

# *fidas* update

**GUIDELINE FÜR  
ANGEHENDE DIENSTGEBER**

**PERSONALFÜHRUNG**

**WIR STELLEN VOR: DIE FLEXPAP**



Jetzt  
folgen!



**Wichtiger Hinweis:** Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Magazin auf die gleichzeitige Verwendung männlicher, weiblicher sowie diverser Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen beziehen sich gleichermaßen auf alle Geschlechter.

# INHALT

<b>Guideline für angehende Dienstgeber</b> .....	4
<b>Personalführung</b> .....	7
<b>Gesellschaftsformen</b> .....	11
<b>Wir stellen vor: die FlexKap</b> .....	13
<b>Neue Rechtsform – neue Chancen</b> .....	14
<b>Potenziale nutzen &amp; Geschäftsergebnisse verbessern</b> .....	16
<b>Frühjahrsputz im Büro</b> .....	20
<b>Wussten Sie, dass ...?</b> .....	22
<b>Fidas Inside</b> .....	24
<b>Fidas-Gruppe Österreich</b> .....	26

**IMPRESSUM Herausgeberin und für den Inhalt verantwortlich: Fidas Consulting M&A GmbH** / 8940 Liezen, Gesäusestraße 21–23 / **Layout:** WAS Werbeagentur Schlögl, Graz, [www.werbeagentur-schloegl.at](http://www.werbeagentur-schloegl.at) / **Druck:** Medienfabrik Graz, Dreihackengasse 20, 8020 Graz, [www.mfg.at](http://www.mfg.at) / **Lektorat:** Dr. phil. Antonia Barboric / **Fotonachweis:** AdobeStock, Fidas / Alle Rechte sind der Herausgeberin vorbehalten. Die Vervielfältigung und Verwendung (auch teilweise) bedürfen der schriftlichen Zustimmung der Herausgeberin. Satz-, Druckfehler sowie Irrtümer vorbehalten. Es wird darauf verwiesen, dass alle Angaben und Informationen trotz sorgfältigster Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung des Verfassers ausgeschlossen ist.

April 2024

# LIEBE KLIENTINNEN, LIEBE KLIENTEN,

seit jeher sind Innovationsgeist, Kreativität, Mut zur Veränderung, der Drang zum Fortschritt und ein gesundes Maß strategischer Rationalität der Schlüssel zu langfristigem Erfolg. Umso mehr gilt das in Zeiten, die wirtschaftlich schwer kalkulierbar sind, und in denen Chancen und Hürden im Paarlauf auftreten. Es sind diese Zeiten, in denen fähige Köpfe brillieren können.

Als erfahrene Steuer- und Unternehmensberater stehen wir Ihnen dabei zur Seite und begleiten Sie auf Ihrem Weg nach oben – im persönlichen Austausch in unseren Kanzleien in ganz Österreich ebenso wie auf den folgenden Seiten.

Deshalb haben wir in diesem Fidas Update für Sie Wissenswertes, Informatives und Inspirierendes für Ihr unternehmerisches Handeln zusammengestellt, etwa zur neuen Gesellschaftsform der FlexKap. Dieser Hybrid aus GmbH und Aktiengesellschaft soll durch eine Reihe von Flexibilisierungen nicht zuletzt für Start-ups eine attraktive und niederschwellige Möglichkeit zur Gründung einer Kapitalgesellschaft eröffnen.

Auch einem anderen großen Schritt der Unternehmerschaft widmen wir uns: der Anstellung des ersten Mitarbeiters.

Jung-Dienstgebern sowie nach Inspiration suchenden jung gebliebenen Dienstgebern bieten wir einen umfangreichen Guide aus dem Bereich Personalmanagement und Lohnverrechnung: Wie funktioniert eine effiziente Arbeitszeitaufzeichnung? Welche rechtlichen Aspekte sind zu beachten?

Kurz und knackig erzählen wir Ihnen in unserer Rubrik „Wussten Sie, dass ...?“ dieses Mal unter anderem von Crowdfunding und Investitionen in PV-Anlagen. Außerdem geben wir Ihnen einen betriebswirtschaftlichen Anstoß mit, Ihre Umsatzpotenziale voll auszuschöpfen. Und weil wir uns mitten im Frühling befinden, ist es höchste Zeit für einen umfassenden Frühjahrsputz – denn der kann auch auf unternehmerischer Ebene Klarheit bringen und Raum für Neues schaffen.

*In diesem Sinne verbleiben wir mit sonnigen und unternehmungstüchtigen Grüßen.*



**Willkommen  
bei Fidas**

# EINE FRAGE DER EINSTELLUNG – GUIDELINE FÜR ANGEHENDE DIENSTGEBER

Richten Sie sich auf ein spannendes Abenteuer ein, wenn Sie Ihren ersten Schritt als Dienstgeber wagen, denn dieser erfordert Mut, Vision und eine durchdachte Strategie. Der Pfad von einer bloßen Idee hin zu deren erfolgreicher Umsetzung ist mit bürokratischen Hürden, rechtlichen Klippen und wirtschaftlichen Stolpersteinen übersät.

Mit dieser Guideline möchten wir Ihnen als ambitioniertem Neu-Dienstgeber einen Wegweiser bieten, der Sie nicht nur durch die entscheidenden Phasen der Gründung führt, sondern Ihnen auch als Leitfaden bei der Anstellung Ihrer ersten Mitarbeiter sein soll. Um Ihnen diese Schritte zu vereinfachen und das Fundament für Ihren zukünftigen Erfolg zu stärken, geben wir Ihnen praktische Ratschläge und warnen Sie vor häufigen Fallstricken.

## **Beantragung der Neugründungsförderung**

Bei der Gründung Ihres Unternehmens haben Sie die Chance, spezielle Förderungen für die Einstellung Ihrer ersten Mitarbeiter zu nutzen.

**Weitere Informationen rund um das Thema Dienstzettel.**



Der Schritt, ein entscheidender Meilenstein für das Wachstum Ihres Unternehmens, wird meist über offizielle Berufsvertretungen wie die Wirtschaftskammer Österreich (WKO) koordiniert.

Diese Organisationen fungieren als Ihre Schnittstelle zum Staat und bieten Unterstützung nicht nur durch Vereinfachung des Antragsverfahrens, sondern auch durch Beratung. Sie navigieren Sie durch das Dickicht der Richtlinien und Anforderungen, die für den Erhalt der Fördermittel notwendig sind, und sorgen so für eine umfassende Unterstützung auf Ihrem Weg.

## **Anwendung des korrekten Kollektivvertrages**

Ein entscheidender Schritt bei Anstellung Ihrer Mitarbeiter ist die sorgfältige Prüfung des anwendbaren Kollektivvertrags, um eine korrekte Einstufung Ihrer Dienstnehmer zu garantieren. Die genaue Zuweisung zu einem Kollektivvertrag ist das A und O für die faire Festlegung der Gehälter. Die Zuordnung hängt vom Gewerbe ab und kann bei der WKO hinterfragt werden.

Beachten Sie: Ein Gehalt, das unter dem kollektivvertraglich vereinbarten Mindestlohn liegt, gilt als Verstoß gegen Lohn- und Sozialstandards und kann zu hohen Strafen führen. Um eine präzise Einstufung sicher-

zustellen, erkundigen Sie sich bei Ihren Mitarbeitern nach eventuellen Vordienstzeiten bei früheren Arbeitgebern. Diese Angaben sind essenziell, da sie die Einstufung und somit die Entlohnung unmittelbar beeinflussen.

## **Der Dienstvertrag**

Als Arbeitgeber sind Sie gesetzlich dazu verpflichtet, Ihren Mitarbeitern einen Dienstzettel zu übergeben. Um jedoch für beide Seiten größtmögliche Rechtssicherheit und eine klarere Beweislage zu schaffen, empfehlen wir Ihnen, zusätzlich einen detaillierten Dienstvertrag auszuarbeiten. Ein solcher Vertrag schafft eine solide Grundlage für das Arbeitsverhältnis und hilft, mögliche Unklarheiten von Anfang an auszuräumen. Dies fördert ein harmonisches Arbeitsumfeld und eine friktionsarme Zusammenarbeit.

Der Dienstvertrag oder Dienstzettel muss eine Reihe gesetzlicher Mindestinformationen enthalten, um alle wichtigen Aspekte des Arbeitsverhältnisses klar zu definieren. Dazu gehören Informationen über Arbeitszeiten, Arbeitsort, die Beschreibung der Tätigkeiten, die Entlohnung sowie Kündigungsfristen. Stellen Sie sicher, dass Sie dem Dienstnehmer eine Kopie dieses Dokuments aushändigen, um eine einheitliche Informationsbasis für beide Parteien zu schaffen. So fördern Sie Transparenz und Vertrauen im Arbeitsverhältnis. >



### Die rechtzeitige Anmeldung

Die rechtzeitige Anmeldung Ihrer Mitarbeiter bei der Österreichischen Gesundheitskasse (ÖGK) vor Arbeitsantritt ist nicht nur aus rechtlicher Sicht zwingend, sondern zeugt auch von Professionalität.

Verzögerungen bei der fristgerechten Anmeldung können im Falle von Kontrollen zu ernsthaften Konsequenzen führen. Ferner verhängt die ÖGK-Säumniszuschläge bei verspäteten Anmeldungen, was Ihre finanzielle Last als Arbeitgeber erhöhen kann. Es liegt also in Ihrem sowie im Interesse Ihres Unternehmens, diese Pflicht mit der nötigen Sorgfalt und Pünktlichkeit zu erfüllen. Denken Sie zudem daran, Ihren Mitarbeitern eine Kopie ihrer Anmeldebestätigung auszuhändigen. Auch das ist ein Weg, um Ihre Verantwortung als Arbeitgeber und Ihr Engagement für eine faire und rechtskonforme Arbeitsatmosphäre zu beweisen.

### Die Führung von Arbeitszeitaufzeichnungen

Die genaue Erfassung der Arbeitszeiten Ihrer Mitarbeiter ist wesentlich, um die Einhaltung der gesetzlichen Arbeitszeitregelungen zu garantieren. Wenn Ihre Mitarbeiter selbst für die Aufzeichnung ihrer Arbeitszeiten zuständig sind, ist es ratsam, diese Aufzeichnungen monatlich zu überprüfen und durch Unterschriften beider Seiten bestätigen zu lassen.

Weitere Informationen finden Sie in unserem kostenlosen Unternehmerhandbuch.



Diese Aufzeichnungen sollten Beginn und Ende der Arbeitszeit, Pausenzeiten sowie die ausgeführten Tätigkeiten und eventuelle Nicht-Arbeitszeiten präzise dokumentieren.

### Pausen und Arbeitszeitgrenzen

Es ist gesetzlich vorgeschrieben, dass Mitarbeiter nach sechs Stunden Arbeit eine Pause von mindestens 30 Minuten machen. Als Arbeitgeber tragen Sie die Verantwortung, dass diese Pausenvorschriften eingehalten werden.

Achten Sie außerdem darauf, die gesetzlichen oder kollektivvertraglich geregelten Arbeitszeiten einzuhalten. Bei Überschreitung der regulären Arbeitszeit müssen Mehr- oder Überstunden entsprechend entlohnt werden. Um mit schwankenden Arbeitszeiten flexibel umgehen zu können und Überstunden zu vermeiden, bieten sich flexible Arbeitszeitmodelle wie Gleitzeit oder Durchrechnungsvereinbarungen an.

Beachten Sie auch die gesetzlichen Arbeitszeitgrenzen, die in der Regel bei zwölf Stunden pro Tag bzw. 60 Stunden pro Woche liegen, bei einem Durchschnitt von 48 Stunden pro Woche über einen Zeitraum von 17 Wochen. Die Nichteinhaltung kann strafrechtliche Folgen haben. Indem Sie diese Richtlinien sorgfältig befolgen, schaffen Sie ein faires, gesundes und produktives Arbeitsumfeld im Sinne der Rechte und des Wohlergehens Ihrer Mitarbeiter.

### Steuerlich begünstigte Vorteile

Zuwendungen an Ihre Mitarbeiter, die über das eigentliche Entgelt hinausgehen, sind nicht nur ein Zeichen der Anerkennung, sondern wirken auch motivierend. Beachten Sie allerdings, dass solche Zuwendungen in der Regel als geldwerter Vorteil gelten und somit grundsätzlich sozialversicherungs-, nebenkosten- und steuerpflichtig sind.

Es gibt jedoch attraktive Ausnahmen, die es Ihnen als Arbeitgeber ermög-

lichen, Ihren Mitarbeitern steuerlich begünstigte Vorteile zu verschaffen:

**Essensgutscheine:** Tägliche Essensgutscheine, die ausschließlich in Gaststätten oder für Lieferservices genutzt werden können, sind bis zu € 8,- pro Arbeitstag steuer- und sozialabgabenfrei. Für Gutscheine, die auch für den Kauf von Lebensmitteln verwendet werden können, gilt ein Freibetrag von € 2,- pro Arbeitstag.

### Sachzuwendungen bei Betriebsveranstaltungen:

Bis zu einem Wert von € 186,- pro Jahr und Mitarbeiter können Sie Sachzuwendungen im Rahmen von Betriebsveranstaltungen steuerfrei gewähren, vorausgesetzt, diese stehen in direktem Zusammenhang mit der Veranstaltung.

### Vergünstigungen für Betriebsveranstaltungen:

Kosten, die Ihren Mitarbeitern durch die Teilnahme an firmeninternen Veranstaltungen entstehen, sind bis zu einem Betrag von € 36,- pro Jahr und Person von Lohnabgaben sowie der Sozialversicherung befreit.

Nutzen Sie diese steuerlichen Vorteile geschickt, um Ihren Mitarbeitern Zusatzanreize zu bieten und das Betriebsklima zu verbessern.

### Zum Schluss

Die Unternehmerreise mag herausfordernd sein, doch mit der richtigen Vorbereitung, mit Kenntnis der wesentlichen Richtlinien und den richtigen Partnern an Ihrer Seite legen Sie den Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft.

Diese Guideline soll Ihnen Orientierungshilfe und Inspiration sein, um Ihren Weg im Unternehmertum mit Zuversicht und Entschlossenheit zu gehen. Für alle weiteren Fragen stehen Ihre Fidas-Steuerberater an Ihrer Seite.

*Denken Sie daran: Großer Erfolg beginnt mit dem Mut, den ersten Schritt zu machen. ■*

# PERSONALFÜHRUNG WIE SMARTES MANAGE- MENT DEN TEAMERFOLG MAXIMIERT



In einer digitalen Welt, die sich ständig wandelt, brauchen Sie als Dienstgeber innovative Ansätze, um nicht nur wirtschaftlichen Erfolg, sondern auch die persönliche Entfaltung Ihrer Mitarbeiter zu fördern. Mit smarten Strategien und flexiblen Arbeitsmodellen gewinnen Sie die besten Talente für Ihr Unternehmen. >

## TALENTE GEWINNEN:

### Beyond Salary – mit coolen Boni & Benefits die Arbeitswelt aufmischen

Zeigen Sie Ihren Mitarbeitern, dass Sie es ernst meinen, indem Sie nicht nur konkurrenzfähige Gehälter, sondern auch attraktive Boni und Leistungen wie Gesundheitschecks, Essensgutscheine und flexible Arbeitszeiten auf den Tisch legen.

**Human Capital reloaded – Karrierepfade & Erfolgsgeschichten:** In einer sich ständig wandelnden Arbeitswelt ist kontinuierliche Weiterbildung entscheidend für den Erfolg von Mitarbeitern. Diese Investition stärkt nicht nur Fähigkeiten, sondern auch die Bindung der Mitarbeiter ans Unternehmen. Ein gut durchdachtes Weiterbildungsprogramm ist somit unverzichtbar für deren Entwicklung und Bindung.

**High-Tech-Upgrade:** Die Bereitstellung angemessener Ressourcen und Ausstattung ist ein essentieller Bestandteil eines positiven Arbeitsumfelds. Moderne Technologien, hochwertige Arbeitsmittel und ein gut ausgestatteter Arbeitsplatz ermöglichen es den Mitarbeitern, ihre Aufgaben effizient und produktiv zu erledigen.

## REDEN WIR ÜBERS IMAGE – FIDAS-TIPP: Wie Ihre Mitarbeiter zu Markenbotschaftern werden

Um auch nach außen ein positives Image Ihres Unternehmens zu transportieren, können Sie Ihre Mitarbeiter aktiv in die Markenkommunikation einbeziehen. Motivieren Sie sie, ihre guten Erfahrungen bei der Arbeit nicht nur unternehmensintern, sondern über soziale Netzwerke und Co. auch nach außen zu teilen und so ein authentisches Image Ihres Unternehmens zu erzeugen.

**Schritte zur Umsetzung: Identifikation von engagierten Mitarbeitern:** Wählen Sie Mitarbeiter aus, die eine hohe Bindung zum Unternehmen zeigen und sich durch ihre Begeisterung für ihre Arbeit und Wertschätzung für Ihren Arbeitgeber auszeichnen.

**Richtig durchstarten:** Bieten Sie Workshops an, um diese Mitarbeiter über die Kernwerte der Marke zu informieren und ihnen zu vermitteln, wie sie diese in ihren alltäglichen Interaktionen repräsentieren können.

**Bereitstellung von Material und Plattformen:** Stellen Sie sicher, dass die Mitarbeiter Zugang zu hochwertigem Informationsmaterial haben, um es in sozialen Netzwerken und bei Kundengesprächen nutzen zu können. Ermöglichen Sie ihnen auch, über firmeneigene Kanäle wie Blogs

oder Newsletter Beiträge zu veröffentlichen.

**Feedback und Anreize:** Etablieren Sie ein System, in dem Mitarbeiter für ihre Beiträge als Markenbotschafter Anerkennung erhalten.

**Wirkung:** Durch Mitarbeiter als Markenbotschafter schaffen Sie eine Multiplikator-Wirkung, die das Image Ihres Unternehmens weitreichend verbessert. Mitarbeiter sind oft die glaubwürdigsten Fürsprecher einer Marke und ihre authentischen Geschichten können potenzielle Kunden sowie Mitarbeiter positiv beeinflussen.

**Fazit:** Durch das Einbeziehen der Mitarbeiter in die Imagepflege wird eine authentische und nachhaltige Markenrepräsentation geschaffen, die nicht nur die Außenwahrnehmung, sondern auch die interne Unternehmenskultur stärkt.

## RECRUITMENT REVOLUTION: Die Zukunft des Findens im digitalen Zeitalter

**Aus der Sicht der Generation Z:** Lisa Mayerhofer, Mitarbeiterin der Fidas Graz, erzählt Ihnen in diesem kurzen Video, worauf es wirklich ankommt.



Jetzt anschauen!





## STILVOLLE KOMMUNIKATION – FIDAS-TIPP: Inspirierende Kommunikation fördert ein positives Arbeitsklima

Etablierung einer inspirierenden Kommunikationskultur: Als Unternehmer und Arbeitgeber können Sie das Image und das Arbeitsklima Ihres Unternehmens maßgebend positiv beeinflussen, indem Sie einen Kommunikationsstil vorleben, der die Menschen im Betrieb durch persönliche Geschichten, inspirierende Metaphern und Humor wirklich erreicht. Dies fördert nicht nur die Kreativität, sondern auch die Zusammenarbeit und das Wohlbefinden am Arbeitsplatz.

### Schritte zur Umsetzung:

**Humor wertschätzen:** Fördern Sie einen respektvollen Umgang am Arbeitsplatz, bei dem gute Stimmung einen festen Platz hat. Humor kann als Eisbrecher dienen, Spannungen abbauen und die Arbeitsatmosphäre auflockern.

**Inspirierende Kommunikationsplattformen schaffen:** Stellen Sie Plattformen zur Verfügung, auf denen Mitarbeiter ihre Erlebnisse und kreativen Ideen teilen können, z.B. interne Blogs oder regelmäßige „Creative Coffee Breaks“.

**Wirkung:** Eine Kommunikationskultur, die auf einem respektvollen Umgang miteinander beruht, trägt maßgeblich zu einem positiven Arbeitsklima bei. Sie fördert das Engagement der Mitarbeiter, erleichtert das Lernen im Betrieb und stärkt die Unternehmensgemeinschaft.

**Fazit:** Indem Sie stilvolle Kommunikation als festen Bestandteil der Unternehmenskultur etablieren, investieren Sie in eine Umgebung, in der sich Mitarbeiter gesehen und gehört fühlen. Dies trägt zur Mitarbeiterbindung bei und schafft einen dynamischen und modernen Arbeitsplatz. >

## LEADERSHIP- LOUNGE: Ent- spannt, souverän & erfolgreich führen

Willkommen in der Lounge der Führungskräfte, wo der Weg zur erfolgreichen Mitarbeiterführung mit Stil und Gelassenheit geübt wird. In dieser dynamischen Ära der Arbeitswelt stehen wir vor der Herausforderung, nicht nur zu führen, sondern mit Empathie zu führen. Hier sind einige Schlüsselstrategien für eine Leadership-Lounge, die nicht nur entspannt, sondern auch erfolgreich ist.

### Emotionale Intelligenz im

**Fokus:** In der Lounge zählt nicht nur der Verstand, sondern auch das Herz. Zeigen Sie emotionale Intelligenz, seien Sie empathisch und schaffen Sie eine Atmosphäre des Vertrauens. Ein emotional intelligentes Leadership sorgt für ein harmonisches Teamgefüge.

### Wertschätzende Kommuni- kation mit Stil:

Statt trockener Durchsagen setzen wir hier auf inspirierende Kommunikation. Verwenden Sie Geschichten, Metaphern und Humor, um Ihre Botschaften zu vermitteln. Ein charismatischer Kommunikationsstil fördert ein positives Arbeitsumfeld.

### Flexibilität & Anpassungs- fähigkeit:

In der Leadership-Lounge tanzen wir mit den Veränderungen. Seien Sie flexibel und anpassungsfähig, um den Herausforderungen des dynamischen Arbeitsumfelds erfolgreich zu begegnen. Ein agiles Leadership ist der Schlüssel zur Innovation.

## KICKSTART INS TEAM: Mit Profi-Tricks zum genialen Onboarding

**Smooth Onboarding:** Dabei handelt es sich um den Prozess, durch den neue Teammitglieder nicht nur eingestellt, sondern vollständig ins Unternehmen eingebunden werden. Ein durchdachtes Onboarding-Programm ist der Schlüssel, um neue Mitarbeiter effizient an ihre neuen Aufgaben heranzuführen.

**Vorbereitung:** Richten Sie vor dem ersten Arbeitstag die IT- und Arbeitsgeräte ein, stellen Sie E-Mail-Konten und Zugriffsmöglichkeiten auf Unternehmenssysteme bereit und informieren Sie bestehende Mitarbeiter über den Neuzugang. Ein detaillierter Zeitplan für die ersten Wochen hilft bei der Integration.

**Erster Arbeitstag:** Eine herzliche Begrüßung, ein Willkommensgeschenk und eine Unternehmensführung mit Vorstellungsrunde erleichtern den Einstieg.

**Unternehmensübersicht:** Starten Sie mit einer umfassenden Einführung in die Unternehmensgeschichte, Mission, Werte, Kultur und interne Richtlinien.

**Stellenübersicht:** Definieren Sie die Rolle, Verantwortlichkeiten und Ziele des neuen Mitarbeiters, um zu zeigen, wie seine Arbeit zum Unternehmenserfolg beitragen wird.

**Erste Aufgaben:** Übertragen Sie dem neuen Mitarbeiter erste kleinere Aufgaben, um ihn in den Arbeitsfluss zu integrieren, ohne ihn zu überfordern.

**Abschluss:** Vergessen Sie nicht, von Anfang an die gebührende Wertschätzung für den neuen Mitarbeiter und seine Arbeit zum Ausdruck zu bringen. Ermutigen Sie ihn außerdem, sich bei Fragen und Anliegen zu melden. ■





# GESELLSCHAFTS FORMEN

Nicht nur Ihr Produkt braucht eine ansprechende Verpackung, um auf dem Markt gut anzukommen. Auch Ihr Geschäftsmodell erfordert einen guten Auftritt – und hier kommt die Gesellschaftsform ins Spiel. Dabei geht es aber um viel mehr als nur um Äußerlichkeiten, denn als Gesellschaftsform versteht man die Rechtsform, unter der ein Unternehmen von einer, zwei oder mehreren Personen gegründet bzw. geführt wird – und somit einen der wesentlichsten Faktoren Ihrer wirtschaftlich-strategischen Möglichkeiten. >

Bei der Wahl der Gesellschaftsform handelt es sich daher um eine der bedeutendsten Entscheidungen der Unternehmensgründung. Doch seien Sie gewiss: Die Wahl der passenden Rechtsform bedeutet immer auch einen Kompromiss, denn die ideale Rechtsform gibt es nicht.

Mit Ihrer Entscheidung legen Sie heute den Grundstein für den Erfolg der Zukunft. Die Rechtsform beeinflusst Ihren rechtlichen Status, die Rahmenbedingungen der Sozialversicherung, Haftungsfragen sowie die Konditionen für Beteiligungen und Betriebsübergaben. Nicht zuletzt trägt sie auch dazu bei, den ersten Eindruck bei potenziellen Geschäftspartnern zu prägen, schließlich macht es einen erheblichen Unterschied, ob Sie als Einzelunternehmer oder GmbH agieren. Die Wahl der Rechtsform sollte daher gut überlegt sein und am besten vorab mit Experten besprochen werden.

#### Bei der Entscheidungsfindung ist eine Vielzahl von Überlegungen einzubeziehen, unter anderem:

- Steuern und Buchführung
- Sozialversicherung
- Anzahl der Gesellschafter
- Haftungsbestimmungen
- Geschäftsführungsrechte
- Finanzierungsregeln (Eigen- und Fremdfinanzierung)
- Kosten der Rechtsform (Gründungskosten, laufende Kosten)
- Gewinn- und Verlustbestimmungen
- Mobilität der Unternehmensanteile
- Erbrechtliche Bestimmungen
- Publizitätserfordernisse
- Gewerberecht
- Firmierung
- Berufsrechtliche Bestimmungen
- Gründungskapital
- Investorensuche und Mitbestimmung
- etwaige Gemeinnützigkeit

#### Folgende Möglichkeiten stehen Ihnen grundsätzlich offen:

- Einzelunternehmer (mit oder ohne Firmenbucheintragung)
- Offene Personengesellschaft
- Kommanditgesellschaft
- Gesellschaft bürgerlichen Rechts
- Stille Gesellschaft
- GmbH & Co. KG
- GmbH & stille Gesellschaft
- Gesellschaft mit beschränkter Haftung
- Aktiengesellschaft
- **Neu: FlexKap**

In den meisten Fällen starten Neugründer als Einzelunternehmer. Mit steigendem Kapitalbedarf, Ausdehnung des Unternehmens oder größer werdenden Haftungsrisiken bieten sich schließlich Formen von Personen- und Kapitalgesellschaften an.

Entsprechend führen laut Statistik (Stand 31.12.2021) etwa 73,1 % der aktiven Wirtschaftskammer-Mitglieder in Österreich ihren Betrieb als Einzelunternehmen, 20,3 % als Kapitalgesellschaft (GmbH, AG), 5,4 % als Personengesellschaft (OG, KG) und der Rest von rund 1,2 % z.B. in Form von ausländischen Rechtsformen, Genossenschaften oder Vereinen, wobei die letzte Variante nur sehr eingeschränkt zulässig ist.



**Detaillierte und zusätzliche Informationen zu den Gesellschaftsformen finden Sie hier.**

# DÜRFEN WIR VORSTELLEN? DIE NEUE GESELLSCHAFTS- FORM IM ÖSTERREICHISCHEN WIRTSCHAFTSLEBEN: DIE FLEKKAP

Die Flexible Kapitalgesellschaft (FlexKap) ist eine im Jahr 2023 neu eingeführte Gesellschaftsform, gedacht speziell – aber nicht nur – für innovative Start-ups.

Das dazugehörige Gesetz, das Flexible-Kapitalgesellschafts-Gesetz (FlexKapGG), regelt ihre Funktionsweise, doch gelten bei fehlenden Regelungen die GmbH-Bestimmungen.

Die FlexKap ist eine eigenständige juristische Person mit einem Mindeststammkapital von € 10.000,-. Im Vergleich zur GmbH weist sie einige Besonderheiten auf wie folgt:

**Stammeinlagen:** Der Mindestbetrag für die Stammeinlagen der einzelnen Gesellschafter beträgt lediglich € 1,-, im Gegensatz zu € 70,- bei der GmbH. Zudem ist eine Aufteilung der Geschäftsanteile möglich.

**Uneinheitliche Stimmabgabe:** Gesellschafter mit mehreren Stimmen können ihr Stimmrecht uneinheitlich ausüben, beispielsweise bei insgesamt zehn Stimmen mit vier Stimmen für den Antrag und sechs Enthaltungen.

**Unternehmenswert-Anteile:** Diese bilden eine spezielle Form des Stammkapitals und ermöglichen eine vereinfachte Mitarbeiterbeteiligung. Inhaber solcher Anteile haben begrenzte Rechte, ähnlich stimmrechtslosen Vorzugsaktien. Sie haben Anspruch auf ihren Anteil am Bilanzgewinn, jedoch kein Stimmrecht. Übertragungen bedürfen der Schriftform (kein Notariatsakt!), und Mitarbeiter müssen umfassend über wirtschaftliche und rechtliche Aspekte belehrt werden.

**Umlaufbeschluss:** Im Gesellschaftsvertrag der FlexKap kann, anders als bei der GmbH, festgelegt werden, dass Abstimmungen auch schriftlich (Umlaufbeschlüsse) durchgeführt werden dürfen, ohne dass jeder Gesellschafter im Einzelfall zustimmen muss.

**Form von Anteilsübertragungen:** Im Gegensatz zur GmbH, die Notariatsaktpflicht vorsieht, genügt in der FlexKap eine Privaturkunde durch einen Notar oder Rechtsanwalt für Anteilsübertragungen. Die Identität der handelnden Personen und die Rechtsfolgen müssen überprüft und erklärt werden.

**Eigene Geschäftsanteile:** Angelehnt an das Aktienrecht, ist der Erwerb eigener Geschäftsanteile unter bestimmten Bedingungen möglich. Diese können zwangsweise oder nach Erwerb durch die Gesellschaft eingezogen werden.

**Bedingte Kapitalerhöhung:** Eine bedingte Kapitalerhöhung ist erlaubt und wird durchgeführt, wenn ein unentziehbares Umtausch- oder Bezugsrecht ausgeübt wird. Dies ist jedoch nur zu bestimmten Zwecken möglich, wie z.B. zur Gewährung von Bezugsrechten an Gläubiger von Finanzierungsinstrumenten oder zur Vorbereitung von Unternehmenszusammenschlüssen.

**Genehmigtes Kapital:** Der Gesellschaftsvertrag kann die Geschäftsführung ermächtigen, das Stammkapital durch Ausgabe neuer Geschäftsanteile bis zu einem bestimmten Nennbetrag zu erhöhen. Dieses genehmigte Kapital kann für Start-ups nützlich sein, etwa für den schrittweisen Beitritt von Investoren und für Beteiligungsprogramme für Mitarbeiter.

**Sonstige Finanzierungsformen:** Um den Gesellschaftern Freiheit bei der Kapitalbeschaffung zu gewähren, wird die Ausgabe von Finanzierungsinstrumenten mit späteren Bezugs- oder Wandlungsrechten (z.B. Wandel- und Gewinnschuldverschreibungen, Optionsanleihen und Genussrechte) gesetzlich erlaubt. >

## Anwendungsbereich

All diese genannten rechtlichen Eigenschaften machen die FlexKap zu einer angepassten, flexiblen Alternative zur GmbH, insbesondere für Start-ups und Gründer in der Frühphase.

Unternehmen haben die Möglichkeit, im Rahmen neuer Projekte FlexKaps als Tochtergesellschaften zu gründen. Durch verschiedene Formen der Beteiligung, wie beispielsweise stimmrechtlose Unternehmenswert-Anteile, können nicht nur Mitarbeiter, sondern auch externe Personen in die Gesellschaft aufgenommen werden, ohne diesen gleichzeitig ein Stimmrecht zu gewähren.

Die FlexKap bietet zudem durch die Nutzung von genehmigtem und bedingtem Kapital der Geschäftsführung eine flexiblere und schnellere Gestaltungsmöglichkeit im Bereich von Kapitalmaßnahmen. Wenn auf Ebene der Gesellschafter Treuhandkonstruktionen existieren, in denen ein einzelner Treuhänder für mehrere Treugeber fungiert, ermöglicht die FlexKap eine uneinheitliche Stimmabgabe.

Dadurch können die einzelnen Stimmrechte entsprechend den Vorgaben der jeweiligen wirtschaftlichen Eigentümer (Treugeber) ausgeübt werden.

Durch die Option der Mitarbeiterbeteiligung können insbesondere innerbetriebliche Schlüsselpersonen stärker an das Unternehmen gebunden werden.

## Umwandlung

Die Umwandlung einer bestehenden GmbH in eine FlexKap kann in wenigen Schritten erfolgen. Grundsätzlich sind ein Generalversammlungsbeschluss mit Dreiviertelmehrheit, eine entsprechende Anpassung des Gesellschaftsvertrags sowie die Eintragung im Firmenbuch erforderlich. Es sind keine speziellen Maßnahmen zum Schutz der Gläubiger – wie beispielsweise eine Umwandlungsbilanz, ein Sicherstellungsanspruch oder eine Gründungsprüfung – erforderlich. Ebenso sind keine besonderen Schutzmaßnahmen für Minderheitsgesellschafter notwendig, wie beispielsweise ein Barabfindungsanspruch für Gesellschafter, die mit der Umwandlung nicht einverstanden sind. ■

# NEUE RECHTSFORM – NEUE CHANCEN

Im Laufe eines Unternehmerlebens kann der Moment kommen, an dem Sie Ihre Rechtsformwahl überdenken, und vielleicht gelangen Sie zu dem Schluss, dass es Zeit für Veränderungen ist. Es gibt unterschiedlichste Gründe, weshalb die Rechtsform Ihres Unternehmens irgendwann nicht mehr Ihren aktuellen Vorstellungen und Anforderungen entsprechen könnte.

Unternehmen entwickeln sich weiter, und damit ändern sich auch ihre Anforderungen. Ein erzielter Wachstumsschub in Umsatz, Mitarbeiterzahl und Gewinn könnte beispielsweise Anlass geben, über eine alternative Rechtsform nachzudenken. Auch neue Tätigkeitsfelder oder veränderte Eigentümerstrukturen können ausschlaggebende Gründe für eine Umgründung sein.

Die Anpassung der Rechtsform eines Unternehmens ist auf finanzieller, steuerlicher und rechtlicher Ebene von erheblicher Bedeutung und stellt nicht zuletzt ein wichtiges Instrument der Steueroptimierung dar. Entsprechend kann sie langfristig einen positiven Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg haben. Es ist daher ratsam, regelmäßig zu überprüfen, ob die bestehende Rechts-



form noch zielführend und sinnvoll ist. Doch seien Sie sich auch im Klaren, dass eine Umgründung ein großer und komplexer Schritt ist, der gut geplant und immer mit Bedacht auf die aktuellen Bedürfnisse und Rahmenbedingungen vollzogen werden sollte.

Der rechtliche und steuerliche Rahmen für Umgründungen wird durch das Umgründungssteuergesetz und durch zahlreiche Bestimmungen des Gesellschaftsrechts (Aktiengesetz, GmbH-Gesetz, Umwandlungsgesetz und Spaltungsgesetz) vorgegeben.

### Das Umgründungssteuerrecht kennt verschiedene Formen der Umgründung:

- **Einbringung:** Ein Einzelunternehmer oder eine Personengesellschaft wird in eine Kapitalgesellschaft eingebracht.
- **Umwandlung:** Eine Kapitalgesellschaft wird zu einer Personengesellschaft oder zu einem Einzelunternehmen umgewandelt.
- **Verschmelzung:** Zusammenschluss von Kapitalgesellschaften
- **Zusammenschluss:** Mehrere Unternehmerschaften werden zu einer Mitunternehmerschaft vereinigt.
- **Realteilung:** Eine Personengesellschaft wird in ein Einzelunternehmen bzw. verschiedene Unternehmen aufgeteilt.
- **Spaltung:** Eine bestehende Kapitalgesellschaft wird in zwei oder mehrere Kapitalgesellschaften aufgespalten.

Umgründungen können prinzipiell im Nachhinein vorgenommen werden. Der Wechsel kann jedoch maximal neun Monate rückwirkend auf einen Stichtag erfolgen (z.B. bis 30. September rückwirkend auf den 31. Dezember).

Grundsätzlich begünstigt das Steuergesetz Umgründungen. Dabei liegt die maßgebliche Begünstigung in der Buchwertfortführung. Das bedeutet, dass bei der Übertragung eines Unternehmens alle bisher genutzten steuerlichen Vorteile beibehalten werden können und eventuelle stille Reserven im Anlagevermögen zum Zeitpunkt der Umgründung nicht besteuert werden müssen.

Dabei gilt es zu beachten, dass das Umgründungssteuergesetz keine Steuerbefreiung, sondern lediglich die steuerneutrale Behandlung des Rechtsformwechsel vorsieht. Die Besteuerung der stillen Reserven des übertragenen Vermögens wird somit erst bei späteren Realisierungstatbeständen (z.B. Veräußerung des Vermögens durch den Rechtsnachfolger) nachgeholt.

### Ist das Umgründungssteuergesetz auf die Umgründung anwendbar, sieht es folgende Begünstigungen vor:

- **Umsatzsteuerbefreiung:** Der Umgründungsvorgang ist nicht umsatzsteuerbar.
- **Befreiung** für Rechtsgeschäftsgebühren
- **Begünstigungen** für die Grunderwerbsteuer (0,5 Prozent statt 3,5 Prozent)
- **Begünstigung** für die Grundbucheintragungsgebühr nach § 26a GGG (Bemessungsgrundlage dreifacher Einheitswert, begrenzt mit 30 Prozent des Verkehrswerts)

Ob das Umgründungssteuergesetz anwendbar ist, hängt zunächst von der Einhaltung der zivilrechtlichen Voraussetzungen für die Umgründung ab.

Zusätzlich müssen die steuerlichen Anwendungsvoraussetzungen des jeweiligen Umgründungstyps erfüllt werden.

Manche Umgründungsvorgänge führen im Wege einer Gesamtrechtsnachfolge zu einem Übergang sämtlicher Rechte und Pflichten, die dann in einem Akt auf den neuen Rechtsträger übergehen.

Andere Umgründungsvorgänge führen hingegen im Wege der Einzelrechtsnachfolge zu Unternehmens- oder Vermögensübergängen. Das wiederum bedeutet, dass jedes Recht gesondert zu übertragen ist.

*Sie sehen, die Wahl der passenden Rechtsform für Ihr Unternehmen ist eine wichtige Entscheidung mit weitreichenden Folgen. Am besten, Sie ziehen schon frühzeitig Ihren Fidas-Experten zurate. ■*



# POTENZIALE NUTZEN & GESCHÄFTSERGEBNISSE VERBESSERN

*Durchleuchten Sie Ihre strategischen Handlungsfelder*

Unternehmen haben sich laufend Herausforderungen zu stellen, aber es bieten sich ihnen auch zahlreiche Potenziale.

Manch chancenreiche Möglichkeit zum unternehmerischen Erfolg mag in greifbarer Nähe liegen, doch manchmal fällt es schwer, sie zu erkennen. Die folgende Kurzdarstellung soll Sie an Handlungsfelder erinnern, die Ihnen dabei helfen können, Ihr Geschäftsergebnis zu verbessern, nachhaltigen Erfolg zu erzielen und wirtschaftliche Umfeldkrisen nicht nur zu überstehen, sondern konstruktiv zu nutzen.

## 21 POTENZIELLE HANDLUNGSFELDER, um in keine Krise zu geraten

Kompetenzfeld	Checkpoint	Tipp
<b>1</b> Leidenschaftsfelder	Bietet Ihr Unternehmen ausschließlich Produkte und Leistungen an, hinter denen Sie mit Leidenschaft stehen, und die ein klares Kundenproblem bedienen?	Lassen Sie sich nicht ablenken, sondern fokussieren und reduzieren Sie Ihr Geschäft auf jene Leidenschaften, die Sie auszeichnen. Voraussetzung ist, dass Ihre Leidenschaft einen wahren Nutzen für Ihre Kunden schafft und somit zu einer positiven Kaufentscheidung führt.
<b>2</b> Stresstest Ihres Unternehmens	Würden Sie einen (weiteren) Umsatzeinbruch von 30 % überstehen?	Treiben Sie die Variabilisierung Ihrer Kosten voran: Behalten Sie zwar Ihre Kernkompetenz (= Leidenschaftsfelder) im Haus, überprüfen Sie aber alle anderen Positionen auf Auslagerungspotenziale.





Kompetenzfeld	Checkpoint	Tipp
<b>3 Segmentierung Ihrer Zielgruppen</b>	Haben Sie Ihre Umsätze und Deckungsbeiträge nach Kriterien wie Regionalität, Kundenart, Kundeneigenschaften (Zufriedenheit, Bonität etc.) segmentiert?	Führen Sie neue Kriterien ein, anhand derer Sie Ihre Kunden ab sofort einteilen. Werten Sie Ihre Vor- und Nachkalkulationen anschließend nach diesen Kriterien spielerisch aus. Erkennen Sie Strukturen (d.h. Segmentierungen), die erfolgreicher sind als andere, und fokussieren Sie Ihre Energie auf diese Erfolgssegmente.
<b>4 Hobbys = NEIN</b>	Haben Sie Geschäftsfelder, die als Hobbys oder „tote Pferde“ bezeichnet werden können?	Steigen Sie von Ihren „toten Steckenpferden“ ab. Machen Sie sich Dinge zum Hobby, bei denen Sie echten Kundennutzen stiften.
<b>5 Nummer 1 in der Kundenwahrnehmung</b>	Sind Sie mit einem Produkt oder einer Dienstleistung in der Wahrnehmung Ihrer Kunden die Nummer 1 auf dem Markt?	Segmentieren Sie Ihre Zielgruppe auf eine Weise, dass Sie in zumindest einem Segment die Nummer 1 sein können. Denn wo Sie die Nummer 1 sind, werden Sie das beste Geschäft machen.
<b>6 Standbeine: Auf mehreren steht es sich besser</b>	Haben Sie mehr als ein Standbein, das auch merklichen Umsatz bringt?	Nischenstandbeine können technologischer bzw. regionaler Art sein (einziger Anbieter in der Region) oder auf spezielle Zielgruppen mit besonderen Anforderungen abzielen. Sind Ihre unterschiedlichen Standbeine stark verflochten (z.B. durch gleiche Mitarbeiter), behalten Sie alles in einer Firma. Falls die Standbeine wenig verflochten sind, machen Sie verschiedene Unternehmen daraus. Bauen Sie neue Standbeine auf, aber nicht zu viele. >

	Kompetenzfeld	Checkpoint	Tipp
7	<b>Schnäppchen – jetzt zugreifen</b>	Gibt es derzeit Unternehmen auf dem Markt, die Sie theoretisch aufkaufen könnten?	Übernehmen Sie jene Unternehmen, bei denen Sie mit Ihrer Einzigartigkeit die besten Impulse geben können (und nicht umgekehrt). Stellen Sie dafür Regeln als Grundlage Ihrer Kaufentscheidung auf (z.B. ausschließlich Unternehmen mit max. zehn Mitarbeitern, die in einem Markt tätig sind, der in Synergie zu Ihren Märkten steht).
8	<b>Abhängigkeit von Kunden vermeiden</b>	Sind Sie in einem Ihrer Standbeine von einem Großauftraggeber abhängig?	Versuchen Sie in jedem Bereich mehrere Stammkunden zu akquirieren.
9	<b>Marktbeobachtung</b>	Sind Sie durch Marktbeobachtung und Markteinschätzung Ihrer Konkurrenz voraus, wenn es um das Erkennen neuer Chancen geht?	Analysieren Sie gegenwärtige und künftige Kundenbedürfnisse (z.B. Zeitpunkt und Höhe des Investitionsbedarfs etc.), Trends und Strukturänderungen in Ihrer Zielgruppe. Welche Anforderungen stellen die Kunden Ihrer Kunden? Nutzen Sie Monitoring und Austausch über schwache Signale mit Experten.
10	<b>Konsequenz als höchstes Gebot</b>	Nutzen Sie Ihre Marktchancen konsequent?	Ergreifen Sie neue Marktchancen, um die Umsätze in dem Segment zu erhöhen und in den Ausbau zu investieren. Setzen Sie Ihre Ressourcen dort ein, wo Spezialnutzen und Know-how erzielbar sind. Sobald eine Nische gefestigt ist, arbeiten Sie konsequent daran, über die eigene Region hinaus tätig zu werden.
11	<b>Kundenbedürfnisse erkennen</b>	Kennen Sie die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe besser als Ihre Mitbewerber?	Machen Sie Kundenprobleme aktiv und detailliert sichtbar. So schaffen Sie sich einen Markt, den es für andere gar nicht gibt.
12	<b>Signifikanz der Zufriedenheit</b>	Ist die Zufriedenheit Ihrer Kunden auf der Schulnotenskala im Schnitt unter 1,2 (gem. Analyse oder Schätzung)?	Tun Sie alles Ihnen Mögliche, um die Kundenzufriedenheit zu maximieren. Erst ab einer Note von unter 1,2 entsteht eine positive Wachstumsspirale durch Mundpropaganda.
13	<b>Wert der Leistung</b>	Kennen Sie den wahren Wert Ihrer Leistung und den Preis, den Sie verlangen können?	Erproben Sie Preisveränderungen auf Testmärkten. Verlangen Sie dabei den maximal möglichen Preis. Sie können auch nach der Strategie „pay what you want“ testen. Wenn die Kunden weniger zahlen, als es für Sie hinsichtlich Kosten bzw. Gewinn notwendig wäre, ist Ihr Nutzen noch zu gering. Arbeiten Sie weiter daran.
14	<b>Persönliche Stärken</b>	Sind Sie sich im Klaren über Ihre persönlichen Stärken (und Schwächen)?	Investieren Sie in die Erstellung eines Potenzial-Profiles. Oder fragen Sie Menschen, die Sie gut kennen. (Tipp: Nehmen Sie Kritik an!)
15	<b>Organisation des Verkaufs</b>	Haben Sie den Verkaufsprozess optimal durchorganisiert?	Schaffen Sie einen klaren Prozess vom Erstgespräch bis zur Arbeitsvorbereitung mit einem unmissverständlichen Informationsfluss, der keiner Rückfragen bedarf. Trennen Sie die Verkaufsleistung von der Planungsleistung.

Kompetenzfeld	Checkpoint	Tipp
<b>16 Mehrnutzen</b>	Nimmt Ihr Kunde bei Ihnen tatsächlich einen Mehrnutzen im Vergleich zum Wettbewerb wahr?	Erzeugen Sie Einzigartigkeit. Beispiele Baubetrieb: Bieten Sie computergestützte Planung mit 3-D-Animation, intensive Beratung, technologisches Know-how, Referenzen in einer ganz engen Marktnische, Sympathie des Verkäufers, Dienstleistungen um die Leistung herum, Rücksicht auf gesundheitsrelevante Faktoren, branchenspezifische Lösungen, fortführende Dienstleistungen nach der Fertigstellung etc.
<b>17 Anders werben</b>	Machen Sie Werbung abseits des Mainstream?	Werbung muss sich abheben. Machen Sie also auf keinen Fall, was auch die „Großen“ machen. Vor allem in Krisenzeiten tun sich Möglichkeiten auf. Seien Sie sich Ihrer Zielgruppe bewusst. Segmentieren Sie effizient, und sprechen Sie Ihre potenziellen Kunden dort an, wo sie sich normalerweise aufhalten. Virales Marketing ist ein Instrument, das KMU Reichweiten ermöglicht, die normalerweise nur Großunternehmen mit riesigen Werbeetats erzielen können.
<b>18 Verkäuferische Fähigkeiten des Unternehmers</b>	Sind Sie ein Unternehmer, der über überdurchschnittliche Fähigkeiten und überdurchschnittliches Engagement im Verkauf verfügt?	Das Geld wird beim Kunden verdient: Organisieren Sie Ihre Firma so, dass Sie 50 % Ihrer Zeit mit Kunden verbringen können. Entwickeln Sie außerdem zehn Fragen, mit denen Sie die (verborgenen) Bedürfnisse Ihres Kunden erheben können.
<b>19 Bestehende Kunden sind der Schlüssel</b>	Haben Sie das Potenzial Ihrer bestehenden Kunden ausgeschöpft?	Starten Sie Kundenbindungsstrategien, indem Sie Kunden das bieten, was diese wirklich brauchen. Betrachten Sie die vor- und nachgelagerten Leistungen (wie z.B. Servicierungen): Gibt es Hemmschwellen, die den weiteren Leistungsverkauf behindern? Räumen Sie sie aus dem Weg.
<b>20 Netzwerke</b>	Sind Sie ein besserer Netzwerker als Ihr „durchschnittlicher“ Mitbewerber?	Betreuen Sie Stammkunden – z.B. durch Informationen und Events –, auch wenn diese gerade nichts kaufen. Schaffen Sie sich Zeitressourcen, um Ihre Netzwerke zu pflegen. Verdoppeln Sie so die Anzahl der Weiterempfehlungen pro Woche.
<b>21 Kleine und große Märkte</b>	Sind Ihre bisherigen Märkte zu klein?	Ihre Produkte und Leistungen können in anderen Märkten wahrscheinlich genauso gebraucht werden. Stellen Sie sich daher die Frage, wo Sie mit Ihren Kernkompetenzen noch reüssieren könnten. Evaluieren Sie die Möglichkeit, auf Exportmärkte zu gehen. Beschäftigen Sie sich hierfür mit potenziellen Märkten, und informieren Sie sich bei Servicestellen wie z.B. <a href="http://www.exportcenter.at">www.exportcenter.at</a> . ■

# FRÜHJAHRSPUTZ IM BÜRO

*7 Tipps, wie Sie leicht und frisch in den Frühling starten!*

Der Frühling ist da und mit ihm der perfekte Zeitpunkt, um frischen Wind in Ihr Büro zu bringen. Nutzen Sie die Gelegenheit, um Ihren Arbeitsplatz zu revitalisieren und Platz für frische Ideen und Energie zu schaffen. Wir haben 7 Tipps für Sie.



## 1. Marie Kondo trifft auf Büroklammern: Ausmisten mit Freude

Beginnen Sie mit dem Ausmisten. Ordnungsberaterin Marie Kondo empfiehlt, nur Dinge zu behalten, die Freude bereiten. Übertragen auf das Büro: Brauchen Sie wirklich so viele Stifte, alte Akten oder die Stapel an Visitenkarten? Bewahren Sie nur jene Gegenstände, die Sie wirklich nutzen und die Ihnen eine positive Arbeitsumgebung schaffen. Und schauen Sie doch einmal in Ihre Schubladen – weg mit allem, was Sie im vergangenen Jahr nicht verwendet haben. Sie werden staunen, was sich da alles angesammelt hat.

Haben Sie mehrere Exemplare desselben Gegenstands? Behalten Sie nur die besten, und geben Sie den Rest weg. Das gilt für alles – von Stiften bis zu USB-Sticks.

## 2. Kaizen: Die Kunst der kleinen Schritte

Ordnung muss nicht an einem Tag geschaffen werden. Setzen Sie auf die Kaizen-Methode, und verbessern Sie Ihre Büroumgebung kontinuierlich in kleinen Schritten. Heute die Schreibtischschubladen, morgen die Dateistrukturen auf dem Computer – so bleibt der Frühjahrsputz überschaubar und effizient.

## 3. Digital Detox: Reinigen Sie verstopfte Mail-Kanäle

Der digitale Frühjahrsputz ist ebenso ein wichtiger Punkt. Organisieren Sie Ihre Dateien, löschen Sie alte E-Mails (auf jeden Fall alle gesendeten, gelesenen und gelöschten, denn die verstopfen nur Ihr Mail-Postfach), und leeren Sie den Papierkorb Ihres Computers. Eine klare digitale Struktur hilft Ihnen, schneller zu finden, was Sie suchen. Die Mail-Radikalkur für Mutige: alle Mails im Posteingang, die älter als drei Monate sind, löschen. Wenn etwas wirklich Wichtiges dabei war, gelangt es auf anderen Wegen wieder zu Ihnen.

#### 4. Dokumentenmanagement: Weniger Papier, mehr Effizienz

Überlegen Sie, welche Dokumente wirklich in Papierform benötigt werden. Nutzen Sie digitale Lösungen für die Dokumentenverwaltung, um den Papierkram zu reduzieren. Das spart nicht nur Raum, sondern auch Zeit beim Suchen. Sollten Sie Ihr Rechnungswesen noch mit Ordern und Papier führen, sprechen Sie uns an – wir unterstützen Sie gern bei der Umstellung auf digitale Buchhaltung.

Apropos digital: Digitale Tools können beim Ausmisten und Sortieren eine große Hilfe sein. Nutzen Sie Apps zum Scannen von Dokumenten, Cloud-Speicher für Backups und digitale Kalender zur Organisation.

#### 6. Weg mit den Zombies: Befreien Sie sich von endlosen Warte-Projekten

Kennen Sie diese Projekte, die wie Zombies in Ihrem Arbeitsalltag umherwandern – schon lange da, aber nie wirklich lebendig? Diese sogenannten Zombie-Projekte sind solche, die seit Monaten darauf warten, von Ihnen in Angriff genommen zu werden. Sie verschieben sie immer wieder, aber dennoch tauchen sie regelmäßig auf und lassen Ihnen keine Ruhe.

Unser Tipp: Schluss mit diesen Untoten! Nehmen Sie sich einen Moment Zeit, um zu reflektieren: Warum haben Sie mit dem Projekt noch nicht begonnen? Fehlt es an Ressourcen, Motivation, oder ist eine Umsetzung vielleicht gar nicht mehr relevant? Wenn ein Projekt ständig aufgeschoben wird, gibt es meist einen triftigen Grund. Scheuen Sie sich nicht, solche Projekte zu beenden. Es mag sich anfühlen, als würden Sie aufgeben, aber in Wirklichkeit schaffen Sie Raum für Neues – für Projekte, die Sie wirklich begeistern und die erfolgreich sein können. Denken Sie daran: Jedes beendete Zombie-Projekt ist eine Befreiung und ein Schritt hin zu mehr Klarheit und Fokus in Ihrer Arbeit.

#### 5. Setzen Sie Fristen für „vielleicht“

Oft bewahren wir Dinge auf, die wir „vielleicht irgendwann“ doch noch brauchen könnten. Setzen Sie sich eine Frist – zum Beispiel sechs Monate. Was bis dahin nicht genutzt wurde, kann weggeworfen werden.

#### 7. Gemeinsam macht der Frühjahrsputz noch mehr Spaß!

Eine Aufräumaktion wird besonders vergnüglich, wenn sie im Team erfolgt. Stellen Sie sich vor: Ein gemeinsamer Nachmittag (oder zumindest eine Stunde), an dem jeder seinen Arbeitsplatz – sowohl den Schreibtisch als auch den PC – auf Vordermann bringt. Und das Beste daran? Nach getaner Arbeit feiern Sie gemeinsam das Ergebnis bei Snacks und Getränken. Dies ist nicht nur eine hervorragende Gelegenheit, um für Sauberkeit und Ordnung zu sorgen, sondern auch eine Chance, das Teamgefühl zu stärken und alle Mitarbeiter zu motivieren. So schlagen Sie zwei Fliegen mit einer Klappe: Sie genießen ein sauberes, aufgeräumtes Büro und haben ein motiviertes, zufriedenes Team. ■



# WUSSTEN SIE, DASS ...?

## ... CROWDFUNDING STEUERRECHTLICH NICHT GLEICH CROWDFUNDING IST?

Im Rahmen eines Crowdfundings erfolgt die Zurverfügungstellung von Kapital nicht durch einzelne Kreditgeber, sondern durch viele einzelne Investoren. Die konkrete steuerliche Behandlung hängt von der Crowdfunding-Art ab.

### Crowdinvesting und Crowdlending

Crowdinvesting – auch Equity-based Crowdfunding – ist die Zurverfügungstellung von langfristigem Kapital durch Investoren, welche im Gegenzug am Unternehmenserfolg in Form von Genussrecht oder als echte stille Beteiligung beteiligt werden. Beim Crowdlending – auch Peer-to-Peer Crowdfunding – werden Nachrangdarlehen begeben und als Gegenleistung Zinsen bezahlt. Aus Sicht des Kapitalnehmers ist die Vergütung an die Investoren i.d.R. nur steuerlich abzugsfähig, wenn es sich beim investierten Kapital um Fremdkapital (z.B. Nominalgenusrecht, echte stille Beteiligung, Nachrangdarlehen) handelt. Liegt Eigenkapital (z.B. Substanzgenussrecht) vor, stellt dies eine nicht abzugsfähige Vergütung dar. Beim Investor hängt die Einordnung der erhaltenen Gegenleistung von deren Art, der Gesellschaftsform des Kapitalnehmers und davon ab, ob die Investition aus dem Privat- oder Betriebsvermögen stammt.

### Crowdsponsoring

Beim Crowdsponsoring – auch Rewards-based Crowdfunding – erhalten Investoren/Sponsoren nicht monetäre Gegenleistungen wie Werbeleistungen oder Produkte. Ertragsteuerlich ist die Frage, ob Sponsoringzahlungen oder eine (beidseitig ertragsteuerneutrale) Vorfinanzierung von Produkten vorliegt. Sponsoringzahlungen gelten auf Kapitalnehmerebene als steuerpflichtige Betriebseinnahmen. Beim Sponsor sind sie abzugsfähig, wenn eine betriebliche Veranlassung sowie eine breite Werbewirkung bestehen und sie in einem angemessenen Verhältnis zur Gegenleistung stehen.

### Crowddonating

Hier steht die Förderung von Projekten im Vordergrund – z.B. aus der Kreativ-, Kultur- oder Kunstszene. Da der Investor auf eine Gegenleistung verzichtet, handelt es sich nur im Falle eines begünstigten Spendenempfänger um eine steuerlich absetzbare „Spende“. Beim Spendenempfänger liegt, sofern der betriebliche Bereich betroffen ist, eine Betriebseinnahme vor. Außerhalb des Betriebszweckes gilt die Zahlung als Schenkung. In diesem Fall ist die Anzeigepflicht gegenüber dem Finanzamt ab einer kumulierten Höhe von € 15.000,- innerhalb von fünf Jahren zu beachten.

## ... ABGABENBEHÖRDEN EINSICHT IN BANKKONTEN NEHMEN KÖNNEN?

Wird vom Bundesfinanzgericht (BFG) eine Konteneinschau genehmigt, kann die Abgabenbehörde in die inneren Kontodaten eines Abgabepflichtigen Einsicht nehmen.

Im Kontenregister- und Konteneinschaugesetz wird die Berechtigung normiert, von Kreditinstituten Auskunft über Geschäftsverbindungen zu verlangen, sofern begründete Zweifel an der Richtigkeit der Angaben des Abgabepflichtigen bestehen, der Abgabepflichtige trotz Aufforderung keine Angaben macht/gemacht hat und Grund zur Annahme besteht, dass er dies müsste, um Bestand und Umfang seiner Abgabepflicht offenzulegen.

### Konteneinschau

Die Konteneinschau betrifft sogenannte „innere Kontodaten“. Diese umfassen u.a. Kontostände, Kontobewegungen und dem Konto zugrunde liegende Verträge. Eine Konteneinschau ist nur unter strikter Einhaltung bestimmter Voraussetzungen zulässig. So müssen von der Behörde Auskunftsverlangen und diverse Unterlagen elektronisch vorgelegt werden, auf deren Basis das BFG den Fall prüft. Genehmigt das BFG die Konteneinschau, kann dagegen ein Rekurs erhoben werden.

In einem aktuellen Verfahren stellte das BFG fest, dass nur Abgabepflichtige rekurslegitimiert sind, die auch Kontoinhaber sind, nicht aber solche, die lediglich Zeichnungsberechtigte des betroffenen Kontos sind. Ebenso wenig sind somit wohl wirtschaftliche Eigentümer und Treugeber, die keine Kontoinhaber sind, rechtsmittelbefugt.

Tipp: Bevor das BFG einen Beschluss zur Konteneinschau fasst, ist der Abgabepflichtige anzuhören. Um alle Möglichkeiten zu nutzen und die Gefahr einer Konteneinschau abzuwehren, sollten Sie sich bei Ergänzungsersuchen oder ähnlichen Nachfragen durch das Finanzamt frühzeitig beraten lassen.

## ... PHOTOVOLTAIKANLAGEN AB 2024 UMSATZSTEUERBEFREIT SIND?

Mit 2024 wurde der Umsatzsteuersatz für Fotovoltaikmodule unter gewissen Voraussetzungen von 20 % auf 0 % herabgesetzt. Die Regelung gilt für Lieferungen, innerge-

meinschaftliche Erwerbe, Einfuhren sowie Installationen von Fotovoltaikmodulen ab 1.1.2024 und vor 1.1.2026.

### Voraussetzungen

Der 0%ige Umsatzsteuersatz gilt für Fotovoltaikanlagen mit einer Engpassleistung von maximal 35 Kilowatt, die auf oder in der Nähe (z.B. auf dem gleichen Grundstück, auf Garagen) von folgenden Gebäuden betrieben werden:

- Gebäuden, die Wohnzwecken dienen,
  - Gebäuden, die von Körperschaften des öffentlichen Rechts genutzt werden, oder
  - Gebäude, die von Körperschaften, Personenvereinigungen und Vermögensmassen mit gemeinnützigen, mildtätigen oder kirchlichen Zwecken genutzt werden.
- Notwendige unselbstständige Nebenleistungen (z.B. Montage, Installation) sind wie die Lieferung von der Steuerbefreiung erfasst, wobei Installationsarbeiten gegenüber dem Anlagenbetreiber erbracht werden müssen. Arbeiten, die auch anderen Stromverbrauchern oder Stromerzeugern zugutekommen, unterliegen nicht der Begünstigung.

Die Steuerbefreiung umfasst nur Lieferungen zu Zwecken des Betriebes, nicht aber Lieferungen und Leistungen von Zwischenhändlern. Als Betreiber gilt, wer die Anlage gemäß wirtschaftlicher Betrachtungsweise betreibt, bloßes Eigentum ist nicht ausschlaggebend.

Steuerbegünstigt werden nur Anlagen, die auf bestehenden Bauten installiert werden, nicht jedoch auf Freiflächen.

## ... ES SEIT 2023 EIN NEUES KURZARBEITSMODELL GIBT?

Kurzarbeit ermöglicht die vorübergehende Herabsetzung der Normalarbeitszeit und des Arbeitsentgelts aufgrund temporärer wirtschaftlicher Schwierigkeiten eines Unternehmens. Sie hat den Zweck, Arbeitskosten vorübergehend zu verringern und die Mitarbeiter insbesondere während Krisen wie der Corona-Pandemie im Unternehmen zu halten. Der Österreichische Gewerkschaftsbund und die Wirtschaftskammer haben sich mit der Regierung auf ein neues Kurzarbeitsmodell geeinigt, das mit 1.10.2023 in Kraft getreten ist.

### Regelung seit Oktober 2023

Vorübergehende, nicht saisonbedingte wirtschaftliche Schwierigkeiten, deren Ursache außerhalb der Handlungssphäre des Unternehmens liegen, vorausgesetzt, können Unternehmen unabhängig ihrer Betriebsgröße Kurzarbeit beantragen. Die wirtschaftlichen Gründe müssen jedoch zahlenmäßig belegt werden.

Grundsätzlich ist für alle arbeitslosenversicherungspflichtig beschäftigten Mitarbeiter, soweit zumindest ein voll entlohnter Kalendermonat vorliegt, Kurzarbeit möglich – auch für Personen in Teilzeit.

### Nicht förderbar sind

- geringfügig Beschäftigte,
- Arbeitnehmer, die das Regelpensionsalter erreicht haben und die Voraussetzungen für eine Alterspension erfüllen,
- Beamte,
- Lehrlinge,
- nahe Angehörige des Arbeitgebers (z.B. Ehepartner oder Sohn).

Wie auch im alten Modell wird anhand der regionalen Arbeitsmarktlage geprüft, ob für die Arbeitnehmer gleichwertige Stellenangebote in der Branche und Region bestehen. Wird die Kurzarbeit für nicht mehr als drei Monate beantragt, kann von dieser Prüfung abgesehen werden. Werden maximal zehn Arbeitnehmer in die Kurzarbeit einbezogen, wird unabhängig von der Dauer eine Arbeitsmarktprüfung durchgeführt.

### Reduktion von 10 % bis maximal 90 %

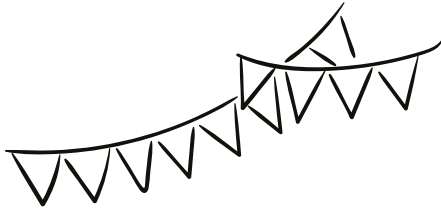
Während der Kurzarbeit kann die Arbeitszeit in einem Ausmaß von 10 % bis maximal 90 % reduziert werden. Die Beschäftigten erhalten in dem Zeitraum trotzdem 88 % ihres Bruttoentgeltes. Dies entspricht rund 90 % des letzten Nettoeinkommens. Einen Teil der Kosten für Ausfallstunden erhalten die Arbeitgeber während der Kurzarbeit vom Arbeitsmarktservice (AMS) als Kurzarbeitsbeihilfe abgegolten. Diese Beihilfe orientiert sich an den anteiligen Aufwendungen, die der Arbeitslosenversicherung erwachsen würden, wenn die betroffenen Arbeitnehmer arbeitslos wären, zuzüglich der Beiträge zur Kranken- und Pensionsversicherung.

Kurzarbeit muss immer im Vorhinein (Ausnahme: Naturkatastrophen) beim AMS beantragt werden. Kurzarbeitsprojekte können für die Dauer von höchstens sechs Monaten bewilligt werden. Wobei der zuständigen regionalen Geschäftsstelle des AMS die Absicht, Kurzarbeit in Anspruch zu nehmen, mindestens drei Wochen vor dem geplanten Beginn über das eAMS-Konto anzuzeigen ist. Das AMS verständigt anschließend das Unternehmen über den jeweiligen verpflichtenden Beratungstermin.

Für die Mitarbeiter in Kurzarbeit muss dem AMS für jeden Kalendermonat eine Abrechnungsliste vorgelegt werden. Die Kurzarbeitsbeihilfe wird schließlich im Nachhinein pro Kalendermonat nach Vorlage und Prüfung der Teilabrechnung ausgezahlt. ■

*Sie fragen - wir antworten!*

**Ihr persönlicher Fidas-Berater nimmt sich gerne Zeit für Ihre Fragen.**



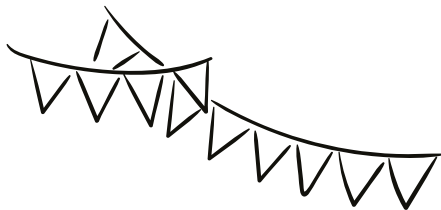
## FIDAS LIEZEN & FROHNLEITEN



Hoch sollen sie leben! Wir gratulieren unseren lieben Kolleginnen Carina Stoiber zu ihrem 30. und Claudia Schröfl zu ihrem 50. Geburtstag. Wir wünschen euch alles Gute, viel Freude und vor allem Gesundheit!



Ganz herzlich begrüßen wir Mag. Vanessa Soder und Elisabeth Rinnhofer, MA, die unser Team als Steuerberaterberufsanwärterinnen in der Bilanzierung unterstützen. Wir wünschen euch viel Freude und Erfolg bei der Arbeit und freuen uns, euch im Team zu haben.



## FIDAS DEUTSCHLANDSBERG

Das Deutschlandsberger Team gratuliert Beatrice Marx herzlich zur bestandenen Buchhalterprüfung. Wir sind sehr stolz auf dich und wünschen dir weiterhin alles Gute und viel Erfolg!



Herzlichen Glückwunsch zum 50. Geburtstag, liebe Elisabeth „Puppi“ Pupacher. Du bist ein unverzichtbarer Teil unseres Teams in Deutschlandsberg. Wir wünschen dir viel Liebe, Gesundheit und immer einen Grund zum Glücklichsein!



## FIDAS EISENSTADT

Hipp, hipp, hurra! Unser Quotenmann Marcus Pauly feierte im Jänner seinen 50. Geburtstag. Wir wünschen unserem lieben Kollegen alles Gute und vor allem Gesundheit für das neue Lebensjahr!



Mit Freude dürfen wir unsere neue Kollegin Patrizia Schlögl begrüßen, die uns seit 1.9.2023 im Bereich Bilanzierung unterstützt. Willkommen, Patrizia! Wir wünschen dir viel Erfolg und freuen uns, dich in unserem Team zu haben.







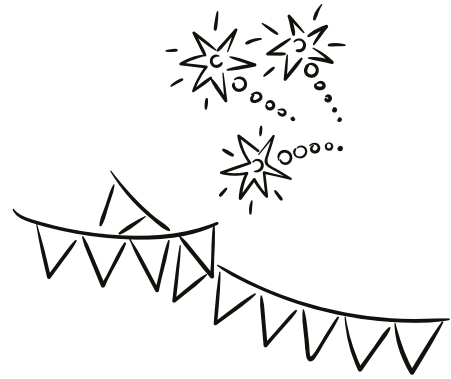
# FIDAS MURTAL



Zwei Dekaden sind voll!  
Das Team der Fidas Murtal gratuliert Karin Hofer herzlichst zum 20-jährigen Firmenjubiläum. Wir freuen uns auf die kommenden Jahre der Zusammenarbeit!



Ganz herzlich gratulieren wir Nadine und Harald Bergmann zur Hochzeit. Wir wünschen euch alles Gute, viel Glück und Liebe für euer gemeinsames Leben!



# FIDAS GRAZ



Herzlichen Glückwunsch zum 10-jährigen Firmenjubiläum, liebe Alexandra Strassbauer! Am 2.6.2024 feiern wir ein Jahrzehnt deines unermüdlichen Engagements für die Fidas Graz. Wir schätzen deine Hingabe und deine Leistungen sehr und freuen

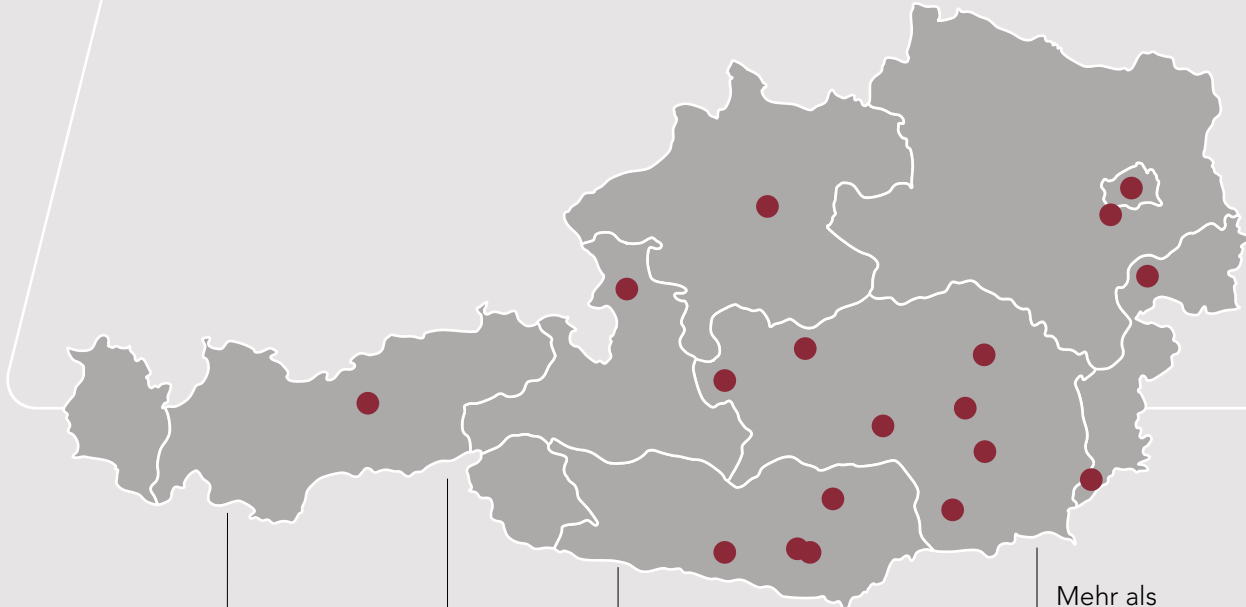
uns auf viele weitere gemeinsame Jahre.



Herzlich willkommen, kleiner Paul! Wir freuen uns riesig mit Manuel Semmler und seiner Sabrina und gratulieren von ganzem Herzen zur Geburt eures Sohnes. Der kleine Paul erblickte am 15.11.2023 mit 3.230 Gramm und 53 Zentimetern das Licht der Welt.



# FIDAS-GRUPPE ÖSTERREICH



**Viele**

Kanzleien in  
Österreich

**4,8**

Bewertung  
bei Google

Mehr als  
**9.170**

zufriedene  
Kunden

Mehr als

**230**

Mitarbeiter

Langjährige

**Erfahrung**

## Steuerberatung österreichweit

Die Fidas-Gruppe ist eine stark expandierende Steuerberatungsgesellschaft. In Österreich sind wir derzeit vom Burgenland bis nach Tirol vertreten. Jeder Sitz wird eigenständig von den jeweiligen Geschäftsführern geleitet, die österreichweite Kooperation ist uns aber enorm wichtig. Mittels regelmäßiger Geschäftsführertreffen und ständiger Fortbildungen garantieren wir die gewohnt hohe Kundenzufriedenheit und eine individuelle Betreuung. Finden Sie den Fidas-Standort in Ihrer Nähe.

## Dynamik statt Routine

Wir sehen in jedem Auftrag eine Herausforderung. Bei Fidas finden Sie gute Zuhörer, kompetente Steuerberater und kreative Problemlöser. Unser Ziel ist es, stets das Beste aus Ihrer Situation herauszuholen. Jahrelange Erfahrung und die Expertise unserer Mitarbeiter sorgen dafür, dass unsere Kunden ausreichend informiert werden und den besten Beistand in Steuerfragen erfahren – ganz gleich, um welches Thema es geht. Mithilfe unserer internationalen Netzwerkpartner verfügen wir über Know-how zur Lösung Ihrer Fragen.

Auch wenn diese exotisch oder außergewöhnlich sein sollten – wir nehmen Sie an die Hand und begleiten Sie sicher durch das Wirtschaftsleben.

## Unser Service für Sie!

Wir richten unseren Fokus auf eine aktive Beratung unserer Klienten. Unser Ziel ist es, Ihnen verständlich zu vermitteln, worauf es bei steuer- oder arbeitsrechtlichen Themen wirklich ankommt. Daher bieten wir Ihnen neben unserem persönlichen Service auch diverse Online-Dienstleistungen an.



**FIDAS INTERNATIONAL** Über unser internationales Netzwerk kooperiert die Fidas-Gruppe mit zahlreichen Berufskollegen und Beratern im Ausland. Durch dieses Netzwerk an Spezialisten ermöglichen wir Ihnen weltweit eine hochwertige Betreuung.

# STANDORTE DER FIDAS-GRUPPE IN IHRER NÄHE

## CONSULTING

### **Fidas Consulting M&A GmbH**

8940 Liezen, Gesäusestraße 21–23  
Tel.: +43 3612 25 0 39, consulting@fidas.at

## DEUTSCHLANDSBERG

### **Fidas Deutschlandsberg Steuerberatung GmbH**

8530 Deutschlandsberg, Villenstraße 2  
Tel.: +43 3462 55 73-0, office@fidas-deutschlandsberg.at

## EISENSTADT

### **Fidas Eisenstadt Steuerberatung- und Wirtschaftsprüfung GmbH**

7000 Eisenstadt, Kaiserallee 8a  
Tel.: +43 2682 646 31, office@fidas-eisenstadt.at

## FROHNLEITEN

### **Fidas Frohnleiten Bilanzbuchhaltung GmbH**

8130 Frohnleiten, Grazer Straße 10  
Tel.: +43 3126 25555, office@fidas-frohnleiten.at

## GRAZ

### **Fidas Graz Steuerberatung GmbH**

8042 Graz, Petersbergenstraße 7  
Tel.: +43 316 47 35 00, office@fidas-graz.at

## INNSBRUCK

### **augustin+nöbauer+partner Steuerberatung GmbH & Co KG**

6020 Innsbruck, Mitterweg 16/2  
Tel.: +43 512 29 44 39, office@fidas-innsbruck.at

## JENNERSDORF

### **Fidas Süd-Ost Steuerberatung GmbH**

8380 Jennersdorf, Raxer Straße 60  
Tel.: +43 3329 462 52, office@fidas-suedost.at

## KÄRNTEN

### **Haselmayer Fidas Kärnten Steuerberatung KG**

9201 Krumpendorf, Römerweg 48  
Tel.: +43 4229 24 20, office@fidas-kaernten.at  
**Zweigniederlassung:**  
9500 Villach, Hausergasse 27/1, Tel.: +43 4242 30 767

## KINDBERG

### **Fidas Kindberg Steuerberatung GmbH**

8650 Kindberg, Hauptstraße 29  
Tel.: +43 3865 22 38, office@fidas-kindberg.at

## KLAGENFURT

### **Fidas Klagenfurt Steuerberatung GmbH**

9020 Klagenfurt am Wörthersee, St. Veiter Straße 103  
Tel.: +43 463 420 800, office@fidas-klagenfurt.at

#### **Zweigniederlassung:**

9330 Althofen, Undsdorfer Straße 33  
Tel.: +43 4262 24 14 0, althofen@fidas-klagenfurt.at

## LIEZEN

### **Fidas Liezen Steuerberatung GmbH**

8940 Liezen, Gesäusestraße 21–23  
Tel.: +43 3612 300 33, office@fidas-liezen.at

## MURTAL

### **Fidas Murtal Steuerberatung GmbH**

8740 Zeltweg, Bundesstraße 66  
Tel.: +43 3577 236 00, office@fidas-murtal.at

## NIEDERÖSTERREICH

### **Fidas Niederösterreich Steuerberatung GmbH**

2345 Brunn am Gebirge, Wienerstraße 129/1/4  
Tel.: +43 2236 89 29 42, office@fidas-noe.at

## SALZBURG

### **Unterberger Fidas Salzburg Steuerberatung GmbH & Co KG**

5023 Salzburg, Linzer Bundesstraße 101  
Tel.: +43 662 66 32 52, office@fidas-salzburg.at

## SCHLADMING

### **Fidas Schladming Steuerberatung GmbH**

8970 Schladming, Untere Klaus 327  
Tel.: +43 3687 246 47, office@fidas-schladming.at

## WELS

### **Mag. Dietmar Sternbauer Wirtschaftsprüfer und Steuerberater**

4600 Wels, Schubertstraße 16  
Tel.: +43 7242 476 69, office@sternbauer.co.at

## WIEN

### **Fidas Wien Steuerberatung, Consulting GmbH**

1020 Wien, Raimundgasse 1/10  
Tel.: +43 1 533 26 55 0, office@fidas-wien.at

## WIRTSCHAFTSPRÜFUNG

### **Fidas Wirtschaftsprüfung GmbH**

4600 Wels, Schubertstraße 16  
Tel.: +43 7242 476 69, office@sternbauer.co.at

# fidas

## UNSERE WERTE

### FIT FOR FUTURE

- Lebenslanger Partner: von der Unternehmensgründung bis zum Eintritt in die Pension
- Vorausschauende Steueroptimierung
- Strategische Beratung

### INDIVIDUELL

- Persönliche Betreuung
- Verlässliche Zusammenarbeit
- Beständige Stütze in Krisenzeiten

### DIGITAL

- Innovative Lösungen
- Prozessoptimierung mit digitalen Werkzeugen
- Arbeitsunterstützung durch künstliche Intelligenz

### AKTIV

- Schnelle Information – immer up to date
- Aktive Gestaltung von Prozessen
- International engagiert

### SMART

- Cleveres Personalmanagement
- Think outside the box
- Pragmatisch und eigentümergeorientiert

**JOBS &  
KARRIERE**

AUF DER  
SUCHE NACH  
NEUEN HER-  
AUSFORDE-  
RUNGEN?



*Jetzt  
bewerben*

QR-Code mit dem Handy scannen und  
österreichweit aktuelle Top-Jobs finden!

Tipps, News & mehr  
auf Social Media entdecken



*Let's talk!*

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