

# Gründungsleitfaden

VON STUDIERENDEN FÜR STUDIERENDE

1. AUFLAGE / 2014



## Gründen

Nehmen Sie Ihre Zukunft selbst in die Hand!  
In 9 Kapiteln erfahren Sie alles,  
um Ihre Gründungsprozesse  
gut vorzubereiten.



Gründungsidee, Marketing, Finanzierung, Sozialversicherung ...  
Viele Fragen eröffnen sich, wenn man sich selbstständig machen will.  
Hier finden Sie alles, was Sie wissen müssen!



# INHALT



- 1 Wer wird gefördert 85
- 2 Was wird gefördert?
- 3 Wie wird gefördert?
- 4 Wo finden Sie Ihre Anlaufstelle?

04

## **GRÜNDUNGSMODELL EINZELUNTERNEHMEN, OG, GMBH**

Alle notwendigen Schritte auf einen Blick

13

## **GRÜNDUNGSIDEE**

Ideen finden - evaluieren - schützen

19

## **GESCHÄFTSMODELLENTWICKLUNG**

So wird Ihre Geschäftsidee zum vollen Erfolg

28

## **MARKETING**

Mehr als nur Werbung für Ihre Produkte und Dienstleistungen

42

## **FINANZIERUNG**

Eine durchdachte Finanzierung stellt das Fundament eines erfolgreichen Unternehmens dar

53

## **RECHTSFORMEN**

Finden Sie die geeignete Rechtsform für Ihr Gründungsvorhaben

62

## **GEWERBEORDNUNG**

Verschaffen Sie sich einen Überblick über die wichtigsten juristischen Normen

67

## **UNTERNEHMENSBESTEUERUNG**

Mit diesen steuerlichen Belastungen müssen Sie rechnen

78

## **SOZIALVERSICHERUNG**

Welche Leistungen können Sie in Anspruch nehmen und was müssen Sie dafür leisten

85

## **FÖRDERUNGEN**

Nutzen Sie die verschiedenen Förderungs- und Beratungsmöglichkeiten

99

## **INSTITUTIONEN UND NETZWERKE**

Finden Sie die richtigen PartnerInnen

# Leiter der Lehrveranstaltung

Bei dem vorliegenden Gründungslaufhandelt es sich um ein sehr innovatives Projekt, in dem Studierende für Studierende einen Gründungslaufhand erstellt haben. Die einzige Vorgabe, die in diesem selbst organisierenden Projekt gegeben wurde, war: „es möge ein Gründungslaufhand entstehen, der von Studierenden in Zukunft benützt werden kann und ansprechend gestaltet ist“. In diesem Laufhand ging es nicht um eine perfekte inhaltliche Darstellung, sondern um die Vision, dass sich drei Semestergruppen im Seminar am Institut für Unternehmensführung und Entrepreneurship selbst so organisieren können, dass sie ein Projekt zustande bringen, das diesen Laufhand in dieser Form realisiert. Nun ist es gelungen und wir hoffen, dass unsere Homepage am Institut durch diese Leistung, die von ca. 100 Personen erbracht wurde, auch einen entsprechenden Nutzen für die nachfolgenden Studierenden haben wird. Diese Form, Eigenständigkeit zu leben und zu praktizieren, war für uns oberstes Prinzip, zumal jede selbstständige Tätigkeit genau durch diese Eigenschaften (Eigenverantwortung und Kreativität) geprägt ist. Ich möchte mich an dieser Stelle beim gesamten Team bedanken und hoffe, dass Sie mit dem Laufhand viel Freude haben werden.



Institutsleiter  
Univ.-Prof. MMag. Dr. Alfred Gutschelhofer

## LEITUNG & ORGANISATION

Univ.-Prof. MMag. Dr. Alfred Gutschelhofer,  
Martin Mader, Ilda Sabanovic

## AUTORINNEN & AUTOREN

Anna Absenger, Patrick Anthofer, Veronika Baier, Ljudmila Balaban, Matthias Binder, Alijana Bognic, Markus Brunner, Birgit Christandl, Markus Christöphl, Peter Dingsleder, Jelena Djurdjevic, Christina Domweber, Gudrun Egger, Jakob Eichberger, Marc Esterer, Stephanie Faschang, Lisa-Marie Fassel, Selma Fistic, Daniela Freitag, Hans Peter Friedrich, Gottfried Gaigg, Cerasela Gillmann Schmieder, Ivica Grgic, Michaela Herman, Astrid Julia Holzer, Bettina Holzer, Kristina Huberts, Katharina Elisabeth Ille, Clemens Jesche, Daniel Kaura, Tamara Kern, Julius Kern, Christian Kern, Lia Rodica Krischer, Anja Daniela Kropfitsch, Davor Kurbegovic, Stephan Lederer, Ilva Leitinger, Thomas Leodolter, Katharina Lettner, Sandra Liebming, Mao Mao Lin, Silke Johanna Lipnik, Roland List, Vanessa Antonia Loibl, Anita Lorber, Franz Benjamin Mair, Carina Marek, Elisa Migglautsch, Michael Mitterer, Bogdan Moraru, Michael Omann, Nina Oßberger, Karin Österreicher, Christian Paintner, Liliane Perner, Pascal Pieber, Dominic Pisch, Mario Plattner, Patrick Ratheiser, Nadja Reif, Ulrich Renner, Paul Richter-Trummer, Daniel Ruprecht, Ilda Sabanovic, Pavle Saric, Marion Schaffer, Nadine Scheriau, Sigrid Schiffer, Veronika Schlacher, Markus Schlegl, Christian Schnedl, Julia Schnitzhofer, Marie-Sophie Schriefl, Claudia Schwarz, Florian Schweinzger, Daniela Stallinger, Nora Stampfer, Thomas Stiegler, Birgit Tabea Tarkusch, Sabrina Tuttn, Erich Untersberger, Sebastian Unterweger, Stephanie Vorderegger, Clemens Wagner, Silke Walcher, Bianca Weixler, Eleonora Wenzel, Anna Miriam Wernig, Eva-Maria Wimmer, Stefan Josef Ziak, Ariane Zinner, Georg Zwischenberger

## REDAKTION

Katharina Lettner, Franz Mair, Birgit Markusch

## DESIGN & GRAFIK

Richard Brodnig, Benjamin Feichtinger, Roland List, Patrick Ratheiser

## Ein Projekt des



ELISABETHSTRASSE 50B / 2. STOCK  
8010 GRAZ, AUSTRIA

+43 (0)316 380 - 7351

+43 (0)316 380 - 9559

unternehmensfuehrung@uni-graz.at

unternehmensfuehrung.uni-graz.at

# Gründungsmodell Einzelunternehmen, OG, GmbH

## Schritt für Schritt zum eigenen Unternehmen



Nur mehr wenige Schritte trennen Sie von Ihrem Traum der Unabhängigkeit. Die Gründung des eigenen Unternehmens ist eine große Herausforderung und erfordert **jede Menge Vorbereitungen** und viel investierte Zeit.

Die Auseinandersetzung mit der Frage der **Rechtsformwahl** ist essentiell und sollte daher wohlüberlegt sein. Um von Anfang an Fehler vermeiden zu können, werden Sie über die Vorgehensweise auf dem Weg in Ihre Selbstständigkeit informiert. Die wichtigsten und häufigsten Gründungsvarianten sind das Einzelunternehmen, die Offene Gesellschaft, die Kommanditgesellschaft und die Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Als Wegweiser für Ihren Unternehmensstart finden Sie hier eine **übersichtliche Darstellung dieser Gründungsformen**. Je nach Unternehmenszweck können Sie die für Sie passende Möglichkeit wählen.

Von der einfachen bis hin zur umfangreichen Gründung stehen Ihnen am Weg zur Unabhängigkeit mehrere Alternativen offen. Verlieren Sie keine Zeit, verschaffen Sie sich einen Überblick und starten Sie mit Ihrer Geschäftsidee in die Welt des Unternehmertums.

# Gründungsmodell Einzelunternehmen

## 1 | Beratung

In der Gründungsphase sind das Einholen von umfassenden Informationen und die Inanspruchnahme kompetenter Fachberatungen entscheidende Faktoren für Ihren Erfolg. Das Gründerservice der Wirtschaftskammer bietet Ihnen dabei professionelle Unterstützung.

„Plan4You Easy“ ist eine kostenlose, professionelle Businessplan-Software, die das Gründerservice der WKO und die AWS anbieten.

## 2 | Neugründungserklärung oder Betriebsübertragung

Bei Neugründungen sowie Betriebsübertragungen sind Sie aufgrund des **Neugründungsförderungsgesetzes** unter bestimmten Voraussetzungen von diversen Abgaben und Gebühren befreit. Dafür können Sie sich das Formular „NeuFö2“ von der jeweiligen gesetzlichen Berufsvertretung ausstellen lassen.

Das Gründerservice, die Fachgruppen sowie die Bezirks- und Regionalstellen der Wirtschaftskammer stehen Ihnen als Anlaufstelle zur Verfügung. Die Gewerbeanmeldung ist auch in elektronischer Form möglich. Nähere Informationen erhalten Sie beim Gründerservice der WKO unter [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at).

## 3 | Gewerbeberechtigung und Gewerbeanmeldung

Zur Ausübung der gewerblichen Tätigkeit benötigen Sie eine Gewerbeberechtigung. Können Sie selbst die Voraussetzungen dafür nicht erfüllen, besteht die Möglichkeit, eine gewerberechtliche Geschäftsführerin oder einen gewerberechtlichen Geschäftsführer zu beschäftigen.

Für die Gewerbeanmeldung benötigen Sie von allen Personen mit Entscheidungsmacht folgende **Dokumente und Nachweise**:

- Reisepass
- Strafregisterauszug
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen
- Nachweis der fachlichen Kompetenz

Die gewerberechtliche Geschäftsführerin oder der gewerberechtliche Geschäftsführer muss zusätzlich zu den oben genannten Dokumenten auch eine GKK-Anmeldung über mindestens 20 Wochenstunden vorweisen.

Klären Sie rechtzeitig ab, ob und welcher Befähigungsnachweis für Ihr Gewerbe notwendig ist.

## 4

## | Sozialversicherung

Beschäftigte müssen vor ihrer Einstellung von Ihnen bei der zuständigen Gebietskrankenkasse angemeldet werden.

Innerhalb der ersten vier Wochen müssen Sie bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft auch eine Meldung der geschäftsführenden Gesellschafterinnen und Gesellschafter vornehmen.



**Behalten Sie den Überblick !**

## 5

## | Behörden (Stadt, Gemeinde, Finanzamt)

Melden Sie innerhalb eines Monats Ihre Aufnahme der gewerblichen Tätigkeit beim zuständigen **Finanzamt** durch eine formlose Mitteilung an. Fordern Sie dabei auch eine **Steuernummer** an.

Falls Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt werden, muss das bei der Stadt oder bei der Gemeinde angegeben werden, da für Beschäftigte eine Kommunalsteuer zu entrichten ist.

Außerdem benötigen Sie für den Betriebsstandort eine **Flächenwidmung** und eine **Baubewilligung**, falls Ihre Tätigkeit nicht in Wohnungen oder Wohnhäusern ausgeübt wird.

Die Versicherung der Beschäftigten erfolgt nach dem ASVG. Die Versicherung der geschäftsführenden Gesellschafterinnen und Gesellschafter erfolgt nach dem GSVG.

**Achtung!**

Bei Gründungen als Nebenerwerb ist zu prüfen, ob nach dem bestehenden Dienstvertrag eine Nebenbeschäftigung zulässig ist. Des Weiteren muss darauf geachtet werden, ob eine Zustimmung der Dienstgeberin oder des Dienstgebers erforderlich ist oder lediglich eine Meldepflicht besteht. Außerdem sollten Sie die Nachbemessung beim Pensions- und Krankenversicherungsbeitrag nicht vergessen, die nach drei Jahren erfolgt und einkalkuliert werden muss.

Erkundigen Sie sich im **Vorhinein**, ob eine gewerbliche Nutzung der Wohnung laut Mietvertrag zulässig ist.

# Gründungsmodell OG

## 1 | Beratung

In der Gründungsphase sind das Einholen von umfassenden Informationen und die Inanspruchnahme kompetenter Fachberatungen entscheidende Faktoren für Ihren Erfolg. Das Gründerservice der Wirtschaftskammer bietet Ihnen dabei professionelle Unterstützung.

## 2 | Neugründungserklärung oder Betriebsübertragung

Bei Neugründungen sowie Betriebsübertragungen sind Sie aufgrund des **Neugründungsförderungsgesetzes** unter bestimmten Voraussetzungen von diversen Abgaben und Gebühren befreit. Dafür können Sie sich das Formular „NeuFö2“ von der jeweiligen gesetzlichen Berufsvertretung ausstellen lassen.

## 3 | Gesellschaftsvertrag

Die OG/ KG wird durch einen Gesellschaftsvertrag, an dem **mindestens zwei Personen** beteiligt sind, errichtet. Dafür gelten keine besonderen Formalitäten und Sie können ihn mündlich oder schriftlich abschließen. Aus Beweisgründen empfehlen wir Ihnen jedoch einen schriftlichen Vertrag.

## 4 | Firmenbucheintrag

Die OG/ KG entsteht erst mit dem **notariell beglaubigten Eintrag** in das Firmenbuch. Neben dem **Gesellschaftsvertrag** (falls vorhanden) benötigen Sie auch eine **Musterunterschrift** aller vertretungsbefugten Personen. Folgende **Angaben** müssen bei der Eintragung enthalten sein:

- Firma
- Rechtsform
- Sitz der Gesellschaft
- Geschäftsanschrift
- Geschäftszweig/ Branche
- Inhaberinnen und Inhaber mit Namen und Geburtsdaten
- Namen und Geburtsdaten der Vertretungsbefugten sowie Beginn und Art der Vertretungsbefugnis
- Namen und Geburtsdaten der Gesellschafterinnen und Gesellschafter (OG)
- Höhe der Einlagen der Kommanditistinnen und Kommanditisten (KG)



**Gemeinsam  
Gründen!**

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

„Plan4You Easy“ ist eine kostenlose, professionelle Businessplan-Software, die das Gründerservice der WKO und die AWS anbieten.

Das Gründerservice, die Fachgruppen, sowie die Bezirks- und Regionalstellen der Wirtschaftskammer stehen Ihnen als Anlaufstelle zur Verfügung. Die Gewerbebeanmeldung ist auch in elektronischer Form möglich. Nähere Informationen erhalten Sie beim Gründerservice der WKO unter [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at).

Klären Sie rechtzeitig ab, ob und welcher Befähigungsnachweis für Ihr Gewerbe notwendig ist.

## 5 | Gewerbeberechtigung und Gewerbeanmeldung

Zur Ausübung der gewerblichen Tätigkeit benötigen Sie eine Gewerbeberechtigung. Können Sie selbst die Voraussetzungen dafür nicht erfüllen, besteht die Möglichkeit eine gewerberechtliche Geschäftsführerin oder einen gewerberechtlichen Geschäftsführer zu beschäftigen.

Für die Gewerbeanmeldung benötigen Sie von allen Personen mit Entscheidungsmacht folgende **Dokumente und Nachweise**:

- Reisepass
- Strafregisterauszug
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen
- Firmenbuchauszug

Zusätzlich benötigen Sie für die gewerberechtliche Geschäftsführerin oder den gewerberechtlichen Geschäftsführer folgendes:

- GKK-Anmeldung über mindestens 20 Wochenstunden
- Nachweis der fachlichen Kompetenz
- Bestätigung über die Beschäftigung in der OG/ KG

## 6 | Sozialversicherung

Beschäftigte müssen vor ihrer Einstellung von Ihnen bei der zuständigen **Gebietskrankenkasse** angemeldet werden. Innerhalb der ersten vier Wochen müssen Sie bei der **Sozialversicherungsanstalt** der gewerblichen Wirtschaft auch eine Meldung der geschäftsführenden Gesellschafterinnen und Gesellschafter vornehmen.

## 7 | Behörden (Stadt, Gemeinde, Finanzamt)

Melden Sie innerhalb eines Monats Ihre Aufnahme der gewerblichen Tätigkeit beim zuständigen Finanzamt durch eine **formlose Mitteilung** an. Fordern Sie dabei auch eine **Steuernummer** an.

Falls Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt werden, muss das bei der Stadt oder bei der Gemeinde angegeben werden, da für Beschäftigte eine **Kommunalsteuer** zu entrichten ist.

Außerdem benötigen Sie für den Betriebsstandort eine **Flächenwidmung** und eine **Baubewilligung**, falls Ihre Tätigkeit nicht in Wohnungen oder Wohnhäusern ausgeübt wird.

Die Versicherung der Beschäftigten erfolgt nach dem ASVG. Die Versicherung der geschäftsführenden Gesellschafterinnen und Gesellschafter erfolgt nach dem GSVG.

### Achtung!

Bei Gründungen als Nebenerwerb ist zu prüfen, ob nach dem bestehenden Dienstvertrag eine Nebenbeschäftigung zulässig ist. Des Weiteren muss darauf geachtet werden, ob eine Zustimmung der Dienstgeberin oder des Dienstgebers erforderlich ist oder lediglich eine Meldepflicht besteht. Außerdem sollten Sie die Nachbemessung beim Pensions- und Krankenversicherungsbeitrag nicht vergessen, die nach drei Jahren erfolgt und einkalkuliert werden muss.

Erkundigen Sie sich im **Vorhinein**, ob eine gewerbliche Nutzung der Wohnung laut Mietvertrag zulässig ist.

# Gründungsmodell GmbH

## 1 | Beratung

In der Gründungsphase sind das Einholen von umfassenden Informationen und die Inanspruchnahme kompetenter Fachberatungen entscheidende Faktoren für Ihren Erfolg. Das Gründerservice der Wirtschaftskammer bietet Ihnen dabei professionelle Unterstützung.

## 2 | Neugründungserklärung oder Betriebsübertragung

Bei Neugründungen sowie Betriebsübertragungen sind Sie aufgrund des **Neugründungsförderungsgesetzes** unter bestimmten Voraussetzungen von diversen Abgaben und Gebühren befreit. Dafür können Sie sich das Formular „NeuFö2“ von der jeweiligen gesetzlichen Berufsvertretung ausstellen lassen.

## 3 | Gesellschaftsvertrag

Gründen Sie eine GmbH, ist dafür ein Gesellschaftsvertrag in Form eines **Notariatsaktes** notwendig. Der Vertrag muss neben der Firma und dem Sitz der Gesellschaft, auch den Zweck des Unternehmens, die Höhe des Stammkapitals und die Stammeinlagen je Gesellschafterin und Gesellschafter beinhalten.

## 4 | Gesellschafterbeschluss

Die GmbH muss durch mindestens eine Geschäftsführerin oder einen Geschäftsführer vertreten werden und muss selbst keine Gesellschafterin oder kein Gesellschafter sein. Ein Gesellschafterbeschluss ist dann nötig, wenn Sie noch keine Vertretungsbefugnisse im Gesellschaftsvertrag festgelegt haben.

## 5 | Bankbestätigung

Das **Stammkapital** einer GmbH umfasst mindestens 35.000 € (Bar- und Sacheinlagen). Davon müssen jedoch 17.500 € in bar eingezahlt werden. Bei der Firmenbuchanmeldung benötigen Sie eine Bankbestätigung über diese Einzahlung.



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

„Plan4You Easy“ ist eine kostenlose, professionelle Businessplan-Software, die das Gründerservice der WKO und die AWS anbieten.

Das Gründerservice, die Fachgruppen, sowie die Bezirks- und Regionalstellen der Wirtschaftskammer stehen Ihnen als Anlaufstelle zur Verfügung. Die Gewerbebeanmeldung ist auch in elektronischer Form möglich. Nähere Informationen erhalten Sie beim Gründerservice der WKO unter [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at).

GründerInnen können zur Zeit **„Gründungsprivilegien“** bei der GmbH-Gründung nutzen. Firmen mit dadurch vermindertem Startkapital (10.000€ anstelle von 35.000€) müssen als „gründungsprivilegiert“ im Firmennamen gekennzeichnet werden. Hier kommt es zu einer Verminderung der Mindest-KöSt, sowie einer Verringerung des notwendigen Startkapitals. Für genauere Informationen siehe **Kapitel 6 Rechtsformen**.

## 6

## | Firmenbucheintrag

Die GmbH entsteht erst mit dem **notariell beglaubigten Eintrag** in das Firmenbuch. Neben dem Gesellschaftsvertrag benötigen Sie den Gesellschafterbeschluss, die Bankbestätigung, eine Musterunterschrift der geschäftsführenden Personen sowie eine Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes. Folgende **Angaben** müssen bei der Eintragung enthalten sein:

- Firma
- Rechtsform
- Sitz der Gesellschaft
- Geschäftsanschrift
- Geschäftszweig/ Branche
- Inhaberinnen und Inhaber mit Namen und Geburtsdaten
- Namen und Geburtsdaten der Vertretungsbefugten, sowie Beginn und Art der Vertretungsbefugnis
- Namen und Geburtsdaten der Aufsichtsratsmitglieder
- Namen und Geburtsdaten der Gesellschafterinnen und Gesellschafter, die Höhe der jeweiligen Stammeinlagen sowie die geleisteten Einzahlungen
- Höhe des Stammkapitals
- Tag der Einreichung des Jahresabschlusses

## 7

## | Gewerbeberechtigung und Gewerbeanmeldung

Zur Ausübung der gewerblichen Tätigkeit benötigen Sie eine Gewerbeberechtigung. Können Sie selbst die Voraussetzungen dafür nicht erfüllen, besteht die Möglichkeit eine gewerberechtliche Geschäftsführerin oder einen gewerberechtlichen Geschäftsführer zu beschäftigen.

Für die Gewerbeanmeldung benötigen Sie von allen Personen mit Entscheidungsmacht folgende **Dokumente und Nachweise**:

- Reisepass
- Strafregisterauszug
- Erklärung über das Nichtvorliegen von Gewerbeausschlussgründen
- Firmenbuchauszug

Zusätzlich benötigen Sie für die gewerberechtliche Geschäftsführerin oder den gewerberechtlichen Geschäftsführer folgendes:

- GKK-Anmeldung über mindestens 20 Wochenstunden
- Nachweis der fachlichen Kompetenz
- Bestätigung über die Beschäftigung in der GmbH

Die Versicherung der Beschäftigten erfolgt nach dem ASVG. Die Versicherung der geschäftsführenden Gesellschafterinnen und Gesellschafter erfolgt nach dem GSVG.

**Achtung!**

Bei Gründungen als Nebenerwerb ist zu prüfen, ob nach dem bestehenden Dienstvertrag eine Nebenbeschäftigung zulässig ist. Des Weiteren muss darauf geachtet werden, ob eine Zustimmung der Dienstgeberin oder des Dienstgebers erforderlich ist oder lediglich eine Meldepflicht besteht. Außerdem sollten Sie die Nachbemessung beim Pensions- und Krankenversicherungsbeitrag nicht vergessen, die nach drei Jahren erfolgt und einkalkuliert werden muss.

Erkundigen Sie sich im Vorhinein, ob eine gewerbliche Nutzung der Wohnung laut Mietvertrag zulässig ist.



## 8 | Sozialversicherung

Beschäftigte müssen vor ihrer Einstellung von Ihnen bei der zuständigen Gebietskrankenkasse angemeldet werden.

Innerhalb der ersten vier Wochen müssen Sie bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft auch eine Meldung der geschäftsführenden Gesellschafterinnen und Gesellschafter vornehmen.

## 9 | Behörden (Stadt, Gemeinde, Finanzamt)

Melden Sie innerhalb eines Monats Ihre Aufnahme der gewerblichen Tätigkeit beim zuständigen Finanzamt durch eine **formlose Mitteilung** an. Fordern Sie dabei auch eine **Steuernummer** an.

Falls Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt werden, muss das bei der Stadt oder bei der Gemeinde angegeben werden, da für Beschäftigte eine **Kommunalsteuer** zu entrichten ist.

Außerdem benötigen Sie für den Betriebsstandort eine Flächenwidmung und eine **Baubewilligung**, falls Ihre Tätigkeit nicht in Wohnungen oder Wohnhäusern ausgeübt wird.

Innerhalb der ersten vier Wochen müssen Sie bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft auch eine Meldung der geschäftsführenden Gesellschafterinnen und Gesellschafter vornehmen.



## Quellen:

Bundesministerium für Finanzen (Hrsg.): Unternehmensserviceportal, [www.usp.gv.at](http://www.usp.gv.at).

Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.): [portal.wko.at](http://portal.wko.at).

Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.): [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at).

LINDER & GRUBER Steuer- und Wirtschaftsberatung GmbH (Hrsg.): [www.linder-gruber.at](http://www.linder-gruber.at).

Bundesministerium für Finanzen (Hrsg.): [www.bmf.gv.at](http://www.bmf.gv.at).



# Gründungsidee



Für Sie als zukünftige Unternehmerin oder zukünftiger Unternehmer ist vor allem die erste Phase der Unternehmensgründung entscheidend. Diese beinhaltet sämtliche Aktivitäten von der Entdeckung einer Geschäftsidee, über deren Entwicklung, bis hin zur Analyse der Markttragfähigkeit. Ihrer Gründungsidee sind dabei kaum Grenzen gesetzt. Jedoch sollten Sie sich in der ersten und wichtigsten Phase der Unternehmensgründung auf einige Eventualitäten vorbereiten.

## **Der erste Schritt in die Selbstständigkeit**

Der erste Schritt in die Selbstständigkeit kann sowohl eine Chance, als auch ein Risiko für Sie darstellen. Von einer Idee überzeugt zu sein, ist gut und wichtig, aber noch wichtiger ist eine realistische Darstellung der Tragfähigkeit Ihrer Geschäftsidee.

Die nachfolgenden Schritte sollen Ihnen helfen über Ihre Gründungsidee nachzudenken, um eine positive Gründungsentscheidung treffen zu können.

## 1 | Gründungsidee

Ihre Geschäftsidee soll so präzise wie möglich formuliert werden. Die Idee kann etwa eine Innovation oder eine Verbesserung eines bereits bestehenden Produktes oder einer bereits bestehenden Dienstleistung sein.

Ihnen stehen zusätzlich zahlreiche Quellen für die Identifikation von zukunftssträchtigen Geschäftsideen zur Verfügung. Soziale und demografische Entwicklungen, der Wandel von Branchenstrukturen oder die Veränderung gesetzlicher Regelungen können unternehmerische Gelegenheiten bieten und damit potenzielle Geschäftschancen ermöglichen. Eine konsequente **Marktbeobachtung** kann **Marktnischen** aufdecken. Oft bilden technische **Innovationen** die Grundlage für eine Geschäftsidee. Es kann sich dabei um eine erstmalige Umsetzung oder auch um eine Neukombination bereits bestehender wissenschaftlicher Erkenntnisse handeln. Die Einsicht in ein **Patentregister** kann Ihnen dabei als zusätzliche Inspirationshilfe dienen.

Mithilfe sogenannter **Kreativitätstechniken** können neue Ideen entwickelt oder bereits vorhandene verbessert werden. Es besteht auch die Möglichkeit existierende Marktpotenziale für die innovative Technologie zu identifizieren (Methoden: Brainstorming, Morphologischer Kasten, Methode 6-3-5, Osborn-Checklisten).

Persönliche Fähigkeiten, wie **Berufs-** und **Branchenerfahrung**, können bei der Generierung Ihrer Geschäftsidee sehr nützlich sein. Sie sollten sich an dieser Stelle auch überlegen, welches **Ziel** und welche **Vision** Sie mit Ihrer Idee verfolgen. Bevor Sie den nächsten Schritt starten, formulieren Sie in ein bis zwei Sätzen, was Ihnen besonders wichtig ist. Je nach Produkt oder Dienstleistung bietet sich auch eine grobe Skizzierung Ihres Geschäftsmodelles an.

### Weiter Informationen unter...

 [Kreativitätstechniken.info](http://Kreativitätstechniken.info)  
www.kreativitätstechniken.info



[www.ideenfindung.de](http://www.ideenfindung.de)



[www.franchiseverband.com](http://www.franchiseverband.com)



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

In diesem Schritt sollten Sie die formulierte **Geschäftsidee** genauer betrachten. Klären Sie im Vorfeld, ob es **wirtschaftlich möglich und sinnvoll ist, die Idee zu realisieren** und ob ein **Marktbedürfnis** für Ihre Geschäftsidee besteht.

Bereich	Kriterien	Anmerkungen und Methoden
<b>Konkurrenz</b>	Welche Konkurrenz befindet sich bereits auf dem Markt?	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Recherche von Branchenverzeichnissen</li> <li>■ Bildung von strategischen Gruppen</li> </ul>
<b>Marktwachstum</b>	Welche Marktsegmente sollen wie stark durchdrungen und bearbeitet werden?	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ STP- Marketing (Segment-Targeting-Positioning)</li> <li>■ Abgleich der benötigten und der vorhandenen Ressourcen und Ziele</li> </ul>
<b>Produkt</b>	Welche Markteintrittsbarrieren gibt es?	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Marktrecherche</li> <li>■ Patentschutz</li> </ul>
<b>Kundinnen- und Kundenanalyse</b>	Gibt es ähnliche Produkte auf dem Markt?	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Befragungen</li> <li>■ Produkttests</li> <li>■ Beobachtungen</li> </ul>
<b>Finanzierung</b>	Muss ich meine Idee schützen?	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Eigenkapital</li> <li>■ Aufnahme von Krediten</li> <li>■ Evaluierung von Fördermöglichkeiten und Suche nach Kapitalgeberinnen und Kapitalgeber</li> </ul>

Nachdem Sie Ihre Geschäftsidee einer wirtschaftlichen Evaluierung unterzogen haben, klären Sie, ob Sie die notwendigen **Eigenschaften** einer Unternehmerin oder eines Unternehmers aufweisen, um Ihre Idee im Zuge der Gründung zu realisieren. Die Unternehmerin und der Unternehmer stellen die treibende Kraft bei jedem Gründungsvorhaben dar. Aus diesem Grund ist die Analyse hinsichtlich der Gründerperson ebenso essentiell, wie die wirtschaftliche Bewertung der Geschäftsidee.

Holen Sie sich in der Phase der Evaluierung laufend **Feedback von Ihrer Familie, Ihren Freunden und Ihren Bekannten** ein. So erhalten Sie eine ehrliche Meinung über Ihre Geschäftsidee. Bei **negativen Rückmeldungen**, wie beispielsweise einer lückenhaften Gründungs-Argumentation oder einer nicht differenzierten Idee, sollten Sie Ihre Gründungsidee überdenken und deren Ausrichtung neu planen. Wenn Sie jedoch **positives Feedback** erhalten, können Sie mit der **Geschäftsgründung** beginnen.

## 3

## | Schutz

Die formulierten Zielsetzungen und Visionen der Gründungsidee sollen wachsen und bei der Geschäftsgründung so präzise wie möglich formuliert werden. Ansprüche und Rahmenbedingungen, die Ihnen wichtig sind, sollten mit den bestehenden rechtlichen Bedingungen verknüpft werden. Je mehr Informationen Sie erhalten und sammeln können, umso genauer und realistischer werden Ihre Strategie und Ihr Businessplan. Achten Sie an dieser Stelle besonders auf den Wahrheitsgehalt Ihrer Informationen.

Dieser Prozess ist keine einmalige Angelegenheit. Sie sollten diesen während der gesamten Gründungsphase immer wieder durchlaufen und reflektieren. Er wird Ihnen helfen, Ihre Entwicklungsschritte, von der Ideenfindung bis hin zur Geschäftsgründung, besser nachvollziehen und weiterentwickeln zu können.

Wie können Sie Ihre nun Idee schützen? Innovationen nehmen in der heutigen Zeit eine sehr große Rolle ein. Sie sind entscheidend für Wettbewerbsvorteile. Um diese Vorteile nachhaltig zu sichern, sind Schutzvorkehrungen notwendig. Schutzrechte dienen der Sicherung einer Wettbewerbsstellung und gewinnen immer mehr an Bedeutung. Überprüfen Sie in diesem Zusammenhang auch die Geschäftsidee hinsichtlich bereits bestehender Schutzrechte.

Um potenziellen Gründerinnen und Gründern die Möglichkeit zu bieten, sich zu Beginn der Planung einer selbstkritischen Einschätzung über die Eignung zur Unternehmensgründung zu unterziehen, können online diverse Fragebögen und Checklisten herangezogen werden.

Details zu Anmeldungen, Kosten, Schutzdauer, weiteren Voraussetzungen und Schutz im Ausland finden Sie auf der **Homepage des Patentamts**.  
[www.patentamt.at](http://www.patentamt.at)  
[www.help.gv.at](http://www.help.gv.at)

**Recherche in Datenbeständen:**  
[www.patentamt.at](http://www.patentamt.at)  
[www.dpma.de](http://www.dpma.de)  
[www.uspto.gov](http://www.uspto.gov)

**Österreichische Patentanwälte**  
[www.patentanwalt.at](http://www.patentanwalt.at)

**Patentklassifikation International (IPC)**  
[www.wipo.org](http://www.wipo.org)

**Patentklassifikation Europa (ECLA)**  
[www.espacenet.com](http://www.espacenet.com)

Ein kurzer Überblick über die Formen des Schutzes von geistigem Eigentum soll für Sie eine Orientierungshilfe sein:

Schutzrecht	Beschreibung	Gültigkeitsdauer	Anmerkungen
<b>Patente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Schutzrecht für technische Entwicklungen</li> <li>■ bei Neuheiten und hohem Innovationsgrad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 20 Jahre örtlich begrenzt (national oder international)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ die Erfindung darf zum Zeitpunkt der Anmeldung des Patentbesitzes nicht veröffentlicht sein</li> </ul>
<b>Gebrauchsmuster</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ kleines Patent für gewerblich-verwertbare technische Neuheiten</li> <li>■ Innovationsgrad ist im Vergleich zum Patent reduziert</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 10 Jahre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ kann auch für bereits publizierte Erfindungen angemeldet werden (innerhalb von 6 Monaten nach Veröffentlichung)</li> <li>■ Neuheit wird vom Patentamt nicht überprüft</li> </ul>
<b>Marke</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ eine Marke beinhaltet alle Elemente, die Produkte voneinander unterscheiden</li> <li>■ Beispiele: Worte, Zeichen, Formen, Logos, Tonfolgen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 10 Jahre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Markenschutz gilt nur für Waren- und Dienstleistungsklassen</li> <li>■ Anmeldung erfolgt ohne Prüfung auf Verwechslungsfähigkeit</li> <li>■ Verstöße müssen durch die Schutzrechtsinhaberin oder den Schutzrechtsinhaber erfolgen</li> </ul>
<b>Geschmacksmuster</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Musterschutz schützt das Aussehen</li> <li>■ Beispiele: Form, Farbe, Design, gewerbliche Muster oder Modelle</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ kann in fünf Jahresschritten gelten, aber maximal 20 Jahre</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ gewisser Neuheitsgrad, sowie eine ästhetische Eigenart erforderlich</li> </ul>
<b>Urheberrecht</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Schutz einer eigentümlichen, geistigen Schöpfung</li> <li>■ Gebiete: Literatur, Tonkunst, bildende Kunst, Filmkunst</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 70 Jahre ab dem Todesjahr der Urheberin oder des Urhebers</li> <li>■ bei Werken ohne Urheberbezeichnung 70 Jahre nach der Erstveröffentlichung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ geschützt wird eine bestimmte Verwertungsart und die geistigen Interessen am Werk</li> <li>■ das Werk muss sich vom Alltäglichen und Üblichen abheben</li> </ul>



## Quellen:

Curtis, M. (2009): Schutz von Wissen in strategischen Allianzen - Eine kritische Bestandsaufnahme der Managementliteratur. GRIN Verlag, München.

Die österreichischen Rechtsanwälte (Hrsg.): Rechtsanwaltlicher Journdienst, [www.oerak.or.at](http://www.oerak.or.at).

Fueglistaller, U. et al. (2012): Entrepreneurship. Modelle-Umsetzung-Perspektiven, 3. Auflage, Springer Gabler Verlag, Wiesbaden.

Gassmann, O./Bader, M. A. (2007): Patentmanagement, Springer Verlag, Berlin.

Halberstadt, J. (2008): Motive, Eigenschaften und Emotionen von Unternehmensgründern. In: Kraus, S./Fink, M. (Hrsg.): Entrepreneurship: Theorien und Fallstudie zur Gründungs-, Wachstums- und KMU-Management, Wien.

Kailer, N. und Weiß, G. (2009): Gründungsmanagement kompakt: Von der Idee zum Businessplan. Linde Verlag, Wien.

Lindner, J. (2005): Entrepreneur: Menschen die Ideen umsetzen, Wien.

Österreichisches Patentamt (Hrsg.): [www.patentamt.at](http://www.patentamt.at).

Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.): Das Portal der Wirtschaftskammern, [portal.wko.at](http://portal.wko.at).

# Geschäftsmodellentwicklung

Das Geschäftsmodell ist eine modellhafte Repräsentation von Zusammenhängen. Aus dem Geschäftsmodell geht hervor, wie das Unternehmen Mehrwert für eine bestimmte Zielgruppe erzeugt und einen Ertrag für das Unternehmen sichern kann. Die am weitesten verbreitete Möglichkeit, diese Zusammenhänge darzustellen, ist der **Businessplan**.



## Was ist ein Businessplan?

Ein **Businessplan**, oder auch Geschäftsplan, ist eine detaillierte Darstellung über ein zukünftiges Unternehmen. Er bildet die Basis für die unternehmerische Zielerreichung und gibt vollständige Auskunft sowohl über Geschäftsidee, Unternehmensstrategie, Finanzierung, Rechts- und Beteiligungsstruktur, als auch über Produkte oder Dienstleistungen, Marktchancen und -risiken des Unternehmens.

Damit soll eine **Entscheidungsgrundlage für das Unternehmensumfeld** geschaffen werden. Der Businessplan wirkt unterstützend für Sie als Unternehmerin oder Unternehmer und wird bei der Suche nach Investorinnen und Investoren eingesetzt. Auch Partnerinnen und Partner können mithilfe des Businessplans gefunden werden. Bei der Kreditbeschaffung, der Management-Rekrutierung und der langfristigen Ausrichtung des Unternehmens ist der Businessplan ein hilfreiches Tool.

## Warum ein Businessplan?

Der Businessplan erfüllt bei Unternehmensgründungen, aber auch bei bereits bestehenden Unternehmen wichtige **Schlüsselfunktionen**. Ein guter Rahmen soll erstellt werden, um strategisches Denken auf allen Bereichen des Unternehmens zu ermöglichen. Der Businessplan schafft vor allem **Klarheit bei der Planung**, da es viele offene Fragen zu klären gibt, wie beispielsweise die Erfolgsvariablen einer Geschäftsidee, die Zielgruppe und die Rechtsform. Des Weiteren sind **Annahmen über die Entwicklung des Vorhabens und über zukünftige Ereignisse** enthalten. Wie sich die Ereignisse entwickeln, ist nicht vorhersehbar, aber der Businessplan hilft Ihnen dabei, Ideen und Gedanken zu strukturieren und mögliche Schwächen aufzuzeigen. Ein Businessplan überzeugt durch Fakten und dient nicht als Werbebroschüre des Unternehmens.

### Häufige Fehler beim Erstellen eines Businessplans:

- Mangelnde persönliche Qualifikation
- Mangelndes kaufmännisches Wissen
- Mangelndes Wissen über Markt und Konkurrenz
- Unschlüssige und widersprüchliche Konzepte
- Fehler bei der Gestaltung und Struktur

## Zielgruppen des Businessplans

Bei den Zielgruppen des Businessplans wird zwischen internen und externen Adressatinnen und Adressaten unterschieden. Interne Adressatinnen und Adressaten sind Sie als Gründerin oder Gründer, sowie das Gründungsteam des Unternehmens. Externe Adressatinnen und Adressaten bilden die potenzielle Kundschaft, sowie Kapitalgeberinnen und Kapitalgeber. Intern dient der Businessplan als **Orientierungsinstrument** in der Planungsphase und als **Steuerungsinstrument** bei der Planumsetzung. Auch als Kontrollinstrument in der Frühentwicklungsphase kann er sehr hilfreich sein.

Extern liefert der Businessplan qualitative und quantitative Informationen an die Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger, wie beispielsweise an eine Bank. Diese werden zur Beurteilung eines zu finanzierenden Geschäftsvorhabens benötigt. Außerdem stellt der Businessplan ein **Kommunikationsinstrument** für Kapitalgeberinnen und Kapitalgeber dar.



## Layout des Businessplans

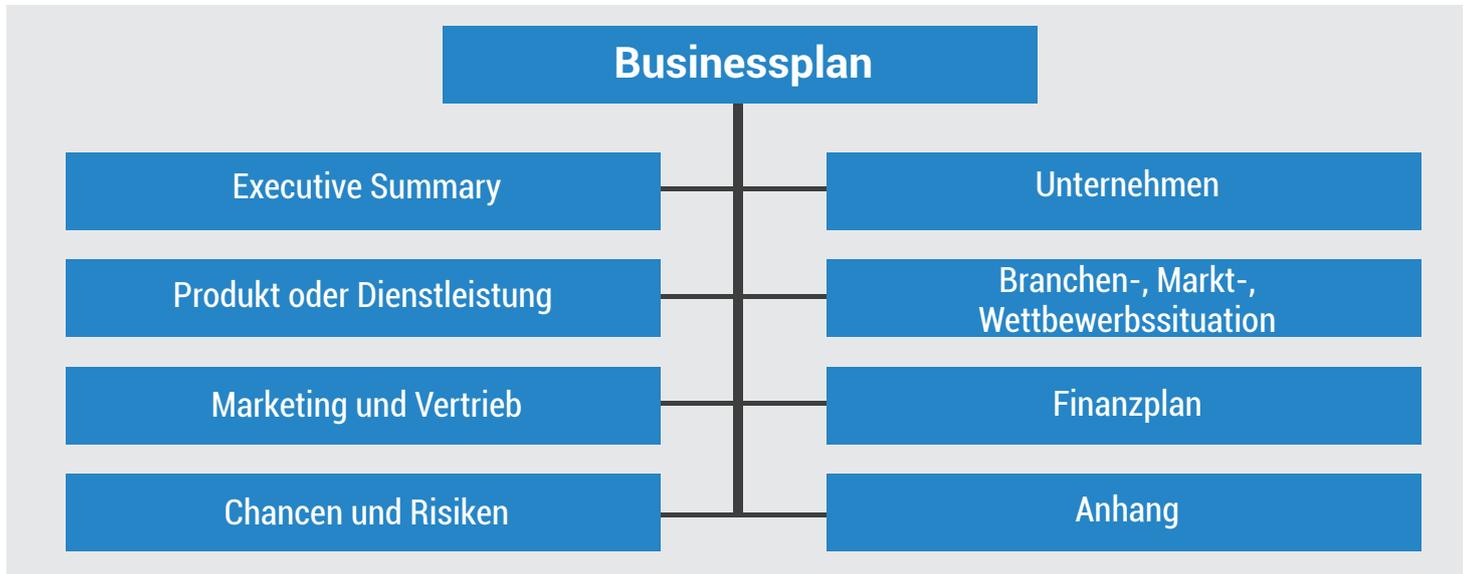
Neben der inhaltlichen Qualität ist auch die Gestaltung des Businessplans für den Erfolg ausschlaggebend. Das **Layout** muss konsistent sein. Das bedeutet für Sie, dass das gesamte Dokument einer einheitlichen Formatierung unterliegt. Sie müssen darauf achten, Überschriftenhierarchien einzuhalten, Absätze einzubauen, sowie eine gleichbleibende Schriftart und Schriftgröße im Text zu verwenden. Auch Tabellen und Grafiken können zur Auflockerung eingesetzt werden. Verwenden Sie dabei keine unscharfen Kopien, damit die Seriosität gewährleistet bleibt.

Das Deckblatt nimmt einen großen Stellenwert ein. Mit wenigen Worten muss klar und ersichtlich werden, um welches Vorhaben es sich handelt. Ein Titel, der unverständlich oder widersprüchlich ist, muss vermieden werden. Insgesamt soll Ihr verfasster Businessplan **30 Seiten nicht überschreiten**.

### Typische Fehler beim Layout:

- Lückenhaftes Deckblatt
- Fehlendes oder unstrukturiertes Inhaltsverzeichnis
- Fehlende Seitennummierungen
- Unscharfe Grafiken, vor allem bei Kopien
- Schlecht lesbare oder unterschiedliche Schriftarten
- Rechtschreib- und Grammatikfehler

## Aufbau des Businessplans



### Executive Summary

Die Executive Summary stellt ein zentrales Element im Businessplan dar. Hier entscheiden bereits die Leserinnen und Leser, ob das Konzept gefällt. Die Zusammenfassung soll vor allem zum Weiterlesen animieren und einen guten Überblick verschaffen. Inhaltlich sind die wichtigsten Daten des Vorhabens auf maximal zwei Seiten anzugeben. Dabei soll auf das Produkt oder die Dienstleistung, den Kundinnen- und Kundennutzen, die relevanten Märkte, die Gründerinnen- und Gründerkompetenzen, den Investitionsbedarf und auch auf die zu erwartende Rendite eingegangen werden. Eine zu hohe Detaillierung sollten Sie hier vermeiden.

Durch die inhaltliche Kurzdarstellung des Businessplans wird dieser Teil zuletzt geschrieben. Allerdings darf nicht der Fehler gemacht werden, dass Sie der Executive Summary zu wenig Beachtung schenken. Die sprachliche Gestaltung ist ein weiterer wichtiger Punkt. Verwenden Sie eine möglichst verständliche Ausdrucksweise und verzichten Sie auf ein zu spezifisches Fachjargon. Beachten Sie außerdem, dass nicht alle Interessentinnen und Interessenten Ihres Businessplans aus Ihrer Branche kommen.

### Wichtige Fragen:

- Ist die Produkt- oder Dienstleistungsidee nachvollziehbar?
- Was ist das Besondere an Ihrer Idee oder an Ihrer Dienstleistung?
- Ist der Nutzen für die Kundin und den Kunden offensichtlich?
- Warum ist die Idee oder die Dienstleistung für die Verbraucherin und den Verbraucher interessant?
- Welcher Wettbewerbsvorteil ergibt sich aus Ihrer Idee?
- Welche Märkte sind von Bedeutung?
- Welche Kompetenzen besitzen Sie als Gründerin oder Gründer?
- Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?
- Wie hoch ist Ihr Kapitalbedarf?



## Unternehmen

Der Teilbereich Unternehmen umfasst die Daten des Unternehmens, die Motive und Ziele der Unternehmensgründung, sowie die Beschreibung des Managements und der Organisation.

Die Daten des Unternehmens dienen den Kapitalgeberinnen und Kapitalgebern als Information zur Beurteilung der Ausgangssituation. Diese beinhalten zum einen den Namen, die Anschrift, die Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner, sowie das Gründungsdatum und eine kurze Zusammenfassung über die historische Entwicklung des Unternehmens. Des Weiteren werden hier die Rechtsform und die Gesellschaftsverhältnisse geklärt. Die Angaben über den geplanten oder bereits vorhandenen Standort, die Besitzverhältnisse dieses Standortes (Eigentum/Pacht/Miete) und auch mögliche Standortvorteile (Autobahnanbindung, Infrastruktur) werden angeführt.

Die Motive der Unternehmensgründung und die Vision der Gründung sind auch sehr wichtig. Darüber hinaus werden die Ziele konkretisiert. Hierbei empfiehlt es sich zwischen kurzfristigen Zielen (nötige Schritte zur Gründung), mittelfristigen Zielen (3-5 Jahre, Mitarbeiterinnen- und Mitarbeiterstand, Expansionspläne) und langfristigen Zielen (Image, Marktposition) zu unterscheiden.

Wichtig sind entscheidende Erfolgsfaktoren, wie die Persönlichkeit und die Kompetenzen des Managements, da potenzielle Investorinnen und Investoren dazu neigen, lieber in Personen, als in Ideen zu investieren. Deshalb sollten Sie Ihre Kompetenzen übersichtlich auflisten. Zur Darstellung der Organisation des Unternehmens (Zuständigkeiten und Aufgabenbereiche der Personen) empfiehlt es sich, ein Organigramm zu erstellen.



### Wichtige Fragen:

- Welche Rechtsform wird gewählt?
- Wo ist der Standort?
- Ergeben sich durch den Standort gewisse Vorteile?
- Wie werden die Gesellschaftsverhältnisse geklärt?
- Welche Motive waren bei der Gründung ausschlaggebend?
- Welche Ziele und Visionen werden verfolgt?
- Werden Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter benötigt? Welche Qualifikationen sind erforderlich?

## Produkt oder Dienstleistung

Durch die Unternehmensgründung sollen Sie ein gegenwärtiges Problem oder Bedürfnis lösen oder befriedigen. Das wird durch die Bereitstellung von neuen Produkten oder Dienstleistungen erreicht. Das Problem oder Bedürfnis, sowie die angebotene Problemlösung mittels eines Produktes oder einer Dienstleistung, muss detailliert und verständlich dargestellt werden (Größe, Funktion, Qualität, Einsatzmöglichkeit). Das beinhaltet auch die Darstellung der Wertschöpfungskette und der Ertragssituation.



Der Kundinnen- und Kundennutzen muss bei einer neuen Produkt- oder Dienstleistungs-idee hervorgehoben werden. Der Erfolg einer Idee ist stark von der USP (Unique Selling Proposition), dem Alleinstellungsmerkmal, und dem daraus resultierenden Nutzen abhängig. Ein Produkt oder eine Dienstleistung wird nur dann erfolgreich sein, wenn die Kundschaft daraus mehr Nutzen und Vorteile zieht, als aus den Produkten oder den Dienstleistungen der Konkurrenz. Die Vorteile reichen von der Qualität über die Kostenersparnisse bis hin zu besseren Serviceleistungen.

Neben dem Kundinnen- und Kundennutzen ist auch der Stand der Entwicklung des Produktes von großer Bedeutung. Das beginnt beim Innovationskonzept, geht über den Prototyp und endet schließlich beim marktreifen Produkt. Dabei werden alle eingesetzten Rohstoffe und Materialien, eventuelle Weiterentwicklungsmöglichkeiten, potenzielle Gefahren (Technologiewechsel, Ersatzprodukte) und Maßnahmen zur Gefahrenvermeidung (Patente) aufgezählt.



### Wichtige Fragen:

- Wie soll das Produkt oder die Dienstleistung im Detail aussehen?
- Welche Probleme sollen mit dem Produkt oder der Dienstleistung gelöst werden?
- Welche Kundinnen- und Kundenbedürfnisse sollen befriedigt werden?
- Welchen zusätzlichen Nutzen ziehen die Kundinnen und Kunden aus dem Produkt oder der Dienstleistung?
- Wie wird der Ertrag erwirtschaftet?
- Welche Rohstoffe, Materialien oder Waren werden benötigt?
- Wie ist der aktuelle Stand der Entwicklung?
- Wie sehen mögliche Weiterentwicklungsmöglichkeiten aus?
- Was kann gegen mögliche Gefahren getan werden?



## Branchen-, Markt- und Wettbewerbssituation

Um neue Produkte oder Dienstleistungen erfolgreich verkaufen zu können, sollen Sie sich mit der Branche, dem potenziellen Markt und der Wettbewerbssituation auseinandersetzen.

Die Branchenanalyse umfasst neben der allgemeinen Beschreibung der Branche (Größe, Struktur), auch die Aufzählung möglicher Branchentrends. Des Weiteren ist die Auseinandersetzung mit den Faktoren, die den Branchewettbewerb bestimmen, notwendig. Die Faktoren werden in fünf Bereiche unterteilt: Gefahr des Eintritts neuer Kundinnen und Kunden, Bedrohung durch Ersatzprodukte oder Ersatzdienstleistungen, Verhandlungsmacht der Kundinnen und Kunden, Verhandlungsmacht der Lieferantinnen und Lieferanten und Rivalität der bereits bestehenden Unternehmen.

Bei der Marktanalyse ist es notwendig, das Marktsegment (Zielmarkt) zu definieren, um mögliche Marktlücken und -nischen aufzuzeigen. Informationen über die Größe und das Wachstum des Marktes, sowie der geplante Markterfolg (mögliche Absätze und Umsätze) sind anzugeben. Diese Informationen können entweder durch selbstständige Recherchen oder durch professionelle Marktforschung eingeholt werden. Die möglichst genaue Beschreibung der Zielgruppe erweist sich bei der Marktanalyse als vorteilhaft.

Bei der Wettbewerbsanalyse wird das eigene Unternehmen in Relation zu den möglichen Konkurrentinnen und Konkurrenten gesetzt. Hierbei sollen Sie die Hauptkonkurrenz und deren Strategien identifizieren. Dafür eignen sich quantitative Analysen (Umsatz, Absatz, Marktanteil) und qualitative Analysen (Vertriebskanäle, Leistung, Stärken und Schwächen). Durch die erhaltenen Ergebnisse der Analysen können Sie sich gegenüber Ihrer Konkurrenz abgrenzen.



### Wichtige Fragen:

- In welcher Branche wollen Sie tätig werden?
- Welche Umsätze und Absätze sind in der Branche zu erzielen?
- Wie wird sich die Branche entwickeln?
- Was kann gegen mögliche Markteintrittsbarrieren getan werden?
- Welcher Zielmarkt wird bedient?
- Sind mögliche Marktlücken und Marktnischen zu erkennen?
- Wer bildet die Zielgruppe?
- Wer sind die Hauptkonkurrentinnen und -konkurrenten?
- Welche Stärken und Schwächen hat die Konkurrenz?

## Marketing und Vertrieb

Durch die Erstellung eines Marketingplans zeigen Sie, dass Ihnen als Unternehmerin oder Unternehmer die gegenwärtige Marktsituation vertraut ist. Die klare Formulierung Ihrer Marketingstrategie und die detaillierte Marktanalyse ist eine gute Basis, um ein kundinnen- und kundenorientiertes Marketing zu gestalten. Informieren Sie sich zuerst über die Größe des Marktvolumens für Ihr Produkt oder für Ihre Dienstleistung. Definieren Sie Ihre Zielgruppe, die Sie ansprechen wollen und beschreiben Sie die notwendigen Maßnahmen, die eingesetzt werden, um Kundinnen- und Kundenbedürfnisse zu befriedigen.

Für die Umsetzung der Strategien in konkrete Handlungen können unterschiedliche Instrumente herangezogen werden. Der Marketing-Mix bezeichnet die Kombination verschiedener Marketinginstrumente, die ein Unternehmen zur Erreichung der angestrebten Marketingziele bei bestimmten Kundinnen- und Kundengruppen einsetzt. Die vier Instrumente des Marketing-Mix umfassen folgende Bereiche:

- **Produktpolitik:** Die Produktpolitik umfasst sämtliche Entscheidungen rund um das angebotene Produkt oder die angebotene Dienstleistung. Die Schwerpunkte liegen auf der Produktentwicklung, der Produktvariation, der Produktverbesserung, der Produktdifferenzierung sowie auf der Produkteliminierung.
- **Preispolitik:** Die Preispolitik regelt die Festsetzung von Preisen, Rabatten, Mengenzuschlägen, Zahlungsperioden und Kreditbedingungen. Die Preisgestaltung orientiert sich an zwei wichtigen Grundsätzen: Der Preis sollte die Kosten decken und der Preis sollte konkurrenzfähig sein.
- **Distributionspolitik:** Die Distributionspolitik beschäftigt sich mit der Analyse, Planung, Umsetzung und der Kontrolle von Aktivitäten bezüglich des Vertriebes Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung. Hier werden unter anderem Absatzkanäle, Lagerhaltung und Transportart bestimmt.
- **Kommunikationspolitik:** Die Kommunikationspolitik befasst sich mit der gesamten Kommunikation des Unternehmens nach innen und außen. Vor allem in der Gründungsphase ist es wichtig, öffentliche Präsenz zu zeigen.



### Wichtige Fragen:

- Wie sieht Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung optisch aus?
- Warum sollen Kundinnen und Kunden Ihr Produkt kaufen?
- Welcher Endverkaufspreis soll erzielt werden?
- Welche Preisgestaltungsstrategie streben Sie an?
- Welche Vertriebskanäle wollen Sie nutzen?
- Welche Wettbewerbsstrategie verfolgen Sie?
- Wie sieht Ihr Zeitplan aus?

## Finanzplanung

Um potenzielle Kapitalgeberinnen und Kapitalgeber, sowie Banken von Ihrer Geschäftsidee zu überzeugen, brauchen Sie einen **realistischen** und **detaillierten Finanzplan**. Dieser ist entscheidend für die Beurteilung des Gesamtprojektes und beinhaltet die Investitionsplanung, die Finanzierungsplanung, die Rentabilitätsplanung und die Liquiditätsplanung.

Ziel der Investitionsplanung ist die Ermittlung des **Kapitalbedarfs** für die Finanzierung Ihrer Investitionen. Hier werden alle Ausgaben, die für die Existenzgründung von Bedeutung sind, summiert.

Haben Sie den Kapitalbedarf ermittelt, müssen Sie sich in Ihrem **Finanzierungsplan** Gedanken machen, wie Sie diesen Betrag finanzieren möchten. Eigene Mittel und zusätzliches Eigenkapital über Business Angels, Venture Capital Fonds, sowie über andere Investorinnen und Investoren können relevant sein. Außerdem existieren Fremdfinanzierungsinstrumente und Finanzierungsformen, die für Sie in Frage kommen könnten.

Bei der **Rentabilitätsplanung** wird die zu erwartende Gewinnsituation Ihres Unternehmens beschrieben. Dem erwarteten Umsatz werden die kalkulierten Kosten gegenübergestellt. Das Ergebnis zeigt die Erfolgsaussichten Ihres Unternehmens.

Die **Liquiditätsplanung** soll zeigen, wie viel verfügbares Kapital am Ende des Monats oder des Jahres wirklich noch in Ihrem Unternehmen vorhanden ist. Dabei werden Ihre Einnahmen Ihren Ausgaben gegenübergestellt. Berücksichtigen Sie Sicherheitsreserven, die in Ihrem Liquiditätsplan enthalten sein sollen. Wenn die Liquidität nicht mehr gegeben ist, muss Insolvenz angemeldet werden.



## Chancen und Risiken

Beschreiben Sie, welche **Chancen und Risiken** auf Sie zukommen können. Chancen und Risiken treten sowohl unternehmensintern als auch -extern auf. Zeigen Sie, welche positiven oder negativen Konsequenzen sich für Ihr Unternehmen ergeben können. Erläutern Sie Maßnahmen, die Ihnen helfen sollen, auf Risiken richtig zu reagieren. Wenn Sie zeigen, dass Sie auch das Risiko mit einplanen, erkennen Ihre Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartner, dass Sie verantwortungsbewusst gründen wollen.

Während der Erstellung des Businessplans sollten Sie eine **Meilensteinplanung** durchführen und diese im Businessplan schriftlich festlegen. Versuchen Sie Ihre Meilensteine so präzise und realistisch wie möglich auf Ihr Unternehmen abzustimmen.

## Anhang

Folgende Unterlagen können im Anhang enthalten sein:

- Lebensläufe, Profile der Gesellschafterinnen und Gesellschafter
- Firmenbuchauszug, Rechtsform
- Finanzplanung, Kalkulation
- Plan-Bilanzen und Plan-Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)
- Kostenvoranschläge für geplante Investitionen
- Ergebnisse von Markttests und Umfragen



## Quellen:

Kailer, N./Weiß, G. (2012): Gründungsmanagement kompakt – von der Idee zum Businessplan, 4. erweiterte Auflage, Wien.

Kreuzer, C. (2010): BWL kompakt - Die 100 wichtigsten Themen der Betriebswirtschaft für Praktiker, 3. Auflage, Wien.

Oehrich, M. (2009): Betriebswirtschaftslehre – Eine Einführung am Businessplan-Prozess, München.

Paxmann, S. A./Fuchs, G. (2010): Der unternehmensinterne Businessplan – neue Geschäftsmöglichkeiten entdecken, präsentieren, durchsetzen, 2. Auflage, Hessen.

Steiermärkische Bank und Sparkassen AG (Hrsg.): GO! Gründercenter Österreich, [www.go-gruendercenter.net](http://www.go-gruendercenter.net).

Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.): [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at).

# Marketing

Personen, die ein Unternehmen gründen, müssen sich mit der Frage „**Was ist Marketing?**“ auseinandersetzen. Die meisten Gründerinnen und Gründer assoziieren Marketing mit Werbung. Es ist jedoch mehr als nur Werbung, denn Marketing umfasst alle Bereiche des unternehmerischen Handelns, welche in einem direkten Zusammenhang mit dem Markt, den Kundinnen und Kunden, der Konkurrenz, und dem Unternehmensumfeld stehen. Marketing hilft Ihnen planmäßig und zukunftsorientiert vorzugehen.

In der Praxis ist Marketing ein Unternehmensprozess. **Analysen**, in denen marktrelevante Bedingungen festgestellt werden, gehen den Marketingmaßnahmen voraus. Im Anschluss daran können Sie Ihre **Marketing-Ziele** definieren. Eine ausgewogene und gut durchdachte Kombination der **Marketing-Mix-Instrumente** hilft Ihnen dabei, Marketing-Vorhaben erfolgreich zu realisieren, damit Sie Ihre Marketing-Ziele erreichen können.



Markt- und Wettbewerbsanalyse Marktforschung	Kundinnen und Kunden	Marketing-Ziele	qualitativ	Marketingmix (4 Ps)	Product (Produktpolitik)
	Lieferantinnen und Lieferanten		quantitativ		Promotion (Kommunikationspolitik)
	Mitbewerberinnen und Mitbewerber		Price (Preispolitik)		
	Marktumfeld		Place (Distributionspolitik)		

## Markt- und Wettbewerbsanalyse

### Kundinnen und Kunden

Ein gutes Marketing soll **Kundinnen und Kunden** dazu bringen, Ihr angebotenes Produkt zu kaufen oder Ihre angebotene Dienstleistung in Anspruch zu nehmen. Werden Sie sich im Klaren, wer Ihre Kundinnen und Kunden sind. Zu Beginn der Kundinnen- und Kundenanalyse sollten Sie daher Ihre **Zielgruppe definieren**. Die zielgerichtete Ansprache der **Bedürfnisse, Wünsche und Gewohnheiten** der Kundinnen und Kunden ist Voraussetzung für einen effizienten Marketingprozess. Außerdem darf der **Beratungs- und Servicebedarf** einzelner Kundinnen und Kunden nicht außer Acht gelassen werden. Beachten Sie auch aktuelle Trends, die Kundinnen und Kunden beeinflussen können.



Fragen hinsichtlich geografischer, demografischer, soziografischer und verhaltensbezogener Merkmale Ihrer Kundinnen und Kunden sind für Sie als Gründerin oder Gründer relevant.

- Treffen Sie Ihre Kundinnen und Kunden regional, überregional, national oder international an?
- Wie alt sind Ihre Kundinnen und Kunden? Über welche Ausbildung verfügen sie? Welchen Beruf üben sie aus? Welche Familien- und Einkommensverhältnisse liegen vor?
- Aus welcher sozialen Schicht stammen Ihre Kundinnen und Kunden?
- Welche Lebensstile, Gewohnheiten und Persönlichkeiten besitzen Ihre Kundinnen und Kunden?
- Wann, wie und wie häufig wird Ihr Produkt genutzt oder Ihre Dienstleistung in Anspruch genommen? Was sind die Entscheidungskriterien (erhöhtes Umweltbewusstsein, Freizeitverhalten, gesteigertes Qualitätsbewusstsein)?
- Bleiben die Kundinnen und Kunden Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung treu?

Treffen Sie auch eine Unterscheidung zwischen Geschäftskundinnen und Geschäftskunden (Branche, Unternehmensgröße), und zwischen Privatkundinnen und Privatkunden. Die Häufigkeit des Produktkaufes oder der Inanspruchnahme der Dienstleistung, sowie die Umsatzerzielung und die Rabattstaffelung sollen definiert werden.

## Angebotsbezogene Fragestellungen:

- Ist die Kaufbereitschaft Ihrer Kundinnen und Kunden gegeben? Wie sieht die Beurteilung Ihres Angebotes aus?
- Für welche Zwecke dient Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung? Werden die Bedürfnisse Ihrer Kundinnen und Kunden befriedigt?
- Wie viel sind die Kundinnen und Kunden bereit für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zu bezahlen?
- Gibt es adäquate Produkte oder Dienstleistungen auf dem Markt?



## Lieferantinnen und Lieferanten

Die Leistungen der **Lieferantinnen und Lieferanten** nehmen einen Teil des Wertschöpfungsprozesses Ihres Unternehmens ein. Daher sollten Sie sich gut überlegen, mit wem Sie eine Zusammenarbeit anstreben. Stellen Sie sich dazu folgende Fragen:

- Müssen Sie andere Produkte oder Dienstleistungen von Lieferantinnen und Lieferanten zukaufen?
- Welche Lieferantinnen und Lieferanten ziehen Sie zu welchen Bedingungen in Betracht?
- Mit welchen Lieferantinnen und Lieferanten können Sie kooperieren, besonders, wenn Sie einen zeitlichen Engpass haben, damit Sie alle Aufträge termingerecht einhalten können?
- Wie sieht es mit der Ergänzung von anderen Angeboten aus? Bestehen Kooperationsmöglichkeiten?
- Ist die Zahlungsfähigkeit (Bonität) Ihrer Lieferantinnen und Lieferanten bekannt?

## Mitbewerberinnen und Mitbewerber

In der Regel treten **Mitbewerberinnen und Mitbewerber** in den Markt ein, wenn sich dieser als attraktiv erweist. Dabei ist es wichtig Ihre Konkurrenz gut zu kennen. Finden Sie heraus, wie hoch die Rivalität ist, wer den Markt dominiert und welche Konkurrentinnen und Konkurrenten sich behaupten. Sobald Sie die Stärken und Schwächen Ihrer Mitbewerberinnen und Mitbewerber kennen, können Sie gezielt Ihr Angebot adaptieren und variieren.

### Fragen, die Sie sich im Zusammenhang mit der Konkurrenz stellen müssen:

- Wer sind Ihre Mitbewerberinnen und Mitbewerber (Anzahl, Größe, Marktanteil, Standort, Finanzkraft)?
- Was sind die Stärken und Schwächen Ihrer Konkurrenz?
- Was hebt Sie von den Mitbewerberinnen und Mitbewerbern ab (Preis, Qualität, Service)?
- Ist das bestehende Angebot der Konkurrenz mit Ihrem Angebot ident?
- Erwarten Sie Innovationen seitens Ihrer Konkurrenz?
- Wer ist die Hauptzielgruppe Ihrer Konkurrenz?

## Marktumfeld

Stellen Sie sich die Frage, in welcher Phase Sie mit Ihrem Angebot in den Markt eintreten wollen. Richten Sie danach Ihr Marketing aus. Dabei können Sie zwischen Einführungs-, Wachstums-, Reife- und Rückgangsphase unterscheiden.

## Marktforschung

Bei der Gründung Ihres Unternehmens müssen Sie sich mit einer Reihe von Fragen auseinander setzen.

- Wer sind Ihre Kundinnen und Kunden?
- Wie groß und dynamisch ist der Markt?
- Wie viel Wachstumspotenzial steckt in der Branche?
- Wer zählt zu Ihrer Konkurrenz?

Neben Informationen zur Beantwortung dieser Fragen, werden Planungsdaten benötigt, um **Umsatz, Gewinn und Rentabilität** prognostizieren zu können. Diese Informationen können durch **Marktforschung** erhoben werden. Daher ist die Marktforschung eine wichtige Grundlage für die Ausrichtung und den Erfolg aller Marketing-Aktivitäten. Des Weiteren dient die Marktforschung zur Unsicherheitsreduktion, Strukturierung der Planung, Selektion, Innovationsförderung, Frühwarnung und zur Steigerung der Gründungseffizienz.

## Sekundär- & Primärforschung

Die Informationsbeschaffung kann über die **Sekundärforschung** (Erhebung und Auswertung von bereits bestehendem Datenmaterial) oder **Primärforschung** (Gewinnung von neuem Datenmaterial) erfolgen.

Grundsätzlich sollten Sie zunächst auf Sekundärdaten zurückgreifen. Der Vorteil liegt vor allem in der günstigen und schnellen Beschaffung des Datenmaterials. Selbst im Falle einer notwendigen Primärerhebung können Sekundärdaten hilfreich sein, um einen ersten Überblick zu bekommen, und das Informationsproblem somit strukturieren und spezifizieren zu können.

### Folgende Fragen sollen Sie sich im Hinblick auf das Marktumfeld stellen:

- Wie beurteilen Sie die aktuelle Konjunkturlage in der Branche, in der Sie tätig sind? Wie wird sich diese zukünftig entwickeln?
- Mit welchen Gesetzes- und Normenänderungen müssen Sie in Zukunft rechnen (Wettbewerbsrecht, EU)?
- Welche Trends können Sie bereits heute erkennen?
- Werden sich in Zukunft neue, für Sie relevante, Marktnischen öffnen?

### Quellen für die Sekundärforschung:

- Statistische Bundes- und Landesämter, Städte und Gemeinden
- Branchenverbände ([www.vmo.e.at](http://www.vmo.e.at), [www.i2b.at](http://www.i2b.at), [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at))
- Internationale Organisationen (EFTA, OECD, Weltbank)
- Firmenveröffentlichungen (Geschäftsberichte)
- Banken (Marktforschungsergebnisse der OENB)
- Presse-, Medien-, Zeitungsarchive (FAZ, Handelsblatt, Financial Times)



Da Sekundärdaten oft unvollständig, veraltet, zu wenig detailliert, nicht vergleichbar, der Konkurrenz zugänglich und nicht immer genau für ein spezifisches Problem geeignet sind, ist die Erhebung von Primärdaten essentiell. Setzen Sie sich bei Bedarf mit einem **Marktforschungsinstitut** in Verbindung, um das von Ihnen benötigte Datenmaterial mittels qualitativer oder quantitativer Marktforschung erheben zu lassen. Behalten Sie jedoch die dafür anfallenden Kosten im Auge.

## Qualitative und quantitative Marktforschung

Qualitativ		Quantitativ	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Erfassung von Motiven, Bedürfnissen, Einstellungen, Images und Kaufbarrieren:</li> <li>■ Warum ist etwas so?</li> <li>■ Warum handeln Personen so?</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Erfassung eines Zustandes:  Wie ist etwas? Wie handeln die Auskunftspersonen?</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kleine Stichprobengröße: 30 - 100 Personen</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Größere Stichprobengröße: ab 200 Personen</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Bevorzugte Instrumente: Gruppendiskussionen, offene und freie Tiefeninterviews</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Bevorzugtes Instrument: Fragebogen</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Keine Repräsentativität,</li> <li>■ Wird am besten vor oder nach einer quantitativen Erhebung durchgeführt</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ In der Regel repräsentativ</li> </ul>



## Marktforschungsinstrumente

Fundierte Marktabklärungen müssen nicht immer gleich mit hohen Kosten in Verbindung gebracht werden. Durch die Auswahl eines geeigneten Marktforschungsinstrumentes können Sie auch als kleines oder mittelgroßes Unternehmen hilfreiche und aussagekräftige Marktinformationen sammeln.

Befragung (face-to-face, schriftlich, telefonisch)	Test, Experiment, Beobachtung
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Qualitativ</li> <li>■ Quantitativ</li> <li>■ Kleine Stichprobengröße (30 -100 Personen)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Markttest</li> <li>■ Labortest</li> <li>■ grössere Stichprobengröße (ab 200 Personen)</li> </ul>
Sonderformen	Beobachtung und Datensammlung
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Omnibus-Umfragen</li> <li>■ Panels (wiederholte Befragungen derselben Personen)</li> <li>■ Motivstudien (qualitative, psychologische Marktforschung)</li> <li>■ Kreativitäts- und Entwicklungstechniken</li> <li>■ Multi-Client-Studien</li> <li>■ Gruppendiskussionen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Verkaufspunkt</li> <li>■ Kundenkontakt</li> </ul>



## Marketing-Ziele

Bei den Marketing-Zielen handelt es sich um Ziele, die mithilfe der absatzpolitischen Instrumente (Marketing-Mix) erreicht werden können. Marketing-Ziele werden von Ihren **Erwartungen** an das Gründungsprojekt und von den Erwartungen vorhandener Stakeholder beeinflusst. Es ist wichtig, dass sich die Marketing-Ziele an den übergeordneten Unternehmenszielen orientieren.

Marketing-Ziele können ganz unterschiedlich festgelegt werden. Sie müssen jedoch so formuliert werden, dass die **Zielerreichung** später **kontrollierbar** ist. Grundsätzlich kann zwischen **qualitativen** und **quantitativen** Marketing-Zielen unterschieden werden.

Qualitativ	Bekanntheitsgrad	Image	Quantitativ	Umsatzziele	Gewinnziele
	Corporate Identity	Vertrauen		Wachstumsziele	Marktanteilsziele
	Zuverlässigkeit	Bindung		Kostenziele	Marktführerschaft

Inhalt (Marktdurchdringung), Ausrichtung (Definition der genauen Zielgruppe), Fristigkeit und Zielerreichungsgrad (Prozentangabe der gewünschten Zielerreichung) der Marketing-Ziele müssen genau definiert und nachfolgend gemessen und kontrolliert werden.



## Der Marketing-Mix

Im Rahmen der Marketingplanung für Ihr Unternehmen müssen Sie die **optimale Kombination** der einzelnen Marketinginstrumente festlegen. Diese optimale Kombination von Marketingwerkzeugen wird **Marketing-Mix** genannt.

In der klassischen Betriebswirtschaftslehre wird das Marketing in die 4 Ps - **P**roduct, **P**romotion, **P**rice und **P**lace - eingeteilt. Mittlerweile gibt es eine Erweiterung um drei Faktoren (die 7 Ps), die speziell für den Dienstleistungssektor kreiert wurden.

<b>Product (Produktpolitik)</b>	<b>Marketing-Mix (4Ps)</b>	<b>Promotion (Kommunikationspolitik)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kennen Sie die Bedürfnisse Ihrer potenziellen Kundinnen und Kunden?</li> <li>■ Wie differenzieren Sie sich von der Konkurrenz?</li> <li>■ Warum hat Ihr Produkt mehr Nutzenpotenzial als das der Konkurrenz?</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wissen die Kundinnen und Kunden, wie sie Sie erreichen können?</li> <li>■ Wie erfahren Kundinnen und Kunden, dass Sie Bedürfnisse besser befriedigen können?</li> <li>■ Welche Werbemittel werden Sie einsetzen, um Ihre Ziele effizient zu erreichen?</li> </ul>
<b>Price (Preispolitik)</b>		<b>Place (Distributionspolitik)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Wie hoch soll der erzielte Gewinn sein?</li> <li>■ Können Sie Rabatte gewähren? Wenn ja, in welcher Art und Höhe?</li> <li>■ Welche Zahlungsfristen setzen Sie?</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Welche Absatzkanäle kommen für Sie in Frage?</li> <li>■ Wie kann eine logistische Abwicklung erfolgen?</li> <li>■ Können Sie sich einen Online-Handel vorstellen?</li> </ul>
<b>7 Ps: People (Personalpolitik), Process (Prozesspolitik), Physical Facilities (Ausstattungs politik)</b>		

## Produkt- und Sortimentspolitik

Am Anfang jeder Gründung steht die **Idee** zu einem Produkt. Bis sich aber aus der Idee ein reales Produkt, welches erfolgreich verkauft werden kann, entwickelt hat, dauert es meist sehr lange. Nicht zu vernachlässigen ist die Zeit die Sie investieren, um Ihre Kundinnen und Kunden zu überzeugen und um sie in weiterer Folge als Abnehmerinnen und Abnehmer zu gewinnen. Sind Sie sich sicher, dass noch niemand vor Ihnen auf dieselbe Idee gekommen ist oder es bereits ein Patent zu Ihrer Idee gibt? Dann sollte Ihre gute Idee auch so schnell wie möglich umgesetzt werden.

Ihr Produkt kann noch so gut oder fortschrittlich sein, aber wenn Sie keine Abnehmerinnen und Abnehmer für Ihr Produkt finden, ist es wertlos. Daher sollten Sie immer die objektiven Produkteigenschaften mit dem subjektiven **Nutzenpotenzial** vergleichen. Ausschlaggebend ist, dass die Kundinnen und Kunden einen Nutzen sehen, der nur von Ihnen und nicht von der Konkurrenz erzeugt werden kann. Denn nur dann sind die Kundinnen und Kunden auch bereit für Ihr Produkt zu bezahlen. Sind Sie hinsichtlich Ihrer Idee unsicher, fragen Sie doch im Familien- und Freundeskreis nach, wie Ihre Idee angenommen wird. Sie können auch, sofern es Ihre finanziellen Mittel zulassen, ein **Marktforschungsinstitut** beauftragen.

Bei Ihren Planungen sollten Sie jedoch keinesfalls den Produktlebenszyklus vernachlässigen. Selbst die heute erfolgreichsten Unternehmen haben klein begonnen. Es ist also durchaus realistisch, in den ersten Entwicklungsphasen einen Verlust zu machen. Sie sollten jedoch bereits jetzt abschätzen können, wie hoch Ihre zukünftigen Umsätze sein werden.

Sie sollten schon früh darauf achten, dass Sie Kundinnen und Kunden an Ihr Unternehmen binden. Bieten Sie **Anreize**, damit sie beim nächsten Kauf wieder zu Ihnen kommen.

## Kommunikationspolitik

Promotion oder Werbung ist unerlässlich, und wird als Kommunikation mit Kundinnen und Kunden verstanden. Die zwei großen Probleme sind, dass Sie am Markt nahezu unbekannt sein werden und Sie nicht wissen, was die Kundinnen und Kunden von Ihrer Leistung halten. Der erste Schritt ist das Kreieren einer Corporate Identity. Merkmale und Eigenschaften sollen dazu beitragen, dass Ihr Unternehmen (wieder)erkannt wird. Dadurch können Sie sich von der Konkurrenz abheben.

Es gibt zwei Möglichkeiten wie Sie Ihr Produkt an die Kundinnen und Kunden bringen können:

- Bei der Push Strategie versucht der Handel das Produkt durch den Absatzkanal zu „schieben“.
- Bei der Pull Strategie geht die Initiative von der Konsumentin und dem Konsumenten aus. Das Produkt wird durch den Absatzkanal „gezogen“.



Kommunikationsmittel dienen zur Überzeugung Ihrer Kundinnen und Kunden. Es gibt eine Vielzahl an Mitteln, um mit dem Markt, und dessen Teilnehmerinnen und Teilnehmern zu kommunizieren. Für Sie als Gründerin oder Gründer sind folgende zwei Werbemittel von besonderer Bedeutung:

## ■ **Internet-Auftritt**

Der Internet-Auftritt zählt schon seit einigen Jahren zum unverzichtbaren Standard eines jeden Unternehmens. Viele Unternehmen können mittlerweile ausschließlich über das Internet kontaktiert werden, auch ein Großteil der potenziellen Kundinnen und Kunden informiert sich im Internet. Sie sollten die Werbebotschaft und die Produktinformation so gestalten, dass sie einfach und schnell gefunden werden können. Neben dem Internetauftritt durch die eigene **Homepage** oder durch Werbebanner ist es auch empfehlenswert **Social-Media-Marketing** zu betreiben. Darunter wird die Nutzung sozialer Netzwerke (Facebook, Xing, Twitter) zu Werbezwecken verstanden. Speziell für Sie als Gründerin oder Gründer kann diese Möglichkeit von großem Interesse sein, da Sie kostengünstig viele Personen erreichen können. Des Weiteren ist es von Vorteil, wenn Unternehmensverzeichnisse wie das „Firmen A-Z“ der WKO mit Ihrer Unternehmensbeschreibung und Ihren Kontaktmöglichkeiten versehen sind. Jedes angemeldete Gewerbe ist hier automatisch gelistet. Ihr Auftritt ist individuell gestaltbar.

Nähere Informationen zum „Firmen A-Z“ der WKO finden Sie unter [www.firmen.wko.at](http://www.firmen.wko.at).

## ■ **Direkter Kontakt mit den Kundinnen und Kunden**

Sprechen Sie mit (potenziellen) Kundinnen und Kunden, wird von Ihnen ein individuelles Gespräch erwartet. Beachten Sie, wer die Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartner sind und welche Anforderungen an Sie gestellt werden. Endverbraucherinnen und Endverbraucher haben andere Informationsbedürfnisse als Händlerinnen und Händler. Falls Sie sich mit direkten Gesprächen schwer tun, können Sie Trainings für Verkaufsgespräche und Präsentationen absolvieren.



## Preispolitik

Eine wichtige Entscheidung ist, welcher **Preis** für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung gewählt wird. Davon ausgehend wird nicht nur der **Umsatz** bestimmt, sondern auch der **Gewinn** oder der **Verlust** erzielt. Um den Preis für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung festzulegen, gibt es unterschiedliche Strategien:

<b>Penetrationsstrategie</b>	Produkteinführung zu niedrigen Preisen	<b>Skimmingstrategie</b>	Produkteinführung zu relativ hohen Preisen
	kaum Preissenkungspotenzial bei steigendem Konkurrenzdruck oder steigender Erschließung des Marktes vorhanden		Preissenkungspotenzial, wenn neue Konkurrentinnen und Konkurrenten den Markt erschließen, vorhanden
	langsame Amortisationsdauer von Investitionen		schnelle Amortisationsdauer von Investitionen
	Strategie ist geeignet für eine rasche Marktdurchdringung		Strategie ist geeignet, wenn ausreichend Nachfrage nach dem Produkt vorliegt

<b>Normalpreis</b>	+ gleichbleibende Qualität	<b>Niedrigpreis</b>	- Käufer vermutet schlechte Qualität	<b>Hochpreis</b>	+ hoher Stückdeckungsbeitrag
	+ stabiler, durchschnittlicher Gewinn		+ hohe Gewinnmöglichkeit		+ Preissenkungspotenzial
	- keine konkrete Preisposition		+ eindeutige Preisposition		- niedrige Absatzzahlen



## Distributionspolitik

Die **Vertriebspolitik** ist jener Teil des Marketings, der sich damit befasst, wie das Produkt oder die Dienstleistung an die Kundinnen und Kunden gebracht wird. Die Vertriebspolitik umfasst also alle Maßnahmen, welche mit der unmittelbaren Umsatzgenerierung verbunden sind. Dazu zählen das Vertriebssystem, die Verkaufsform und die Vertriebskanalpolitik.

Vor Beginn einer Verkaufsaktivität müssen Sie sich im Klaren sein, wie und über welche Wege Sie das Produkt vertreiben wollen.

## Personalpolitik

Dienstleistungen sind sehr personenbezogen. Bei der Auswahl der Dienstleistungsanbieterinnen und Dienstleistungsanbieter ist das Vertrauen der Kundinnen und Kunden in das Personal entscheidend.

## Prozesspolitik

Damit eine Dienstleistung nach den Wünschen der Kundinnen und Kunden erbracht wird, bedarf es einer entsprechenden Prozesspolitik. Hier ist neben fachlichen Kenntnissen besonders ein freundlicher Umgang gefordert.

## Ausstattungspolitik

Die Meinung über eine Dienstleistung hängt oft von der physischen Ausstattung der Erbringerin oder des Erbringers ab. Dabei spielt nicht nur die äußere Erscheinung eine Rolle, sondern auch die eingesetzten Werkzeuge.

Eine eventuelle **Adaption** Ihrer Marketing-Ziele kann im Laufe des Gründungsprozesses nötig sein. Eine ausgewogene und gut durchdachte Kombination der Marketing-Mix-Instrumente stellt eine wichtige Grundlage für ein erfolgreiches und dauerhaftes Bestehen Ihres Unternehmens dar. Der Einsatz und die Ausprägung der einzelnen Instrumente können von folgenden Faktoren abhängen:

- Branche oder Geschäftsfeld (Industrie, Baugewerbe, Gastronomie, Softwareentwicklung)
- Ihre Position als Unternehmerin oder Unternehmer in der Wertschöpfungskette (Produktion, Distribution, Vertrieb)
- Land, in dem Sie unternehmerisch tätig sind

Als Gründerin oder Gründer sollten Sie sich daher vor Augen halten, dass Sie laufende Markt- und Wettbewerbsanalysen, sowie notwendige Marktforschungen im gesamten Gründungsprozess begleiten werden.

## Quellen:

Bidmon, S. (2002): Der Markt und sein Potenzial, Teil 1: Die Bedeutung von Marktforschung für Unternehmensgründer/innen, Klagenfurt.

Bruhn, M./Homburg, C. (2010): Begriff und Grundlagen des Kundenmanagements, 7. Auflage, Wiesbaden.

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (Hrsg.): Existenzgründungsportal der BMWi, <http://www.existenzgruender.de>.

Castan, B. (2009): Moderne Marktforschung für Unternehmensgründer, Hamburg.

Freiling, J./Kollmann, T. (2008): Entrepreneurial Marketing, Wiesbaden.

Gremm, D. (2009): Die 10 Gebote des Social Media Marketing, <http://www.selbstaendig-im-netz.de>.

Hermann, A./Homburg, C. (1999): Marktforschung: Methoden, Anwendungen, Praxisbeispiele, Wiesbaden.

i2b – ideas to business (Hrsg.): Businessplan-Wettbewerb, <http://www.i2b.at>.

Kailer, N./Weiß, G. (2009): Gründungsmanagement kompakt, 3. Auflage, Wien.

Kotler, P./Keller, K./Bliemel, F. (2007): Marketing-Management: Strategien für wertschaffendes Handeln, 12. Auflage, München.

Marketing-Ideen.ch (Hrsg.): <http://www.marketing-ideen.ch>.

Meffert, H./Burmans, C./Kirchgeorg, M. (2012): Marketing: Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung, 12. Auflage, Wiesbaden.

Merlin-UB (Hrsg.): <http://www.merlin-ub.at>.

Michl, S./Oberholzer M.K. (2009): Marketing-eine praxisorientierte Einführung mit zahlreichen Beispielen, 4. Auflage, Zürich.

Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.): Portal WKO, <http://portal.wko.at>.



Tamaczak, T./Kuß, A./Reinecke, S. (2009): Marketingplanung, 6. Auflage, Wiesbaden.

Unger, F./Fuchs, W. (2011): Management der Marketing-Kommunikation, 7. Auflage, Heidelberg.

Unternehmerweb.at (Hrsg.): Marketingziele, [http://www.unternehmerweb.at/unternehmer\\_marketing\\_marketingziele.php](http://www.unternehmerweb.at/unternehmer_marketing_marketingziele.php).

Winkelmann, P. (2010): Marketing und Vertrieb, 7. Auflage, München.

Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.): Gründerservice, <http://www.gruenderservice.at>.



---

# Finanzierung

Eine der wichtigsten Fragen, die Sie sich im Zusammenhang mit der Unternehmensgründung stellen müssen, ist die der richtigen Finanzierung. Sie bildet die Ausgangsbasis für ein erfolgreiches Unternehmen.

Richtige Finanzierung bedeutet dabei die Ermittlung des genauen **Kapitalbedarfs** und die Eruiierung der **Mittelherkunft**. Wie viel Kapital brauchen Sie zum Start Ihres Unternehmens, um zukünftigen und laufenden Ausgaben gerecht zu werden? Einige Modelle stehen Ihnen dazu bereit. Ist der erforderliche Kapitalbedarf ermittelt, dann sollten Sie überlegen, wie dieser finanziert werden kann. Die einzelnen Finanzierungsformen haben dabei spezifische Vor- und Nachteile.

## Kapitalbedarf

Die Ermittlung des Kapitalbedarfs gehört zu den wesentlichen Aufgaben für Sie als Unternehmerin oder Unternehmer. Eine genaue Planung stellt die Liquidität sicher und vermeidet die Zahlungsunfähigkeit. Machen Sie sich Gedanken über Ihre zukünftigen Ausgaben und halten Sie diese Ausgaben idealerweise schriftlich fest (Investitionen, Wareneinkauf). Viele Gründerinnen und Gründer machen den Fehler, dass mit zu wenig Kapital gestartet wird. Es ist oft einfacher, an finanzielle Mittel zu kommen, bevor Sie mit Ihrem Projekt starten, als beispielsweise nach mehreren umsatzschwachen Monaten. Versuchen Sie daher Ihren Kapitalbedarf so genau wie möglich zu ermitteln. Im Zweifelsfall ist eine grobe Schätzung besser als das Weglassen einer ganzen Position.

<b>Beispiel Kapitalbedarfsplan:</b>	
<b>Mittelverwendung:</b>	
Investitionen in betriebsnotwendige Anlagen	EUR ...
eventuelle Ablösen, Firmenwert bei Übernahme	EUR ...
Wareneinkauf, Vorräte	EUR ...
Gründungskosten, Beratung	EUR ...
laufende Kosten in den ersten Monaten	EUR ...
Personal	EUR ...
Sonstiges	EUR ...
Summe	EUR ...
<b>Mittelherkunft:</b>	
Eigenkapital	EUR ...
Privatdarlehen	EUR ...
Investitionskredit	EUR ...
Kontokorrentkredit	EUR ...
Sonstiges	EUR ...
Summe	EUR ...



# Finanzplan

Es ist sehr wichtig, an den laufenden Kapitalbedarf zu denken. Dabei kann Ihnen ein Finanzplan weiterhelfen. Stellen Sie Ihre geplanten, laufenden Zahlungseingänge (Umsätze, Privateinlagen) den monatlichen Zahlungsausgängen (Material- und Personalkosten, sonstige Zahlungen) gegenüber. Sind die Ausgaben höher als die Einnahmen, kann es zu einem Liquiditätsengpass kommen. Dieser muss durch zusätzliche Mittel, wie mit einem Kontokorrentkredit, gedeckt werden. Ergreifen Sie diese Maßnahmen nicht, kommt es zwangsläufig zu Zahlungsschwierigkeiten und zu Problemen für das Unternehmen. Achten Sie daher auf eine regelmäßige Erstellung des Finanzplans, um Ihr Liquiditätsmanagement im Blick zu haben.

Beispiel Finanzplan:	Monat 1	Monat 2	Monat 3	Monat 12
<b>1. Zahlungsmittelanfangsbestand</b>				
<b>2. voraussichtliche Einzahlungen</b>				
Umsätze (inklusive USt)	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
Krediteingänge	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
Privateinlagen	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
Sonstiges	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
Summe	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
<b>3. voraussichtliche Auszahlungen</b>				
Personal (inklusive USt)	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
Materialeinkauf (inklusive USt)	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
Bankspesen	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
Kapitaltilgungen	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
eventuelle Investitionen (inklusive USt)	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
Privatentnahmen	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
Sonstiges	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
Summe	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
<b>Unter-/Überdeckung (1)+(2)-(3)</b>	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
<b>Deckung des Fehlbetrages</b>	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
Kontokorrentkredit/Darlehen	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
Privateinlagen	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...
Sonstiges	EUR ...	EUR ...	EUR ...	EUR ...

## Mittelherkunft

Ist der erforderliche Kapitalbedarf ermittelt worden, müssen Sie sich überlegen, wie dieser Bedarf finanziert werden kann.

Grundsätzlich müssen Sie zwischen Innenfinanzierung und Außenfinanzierung unterscheiden.

**Innenfinanzierung** bedeutet, dass sich das Unternehmen rein aus den laufenden Gewinnen Geld beschafft, um neue Investitionen und Einkäufe tätigen zu können. Diese Art von Finanzierung ist zwar auf langfristige Sicht sehr bedeutsam, spielt aber bei der Unternehmensgründung noch keine Rolle.

Daher sollten Sie sich auf die **Außenfinanzierung** konzentrieren. Beschaffen Sie sich finanzielle Mittel, die außerhalb des Unternehmens liegen. Das kann in Form von **Eigenkapital** oder **Fremdkapital** geschehen. Als Eigenkapital bezeichnet man Einlagen der Gründerin oder des Gründers und eventueller Miteigentümerinnen und Miteigentümer. Fremdkapital bezieht sich auf klassische Kredite oder Bankdarlehen. Diese Form der Finanzierung bekommen Sie nicht ohne Sicherheiten und persönliche Haftungsübernahmen.

Allgemein kann nicht gesagt werden, wie hoch der Eigenkapitalanteil bei der Gründung sein sollte. Je riskanter Ihr Vorhaben ist, desto mehr Eigenkapital sollten Sie zur Verfügung haben. Bedenken Sie, dass durch eine eventuelle Mitbeteiligung Gewinne aufgeteilt werden und Entscheidungskompetenzen aufgegeben werden müssen.

Beim Fremdkapital sind Zinsen und Tilgungsraten ertragsunabhängig zu entrichten. Diese Zahlungen können bei massiven Umsatzeinbrüchen zu Liquiditätsproblemen führen. In guten Zeiten müssen Sie sich aber keine Gewinne teilen und die Entscheidungsmacht liegt ganz in Ihren Händen.

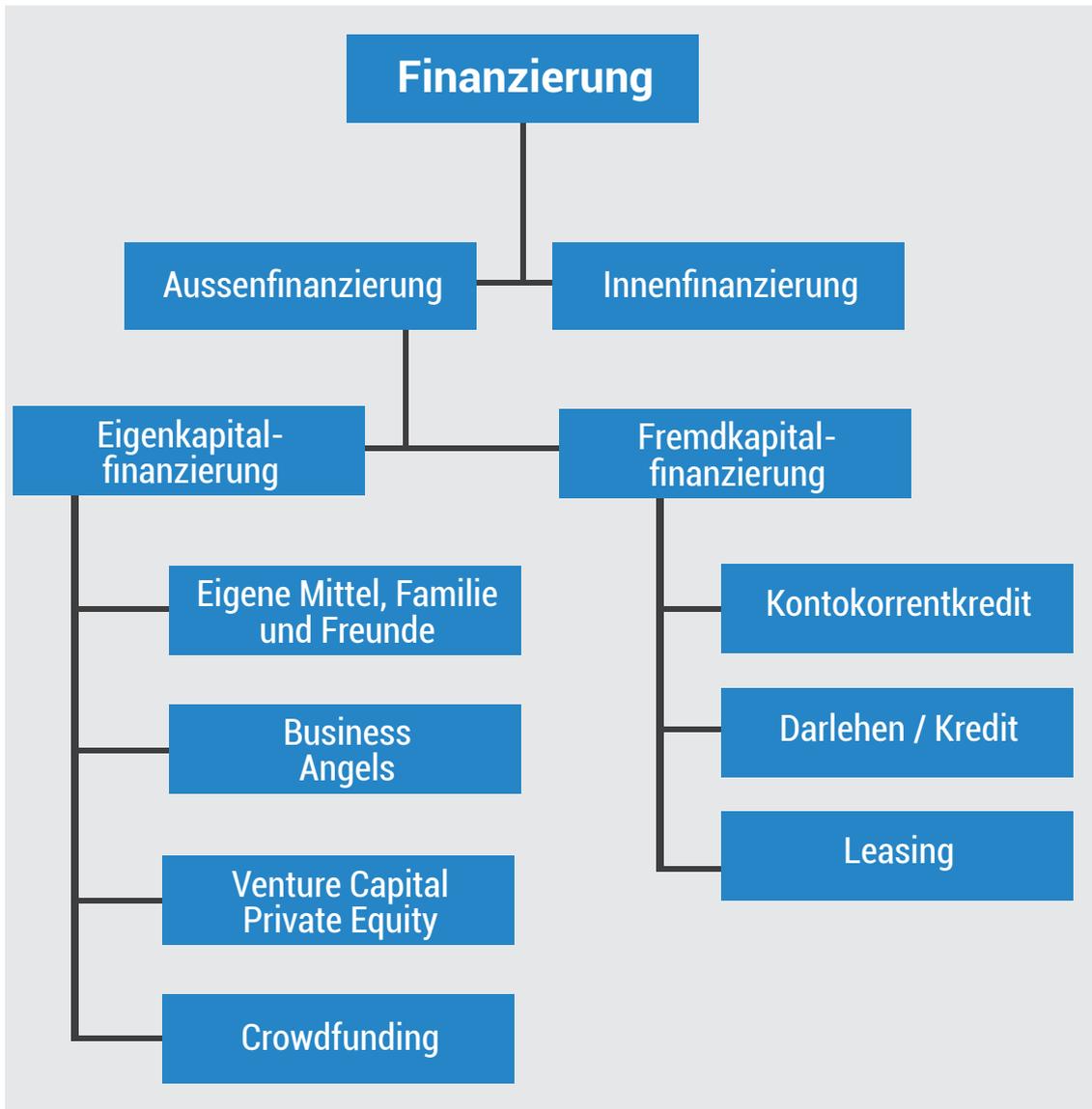
### Eigenkapital

- + Gleiche Interessen der Gründerinnen und Gründer, sowie der Kapitalgeberinnen und Kapitalgeber
- + Aufteilung des Verlustrisikos
- + Umgehung von Finanzierungskosten (Zinszahlungen)
- + Mehrwert an Erfahrungskompetenzen
- + Möglicher Motivationspusher
- Aufteilung des Gewinns mit Kapitalgeberinnen und Kapitalgebern
- Eventuelle Reduktion der Entscheidungskompetenz der Gründerin oder des Gründers

### Fremdkapital

- + Keine Gewinnaufteilung mit Kapitalgeberinnen und Kapitalgebern
- + Konzentration der Entscheidungsmacht
- + Beratung seitens der Kreditgeberin und des Kreditgebers
- Keine Aufteilung des Verlustrisikos
- Laufende Finanzierungskosten (Tilgung, Zinsen)

## Arten der Finanzierung



# Arten der Eigenkapitalfinanzierung

## Eigene Mittel, Familie und Freunde

Die einfachste Form der Eigenkapitalfinanzierung stellen **eigene Mittel** der Unternehmensgründerin oder des Unternehmensgründers dar. Die finanzielle Unterstützung kann auch durch Familie und Freunde erfolgen. Im Falle einer Finanzierung durch nicht-institutionelle Geldgeberinnen und Geldgeber ist das Treffen von schriftlichen Vereinbarungen sehr wichtig.

## Business Angels

Business Angels sind **Privatpersonen, erfahrene Unternehmerinnen** oder **Unternehmer**, sowie **Managerinnen** oder **Manager**. Sie unterstützen Start-up Unternehmen mit Ihrem Kapital und Ihren Erfahrungen. Der Vorteil liegt im zur Verfügung gestellten Know-how, da Business Angels hinreichende Erfahrung in einer bestimmten Branche haben. Außerdem verfügen sie auch über Kontakte, die für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer hilfreich sein können. Der Umfang und die Qualität der unternehmerischen Unterstützung seitens des Business Angels können stark variieren. Auch die Leistung kann im Vorfeld nur schwer eingeschätzt werden.

### Voraussetzungen für die Finanzierung durch Business Angels:

- innovative Produktidee
- großes Wachstumspotenzial
- Businessplan, der das Unternehmenskonzept und den Geschäftsplan detailliert darstellt
- gut ausgebildetes Management

### Ablauf der Finanzierung durch Business Angels

**1** Wahl des Business Angels, wobei folgende Fragen bei der Auswahl hilfreich sein können:

- Ist das benötigte Know-how verfügbar?
- Kann genügend Zeit für mich aufgebracht werden?
- Liegt der Finanzierungswille allein darin, um einfach an neue Patente und Technologien zu gelangen und sich selbst daran zu bereichern?
- Soll mit möglichst wenig Einsatz ein größtmöglicher Gewinn für den Business Angel selbst lukriert werden?
- Werden für die Business Angels Finanzierung Sicherheiten gefordert (Immobilien, Bürgschaft)?
- Können zukünftige Versprechen eingehalten werden?

**2** Kontaktaufnahme zu Business Angels beispielsweise über i2 - Börse für Business Angels [www.awsg.at](http://www.awsg.at)

**3** Verhandlung der Konditionen

## Venture Capital/ Private Equity

Bei der Venture Capital oder Private Equity Finanzierung handelt es sich um eine besondere Form der **Beteiligungsfinanzierung** an einem nicht-börsennotierten Unternehmen. Vorteile für die Unternehmensgründerin oder den Unternehmensgründer ergeben sich einerseits aus dem zur Verfügung gestellten Kapital, und andererseits aus der Beratung und Betreuung der Venture Capital Gesellschaft (Management-Know-how).

Der größte Nachteil bei einer Venture Capital Finanzierung ist das umfangreiche Mitspracherecht seitens der Kapitalgeberinnen und Kapitalgeber.

Da die Venture Capital Finanzierung eine Spezialisierung der Private Equity Finanzierung ist, gelten die Vor- und Nachteile für beide Formen.

Voraussetzungen für die Finanzierung:

- Kundinnen- und Kundennutzen muss klar erkennbar sein
- Konzentration des Unternehmens auf Wachstumsmarkt und Verfolgung der Internationalisierung
- innovative Produkte oder Dienstleistungen
- klares Markterschließungskonzept
- qualifiziertes Management
- Finanzierungsvolumen von mindestens 400.000 €

## Crowdfunding

Crowdfunding (Schwarmfinanzierung) ist eine Finanzierungsform, die hauptsächlich über einen öffentlichen Aufruf im Internet erfolgt. Dieser Aufruf zielt darauf ab, dass finanzielle Ressourcen von vielen Nutzerinnen und Nutzern generiert werden. Bei Crowdfunding steckt die Idee dahinter, dass viele Menschen einen kleinen Betrag investieren und somit das Unternehmen zu finanziellen Mitteln kommt.

### Ablauf einer Venture Capital oder Private Equity Finanzierung:

**1** Präsentation und Prüfung des Businessplans

**2** Beteiligungsprüfung (drei bis sechs Monate): vorab Grobanalyse, erst bei positiver Beurteilung Feinanalyse (Prüfung Markt- und Technologiepotenzial)

**3** Entscheidung

**4** Abschluss

Es kommt zu Mitspracherechten der Kapitalgeberinnen und Kapitalgeber, die in der Entscheidungsphase ausverhandelt werden müssen.

### www.startnext.at

Startnext.at ist eine Crowdfunding-Plattform, die das Ziel verfolgt, partizipative und webbasierte Finanzierungsmöglichkeiten, vor allem für Kulturprojekte, anzubieten. Künstlerinnen und Künstler, kreative Köpfe, sowie Erfinderinnen und Erfinder können hier Ihre Ideen einer breiten Masse präsentieren und sich finanziell von Unterstützerinnen und Unterstützern aus der Zielgruppe, sowie von Unternehmen helfen lassen. Die Einbindung von Social Media Instrumenten ermöglicht eine breite Vernetzung.

### www.1000x1000.at

1000x1000.at stellt ein Netzwerk von Risikokapitalgeberinnen und Risikokapitalgebern dar. Auf dieser Plattform werden Innovationen vom Geistesblitz bis hin zur erfolgreichen Umsetzung begleitet. 1000x1000.at ist Partner des European Crowdfunding Network (ECN).

## Börsengang als mögliches Ziel

Der Börsengang oder initial public offering (IPO) stellt für ein Jungunternehmen ein mögliches Ziel dar und ist gleichzeitig das Ende (Exit-Möglichkeit) der Beteiligung für eine Kapitalgeberin und einen Kapitalgeber.

In der Praxis verkauft die Venture Capital Geberin oder der Venture Capital Geber die Anteile, während das Unternehmen von einer Personengesellschaft zu einer Aktiengesellschaft wird.



## Arten der Fremdkapitalfinanzierung

### Kontokorrentkredit

Der Kontokorrentkredit zeichnet sich durch die Einräumung des Rechts aus, das eine **Überziehung des Bankkontos** bis zu einem maximal zulässigen Betrages gewährt. Der Kontokorrentkredit dient dem laufenden Geschäfts- und Zahlungsverkehr. Jede einzelne Ein- und Auszahlung beeinflusst die Höhe des Kontokorrentkredits. Bis zu der vereinbarten Höhe mit dem Geldinstitut können Sie frei über diesen Kredit verfügen. Die Zinsen werden nur für den tatsächlich in Anspruch genommenen Kreditbetrag berechnet. Für langfristige Investitionen sollten Sie diese Kreditform jedoch nicht wählen, da höhere Zinsen, Spesen und Gebühren als beim Investitionskredit anfallen.

### Investitionskredit

Diese Art von Kredit dient **der mittelfristigen bis langfristigen Finanzierung** (Laufzeit: etwa vier bis zwanzig Jahre). Damit wird das Anlagevermögen (Grundstücke, Gebäude, Maschinen) finanziert. Die Laufzeit des Kredits soll der Nutzungsdauer des Investitionsobjekts entsprechen. Hohe Investitionskredite sind meist mit einem großen Fremdkapitalanteil verbunden. Bei rückläufigen oder zu geringen Erträgen können Probleme bei der Tilgung der Raten und der Belastung durch hohe Zinskosten entstehen. Daher sollte vor Aufnahme eines Investitionskredits die Machbarkeit der Rückzahlung berücksichtigt werden.

## Lieferantenkredit

Beim Lieferantenkredit handelt es sich um keinen üblichen Kredit (kurzfristig), da dieser durch **Gewährung eines Zahlungsziels der Lieferantin oder des Lieferanten** an die Kundin oder den Kunden entsteht. Durchschnittlich beträgt dieses Zahlungsziel ein bis drei Monate. Verzichtet die Kundin oder der Kunde auf die eingeräumte Frist, wird die Möglichkeit gewährt, den ausstehenden Betrag zu skontieren. Der Skonto kann als Zinselement des Lieferantenkredits angesehen werden. Das macht den Lieferantenkredit zu einer der teuersten Finanzierungsformen.

## Darlehen

Eine weitere Finanzierungsform ist das Darlehen. In vielen Fällen werden die Begriffe Kredit und Darlehen in einem Atemzug verwendet, jedoch gibt es rechtliche Unterschiede. Bei einem Darlehen handelt es sich um eine **Leihe von Kapital oder einer vertretbaren Sache**. Dabei verpflichtet sich die Darlehensnehmerin oder der Darlehensnehmer den entsprechenden Kapitalbetrag in gleicher Art und Menge vertragsgemäß zurückzuzahlen. Je nach Art der Rückzahlung werden folgende Darlehensarten unterschieden:

- **endfälliges Darlehen:** Das Darlehen wird am Ende der Laufzeit in einem einmaligen Betrag zurückgezahlt.
- **Annuitätendarlehen:** Der jährlich zu zahlende Betrag aus Tilgung und Zinsen ist immer gleich hoch. Dadurch steigt der Tilgungsanteil während der Laufzeit an und der Zinsanteil sinkt entsprechend.
- **Tilgungsdarlehen:** Die Tilgung bleibt während der Laufzeit konstant. Die Zinsen werden aus dem verbleibenden Kapital berechnet, dadurch sinken die Raten während der Laufzeit.

## Leasing

Grundsätzlich wird unter Leasing die **Gebrauchsüberlassung gegen Entgelt** verstanden. Das ist eine Alternative zu einem Bankkredit. Der Unterschied besteht darin, dass das Leasingobjekt während der Laufzeit nicht in den Besitz des Unternehmens übergeht, sondern bei der Leasinggeberin oder beim Leasinggeber verbleibt. Das bedeutet, dass die benutzende Person und die besitzende Person des Objekts unterschiedliche Personen sind. Trotz dieser Trennung liegt das Risiko für die Nutzung des geleasten Objekts beim Unternehmen.



Leasing ist in jenen Fällen vorteilhaft, in denen die Eigenkapitalquote niedrig ist und das Unternehmen über keinerlei Sicherheiten verfügt, die für einen Bankkredit verlangt werden. Leasing ist unter anderem für jene Unternehmen zu empfehlen, die über teure Vermögensgegenstände verfügen (Maschinen mit ständiger Wartung).

# Alternative Finanzierungsformen

## Factoring

Factoring ist das **Abtreten eines Teils der Kundinnen- oder Kundenforderungen** eines Unternehmens an eine Factoring-Gesellschaft. Das Unternehmen erhält sofort einen Teil der Forderungen, der Restbetrag folgt bei Begleichung der offenen Forderungen. Factoring ist geeignet, um die Liquidität eines Unternehmens kurzfristig zu erhöhen. Dafür zieht der Factorer Zinsen und eine Factoringgebühr vom offenen Betrag ab. Für eine Anwendung sind Lieferforderungen von mindestens 150.000 € erforderlich.

## Finanzierungs- und Bankgespräch

Ein wesentlicher Partner bei der Fremdfinanzierung ist die Bank. Vereinbaren Sie telefonisch einen Termin und schildern Sie im ersten Kontakttelefonat Ihr Anliegen. Folgende Tipps sollten Sie bei der Vorbereitung auf ein Bankgespräch beachten:

dos	don'ts
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Pünktlichkeit</li> <li>■ passendes Outfit</li> <li>■ gute Vorbereitung (Business Plan)</li> <li>■ Ziele festlegen (Kreditart)</li> <li>■ Angebote vergleichen</li> <li>■ schriftliche Kreditzusage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Störungen durch Handy</li> <li>■ Verschweigen negativer Fakten</li> <li>■ Begleitung kann inkompetent wirken</li> <li>■ unrealistische Ziele</li> <li>■ Emotionen vermeiden</li> </ul>



## Quellen:

Blum, U./Leibbrand, F. (2001): Entrepreneurship und Unternehmertum. Denkstrukturen für eine neue Zeit, Wiesbaden.

Dowling, M./Drumm, H.-J. (2002): Gründungsmanagement. Vom erfolgreichen Unternehmensstart zu dauerhaftem Wachstum, Berlin.

Kailer, N./Weiß, G. (2009): Gründungsmanagement kompakt. Von der Idee zum Businessplan, 3. Aufl., Wien.

Kollmann, T. (Hrsg.) (2009): Gabler Kompakt-Lexikon. Unternehmensgründung, 2. Aufl., Wiesbaden.

Peters, S./Brühl, R./ Stelling, J. N. (2005): Betriebswirtschaftslehre, 12. Aufl., München.



# Rechtsformen



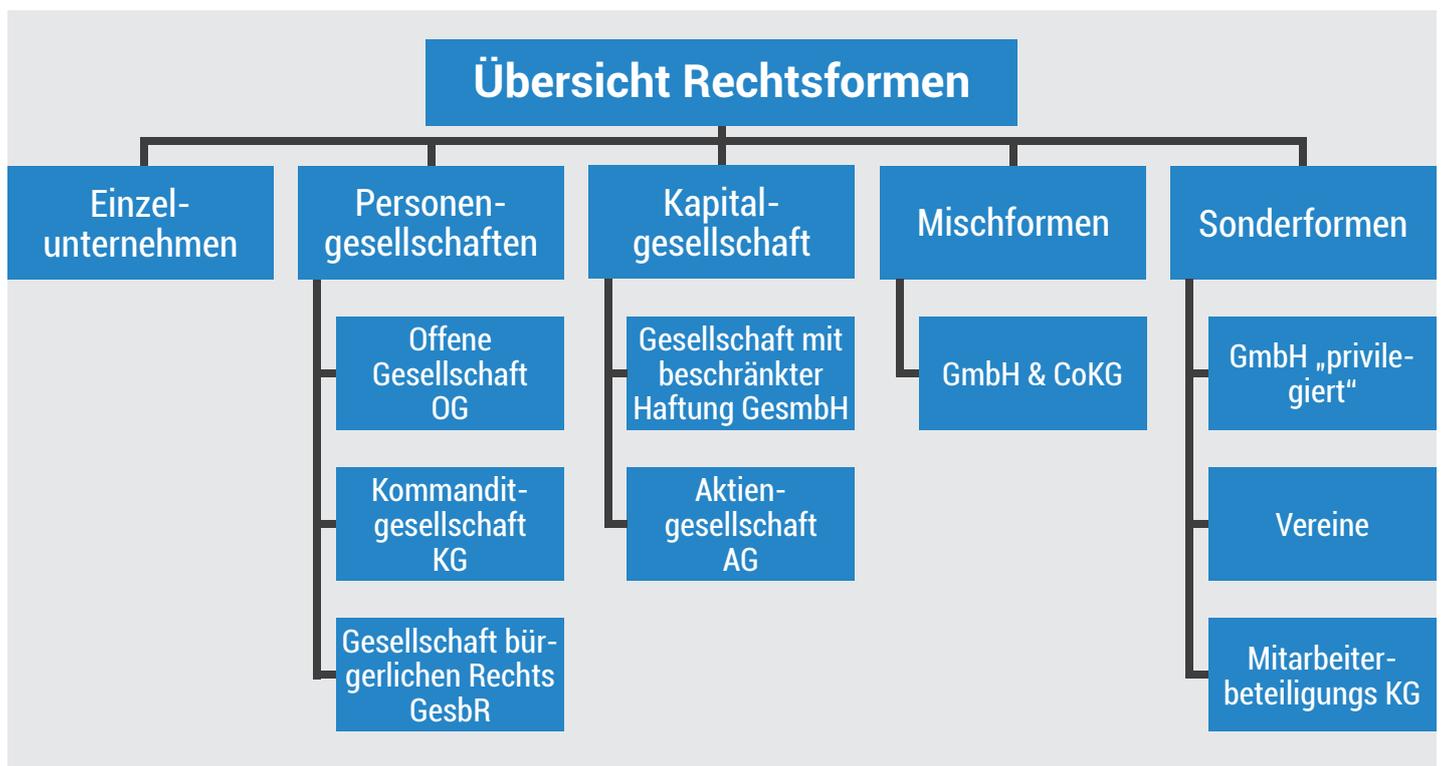
---

Im Vorfeld der Unternehmensgründung steht die **Wahl** der **Rechtsform** an. Dies ist eine schwierige Entscheidung, da es keine Rechtsform gibt, die auf Dauer immer vorteilhaft ist. Gründe, die zunächst auf eine geeignete Wahl hindeuten, können sich früher oder später ändern. Die Gründung eines Einzelunternehmens oder einer Gesellschaft (Personen- und Kapitalgesellschaft) hängt vom jeweiligen **Einzelfall** ab.

Aber auch **Misch- und Sonderformen** (gründungsprivilegierte GmbH, Verein) sind möglich und gewinnen an Bedeutung. Bei der Wahl der Rechtsform können für Sie als Gründerin oder Gründer vor allem persönliche, rechtliche oder auch finanzielle Faktoren ausschlaggebend sein.

## Rechtsformen in Österreich

Eine der **schwierigsten Entscheidungen** bei der Unternehmensgründung ist die Wahl der Rechtsform. Die Gründung eines Einzelunternehmens oder einer Gesellschaft hängt vom jeweiligen **Einzelfall** ab.



### Welche Kriterien sollten Sie für die geeignete Wahl der Rechtsform beachten?

Die Wahl der „idealen“ **Rechtsform** bei der Unternehmensgründung ist von den persönlichen, rechtlichen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Kriterien der Gründerinnen- und Gründerpersönlichkeit abhängig.

- **persönliche** Kriterien: Teilnahme an der Geschäftsführung sowie persönliches Risiko
- **rechtliche** Kriterien: Haftungen, Kontrollrechte, arbeitsrechtliche Aspekte
- **steuerliche** Kriterien: Minimierung der Steuerbelastung durch Rechtsformwahl
- **betriebswirtschaftliche** Kriterien: Kapitalaufbringung und Finanzierung

	Haftung	Mindestkapital	Gesellschaftsvertrag	zwingende Organe	Steuerrecht	Sozialversicherung	Gewerberecht	Firmenbucheintragung
<b>Einzelunternehmen</b>	volle Haftung auch mit dem Privatvermögen	keines	nein	InhaberIn	Einkommensteuer vom Gewinn bis zu max. 50%	Pflichtversicherung nach GSVG	Befähigung durch Unternehmen oder gewerberechtliche GeschäftsführerIn/ gewerberechtigten Geschäftsführer	optional bis zur Erreichung der Rechnungslegungspflicht (Ausnahme: freie Berufe)
<b>Offene Gesellschaft OG</b>	volle Haftung aller GesellschafterInnen, auch mit dem Privatvermögen	keines	nicht zwingend	mindestens zwei GesellschafterInnen	Einkommensteuerpflicht aller GesellschafterInnen	Pflichtversicherung nach GSVG	Befähigungsnachweis durch GesellschafterIn oder GeschäftsführerIn	ja
<b>Kommanditgesellschaft KG</b>	KomplementärIn haftet voll, KommanditistIn haftet nur bis zur Höhe der Einlage (frei gestaltbar)	keines	ja	KomplementärIn KommanditistIn	Einkommensteuerpflicht aller GesellschafterInnen	KomplementärIn: Selbstständig KommanditistIn: ASVG-Versicherung	Befähigungsnachweis durch GesellschafterIn oder GeschäftsführerIn	ja
<b>Gesellschaft bürgerlichen Rechts GesbR</b>	volle Haftung aller GesellschafterInnen, auch mit dem Privatvermögen	keines	ja	mindestens zwei natürliche oder juristische Personen	Einkommensteuerpflicht aller GesellschafterInnen	Pflichtversicherung nach GSVG	Gewerbeberechtigung sämtlicher GesellschafterInnen	nein (Eintragung nur bei Überschreitung der Grenzwerte als OG oder KG, Ausnahme: freie Berufe)
<b>Gesellschaft mit beschränkter Haftung GmbH</b>	Gesellschaft haftet grundsätzlich mit Gesellschaftsvermögen, in bestimmten Fällen haftet der/die handelsrechtliche GeschäftsführerIn	35.000 €	ja	GeschäftsführerIn, Generalversammlung, Aufsichtsrat (wenn Stammkapital > 70.000 €)	Körperschaftsteuerpflicht	geschäftsführende Gesellschafterin/ geschäftsführender Gesellschafter bei geringer Beteiligung nach ASVG, sonst GSVG	Befähigungsnachweis durch gewerberechtliche GeschäftsführerIn/ gewerberechtigten Geschäftsführer	ja
<b>GmbH &amp; Co KG</b>	die juristische Person (GmbH als Komplementär) haftet in Höhe der Stammeinlage, KommanditistIn haftet nur mit der Einlage	keines		GeschäftsführerIn, KommanditistIn	Einkommensteuer für KommanditistIn Körperschaftsteuer bei der GmbH	GSVG der geschäftsführenden GesellschafterInnen, KommanditistIn nach ASVG	Befähigungsnachweis durch gewerberechtliche GeschäftsführerIn/ gewerberechtigten Geschäftsführer	ja



## Einzelunternehmen

Grundsätzlich werden Einzelunternehmen in **protokolierte** und **nicht protokollierte** Einzelunternehmen eingeteilt. Diese werden je nach Eintragung oder Nichteintragung in das Firmenbuch unterschieden. In der Praxis werden am häufigsten nicht protokollierte (nicht eingetragene) Einzelunternehmen gegründet.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ einfache und kostengünstige Gründung</li> <li>■ völlige Handlungsfreiheit der Unternehmerin und des Unternehmers</li> <li>■ gute Vorbereitung (Business Plan)</li> <li>■ keine Entnahmebeschränkungen</li> <li>■ niedriger Einkommensteuertarif</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ unbeschränkte Haftung</li> <li>■ geringe steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten</li> <li>■ keine sozialversicherungsrechtlichen Optionen</li> <li>■ eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeiten</li> </ul>

## Offene Gesellschaft (OG)

Die offene Gesellschaft ist eine Personengesellschaft, bei der sich **mehrere unbeschränkt haftende Personen** zu einer gemeinsamen **Firma** mit gemeinsamen **Geschäftszweck** zusammenschließen. Die Gründung der OG erfolgt durch den Abschluss eines **Gesellschaftsvertrages** (nicht zwingend) und durch die Eintragung in das Firmenbuch. Die jeweilige Beteiligung an der OG richtet sich nach der Höhe Ihrer Einlage als Gesellschafterin oder Gesellschafter. Sofern der Gesellschaftsvertrag keine anderen Bestimmungen vorsieht, wird der Gewinn oder der Verlust ebenfalls in diesem Verhältnis aufgeteilt.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kontrolle und Arbeitsteilung möglich</li> <li>■ Risikostreuung</li> <li>■ keine Einlagen erforderlich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ unbeschränkte Haftung</li> <li>■ geringe steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten</li> <li>■ keine sozialversicherungsrechtlichen Optionen</li> <li>■ eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeiten</li> </ul>



## Kommanditgesellschaft (KG)

Die Kommanditgesellschaft ist eine Personengesellschaft, die für jede **erlaubte Tätigkeit** gegründet werden kann. Die Voraussetzung für die Gründung einer KG ist ein **Gesellschaftsvertrag** zwischen mindestens zwei Gesellschafterinnen und Gesellschaftern. Als **Kommanditistin** oder **Kommanditist** haften Sie nur mit der Höhe Ihrer Einlage für die Schulden der Gesellschaft, und Sie sind nicht vertretungs- und geschäftsführungsbefugt. Als **Komplementärin** oder **Komplementär** nehmen Sie die Stellung der unbeschränkt haftenden Geschäftsführung ein. Gewinne und Verluste werden entsprechend der Beteiligung an der KG zugewiesen.

Vorteile	Nachteile
Komplementärin/Komplementär: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Erhalt einer Haftungsprovision</li> </ul>	Komplementärin/Komplementär: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ unbeschränkte Haftung</li> </ul>
Kommanditistin/Kommanditist: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Beteiligung ohne Pflicht zur Mitarbeit</li> <li>■ niedriger Einkommensteuertarif</li> </ul>	Kommanditistin/Kommanditist: <ul style="list-style-type: none"> <li>■ beschränkte Kontrollmöglichkeiten</li> <li>■ geringe Entscheidungsmöglichkeiten</li> </ul>

## Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesbR)

Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts zählt zu den Personengesellschaften, bei der sich mindestens zwei natürliche oder juristische Personen zusammenschließen. **Kapital** und/oder **Arbeitskraft** wird zum Ziel des **gemeinschaftlichen Erwerbes** und **Nutzens** vereint. Die GesbR kann auch als **Vorgesellschaft** einer OG oder KG angesehen werden. Aufgrund der fehlenden Rechtspersönlichkeit haften Sie als Gesellschafterin oder Gesellschafter unbeschränkt und solidarisch für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ schnelle Gründung mit einem formfreien Vertrag</li> <li>■ kein Mindestkapital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ keine eigene Rechtspersönlichkeit</li> <li>■ unbeschränkte Haftung</li> </ul>

Arbeitsgemeinschaften (Arge) werden häufig in Form einer GesbR gegründet (z.B. Kunst, Bauwirtschaft).



## Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Die GmbH ist die am **häufigsten** gegründete Rechtsform in Österreich. Als **juristische Person** mit eigener Rechtspersönlichkeit kann die GmbH sowohl klagen, als auch geklagt werden. Beteiligte an einer GmbH können natürliche Personen (auch eine einzige Person) und juristische Personen sein, wobei ein Gesellschaftsvertrag inklusive Notariatsakt und die Eintragung in das Firmenbuch verpflichtend sind. Das gesetzliche Mindeststammkapital, welches zur Hälfte in bar aufgebracht werden muss, beträgt 35.000 €.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Haftung auf Stammeinlage beschränkt</li> <li>■ geringe Besteuerung (KöSt)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ hohe Gründungskosten</li> <li>■ Bilanzierungspflicht</li> <li>■ erforderliches Mindeststammkapital</li> <li>■ Publizitäts- und Prüfungspflichten</li> </ul>

## Aktiengesellschaft (AG)

Eine Aktiengesellschaft ist eine Rechtsform, die vor allem bei großen Unternehmen beliebt ist. Diese Form wird bei einer Unternehmensgründung eher selten gewählt. Die AG hat wie die GmbH eine eigene Rechtspersönlichkeit. Die Gesellschafterinnen und Gesellschafter sind mit Einlagen am Grundkapital, das in Aktien zerlegt ist, beteiligt. Als Gesellschafterin oder Gesellschafter haften Sie jedoch nicht persönlich für die Geschäftsverbindlichkeiten. Das Grundkapital beträgt mindestens 70.000 €, wobei der Wert einer Aktie mindestens 1 € betragen muss.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Aufbringung des Eigenkapitals durch Ausgabe von Aktien</li> <li>■ Haftung auf das Ausmaß der Beteiligung begrenzt</li> <li>■ Stimmrecht bei der Hauptversammlung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ hohe Gründungskosten</li> <li>■ Publizitäts- und Prüfungspflichten</li> <li>■ eingeschränkte Kontrollrechte der Beteiligten</li> <li>■ häufig gegenteilige Interessen</li> </ul>

Die Änderung der Rechtsform in eine AG ist erst ab dem dritten Jahr nach der Gründung sinnvoll. Nähere Informationen finden Sie auf der Homepage der Wiener Börse ([www.wienerbourse.at](http://www.wienerbourse.at)) und der Kammer der Wirtschaftstreuhänder ([www.kwt.or.at](http://www.kwt.or.at)).



## GmbH & Co KG

Die GmbH & Co KG ist eine **Mischform** aus Personengesellschaft (KG) und Kapitalgesellschaft (GmbH). Hierbei fungiert die juristische Person in Form der GmbH als Komplementär der Gesellschaft und übernimmt die Haftung des Gesellschaftsvermögens in Höhe der Stammeinlage. Die Kommanditistin oder der Kommanditist ist in der Regel eine natürliche Person, die bis zur Höhe der Kommanditeinlage haftet und für die Abwicklung des laufenden Geschäftsbetriebes verantwortlich ist.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ keine am Unternehmen beteiligte natürliche Person haftet persönlich</li> <li>■ flexible Eigenkapitalgestaltung</li> <li>■ Flexibilität in Bezug auf Entnahmen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Rechnungslegungspflicht</li> <li>■ geringe Finanzierungsmöglichkeiten durch Banken, da keine natürliche Person haftet</li> <li>■ keine steuerlichen Vorteile bei Gewinneinbehaltung</li> </ul>

## Sonderformen

### Verein

Ein Verein im Sinne des Vereinsgesetzes ist eine **juristische Person**, die **Rechtspersönlichkeit** besitzt und durch die Organe am Rechtsleben teilnimmt. Ein Verein verfolgt ideelle Zwecke. Die tätigen Organe, und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unterliegen der **Sozialversicherungspflicht**. Bevor Sie sich für eine Vereinsgründung entscheiden, sollten Sie genau prüfen, ob ein zuverlässiger **Vereinszweck** vorliegt und ob der Verein für das angestrebte Ziel die geeignetste Rechtsform ist.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ wirtschaftlich tätig sein, solange Einnahmen dem Vereinszweck dienen</li> <li>■ Besitz und Eigentum erwerben</li> <li>■ Dienstleistungen in Auftrag geben</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ steuerpflichtig</li> <li>■ schadensersatzpflichtig</li> <li>■ Haftung mit dem Vereinsvermögen</li> </ul>



## GmbH „gründungsprivilegiert“

Seit diesem Jahr ist es möglich, das GründerInnen bei der Gründung einer GmbH sogenannte Gründungsprivilegien nutzen. Diese Sonderform muss im Gesellschaftsvertrag vermerkt werden. Zusätzlich muss auf sämtlichen Korrespondenzen (Bestellscheinen, Geschäftsbriefen) sowie im Firmenbuch dieser Zusatz ersichtlich gemacht werden.

Hierdurch gekennzeichnete Gesellschaften haben ein vermindertes **Stammkapital** von **10.000€** (min. 5.000€ in bar). Nach 10 Jahren muss das Stammkapital auf mindestens 17.500€ aufgestockt werden. Des Weiteren ist die **Mindest-KöSt** während der ersten 5 Jahre auf **500€/Jahr** und die nächsten 5 Jahre auf 1000€/Jahr beschränkt.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Herabsetzung des Mindeststammkapitals</li> <li>■ Herabsetzung der Mindest-KöSt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Bilanzierungspflicht</li> <li>■ erforderliches Mindeststammkapital</li> <li>■ „Brandmarkung“ durch Vermerk des verminderten Stammkapital</li> </ul>

Aktuelle Informationen zur privilegierten GmbH finden Sie auf der Homepage der Wirtschaftskammer Österreich ([www.wko.at](http://www.wko.at)) und dem Bundesministerium für Wirtschaft ([www.bmwfj.gv.at](http://www.bmwfj.gv.at)).

## Mitarbeiterbeteiligungs-KG

Eine direkte Beteiligung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an einer GmbH ist sehr komplex und bringt gewisse Risiken mit sich. Jede **Übertragung** von **Geschäftsanteilen** setzt eine notarielle Beurkundung voraus. Das garantiert, dass die gewährten Anteile dem Personal bei Beendigung des Dienstverhältnisses weder entzogen noch zurückübertragen werden können. Solche Probleme können durch den Einsatz einer Mitarbeiterbeteiligungs-KG umgangen werden. Hierbei wird eine Kommanditgesellschaft gegründet, bei der das Personal des Unternehmens als Kommanditistin oder Kommanditist auftritt. Die gegründete Kommanditgesellschaft (Mitarbeiterbeteiligungs-KG) erwirbt nun Geschäftsanteile an der eigentlichen GmbH, und nicht die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter selbst. Die Geschäftsführung der Mitarbeiterbeteiligungs-KG wird wiederum von den Gründerinnen und Gründern übernommen, um eine **reibungslose Zusammenarbeit** zu gewährleisten.

Vorteile	Nachteile
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Personal wird mittelbar beteiligt ohne Kontrollrechte zu erlangen</li> <li>■ Übertragung der Rechte verlangt keine notarielle Beurkundung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ größerer Aufwand bei Gründung</li> <li>■ erst ab einer gewissen Größe sinnvoll (hoher administrativer- und verwaltungstechnischer Aufwand)</li> </ul>



## Quellen:

Kailer N./Weiß G. (2012): Gründungsmanagement kompakt: Von der Idee zum Businessplan, 4. erweiterte Aufl., Wien.

Fritz C. (2008): Gesellschafts- und Unternehmensformen kompakt, Wien.

Wirtschaftskammer Österreich (2013): Leitfaden für Gründerinnen und Gründer.

Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.): [www.wko.at](http://www.wko.at).

Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.): Gründerservice, [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at).



# Gewerbeordnung



---

Der erfolgreiche Abschluss einer **berufsbildenden mittleren** oder **höheren Schule** bietet Unternehmerinnen und Unternehmern die Möglichkeit, ein Gewerbe zu betreiben. Die Gewerbeordnung (GewO) zählt zu den wichtigsten juristischen Normen für potenzielle Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer. In Österreich ist im Rahmen einer Gründung die Anmeldung eines Gewerbes verpflichtend und unumgänglich.



## Wer braucht eine Gewerbeberechtigung?

Von einem Gewerbe spricht man, wenn die ausgeübte Tätigkeit als **gewerbsmäßig** bezeichnet wird. Eine gewerbsmäßige Tätigkeit ist eine selbstständige, regelmäßige und auf wirtschaftlichen Vorteil gerichtete Tätigkeit, also eine **Tätigkeit mit Gewinnerzielungsabsichten**. Für diese benötigen Sie eine Gewerbeberechtigung.

## Gewerbearten

Generell kann zwischen drei Arten von Gewerben unterschieden werden. Dabei handelt es sich um **freie Gewerbe**, **reglementierte Gewerbe** und **Teilgewerbe**. Sie differenzieren sich in erster Linie dadurch, ob ein Befähigungsnachweis erforderlich ist oder nicht.

Der Befähigungsnachweis ist jener Nachweis, der gewährleistet, dass jemand die fachlichen und kaufmännischen Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen besitzt, um ein bestimmtes Gewerbe ausüben zu dürfen. Der Befähigungsnachweis ist an eine Person gebunden. Verfügen Sie über keinen Befähigungsnachweis, besteht die Möglichkeit eine gewerberechtliche Geschäftsführerin oder einen gewerberechtlichen Geschäftsführer einzustellen. Nähere Informationen dazu erhalten Sie bei der Wirtschaftskammer unter [www.wko.at](http://www.wko.at).

	freies Gewerbe	reglementiertes Gewerbe	Teilgewerbe
Anmeldung	Ja	Ja	Ja
Befähigungsnachweis	Nein	Ja	vereinfachte Form (z.B. Lehrabschluss)
Beispiele	Grafik, Beratung	Floristik, Tischlerei	Autoverglasung, Änderungsschneiderei



## Freie Gewerbe

Zur Ausübung eines freien Gewerbes ist eine **Anmeldung**, aber kein Befähigungsnachweis erforderlich. Sie müssen jedoch darauf achten, dass Sie bei der Erfindung neuer freier Gewerbe nicht in die **Befugnisse** reglementierter Gewerbe eingreifen.

## Reglementierte Gewerbe

Bei der Anmeldung eines reglementierten Gewerbes muss der vorgeschriebene **Befähigungsnachweis** erbracht werden. Hierbei können zwei Gewerbegruppen unterschieden werden: **verbundene Gewerbe** und **verbundene Handwerke**. Diese setzen sich aus zwei oder mehreren reglementierten Gewerben zusammen, die für sich vollkommen eigenständig sind.

## Teilgewerbe

Ein Teilgewerbe ist ein reglementiertes Gewerbe, bei dem die selbstständige Ausführung der Tätigkeit auch von Personen verrichtet werden kann, die eine dafür notwendige **Befähigung** nur auf **vereinfachte Art** (Lehrabschluss) nachweisen können.

## Was wird unter einer Gewerbeordnung verstanden?

Die GewO bildet die gesetzliche **Grundlage** für die **Ausübung** von **gewerblichen Tätigkeiten**. Der Geltungsbereich der GewO umfasst alle gewerbmäßig ausgeübten Tätigkeiten, sofern nicht gesetzlich verboten oder ausdrücklich ausgenommen (Fischerei, Bergbau, Land-/Forstwirtschaft und selbstständige Berufe). Um ein Gewerbe betreiben zu dürfen, müssen Sie folgende **Voraussetzungen** zwingend erfüllen:

- Eigenberechtigung (Vollendung des 18. Lebensjahres, volle Geschäftsfähigkeit)
- österreichische Staatsbürgerschaft beziehungsweise EU- oder EWR-Staatsangehörigkeit (Angehörige anderer Staaten müssen über einen Aufenthaltstitel in Österreich verfügen, der die Ausübung einer selbstständigen Erwerbstätigkeit zulässt)
- Wohnsitz in Österreich (oder Bestellung einer gewerberechtigten Geschäftsführerin oder eines gewerberechtigten Geschäftsführers mit Wohnsitz in Österreich, EU-Bürgerin oder EU-Bürger, oder aus einem EWR-Vertragsstaat)
- kein Vorliegen von Ausschlussgründen (Bestrafung wegen Finanzstrafdelikten, gerichtliche Verurteilungen oder Insolvenzverfahren, die mangels kostendeckenden Vermögens nicht rechtskräftig eröffnet oder aufgehoben wurden)





## Wie melden Sie Ihr Gewerbe an?

Um eine gewerbliche Tätigkeit ausüben zu dürfen, muss das Gewerbe bei der zuständigen **Gewerbebehörde** des **Betriebsstandortes** angemeldet werden. Für die Entgegennahme von Gewerbebeanmeldungen ist die Bezirksverwaltungsbehörde oder das Magistrat zuständig. Die Anmeldung kann sowohl mündlich als auch schriftlich erfolgen. Für die **Gewerbebeanmeldung** sind folgende Unterlagen erforderlich:

- Gewerbebezeichnung, Standort und Angaben zur Antragstellerin oder zum Antragsteller
- Geburtsurkunde
- Meldebestätigung
- Staatsbürgerschaftsnachweis oder Aufenthaltsberechtigung bei Drittstaatsangehörigen
- Heiratsurkunde, Scheidungsurkunde oder Bescheid über die Namensänderung
- Urkundlicher Nachweis akademischer Grade
- Im Falle einer Neugründung: Bestätigung der zuständigen Wirtschaftskammer nach dem Neugründungsförderungsgesetz (NeuFÖG)
- Befähigungsnachweis oder Bescheid über die Feststellung der individuellen Befähigung (reglementiertes Gewerbe)

Wenn alle Voraussetzungen erfüllt werden, kann grundsätzlich jedes Gewerbe ab dem Zeitpunkt der Anmeldung betrieben werden. Die Unternehmerin oder der Unternehmer erhält dazu die **Gewerbeberechtigung**. Durch die Eintragung in das **Gewerberegister** und dessen **Ausfertigung** bestätigt die Gewerbebehörde diese Befugnis.

Im Falle einer erforderlichen **Zuverlässigkeitsprüfung** darf erst nach Vorliegen eines rechtskräftigen Bescheides, der besondere Zuverlässigkeit gewährleistet, mit der Gewerbeausübung begonnen werden.

Bei einigen Gewerben ist eine Überprüfung der Zuverlässigkeit vor Eintragung in das Gewerberegister vorgesehen. Es handelt sich hierbei um sogenannte Zuverlässigkeitsgewerbe (Sprengungsunternehmen, Waffengewerbe, chemische Laboratorien und Sicherheitsgewerbe).

Weitere Informationen bezüglich der Notwendigkeit einer Gewerbeberechtigung finden Sie auf der Webseite der WKO ([www.wko.at](http://www.wko.at)).



## Quellen:

McKinsey&Company (2010): Planen, gründen, wachsen: Mit dem professionellen Businessplan zum Erfolg, 5. Aufl., München.

Heger M./Schermann M./Volcic K. (2011): Businessplan professionell: Von der Vision zur Operationalisierung, Wien.

Kailer N./Weiß G. (2012): Gründungsmanagement kompakt: Von der Idee zum Businessplan, 4. erweiterte Aufl., Wien.

Fritz C. (2008): Gesellschafts- und Unternehmensformen kompakt, Wien.

Schneider W. et al. (2003): Betriebswirtschaft II: Lehr- und Arbeitsbuch für den II. Jahrgang Handelsakademie, 5. Aufl., Wien.

Wirtschaftskammer Österreich (2013): Leitfaden für Gründerinnen und Gründer.

Bundesministerium für Unterricht, Kunst und Kultur (Hrsg.): Gewerbeordnung, [www.gewerbeordnung.at](http://www.gewerbeordnung.at).

Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend (Hrsg.): [www.bmwfj.gv.at](http://www.bmwfj.gv.at).

Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.): [www.wko.at](http://www.wko.at).

Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.): Gründerservice, [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at).

Bundeskanzleramt der Republik Österreich (Hrsg.): RIS, [www.ris.bka.gv.at](http://www.ris.bka.gv.at).

Bundeskanzleramt (Hrsg.): HELP.gv.at, [www.help.gv.at](http://www.help.gv.at).

Vertical Media GmbH (Hrsg.): Gründerszene, [www.gruenderszene.de](http://www.gruenderszene.de).

# Unternehmensbesteuerung



Essentiell für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens ist die Betrachtung der **Steuerlast auf den Unternehmensgewinn**. Durch die Wahl der Rechtsform können steuerliche Vorteile generiert werden. Es ist bereits im Vorhinein wichtig, die mögliche Steuerlast auf Ihren Gewinn zu kennen, damit es nicht zu Liquiditätsengpässen kommen kann.



## Einkommensbesteuerung

Grundsätzlich können Sie bei der Unternehmensbesteuerung zwischen Einkommensteuer und Körperschaftsteuer unterscheiden.

### Einkommensteuer

Gegenstand der **Einkommensteuer** (ESt) ist Ihr Gesamteinkommen. Hierbei müssen Sie beachten, dass, im Gegensatz zu unselbstständig Beschäftigten, die Steuer durch Veranlagung berechnet wird und folglich eine **Steuererklärung** notwendig ist.

Bei Einzelunternehmen muss der gesamte Gewinn versteuert werden. Bei Personengesellschaften hingegen wird der Gewinn anteilig den Gesellschafterinnen und Gesellschaftern zugerechnet und versteuert. In Österreich erfolgt die Berechnung der Einkommensteuer über die folgenden **Tarifstufen**:

Das Einkommensteuerformular E1 steht Ihnen unter [finanzonline.bmf.gv.at](http://finanzonline.bmf.gv.at) und unter [www.bmf.gv.at](http://www.bmf.gv.at) zur Verfügung

Einkommen	Einkommensteuer in Euro	Grenzsteuersatz
von 0 € bis 11.000 €	0	0,00%
von 11.001 € bis 25.000 €	$((\text{Einkommen} - 11.000) \times 5.110) / 14.000$	36,50%
von 25.001 € bis 60.000 €	$((\text{Einkommen} - 25.000) \times 15.125) / 35.000 + 5.110$	43,21%
über 60.000 €	$((\text{Einkommen} - 60.000) \times 0,5) + 20.235$	50,00%



## Körperschaftsteuer

Die **Körperschaftsteuer** (KöSt) fällt bei Unternehmen an, die als **juristische Personen** gelten. Darunter fallen die GmbH und die AG, ferner auch Genossenschaften, Sparkassen und Vereine. Wollen Sie eine GmbH oder eine AG gründen, müssen Sie beachten, dass zunächst auf Unternehmensebene ein einheitlicher **KöSt-Satz von 25%** anfällt. Jedenfalls ist für eine GmbH die **Mindeststeuervorauszahlung** quartalsweise in Höhe von 437,50 € zu entrichten. Für Aktiengesellschaften gelten höhere Sätze.

Im Falle einer **Ausschüttung** des verbleibenden Gewinns muss dieser auf der Ebene der beteiligten Privatpersonen mit der KESt (25%) endbesteuert werden. Alternativ dazu besteht die Möglichkeit einer Veranlagung des ausgeschütteten Gewinns mit dem halben Durchschnittssteuersatz.

Für neugegründete Unternehmen gilt im ersten Jahr eine verminderte Mindeststeuervorauszahlung in der Höhe von 273 € pro Quartal.

## Steuerliche Unterschiede zwischen ESt und KöSt

Beachten Sie die vorhandenen steuerlichen Unterschiede zwischen der Einkommensteuer und der Körperschaftsteuer. Ab einer bestimmten Unternehmensgröße kann es vorteilhaft sein, von einer Personengesellschaft zu einer Kapitalgesellschaft zu wechseln. Aufgrund zahlreicher Nebenfaktoren gibt es keine allgemein gültigen Richtlinien, ab welcher Gewinnhöhe ein Wechsel in eine Kapitalgesellschaft (GmbH) aus steuerlichen Gründen vorteilhaft sein kann. Daher ist es empfehlenswert, die firmenspezifische und steueroptimale Lösung mithilfe einer Steuerberatungskanzlei zu erarbeiten.

Maßgeblich für den Wechsel von einer Personengesellschaft in eine Kapitalgesellschaft ist der Durchschnittssteuersatz. Genauere Informationen finden Sie unter [www.bmf.gv.at](http://www.bmf.gv.at)

## Umsatzsteuer

Lieferungen und sonstige Leistungen unterliegen der **Umsatzsteuer** (USt), die Sie im Rahmen Ihres Unternehmens im Inland ausführen. Die Umsatzsteuer, welche auch **Mehrwertsteuer** genannt wird, beträgt in Österreich generell 20% vom Nettokaufpreis. Dieser beinhaltet auch Nebenkosten, wie den Verpackungsaufwand und die Versandgebühren, und wird der Kundin oder dem Kunden in Rechnung gestellt.

$$\text{Kaufpreis/Nettopreis (100\%)} + \text{USt (20\%)} = \text{Bruttopreis (120\%)}$$

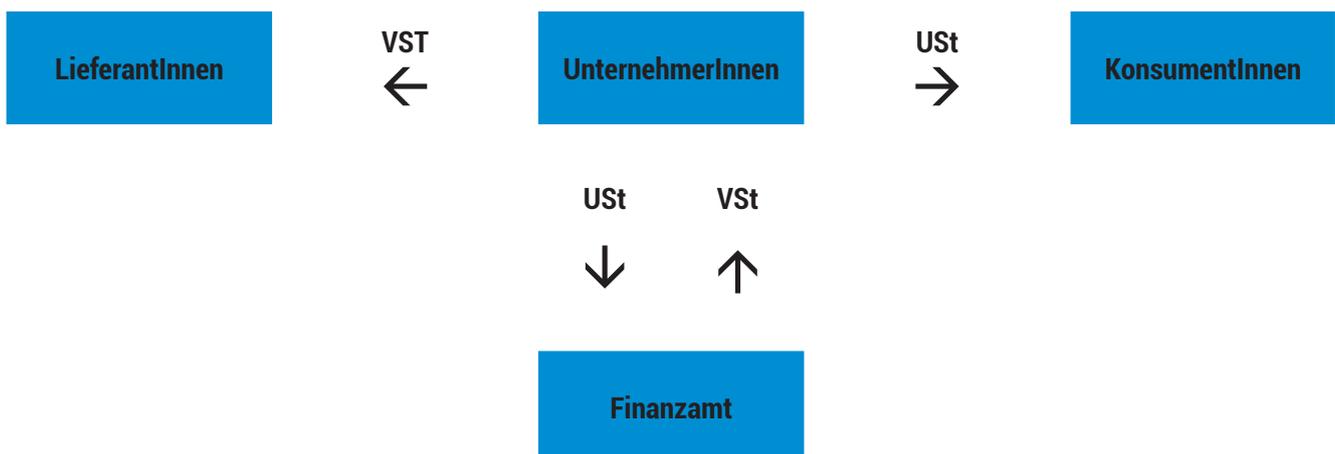
## Ausnahmen, die einem USt-Steuersatz von 10% unterliegen:

- Vermietung zu Wohnzwecken
- Personenbeförderung
- Müllabfuhr
- Bücher
- Lebensmittel
- Kunst

Ab einem Jahresumsatz von 30.000 € sind Sie umsatzsteuerpflichtig und gleichzeitig vorsteuerabzugsberechtigt. Unterschreiten Sie diesen Wert, gilt für Sie die Kleinunternehmerregelung. Sie müssen dann keine Umsatzsteuer abführen, dürfen aber auch keine Vorsteuer geltend machen. Nähere Informationen dazu finden Sie unter [www.wko.at](http://www.wko.at)

Das System der Vorsteuer (VSt) soll eine Mehrfachbesteuerung von Produkten entlang der Wertschöpfungskette verhindern. Es wird sichergestellt, dass die USt einmalig anfällt und alleine von der Endkonsumentin oder dem Endkonsumenten getragen wird. Die Vorsteuer ist die USt, die Ihnen vom liefernden Unternehmen beim Wareneinkauf in Rechnung gestellt wird.

Die Umsatzsteuerzahllast ergibt sich aus der Differenz zwischen USt und VSt.





## Befreiung von der USt-Pflicht

Unter Umständen kann es auch zu einer Steuerbefreiung kommen.

### ■ Echte Steuerbefreiung:

Es ist keine Umsatzsteuer abzuführen, trotzdem darf ein Vorsteuerabzug geltend gemacht werden.

Beispiele: Ausfuhrlieferungen in Drittstaaten, Bearbeitung und Verarbeitung von Gegenständen (Lohnveredelung)

### ■ Unechte Steuerbefreiung:

Es ist keine Umsatzsteuer abzuführen, jedoch besteht auch kein Recht auf einen Vorsteuerabzug.

Beispiele: Grundstücksverkäufe, Ärztinnen- und Ärzteleistungen, Umsätze von Kleinstunternehmerinnen und Kleinstunternehmern

## Bestandteile einer ordnungsgemäßen Rechnung

Damit Sie vorsteuerabzugsberechtigt sind, müssen Sie Ihre Rechnung nach bestimmten Formvorschriften erstellen:

- Name und Anschrift des liefernden oder leistenden Unternehmens
- Name und Anschrift der Leistungsempfängerin oder des Leistungsempfängers
- Menge und handelsübliche Bezeichnung der Gegenstände oder Art und Umfang der Leistungen
- Tag oder Zeitraum der Lieferung oder der sonstigen Leistung
- Entgelt für die Lieferung oder die sonstige Leistung und der anzuwendende Steuersatz (Hinweis bei Steuerbefreiung)
- der auf das Entgelt entfallende Steuerbetrag
- Ausstellungsdatum
- fortlaufende Rechnungsnummer
- Umsatzsteueridentifikationsnummer (UID-Nummer) des ausstellenden Unternehmens der Rechnung
- UID-Nummer des leistungsempfangenden Unternehmens (auf Rechnungen mit einem Gesamtbetrag über 10.000 € inklusive USt)
- Wird die Rechnung in einer anderen Währung als Euro ausgestellt, ist der Steuerbetrag zusätzlich in Euro anzugeben

Eine Musterrechnung finden Wirtschaftskammermitglieder unter [www.wko.at](http://www.wko.at). Weitere Informationen liefert Ihnen § 11 Umsatzsteuergesetz (UStG) unter [www.ris.bka.gv.at](http://www.ris.bka.gv.at)



## Gewinnermittlungsarten

Grundsätzlich stehen Ihnen unterschiedliche Gewinnermittlungsarten zur Verfügung. Jede Gewinnermittlungsart zieht bestimmte Rechte und Pflichten nach sich.

- **Pauschalierung:** Betriebsausgaben werden teilweise oder pauschal abgezogen. Üblicherweise wird diese Gewinnermittlungsart mit einer Einnahmen-Ausgaben-Rechnung festgehalten.
- **Einnahmen-Ausgaben-Rechnung**
- **Betriebsvermögensvergleich** (doppelte Buchhaltung und Bilanzierung)

### Rechnungslegungspflicht

Die **Rechnungslegungspflicht** führt zur Notwendigkeit einer doppelten Buchführung.

Informationen dazu finden Sie unter [www.ris.bka.gv.at](http://www.ris.bka.gv.at) und § 189 Abs. 1 Z 2 im Unternehmensgesetzbuch (UGB)

Rechtsform	Umsatzgrenze	Art des Rechnungswesens
<b>Einzelunternehmen und Personengesellschaften (OG, KG)</b>	bis 220.000 € Umsatz im Vorjahr	wahlweise Basispauschalierung, Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder doppelte Buchführung (nach § 4 Abs. 1 EStG möglich)
	bis 700.000 € Umsatz	wahlweise Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder doppelte Buchführung (nach § 4 Abs. 1 EStG; bei Fortsetzungsoption auch nach § 5 EStG möglich)
	bei zweimaligem Überschreiten der Umsatzgrenze von 700.000 € oder einmaligem Überschreiten von 1.000.000 €	doppelte Buchführung nach § 5 EStG verpflichtend
<b>Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) und GmbH &amp; Co KG</b>	keine Umsatzgrenze	doppelte Buchführung (nach § 5 EStG, gilt für GmbH und AG auch bei nicht gewerblicher Tätigkeit), unabhängig vom Umsatz, verpflichtend



## Umsetzung der drei Gewinnermittlungsarten

**Die Pauschalierung** stellt die einfachste Gewinnermittlungsart dar, da ein Durchschnittssteuersatz zur Anwendung kommt. Voraussetzung für die Anwendung des Durchschnittssteuersatzes ist, dass Sie nicht buchführungspflichtig sind und Sie in der Steuererklärung die Pauschalierung beantragt haben (§ 17 Abs. 2 EStG). Bei der Pauschalierung unterscheiden Sie folgende Arten:

- **Basispauschalierung**
- **Branchenpauschalierung:** Gastgewerbe, Lebensmittelhandel, Kunstgewerbe

Bei der gesetzlichen Basispauschalierung werden die voll angesetzten Einnahmen den Betriebsausgaben, die mit 12% des Nettoumsatzes angesetzt werden, gegenübergestellt. Zusätzlich können noch Ausgaben für das Umlaufvermögen (Waren, Material) und Löhne, sowie Abgaben an die Sozialversicherungsträger angegeben werden. Keine Anwendung finden Aufwände für Zinsen und Mieten, oder auch Abschreibungen (§ 17 Abs. 1 EStG).

### Ausnahmen der 12% Regelung:

- schriftstellerische Beratung oder Tätigkeit
- vortragende Beratung oder Tätigkeit
- kaufmännische Beratung
- technische Beratung
- wissenschaftliche Tätigkeit
- unterrichtende Tätigkeit
- erzieherische Tätigkeit
- eine Beteiligung als Geschäftsführerin oder Geschäftsführer mit mehr als 25%

Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung (EAR) kann angewendet werden, wenn Sie nicht der Buchführungspflicht unterliegen oder freie Berufe ausüben. Es werden nur Ihre Betriebseinnahmen und Ihre Betriebsausgaben aufgezeichnet. Bei der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung muss am Jahresende eine Veranlagung beim Finanzamt abgegeben werden. Dafür füllen Sie das Formular E1a und eine Einkommensteuererklärung aus.

Beide Formulare finden Sie unter [www.bmf.gv.at](http://www.bmf.gv.at).



Der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung liegt das Zufluss-Abfluss-Prinzip zugrunde.

- Einnahmen: Sie erhalten Geld für Ihre Leistung (Zufluss)
- Ausgaben: Sie bezahlen Geld für eine Leistung (Abfluss)

Folgende Tatbestände sind von diesem Prinzip ausgenommen:

- Abnutzbare Anlagen können nicht direkt bei Bezahlung abgesetzt werden, sondern müssen über die Nutzungsdauer verteilt abgeschrieben werden
- Bildung von Rückstellungen für Abfertigungsansprüche
- Vorauszahlungen, die mehr als das laufende und folgende Jahr betreffen
- Übertragung von stillen Reserven

## Bei der EAR müssen Sie folgende Aufzeichnungen führen:

- Betriebseinnahmen und Betriebsausgaben mit Belegen
- Kassabuch
- Anlagenverzeichnis
- Wareneingangsbuch
- Aufzeichnung der steuerfreien Beträge
- Eigenverbrauch
- Lohnkonten

Die **doppelte Buchführung** oder der **Betriebsvermögensvergleich** ist die umfangreichste Gewinnermittlungsmethode. Es liegt das Prinzip der doppelten Buchführung vor.

Sollten Sie aufgrund der Rechtsform oder der Umsatzgrenze verpflichtet sein, die doppelte Buchführung anzuwenden, ist es sinnvoll, ein Steuerberatungsunternehmen zu kontaktieren, da entsprechende Kenntnisse erforderlich sind. Führen Sie freiwillig Bücher, unterliegen Sie ausschließlich dem Steuerrecht und ermitteln Ihren Gewinn nach § 4 Abs. 1 EStG. Ein Unternehmen, welches seinen Gewinn nach § 5 Abs. 1 EStG ermittelt, unterliegt den **Rechnungslegungsvorschriften** des Unternehmensgesetzbuches (UGB).

Die **Unterschiede der Gewinnermittlungsarten** finden Sie im Steuerleitfaden des Bundesministeriums für Finanzen unter [www.bmf.gv.at](http://www.bmf.gv.at).



## Finanzamt

Für Sie als Jungunternehmerin oder Jungunternehmer sind Behördengänge unvermeidbar.

Infos gibt es auf  
<https://finanzonline.bmf.gv.at>

## Was sind Ihre Pflichten gegenüber dem Finanzamt?

### Anzeigepflicht

Innerhalb eines Monats muss die Gründung eines Unternehmens beim zuständigen Finanzamt gemeldet werden. In diesem Zusammenhang gibt es keine formalen Vorgaben. Es genügt die Eröffnung des Gewerbebetriebes und die Angabe des Firmenwortlauts. Die Unternehmerin oder der Unternehmer beantragt gleichzeitig für sich eine Steuernummer.

Melden Sie sich so früh wie möglich beim Finanzamt an. Nach der Anmeldung wird Ihnen ein Fragebogen zugesandt, der innerhalb von 14 Tagen an das Finanzamt zurückgeschickt werden muss. Nach Überprüfung der Unterlagen werden Sie beim Finanzamt registriert. Die Zuteilung der Steuernummer dient zur Identifikation des Unternehmens und ist daher bei jeglichem Schriftverkehr oder bei Zahlungen an das Finanzamt unbedingt anzugeben. Die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (UID-Nr.) ist wesentlich für Geschäftsbeziehungen mit EU-Staaten und essentieller Bestandteil von Rechnungen, um einen Vorsteuerabzug geltend zu machen. Rechnungen über 10.000 € sind nur mit der UID-Nr. vorsteuerabzugsberechtigt. Kleinunternehmen, die einen Jahresumsatz von weniger als 30.000 € erwirtschaften, aber die Erwerbsschwelle von 11.000 € für die Einfuhr von Leistungen aus einem EU-Land überschreiten, können ebenfalls eine UID-Nr. beantragen.

### Achtung!

Auch Investitionen vor der Unternehmensgründung können vorsteuerabzugsfähig sein.

### Entrichtung der Steuern - Umsatzsteuervoranmeldung

Die Umsatzsteuer ist monatlich beim Finanzamt einzureichen und muss von Ihnen selbst berechnet werden. Im Zuge der Umsatzsteuervoranmeldung (UVA) wird die Umsatzsteuer den Vorsteuerabzügen gegenübergestellt. Übersteigt der Umsatzsteuerbetrag den Vorsteuerbetrag, entsteht eine Zahllast, die Sie an das Finanzamt abführen müssen. Bei einem Vorsteuerüberhang ergibt sich eine Gutschrift. Die Umsatzsteuervoranmeldung ist spätestens bis 15. des zweitfolgenden Monats über FinanzOnline zu übermitteln und zu bezahlen.

Wenn der Umsatz des Unternehmens im vorangegangenen Jahr 100.000 € nicht überschritten hat, kann die UVA auch vierteljährlich abgegeben werden. Der Voranmeldezeitraum ist in diesem Fall mit 15. Mai, 15. August, 15. November und 15. Februar festgelegt. Die Abgabe erfolgt wiederum mittels FinanzOnline.

Sie finden dazu das  
**Formular U15** unter  
<https://finanzonline.bmf.gv.at>



## Fristen und Fälligkeiten

Die Erklärungen und Zahlungen sind mit genauen Fristen festgelegt. Jahressteuererklärungen sind bis 30. April des Folgejahres beim Finanzamt einzureichen. Bei der Einreichung über FinanzOnline verlängert sich die Frist bis 30. Juni des Folgejahres. Zusätzliche Fristverlängerungen sind unter bestimmten Umständen möglich.

## Übersicht der wichtigsten Steuern für Unternehmensgründerinnen und Unternehmensgründer

Abgabenart	Höhe	Fälligkeit
<b>Umsatzsteuer/ Vorsteuer</b>	20% oder 10% vom Nettobetrag	15. des zweitfolgenden Monats
<b>Einkommensteuer</b>	0% bis 50% vom Einkommen	15.2., 15.5., 15.8., 15.11.
<b>Körperschaftsteuer</b>	25% vom Gewinn (nur bei Kapitalgesellschaften)	15.2., 15.5., 15.8., 15.11.
<b>Lohnsteuer</b>	0% bis 50% der Lohnsteuerbemessungsgrundlage (Bruttobezug abzüglich Sozialversicherung und LSt-Freibetrag)	15. des Folgemonats
<b>Dienstgeberbeitrag</b>	4,5% der Bruttolohnsumme	15. des Folgemonats
<b>Zuschlag zum Dienstgeberbeitrag</b>	0,36% bis 0,44% der Bruttolohnsumme	15. des Folgemonats



## Quellen:

Bundesministerium für Finanzen (Hrsg.): [www.bmwfj.gv.at](http://www.bmwfj.gv.at).

Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.): Gründerservice, [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at).

Heinrich, J./Ehrke-Rabel, T. (2009): Basiswissen Steuerrecht 2009/2010, 4. Auflage, Wien.



---

# Sozialversicherung

Die österreichische Sozialversicherung besteht aus der **Pensions-, Kranken- und Unfallversicherung**. Als Gewerbetreibende und Gewerbetreibender sind Sie bei allen drei Sparten der Sozialversicherung **pflichtversichert**. Generell wird die Pensionsversicherung (PV) von der Pensionsversicherungsanstalt, die Unfallversicherung (UV) von der Allgemeinen Unfallversicherungsanstalt und die Krankenversicherung (KV) von der zuständigen Krankenkasse (abhängig vom Arbeitsort) verwaltet. In manchen Berufsfeldern kann es zu eigenständigen Anstalten für die gesamte Sozialversicherung oder Teile davon kommen.



Die Kranken- und Pensionsversicherung sind im **Gewerblichen Sozialversicherungsgesetz GSVG** geregelt, welches in der **Selbstständigkeit** in folgenden Fällen zur Anwendung kommt:

- Sie gründen ein Einzelunternehmen
- Sie werden Gesellschafterin oder Gesellschafter einer OG mit Gewerbeberechtigung
- Sie werden Komplementärin oder Komplementär einer KG
- Sie werden geschäftsführende Gesellschafterin oder geschäftsführender Gesellschafter einer GmbH
- Sie zählen zu der Gruppe der „neuen Selbstständigen“

Das **GSVG** regelt sowohl den Beginn und das Ende Ihrer Pflichtversicherung, als auch mögliche Befreiungen und Leistungen der Sozialversicherung. Außerdem wird die Beitragshöhe von diesem Gesetz festgelegt.

Eine Ausnahme stellt hier die **Unfallversicherung** dar, welche im **Allgemeinen Sozialversicherungsgesetz ASVG** geregelt ist. Dieses bildet die gesetzliche Grundlage in Bezug auf die Sozialversicherung für Ihre Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer.

Aufgrund der hohen Relevanz des Gewerblichen Sozialversicherungsgesetzes, das als gesetzliche Grundlage für eine Unternehmensgründung dient, beziehen sich die nachstehenden Informationen immer auf dieses. Zu beachten ist, dass Sie als Arbeitgeberin oder Arbeitgeber für die Abführung der entsprechenden Versicherungsbeiträge Ihrer Angestellten und Angestellten verantwortlich sind. Diese Beiträge werden direkt aus den Bruttolöhnen entnommen.

## Beginn und Ende der Pflichtversicherung

Die Pflichtversicherung beginnt mit dem **Erhalt der Gewerbeberechtigung** und der damit verbunden Mitgliedschaft bei der Wirtschaftskammer. Sie müssen Ihre Pflichtversicherung innerhalb eines Monats **selbst** bei der Sozialversicherungsanstalt **anmelden**.

Die **Beendigung** der Pflichtversicherung kann **jedes Monatsende** unter einer der folgenden Voraussetzungen erfolgen:

- Sie legen Ihre Gewerbeberechtigung zurück
- Ihr Gewerbe wird ruhend gemeldet
- Ihre Stellung als Geschäftsführerin oder Geschäftsführer bei einer GmbH wird widerrufen oder Sie treten von dieser Position zurück
- Ihre Stellung als persönlich haftende Gesellschafterin oder persönlich haftender Gesellschafter bei einer Personengesellschaft wird gelöscht

## GSVG

Genauere Informationen bezüglich der Zuständigkeit des GSVG bei den unterschiedlichen Rechtsformen sowie bei „neuen Selbstständigen“ finden Sie unter <http://esv-sva.soz-vers.at>.

## Achtung

Sie sind für die Anmeldung der Pflichtversicherung für Ihre Angestellten und Angestellten und für sich als Unternehmerin oder Unternehmer selbst verantwortlich. Die Anmeldung für Ihre Angestellten und Angestellten muss vor Antritt der Tätigkeit erfolgen.

## Leistungen der gewerblichen Sozialversicherung

Die Leistungen der gewerblichen Sozialversicherung teilen sich wiederum in die drei Sparten (Pension, Krankheit und Unfall) auf. Daneben gibt es noch die Möglichkeit freiwillig abgeschlossener Versicherungen und deren Leistungen. In diese Kategorie fallen unter anderem die Arbeitslosenversicherung und die Selbstständigenvorsorge.

### Krankenversicherung

Die zentralen Leistungen der Krankenversicherung umfassen die **ärztliche Hilfe, Spitals- und Zahnbehandlungen und Heilmittel**. Auch **Kuraufenthalte** fallen in diesen Leistungsbereich. In Abhängigkeit von den unternehmerischen Einkünften werden zwei Arten unterschieden:

Sachleistungsberechtigte	Geldleistungsberechtigte
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Einkünfte unter 59.220 € jährlich</li> <li>■ Erhalt einer e-card für Ärztinnen- und Ärztebesuche</li> <li>■ Selbstbehalt von 20% im Nachhinein zu begleichen (Ausnahmen sind Spitalsbesuche der allgemeinen Gebührenklasse, Geldleistungen bei Sonderklassen können auf Antrag hinzugefügt werden)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Einkünfte über 59.220 € jährlich</li> <li>■ Erhalt einer e-card für Ärztinnen- und Ärztebesuche gegen geringen Zusatzbeitrag möglich</li> <li>■ Bezahlung der Rechnung als Privatpatientin oder Privatpatient und Rückerstattung eines Anteils gegen Vorlage des Belegs</li> <li>■ Geldleistungen bei Spitalsaufenthalt für Sonderklassen</li> </ul>

Eine für viele Unternehmerinnen und Unternehmer wichtige Option ist die **Mitversicherung** der Familie. Sie haben die Möglichkeit mittels eines Zusatzbeitrags Ihre Ehegattin oder Ihren Ehegatten, Ihre Lebensgefährtin oder Ihren Lebensgefährten sowie Ihre eingetragene Partnerin oder Ihren eingetragenen Partner mitzuversichern. Kindererziehende Ehegattinnen und Ehegatten sowie Kinder sind beitragsfrei mitversichert. Bei Kindern muss der Selbstbehalt von 20% nicht gezahlt werden.

Als Selbstständige und Selbstständiger gibt es die Möglichkeit Ihren Selbstbehalt auf 10% für zwei oder drei Jahre zu reduzieren. Dafür müssen fünf Gesundheitsziele erreicht werden. Genauere Information dazu finden Sie unter [www.sva-gesundheitsversicherung.at](http://www.sva-gesundheitsversicherung.at).

### Unfallversicherung

In den Leistungsbereich der Unfallversicherung fallen Heilbehandlungen nach Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten. Außerdem wird die Unfallrente geregelt, welche ab einer Dauerinvalidität von 20% zu tragen kommt. Sie können auf freiwilliger Basis eine höhere Versicherung abschließen.

## Pensionsversicherung

Eine wichtige Leistung der Pensionsversicherung ist die Alterspension. Das Pensionsantrittsalter liegt derzeit für Männer bei 65 Jahren und für Frauen bei 60 Jahren. Vorzeitige Alterspensionen sind bei Männern ab 63,5 Jahren und bei Frauen ab 58,5 Jahren möglich, wenn für die jeweilige Person entweder 420 Beitrags- oder 450 Versicherungsmonate vorliegen.

Für den Fall, dass Sie aufgrund einer Krankheit Ihre selbstständige Tätigkeit nicht mehr ausüben können, besteht die Möglichkeit, eine **Erwerbsunfähigkeitspension** zu erhalten. Diese muss beantragt und durch ein medizinisches Gutachten bestätigt werden.

Da es bei den Pensionen laufend Gesetzesänderungen gibt, müssen viele Details bei der Errechnung von Pensionszahlungen beachtet werden. Deshalb wird Ihnen geraten, sich rechtzeitig vorab Informationen einzuholen. Dabei steht Ihnen die Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft zur Seite.



Vorsorge / Rente

## Selbstständigenvorsorge

Seit Beginn des Jahres 2008 steht Ihnen als Unternehmerin oder Unternehmer eine **Selbstständigenvorsorge** zur Verfügung. Dabei ist ein **zusätzlicher Beitrag** in Höhe von 1,53% der Beitragsgrundlage (siehe Versicherungsbeiträge) zu leisten. Haben Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bereits durch Ihr Unternehmen eine Vorsorgekasse abgeschlossen, müssen Sie sich im Falle einer freiwilligen Selbstständigenvorsorge auch für diese entscheiden. Ansonsten können Sie innerhalb von sechs Monaten selbst eine Vorsorgekasse wählen. Bei nicht getroffener Wahl kommt es zu einer Zuteilung durch die Sozialversicherungsanstalt.

Einen Anspruch auf Auszahlung Ihrer geleisteten Beiträge haben Sie nach 36 Beitragsmonaten. Des Weiteren haben Sie zwei Jahre nach Beendigung der Tätigkeit, bei Erlöschen der Pflichtversicherung, bei Pensionsantritt (auch ohne 36 Beitragsmonate) oder bei Ruhem der Gewerbeberechtigung Anspruch auf Auszahlung. Sie haben außerdem die Möglichkeit weiter zu veranlagern, die Option der Übertragung in eine andere Vorsorgekasse (wenn beispielsweise eine unselbstständige Tätigkeit ausgeführt wird) oder die Option der Überweisung als einmalige Prämie auf Ihre Pensionszusatzversicherung.

Weitere Informationen zur Selbstständigenvorsorge und deren steuerliche Behandlung finden Sie unter [www.sozialversicherung.at](http://www.sozialversicherung.at).



## Arbeitslosenversicherung

Seit 1. Jänner 2009 gibt es eine neue Regelung für Selbstständige im Bereich der Arbeitslosenversicherung. Davor gab es grundsätzlich keinen Anspruch auf Arbeitslosengeld nach Einstellung der selbstständigen Tätigkeit. Eine Ausnahme lag vor, wenn in einem vorangegangenen Dienstverhältnis dieser Anspruch erworben werden konnte, jedoch nicht aufgebraucht wurde. Durch die neue Regelung gibt es nun für Sie als Unternehmerin oder Unternehmer folgende Möglichkeiten:

- Sie waren bereits vor dem 1. Jänner 2009 selbstständig oder unselbstständig beschäftigt: Der Anspruch auf Arbeitslosengeld bleibt zeitlich unbeschränkt erhalten.
- Sie wurden nach dem 1. Jänner 2009 selbstständig und führten davor zumindest fünf Jahre eine unselbstständige Tätigkeit aus: Der Anspruch auf Arbeitslosengeld bleibt zeitlich unbeschränkt erhalten.
- Sie wurden nach dem 1. Jänner 2009 selbstständig und führten davor nicht fünf Jahre lang eine unselbstständige Tätigkeit aus: Der Anspruch auf Arbeitslosengeld besteht für maximal fünf Jahre. Es ist auch möglich, sich freiwillig über diesen Zeitraum hinaus zu versichern.

Bei der Inanspruchnahme der freiwilligen Arbeitslosenversicherung sind wichtige Fristen und Verbindlichkeiten zu beachten. Für genauere Informationen steht Ihnen die Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft (SVA) <http://esv-sva.sozvers.at> oder das AMS [www.ams.at](http://www.ams.at) zur Verfügung.

In den ersten beiden Fällen können Sie sowohl die Bezugsdauer, als auch die Höhe Ihres Anspruchs auf Arbeitslosengeld zu Ihrem Vorteil verändern. Um diese Vorteile nutzen zu können, müssen Sie der Arbeitslosenversicherung freiwillig beitreten. Hierbei können Sie zwischen unterschiedlichen Beitragsgrenzen wählen, die entweder ein Viertel, die Hälfte oder Dreiviertel der Höchstgrundlage von 4.935 € betragen.

## Versicherungsbeiträge

Durch Ihre selbstständige Tätigkeit leisten Sie verpflichtende Beiträge zur Kranken-, Unfall- und Pensionsversicherung. Diese verrichten Sie sowohl für Ihre Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, als auch für sich selbst. Die Versicherungsbeiträge müssen bis zum Ablauf des zweiten Monats jedes Kalendervierteljahres gezahlt werden (28./ 29. Februar, 31. Mai, 31. August und 30. November). Aufschluss über die Höhe der einzelnen Versicherungsbeträge gibt die grafische Darstellung.



Versicherungsbeiträge		
Pensionsversicherung	Krankenversicherung	Unfallversicherung
<p><b>Berechnung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Beitragsgrundlage*Beitrags-satz</li> </ul> <p><b>Beitragsgrundlage</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ durchschnittliche monatliche Einkünfte (wie im Einkommensbescheid des gleichen Jahres)</li> <li>■ Mindestgrundlage: 654,83 € monatlich</li> <li>■ Höchstgrundlage: 4.935 € monatlich</li> <li>■ Beitragssatz: 17,50%</li> </ul> <p><b>bei Neugründung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ in den ersten drei Kalenderjahren vorläufige Beitragsgrundlage: 537,78 € monatlich*</li> </ul>	<p><b>Berechnung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Beitragsgrundlage*Beitrags-satz</li> </ul> <p><b>Beitragsgrundlage</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ durchschnittliche monatliche Einkünfte (wie im Einkommensbescheid des gleichen Jahres)</li> <li>■ Mindestgrundlage: 671,02 € monatlich</li> <li>■ Höchstgrundlage: 4.935 € monatlich</li> <li>■ Beitragssatz: 7,65%</li> </ul> <p><b>bei Neugründung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ in den ersten beiden Kalenderjahren fixe Beitragsgrundlage: 537,78 €</li> <li>■ im dritten Jahr vorläufige Grundlage: 537,78 €* </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ fixer Monatsbeitrag von 8,48 €</li> </ul> <p><b>bei Neugründung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ fixer Monatsbeitrag von 8,48€</li> </ul>

\*Nachbemessung, wenn der steuerliche Gewinn des dritten Jahres (bei der Krankversicherung) oder des jeweiligen Jahres (bei der Pensionsversicherung) zuzüglich der im Beitragsjahr vorgeschriebenen Pensions- und Krankenversicherungsbeiträge höher als jährlich 6.453,36 € (durchschnittlich 537,78 € monatlich) war.

## Befreiungen

Als Einzelunternehmerin oder Einzelunternehmer haben Sie die Möglichkeit, von der gewerblichen Kranken- und Pensionspflichtversicherung befreit zu werden. Der jährliche Gewinn darf dabei nicht höher als 4.515,12 € sein und der jährliche Nettoumsatz darf 30.000 € nicht übersteigen. Diese Befreiung bedeutet jedoch auch, dass Sie weder kranken-, noch pensionsversichert sind. Nur die Unfallversicherung bleibt durch Ihren monatlichen Beitrag aufrecht.

Die Einhaltung der Gewinn- und Umsatzgrenze wird kontrolliert. Ein Antrag auf Befreiung kann nicht nachträglich für ein vorangegangenes Kalenderjahr gestellt werden.



## Quellen:

Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.): [www.wko.at](http://www.wko.at).

Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger (Hrsg.): [www.sozialversicherung.at](http://www.sozialversicherung.at).

AMS Österreich (Hrsg.): [www.ams.at](http://www.ams.at).

Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft (Hrsg.): <http://esv-sva.sozvers.at>.

Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft (Hrsg.): [www.sva-gesundheitsversicherung.at](http://www.sva-gesundheitsversicherung.at).



# Förderungen- und Beratungsmöglichkeiten

Es ist wichtig, bei der Gründung einen Überblick über die verschiedensten Förderungs- und Beratungsmöglichkeiten zu haben. Neben den üblichen monetären Förderungsinstrumenten sollten auch die an Bedeutung gewinnenden nicht-monetären Instrumente berücksichtigt werden.

Förderungen monetärer und nicht-monetärer Natur sind eine wichtige Starthilfe, um ein Unternehmen zu gründen oder zu übernehmen. Allerdings müssen Sie auch darauf achten, dass Förderungen lediglich einen Beitrag leisten und niemals den gesamten Kapitalbedarf decken können. Deshalb sollte ein Unternehmenskonzept niemals nur auf den Förderungen aufgebaut werden. Außerdem haben Sie auf Förderungen keinen Rechtsanspruch.

Die österreichische Förderlandschaft und die jeweiligen Programme zur Förderung der Existenzgründung sind sehr vielfältig. Es gibt Förderung von der EU, vom Bund, von Ländern und auch von Gemeinden. Um die Selektion aus der Masse des Angebots zu erleichtern, soll konkret auf folgende Fragen eingegangen werden:

1

Wer wird gefördert?

2

Was wird gefördert?

3

Wie wird gefördert?

4

Wo finden Sie Ihre Anlaufstelle?



## Gründungssupport

Hier finden Sie einen Überblick über das Angebot verschiedenster **Förderungs- und Beratungsmöglichkeiten** bei der Unternehmensgründung.

Für Gründerinnen und Gründer bieten Förderungen **monetärer und nicht-monetärer** Natur eine wichtige **Starthilfe**, um ein Unternehmen zu gründen oder zu übernehmen. Allerdings haben Sie weder einen Rechtsanspruch darauf, noch darf das gesamte Unternehmenskonzept auf Förderungen aufgebaut werden.

Förderungen sind lediglich als Starthilfe in der Unternehmensgründung gedacht. Zu den üblichen monetären Förderungsinstrumenten zählen begünstigte Darlehen und Kredite, Zinszuschüsse und einmalige Zuschüsse für Investitionen, Haftungs- und Garantieübernahmen, Steuerbegünstigungen, Begünstigungen und Befreiungen von Gebühren.



## Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws)

1

### Kredite

	Gründungs Technologie-Scheck	Jungunternehmer Scheck
WER wird gefördert?	wirtschaftlich selbstständige, gewerbliche und kleine Unternehmen aller Branchen	Unternehmen mit Betriebsstandort in Österreich, die in peripheren Regionen und in alten Industriegebieten (Regionalförderungsgebiete) Investitionsprojekte tätigen
WAS wird gefördert?	Modernisierungs- und Erweiterungsinvestitionen, Aufbau und Erweiterung von Dienstleistungen und Geschäftsfeldern	technologisch anspruchsvolle Investitionsprojekte mit Strukturverbesserungs- und Wachstumseffekten
WIE wird gefördert?	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Vergabe eines zinsgünstigen Kredits für Investitionen zwischen 10.000 € und 100.000 €</li> <li>■ Kreditlaufzeit: bis zu 6 Jahre (davon 1 Jahr tilgungsfrei)</li> <li>■ Zinsen: 0,5 % p.a. (in der tilgungsfreien Zeit) 1,0 % p.a. (während der Tilgungszeit)</li> <li>■ Kosten: 0,9 % Zuzahlungsentgelt (einmalig)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Vergabe eines zinsgünstigen Kredits für Investitionen zwischen 100.000 € und 7.500.000 €</li> <li>■ Kreditlaufzeit: 6-10 Jahre (bis zu 3 Jahre tilgungsfrei)</li> <li>■ Zinsen: 0,5 % p.a. (in der tilgungsfreien Zeit) 1,0 % p.a. (während der Tilgungszeit)</li> <li>■ Kosten: 0,9 % Zuzahlungsentgelt (einmalig)</li> </ul>

	<b>Gründungs-Technologie-Scheck</b>	<b>Jung-unternehmer-Scheck</b>	<b>Jung-unternehmer-Prämie zum erp Kleinkredit</b>	<b>Jung-unternehmer-Topprämie</b>	<b>Gründungsbonus</b>
<b>WER wird gefördert?</b>	Unternehmensgründerinnen und Unternehmensgründer Betriebsübernehmerinnen und Betriebsübernehmer	wirtschaftlich selbstständige, gewerbliche kleine Unternehmen	wirtschaftlich selbstständige, gewerbliche und kleine Unternehmen jeder Branche (außer der Tourismus- und Freizeitwirtschaft)	Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer, die ein kleines Unternehmen gründen oder übernehmen (Übernahme > 50%)	Gründerinnen und Gründer von wirtschaftlich selbstständigen, kleinen Unternehmen aller Branchen
<b>WAS wird gefördert?</b>	innovations- und technologiebasierte Beratungskosten	Neugründung oder Übernahme von Unternehmen	Gründungen oder Übernahmen bei Aufnahme eines erp-Kleinkredits	Neugründungen oder Betriebsübernahmen	Neugründungen von Unternehmen
<b>WIE wird gefördert?</b>	Zuschuss in Höhe von 100% der Beratungskosten bis zu 100.000 €	Zuschuss in Höhe von 1.000 € für Vorhaben in Höhe von mindestens 5.000 € bis maximal 20.000 €	Zuschuss bis zu 5.000 € für Investitionen von mindestens 20.000 € bis maximal 100.000	Barzuschuss in Höhe von bis zu 10% bis maximal 30.000 €	Bonus von 14% auf angespartes und eingebrachtes Kapital bei betrieblicher Verwendung Ansparleistung bis 60.000 € Bonus bis zu 8.400 €

	<b>Double Equity-Garantiefonds</b>	<b>Jungunternehmer-Haftung</b>
<b>WER wird gefördert?</b>	neu gegründete oder übernommene (bis zu 5 Jahre alte) Klein- und Mittelunternehmen	wirtschaftlich selbstständige, gewerbliche kleine Unternehmen
<b>WAS wird gefördert?</b>	Innovations- und Wachstumsprojekte für neu gegründete oder übernommene (bis zu 5 Jahre alte) Unternehmen	Neugründung oder Übernahme von Unternehmen
<b>WIE wird gefördert?</b>	<p>bis zu 80% Bürgschaftsübernahme für Kredite ohne Sicherheiten für den aws-verbürgten Teil bis zu 2,5 Millionen €</p> <p>Laufzeit: bis zu 10 Jahre</p> <p>Kosten:                      0,5 % Bearbeitungsentgelt (einmalig)                      0,6 % p.a. Haftungsentgelt (fix) plus 1% p.a. (erfolgsabhängig)</p>	<p>bis zu 80% Haftungsübernahme für Kredite bis zu 600.000 €</p> <p>Kreditlaufzeit: bis zu 10 Jahre für Investitionen, bis zu 5 Jahre für Betriebsmittel</p> <p>Kosten:                      0,5 % Bearbeitungsentgelt (einmalig)                      Bearbeitungsentgelt entfällt für Projekte bis 50.000 € mit Fremdfinanzierungserfordernis bis maximal 30.000 €                      0,6 % p.a. Haftungsentgelt</p>

Nähere Informationen zu Krediten, Zuschüssen, Haftungen und Garantien des aws finden Sie unter <http://www.awsg.at>.

# FÖRDERUNGEN UND BERATUNGSMÖGLICHKEITEN



## Steirische Wirtschaftsförderungsgesellschaft (SFG)

	Start!klar	Teil!haben: dynamisch	Teil!haben: offensiv
WER wird gefördert?	Personen, die ein Unternehmen (mit vorhandener Grundausstattung und erkennbarem Wachstumspotenzial) in folgenden Bereichen gründen oder übernehmen: Gewerbe, Handwerk, Information, Consulting, Industrie, Architektur, und Ingenieurkonsulentinnen und Ingenieurkonsulenten	technologieorientierte Kleinunternehmen in der Frühphase mit Wachstumspotenzial	Kleinst- und Kleinunternehmen in folgenden Bereichen: <ul style="list-style-type: none"> <li>Innovative unternehmensbezogene Dienstleistungsbetriebe</li> <li>innovative technologie- und wachstumsorientierte Produktionsbetriebe</li> </ul>
WAS wird gefördert?	Gründungsprojekte in den Bereichen Beratung und Investition	Investitions-, F&E- und Markterschließungsprojekte sowie Working-Capital-Finanzierungen	Personal- und Sachaufwand (im Zusammenhang mit F&E-Vorhaben, Vertriebsaufbau, Investitionen AV, Working-Capital-Finanzierung)
WIE wird gefördert?	<ul style="list-style-type: none"> <li>Beratungskostenzuschuss in Höhe von 50% der externen Kosten, maximal 5.000 €</li> <li>Investitionskostenzuschuss in Höhe von maximal 25% der anrechenbaren Kosten (20% Basisförderung und 5% Regionalbonus), maximal 30.000 €</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Einbringen von Beteiligungskapital in Höhe von 100.000 € bis 1,5 Millionen € (ohne betriebliche Sicherheiten)</li> <li>Laufzeit: wird vorab festgesetzt</li> </ul>	direkte Unternehmensbeteiligung am Nominalkapital einer Kapitalgesellschaft in Form von: <ul style="list-style-type: none"> <li>Seed-Kapital mit maximal 300.000 € (Gründung vor maximal 3 Jahren)</li> <li>Start-up-Kapital mit maximal 1.250.000 € (Gründung vor maximal 5 Jahren)</li> </ul>

Nähere Informationen zum Angebot der SFG finden Sie unter [www.sfg.at](http://www.sfg.at).

## Österreichische Hotel- und Tourismusbank (ÖHT)

	TOP- Tourismus-Förderung: Teil B-Jungunternehmer	Haftung für Tourismusbetrie- be	NÖ Beteiligungskapital
WER wird gefördert?	<p>natürliche und juristische Personen, sowie sonstige Gesellschaften des Unternehmensrechts, die</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ in den letzten 5 Jahren un- selbstständig waren</li> <li>■ ihre Tätigkeit im Zuge der Gründung oder Übernahme aufgegeben haben</li> <li>■ bei Gründung mindestens zu 25% oder bei Übernahme mindestens zu 50% beteiligt sind</li> <li>■ Eigenkapital in Höhe von mindestens 25% der Gesamtkosten aufbringen können</li> </ul>	<p>natürliche und juristische Personen, sonstige Gesellschaften des Unternehmensrechts sowie Verpächterinnen und Verpächter, und Eigentümerinnen und Eigentümer (wenn ein Betriebsführungsvertrag besteht)</p>	<p>Klein- und Mittelunternehmen der Tourismus- und Freizeitwirtschaft in Niederösterreich</p>
WAS wird gefördert?	<p>Gründungen oder Betriebsübernahmen touristischer Unternehmen</p>	<p>Gründungen oder Betriebsübernahmen und bestehende Klein- und Mittelunternehmen bei Investitionen oder finanzieller Rekonstruktion</p>	<p>Gründungen oder Betriebsübernahmen</p>
WIE wird gefördert?	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Einmalzuschuss bei immateriellen Kosten von maximal 25% (zwischen 5.000 € und 200.000 €)</li> <li>■ Einmalzuschuss bei materiellen Kosten von maximal 5% (ab 20.000 €)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Haftungsübernahme für Fremdkapital für maximal 20 Jahre</li> <li>■ Haftungssumme von 100.000 € bis 4.000.000 € (bei Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer ab 20.000 €)</li> <li>■ Haftungsentgelt: Bearbeitungsgebühr 1% (maximal 10.000 €)</li> <li>■ Haftungsprovision: 0,8% bei Fremdkapital Kündigungsp provision: 2% bei vorzeitiger Kündigung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ in Form einer echten stillen Gesellschaft</li> <li>■ Beteiligungshöhe 20% der Gesamtinvestitionskosten ab 100.000 € bis 1,5 Million €</li> <li>■ Laufzeit: maximal 15 Jahre, 3 Jahre zins- und tilgungsfrei, danach Festvergütung (3-Monats-EURIBOR gebunden mit einem maximalen Abschlag von 2,5%-Punkten)</li> <li>■ zur Festvergütung wird die Gewinn tangente in Höhe von maximal 5% des aushaftenden Beteiligungskapitals addiert</li> <li>■ Kosten: Betreuungsentgelt in Höhe von 0,5% bis 1,5% der jeweils aushaftenden Beteiligungs summe Haftungsentgelt in Höhe von 0,5% bis maximal 1,25% der jeweils haftenden Beteiligungs summe</li> </ul>

Nähere Informationen zum Angebot der ÖHT finden Sie unter [www.oehrt.at](http://www.oehrt.at).



## Neugründungsförderung (NeuFöG)

Neugründungsförderung (NeuFöG)	
<b>WER wird gefördert?</b>	Neueröffnung eines gewerblichen, land- und forstwirtschaftlichen Betriebes oder eines, dem selbstständigen (freiberuflichen) Erwerb dienenden, Betriebes durch Schaffung einer bisher nicht vorhandenen betrieblichen Struktur
<b>WAS wird gefördert?</b>	Gründungen oder Betriebsübernahmen
<b>WIE wird gefördert?</b>	<p>Gebührenbefreiung oder Entfall verschiedener Kosten im Zusammenhang mit der Neugründung oder Betriebsübertragung folgende Beiträge sind befreit:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Stempelgebühren und Bundesverwaltungsabgaben</li><li>■ Grunderwerbsteuer bei Gründungseinlage von Grundstücken (bis 75.000 €)</li><li>■ Gerichtsgebühren für Eintragungen in das Grundbuch</li><li>■ Gesellschaftssteuer für den Erwerb von Gesellschaftsrechten bei Gründung oder Übernahme von Kapitalgesellschaften</li><li>■ Lohnnebenkosten (nicht bei Betriebsübertragung) für maximal 12 Monate (innerhalb der ersten 3 Jahre)</li><li>■ KFZ-Zulassungsgebühren, wenn diese zur unmittelbaren Betriebsgrundlage gehören</li></ul>

Nähere Informationen zum NeuFöG finden Sie unter [www.bmf.gv.at](http://www.bmf.gv.at).



## Stadt Graz: Mietförderung des Gründungspakets

Neugründungsförderung (NeuFöG)									
<b>WER wird gefördert?</b>	Personen, die ein gewerbliches Kleinunternehmen gründen oder die innerhalb der letzten drei Jahre ein solches gegründet oder dazu ein Gewerbe angemeldet haben. Bei Kapitalgesellschaften muss das für die Mehrheit der Kapitaleigentümerinnen und Kapitaleigentümer, bei Personengesellschaften für die Mehrheit der Gesellschafterinnen und Gesellschafter gelten								
<b>WAS wird gefördert?</b>	Nettomieten von gewerblichen Flächen, die für die Tätigkeit von neugegründeten Unternehmen notwendig sind								
<b>WIE wird gefördert?</b>	<table border="0"> <tr> <td>Zuschüsse zu den Nettomietkosten:</td> <td>maximale Mietunterstützung: 6.600 €</td> </tr> <tr> <td>■ in Höhe von 50% im 1. Jahr</td> <td>■ 3.000 € im 1. Jahr</td> </tr> <tr> <td>■ in Höhe von 40% im 2. Jahr</td> <td>■ 2.400 € im 2. Jahr</td> </tr> <tr> <td>■ in Höhe von 20% im 3. Jahr</td> <td>■ 1.200 € im 3. Jahr</td> </tr> </table>	Zuschüsse zu den Nettomietkosten:	maximale Mietunterstützung: 6.600 €	■ in Höhe von 50% im 1. Jahr	■ 3.000 € im 1. Jahr	■ in Höhe von 40% im 2. Jahr	■ 2.400 € im 2. Jahr	■ in Höhe von 20% im 3. Jahr	■ 1.200 € im 3. Jahr
Zuschüsse zu den Nettomietkosten:	maximale Mietunterstützung: 6.600 €								
■ in Höhe von 50% im 1. Jahr	■ 3.000 € im 1. Jahr								
■ in Höhe von 40% im 2. Jahr	■ 2.400 € im 2. Jahr								
■ in Höhe von 20% im 3. Jahr	■ 1.200 € im 3. Jahr								

Nähere Informationen zur Mietförderung der Stadt Graz finden Sie unter [www.wirtschaft.graz.at](http://www.wirtschaft.graz.at).



## Förderberaterin und Förderberater - „Wir helfen Ihnen Sparen“

Vielfältige Fördermöglichkeiten von EU, Land und dem Bund sind mittlerweile für die Adressatinnen und Adressaten kaum noch überschaubar, weshalb die Beratung und Begleitung bei der Realisierung von einzelnen Förderprojekten zunehmend wichtiger wird. Außerdem verfügen Beraterinnen und Berater über entsprechende Kontakte zu den einzelnen Förderstellen.

Nähere Informationen über Förderungen und Unterstützungen der aws und SFG finden Sie unter [www.awsg.at](http://www.awsg.at) und [www.sfg.at](http://www.sfg.at).

### Weitere Förderungen:

Neben der genannten Förderungen, gibt es noch eine Vielzahl von Instrumenten, die nicht primär auf Gründerinnen und Gründer ausgerichtet, aber durchaus relevant sein können.

#### SFG-Förderungen

- Erfolgs!Duo (zur Schaffung eines erstmaligen Arbeitsplatzes für Einpersonenernehmen)
- Geistes!Blitz (Förderung von Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationsaktivitäten)
- Rat!Geber (Förderung von Kosten für externe Beraterinnen und Berater)
- Welt!Markt (Förderung von Internationalisierungsmaßnahmen)

#### aws-Förderungen

- Innovationsförderung Unternehmensdynamik – Zuschuss (bei Erzeugung oder Erbringung neuer, innovativer Produkte oder Dienstleistungen, Einsatz neuer Technologien, Aufbau von Kooperationen, Cluster- und Netzwerkbildungen)

#### ProTRANS

- Förderung bei Stärkung der Innovationsleistung durch Kooperationen mit universitären oder außeruniversitären Forschungseinrichtungen, sowie mit anderen Unternehmen auf Basis konkreter F&E- oder Technologietransferprojekte

#### Frontrunner

- Investition in Prototypen, Demonstrationsanlagen, Aufbau oder Erweiterung von Produktkapazitäten für die Umsetzung von Produkt- oder Verfahrens-Innovationen

#### Innovationsförderung Unternehmensdynamik Haftung

- Förderung durch Zuschuss und Haftungsübernahmen innovativer Investitionsprojekte, Projekte mit positiver Auswirkung auf die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens, Betriebsmittelkredite, Investitionskredite und Kredite zur Finanzierung von Unternehmenskäufen



## Beratung und Coaching

**Nicht-monetäre Förderungsinstrumente** gewinnen immer mehr an Bedeutung. Dazu zählen Netzwerke, Beratungstätigkeiten, Coaching, Aus- und Weiterbildung in Form von Workshops und Trainings und Infrastruktur. Folgende Institutionen stellen diesbezüglich folgende Angebote bereit:

### **WKO:**

Beratungsangebot:

- Idee
- Persönliche und rechtliche Voraussetzungen
- Marktforschung
- Businessplanerstellung
- Fördermöglichkeiten
- Finanzierung

zusätzliche Services:

- Gründerleitfaden
- Unternehmerin- und Unternehmertest
- Mindestumsatzberechnungen
- Spezialleitfaden für Greißlergründungen

### **Wirtschaftsbund Steiermark:**

- Gemeinsame Beratungsgespräche für Gründerinnen und Gründer mit der WKO in Form von „Impuls Seminaren“

### **GO! Gründeroffensive der Erste Bank**

- Günstige Kredite
- Beratung in der Aufbauphase
- Workshops in einer eigenen Akademie
- Gründercenter als Schnittstelle zwischen potenziellen Gründerinnen und Gründern, Förderstellen und bereits erfolgreichen Unternehmensgründerinnen und Unternehmensgründern
- Businessplanwettbewerb
- Netzwerke

### **Unternehmensgründungsberatung der Raiffeisenbank Steiermark**

- Serviceangebote für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer von der Idee bis zur Finanzierung und Förderung bis hin zur Absicherung

### **WKO**

Nähere Informationen zum Beratungsangebot der WKO finden Sie unter [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at)

### **Wirtschaftsbund Steiermark**

Diese „Impuls Seminare“ sind kostenpflichtig! Nähere Informationen zum Angebot vom Wirtschaftsbund in Kooperation mit der WKO finden Sie unter [www.wirtschaftsbund.st](http://www.wirtschaftsbund.st).

### **GO! Erste Bank**

Nähere Informationen zum Angebot der Erste Bank finden Sie unter [www.go-gruendercenter.net](http://www.go-gruendercenter.net).

### **Raiffeisenbank Steiermark**

Nähere Informationen zum Angebot der Raiffeisenbank Steiermark finden Sie unter [www.raiffeisen.at](http://www.raiffeisen.at).

# FÖRDERUNGEN UND BERATUNGSMÖGLICHKEITEN

## Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend

Einführung in ...

- Finanzierung
- Standortwahl
- Gewerberecht
- Wahl der Rechtsform
- Neugründungsförderungsgesetz

Nähere Informationen zum Angebot des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend finden Sie unter [www.bmwfj.gv.at](http://www.bmwfj.gv.at)

## Science Park Graz

Gemeinnützige Einrichtung der Grazer Universitäten und Fachhochschulen Unterstützung von Studierenden, Absolventinnen und Absolventen, und wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Universitäten und Fachhochschulen:

- Beratung und Coaching
- Finanzierung
- Infrastruktur

Nähere Informationen zum Angebot des Science Park Graz finden Sie unter [www.sciencepark.at](http://www.sciencepark.at)

## Zentrum für angewandte Technologie (ZAT)

Beratung vor allem für Absolventinnen und Absolventen der Montanuniversität Leoben

Nähere Informationen zum Angebot des Zentrums für angewandte Technologie finden Sie unter [www.zat.co.at](http://www.zat.co.at)

## WIFI

- Unternehmensentwicklung
- individuelle firmeninterne Trainings
- Unternehmertraining
- Finanzmanagement
- Projektmanagement
- Unternehmensservice-Coaching für Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer

Nähere Informationen zum Angebot der WIFI finden Sie unter [www.stmk.wifi.at](http://www.stmk.wifi.at)

## AMS

- Unternehmensgründungsprogramm
- Beratung und Weiterbildung
- Einstellung der ersten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Pilotprojekt in Kooperation mit Junge Wirtschaft zur Unterstützung bei der Einstellung der ersten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- Service für Unternehmerinnen und Unternehmer (Personalsuche, Zulassung ausländischer Arbeitskräfte, Beratung über mögliche Förderungen)

Nähere Informationen zum Angebot des AMS finden Sie unter [www.ams.at](http://www.ams.at)



## **Steuerberaterinnen und Steuerberater**

- Hilfe bei Unternehmensgründungen
- Buchhaltung
- Steuererklärungsausarbeitung und Steuerbescheidsüberprüfung
- Entwicklung der optimalen steuerlichen Unternehmensstrategie
- Prüfung der Investitionsplanung
- Erstellung von Jahresabschlüssen
- Vertretung vor Sozialversicherungsbehörden
- Beurteilung von steuerlichen Rechtslagen
- Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner für Fragen des Arbeitsrechts in Verbindung mit Steuerfragen



## Quellen:

AMS Österreich (Hrsg.): Arbeitsmarktservice Österreich, [www.ams.at](http://www.ams.at).

Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH (Hrsg.): Austria Wirtschaftsservice (aws), [www.awsg.at/](http://www.awsg.at/).

Bundesministerium für Finanzen (Hrsg.): [www.bmf.gv.at](http://www.bmf.gv.at).

Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend (Hrsg.): [www.bmwfj.gv.at](http://www.bmwfj.gv.at).

Erste Bank (Hrsg.): Go! Gründercenter der Erste Bank und Sparkasse, [www.go-gruendercenter.net](http://www.go-gruendercenter.net).

Sciencepark Graz GmbH (Hrsg.): [www.sciencepark.at](http://www.sciencepark.at).



## Institutionen und Netzwerke

Institutionen und Netzwerke können Ihnen in unterschiedlichen Bereichen und Phasen der Unternehmensgründung Hilfestellung geben. Daher ist es wichtig, dass Ihnen das umfassende Angebot von Institutionen und Netzwerken bewusst wird und Sie dadurch die unterschiedlichen Leistungsangebote wahrnehmen können. In vielen Fällen sind die Leistungen dieser Organisationen kostenlos.

Gerade für Sie als Jungunternehmerin oder Jungunternehmer ist es wichtig, über ein starkes und umfassendes Netzwerk zu verfügen und aktiv an dessen Aufbau und Erweiterung zu arbeiten.

Die relevanten steirischen sowie auf nationaler Ebene aktiven Organisationen werden einer der folgenden vier Gruppen zugeordnet:

- Inkubator-Organisationen
- CoWorking Spaces
- Netzwerke
- Finanzierung

In einigen Fällen ist eine strikte Trennung und Gruppenzuordnung nicht möglich, da viele Organisationen sehr umfassende Services anbieten und somit einen Querschnitt zwischen diesen Themenbereichen bilden. Jede angeführte Organisation und jedes Netzwerk wird überblicksmäßig dargestellt, sodass Sie einen kurzen Eindruck davon bekommen, welche Leistungen und Services angeboten werden. In weiterer Folge können Sie selbst entscheiden, welche Institutionen und welche Netzwerke speziell für Sie von Relevanz sind. Über die angeführten Webadressen gelangen Sie zu weiteren Informationen.



Vor allem in der Pre-Seed- und Gründungsphase spielen neben den monetären Förderungsinstrumenten die Unterstützungen durch Netzwerke und Institutionen eine besonders wichtige Rolle.

Diese Institutionen unterstützen Sie in sämtlichen für Sie relevanten Fragestellungen. Dies reicht von der Wahl der optimalen Rechtsform über den richtigen Zeitpunkt der Gründung bis hin zur Finanzierung Ihres Unternehmens. Das Leistungsangebot der vorgestellten Einrichtungen geht oft über die bloße Beratung hinaus und steht Ihnen im Regelfall kostenlos zur Verfügung. In Netzwerken finden Sie oft Antworten auf sehr spezifische Anliegen aus Ihrem Alltag und können gleichzeitig von den Fehlern anderer Gründerinnen und Gründer lernen.

Da Institutionen und Netzwerke somit einen wichtigen Beitrag zum erfolgreichen Start in Ihre Unternehmenslaufbahn leisten können, werden nachfolgend einige wichtige Institutionen, Plattformen und Anlaufstellen vorgestellt. Vorab sei auch betont, dass viele der angeführten Institutionen wiederum miteinander verknüpft sind und das Leistungsangebot ergänzend oder aufeinander aufbauend wahrgenommen werden kann.

Als kurze Einführung und zum leichteren Verständnis der Grafiken finden Sie hier eine kurze Beschreibung der vier angeführten Kategorien:

1

## | Inkubator-Organisationen

In diesen Einrichtungen finden Gründerinnen und Gründer Unterstützung in diversen Bereichen:

- Möglichkeiten zur Finanzierung
- Mentoring durch erfahrene
- Unternehmerinnen und
- Unternehmer
- Individuelles Coaching
- Kostengünstige oder kostenlose Arbeitsplätze
- Partizipation am Netzwerk des Inkubators
- Zugang zu potenziellen Investorinnen und Investoren

Die Plätze in Inkubator-Organisationen sind für gewöhnlich streng limitiert und einer erfolgreichen Aufnahme in ein Programm geht zumeist ein mehrmonatiges Verfahren voran



## 2 | CoWorking Spaces

Oft als neue Form des Arbeitens tituiert, bieten CoWorking Spaces eine Kombination aus Arbeitsplatz und Freizeitgestaltung an.

Sie können die einzelnen Arbeitsplätze (diese umfassen im Regelfall nur einen Schreibtisch, einen Internetanschluss sowie die Nutzung von Küche und Druckern) für eine unterschiedliche Dauer, zwischen einem Tag und mehreren Monaten, mieten.

Zum Charakter eines CoWorking Spaces gehören darüber hinaus regelmäßige Veranstaltungen der Start-up-Szene, gegenseitiges Vorstellen der Projekte sowie Informations- und Beratungsveranstaltungen für die CoWorker.

## 3 | Netzwerke

Um Feedback für Ihr Produkt zu erhalten oder wichtige Kontakte zu Investorinnen und Investoren sowie zu Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern zu knüpfen, ist ein umfassendes persönliches Netzwerk unerlässlich. Neben den vielen persönlichen Kontakten zu potenziellen Kundinnen und Kunden, Beraterinnen und Beratern sowie zu möglichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, tragen Netzwerke vor allem dazu bei, Informationen über Ihr Unternehmen und Ihre Produkte schnell zu verbreiten.

Darüber hinaus helfen Ihnen Netzwerke dabei, über aktuelle Entwicklungen in Ihrer Branche und über etwaige Veranstaltungen informiert zu werden. Die Wege, um Ihr Netzwerk zu erweitern, können ganz unterschiedlich sein.

Eine besonders kostengünstige sowie effektive Möglichkeit, um einerseits Ihr persönliches Netzwerk zu erweitern, als auch andererseits die Bekanntheit Ihres Unternehmens zu steigern, sind Soziale Netzwerke, Social Media Plattformen und Blog-Dienste.

## 4 | Finanzierung

Vor allem Business Angels und Crowdfunding Plattformen können einen wesentlich größeren Beitrag zu Ihrem Unternehmen leisten, als nur die Bereitstellung von finanziellen Mitteln.



Innolab Graz  
Ideen-Check, Netzwerk-  
bildung und Beratung  
[www.innolab.at](http://www.innolab.at)

AplusB  
österreichweites  
Inkubatorennetzwerk  
[www.aplusb.biz](http://www.aplusb.biz)

Science Park Graz  
akademisches  
GründerInnenzentrum  
[www.sciencepark.at](http://www.sciencepark.at)

ZAT Leoben  
Zentrum für  
angewandte  
Technologie Leoben  
[www.zat.co.at](http://www.zat.co.at)

Internationale Inkubatororganisationen  
Bereitstellung von Büroräumlichkeiten, VC, Netzwerken  
(HackFwd, You is Now)

## Inkubatoren

## CoWorking Spaces

N4 Innovations-  
zentrum Graz und mehr  
Shared Office Space  
[www.n-4.at](http://www.n-4.at)

The Hub  
weltweites CoWorking  
Space-Netzwerk  
[www.the-hub.net](http://www.the-hub.net)

Sektor5 Wien  
privater CoWorking  
Space mit Tech-Fokus  
[www.sektor5.at](http://www.sektor5.at)

## IdeenTriebwerk Graz

Events und Netzwerk für  
(potenzielle)  
GründerInnen  
[www.ideentriebwerkgraz.com](http://www.ideentriebwerkgraz.com)

## akostart OÖ

Unterstützung bei  
akademischen  
Gründungen  
[www.akostart.at](http://www.akostart.at)

## Club der GründerInnen & Friends

Veranstaltungen für  
GründerInnen  
[www.wirtschaft.graz.at](http://www.wirtschaft.graz.at)

## Gruppe 1031

Mentoring für  
JungunternehmerInnen  
[www.gruppe1031.at](http://www.gruppe1031.at)

## WKO

Beratung, Netzwerke, Interes-  
senvertretung  
[portal.wko.at](http://portal.wko.at)

## Austrian Startups

Veranstaltungen, Start  
-up Datenbank und Map  
[www.austrianstartups.com](http://www.austrianstartups.com)

## Social Media Plattformen

Xing, Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.

## Netzwerke

## Networking-Events, Start-up Challenges

Feedback einholen, Kontakte knüpfen, InvestorInnen finden, Preisgelder und Inkubatorprogramm-Plätze gewinnen

## Finanzierung

## Business Angels

Netzwerk, Finanzierung, Coaching, Mentoring  
[www.investmentnetzwerk.at](http://www.investmentnetzwerk.at), [www.awsg.at](http://www.awsg.at)

## 1000x1000

Grazer Crowdfunding  
Plattform  
[www.1000x1000.at](http://www.1000x1000.at)

## Conda

Crowdinvesting  
Plattform  
[www.conda.at](http://www.conda.at)

## Internationale Crowdfunding Plattformen

teilweise für spezifische Branchen  
Bsp.: [www.startnext.de](http://www.startnext.de), [www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com)



### Quellen:

Zantow, R./Dinauer, J. (2011): Finanzwirtschaft des Unternehmens, Die Grundlagen des modernen Finanzmanagements, 3. Auflage, München.

Campus 02 (Hrsg.): Innolab Graz, [www.innolab.at](http://www.innolab.at).

IdeenTriebwerk Graz. Verein zur Förderung von Unternehmertum (Hrsg.): Ideentriebwerk Graz (ITG), [www.ideentriebwerkgraz.com](http://www.ideentriebwerkgraz.com).

Stadt Graz (Hrsg.): N4 Innovationszentrum Graz, [www.n-4.at](http://www.n-4.at).

Science Park Graz GmbH (Hrsg.): Science Park Graz (SPG), [www.sciencepark.at](http://www.sciencepark.at).

Stadt Graz (Hrsg.): [www.graz.at](http://www.graz.at).

Startnext Crowdfunding gUG (Hrsg.): Startnext.at, [www.startnext.at](http://www.startnext.at).

Wirtschaftskammer Österreich (Hrsg.): Wirtschaftskammer Österreich Gründerservice, [www.gruenderservice.at](http://www.gruenderservice.at).

Zentrum für Angewandte Technologie Leoben GmbH (Hrsg.): [www.zat.co.at](http://www.zat.co.at).

ISN – Innovation Service Network GmbH (Hrsg.): [1000x1000.at](http://1000x1000.at), [www.1000x1000.at](http://www.1000x1000.at).