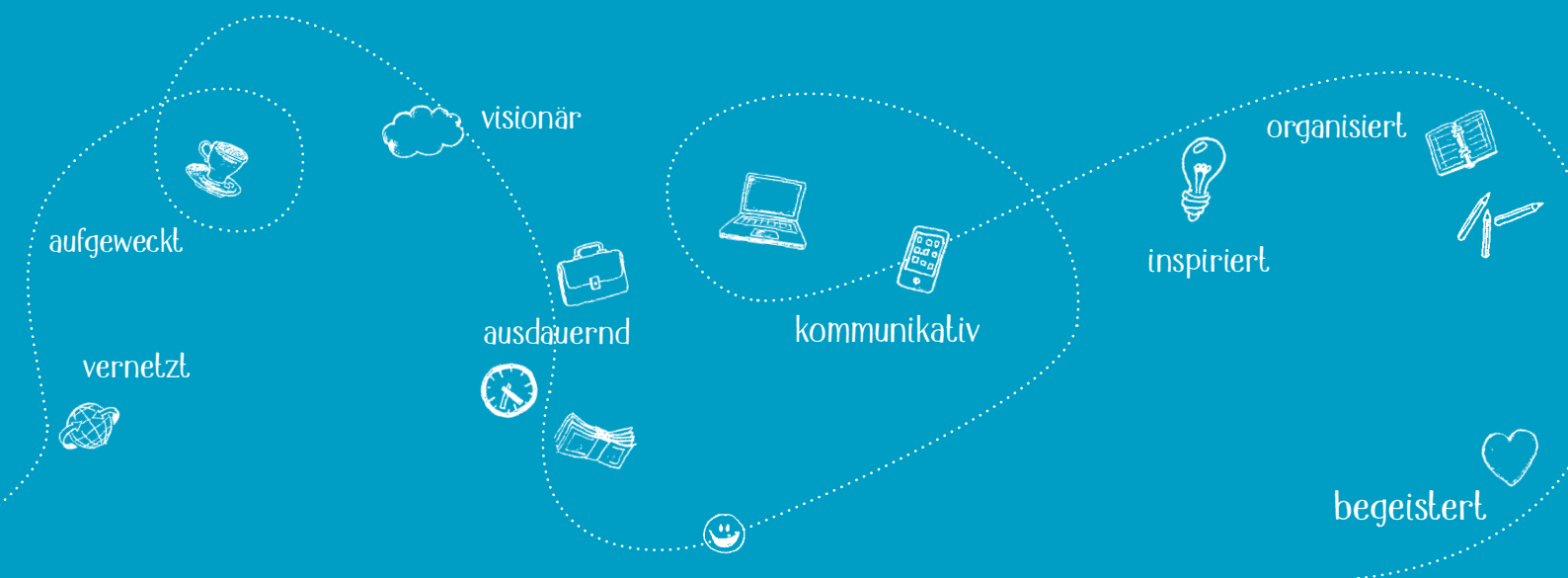
11



8

ANHANG

- Wo finden Sie hilfreiche Kontakte?
- Wer unterstützt Sie nach der Gründung?
- Wo finden Sie die Beratungsstellen des Gründerservices der WKÖ?



8.1 KONTAKTE UND INTERNETADRESSEN

Kontaktstelle	Aktivität	INTERNETADRESSE
Gründerservice	Umfassende Gründungsberatung, NeuFöG-Beratung bzw. NeuFöG-Bestätigung Gewerbeanmeldung	www.gruenderservice.at www.facebook.com/gruenderservice www.youtube.com/gruenderservice
Wirtschaftskammer	Service-Abteilungen (Steuer-, Wirtschafts-, Sozial- und Arbeitsrecht, allg. Rechtsfragen, Förderungen) Fachgruppen (Brancheninformationen, KV-Auskünfte) Bezirksstellen/Regionalstellen (Ihr regionaler Ansprechpartner)	http://wko.at
AKM/Gesellschaft der Autoren, Komponisten und Musikverleger	Meldeverpflichtung (urheberrechtlich geschützte Musik)	www.akm.at
Allgemeine Unfallversicherung	Die AUVA ist die soziale Unfall- versicherung für Erwerbstätige, Schüler und Studenten sowie Kinder- gartenkinder, zahlreiche freiwillige Hilfsorganisationen und Lebensretter	www.auva.at
Amt der Landesregierung	Konzessionsansuchen (Ansuchen um Nachsicht von Gewerbeausschlussgründen, Zurücklegung der Gewerbeberechtigung) Anerkennung bzw. Gleichhaltung von in einem EU/EWR-Mitgliedsstaat erworbenen Berufsqualifikationen	www.help.gv.at (Ihr offizieller Amtshelfer)
Arbeiterkammer	Beratung bei Fragen zu den Themen Arbeitsrecht, Steuerrecht, Konsumenten- schutz, Beruf & Familie, Bildung sowie Gesundheit am Arbeitsplatz	www.arbeiterkammer.at
Arbeitsinspektorat	Überwachung der dem Arbeitnehmer- schutz dienenden Bestimmungen etc.	www.arbeitsinspektion.gv.at
Arbeitsmarktservice	Vermittlung von Arbeitskräften Förderung arbeitsloser Betriebsgründer (UGP) Beschäftigungsbewilligung für Ausländer etc.	www.ams.at
Austria Wirtschaftsservice	Die Förderbank unterstützt Finanzierungen von Klein- und Mittelbetrieben	www.aws.at
Austrian Business Agency	Anlaufstelle für ausländische Unternehmen, die in Österreich gründen wollen	http://investinaustria.at
Bankinstitut(e)	Finanzierungen Förderansuchen	
(Bilanz-)Buchhalter	Steuerliche Betreuung	www.rechenstift.at
Bilanzbuchhaltungsbehörde	Zuständige Behörde für Bilanzbuch- haltungsberufe (Bilanzbuchhalter – Buchhalter – Personalverrechner)	www.bilanzbuchhaltung.or.at

Kontaktstelle	Aktivität	INTERNETADRESSE
Bezirkshauptmannschaft/ Magistrat/Magistratisches Bezirksamt	Gewerbeanmeldung	www.help.gv.at (Ihr offizieller Amtshelfer)
	Ansuchen um Nachsicht von Gewerbeausschlussgründen	
	Betriebsanlagengenehmigung	
	Ansuchen um individuelle Befähigung	
	Bestellung gewerberechtlicher Geschäftsführer	
	Anzeige weiterer Betriebsstätte	
	Standortverlegung	
Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft	Zurücklegung der Gewerbeberechtigung	
	Anzeige von grenzüberschreitenden Tätigkeiten reglementierter Gewerbe durch Staatsangehörige eines EU/EWR- Mitgliedsstaates	www.bmfwf.gv.at
Bundeskanzleramt	Koordination der allgemeinen Regierungspolitik; zuständig für die Informationstätigkeit der Bundes- regierung und die Verfassung. Bereitstellung des Rechtsinformati- ons-systems (RIS)	www.bka.gv.at
Businessplan Plan4You Easy	Plan4You Easy ist eine kostenlose Software zur Erstellung eines Businessplanes	www.gruenderservice.at/businessplan
i2b-Businessplan-Wettbewerb	Österreichs größter Businessplan-Wettbewerb	www.i2b.at
Datenverarbeitungsregister	DVR-Nummer	www.dsb.gv.at
EAN-Austria	EAN-Code (Artikelnummerierungs-Code)	
Entsorgungsunternehmen	Kommunal	www.ara.at
	Privat (z.B. ARA – Altstoff Recycling Austria) Es besteht Meldepflicht, wenn Verpackungen in Verkehr gebracht werden! Informieren Sie sich bei Ihrer Wirtschaftskammer.	
EPU	Service und Unterstützung für EinPersonenUnternehmen	http://epu.wko.at
FINANZAMT – Betriebs- finanzamt (zuständig für Personengesellschaften und juristische Personen/Körper- schaften; maßgeblich ist der Ort der Geschäftsleitung)	Beantragung einer Steuernummer innerhalb eines Monats ab Gewerbeanmeldung	www.bmf.gv.at
	Fragebogen ausfüllen und an FA senden	
	Antrag auf Erteilung einer UID-Nr. (Umsatzsteueridentifikationsnummer)	
	Laufende Abfuhr der Steuern und Lohnabgaben Feststellung der Einkünfte aus Personengesellschaften	
	Jahressteuererklärung abgeben für Umsatzsteuer; bei GmbH auch für Körperschaftsteuer und KEST	
	Löschung der Steuernummer	

Kontaktstelle	Aktivität	INTERNETADRESSE
FINANZAMT – Wohnsitz-finanzzamt (zuständig für einkommensteuerpflichtige, natürliche Personen)	Beantragung einer Steuernummer innerhalb eines Monats ab Gewerbeanmeldung	www.bmf.gv.at
	Fragebogen ausfüllen und an FA senden	
	Antrag auf Erteilung einer UID-Nr. (Umsatzsteueridentifikationsnummer)	
	Laufende Abfuhr der Steuern und Lohnabgaben	
	Jahressteuererklärung abgeben für Umsatzsteuer und ESt	
Firmenbuch	Löschung der Steuernummer	
	Eintragung/Registrierung von Gesellschaften; Einzelunternehmen bei zweimaliger Überschreitung der Umsatzgrenze von EUR 700.000,-/Jahr verpflichtend, ansonsten Eintragung auf freiwilliger Basis möglich	www.firmenbuch.at
Firmen A-Z	Abfragen von Daten eingetragener Unternehmen möglich	
	vollständiges und aktuelles Online-Unternehmensverzeichnis Österreichs	http://firmen.wko.at
Förderungsstellen	Beratung, Förderung	
Franchisebörse der WKO	Die Franchisebörse des Gründerservice der Wirtschaftskammern Österreichs	www.franchiseboerse.at
Frau in der Wirtschaft	Interessenvertretung für Unternehmerinnen und Netzwerkplattform	www.unternehmerin.at
Gebietskrankenkasse	Anmeldung der Arbeitnehmer vor Beschäftigungsbeginn	www.sozialversicherung.at
Gemeinde/Magistrat	Baubewilligung (Nutzungsänderung)	www.help.gv.at (Ihr offizieller Amtshelfer)
	Benutzungsbewilligung Flächenwidmung	
Grundbuch (Grundbuchsgericht)	Grundbucheintragung	www.justiz.gv.at
	Hypotheken Dienstbarkeiten (Servitute), Reallasten Baurecht	
Junge Wirtschaft	Interessenvertretung für JungunternehmerInnen und Netzwerkplattform	www.jungewirtschaft.at
Kinderbetreuungsgeld-Rechner	Online-Ratgeber von Frau in der Wirtschaft	www.kinderbetreuungsgeld.or.at
Lehrlingsstelle der WKO	Bei Ausbildung von Lehrlingen – formloses Ansuchen um Feststellungsbescheid (vor erstmaliger Lehrlingsausbildung)	www.wko.at
	Lehrvertrag	
	Lehrabschlussprüfung Lehrbetriebsförderungen	

Kontaktstelle	Aktivität	INTERNETADRESSE
Meisterprüfungsstelle/ Amt der Landesregierung Nachfolgebörse	Ausbilder-, Unternehmer-, Meister-, Befähigungs-/Konzessionsprüfungen Online-Plattform des Gründerservice für Betriebsübergaben und -übernahmen	www.wko.at www.nachfolgeboerse.at
Notar	Beratung und Vertragserrichtung (zwingend bei GmbH-Gründung)	www.notar.at
Österreichische Datenschutzbehörde	Führung des Datenverarbeitungs- registers sowie Kontrolle der Einhaltung des Datenschutzgesetzes	www.dsb.gv.at
Österreichische Forschungsförderungs- gesellschaft	Nationale Förderstelle für wirtschaftsnahe Forschung in Österreich	www.ffg.at
Österreichische Hotel- und Tourismusbank GmbH	Spezialbank zur Finanzierung und Förderung von Investitionen im Tourismus	www.oeht.at
Österreichischer Franchiseverband	Repräsentant der österreichischen Franchise-Wirtschaft	www.franchise.at
Österreichischer Genossenschaftsverband	Revisionsverband der österreichischen Volksbanken und der gewerblichen Waren-, Dienst- leistungs- und Produktivgenossenschaften	www.genossenschaftsverband.at
Österreichisches Normungsinstitut	Österreichisches Dienstleistungs- zentrum für Standards	www.as-search.at
Patentamt	Marken-, Muster- und Patent- recherchen und -registrierungen	www.patentamt.at
Rechtsanwalt	Beratung und Vertragserrichtung	www.rechtsanwaelte.at
Sachverständigen- hauptverband Österreichs	Hauptverband der Gerichtssachverständigen	www.gerichts-sv.at
Sozialministeriumservice (vormals Bundessozialamt)	Förderungen und Angebote für Gründer und Unternehmer mit Behinderung	www.sozialministeriumservice.at
Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft	Meldung der Betriebsgründung binnen vier Wochen Kleinstunternehmerregelung unter bestimmten Voraussetzungen möglich	www.sva.or.at
Steuerberater	Steuerliche Betreuung, Buchführung, Jahresabschlüsse, ...	www.kwt.or.at
Unternehmensberater	Beratung	www.ubit.at
Unternehmensserviceportal	Das Unternehmensserviceportal (USP) ist die Verbindung zwischen Verwaltung und Wirtschaft	www.usp.gv.at
Versicherung (private)	Gebäude-, Waren-, Haftpflicht- und Rechtsschutzversicherung, Betriebs- unterbrechung bei Krankheit oder Unfall	
Versorgungsunternehmen	Strom, Wasser, Gas, Tel., Fax, Internet, ...	http://oesterreichsenergie.at (Verband der Elektrizitätsunternehmen Österreichs)
WIFI Wirtschaftsförderungsinstitut	Aus- und Weiterbildung	www.wifi.at

8.2 NACH DER GRÜNDUNG

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

Darüber hinaus gibt es ein umfangreiches Servicepaket, das Ihnen die WKÖ zur Verfügung stellt: Ihre Bezirks- oder Regionalstelle bzw. Ihr Service-Center in der WKÖ kann Ihnen unter anderem bei folgenden Bereichen Auskunft geben.

- Welche Förderungen können beantragt werden?
- Wie stelle ich einen ersten Mitarbeiter an?
- Wie bilde ich Lehrlinge aus?
- Wie mache ich den Schritt über die Grenze (Export)?
- Welchen Kollektivvertrag muss ich verwenden?
- Brauche ich Allgemeine Geschäftsbedingungen?
- ...

Nutzen Sie unter anderem auch Ihr wko.at – hier finden Sie eine Vielzahl von Merkblättern, die einige dieser Fragen beantworten können. Im Bereich „Meine Branche“ haben Sie als Unternehmer weiteren Zugriff auf exklusive Informationen.



UNSER TIPP: Das praxisorientierte Servicehandbuch „Das verflixte 3. Jahr“ unterstützt in der Nachgründungsphase. Sie finden es unter www.gruenderservice.at/publikationen

WAS IST DIE WIRTSCHAFTSKAMMER

■ Wir vertreten die Interessen der österreichischen Unternehmen

Die WKÖ vertritt mehr als 450.000 Mitgliedsbetriebe. Wir sind die starke Stimme der Unternehmen und setzen uns für eine zukunftsorientierte und wirtschaftsfreundliche Politik ein.

■ Wir fördern durch vielfältige Serviceleistungen die Wirtschaft

Die WKÖ ist moderner Dienstleister und bietet maßgeschneiderte Services an.

■ Wir unterstützen mit unserem Know-how österreichische Unternehmen

Mit unseren Bildungseinrichtungen tragen wir dazu bei, die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Wirtschaft zu stärken.

■ 8.3 GRÜNDERSERVICES IN GANZ ÖSTERREICH

GRÜNDERSERVICES

BURGENLAND

Gründerservice
Robert-Graf-Platz 1, 7001 Eisenstadt
Tel.: 05 90 907-2210
Fax: 05 90 907-2115
E-Mail: gruenderservice@wkbgl.at

STEIERMARK

Gründerservice
Körblergasse 111-113, 8010 Graz
Tel.: 0316/601-600
Fax: 0316/601-1202
E-Mail: gs@wkstmk.at

KÄRNTEN

Gründerservice
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt
Tel.: 05 90 904-745
Fax: 05 90 904-744
E-Mail: gruenderservice@wkk.or.at

TIROL

Gründerservice
Wilhelm-Greil-Str. 7, 6020 Innsbruck
Tel.: 05 90 905-2222
Fax: 05 90 905-1385
E-Mail: gruenderservice@wktiro.at

NIEDERÖSTERREICH

Gründerservice
Wirtschaftskammer-Platz 1, 3100 St. Pölten
Tel.: 02742/851-17700
Fax: 02742/851-17199
E-Mail: gruender@wknoe.at

VORARLBERG

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

OBERÖSTERREICH

Gründerservice
Hessenplatz 3, 4020 Linz
Tel.: 05 90 909
Fax: 05 90 909-2800
E-Mail: sc.gruender@wkoee.at

WIEN

Gründerservice
Stubenring 8-10, 1010 Wien
Tel.: 01/514 50-1050
Fax: 01/514 50-1491
E-Mail: gruenderservice@wkw.at

SALZBURG

Gründerservice
Julius-Raab-Platz 1, 5027 Salzburg
Tel.: 0662/88 88-541
Fax: 0662/88 88-960 541
E-Mail: gs@wks.at

8.4 STICHWORTVERZEICHNIS

A	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGBs)	95 ff
	Angaben auf Geschäftspapieren	96 ff
	Angaben im Internet	98 ff
	Arbeitnehmerschutz	89
	Arbeitsverhältnis	86
	Arbeitsvertrag	86
	Auflösung von Arbeitsverhältnissen	89 f
	Ausländerbeschäftigung	89
B	Bankgespräch	77 f
	Befähigungsnachweis	13 f
	Behördenkontakte	128 ff
	Betriebsanlagenrecht	15 ff
	Betriebsnachfolge	8
	Buchführung, -haltung	57 ff
	Bundesförderungen	80 ff
	Businessplan	114 f
E	Eigenkapital	73
	Einkommensteuer	44, 109
	Einnahmen-Ausgaben-Rechnung	60
	Einzelunternehmen	19 f, 118
	Export	92
	Finanzierung	69 ff
F	Finanzplan	70, 72
	Firmenname	26 f
	Förderungen	78 ff
	Freie Gewerbe	12, 14
	Fremdkapital	73
	Garantie	91
G	Genossenschaft	26
	Geschäftsbezeichnung	27 f
	Geschäftsidee	8 f
	Geschäftspapiere	96 ff
	Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesbR)	25 f
	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	23 f, 123
	Gewährleistung	90 f
	Gewerbearten	12, 14
	Gewerberecht	12 ff
	Gewerbliche Schutzrechte	102
	Idee	8 f
I	Internationale Geschäfte	92
	Investitionskredit	73 f

K	Kapitalbedarf	69 ff
	Kapitalbeschaffung	73 ff
	Kleinbetragsrechnung	43
	Kleinunternehmerregelung	32, 41
	Kommanditgesellschaft (KG)	21 ff, 120
	Konsumentenschutzgesetz	95
	Kontokorrentkredit	74
	Körperschaftsteuer	40, 48
	Kontakte	128 ff
L	Kostenrechnung	62
	Landesspezifische Förderungen	84
	Leasing	74
M	Lieferantenkredit	76
	Marketing	50 ff
	Marketingmix (Marketinginstrumente)	53 ff
	Mehrfachversicherung	108 ff
	Mindestbeitragsgrundlage	31, 109
	Mindestumsatzberechnung	62
	Mitarbeiter	86 ff
	Nebenberuf Unternehmer	107 ff
N	NEUFÖG – Neugründungsförderung	83 ff
	Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit	14 f
O	Offene Gesellschaft (OG)	20 f, 120
	Outsourcing	8
P	Persönliche Voraussetzungen	9 f
	Planrechnung	64 ff
	Produkthaftung	91 f
R	Rechnung	43 ff
	Rechnungswesen	57 ff
	Rechtsformen	17 ff
	Reglementierte Gewerbe	12, 14
	Schadenersatz	91
S	Schritte der Betriebsgründung	117 ff
	Sozialversicherung	30 ff, 87
	Standort	15
	Steuern	37 ff
	Steuerkalender	40
	Umsatzsteuer	40 ff
U	Unternehmertyp	9 f
	Unternehmensbezeichnung	26 f
	Unternehmenskonzept	113 ff
	Übersicht Rechtsformen	28 f
V	Verein	26
	Versicherungen	93 ff



Innovation, Wachstum und Arbeitsplätze -

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

Die Zukunft der Wirtschaft ist unser Job!

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

WACHSTUM

JUNGE
WIRTSCHAFT

INTERESSEN
VERTRETUNG

SERVICE

NETZWERK

INNOVATION

Kostenlos Mitglied bei der Jungen Wirtschaft werden (ausgenommen Vorarlberg):

→ www.jungewirtschaft.at

ERASMUS FÜR JUNGUNTERNEHMER

Das europäische Austauschprogramm für Jungunternehmer

Das EU-Projekt „Erasmus für Jungunternehmer“ bringt engagierte Jungunternehmer und Gründer mit erfahrenen Unternehmern zusammen. Es bietet neuen Unternehmern die Möglichkeit, in einem Zeitraum von 1-6 Monaten bei einem erfahrenen Gastunternehmer, der in einem anderen EU-Land ein kleines oder mittleres Unternehmen (KMU) leitet, mitzuarbeiten.

Warum als Jungunternehmer mitmachen?

- **Internationale Kontakte** knüpfen
- Neue **Ideen** und **Sichtweisen**
- Branchenspezifische **Fähigkeiten** stärken
- **Kooperationsmöglichkeiten** entdecken
- Mit erfolgreichen Geschäftsleuten **zusammenarbeiten**
- Die **Märkte** und das **Wirtschaftsleben** in **anderen Ländern Europas** kennenlernen
- Einen **finanziellen Zuschuss** bis zu 1.100,- Euro durch die Europäische Kommission erhalten

Auch **Betriebsnachfolger** haben die Möglichkeit am Programm teilzunehmen, vorausgesetzt sie waren im Vorfeld nicht länger als 3 Jahre in der Geschäftsführung des Unternehmens tätig!

Weitere Informationen:

www.jungewirtschaft.at/erasmus
erasmus@wko.at
Tel. +43 (0)5 90 900-4859

Bewerbungen laufend möglich!



Erasmus für
Jungunternehmer

Eine Initiative der Europäischen Union.