

Die Blog-Serie als eBook:

Was sind die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmensgründung? Wie können Sie diese Voraussetzungen schaffen?

Zwei Fragen, deren Antworten für jeden angehenden Unternehmer äußerst interessant sein dürften. Lesen Sie deshalb weiter und erhalten Sie Antworten zu diesen zwei zentralen Fragen – einfach und verständlich dargestellt.

Ein eBook von
Mag. (FH) Martin Grünstäudl
www.gruendungswissen.at
info@gruendungswissen.at



INHALTSVERZEICHNIS

INHALTSVERZEICHNIS	2
Teil 1: Grundsätzliches	3
Teil 2: Persönliche Voraussetzungen	5
Teil 3: Das Geschäftskonzept	7
Teil 4: Finanzielle Voraussetzungen.....	9
Teil 5: Standortwahl.....	11
Teil 6: Rechtsformwahl.....	13
Teil 7: Marketingplanung.....	15
Teil 8: Risikoabsicherung	17
Teil 9: Behalten Sie den Überblick	20
Teil 10: Gewerberecht und Betriebsanlage	22
Teil 11: Mitarbeiterauswahl und –führung	25
Teil 12: Schutz von Erfindungen, Marken und Designs	27
Teil 13: Die Organisation des Rechnungswesens	29
Teil 14: Finanzamt & Steuern	31
Teil 15: Die Sozialversicherung.....	34
Teil 16: Arbeitsrecht	37
Teil 17: Beraterwahl.....	39
Teil 18: Förderungen nutzen	43
Teil 19: Finanzplanung & Businessplan	45
Teil 20: Auf Qualität Wert legen	48

Teil 1: Grundsätzliches

Im ersten Teil meiner Serie stelle ich kurz die einzelnen Elemente vor, die für eine erfolgreiche Unternehmensgründung unverzichtbar sind.

Erfolgreiche Unternehmen entstehen vor allem aus der Verbindung dreier Elemente:

- **Persönliche Voraussetzungen:** Ohne einer positiven persönlichen Einstellung und Begabung des Unternehmers beziehungsweise des Unternehmerteams sind die besten Ideen wertlos, weil sie nicht optimal umgesetzt werden können. Dies ist sozusagen das kritische Element einer Firmengründung.
- **Das Geschäftskonzept:** Ohne Geschäftsidee kein Geschäft. Mit der Idee ist der kreative Prozess aber nicht abgeschlossen, er beginnt erst. Viele Firmengründer sind anfänglich verliebt in ihre Idee und verkennen, dass sie bestenfalls Ausgangspunkt einer langen Entwicklung sein kann und harte Prüfungen bestehen muss, bis sie als ausgereiftes Geschäftskonzept Aussicht auf Markterfolg haben wird.
- **Finanzielle Voraussetzungen:** Geld ist unabdingbar. Ohne ausreichendes Kapital – wozu auch eine ausreichende private Vorsorge zählt, um Anfangsverluste finanziell zu überbrücken – können Sie keine Geschäftsidee erfolgreich umsetzen.

Es gibt aber auch noch andere – sozusagen untergeordnete – Elemente, die bei Unternehmensgründungen wichtig sind, und somit nicht vernachlässigt werden sollten.

Bei diesen untergeordneten Erfolgsfaktoren zur Unternehmensgründung handelt es sich im Einzelnen um:

- **Standortwahl**
- **Rechtsformwahl**
- **Marketing**
- **Risikoabsicherung**
- **Controlling**
- **Gewerberecht**
- **Mitarbeiterführung**
- **Schutz von Erfindungen und Marken**
- **Steuerrecht**
- **Sozialversicherungsrecht**
- **Arbeitsrecht**
- **Rechnungswesen**
- **Beraterwahl**
- **Nutzung von Förderungen**
- **Finanzplanung**
- **Qualitätssicherung**

Werden aber die drei beschriebenen, zentralen Elemente erfolgreicher Gründungen bereits nicht berücksichtigt, ist eine Befolgung der untergeordneten Elemente meist sinnlos.

Teil 2: Persönliche Voraussetzungen

Um ein Unternehmen erfolgreich zu gründen und auch langfristig erfolgreich am Markt zu etablieren, bedarf es gewisser persönlicher Grundvoraussetzungen.

Manche dieser Voraussetzungen haben eine größere allgemeine Gültigkeit als andere. Viele Voraussetzungen sind für gewisse Branchen unverzichtbar, für andere Branchen sind sie aber nicht unbedingt erforderlich für den Erfolg. Die interessante Fragestellung lautet nun, welche Voraussetzungen, Fähigkeiten und Talente sollte jeder Unternehmer – unabhängig davon, in welcher Branche er tätig ist – mitbringen?

Die Praxis zeigt, dass meist nur derjenige Unternehmensgründer erfolgreich sein kann, der eine **überzeugende Geschäftsidee** vorzuweisen hat, sowie über genügend **finanzielle Mittel** verfügt um diese Idee umzusetzen.

Weiters sollte der Gründer über das erforderliche **Fachwissen** verfügen und dieses auch kompetent anwenden können, wozu **Grundfähigkeiten im Zwischenmenschlichen** vorhanden sein müssen.

Er muss darüber hinaus die Fähigkeit besitzen, Wissen aus anderen Fachbereichen zu integrieren, wozu auch **betriebswirtschaftliches und rechtliches Grundwissen** gehört.

Nicht jeder, der über diese Fähigkeiten verfügt, ist auch von dem Wunsch besessen, es in eigener Verantwortung und auf eigenes Risiko einzusetzen. Das erfordert den **Willen zur Selbständigkeit** und eine bedingungslose **Hingabe an die gewählte Sachaufgabe**. Personen mit einer hohen Hingabe an die gewählte Sachaufgabe und damit mit hoher Leistungsmotivation nützen eher unternehmerische Chancen als andere.

Es erfordert aber auch die **Kraft, durchzuhalten** (auch finanziell) und das angestrebte Ziel nicht aus den Augen zu verlieren, sondern immer weiter zu machen, auch wenn die Umstände noch so schwierig erscheinen.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die **Risikoneigung**. Personen mit einer höheren Risikoneigung werden eher geneigt sein, unternehmerische Chancen wahrzunehmen. In ihrer unternehmerischen Tätigkeit gehen sie jedoch eher kalkulierte Risiken ein. Erfolgreiche Gründer sind nicht wie oft vermutet wird, durch eine besonders starke Risikoneigung gekennzeichnet. Diese liegt vielmehr auf mittlerem Niveau.

Höheres **Streben nach Unabhängigkeit** beeinflusst die Entscheidung, unternehmerische Chancen wahrzunehmen. Diese Eigenschaft ist bei erfolgreichen Gründern besonders stark ausgeprägt.

Ein zentraler Punkt ist auch der **Glaube an die eigenen Fähigkeiten**. Personen, die an ihre Fähigkeiten glauben, haben eher eine Chance erfolgreich zu sein als andere.

Unterstützung durch die Familie: Genauso wichtig wie die eigenen persönlichen Voraussetzungen ist es aber auch, dass Ihre Familie den Schritt in die unternehmerische Selbständigkeit mit trägt und Sie bei der Umsetzung unterstützt. Unternehmer sein bedeutet auch für Familienmitglieder eine zusätzliche Belastung. Nicht selten ist in Unternehmerfamilien ein ganz klarer Zusammenhang zwischen dem Gedeihen des Unternehmens und dem Gedeihen des Haussegens zu erkennen.

Es ist jedoch nicht erforderlich, alle diese Grundvoraussetzungen in gleichem Maße zu erfüllen beziehungsweise alle selbst zu erfüllen (weshalb sich oftmals Teamgründungen anbieten). Ein gewisses Mindestmaß sollte ihre persönliche Eignung zum Unternehmertum jedoch auf alle Fälle erreichen. Zu große Defizite in einzelnen wichtigen Bereichen haben schon oft Unternehmen in die Insolvenz getrieben – zum Beispiel dann, wenn die Mitarbeiter den Unternehmer führen und nicht umgekehrt.

Teil 3: Das Geschäftskonzept

Im Immobiliengeschäft ist es Lage, Lage, Lage. In der Wirtschaft ist es Differenzierung, Differenzierung, Differenzierung.

Der Erfolg einer Unternehmensgründung hängt sehr wesentlich von einer sorgfältigen Gründungsvorbereitung ab. Eine sorgfältige Gründungsvorbereitung umfasst als wichtigsten Teil die Entwicklung des Geschäftskonzeptes. Sie ist der erste Meilenstein im Gründungsprozess eines Unternehmens. Konzepte zuerst detailliert zu durchdenken ist einfach schneller und billiger als diese sofort auszuprobieren.

Die Entwicklung des Geschäftskonzeptes hat Überlegungen zum Inhalt, mit welchem innovativen Leistungsprogramm Marktlücken geschlossen oder neue Bedürfnisse befriedigt werden können und auf welche Zielgruppe man sein Hauptaugenmerk lenkt.

Der Ideenreichtum für Unternehmensgründungen ist praktisch grenzenlos. Wer mit offenen Augen und Ohren durch die Welt geht, stößt immer wieder auf Anregungen. Das Rad muss aber nicht immer neu erfunden werden. Oft sind es kleine Veränderungen an Produkten oder Dienstleistungen oder ein innovativer Kundenservice, mit dem Sie sich von bestehenden Angeboten abheben können.

Es geht hierbei aber um das Abheben von anderen, bereits bestehenden Angeboten. Es genügt nicht nur die gleichen Leistungen zum gleichen Preis anzubieten wie alle anderen. Erweitern Sie bestehende Ideen, verbessern Sie bestehende Leistungen, konzentrieren Sie sich auf ein bestimmtes Marktsegment beziehungsweise eine bestimmte Zielgruppe oder übertragen Sie existierende Ideen auf andere Märkte.

Die einzelnen Schritte zur Umsetzung:

1. Entwickeln Sie eine einfache Idee, die Sie von Ihrer Konkurrenz im jeweiligen Einzugsgebiet klar unterscheidet. Stellen Sie sicher, dass Sie mit der Idee dem Kunden einen Nutzen bieten. Denken Sie sich in den Kunden hinein, was könnte er brauchen, welche Probleme gibt es zu lösen?
2. Überprüfen Sie vorab, ob Ihre Idee markttauglich ist und ermitteln Sie das Nachfragepotential in Ihrer Region, in der Sie die Leistungen anbieten wollen. Die beste Idee ist wertlos, wenn der Markt die Leistung nicht nachfragt. Eine Detailanalyse des Marktes ist zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht notwendig. Schätzungen anhand einfach zu verifizierender Grunddaten genügen, zum Beispiel Daten der Statistik Austria, Auskünfte der Wirtschaftskammer, Artikel in Fachzeitschriften oder der Wirtschaftspresse.
3. Um das Marktpotential bestimmen zu können, sollten Sie sich aber auch Gedanken über Ihre Konkurrenz machen. Wie stark ist die Konkurrenz im jeweiligen Marktsegment beziehungsweise wie gut ist die Positionierung der Konkurrenz am Markt? Wie gut sind der Service und die Produkte? Welcher Preis wird von der Konkurrenz verlangt?
4. Überprüfen Sie, ob die Idee leicht nachzuahmen ist beziehungsweise ob Sie sich in einer Branche bewegen, die leicht zum Nachahmen animiert. Eventuell ist zu überlegen, ob die Idee geschützt werden soll.
5. Sie brauchen eine glaubwürdige Beweisführung und einfache Argumente um diese Differenzierung dem Kunden zu beweisen und näher zu bringen.
6. Kommunizieren Sie dieselben einfachen Argumente über alle Marketingkanäle. Die Betonung liegt dabei auf einfach. Kunden befassen sich nicht mit komplizierten Botschaften. Aufgrund der heute vorherrschenden Werbeflut können Konsumenten nicht mehr sehr viele Informationen aufnehmen.

Teil 4: Finanzielle Voraussetzungen

Eine gute Finanzierung ist eine der wichtigsten Grundlagen für den erfolgreichen Aufbau Ihres Unternehmens. Gerade für Jungunternehmer stellt eine gute Finanzierung aber oftmals ein Problem dar.

Idealerweise sollten Sie sich vor dem Start klar darüber sein

- welche finanziellen Mittel Sie konkret für Ihr Gründungsvorhaben benötigen – der Kapitalbedarf
- und wie Sie diese finanziellen Mittel am besten aufbringen – die Kapitalbeschaffung

Der Kapitalbedarf

Die genaue Ermittlung des Kapitalbedarfs gehört zu den wesentlichsten Aufgaben eines Gründers, trotzdem wird genau diesem Punkt nur selten die notwendige Beachtung geschenkt. Nur eine genaue Kapitalbedarfsplanung ist in der Lage, die Zahlungsfähigkeit in der Anfangsphase des Unternehmens zu sichern.

Geplant werden:

- **Der Kapitalbedarf für Investitionen:** Dabei sollten Sie auf keinen Fall auf die Nebenkosten wie Notariatskosten, Gebühren und Kapitalbeschaffungskosten vergessen.
- **Der Kapitalbedarf für das Waren- und Materiallager:** Aus Branchenvergleichszahlen können Sie relativ einfach bestimmen, wie oft sich das Lager im Jahr „umschlägt“. Daraus können Sie dann den notwendigen Lagerbestand ermitteln.
- **Der laufende Kapitalbedarf:** Gerade auf diesen wird in der Praxis oftmals vergessen. Vor allem den Zeitraum zwischen Auftragseingang und Zahlungseingang müssen Sie in der Lage sein, finanziell zu überbrücken. Außerdem sind hier auch Privatentnahmen einzukalkulieren. Der laufende Kapitalbedarf ist jedoch nicht leicht zu ermitteln. Ein Finanzplan ist deshalb meist angebracht, bei dem die Zahlungseingänge und Zahlungsausgänge gegenübergestellt werden.

Wichtig bei der Kapitalbedarfsplanung ist, dass Sie eine ausreichende Liquiditätsreserve einplanen, da gewisse Kosten höher sein können als ursprünglich geplant. Vor allem die Umsätze zu Beginn sollten eher konservativ angesetzt werden.

Die Kapitalbeschaffung

Der Kapitalbedarfsplan hat Ihnen nun eine Summe vorgegeben, die Sie unbedingt brauchen um zu starten. Nun müssen Sie sich überlegen, wie Sie dieses Geld am besten auftreiben.

Die Möglichkeiten sind:

- **Eigenkapitalfinanzierung:** Sie sollten vor allem selbst der erste Finanzier Ihres Unternehmens sein. Wer sonst sollte Ihnen vertrauen, wenn Sie sich nicht einmal selbst Geld anvertrauen? Ein bestimmter Anteil an Eigenkapital ist vor allem bei der Bank von Vorteil, wenn man um einen Kredit ansucht. Die Bank sieht dann, dass Sie „selbst mit drin hängen“ und Risiko tragen. Wie hoch der Eigenkapitalanteil sein sollte, lässt sich pauschal nicht sagen. Dies hängt vor allem von dem Risiko Ihres Unternehmens ab. Eine Grundregel lautet, dass der Eigenkapitalanteil umso höher sein sollte, umso höher auch das zu finanzierende Risiko ist. Eigenkapital macht Sie nämlich unabhängiger. Es sind keine fixen Raten wie Zinsen und Tilgungen zu zahlen.
- **Fremdkapitalfinanzierung:** Fremdkapital bedeutet vor allem, dass Sie Zinsen und Tilgungen ertragsunabhängig zu zahlen haben. Außerdem ist Fremdkapital meist auch ohne Sicherheiten nicht zu bekommen. Der Vorteil von Fremdkapital ist vor allem, dass Sie Ihre Eigenkapitalrentabilität damit erhöhen können. Dies geschieht dann, wenn die Gesamtkapitalrentabilität Ihres Unternehmens höher ist als die Kosten für die Fremdfinanzierung (sogenannter Leverageeffekt). Dieser Effekt kann bei schlechter wirtschaftlicher Lage jedoch schnell ins Gegenteil umschlagen.

Teil 5: Standortwahl

Die Standortfrage ist für Betriebe je nach Wirtschaftszweig von unterschiedlicher Bedeutung. Doch ein Merkmal besitzt die Standortwahl immer: sie ist nur mit großem finanziellen und organisatorischen Aufwand rückgängig zu machen.

Aufgrund der langfristigen Wirkung, die die Standortwahl automatisch mit sich bringt, sollte Ihr ebenso wie den anderen Handlungen der Gründungsvorbereitung ein hohes Gewicht eingeräumt werden.

Die Realität sieht jedoch leider immer noch so aus, dass die meisten Unternehmensgründer - ohne viel darüber nachzudenken - nicht weit von dort wo sie gerade wohnen auch ihren Firmenstandort begründen. Es wird dabei in den allerseltensten Fällen überlegt, ob dies auch sinnvoll ist.

Stattdessen sollten jedoch die einzelnen Kriterien, die für oder gegen den jeweiligen Standort sprechen, genau abgewogen werden. Vor allem sollte die Standortwahl auch auf die Geschäftsidee und die verfolgte Strategie aufgebaut sein.

Daneben gibt es noch eine ganze Menge anderer Kriterien, die Sie bei der Standortwahl berücksichtigen sollten.

Wichtige Kriterien der Standortwahl im Überblick (je nach Branche unterschiedlich):

- **Marktpotential**
- **Konkurrenzsituation**
- **Arbeitskräftepotential**
- **Lohnniveau**
- **Verkehrsanbindung**
- **Kundenfrequentierung**
- **Bodenflächen und Bodenqualitäten**
- **Klimatische Gegebenheiten**
- **Luftqualität**
- **Parkmöglichkeiten**
- **Ausbaufähigkeit** (bei hohem Wachstum)
- **Kosten** (Mietniveau, Grundstückspreise, etc.)
- **Umfeld**, das zur Branche und zur Positionierung passt
- **Rechtliche und politische Faktoren** (z.B. bei Gründung im Ausland)

Teil 6: Rechtsformwahl

Eine wesentliche Entscheidung bei der Gründung Ihres Unternehmens ist die Wahl der optimalen Rechtsform. Die Wahl hängt dabei von vielen unterschiedlichen Einflussfaktoren ab – und nicht nur von der zukünftigen steuerlichen Belastung auf die die Wahl der Rechtsform oftmals reduziert wird.

Bei der Wahl der Rechtsform sollten daher persönliche, als auch steuerliche, betriebswirtschaftliche und gesellschaftsrechtliche Kriterien abgewogen werden.

Die wichtigsten Bestimmungsgründe für die Wahl der optimalen Rechtsform eines Unternehmens sind:

- **Haftungsverhältnisse**
- **Teamgründung oder Alleingang**
- **Steuerbelastung**
- **Sozialversicherung**
- **Finanzierungserfordernisse und Finanzierungsmöglichkeiten**
- **Entnahmemöglichkeiten**
- **Geschäftsführungs- und Vertretungsrechte**
- **Kosten der Rechtsform** (Eintragung, Notar, etc.)
- **Publizitätsvorschriften**
- **Übertragbarkeit der Anteile**
- **Image**

Natürgemäß spielen in der Praxis die Fragen der Haftung sowie der Steuerbelastung zwei wesentliche Kriterien bei der Rechtsformwahl. Doch auch alle anderen dargestellten Kriterien sollten nicht vernachlässigt werden.

Zum Beispiel sind in punkto Haftung auch andere Absicherungsstrategien als die Rechtsform (wie z.B. Veräußerungs- und Belastungsverbote bei Liegenschaften) durchaus denkbar. Denn auch Geschäftsführer einer GmbH sind nicht von der Haftungsbeschränkung ausgenommen. Bei Verschulden durch Verletzung der Sorgfaltspflicht haften auch diese mit ihrem Privatvermögen.

Die Steuersituation hängt auch wiederum stark von der Ertragslage ab, welche oftmals im Vorhinein nicht genau zu prognostizieren ist. Trotzdem fällt beispielsweise bei der GmbH die sogenannte Mindestkörperschaftsteuer an. Bei einer guten Ertragslage kann sich die Gründung einer GmbH jedoch auszahlen.

Die Frage der optimalen Rechtsform sollte aber nicht nur bei der Gründung genau überprüft werden, sondern sollte auch in Abständen von einigen Jahren immer wieder untersucht werden. Dafür bietet das österreichische Umgründungssteuerrecht Möglichkeiten, um die Rechtsform auch später noch zu wechseln.

Teil 7: Marketingplanung

Damit Sie auf dem Markt erfolgreich sind, benötigen Sie einen Marketingplan, der auf Ihrer Geschäftsidee aufbaut und Ihre finanziellen Ziele erreichen lässt.

Das Marketing sollte sich somit aus zwei Faktoren ableiten: zum einen aus Ihrer definierten Geschäftsidee (siehe Teil 3 dieser Serie), zum anderen aus Ihren finanziellen Umsatz- und Gewinnzielen, die Sie bei Ihrer finanziellen Planung berücksichtigen (siehe Teil 19 dieser Serie). Hierbei sehen Sie auch gleich, ob Ihre Vorgaben realistisch sind oder nicht.

In der Praxis sieht man vor allem oft, dass sich das Marketing des Unternehmens eben nicht an der strategischen Ausrichtung des Unternehmens orientiert. Resultat sind oftmals punktuelle Aktionen ohne Gesamtzusammenhang. Man kann auch sehr oft beobachten, dass sich Marketingmaßnahmen nicht an Zielen orientieren, wodurch die Höhe des Marketingbudgets wahllos angesetzt wird und auch die Auswahl der einzelnen Maßnahmen eher dem Zufallsprinzip folgt.

Doch Marketing sollte als das gesehen werden was es ist: eine Investition in zukünftige Wertschöpfung. Deshalb sollte genauso wie bei jeder anderen Investition geplant vorgegangen werden (bei der Anschaffung einer Maschine überlegt man sich ja auch das zukünftige Potential, berücksichtigt die Anschaffungskosten und die laufenden Kosten, etc.).

Erst wenn die Richtung geklärt ist, sollte man sich Gedanken über die einzuschlagenden Maßnahmen machen. Marketing ist dabei aber mehr als nur Werbung. Es umfasst die Leistungsgestaltung (Produkt- und Preisgestaltung) sowie die Leistungsvermittlung (Vertriebskanäle und Kommunikationspolitik, wozu unter anderem auch die Werbung gehört).

Produktgestaltung

- Kernnutzen
- Zusatznutzen
- Verpackung
- Marke

Preisgestaltung

- Preisfestsetzung
- Zahlungskonditionen
- Preisnachlässe
- Lockangebote

Vertriebskanäle

- Außendienst
- Verkaufsflächen
- Online-Verkauf
- Transport

Kommunikationspolitik

- Werbung
- Verkaufsförderung
- Persönlicher Verkauf
- Öffentlichkeitsarbeit

Beim Marketing von Dienstleistungsbetrieben zählt man darüber hinaus das Personal sowie die Dienstleistungsprozesse und das physische Umfeld zu den Marketingmaßnahmen, die unbedingt aufeinander abgestimmt sein müssen.

Teil 8: Risikoabsicherung

Unternehmensgründer gehen mit Ihrer Geschäftstätigkeit ein mitunter nicht unwesentliches Unternehmerrisiko ein. Ein guter Unternehmer ist daher in erster Linie bestrebt, Risiken im Unternehmen so weit es geht aus dem Weg zu gehen und abzusichern.

Neben dem allgemeinen Unternehmerrisiko sollte man vor allem die folgenden Risiken bedenken, denen man als Unternehmer ausgesetzt ist:

Existenzielle Risiken

Es gibt eine Reihe existenzieller Risiken, deren Absicherung Sie zumindest überdenken sollten. Es sind dies vor allem Haftpflichtschäden, eine eintretende Berufsunfähigkeit, Krankheit, ein Unfall und der tragische Fall des plötzlichen Ablebens. Diese Risiken können Sie leicht mit Hilfe von Versicherungen abdecken – natürlich kostet Sie das eine regelmäßige Prämie. Ein Schutz sollte aber zumindest überlegt werden.

Ein Erfordernis, sich für die genannten Risiken abzusichern, wird vor allem von Ihren persönlichen Verhältnissen abhängen. Wenn keine Familie von Ihnen abhängig ist, brauchen Sie auch keine Ablebensversicherung (außer vielleicht für einen Kredit, weil es die Bank von Ihnen verlangt). Besprechen Sie am besten Ihre Situation mit einem Experten.

Letztlich laufen alle Unternehmer auch Gefahr, alles oder einen Teil des investierten Geldes bei schlechtem Unternehmensverlauf im Rahmen einer Insolvenz zu verlieren. Es gibt jedoch auch hier Wege, vor allem das existenzielle Risiko, dass man privat belangt wird, zu reduzieren. Eine gute Möglichkeit stellt beispielsweise ein Belastungs- und Veräußerungsverbot dar, somit hat die Bank keine Möglichkeit, die private Liegenschaft ohne Zustimmung des Ehepartners zu verwerten. Auch kann die Gründung einer Kapitalgesellschaft wie z.B. einer GmbH haftungsrechtliche Vorteile gegenüber einer Personengesellschaft bringen. Doch Achtung: im Falle von Kreditaufnahmen wird hier die Bank Sicherheiten verlangen, wodurch die beschränkte Haftung dann nur noch theoretischer Natur ist.

Vorübergehende Zahlungsschwierigkeiten

Die einzige Kontrolle vieler Unternehmer, ob sie Erfolg haben oder nicht, ist der Blick auf den Kontostand. Ist ein hohes Plus am Kontostand zu finden, werden Rechnungen bezahlt und es wird investiert. Rutscht der Kontostand allerdings ins Minus, ist man ratlos.

Diese Vorgehensweise ist für die Beurteilung des Erfolgs und die Führung eines Unternehmens denkbar ungeeignet. Dies mag vielleicht noch im Privatleben funktionieren, doch im Betrieb stößt man damit an seine Grenzen – ein Unternehmen ist natürlich um ein vielfaches komplexer. Um Ihre Zahlungsfähigkeit zu sichern, empfehlen sich folgende Maßnahmen:

- Versuchen Sie, Anzahlungen beim Kunden durchzusetzen
- Rechnungen sofort nach Ausführung der Leistung schreiben
- Stellen Sie Zwischenrechnungen bei größeren Vorhaben
- Offene Rechnungen einmahnen
- Sehr lange offene Rechnungen einklagen
- Überprüfen der Bonität des Kunden bei größeren Aufträgen
- Kontokorrentkredit kurzfristig ausweiten (damit die Zinsbelastung geringer ist als bei Überziehung des Rahmens)
- Umschuldung von Kontokorrentkredit auf Investitionskredit (vor allem längerfristige Investitionen sollten nicht per Kontokorrentkredit finanziert werden)
- Nützen Sie den Kontokorrentkredit in guten Zeiten nicht voll aus
- Verhandlungen über einen Zahlungsaufschub beim Lieferanten
- Fristenkongruent finanzieren (Langfristige Vermögensgegenstände müssen durch langfristiges Kapital gedeckt sein, also durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital)
- Entgehen Sie der „Abgabenfalle“ durch zu hohe Privatentnahmen (siehe Liquiditätsprobleme durch „Steuerlawine“ vom 22. April 2009, News Steuern und Recht)
- Stellen Sie einen Ein- und Auszahlungsplan für die jeweils nächsten drei Monate auf (stellen Sie diesen eher etwas pessimistischer dar um über einen Risikopuffer zu verfügen)
- Analysieren Sie Ihre Kunden und vor allem Ihre Produkte anhand des mit ihnen erzielten Deckungsbeitrages (Umsatz minus variable Kosten). Denn: nicht der Umsatz bringt den Erfolg, sondern das, was übrigbleibt vom Umsatz.

Gesundheitliche Risiken

Der typische Unternehmer in Österreich ist aber auch höheren gesundheitlichen Risiken ausgesetzt als der typische Arbeitnehmer. Eine auf Dauer angelegte 60-Stunden-Woche ist nicht gerade als gesundheitsfördernd zu erachten, trotzdem ist sie oftmals Realität.

Doch das muss gar nicht sein. Machen Sie sich unabhängiger von Ihrem Unternehmen, indem Sie vor allem alltägliche Dinge an Mitarbeiter weitergeben. Kümmern Sie sich lieber um die wirklich wichtigen Dinge im Unternehmen. Hierbei kann es helfen, an die berühmte Pareto-Regel zu denken. 20 Prozent der Aufgaben bringen 80 Prozent des Erfolges!

Teil 9: Behalten Sie den Überblick

Die von vielen Unternehmern gewählte Strategie der „Unternehmensführung“ ist das allseits beliebte „Management by Kontostand“. Die einzige Kontrolle, ob es dem Unternehmen gut geht oder nicht, ist dabei der Blick auf den momentanen Kontostand.

Es liegt natürlich auf der Hand, dass dieses Vorgehen nicht der Wahrheit letzter Schluss sein kann, vor allem nicht in Betrieben, die schon etwas aufwändiger strukturiert sind und auch jede Menge Mitarbeiter beschäftigen.

Es ist natürlich vorteilhaft, wenn man den Kontostand stets im Blickfeld hat, und es vor allem in guten Zeiten vermeidet, ins Minus zu rutschen, damit man in schlechteren Zeiten nicht gleich Zahlungsschwierigkeiten bekommt. Somit erhält man sich nämlich einen gewissen Risikopuffer, mit dem man solch schwierige Zeiten leichter durchstehen kann.

Doch sollte es mit dem Blick auf den Kontostand nicht getan sein. Natürlich werden jetzt viele einwenden, dass ein aufwändiges Controlling in einem Kleinunternehmen nicht zielführend ist. Sie haben recht, doch ein solches Controlling muss auch gar nicht aufwändig sein – es sollte sogar unbedingt an die Größe und Komplexität des Unternehmens angepasst werden. Kleinere Unternehmen haben einfach nicht das gleiche Informationsbedürfnis wie die „Großen“.

Was Unternehmen jeder Größe unbedingt neben dem Kontostand beachten – und in regelmäßigen Abständen ermitteln sollten – sind die momentane Auftragslage (also bereits eingegangene Bestellungen und laufende Projekte) und der momentane Stand an Anfragen (also Kundenanfragen, die noch nicht zu Auftragserteilungen geführt haben, sondern lediglich Interesse gezeigt haben einen Auftrag zu erteilen).

An diesen beiden Kennziffern können Sie nämlich leicht ablesen, wie sich der Umsatz in den nächsten Wochen und Monaten entwickeln wird. Vor allem eine im Zeitablauf abschwächende Auftragslage muss die Alarmglocken läuten lassen.

Dabei werden Missstände und damit zukünftige Umsatzrückgänge viel früher erkannt als durch den Blick auf den Kontostand, denn am Kontostand sieht man nur mehr die Auswirkung – es ist also eine nachgelagerte Kennzahl. Die Aufträge als Kennzahl sind dem Kontostand jedoch vorgelagert; noch weiter vorgelagert sind die Anfragen – hier lässt es sich noch besser und vor allem frühzeitiger reagieren.

Den Bewegungen am Kontostand am längsten vorgelagert ist aber die Kundenzufriedenheit, daher sollten Sie auch diese im Auge behalten - vor allem sollten Sie Änderungen der Zufriedenheit im Zeitablauf beobachten. Doch natürlich müssen Sie dabei keine aufwändigen Fragebögen verschicken, ich glaube sogar, dass dies gar nicht zielführend wäre (schon allein wegen der geringen Rücklaufquoten).

Achten Sie lieber mehr auf Kundenbeschwerden, notieren Sie diese - und vor allem - nehmen Sie diese ernst. Nur ein kleiner Anteil Ihrer Kunden wird sich überhaupt beschweren, die anderen werden einfach den Anbieter wechseln. Seien Sie also dankbar für jede Beschwerde, denn so können Sie sich gezielt in den jeweiligen Problembereichen verbessern und damit sicherstellen, dass Ihre Kunden auch in Zukunft noch bei Ihnen kaufen werden.

Daneben sollten Sie die Buchhaltung nicht nur als nach außen gerichtetes Instrumentarium der Ermittlung des Erfolgs und damit der Steuerbelastung sehen. Sie sollten die Buchhaltung vielmehr zur Führung Ihres Unternehmens nützen. Das Mittel zur Wahl sind dabei die Auswertungen aus der Buchhaltung, die Ihnen bereits Ihr Steuerberater liefert. Gemeint sind dabei die sogenannte Saldenliste, Offene-Posten-Liste und die Kurzfristige Erfolgsrechnung. Wenn Sie mit diesen Dingen nicht so vertraut sind, dann lassen Sie sich diese von einem Mitarbeiter Ihrer betrauten Steuerberatungskanzlei erklären. Besonders aussagekräftig kann hierbei der Vergleich mit dem Vorjahr sein, den man auf einer Kurzfristigen Erfolgsrechnung leicht ersehen kann (sofern es bereits Vorjahreszahlen gibt, was bei Gründern leider noch nicht der Fall ist).

Eine etwas kompliziertere Maßnahme ist dann noch die Finanzplanung oder auch genannt Budgetierung. Hierbei wird zumeist das nächstkommende Jahr in Zahlen geplant – und hoffentlich monatlich ein sogenannter Soll-Ist-Vergleich erstellt (ohne Kontrolle ist jede Planung sinnlos). Bei Abweichungen kann dann kurzfristig schnell reagiert und es können Maßnahmen eingeleitet werden, um wieder auf Kurs zu kommen.

Sie sehen also eines: Controlling muss nicht unbedingt recht aufwändig und kompliziert sein, trotzdem bringt es Ihrem Unternehmen mehr Sicherheit und Stabilität.

Teil 10: Gewerberecht und Betriebsanlage

Bevor man an die Ausübung der Selbständigkeit herangeht und vor allem bevor man in Anlagegüter und dergleichen investiert, sollte man die gewerberechtlichen Voraussetzungen prüfen. Außerdem sollten keine Verträge unterzeichnet werden, bevor nicht das Thema Betriebsanlagengenehmigung abgehakt ist.

Grundsätzlich lässt sich jedoch festhalten, dass nicht alle Formen selbständiger Tätigkeit mit der Erlangung einer Gewerbeberechtigung verbunden sind. Vor allem einige Berufsgesetze aus den freien Berufen wie z.B. der Steuerberater, Rechtsanwälte, Ärzte und Architekten enthalten Sondervorschriften zur Berufsausübung (welche in der Regel um einiges „schärfer“ sind). Diese unterliegen somit nicht der Gewerbeordnung.

Deshalb ist als erstes zu prüfen, ob die jeweilige angestrebte selbständige Tätigkeit überhaupt der Gewerbeordnung unterliegt oder nicht.

Arten von Gewerben

- Freie Gewerbe: Für diese muss kein spezieller Befähigungsnachweis erbracht werden. Eine Anmeldung bei der Gewerbebehörde ist allerdings auch hier notwendig.
- Teilgewerbe: Für diese gilt eine reduzierte Form des Befähigungsnachweises
- Reglementierte Gewerbe: Für diese Gewerbe muss ein Befähigungsnachweis erbracht werden. Unter den reglementierten Gewerben gibt es auch jene, für die neben dem Befähigungsnachweis auch eine besondere Bewilligungspflicht (Zuverlässigkeitsprüfung) für die Ausübung der Tätigkeit gilt (z.B. Zimmermeister und Vermögensberater).

Allgemeine Voraussetzungen

Die Ausübung jeglicher gewerblicher Tätigkeit ist nur bei Erfüllung der folgenden allgemeinen Gewerbevoraussetzungen möglich (dies gilt somit auch für freie Gewerbe):

- Österreichische Staatsbürgerschaft, Staatsbürgerschaft eines EU bzw. EWR-Landes
- Gewerberechtliche Handlungsfähigkeit, wozu vor allem das 18. Lebensjahr bereits vollendet sein muss.
- Fehlen von Gewerbeausschlussgründen (z.B. Vorstrafen oder wenn bereits bei einem Unternehmen des Gründers ein Konkurs mangels Masse abgewiesen wurde)

Besondere Voraussetzungen

- Befähigungsnachweis: Hiermit werden die notwendigen fachlichen und kaufmännischen Fähigkeiten und Erfahrungen nachgewiesen. Dieser Nachweis wird durch Meisterprüfungen und dergleichen erbracht. Kann der Befähigungsnachweis nicht erbracht werden, besteht jedoch auch die Möglichkeit der Feststellung der individuellen Befähigung. Hierbei wird von der Gewerbebehörde die Berufserfahrung berücksichtigt. Reicht diese aus, kann auch ohne Befähigungsnachweis das Gewerbe angemeldet werden. Natürlich kann auch ein gewerberechtlicher Geschäftsführer bestellt werden, der die notwendigen Befähigungen mitbringt. Dieser muss sich jedoch zu mindestens 20 Stunden pro Woche im Betrieb betätigen. Außerdem ist Vorsicht geboten, da man sich unter Umständen von dieser Person abhängig macht.
- Zuverlässigkeitsprüfung: Jene Gewerbe, für die eine Zuverlässigkeitsprüfung erforderlich ist, dürfen die Tätigkeit nicht bereits nach Anmeldung bei der Behörde ausüben, sondern erst nach Zustellung des sogenannten Feststellungsbescheides.

Gewerbliche Betriebsanlage

Eine Betriebsanlage ist eine örtlich gebundene Einrichtung, die einer gewerblichen Tätigkeit dient. Ein Genehmigungsverfahren für eine Betriebsanlagenerrichtung ist vor allem dann notwendig, wenn eine Gefährdung der Gesundheit, des Lebens und des Eigentums anderer, sowie eine Belästigung durch Lärm, Schmutz und dergleichen, vorliegt.

Ein solches Genehmigungsverfahren wird nur auf Antrag durchgeführt. Eine Betriebsanlagengenehmigung ist dann nicht notwendig, wenn sich die Anlage nicht nachteilig auf jene genannten Schutzinteressen auswirkt, was vor allem bei Bürobetrieben der Fall sein wird.

Teil 11: Mitarbeiterauswahl und -führung

Auch wenn viele Unternehmer zunächst alleine starten, so kommt meist irgendwann die Zeit, wo ein Mitarbeiter eingestellt werden muss. Doch passieren dabei zumeist erhebliche Fehler – vor allem in der Einschulung des neuen Mitarbeiters.

Das häufigste zu beobachtende Szenario ist in etwa folgendes:

Der Unternehmer hat sich bislang selbst um alles gekümmert. Einzig bei der Werbung und in der Büroadministration haben ihn die Familienmitglieder hier und da etwas unterstützt. Nun ist die Auftragslage mittlerweile so hoch, dass er damit alleine nicht mehr fertig wird und im Eiltempo einen neuen Mitarbeiter (womit natürlich sowohl Frauen als auch Männer angesprochen sind) einstellt. Der neue Mitarbeiter machte beim Vorstellungsgespräch einen guten Eindruck, nur leider Berufserfahrung hat er noch keine vorzuweisen; aber das braucht er auch nicht.

Da der Chef aber mittlerweile in Arbeit förmlich untergeht – und seine Arbeitswoche bereits die 60 Stunden erreicht hat – fällt eine groß angelegte Einschulung des neuen Mitarbeiters natürlich aus. Der Chef denkt sich jedoch, dass das ja überhaupt kein Problem darstellen kann, denn wie er damals ins Berufsleben eingestiegen ist, wurde er ja auch „ins kalte Wasser geschmissen“. Einschulung ist auch damals ausgefallen – und er hat sich trotzdem irgendwie durchgebissen.

Doch nach einer Weile empfindet der Arbeitgeber, dass er irgendwie nicht so recht von der neuen Arbeitskraft entlastet wird. Ständig kommen Fragen vom neuen Mitarbeiter. Die Beantwortung dieser zahlreichen Fragen kostet so viel Zeit, dass sich der Chef denkt, er könne im Prinzip gleich die ganze Arbeit wieder selbst übernehmen. Anscheinend ist die junge Generation nicht dazu in der Lage, selbstverantwortlich zu arbeiten.

Deshalb entschließt er sich, die wichtigen Arbeiten wieder selbst zu machen, denn dann kann er immerhin sicher sein, dass die Arbeit auch in der gewünschten Form erledigt wird. Vom neuen Mitarbeiter werden fortan nur noch einfache Schreibarbeiten erledigt.

Da der neue Mitarbeiter vom Grundtypus aber ein wissbegieriger Mensch ist und dazulernen möchte, ist er bald unzufrieden mit seiner Arbeit und beginnt, sich nach einer neuen Aufgabe umzusehen. Die Chancen etwas Gutes zu finden stehen ja nun auch besser als beim letzten Mal, denn nun hat der Mitarbeiter ja schließlich bereits eine gewisse Arbeitserfahrung nachzuweisen.

Als er etwas gefunden hat, kündigt er kurzerhand. Der Arbeitgeber ist ganz verwundert über diesen Schritt und fühlt sich erst recht in seiner Ansicht bestätigt, dass die heutige Jugend arbeitsmäßig einfach nicht mehr so viel taugt wie früher.

Ich glaube dieses Szenario kommt in der Praxis relativ häufig vor. Der Grund liegt meiner Meinung nach darin, dass unerfahrene Mitarbeiter in der Anfangszeit ganz einfach eine gewisse Einschulung brauchen. Eine gute Einschulung kostet zumeist sogar weniger Zeit, als wenn der neue Mitarbeiter wegen jeder Kleinigkeit fragen kommen muss.

Nehmen Sie sich also die Zeit – der Mitarbeiter wird Ihnen das in Form erhöhter Motivation in der Regel zurückzahlen. So fühlt sich der neue Mitarbeiter auch ernst genommen und respektiert – und vor allem: es passieren viel weniger Fehler.

Teil 12: Schutz von Erfindungen, Marken und Designs

Der Schutz von Erfindungen, Marken und Designs mag zwar nicht für alle Unternehmensgründungen wichtig sein, doch für manche – vor allem für innovative Unternehmen – ist dieser Schutz eine wichtige Voraussetzung, um überhaupt den Sprung in die Selbständigkeit wagen zu können.

Um Erfindungen, Marken und Designs ausschließlich nutzen zu können (zumindest für eine gewisse Zeit) empfiehlt es sich in vielen Fällen, sogenannte gewerbliche Schutzrechte, wie Patente, Gebrauchsmuster, Marken und Muster anzumelden.

Umgekehrt ist natürlich auch die eigene Idee in Bezug auf eine eventuelle Verletzung bereits bestehender Schutzrechte zu prüfen – bei vor allem sonstiger Schadenersatz- und Unterlassungspflicht (was mitunter ziemlich teuer kommen kann).

Der Schutz von Erfindungen

- **Patente:** Diese können für Erfindungen angemeldet werden, die wiederholbar, gewerblich anwendbar und vor allem neu sind (das heißt die Erfindung darf vor der Patentanmeldung nicht bekannt gemacht werden, da ansonsten nicht mehr die Möglichkeit einer Registrierung als Patent besteht). Darüber hinaus muss die Erfindung, um als Patent angemeldet werden zu können, eine gewisse Erfindungshöhe aufweisen, das heißt die Erfindung darf für den Fachmann nicht naheliegend herleitbar sein (ansonsten kann man höchstens noch ein Gebrauchsmuster anmelden). Deshalb kann für bloße Weiterentwicklungen nicht eigens ein Patent angemeldet werden. Der Patentschutz besteht nach erstmaliger Registrierung und kann danach bis maximal 20 Jahre jährlich verlängert werden.
- **Gebrauchsmuster:** Das Gebrauchsmuster wird oft als das „kleine“ Patent bezeichnet, da für deren Anmeldung bereits ein sogenannter erfinderischer Schritt genügt – eine gewisse Erfindungshöhe ist nicht vorzuweisen. Das Gebrauchsmuster muss jedoch ebenfalls neu sein und gewerblich anwendbar. Allerdings gilt eine sogenannte Neuheitsschonfrist von sechs Monaten (das heißt bis zu sechs Monate nach einer Bekanntmachung kann ein Gebrauchsmuster immer noch angemeldet werden). Die Schutzdauer für den Gebrauchsmusterschutz beträgt – bei jährlicher Verlängerung – maximal 10 Jahre.

Der Schutz von Marken

- **Markenschutz:** Durch den Markenschutz können Zeichen geschützt werden, die grafisch dargestellt werden können. Das Zeichen muss zur erfolgreichen Registrierung insbesondere in der Lage sein, die Ware, Dienstleistung oder das Unternehmen unterscheidbar zu machen. Der Markenschutz besteht nach erstmaliger Registrierung für zehn Jahre und kann darauf hin unbegrenzt für jeweils weitere zehn Jahre verlängert werden. Bei der Markenmeldung ist es besonders wichtig, eine Recherche in Bezug auf bestehende ähnliche oder gleiche Kennzeichen durchzuführen.

Der Schutz von Designs

- **Musterschutz:** Das Design eines Produktes kann mithilfe des Musterschutzes geschützt werden. Hierbei geht es vor allem um den Schutz des Aussehens eines gewerblichen Erzeugnisses. Voraussetzung zur erfolgreichen Registrierung ist vor allem, dass das Design neu ist, also der Öffentlichkeit noch nicht zugänglich gemacht wurde. Die Schutzdauer beträgt nach erstmaliger Registrierung fünf Jahre und kann in weiterer Folge um jeweils fünf Jahre bis maximal 25 Jahre verlängert werden.

Alle genannten gewerblichen Schutzrechte können beim österreichischen Patentamt angemeldet werden. Hierbei gilt der Schutz grundsätzlich einmal für Österreich, daneben besteht jedoch auch die Möglichkeit, die Schutzrechte international anzumelden.

Teil 13: Die Organisation des Rechnungswesens

Die Organisation des Rechnungswesens wird sehr oft von Neugründern vernachlässigt. Es ist aber trotzdem notwendig, seine Melde- und Abgabeverpflichtungen termingerecht nachzukommen, sowie die per Gesetz erforderlichen Aufzeichnungspflichten einzuhalten. Tut man dies nämlich nicht, dann kann es mitunter sehr teuer werden.

Buchhaltung:

Belegaufbewahrung: Alle Belege, die den Betrieb betreffen, sind mindestens 7 Jahre hindurch aufzubewahren. Achten Sie vor allem bei Kassabons, die auf Thermopapier gedruckt wurden, dass diese auch nach Jahren noch leserlich sind. Eventuell bietet es sich an, diese zu kopieren.

Einzelaufzeichnungspflicht für Tageslosungen: Seit 2008 müssen Bareinnahmen einzeln aufgezeichnet werden. Nur Betriebe, deren Umsatz € 150.000 unterschreitet, dürfen weiterhin die Tageslosung per Kassasturz ermitteln. In den meisten Fällen bietet es sich an, eine Registrierkasse einzurichten, doch es ist auch weiterhin eine händische Aufzeichnung möglich.

Kassabuch: Die Verpflichtung zur Führung von Kassabüchern trifft nur Bilanzierer. Bilanzierer sind zum einen Kapitalgesellschaften wie die GmbH (und zwar unabhängig vom Jahresumsatz), sowie Unternehmen, die in zwei aufeinander folgenden Jahren Jahresumsätze von € 700.000 überschreiten. Daneben können Unternehmer auch freiwillig bilanzieren, was jedoch selten vorkommt. Zu beachten ist bei der Führung des Kassabuches, dass keine Minuskassa bestehen darf (und zwar an keinem einzigen Tag im Jahr). Dies würde nämlich das Finanzamt im Rahmen einer Prüfung ermächtigen, den Gewinn zu schätzen – und das sollten Sie tunlichst vermeiden.

Wareneingangsbuch: Die Verpflichtung zur Führung eines Wareneingangsbuches trifft nur so genannte Einnahmen-Ausgaben-Rechner. Diese sind all jene, die nicht bilanzieren – also alle, die die Umsatzschwelle von € 700.000 nicht überschreiten, nicht freiwillig Bücher führen und auch keine Kapitalgesellschaft sind. Weiters trifft diese Verpflichtung natürlich auch nur jene, welche auch Waren verkaufen. In das Wareneingangsbuch sind alle Waren einzutragen, die der Unternehmer üblicherweise zur gewerblichen Weiterveräußerung erwirbt. Nicht einzutragen sind demnach z.B. Büromaterialien, Gegenstände des Anlagevermögens, Heizmaterial, etc.

Fahrtenbuch: Es trifft Sie zwar keine Verpflichtung ein solches zu führen, Sie sollten es aber trotzdem tun (sofern Sie oder Ihre Mitarbeiter betrieblich veranlasste Fahrten zurücklegen). Insbesondere dient das Fahrtenbuch als Nachweis gegenüber dem Finanzamt.

Lohnverrechnung:

Arbeitszeitaufzeichnungen: Das Nichtführen von Arbeitszeitaufzeichnungen für seine Mitarbeiter kann den Unternehmer recht teuer zu stehen kommen.

Arbeitszeitaufzeichnungen sind für alle Mitarbeiter zwingend zu führen. Die Nichteinhaltung wird vor allem vom Arbeitsinspektorat geprüft. Aufzuzeichnen sind vor allem der tägliche Beginn und das Ende der Arbeitszeit sowie die Ruhepausen. Zu achten ist vor allem darauf, dass dem Mitarbeiter spätestens nach 6 Stunden eine Ruhepause zu gewähren ist. Außerdem ist die tägliche Maximalarbeitszeit zu beachten (in der Regel 10 Stunden) sowie gesetzliche bzw. kollektivvertragliche Bestimmungen zu maximal zulässigen Überstundenleistungen.

Teil 14: Finanzamt & Steuern

Das Thema Finanzamt und Steuern begleitet einem bereits unmittelbar bei der Gründung, da jede betriebliche Tätigkeit beim Finanzamt innerhalb eines Monats anzumelden ist. Und auch danach werden Sie laufend mit dem Finanzamt zu tun haben.

Anmeldung beim Finanzamt

Jeder Unternehmer ist dazu verpflichtet, seine Betriebseröffnung dem Finanzamt innerhalb von einem Monat mitzuteilen. Zuständig ist jenes Finanzamt, in dessen Bezirk der Sitz oder die Geschäftsleitung des Unternehmens liegt. Formvorschriften gibt es für diese Mitteilung nicht, Sie können sich also sogar mündlich beim zuständigen Finanzamt melden.

Danach bekommen Sie vom Finanzamt einen Fragebogen zugesandt. Der Fragebogen umfasst jedoch nicht nur die Anmeldung der betrieblichen Tätigkeit an sich. Vielmehr wird hier bereits die Basis für die laufenden Einkommens- und Körperschaftssteuer-vorauszahlungen gelegt. Der Fragebogen umfasst nämlich auch die Einschätzung des Unternehmers über den voraussichtlichen Umsatz und Gewinn im folgenden und im darauf folgenden Jahr.

Meist wird vor allem der Gewinn niedrig angesetzt um hohe Vorauszahlungen zu vermeiden. Vom Finanzamt werden aufgrund hoher Investitionen zu Beginn mitunter sogar prognostizierte Anlaufverluste toleriert. Beachten Sie dabei aber unbedingt die eventuell immensen steuerlichen Nachzahlungen.

Fällige Abgaben

Als Unternehmer müssen Sie neben der Einkommens- bzw. Körperschaftssteuer auch die Umsatzsteuer abführen. Werden Dienstnehmer beschäftigt, dann trifft Sie überdies die Pflicht, lohnabhängige Abgaben an das Finanzamt und an die Gemeinde zu bezahlen. Monatlich jeweils am 15. fällig sind folgende Abgaben:

- Umsatzsteuervorauszahlungen
- Lohnsteuer
- Dienstgeberbeitrag zum Familienlastenausgleichsfonds (DB)
- Zuschlag zum Dienstgeberbeitrag (DZ)
- Kommunalsteuer (abzuführen an die zuständige Gemeinde)

Bei diesen Abgabenarten zu beachten ist, dass sich ein unterschiedlicher Fälligkeitsrhythmus ergibt. So sind die Umsatzsteuervorauszahlungen immer am 15. des zweitfolgenden Monats fällig. Ergibt sich demnach für den Jänner eines Jahres eine Umsatzsteuerzahllast, dann ist diese bis spätestens den 15. März an das Finanzamt zu bezahlen.

Alle anderen monatlich zu entrichtenden Abgaben sind bereits im Folgemonat fällig. Die Lohnsteuer für den Jänner ist also bereits am 15. Februar fällig. Gleiches gilt für DB, DZ und Kommunalsteuer.

Vierteljährlich jeweils am 15. fällig sind folgende Abgaben:

- Vorauszahlungen an Einkommens- und Körperschaftssteuer
- Kammerumlage
- Kraftfahrzeugssteuer

Die vierteljährlich fälligen Abgaben sind jeweils für das abgelaufene Quartal zu leisten, und zwar jeweils am 15. des zweitfolgenden Monats, also spätestens am 15. Februar, 15. Mai, 15. August und 15. November. An die Vorauszahlungen zur Einkommens- und Körperschaftssteuer werden Sie etwa zwei Wochen vor Fälligkeit durch Zusendung einer Buchungsmittelung erinnert – an die Leistung der Kammerumlage und der Kraftfahrzeugsteuer werden Sie hingegen nicht erinnert.

Die steuerliche Gewinnermittlung

Das Gesetz verlangt von jedem Unternehmer, dass er jährlich seinen Gewinn ermittelt, auf Basis dessen das Finanzamt die Steuerlast ermittelt. Die einzelnen Möglichkeiten hierzu sind:

Die Pauschalierung: Hierbei werden die Einnahmen in tatsächlicher angefallener Höhe angesetzt, die Ausgaben werden jedoch in pauschaler Höhe abgezogen. Die Pauschalierung ist nur möglich bei Umsätzen bis € 220.000. Außerdem dürfen Sie hierzu Ihr Unternehmen nicht in der Form einer Kapitalgesellschaft führen (also bspw. in Form einer GmbH).

Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung: Hier werden die tatsächlichen Ein- und Auszahlungen eines Jahres gegenübergestellt. Maßgeblich für die Gewinnermittlung sind daher nur die tatsächlichen Geldflüsse – offene Rechnungen spielen keine Rolle bei dieser Art der Gewinnermittlung. Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ist nur möglich bei Umsätzen bis € 700.000 (Ausnahme: Freiberufler). Außerdem dürfen Sie Ihr Unternehmen nicht in Form einer Kapitalgesellschaft führen.

Der Betriebsvermögensvergleich nach § 4 Abs. 1 EStG: Hierbei handelt es sich um eine Art der Bilanzierung, die grundsätzlich freiwillig vom Unternehmer durchgeführt werden kann. Hier wird das Betriebsvermögen am Ende des Geschäftsjahres mit dem Betriebsvermögen zu Beginn des Geschäftsjahres verglichen. Offene Ein- und Ausgangsrechnungen spielen hier sehr wohl eine Rolle. Kundenforderungen und Lieferantenverbindlichkeiten sind entsprechend abzugrenzen und demjenigen Wirtschaftsjahr zuzuordnen, für das diese tatsächlich anfallen.

Der Betriebsvermögensvergleich nach § 5 EStG: Diese Art der Bilanzierung muss bei all jenen Unternehmen durchgeführt werden, die nach dem Unternehmensgesetzbuch (UGB) dazu verpflichtet sind, Bücher zu führen. Ist nämlich jemand nach dem UGB rechnungslegungspflichtig, dann muss er diese Gewinnermittlungsform auch steuerrechtlich anwenden. Betroffen hiervon sind alle Kapitalgesellschaften, sowie all jene Unternehmen, die die Umsatzschwelle von € 700.000 Jahresumsatz in zwei aufeinander folgenden Jahren überschreiten; und zwar ab dem zweitfolgenden Wirtschaftsjahr. Unterschiede zum Betriebsvermögensvergleich nach § 4 Abs. 1 EStG ergeben sich vor allem aus strengeren gesetzlichen Bestimmungen.

Teil 15: Die Sozialversicherung

Die Sozialversicherung ist ebenfalls bereits unmittelbar bei der Gründung ein Thema, da Sie Ihre betriebliche Tätigkeit melden und später laufend Beiträge zahlen müssen.

Sie müssen sich als Selbständiger aber nicht nur um die eigene Sozialversicherungspflicht kümmern, sondern auch um die Ihrer Arbeitnehmer. Auch die Beiträge der Arbeitnehmer müssen Sie als Arbeitgeber einheben und an die Krankenkasse abführen.

Meldung bei der Sozialversicherungsanstalt

Wie für unselbstständig Erwerbstätige gibt es auch für selbstständig Erwerbstätige eine soziale Absicherung bei Krankheit, Unfall und für die Pension. Zuständig ist hier im überwiegenden Fall die Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft (SVA).

Die Pflichtversicherung in der GSVG beginnt grundsätzlich bereits mit dem Tag der Erlangung der Gewerbeberechtigung. Hierzu muss sich der Unternehmer umgehend bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft melden.

Hierfür gilt – wie im Falle des Finanzamtes – eine Meldefrist von einem Monat. Die Meldung unterliegt ebenfalls keinen Formerfordernissen und kann sogar mündlich abgegeben werden.

Im Anschluss daran übermittelt die Sozialversicherungsanstalt eine Versicherungserklärung, die binnen zwei Wochen ausgefüllt zurückgesandt werden muss.

Meldung bei der Gebietskrankenkasse

Seit 1. Jänner 2008 besteht für den Arbeitgeber die Verpflichtung, jeden von ihm beschäftigten Dienstnehmer vor Arbeitsantritt – spätestens jedoch am selben Tag – bei der Gebietskrankenkasse anzumelden. Zuständig ist jene Gebietskrankenkasse, in dessen Zuständigkeitsbereich der Beschäftigungsort des Versicherten fällt.

Fällige Beitragszahlungen im GSVG

Als Gewerbetreibender haben Sie Beiträge zur Pensions-, Kranken- und Unfallversicherung zu leisten. Die Beiträge werden von der SVA vierteljährlich vorgeschrieben. Die Beiträge müssen jeweils bis spätestens Ende des zweitfolgenden Monats überwiesen werden – also bis spätestens 28. Februar, 31. Mai, 31. August und 30. November.

Die Beiträge in der Pensions- und Krankenversicherung werden einkommensorientiert ermittelt. Die Beitragssätze betragen in der Pensionsversicherung 16,25% von der Beitragsgrundlage und in der Krankenversicherung 7,65% von der Beitragsgrundlage. Der Unfallversicherungsbeitrag ist ein fixer Jahresbetrag in der Höhe von derzeit € 96,36.

In der gewerblichen Pensions- und Krankenversicherung gibt es sowohl eine Mindestbeitragsgrundlage in Höhe von derzeit monatlich € 537,78 in den ersten drei Jahren und von monatlich € 818,30 (Pensionsversicherung) bzw. € 653,30 (Krankenversicherung) ab dem vierten Jahr. als auch eine Höchstbeitragsgrundlage in Höhe von derzeit € 4.795.

Fällige Beitragszahlungen im ASVG

Im Normalfall werden Sie die Beiträge im Rahmen des Selbstberechnungsverfahrens selbst an die zuständige Gebietskrankenkasse melden und abführen. Bei Selbstberechnung der Beiträge ist monatlich die Gesamtsumme der in diesem Monat gebührenden und darüber hinaus bezahlten Entgelte an die Gebietskrankenkasse zu melden und spätestens bis 15. des Folgemonats einzuzahlen. Die Meldung selbst sollte spätestens bis 10. des Folgemonats erstattet werden.

Der Dienstgeber und der Dienstnehmer tragen grundsätzlich gemeinsam den Sozialversicherungsbeitrag. Der Dienstnehmer trägt den Dienstnehmeranteil und der Dienstgeber den Dienstgeberanteil zur Sozialversicherung. Natürlich muss trotzdem der Dienstgeber für beide Anteile aufkommen. Der Unterschied ist nur der, dass der Dienstnehmeranteil im oft angesprochenen BruttoBezug enthalten ist, der Dienstgeberanteil jedoch nicht.

Der Dienstgeberanteil zählt vielmehr zu den so genannten Lohnnebenkosten. Grob gesagt betragen die Lohnnebenkosten (inkl. KommSt, DB, DZ und betrieblichen Mitarbeitervorsorgebeitrag) momentan knapp 32% vom Bruttolohn/-gehalt. Vom Bruttolohn/-gehalt werden dann noch der Dienstnehmeranteil zur Sozialversicherung sowie die Lohnsteuer abgezogen. Was dann noch herauskommt ist der Nettobetrag; also das, was dann der Mitarbeiter effektiv erhält – ziemlich bescheiden im Vergleich zu dem, was der Arbeitgeber zahlen muss.

Sozialversicherungsbeiträge müssen aber auch von Arbeitnehmern nicht in endloser Höhe gezahlt werden, sondern nur bis zu einer monatlichen Höchstbeitragsgrundlage in Höhe von derzeit monatlich € 4.110 für laufende Bezüge und von derzeit jährlich € 8.220 für Sonderzahlungen (ergibt dann umgerechnet ebenfalls eine insgesamt Höchstbeitragsgrundlage von derzeit € 4.795 im Monat wie im GSVG). Erhält ein Arbeitnehmer einen höheren Bruttobezug, dann sind für den Differenzbetrag keine Sozialversicherungsbeiträge mehr zu leisten. Eine Mindestbeitragsgrundlage wie im GSVG besteht nicht.

Besonderheiten bestehen vor allem für Lehrlinge und für geringfügig beschäftigte Arbeitnehmer.

Die Sozialversicherung enthält aber noch weitere Tücken und Besonderheiten, die Sie am besten mit Ihrem Steuerberater besprechen. Zum Beispiel bestehen in den ersten drei Jahren nach Gründung Besonderheiten im Zusammenhang mit der Nachbemessung in der Kranken- und der Pensionsversicherung. Weiters bestehen für Sie als Selbständigen Möglichkeiten der Höherversicherung in der gesetzlichen Unfallversicherung, dem Opting-In für Freiberufler in die Selbständigenvorsorge, der Differenzvorschreibung von Sozialversicherungsbeiträgen im Falle einer Mehrfachversicherung, und vieles mehr.

Teil 16: Arbeitsrecht

Sollten Sie bereits unmittelbar bei der Gründung Arbeitnehmer beschäftigen, dann müssen Sie sich auch Gedanken über arbeitsrechtliche Belange machen. Vor allem sollten Sie gesetzliche Regelungen unbedingt einhalten, Ihren eigenen Kollektivvertrag kennen und einen schriftlichen Dienstvertrag mit Ihren Arbeitnehmern abschließen.

Natürlich dient das Arbeitsrecht in erster Linie dazu, den in einem beruflichen Abhängigkeitsverhältnis zum Arbeitgeber stehenden Arbeitnehmer zu schützen. Deshalb enthält das Arbeitsrecht eine Vielzahl von Normen, die für den Arbeitnehmer günstig sind, für den Arbeitgeber jedoch eher eine Belastung darstellen. Sie als Arbeitgeber sollten davon bescheid wissen.

Der Kollektivvertrag

Den eigenen Kollektivvertrag (manchmal können es durchaus auch mehrere sein) sollte ein Arbeitgeber unbedingt kennen. In der Praxis tun dies jedoch erfahrungsgemäß die wenigsten – ein großer Fehler! Der Grund für die Unkenntnis ist zumeist, dass die Lohnverrechnung von einem externen Dienstleister durchgeführt wird (meist durch den Steuerberater). Doch dieser kann leider nur im Nachhinein abrechnen. Fehler, die im Vorhinein passieren, können dann oft nicht mehr korrigiert werden.

Der Kollektivvertrag regelt vor allem die Ansprüche des Arbeitnehmers, die nicht im Gesetz stehen. Zum Beispiel sind der Anspruch und die Höhe des Urlaubsgeldes und der Weihnachtsremuneration nicht im Gesetz geregelt, sondern im jeweils anzuwendenden Kollektivvertrag. Daneben enthalten Kollektivverträge wichtige Bestimmungen zu Mindestlöhnen und Grundgehältern, Arbeitszeitfragen sowie Kündigungsfristen und –termine.

Zu beachten ist, dass Bestimmungen in Kollektivverträgen durch Dienstverträge weder aufgehoben noch beschränkt werden können. Vereinbarungen in Dienstverträgen können stattdessen für den Arbeitnehmer nur günstiger sein.

Der Dienstvertrag

Ein schriftlicher Dienstvertrag wird in der Praxis nur sehr selten abgeschlossen – was ebenfalls einen großen Fehler darstellt. Verpflichtet sind Sie als Arbeitgeber nämlich nur, dass Sie einen Dienstzettel ausstellen. In diesem Dienstzettel haben Sie die wesentlichen Rechte und Pflichten aus dem Dienstverhältnis zu dokumentieren. Dieser Dienstzettel dient jedoch nicht als Beweisgrundlage, sondern lediglich dazu, die bereits vorher vereinbarten Rechte und Pflichten aus dem Dienstverhältnis wiederzugeben. Das bloße Unterfertigen des Dienstzettels bewirkt keine Vereinbarung! Möchten Sie als Arbeitgeber auf Nummer sichergehen, dann führt kein Weg an einem schriftlich abgeschlossenen Dienstvertrag vorbei.

Neben den Basisinhalten wie Namen und Anschriften, sowie Anfangsbezug, Dienstzeit, etc. sollte der Dienstvertrag unbedingt noch andere Vereinbarungen enthalten, wie z.B. Vereinbarung einer Probezeit, Wettbewerbsverbote und Konkurrenzkláuseln, Rückersatz von Ausbildungskosten, etc.

Pflichten aus dem Arbeitsverhältnis

Als Arbeitgeber treffen Sie einige Pflichten. Z.B. haben Sie als Arbeitgeber Aufzeichnungen über die zustehenden und bereits konsumierten Urlaubstage zu führen. Weiters besteht die Verpflichtung, Arbeitszeitaufzeichnungen, sowie ein Verzeichnis der Jugendlichen und der begünstigten Behinderten im Betrieb zu führen.

Den Arbeitgeber treffen auch Meldepflichten. Arbeitnehmer sind noch vor Arbeitsantritt bei der Gebietskrankenkasse anzumelden. Bei Lehrlingen dürfen die Anmeldungen zur Berufsschule und zur Lehrlingsstelle nicht vergessen werden.

Auch hat der Arbeitgeber darauf zu achten, dass die Gesundheit des Arbeitnehmers nicht gefährdet wird und im Betrieb hierfür entsprechende Vorkehrungen zu treffen.

Natürlich gibt es in punkto Arbeitsrecht noch viele andere Punkte, auf die man achten sollte. Als Unternehmer haben Sie aber sicherlich noch andere Dinge im Kopf als sich stundenlang mit arbeitsrechtlichen Belangen zu beschäftigen. Wenn Sie den Kollektivvertrag kennen, einen guten Dienstvertrag abschließen (eventuell mit Unterstützung durch einen Berater) und vor allem Ihre Aufzeichnungs-, Melde- und Fürsorgepflichten beachten, dann sind Sie bereits gut unterwegs. Sollten Sie sich dann in Arbeitszeit-, Entgelt- oder sonstigen arbeitsrechtlichen Fragen einmal nicht ganz sicher sein, dann bitten Sie am besten Ihren Steuerberater – in schwierigen Fällen auch mal Ihren Anwalt – um Rat.

Teil 17: Beraterwahl

Als Gründer müssen Sie sich mit Fragen und Problemen beschäftigen, die Sie zumeist alleine nicht oder nur mit hohem Zeitaufwand lösen können. Zum Glück gibt es aber eine ganze Reihe von Beratern, die Sie bei der Unternehmensgründung unterstützen können.

Der Beratung kommt insbesondere eine große Bedeutung zur Verringerung des Risikos einer Unternehmensgründung zu. Doch leider lassen sich die Qualitäten von Beratern nur schwer abschätzen. Außerdem stellt sich die Frage, welche Berater Sie überhaupt benötigen. Hierzu möchte ich Ihnen kurz einige Anregungen bieten.

Die Wirtschaftskammer

Die Wirtschaftskammer ist sicherlich eine sehr gute Anlaufstelle für den zukünftigen Unternehmer. Hier bekommen Sie alles nötige, was Sie für die Gebühren- und Abgabenbefreiungen im Sinne des Neugründungsförderungsgesetzes brauchen.

Außerdem erhalten Sie hier Informationen rund um die Gewerbeanmeldung und eine eventuell nötige Betriebsanlagengenehmigung.

Unser Tipp: Darüber hinaus bietet die Wirtschaftskammer auch speziell geförderte Beratungen für Gründer und Übernehmer an. Hierzu kooperiert man mit selbständigen Unternehmensberatern, die dann die Beratung durchführen. Teilweise ist die Beratung sogar mit bis zu 100% gefördert! Hiervon sollten Sie also auf jeden Fall Gebrauch machen.

Der Unternehmensberater

Hier gibt es unseres Erachtens sehr große Unterschiede in der Qualität und im Preis. Leider herrscht hier das Problem einer äußerst geringen Markttransparenz des Beratungsangebotes. Es fehlt beispielsweise an einheitlichen Qualitätsstandards und auch an einheitlichen Ausbildungen.

Unser Tipp: Nutzen Sie das Angebot der geförderten Berater der Wirtschaftskammer. Besteht darüber hinaus weiterer Beratungsbedarf, dann können Sie diesen immer noch decken. Legen Sie dann die Honorarhöhe des Beraters aber schon im Vorhinein fest. Meist weiß der Berater schon im Voraus wie lange er ungefähr für ein solches Beratungsprojekt brauchen wird und kann dann einen Pauschalpreis festlegen. Manche tun dies sowieso bereits von sich aus.

Der Steuerberater

Der Steuerberater ist sehr häufig neben der Wirtschaftskammer die erste Anlaufstelle für den Gründer. Das ist auch sicher gut so. Er kümmert sich um die Anmeldungen und Formalitäten beim Finanzamt und bei der Sozialversicherungsanstalt bzw. bei der Gebietskrankenkasse. Darüber hinaus kümmert er sich um die laufende Buchhaltung und die Lohnverrechnung.

Ein Vorteil bei den Steuerberatern ist, dass es – anders als bei den Unternehmensberatern – einheitliche Qualitätsstandards und vor allem eine einheitliche Ausbildung gibt. Somit ist ein gewisses Know-how des Steuerberaters sichergestellt. Das Risiko an einen schlechten Steuerberater zu kommen, ist demnach weitaus geringer. Trotzdem gibt es auch hier Unterschiede.

Sind Sie beispielsweise betriebswirtschaftlich gänzlich unerfahren, dann wäre es ratsam, sich einen Steuerberater zu suchen, der Sie auch wirtschaftlich berät und unterstützt. Kennen Sie sich in diesen Dingen jedoch selbst sehr gut aus, dann brauchen Sie eventuell nur jemanden, der Ihnen die laufenden Buchhaltungsarbeiten erledigt. Je nach Bedarf kann daher die optimale Auswahl Ihres Steuerberaters anders ausfallen.

Unser Tipp: Brauchen Sie regelmäßige Unterstützung in wirtschaftlichen Angelegenheiten, dann investieren Sie durchaus einige Zeit bei der Suche des „optimalen“ Steuerberaters. Vertrauen Sie dabei nicht einfach nur auf Empfehlungen von anderen Unternehmern. Deren Bedarf kann nämlich gänzlich anders sein als der Ihre. Auch wenn der jeweilige Steuerberater gut ist für Unternehmer X, so muss er dies nicht unbedingt auch für Unternehmer Y sein.

Definieren Sie lieber einige für Sie wichtige Kriterien, die Ihr zukünftiger Steuerberater unbedingt erfüllen muss. Danach begeben Sie sich auf die Suche. Natürlich können Sie anhand Ihrer Kriterienliste andere Unternehmer befragen, zusätzlich können Sie aber auch im Internet recherchieren, denn mittlerweile haben die meisten Steuerberater bereits eine eigene Webseite. Geben Sie hierzu einfach in Google Steuerberater plus Ihren zukünftigen Unternehmenssitz ein. Danach schauen Sie sich an, ob der jeweilige Steuerberater beispielsweise Unternehmensberatungen und eine kaufmännische Unterstützung anbietet. Führt er Referenzen von Kunden an, die Sie dann eventuell befragen könnten? Wie ist der Gesamteindruck? Stellt er zusätzliche Informationen bereit, etc...

Selbständige Buchhalter

Alternativ zum Steuerberater können Sie sich an einen selbständigen Buchhalter wenden. Hier ist vor allem zwischen reinen Buchhaltern und Bilanzbuchhaltern zu unterscheiden. Letztere dürfen auch Jahresabschlüsse erstellen. Prinzipiell werden Sie sich vor allem dann an einen selbständigen Buchhalter / Bilanzbuchhalter wenden, wenn Sie in wirtschaftlichen Belangen selbst ganz gut drauf sind und Sie nur Ihre Buchhaltung / Jahresabschlusserstellung auslagern. Allerdings gibt es sicherlich auch bereits selbständige Buchhalter, die selbst wirtschaftliche Unterstützung anbieten.

Ein Unterschied zum Steuerberater ist vor allem der, dass die Berechtigungen von Buchhaltern und Bilanzbuchhaltern geringer sind. Beispielsweise darf der Bilanzbuchhalter nur bis zu bestimmten Umsatzgrenzen einen Jahresabschluss erstellen. Auch darf Sie steuerlich nur ein Steuerberater „vertreten“ und beraten.

Rechtsanwälte, Patentanwälte und Notare

Einen Notar werden Sie vor allem bei der Gründung einer Kapitalgesellschaft benötigen. Einen Rechtsanwalt benötigen Sie zumeist nicht bei der Gründung eines Unternehmens. Sehr oft glauben Gründer beispielsweise, dass Sie zur Erstellung eines Gesellschaftsvertrages einen Rechtsanwalt benötigen. Dies kann aber auch Ihr Notar übernehmen, den Sie sowieso benötigen. Dadurch, dass er gleich alles übernimmt, steigen Sie meist günstiger aus.

Unser Tipp: Ziehen Sie jedoch auch Ihren Steuerberater bei der Ausformulierung des Gesellschaftsvertrages bei. Dieser achtet vor allem auf abgabenrechtliche Auswirkungen der Formulierungen, auf die der Notar eventuell nicht achtet.

Patentanwälte sind vor allem bei innovativeren Gründungen relevant. Diese melden dann Patente, Gebrauchsmuster bzw. Marken an. Alternativ hierzu können Sie auch einen Rechtsanwalt beispielsweise mit der Markenmeldung anstatt eines Patentanwaltes betrauen. Allerdings stellt sich hier oft die Frage, ob dieser wirklich das nötige Know-how besitzt.

Teil 18: Förderungen nutzen

Die Gründung eines Unternehmens gestaltet sich oftmals schwierig. Förderungen können dem Gründer aber helfen die Anfangsphase besser zu überstehen. Hierzu gibt es eine Vielzahl von Förderinstrumenten, von denen ich nachfolgend einige vorstellen möchte.

Beratung

Eine Möglichkeit der Ausnützung von Förderungen habe ich im letzten Teil dieser Serie bereits vorgestellt: geförderte Beratungsleistungen. Diese Förderleistung wird z.B. durch die österreichische Wirtschaftskammer zur Verfügung gestellt. Die Beratung wird aber in der Regel nicht durch Mitarbeiter der Wirtschaftskammer selbst durchgeführt, sondern durch selbständige Unternehmensberater, mit denen die Wirtschaftskammer kooperiert. Zum Teil wird die Beratung sogar mit bis zu 100% gefördert!

Einziges Wehmutstropfen: Um in den Genuss dieser Förderung zu kommen, müssen Sie natürlich Mitglied der Wirtschaftskammer sein. Freiberuflich Tätige sind daher von dieser Förderung ausgenommen.

Haftungsübernahmen und Zuschüsse

Hierbei ist Ihr Hauptansprechpartner in der Regel die AWS (Austria Wirtschaftsservice). Unternehmen der Hotel- und Tourismuswirtschaft allerdings sind von den Förderungen der AWS meist ausgenommen, da hier die ÖHT (Österreichische Hotel- und Tourismusbank) zuständig ist. Ein weiterer wichtiger Förderungspartner ist zumeist auch das Bundesland in dem sich Ihr Unternehmen befinden soll.

Gefördert wird in Form eines Zuschusses und/oder in Form einer Bürgschaft/Garantie. Diese Förderungen sorgen dafür, dass Sie bei Finanzierungsgesprächen mit Ihrer Bank bessere Karten haben.

Eigenkapitalförderungen

Eigenkapitalförderungen sorgen für eine gestärkte Eigenkapitalausstattung des neuen Unternehmens. Förderpartner sind hier ebenso zumeist die AWS bzw. das Bundesland in dem sich der Betrieb befinden soll.

Förderinstrumente sind bspw. der Gründungs- bzw. Nachfolgebonus sowie Kapitalgarantien und Direktbeteiligungen durch den Fördergeber.

Gebühren- und Abgabenbefreiungen

Zu nennen sind hier vor allem die Förderungen durch das Neugründungs-Förderungsgesetz und z.B. auch die Beihilfe des AMS (Arbeitsmarktservice) für die erstmalige Anstellung eines Mitarbeiters.

Teil 19: Finanzplanung & Businessplan

Eine solide Finanzplanung kann sich für Ihr Gründungsvorhaben als sehr wichtig erweisen. Vor allem schützt Sie eine solche Finanzplanung vor bösen Überraschungen. Es ist nämlich durchaus möglich, dass sich Ihr Gründungsvorhaben mit den bisher getroffenen Annahmen gar nicht realisieren lässt.

Trotz allem bin ich ein Verfechter davon, dass der Umfang der Finanzplanung unbedingt an die Größe und Komplexität des eigenen Gründungsvorhabens bzw. des bereits bestehenden Unternehmens angepasst werden muss. Je größer und komplexer demnach Ihr Unternehmen ist oder sein wird, desto wichtiger wird einerseits eine solide Finanzplanung für den Erfolg und künftigen Fortbestand des Unternehmens und desto umfangreicher wird andererseits auch die Finanzplanung ausfallen. Bei einem Ein-Personen-Unternehmen würde ich hingegen die Finanzplanung bewusst sehr einfach halten.

Um jedoch überhaupt erst zu plausiblen Aufwands- und Erlöszahlen für Ihre Planung zu kommen, müssen Sie zuallererst das Geschäftskonzept Ihres zukünftigen Unternehmens genau planen. Dieses Konzept erstellen Sie am besten in Form eines Businessplans, dessen notwendiger Umfang natürlich ebenso mit der Größe des Unternehmens ansteigt. Es ist sehr vorteilhaft, wenn Sie die Ausarbeitung schriftlich machen – auch bei kleinen Gründungsvorhaben.

Die Elemente des Finanzplanes

- Liquiditätsplanung
- Plan-Gewinn- und Verlustrechnung
- Plan-Bilanz

Bevor diese Planungen jedoch aufgestellt werden können, müssen Sie sich Gedanken über den anfänglichen und laufenden Kapitalbedarf und über den realistischere Weise zu erzielenden Umsatz machen.

Den anfänglichen und laufenden Kapitalbedarf (also Investitionen, Abschreibungen, Personal, etc.) zu planen, ist dabei noch ein Kinderspiel im Vergleich zur Planung des zukünftigen Umsatzes – ein Umstand wieso manch ein Unternehmer nicht viel von Planung hält. Ein häufiges Argument gegen eine Finanzplanung ist ja gerade, dass die geplanten Umsätze nur an den Haaren herbeigezogen sind und sowieso alles anders kommt als erwartet. Ein Argument, das man sicher zum Teil akzeptieren muss.

Viele helfen sich deshalb dadurch aus, dass Sie einerseits das wahrscheinlichste Szenario planen, also jenes, das am wahrscheinlichsten aufgrund der getroffenen Annahmen und geplanten Maßnahmen (die Sie im Textteil des Businessplans darlegen) eintreten wird. Zusätzlich werden noch zwei Szenarien geplant: ein Best-Case-Szenario (also ein besonders optimistisches) und ein Worst-Case Szenario (also ein besonders pessimistisches).

Da stellt sich mir aber wiederum die Frage, ob sich ein Ein-Personen-Unternehmer wirklich diese Arbeit antun soll bzw. ob ihm dies überhaupt etwas bringt. Denn: was ist das wichtigste für den Gründer, was will er wissen, nachdem er eine Planung aufgestellt hat (und was wollen vor allem auch externe Kapitalgeber wissen)? Das kann ich Ihnen sagen: er (sie) möchte(n) wissen, ob das Unternehmen a) Gewinn machen kann und b) ab wann das Unternehmen in die Gewinnzone kommt.

Ablauf der Finanzplanung

Deshalb sieht für mich eine solide Planung so aus:

1. Planung des Kosten- und Kapitalbedarfs aufgrund der Annahmen im Textteil des Businessplans für die ersten drei Jahre (fünf Jahre bei komplexeren Gründungen und längeren Anlaufverlusten).
2. Planung des Umsatzes (realistisches Szenario) aufgrund der Annahmen im Textteil des Businessplans für die ersten drei Jahre (fünf Jahre bei komplexeren Gründungen und längeren Anlaufverlusten).

Achtung: Ich würde wirklich zuerst den Umsatz planen, da bei vorheriger Mindestumsatzermittlung die Tendenz besteht, den erwarteten Umsatz so lange hochzurechnen, bis sich alles ausgeht. Man sieht nur das, was man sehen will!

3. Mindestumsatzermittlung: Ermitteln Sie, ab welchem Umsatz Sie die Gewinnzone erreichen. Dabei würde ich zwei Arten von Mindestumsatzermittlungen anstellen: eine ab wann der buchhalterische Gewinn erreicht wird (also eine Plan-Gewinn- und Verlustrechnung bei der der Gewinn genau null ist) und eine ab wann ein Zahlungsmittelüberschuss erreicht wird (also eine Liquiditätsplanung bei der der Cashflow genau null ist).

Doch Achtung: Bei der Berechnung des Mindestumsatzes müssen Sie natürlich beachten, dass einige Kosten fix anfallen, andere Kosten aber variabel sind, das heißt diese entwickeln sich entsprechend Ihrem Umsatz.

4. Stellen Sie nun eine Liquiditätsplanung und eine Plan-Gewinn- und Verlustrechnung auf Basis der realistischen Umsatzzahlen auf. Auch hier wiederum müssen Sie die Unterschiede zwischen fixen und variablen Kosten beachten.
5. Ermitteln Sie den Sicherheitsgrad: Dieser Sicherheitsgrad drückt aus, wie viel Sie realistischerweise mehr umsetzen, als zur Erreichung der Gewinnschwelle / der Cashflowschwelle notwendig gewesen wäre. Für die Höhe des Sicherheitsgrades gilt: je höher desto besser. Der Sicherheitsgrad sollte aber mindestens bei 10% liegen (je nach Branche unterschiedlich).

Doch Achtung: Im ersten und oftmals auch zweiten Jahr nach Gründung wird dieser wahrscheinlich sogar negativ ausfallen, weil sehr häufig Anfangsverluste anfallen. Es sollte aber so schnell wie möglich die Gewinnzone angestrebt werden.

6. Ist ihr Sicherheitsgrad zu gering oder sogar negativ? Dann fangen Sie jetzt bitte nicht an, den erwarteten Umsatz so lange hochzurechnen, bis es sich doch irgendwann ausgeht. Überdenken Sie stattdessen lieber Ihr Geschäftskonzept.
7. Eventuell können Sie jetzt noch eine Planbilanz erstellen. Die Aufstellung einer Planbilanz können sich kleinere Gründer meiner Meinung nach allerdings sparen. Eine Liquiditätsplanung und eine Plan-Gewinn- und Verlustrechnung reichen hier völlig

Teil 20: Auf Qualität Wert legen

Was passiert, wenn Sie viel Geld in Eröffnungswerbung stecken, Ihren Kunden große Versprechungen machen, diese dann aber nicht einhalten können? Diese Frage kann ich Ihnen leicht beantworten: Sie werden anfangs einige Aufträge an Land ziehen, doch irgendwann werden neue Aufträge ausbleiben, weil sich die mangelnde Qualität Ihrer Produkte und Dienstleistungen herumsprechen wird.

Was ist Qualität?

Dies ist wohl die erste Frage, die sich einem stellt. Der Begriff Qualität ist nämlich nicht eindeutig definiert. Jeder stellt sich unter guter oder optimaler Qualität etwas anderes vor. Für manche betrifft Qualität nur das Produkt selbst, also seine Leistungseigenschaften. Mir persönlich ist diese Definition von Qualität allerdings zu wenig.

Deshalb gefällt mir die Einteilung in die Qualität ersten und zweiten Grades. Die Qualität ersten Grades betrifft die Produktqualität an sich, also die Erfüllung objektiver Produkthanforderungen. Bei der Qualität zweiten Grades geht es um die Kommunikations-, Kontakt- und Servicequalität.

Die nötige **Produktqualität** ist vor allem dann gegeben, wenn ein Produkt den vom Kunden erwarteten (vor allem durch Werbeversprechen erwarteten) Nutzen stiftet.

Kommunikationsqualität betrifft beispielsweise Werbeanzeigen, Direct-Mailings und den Webaufttritt des Unternehmens. Bereits auf dieser Stufe wird das Image des Unternehmens aus Kundensicht geprägt – dies kann sowohl positiv als auch negativ sein.

Bei der **Kontaktqualität** geht es um Freundlichkeit, Hilfsbereitschaft, fachliche Kompetenz des Verkäufers / Beraters, aber auch um Dinge wie Inneneinrichtung, technische Ausstattung und dergleichen. Hierbei gilt es beim Kunden ein gutes Gefühl auszulösen und in der Folge Vertrauen zu gewinnen.

Wenn es um die **Servicequalität** geht, dann sollte der Kunde Dinge geboten bekommen, die er so nicht beim direkten Wettbewerb bekommt. Wobei natürlich hier Kosten und Nutzen genau abgewogen werden müssen. Der beste Service bringt dem Unternehmen nichts, wenn man vor lauter Kosten keinen Gewinn mehr machen kann. Es geht also darum, genau den Service zu bieten, den der Kunde auch wirklich wertschätzt und dafür auch bereit ist etwas zu bezahlen. Eine besondere Rolle spielt die Servicequalität naturgemäß im Dienstleistungsbereich.

Qualität um jeden Preis?

Ich habe es bereits bei der Servicequalität angesprochen: ich bin nicht der Meinung, dass man Qualität um jeden Preis bieten sollte. Wichtig ist, genau die Qualität zu bieten, die den Kunden zufriedenstellt und gegebenenfalls begeistert, für die der Kunde aber auch bereit ist, einen angemessenen Preis zu bezahlen. Schließlich wollen Sie ja mit den angebotenen Leistungen auch etwas verdienen.

Deshalb kann es meiner Meinung nach durchaus problematisch werden, den Kunden ständig begeistern zu wollen. Irgendwann wird sich der Kunde an einen bestimmten Qualitätslevel gewöhnt haben und dies als selbstverständlich ansehen. Möchte man den Kunden sodann begeistern, muss man sich ständig selbst übertreffen. Die Frage ist, ob dies überhaupt notwendig ist – sehr oft ist so etwas natürlich mit höheren Kosten verbunden.

Es hilft sicher, die unmittelbare Konkurrenz in der Region zu beobachten und dann zu entscheiden, ob man sich in manchen Dingen noch sehr viel steigern muss oder nicht. Andererseits sollten Sie natürlich auch herausfinden, was Ihre Kunden von Ihnen erwarten.

Wie hat Ihnen dieses eBook gefallen? Haben Sie Anregungen, Wünsche oder Kritikpunkte, die Sie mir mitteilen möchten?

Für Ihre Meinung zum eBook wäre ich Ihnen sehr dankbar!

Kontakt: Martin Grünstäudl
info@gruendungswissen.at
www.gruendungswissen.at

Anmerkung: Dieses eBook ist vollkommen kostenlos erhältlich. Sie dürfen dieses eBook auch weitergeben und auf Ihrer Homepage zum Download anbieten. Einzige Bedingung hierzu: Veränderungen am Inhalt dürfen keine vorgenommen werden.