

fidas

START UP YOUR BUSINESS



Ein Wegweiser für
Unternehmer | 2025

Let's talk!
www.fidas.at



U
**UNTER
NEHMER**

ES IST AN DER ZEIT.

An der Zeit, aus einer schweren Phase stärker hervorzugehen. Stärker, nicht weil es uns einfach gemacht wurde, sondern weil wir vor Herausforderungen gestellt wurden, weil wir voller Ideen und Tatendrang sind. Wo wir hinsehen, sehen wir aufstrebende Unternehmer und Start-ups mit Visionen, die uns in eine innovative Zukunft führen werden, die ökologischer, sozialer und nachhaltiger sein kann. Davon sind wir überzeugt. Fidas möchte diese vielversprechende Szene unterstützen, indem wir unser Know-how zur Verfügung stellen. Begleiten Sie uns auf diesem Streifzug durch das Unternehmertum und lassen Sie uns Ihnen einen Crashkurs zu den wichtigsten Themen Ihrer beruflichen Zukunft geben. Wir wünschen viel Erfolg auf dem Weg in die Selbstständigkeit.

Tipps & Tricks für die Firmengründung!



Wir haben für Sie das ein oder andere „Erklär-Video“ gedreht, um Ihnen noch besser unter die Arme greifen zu können. Folgen Sie ganz einfach den QR-Codes der jeweiligen Berichte oder gelangen Sie direkt zu unserem Youtube Kanal.

inhalt



SYSTEMATISCH GRÜNDEN

- 1.1. Who are you?
- 1.2. Businessplan: Unternehmer mit Konzept
- 1.3. Marketing: Der Weg zum Kunden

7

8

9

11



GEWERBEORDNUNG

- 3.1. Neuerungen der Gewerbeordnung 28
- 3.2. Bestimmungen: Sind Sie fit für das Gewerbe? 31
- 3.3. Ihr Weg zum Gewerbeschein 32

27



FINANZIERUNG

- 2.1. Kapitalbedarfsplanung 18
- 2.2. Kapitalaufbringung 19
- 2.3. Sicherung der Liquidität 20
- 2.4. Instrumente der Gründungsförderung 21
- 2.5. Neugründungsförderungsgesetz (NeuFöG) 24

17

18

19

20

21

24



FINANZAMT

- 4.1. Crashkurs Einkommensteuer 37
- 4.2. Crashkurs Körperschaftsteuer 44
- 4.3. Crashkurs Umsatzsteuer 45
- 4.4. Crashkurs Rechnungslegung 48
- 4.5. Crashkurs Registrierkasse 50

35

37

44

45

48

50



SOZIALVERSICHERUNG

5.1. Crashkurs Gewerbliche Sozialversicherung	54
5.2. Crashkurs Selbstständigenvorsorge	56
5.3. Crashkurs Arbeitslosenversicherung	57
5.4. Crashkurs Zusatzversicherung	58

53



RECHTLICHE FRAGEN

7.1. Crashkurs Mietrecht	68
7.2. Crashkurs Gesellschaftsrecht	69
7.3. Crashkurs Arbeitsrecht	71

67



RISIKOSICHERUNG

6.1. Ihre persönlichen Risiken	62
6.2. Sachwerte versichern	63
6.3. Deckung von Ansprüchen	65

61

STEUER-
TIPPS, BEHIND
THE SCENES
& VIELES
MEHR

Jetzt
folgen!



SYSTEMATISCH GRÜNDEN



START UP: MIT MUT & PLAN

Der Start ist die Idee, sie zum Leben zu erwecken, das Ziel. Der Weg zur eigenen Firma kann ein langer und steiniger sein, aber genauso ein erfüllender – und hoffentlich einer, der sich am Ende auszahlt. Eines ist aber sicher: Der Entschluss zum Unternehmertum muss gut überlegt und strategisch geplant sein. Auch deshalb sollte man von Beginn an offen für Hilfe von außen sein. Professionelle Steuer- und Unternehmensberater können den Erfolg ein ganzes Stück näherbringen.

*Ein neues
Abenteuer
beginnt!*

1 WHO ARE YOU?

.1.

Jede berufliche Veränderung sollte gut überlegt sein. Das gilt ganz besonders für den Schritt vom Angestellten zum Unternehmer. Die Selbstständigkeit bringt neue Herausforderungen und Chancen, aber auch Risiken mit sich. Daher sollte man vorab ehrlich die eigene Persönlichkeit durchleuchten, damit eine gute Idee letztendlich auch zum Erfolg führt.

Wer ist die Unternehmerin, der Unternehmer, der seine Vision in Erfolge verwandelt? Neben den fachlichen Voraussetzungen sind es vor allem persönliche Qualitäten, die gute Unternehmer und Unternehmerinnen ausmachen. Es sind Menschen mit dem Mut zur Veränderung und dem Willen, Verantwortung zu übernehmen, denen Großes gelingt. Frei nach dem Motto: Risiken wagen, Rückschläge verkraften und strukturiert weitermachen.

Geht man den Schritt vom Angestellten zum Unternehmer, müssen die kleinen und großen Herausforderungen dieses neuen (Berufs-)Lebens bedacht werden. Eine ehrliche Selbsteinschätzung ist ein Muss. Wahrscheinlich gehört die 40-Stunden-Woche von nun an der Vergangenheit an. Das kann privat und vor allem im Familienalltag zur Challenge werden.

Neben der **Risikobereitschaft** sind **Stressresistenz** und **Flexibilität** unumgängliche Qualitäten eines Selbstständigen. Der Arbeitstag richtet sich mehr nach den Marktgeschehnissen als nach der Uhr. Erholbare Wochenenden und lange Urlaube fallen dabei gerne einmal ins Wasser.

Mit Fortlauf einer Unternehmerkarriere wird die **Führungsqualität** zur immer wichtigeren Eigenschaft. Die besten Mitarbeiter finden, sie zu motivieren und Arbeit zu delegieren sind der Schlüssel zu funktionierendem Teamwork. Es liegt in der Natur des Menschen, dass dabei auch Konflikte zutage treten, die es zu lösen gilt.



Sie selbst wiederum haben keinen Chef, niemanden der Sie lobt, der Sie anleitet oder motiviert. Es liegt einzig an Ihnen. **Eigenständigkeit und Eigenmotivation** sind somit essenzielle Persönlichkeits-Skills. Nicht minder notwendig sind **Entschlusskraft, Organisationstalent** und Freude an der Verantwortung.

Nicht zuletzt sollten Sie am Sprung zum Start-up die eigene **gesundheitliche und finanzielle Belastbarkeit** im Auge behalten. Sind Sie fit für diese Anstrengungen, die sich auch auf den Körper schlagen werden? Können Sie und Ihre Familie diese Herausforderung wirtschaftlich schultern?

BUSINESSPLAN: UNTERNEHMER MIT KONZEPT

.2.

Die brillante Idee ist ohne jede Frage das Herz eines Unternehmens. Doch Herz braucht auch Hirn. Und deshalb muss eine Geschäftsidee in die Form eines strukturierten Businessplans gegossen werden, um zu funktionieren. Es kann mitunter herausfordernd sein, die Idee aus seinem Kopf konkret und in allen Facetten zu Papier zu bringen.

Doch die Arbeit wird sich auszahlen. Ein verständlich aufgebauter und ausformulierter Businessplan erfüllt nämlich zwei wesentliche Funktionen. Auf der einen Seite gibt er dem angehenden Unternehmer selbst die Möglichkeit, einen Fahrplan zum erhofften Erfolg festzulegen. Beim Erarbeiten dieses Konzeptpapiers können bisher übersehene Probleme und Herausforderungen auftauchen und noch rechtzeitig in Angriff genommen werden. In der Alltagshektik der ersten Gründerjahre wird ein ausgeklügelter Businessplan zum hilfreichen Tool, um die eigenen Zielformulierungen ständig zu prüfen und laufende Unternehmensaktivitäten zu hinterfragen.

Auf der anderen Seite soll ein Businessplan notwendige Investoren von der Geschäftsidee und deren Machbarkeit überzeugen. Denn Banken, Privatinvestoren oder Venture-Capital-Geber wollen genau wissen, worauf sie sich einlassen und welche Risiken sie eingehen. Nicht weniger interessiert an der Kompetenz und Ernsthaftigkeit von Unternehmern sind neue Lieferanten und gute Führungskräfte. Die Qualität des Businessplans kann also zum Zünglein an der Waage werden, wenn es um Erfolg oder Misserfolg Ihrer Firma geht. Umso wichtiger ist es, dass Ihr Konzept mit allen wesentlichen Aspekten bei Außenstehenden nachvollziehbar und verständlich ankommt. Spiegelt er schließlich auch noch Ihre Fachkompetenz wider, ist ein Grundstein gelegt. Beim inhaltlichen Aufbau eines Businessplans sind mehrere Aspekte von zentraler Bedeutung:

DIE KURZBESCHREIBUNG

Im Big Business gilt: Zeit ist Geld. Halten Sie sich zum Auftakt Ihres Businessplans in der sogenannten „Executive summary“ also kurz, seien Sie konkret. Wecken Sie Interesse an Ihrer Idee und Ihrem Geschäftsmodell. Liest ein potenzieller Investor weiter, ist der Etappensieg Ihrer.

DIE UNTERNEHMENSIDEE

Jetzt ist es Zeit, näher auf Ihre Vision einzugehen. Legen Sie Ihre Vorstellungen zu Produkt und Markt, Unternehmenszweck, Verwertungsmöglichkeiten, Konkurrenzumfeld und Timing dar. Gehen Sie auf die Frage aller Fragen ein: Warum sollte Ihr Gegenüber ausgerechnet bei Ihnen investieren?

DAS SELBSTMARKETING

Wer in Sie investiert, will wissen, wer Sie sind – denn eine Idee ist nur so gut wie ihr Erfinder. Deshalb darf eine Vorstellung der eigenen Person sowie der Firmengründer und Führungskräfte mitsamt ihren Referenzen, Qualifikationen, Erfahrungen, ihrem Know-how und persönlich eingebrachtem Kapital und Sachmitteln nicht fehlen.

DIE RECHTSFORM

Eine Formalie von großer Tragweite: Lassen Sie Ihren Leser wissen, in welcher Rechtsform (z. B. Einzelunternehmen, OG, GesmbH oder AG) Sie Ihr Unternehmen führen wollen.

DIE ORGANISATION

Wie ist Ihr Unternehmen aufgebaut? Gerade bei größeren Firmengründungen oder -übernahmen sorgt ein Organigramm mit allen Abteilungen, Funktions- und Aufgabebereichen für den nötigen Durchblick. >



Unser Experte Florian berichtet über die wichtigsten To Do's, den Aufbau sowie Sinn und Zweck des Businessplans.



DAS PERSONAL

Unternehmen sind nur so gut wie ihre Mitarbeiter. Geldgeber haben großes Interesse daran, zu wissen, über welche und über wie viele Arbeitnehmer Sie verfügen und welches Spezial-Know-how diese mitbringen. Darüber hinaus sollten Sie auf Lohn- und Gehaltskosten eingehen.

DIE ANALYSE VON MARKT, BRANCHE UND MITBEWERBER

Potenzielle Partner wollen einen realistischen Eindruck Ihrer Erfolgchancen. Geben Sie ihnen deshalb einen Einblick in den Markt, auf dem Sie konkurrieren, in seine Trends und Prognosen. Wer sind Ihre möglichen Kunden und wer die Mitbewerber? Gehen Sie auf deren Strukturen, Vertriebs- und Marketingstrategien ein. Wo ist Ihr Platz in diesem Umfeld und mit welchen Kernkompetenzen können Sie sich ihn erkämpfen?

DIE MARKETINGSTRATEGIE

Marketing ist der Schlüssel zum Erfolg. Geben Sie Ihren zukünftigen Geldgebern in einem eigenen Kapitel des Businessplans Einblick in die Vermarktung Ihrer Geschäftsidee. Eine praktikable Struktur bieten hier die „4 Ps“ des Marketings:

Die 4 Ps des Marketings

PRODUCT = Produktpolitik

PRICE = Preispolitik

PLACE = Vertriebs- und Distributionspolitik

PROMOTION = Kommunikationspolitik

DIE KOSTEN UND INVESTITIONSPLANUNG

Ein Unternehmen kostet Geld. Deshalb sollten Sie auch diesem Thema ein eigenes Kapitel widmen. Erklären Sie, mit welchen Kosten Sie planen, und erläutern Sie Ihre:

- Investitions- und Liquiditätsplanung
- Kosten- und Ertragsplanung
- Deckungsbeitrags- und Break-Even-Berechnungen

Gehen Sie außerdem darauf ein, welche Investitionen Sie wann planen. So bekommen Ihre erhofften Partner Anhaltspunkte über Liquidität und grundlegende wirtschaftliche Kompetenzen des Unternehmens. Und nicht zuletzt verschaffen Sie auch sich selbst einen Überblick.

DER FINANZPLAN

Wie finanziert man ein Start-up? Darum soll es in dem Kapitel zum Finanzplan gehen. Mit Mut zum Realismus und der nötigen Genauigkeit werden sämtliche erwarteten Einzahlungen und Auszahlungen aufgelistet, die es zur Gründung des Unternehmens braucht. In einem Best-Case- und Worst-Case-Szenario stellen Sie die finanziellen Folgen Ihrer idealsten und miserabelsten wirtschaftlichen Performance dar.

DER KAPITALBEDARF

Als Ergebnis des Finanzplanes steht unter dem Strich Ihr Kapitalbedarf. Erläutern Sie detailliert und transparent, wie viel Eigenkapital Sie einbringen und welche Summen zu welchem Zeitpunkt durch Kapitalgeber von außen notwendig sind.

DIE RISIKOMINIMIERUNG

Zur Risikominimierung wenden Sie die Szenariotechnik an. Sehen Sie sich drei mögliche Fälle an:

- Normal Case Szenario
- Best Case Szenario
- Worst Case Szenario

Nur wenn Ihr Plan auch nach dem Worst Case Szenario aufgeht, nehmen Sie ihn in Angriff - weiterhin ist Vorsicht geboten.

Um den Businessplan zu komplettieren, fehlt nun nur noch ein Anhang, der u. a. Kopien folgender Dokumente umfassen sollte:

- Firmenbuchauszug
- Gesellschaftsvertrag
- Jahresabschlüsse (falls bereits vorhanden)
- Finanzplan
- Genehmigungen für Betriebsanlagen
- Lebenslauf

1 MARKETING: DER WEG ZUM KUNDEN

.3.

Mehr als in jeder anderen Disziplin des Unternehmertums steht im Marketing die eigene Zielgruppe im Fokus aller Überlegungen. Alles dreht sich um die Frage: Wie erreiche ich meine Kunden? Lösen Sie diese knifflige Aufgabe, werden Sie wahrscheinlich Erfolg haben.



Marketing ist somit der Weg vom Anbieter zum Kunden. Um diesen Weg zu zeichnen, sollten Sie sich drei Fragen stellen:

- Wo liegen die Stärken meines Unternehmens?
- Wonach verlangt der Markt?
- Und wie kommuniziere ich meine Stärken?

Die Zeiten, in denen man ein gutes Produkt auf den Markt warf und es mit eindrucksvollem Werbebudget an den Kunden brachte, sind längst vorbei.

Unsere Welt ist facettenreicher geworden und mit ihr auch Ihre potenziellen Käufer, die heute vor einer ungeahnten Auswahl stehen. Aufgrund der bestehenden Produktvielfalt ist es zielführend, Ihr Produkt mithilfe von Marktforschung ideal auf eine Zielgruppe abzustimmen. So kann es im Dickicht einer globalisierten Welt gelingen, die notwendige Nachfrage zu wecken, um wirtschaftlich zu reüssieren. >



@fidas.at 

Fidas Steuerberatung 

@Fidas.Steuerberatung 

Fidas Steuerberatung 

podcast.fidas.at 

Um die drei zuvor genannten Fragen aufzuschlüsseln und aus deren Antworten handlungstaugliche Schlüsse zu ziehen, braucht es das vom Businessplan bekannte Marketingkonzept. Bei einem essenziellen Thema wie diesem lohnt ein näherer Blick auf seine Bestandteile und die dahinterstehenden Überlegungen:

- Product
- Price
- Place
- Promotion
- Personnel
- Process
- Physical Facilities
- Kassasturz und Scheduling

An oberster Stelle steht die Corporate Identity. Diese ist die Identität, Botschaft und der Charakter: Also alles, für das Ihr Unternehmen im Firmenauftritt (nach außen hin) steht. Wichtig hierbei ist, dass es ein ganzes Bild über alle Kommunikationskanäle ergeben soll.

PRODUCT

Wir haben bereits von der heute oft überwältigenden Produktvielfalt gesprochen. Darum gilt es zuallererst eine Frage zu beantworten: Worin unterscheidet sich mein Produkt von den Mitbewerbern? Was ist meine „USP – Unique Selling Proposition“? Und welchen Nutzen kann ich meinen Kunden bieten, sprich: Wie lautet mein Nutzenversprechen?

Ein weiteres Element dieser Überlegung ist der Produktmix. Es gilt zu klären, welche Produkte oder Leistungen jetzt und in Zukunft angeboten werden sollen und wie sie ausgestaltet sein werden. Eine gewisse Homogenität des Sortiments ist von Vorteil, eine „innere Kannibalisierung“ durch Produkte, die sich gegenseitig substituieren, muss unbedingt vermieden werden.



Wählen Sie Ihre Marke so, dass sie auch noch in Jahren zu Ihrem Produktangebot passt. Im Zweifelsfall kann eine Strategie mit mehreren (einzelnen) Marken überlegt werden. Doch auch hier sind die Vor- und Nachteile zu berücksichtigen (z. B. hohe Kosten und Zeitaufwand für den Aufbau der einzelnen Marken). Eine zeitgemäße Produktpolitik sollte außerdem Zusatznutzen wie Gewährleistungen, Reparaturen, Zubehör, Serviceleistungen, Wartungsverträge und Ähnliches umfassen.

In vielen Fällen sind es gerade diese erweiterten Features eines Produktes, die Sie vom Konkurrenten abheben.

PRICE

Der Preis, den Sie für Ihr Produkt wählen, wird Auswirkungen auf Erfolg und Misserfolg Ihres Unternehmens haben und kann zur Differenzierung gegenüber dem Mitbewerber beitragen. Dabei sollte man nicht dem Irrglauben erliegen, man müsse immer den günstigsten Preis bieten.

Es gibt zwei Strategien, die bei der Neueinführung von Produkten angewendet werden können:

- Bei der **Penetrationspreisstrategie** wird der Preis so niedrig wie möglich kalkuliert, um so schnell wie möglich den Markt zu durchdringen – dabei werden zu Beginn häufig sogar Verluste in Kauf genommen. Die Kunden lernen in dieser Zeit das Produkt kennen und es wird im Idealfall regelmäßig gekauft. Der Preis wird jedoch nach der Markteinführung kontinuierlich angehoben.



- Bei der **Abschöpfungspreisstrategie** wird von Beginn an ein hoher Preis festgelegt, um einen möglichst hohen Ertrag zu erzielen. Die Preise werden im Laufe der Zeit sukzessive gesenkt. Zum Beispiel bei komplett neuen Technologien und Innovationen wird diese Methode gerne angewendet (etwa Smartphones, die günstiger werden, sobald ein neues Modell am Markt ist).

Als Grundlage für Ihre Preisbestimmung sollten Sie außerdem die Zahlungsbereitschaft der Kunden und das vorherrschende Marktpreisniveau, also den Preis Ihrer Konkurrenten, heranziehen. Liegen Ihre kalkulierten Kosten über dem Marktpreisniveau, hängt Ihr Erfolg nicht zuletzt davon ab, welchen speziellen Nutzen die Kunden aus dem Produkt ziehen und wie viel sie bereit sind, dafür zu zahlen. Daher müssen sich Unternehmer auch die Frage stellen, wo sie sich preislich positionieren wollen (eher im hochpreisigen Segment, im Mittelpreis-Segment, oder mit niedrigen Preisen). Dies stellt eine wesentliche strategische und daher nachhaltige Entscheidung dar.

PLACE

Unter Place versteht man die Distributionspolitik. Der technisch anmutende Begriff ist nichts anderes als das „Tor zum Kunden“, nämlich Ihre Vertriebskanäle. Zu entscheiden gilt es hier beispielsweise zwischen Einzelhandel, Großhandel, Franchising oder Direktvertrieb, zwischen eigener Akquisition oder Handelsvertretern. Einfluss auf Ihre Wahl haben für gewöhnlich Faktoren wie die Anzahl potenzieller Kun-

den und ob es sich um Firmen- oder Privatkunden handelt. Einhergeht die Entscheidung über „Make or Buy“. Also die Frage, ob der Vertrieb selbst oder über ein beauftragtes Partnerunternehmen durchgeführt werden soll. Dieser Entschluss wiederum wird sich unter anderem auf Vertriebskosten und den erzielbaren Verkaufspreis ebenso wie auf Ihre Kommunikationsstrategie auswirken.

PROMOTION

Die Promotion oder Kommunikationspolitik ist das „Sprachrohr des Marketings“. Das Basisinstrumentarium dieser Disziplin umfasst Werbung, Verkaufsförderung und Öffentlichkeitsarbeit, Events, sowie Social Media und Online. Dabei stellt sich die Frage, welche Kommunikationsmittel sich am besten eignen, um auf das Unternehmen und sein Angebot aufmerksam zu machen. Gerade für Start-ups oder kleine und mittlere Unternehmen (KMU) können Sponsoring, Event- oder Online-Marketing einen großen Impact erzielen.

Für Unternehmer, die mit begrenzten finanziellen Mitteln wirtschaften, gilt es die Gratwanderung zwischen den Möglichkeiten des eigenen Budgets und den besten Kommunikationsmitteln zu meistern. Schnell wird man die Erfahrung machen, dass Promotion ins Geld geht. Keinesfalls allerdings sollte man deshalb seine Aktivitäten auf diesem Gebiet vernachlässigen. Denn gerade jetzt, am Anfang einer Unternehmerlaufbahn, müssen neue Kunden akquiriert werden und erste Duftmarken am Markt gesetzt werden.

Ein Ausweg sind **Low-Budget-Werbemaßnahmen**, dank denen mit überschaubaren Mitteln große Wirkung erzielt werden kann:

- Ein wichtiger Teilbereich der bereits angesprochenen Corporate Identity ist in der Kommunikationspolitik das **Corporate Design**, also der einheitliche Markenauftritt: Größe und Platzierung des Firmenlogos, die Verwendung von Schriften und Farben oder das Wording in Werbe- und Presstexten werden vereinheitlicht und künftig für alle Formen des Außenauftritts beibehalten. Corporate Design erzeugt Wiedererkennungswert und ist der markanteste und sichtbarste Eindruck, den ein Unternehmen nach außen vermitteln kann.
- Der **Firmenname** stellt den ersten Kontakt zur relevanten Zielgruppe her. Er ist der Grundstein Ihres Marketingerfolgs, erzeugt Identifikation und differenziert Sie von Ihren Konkurrenten. Deshalb sollte er gut überlegt sein. Bei der Wahl sollten Aspekte wie die einfache Merkbarkeit und Aussprache sowie die Länge/Kürze des Namens berücksichtigt werden. >

- Das **Logo** ist das visuelle Aushängeschild Ihres Unternehmens und begleitet Sie jahrelang auf Visitenkarten, Schildern, in E-Mails und bei Ihrem Onlineauftritt. Ein gutes Logo schafft Blickkontakt und wird in Sekundenbruchteilen wiedererkannt. In der Geschichte des Marketings haben es einige Markenlogos zu Ikonen der Popkultur geschafft. Ihre Geheimnisse sind u. a. Klarheit, Verständlichkeit, hohe kommunikative Kraft und Signalwirkung. Sie erzeugen Aufmerksamkeit und bleiben in Erinnerung.
- Firmenname, Logo und Corporate Design sind Elemente, die als Blickfang auf **Geschäftsdokumenten** wie Rechnungen, Auftragsbestätigungen oder Mail-Signaturen genauso wie auf **Fahrzeugen** Ihres Unternehmens – vom LKW bis zum Fahrrad – präsent sein sollten. So kann jede Liefer-, Zustellungs- oder Servicefahrt zu einer Werbefahrt werden.
- **Online- & Social-Media**-Marketing sind jüngere und vor allem schnelllebige Disziplinen im Bereich Kommunikation. Die eigene Onlinepräsenz lässt sich sowohl als eigene Website wie auch auf Sozialen Medien wie YouTube, Instagram oder LinkedIn gestalten. Wichtig ist dabei die gute Auffind- bzw. Erreichbarkeit und ein stringenter und authentischer Außenauftritt. Bei Websites sollten Sie außerdem auf eine einprägsame Internetadresse (URL) achten. Weitere Instrumente des Online-Marketings sind Bannerwerbung, Google Ads, Newsletter und die heute unabdingbare Suchmaschinen-Optimierung (SEO).
- Stellen wir uns Marketing als Welt vor, in der Sie als Start-up der David sind und gegen die großen Goliaths konkurrieren wollen. Dann ist **Guerilla-Marketing** Ihre Schleuder. Gemeint sind aufsehenerregende, aber kostengünstige Werbemaßnahmen jenseits ausgetretener Pfade. Aktionen, die so kreativ und ausgefallen sind, dass sie hohe Aufmerksamkeit garantieren, u. a. durch Medienberichterstattung.

PERSONNEL

Zu den weiteren „P“ im Marketing-Mix zählt auch der Bereich der **Personalpolitik**, also WER meine Dienstleistung erbringt. „Habe ich die richtigen Personen, um durch meine Services eine hohe Kundenzufriedenheit zu schaffen?“ Besonders für Dienstleistungen ist es wichtig, wie Ihr Personal diese erbringt. Sind sie höflich, freundlich und hinterlässt die Umsetzung der Dienstleistung einen positiven Eindruck? Beispiel: Würden Sie eher zu einem freundlichen, gut gelaunten Friseur gehen, oder zu einem unfreundlichen? All das wirkt sich auf die Zufriedenheit



Ihrer Kunden aus.

PROCESS

Ebenfalls (nicht nur) in der Dienstleistung relevant: das **Prozessmanagement**. Dabei geht es darum, WIE eine Leistung erbracht wird. Werden Anfragen schnell erledigt, bekommen Kunden stets eine zeitnahe Rückmeldung, wie geht mein Unternehmen mit Reklamationen um? In Zeiten von Social Media & Co. sind Kunden es gewohnt, innerhalb kürzester Zeit eine Antwort auf ihre Anfragen zu erhalten. Bleibt zum Beispiel ein Anliegen mehrere Wochen unbeantwortet liegen, so kann sich dies negativ auf die Kundenzufriedenheit auswirken. Dabei könnte es schon helfen, wenn man dem Kunden ein kurzes Update mit einer Entschuldigung gibt, wenn etwas länger dauern wird.

PHYSICAL FACILITIES

Hierbei geht es um die **Ausstattungspolitik**, also den Ort an dem Ihre Dienstleistung erbracht wird und dessen physische Ausstattung. Dabei können auch die Lage des Standorts, die Wirkung des Gebäudes oder eine gute Erreichbarkeit eine wichtige Rolle spielen. Kunden achten beispielsweise auf Dinge wie eine saubere Umgebung oder genügend Platz. Das alles kann sich ebenfalls auf die Wahrnehmung Ihrer Qualität (und die Ihrer Dienstleistung) auswirken.

KASSASTURZ UND SCHEDULING

Sind alle sieben Ps gut durchdacht und abgesteckt, geht es an die harten Zahlen. Welche Kosten verursachen meine Marketingaktivitäten? Was davon ist leicht evaluierbar, was kaum? Beim Scheduling geht es darum, einen realistischen

Zeitplan für Vorbereitung und Umsetzung zu erarbeiten und abzuschätzen, wann die jeweilige Maßnahme ihre Wirkung entfaltet.

DER KUNDE IST KÖNIG

Sind Sie nun an diesem Punkt angelangt, haben Ihr Marketingkonzept vor sich liegen, dann gehen Sie noch einmal zurück zum Anfang unseres Marketing-Kapitels. Stellen Sie sich bei jedem Punkt die Frage: Habe ich meinen Kunden in den Fokus meiner Pläne gestellt?

Denn genau dort gehört er hin, in den Mittelpunkt aller wirtschaftlichen Tätigkeiten eines Unternehmers. Es sind schließlich zwei äußere Kräfte, die auf Ihre Kundenorientierung einwirken: die Kundenerwartung und die Kundenzufriedenheit. Dieses Zusammenspiel entscheidet über Erfolg oder Misserfolg.

Ein besonderes Augenmerk sollten Sie in diesem Zusammenhang auf die persönlichen Erfahrungen und Bedürfnisse der Kunden legen. Um in Ihrer Zielgruppe am Laufenden zu bleiben, Wünsche oder Veränderungen im Kaufverhalten frühzeitig zu erkennen, suchen Sie den direkten und permanenten Kontakt zu den Kunden. Machen Sie Erkenntnisse aus der Branchen- und Marktanalyse ebenso wie Rückmeldungen zu Marketingaktivitäten und Werbebotschaften zu Ihrem Werkzeug. Bedenken Sie dabei, dass Erfahrungswerte gezeigt haben, dass von 100 unzufriedenen Kunden lediglich vier ihren Unmut auch äußern. Oder anders: Auf eine Reklamation, die bei Ihnen einlangt, kommen 24 verärgerte Kunden, die sich nicht zu Wort melden.

Auf der anderen Seite weiß man, dass ein überdurchschnittlich zufriedener Kunde seine Erfahrung statistisch an drei bis fünf Personen weitergibt. Diese Form der positiven Mund-zu-Mund-Propaganda ist dank ihrer hohen Glaubwürdigkeit eine effiziente und kostenlose Werbung für Ihr Unternehmen.

EMPLOYER BRANDING

Auch Teil Ihres Unternehmens-Marketings sollte die **Pflege und der Aufbau Ihres Personals** sein (nicht zu verwechseln mit dem 7-P-Personnel, wengleich dies auch mit den Personen in Ihrem Unternehmen zu tun hat).

In Zeiten von Personalmangel ist es wichtig, als Unternehmen für bestehende und potenzielle Mitarbeiter attraktiv zu sein. Gute Talente werden Sie am wahrscheinlichsten dann finden und halten, wenn Sie eine ansprechende Arbeitgebermarke aufgebaut haben. Dazu gehören unter anderem:

- Die Unternehmenskultur
- Ihre Benefits (Gehalt, Arbeitszeiten, zusätzliche Leistungen wie Kinderbetreuung, ...)

- Umgang mit den Mitarbeitern (Vorgesetzte, Wertschätzung, Feedback, ...)
- Das Image Ihres Unternehmens

Ähnlich wie eine Produkt-Marke, muss auch die **Arbeitgebermarke** interessant sein, Vorteile (gegenüber dem Wettbewerb) bieten können und einen USP haben. Überlegen Sie sich genau, wie Sie als Arbeitgeber gerne wahrgenommen werden wollen und welchen Mehrwert Sie Ihren Mitarbeitern bieten können und leben Sie dieses Versprechen auch. ■

SUMMARY

- ✓ Checken Sie **Ihr Unternehmer-Potenzial**. Sind Sie bereit, selbstständig und unabhängig ein Unternehmen aufzubauen und zu führen? Und ist Ihre Familie bereit, diesen Weg mit Ihnen zu gehen?
- ✓ **Ein guter Businessplan** ist das Drehbuch für Ihr Unternehmen und kann der Fahrplan zum Erfolg werden. Erarbeiten Sie ein Konzept, das alle Aspekte Ihrer Vision abbildet, in Zahlen gießt und die Mittel parat hält, um sie zu verwirklichen: vom Personal- bis zum Kapitalbedarf, vom Kunden- bis zum Marketingpotenzial.
- ✓ **Gutes Marketing** bringt Sie Ihren Kunden näher. Stellen Sie sich die drei Fragen:
 - Wo liegen die Stärken meines Unternehmens?
 - Wonach verlangt der Markt?
 - Und wie kommuniziere ich meine Stärken?
- ✓ Betrachten Sie das **Normal Case, Best Case und Worst Case Szenario**, um Risiken zu erkennen und Entscheidungen zu treffen.
- ✓ Widmen Sie sich Ihren 7Ps:
Product/ Price/ Place / Promotion / Person / Process / Physical Facilities.
Stellen Sie Ihre **Kunden in den Mittelpunkt** Ihrer Überlegungen.
- ✓ Achten Sie darauf, eine attraktive **Arbeitgebermarke** aufzubauen und so neue (und bestehende) Talente anzusprechen und diese zu halten.

2

FINANZIERUNG



DIE GELDBÖRSE IM BLICK

Vermögen ist der Treibstoff, mit dem ein Unternehmen läuft. Dieses Betriebsvermögen können Maschinen, Büroeinrichtung, EDV-Hard- und Software sein. Um es anschaffen und bezahlen zu können, muss das Unternehmen mit Kapital versorgt sein, man spricht von der Finanzierung. Die unternehmerische Finanzplanung lässt sich in drei Phasen einteilen: Kapitalbedarfsplanung, Kapitalaufbringung und Sicherung der Liquidität.

*Vermögen
als Treibstoff
des Erfolgs!*

2. KAPITAL BEDARFSPLANUNG

.1.

Steht man am Anfang einer Unternehmensgründung, gilt es den Gesamtkapitalbedarf zu ermitteln. Die Frage ist also: Welches Vermögen, welche Ressourcen benötige ich?

Dabei unterscheiden wir zwischen einmaligen Bedarf – Investitionen, Adaptierungen, Gründungskosten wie Rechtsberatung, Gebühren usw. – und laufendem Bedarf für Waren- und Fremdleistungen, Personalkosten, Miete, Leasing, sonstige Fixkosten usw.

Ist obige Frage beantwortet, warten auch schon die nächsten: Welches Vermögen ist langfristig gebunden (Anlagevermögen), welches Vermögen mittel- oder kurzfristig (Umlaufvermögen) und was sind meine laufenden Ausgaben?



2 KAPITAL AUFBRINGUNG .2.

Im Wesentlichen gibt es drei Möglichkeiten, das notwendige Kapital aufzubringen, das Sie zur Anschaffung Ihres Betriebsvermögens benötigen: durch Eigen- oder Fremdmittel oder mittels Leasings.

Wie es der Name nahelegt, stammt Eigenkapital aus dem Vermögen der Eigenkapitalgeber - z. B. von den Gesellschaftern einer GmbH, den Komplementären einer OG oder den Aktionären einer AG. Sei es in Form von Geldvermögen oder Sachvermögen wie Immobilien und Fahrzeugen.

Eigenkapital hat den Vorteil, dass keine zusätzlichen Kosten wie Zinsen anfallen und man unabhängiger bleibt.

Fremdkapital kommt in den meisten Fällen von einer Bank. Aber ebenso stellen Lieferanten- und andere Verbindlichkeiten – z. B. beim Finanzamt – eine Form der Fremdfinanzierung dar. Für die Zurverfügungstellung der Mittel zahlt man dem Kapitalgeber in der Regel ein Entgelt, die Zinsen.

Dabei gilt es zu beachten: Durch Kauf, egal ob mit Eigen- oder Fremdkapital, geht der Vermögensgegenstand in Ihr Eigentum über und wird in Ihrer Bilanz aktiviert. Bei Fremdfinanzierung gelten nur die in den Rückzahlungsraten (Annuitäten) enthaltenen Zinsen als Betriebsausgaben, nicht aber die Darlehenstilgung. Diese stellt eine Vermögensumschichtung dar und wirkt daher nicht gewinnmindernd. Der Vermögensgegenstand wird über die Laufzeit als AfA (Absetzung für Abnutzung – „Abschreibung“) berücksichtigt. Eine Ausnahme ist der Kauf mit Eigentumsvorbehalt des Verkäufers. Hier wird der Vermögensgegenstand zwar beim Unternehmer aktiviert und abgeschrieben, geht aber erst nach vollständiger Bezahlung in sein Eigentum über.

Behalten Sie in Ihrem Unternehmerleben die „Goldene Regel der Finanzierung“ im Blick: Langfristiges Vermögen sollte langfristig und kurzfristiges Vermögen kurzfristig finanziert sein.

Dies begründet sich in der Liquidität, also der Fähigkeit, jederzeit seinen Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Steht kein Geld mehr zur Verfügung, um Schulden zu bezahlen, Kredite zu tilgen oder Mitarbeiter zu entlohnen, ist der Unternehmer insolvenzgefährdet.



2 SICHERUNG DER LIQUIDITÄT

.3.

In der Praxis werden Zahlungen – neben den Bargeschäften
– über den Betriebsmittelkredit abgewickelt.

Auf einem Betriebsmittelkonto wird dem Unternehmen ein Rahmen zur Verfügung gestellt, bis zu dem man über Geld verfügt. Die notwendige Höhe dieses Rahmens ergibt sich aus der Kapitalbedarfsplanung.

Im Unternehmeralltag kommt es hin und wieder vor, dass kurzfristig mehr Geld benötigt wird, als der Rahmen hergibt. Dann heißt es handeln, und zwar in der folgenden Reihenfolge:

- Den Kapitalbedarf für die „kritische Zeit“ ermitteln.
- Das Gespräch mit der Bank suchen – und zwar bevor der Rahmen überzogen ist.
- Die anfallenden Finanzierungskosten abklären.
- Die variablen Kosten wie Materialeinsatz, Vertriebs- und Transportkosten, Provisionen, Fremdleistungen, Personal (nur zum Teil variabel) anpassen.



2 INSTRUMENTE DER GRÜNDUNGSFÖRDERUNG .4.

Gründungsförderungen können finanzielle und nicht finanzielle Hilfen sein, die angehenden Unternehmen den Weg in die Selbstständigkeit erleichtern. Förderangebote finden sich auf Bundes- und Landesebene, teilweise auch in den Gemeinden, die Auswahl ist vielfältig. Es gilt sich also mit seinen Möglichkeiten zu befassen und ein optimales Förderpaket auszumachen.

MONETÄRE FINANZIERUNGSMITTEL

Nicht rückzahlbare Barzuschüsse

Zuschüsse und Prämien sind zeitlich uneingeschränkte Förderinstrumente. In der Praxis kommen unterschiedliche Varianten vor. Ein Investitionszuschuss wird auf Basis der förderbaren Projektkosten in Höhe eines gewissen Prozentsatzes gewährt und muss nicht zurückgezahlt werden. Er dient als Unterstützung zur Kreditrückzahlung.

Zinsgünstige Darlehen

Unterschieden wird zwischen Direktdarlehen, die von der Förderungsinstitution direkt an den Unternehmer fließen, und indirekt geförderte Darlehen. Letztere werden von kommerziellen Banken im Auftrag einer Förderinstitution als vergünstigte Kredite abgewickelt. Geförderte Darlehen zeichnen sich durch günstige Sonderzinssätze aus. Eine beliebte Form am freien Finanzierungsmarkt sind langfristige Fixzinsvereinbarungen, die eine Planung Ihres Cashflows erleichtern. Ein weiterer Fördermechanismus kann die zusätzliche öffentliche Haftung für ein gefördertes Darlehen sein. Vergeben werden derartige öffentlich besicherte Darlehen u. a. von der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft FFG und dem Austria Wirtschaftsservice AWS.

Kapitalgarantien durch öffentliche Förderungseinrichtungen

Mit einer Kapitalgarantie übernehmen Förderungsinstitutionen die Haftung und somit das Risiko des Kredit- oder Beteiligungskapitalgebers. So wird das Engagement privater Kapitalgeber angeregt. Denn die Absicherung im Insolvenzfall kann potenzielle Beteiligungspartner – z. B. aus dem Familien-, Verwandten- oder Bekanntenkreis genauso wie aus den Reihen der künftigen Mitarbeiter – überzeugen, Ihnen als Unternehmer das nötige Kapital zur Verfügung zu stellen.

Direkte Beteiligungen durch Förderungsstellen

Gerade bei technikorientierten Startups voller Innovationsgeist beteiligen sich Förderstellen direkt am Unternehmen. Dieses Eigenkapital erhöht gerade in der Gründerphase die Bonität und kann die schweren Anfangsjahre erheblich erleichtern.

NICHT-MONETÄRE FINANZIERUNGSMITTEL

Netzwerke

Ein Netzwerk kann Unternehmern eine fruchtbare Umgebung für den Weg von der Idee über die Ausarbeitung eines Konzepts und die Erstellung eines Businessplans bieten. Mit zusätzlichen personellen und institutionellen Strukturen schafft es ein innovatives Klima und wird zum Auffangbecken für Problemsituationen.

Innerhalb eines Unternehmensnetzwerkes lässt es sich flexibel auf Nachfrageveränderungen reagieren, neue Märkte und Marktpotenziale können erschlossen werden. Außerdem bietet die Kooperation innerhalb eines Netzwerkes Kostensenkungsmöglichkeiten durch die Konzentration auf Kernkompetenzen. Von einem regen Know-how-Transfer profitieren alle Teilnehmer, zudem gibt es die Möglichkeit des interorganisationalen Lernens (Inter-Company Learning).

Unternehmenscluster

Unter einem regionalen Cluster versteht man eine geographische Konzentration miteinander verbundener Unternehmen, spezialisierter Zulieferer und Dienstleister einer oder verwandter Branchen. Im Cluster findet eine zwischenbetriebliche Interaktion statt und Leitbetriebe werden identifiziert. Mit ihren Vertretern können Stärken und Schwächen sowie Chancen und Risiken erarbeitet werden. >

Beratung und Coaching

Die Liste von Beratungs- und Coachingmöglichkeiten im Unternehmensbereich ist lang. Gerade für die Gründungsphase ist die Wirtschaftskammer Österreich eine wichtige Anlaufstelle. Auch Behörden wie das Finanzamt und die Krankenkassen stehen mit Auskünften, Foldern und Infomaterial beratend zur Seite. Auf nicht-öffentlicher Seite sollte man die Gründungsberatungen der heimischen Banken nicht vergessen.

Individuelle Beratungen für die Gründungsphase werden außerdem von Steuerberatern, Rechtsanwälten und Notaren angeboten. Diese sind zwar kostenpflichtig, werden dafür auf Ihre persönlichen Bedürfnisse und Problemstellungen abgestimmt. Gründercoachings bei Steuerberatern können je nach Bedarf auf persönliche Fragestellungen abzielen – z. B. Hilfestellung bei der Entscheidung zur Selbstständigkeit. Sie können aber ebenso auf Probleme in der Zielklärung, Unternehmensführung, Konfliktbehandlung im Gründungsteam oder Übergabe-Übernahme-Prozesse eingehen.

Aus- und Weiterbildung

Die öffentliche Hand bietet eine Vielzahl von Zuschussförderungen für Ausbildungs- und Weiterbildungsmaßnahmen. So können Sie Ihre eigenen Kompetenzen und die Ihres Teams ausbauen, ein wesentlicher Schlüssel zum unternehmerischen Erfolg.

FÖRDERANGEBOTE & FÖRDERINSTITUTIONEN

Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS)

Die AWS ist eine Spezialbank zur projektbezogenen Wirtschaftsförderung, die zu 100 % im Besitz der Republik Österreich steht. Sie vergibt Zuschüsse sowie zinsgünstige Kredite und übernimmt Haftungen für Kredite bei Projekten im In- und Ausland. Somit ist die AWS neben der FFG, die auf Technologie und Forschungsförderung spezialisiert ist, ein wichtiger Ansprechpartner für Unternehmer. Mehr unter: www.aws.at

Arbeitsmarktservice (AMS) – Unterstützung aus der Arbeitslosigkeit

Das AMS unterstützt arbeitslose Personen nicht nur dabei, einen neuen Job zu finden, sondern ebenso ihn sich selbst zu schaffen. Um am Unternehmensgründungsprogramm des AMS teilnehmen zu können, muss man arbeitslos sein, die Absicht haben, sich selbstständig zu machen, und eine konkrete Unternehmensidee haben. Auch Menschen, die im Rahmen einer Arbeitsstiftung zum Gründer werden wollen, sind anspruchsberechtigt. Mehr unter: www.ams.at

Österreichische Hotel- und Tourismusbank GmbH (ÖHT)

Im Bereich der Tourismus- und Freizeitwirtschaft vergibt die ÖHT Kredite und Zuschüsse und übernimmt Haftungen gegenüber Kreditinstituten. Mehr unter www.oeh.at.



Kommunalkredit Public Consulting (KPC)

Unternehmen, die in die Reduktion der Umweltbelastung investieren wollen, sind bei der Kommunalkredit Public Consulting an der richtigen Adresse. Mit Zuschüssen legt sie den Fokus auf die Themen Energiesparen, Energieversorgung und Mobilität. Mehr zu konkreten Förderprogrammen unter: www.umweltfoerderung.at.

Landesförderstellen

- **Steirische Wirtschaftsförderung (SFG)**

Die SFG unterstützt steiermarkweit in den Bereichen Standortentwicklung, Innovationsförderung, Unternehmertum, Qualifizierung und Internationalisierung. Mehr unter: www.sfg.at

- **Kärntner Wirtschaftsförderungsfonds (KWF)**

In Kärnten fördert der KWF Unternehmer, Gründer und Unternehmen in den Kategorien Tourismus, Gewerbe & Industrie, Forschung, Entwicklung & Innovation, Internationalisierung, Stabilisierung & Sanierung, Strategieberatung, Finanzierung, EU-Förderungen und Netzwerkprogramme. Mehr unter: www.kwf.at

- **Wirtschaftsförderung des Landes Oberösterreich**

Im Rahmen seines Wirtschaftsförderprogramms unterstützt das Land Oberösterreich mit Bürgschaften, Clusterförderungen, Treueprämien, Gründungs- und Nachfolgeboni, Innovations- und Wachstumsprogrammen sowie einem Nahversorgungsprogramm. Mehr unter: www.land-oberoesterreich.gv.at/foerderungen

- **Wirtschaftsförderung des Landes Salzburg**

Das Land Salzburg bietet Unternehmen ebenfalls Support durch ein Förderprogramm, das die Bereiche Unternehmensgründung, Innovation, Forschung & Entwicklung und Tourismus abdeckt. Mehr unter: www.salzburg.gv.at

- **Wirtschaft Burgenland GmbH (WiBuG)**

Im Burgenland ist die Fördergesellschaft WiBuG eine wichtige Adresse für Unternehmer in den Bereichen Investitionen, Forschung, Technologie, Entwicklung, Innovation, Weiterbildung und Finanzierung. Mehr unter: www.wirtschaft-burgenland.at

- **Wirtschaftsagentur Wien**

In Wien kümmert sich die Wirtschaftsagentur der Stadt um die Förderung von Unternehmern mit Angeboten für kleine, mittlere und große Unternehmen. Mehr unter: www.wirtschaftsagentur.at

- **Wirtschaftsförderungen des Landes Tirol**

Unterschiedliche Wirtschaftsförderprogramme – u. a. in den Bereichen Innovation und Infrastruktur – werden in Tirol von der Abteilung Wirtschaft und Arbeit des Amtes der Tiroler Landesregierung angeboten und abgewickelt. Mehr unter: www.tirol.gv.at/arbeit-wirtschaft/wirtschaftsfoerderung

- **Wirtschaftsförderungs-Portal Niederösterreich**

Das Wirtschaftsförderungs-Portal des Landes Niederösterreich ermöglicht es Unternehmern, Förderanträge in den Bereichen Wirtschaft, Tourismus und Technologie online zu erstellen, zu übermitteln und im Idealfall die Förderung abzuwickeln. Mehr unter: www.wfp.noee.gv.at

- **Wirtschaftsförderungen des Landes Vorarlberg**

Das Land Vorarlberg hält eine Reihe von Fördermaßnahmen u. a. für Unternehmer, EPU, für den Breitbandausbau und E-Commerce-Projekte parat. Mehr unter: www.vorarlberg.at/-/wirtschaftsfoerderungen-des-landes-vorarlberg

Gemeindeförderstellen

Auch auf Gemeindeebene gibt es regelmäßig Fördermöglichkeiten, die vor einer Investition oder Unternehmensgründung eruiert werden sollten. Manche Gemeinden geben Zuschüsse, auch Förderungen durch befristete Steuererleichterungen sind nicht unüblich – etwa bei der Kommunalsteuer.

EU-Förderungen

Die Europäische Union unterstützt mit einem großen Budget Unternehmen in ihrem gesamten Wirtschaftsraum. Dabei ist eine direkte Beantragung bei einer Institution der EU die Ausnahme. Zumeist werden die Mittel der Union in Kombination mit nationalen Förderungen ausgeschüttet und müssen somit auch bei den genannten nationalen Stellen – wie z. B. dem AWS – beantragt werden.

2. NEUGRÜNDUNGS FÖRDERUNGSGESETZ .5.

Mit dem Neugründungsförderungsgesetz (NeuFöG) hat es sich die österreichische Bundesregierung zum Ziel gemacht, Gründungskosten wie z. B. Gebühren und Abgaben zu reduzieren und die Gründungsbürokratie abzubauen.

Seit Inkrafttreten im Jahr 1999 ermöglicht das Gesetz unter bestimmten Voraussetzungen gebührenfreie Neugründungen und wird seit 2002 auch bei Betriebsübernahmen angewandt. Sind Sie gewerblicher Unternehmer, erhalten Sie Ihre NeuFöG-Bestätigung im Zuge einer Beratung bei der Wirtschaftskammer. Zählen Sie zu den Neuen Selbstständigen, erhalten Sie sie bei der Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft.

NEUFÖG-VORAUSSETZUNGEN FÜR NEUGRÜNDER

- Die Schaffung einer neuen betrieblichen Struktur zum Zwecke des gewerblichen, land- und forstwirtschaftlichen oder selbstständigen Erwerbs.
- Der Inhaber hat sich in den letzten 5 Jahren in keiner vergleichbaren Art bzw. Branche im In- oder Ausland betrieblich betätigt.
- Es handelt sich nicht nur um eine Änderung der Rechtsform.
- Es ist kein bloßer Wechsel des Betriebsinhabers, egal, ob es sich dabei um eine entgeltliche oder unentgeltliche Betriebsübertragung handelt.
- Die neugeschaffene Betriebsstruktur darf innerhalb des ersten Jahres ab Gründung nicht um andere bestehende Betriebe oder Teilbetriebe erweitert werden.

NEUFÖG-VORAUSSETZUNGEN FÜR BETRIEBSÜBERTRAGUNGEN

- Für das Neugründungsförderungsgesetz begünstigt ist eine Betriebsübertragung, wenn ein Wechsel in der Person des Betriebsinhabers durch eine entgeltliche oder unentgeltliche Übertragung erfolgt. Der neue Betriebsinhaber darf sich bisher nicht in vergleichbarer Art beherrschend betrieblich betätigt haben.



- Bei der Übertragung eines freien Gewerbes muss der neue Betriebsinhaber grundlegende unternehmerische Kenntnisse – z. B. Zeugnisse oder dreijährige kaufmännische Praxis – vorweisen können.

Sind diese Voraussetzungen, sei es für eine Neugründung oder eine Betriebsübertragung, erfüllt, dann entfallen für Sie als Unternehmer verschiedene Kosten, sofern diese in unmittelbarem Zusammenhang mit der Gründung bzw. Übertragung stehen:

Stempelgebühren und Bundesverwaltungsabgaben

entfallen für Schriften und Amtshandlungen wie zum Beispiel:

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

Grunderwerbsteuer entfällt bei einer Gründungseinlage von Grundstücken in neu gegründete Gesellschaften. Bei Betriebsübertragungen wird die Grunderwerbsteuer von steuerbaren Vorgängen, die mit einer Betriebsübertragung in unmittelbarem Zusammenhang stehen, nicht erhoben, wenn die maßgebende Steuergrundlage maximal 75.000 Euro beträgt (Freibetrag).

Gerichtsgebühren für die Eintragung in das Firmenbuch entfallen.

Gerichtsgebühren für die Eintragung in das Grundbuch entfallen ausschließlich bei Neugründungen, wenn Gesellschaftsrechte oder Unternehmensanteile als Gegenleistung für die Einbringung von Grundstücken in neugegründete Gesellschaften gewährt werden.

Bestimmte Lohnnebenkosten entfallen ausschließlich bei Neugründungen für die Einstellung von Mitarbeitern innerhalb der ersten 36 Monate ab Gründung. Die Befreiung wird für 12 Monate gewährt und beginnt mit der Beschäftigung des ersten Dienstnehmers.

Werden schon im ersten Jahr des Betriebs Mitarbeiter beschäftigt, gilt die Befreiung für alle Dienstnehmer. Werden Arbeitnehmer erst später beschäftigt, gilt die Begünstigung nur mehr für die ersten drei.

Unter die Begünstigung fallen:

- Dienstgeberbeiträge zum Familienlastenausgleichsfonds (3,7 %)
- Wohnbauförderungsbeiträge des Dienstgebers (0,5 %)
- Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung (1,1 %)
- Kammerumlage 2 (zwischen 0,31 % und 0,40 %)

Insgesamt ergibt sich somit eine Lohnnebenkosten-Ersparnis von maximal 5,70 Prozent.

Zulassungsgebühren für KFZ-Um- und Anmeldungen entfallen ausschließlich bei Betriebsübertragungen für Kraftfahrzeuge, die wesentliche Betriebsgrundlage sind – z. B. bei Autobus-, Güterbeförderungs-, Taxi- oder Mietwagenunternehmen.

SUMMARY

- ✓ Die **Finanzierung** stellt die Versorgung Ihres Unternehmens mit dem Kapital sicher, das Sie brauchen, um notwendiges Betriebsvermögen anzuschaffen.
- ✓ In der **Kapitalbedarfsplanung** stellt sich die Frage nach Ressourcen, die Sie benötigen. Unterschieden werden einmaliger Bedarf und laufender Bedarf.
- ✓ Sie haben drei Möglichkeiten der **Kapitalaufbringung**: Eigen- und Fremdmittel oder Leasing.
- ✓ **Eigenkapital** stammt aus dem Vermögen der Eigenkapitalgeber - z. B. Gesellschaftern einer GmbH, Aktionären einer AG. Es erspart Zinsen und gewährt Unabhängigkeit.
- ✓ **Fremdkapital** kommt meist von Banken. Auf die zur Verfügung gestellten Mittel zahlen Sie in der Regel Zinsen.
- ✓ Denken Sie an die „**Goldene Regel der Finanzierung**“: Langfristiges Vermögen sollte langfristig und kurzfristiges Vermögen kurzfristig finanziert sein.
- ✓ Üblicherweise werden die Zahlungen eines Unternehmens über einen **Betriebsmittelkredit** abgewickelt, der Ihnen einen Rahmen einräumt. Reicht dieser nicht, müssen Sie schnell und smart handeln, um Ihre Liquidität zu sichern.
- ✓ In Österreich gibt es eine Vielzahl von **monetären und nichtmonetären Förderangeboten** aller Art, die gerade Gründern den Start in ihre Unternehmerkarriere erleichtern können. Informieren Sie sich auf Bundes-, Landes- und Gemeindeebene über Ihre Möglichkeiten.

Nicht Teil des NeuFöG und somit nicht gebührenbefreit sind Schriften und Amtshandlungen für:

- **Allgemeine persönliche Qualifikationserfordernisse** wie Meisterprüfungszeugnis oder Staatsbürgerschaftsnachweis
- **Allgemeine sachliche Erfordernisse wie** Ansuchen um Erteilung der Baubewilligung zur Errichtung eines Betriebsgebäudes oder Bauverhandlungsprotokolle
- **Durch die Neugründung/Betriebsübertragung veranlasste Rechtsgeschäfte** wie Bestandsverträge, Darlehensverträge oder Kreditverträge. ■



3

GEWERBE ORDNUNG

DER TÜRSTEHER DES UNTER- NEHMERTUMS

Wer darf mir gegen Entgelt die Haare schneiden? Darf ich anderen meine Dienste als EDV-Betreuer anbieten? Und welche Voraussetzungen muss ich mitbringen, um mein Gewerbe zu starten? Fragen, deren Antworten die Gewerbeordnung bereithält. Auf den ersten Blick mag sie trotz zahlreicher Optimierungen der jüngsten Jahre rätselhaft oder verwirrend erscheinen. Doch die Gewerbeordnung lässt sich einfach entschlüsseln.

*Ihr Weg-
weiser durch
den Gewerbe-
dschungel!*

3. NEUERUNGEN DER GEWERBEORDNUNG

Für Unternehmer ist die Gewerbeordnung – kurz GewO – neben dem Unternehmensrecht die wichtigste juristische Vorgabe. In den vergangenen Jahren wurde sie mehrmals reformiert und modernisiert, um mit den wirtschaftlichen Umbrüchen des 21. Jahrhunderts Schritt zu halten. Der Zugang zum Unternehmertum ist seither einfacher und unbürokratischer geworden.

In der **GewO** werden seit der **Novelle** im Jahr 2017 zwei Arten von Gewerben unterschieden:

Freie Gewerbe: Sie können ohne Befähigungsnachweis ausgeübt werden. Beispiele sind Handelsgewerbe, Werbeagenturen, Grafiker, Musik- und Filmproduktion und Fotografie.

Reglementierte Gewerbe: Unter diesem Titel wurden alle Handwerke und die früheren „gebundenen bewilligungspflichtigen Gewerbe“ und die „gebundenen nicht bewilligungspflichtigen Gewerbe“ zusammengefasst. Für sie ist ein Befähigungsnachweis notwendig.

VERBUNDENE GEWERBE

Die Kategorie der sogenannten verbundenen Gewerbe ermöglicht es Firmen, auch Leistungen eines mit dem Kerngewerbe des Unternehmens verbundenen Gewerbes auszuüben. Beispiele sind:

- Elektromaschinenbauer, Elektroniker, Bürokommunikationstechniker und Radio- und Videoelektroniker
- Damenkleidermacher, Herrenkleidermacher und Wäschewarenerzeuger
- Schlosser, Schmiede und Landmaschinentechniker

ERLEICHTERUNGEN BEIM ZUGANG ZUM GEWERBE

Der Einstieg in reglementierte Gewerbe wurde in den vergangenen Jahren erleichtert. Wer keinen Befähigungsnachweis für das erwünschte Gewerbe erbringen kann, muss nicht länger verzweifeln. Durch die Bestellung eines gewerberechtlichen Geschäftsführers kann das erwünschte Gewerbe dennoch vom Unternehmen ausgeübt werden.

AUFLÖSUNG DER TEILGEWERBE

Im Jahr 2017 wurden 19 Teilgewerbe in die Liste der freien Gewerbe überführt.

Für diese galten bis dahin vereinfachte Zugangsvoraussetzungen – wie z. B. für Autoverglasung, Friedhofsgärtnerei, Modellieren von Fingernägeln (Nagelstudio). Die drei Teilgewerbe Erdbau, Betonbohren und Betonschneiden wurden hingegen dem reglementierten Baugewerbe zugeordnet.

AUSWEITUNG DER NEBENRECHTE

Die Nebenrechte der GewO erlauben es dem Unternehmer, einen bestimmten Anteil seiner Umsätze mit Tätigkeiten eines anderen Gewerbes zu erwirtschaften. Bei reglementierten wurde diese Grenze auf 15 %, bei freien Gewerben auf 30 % angehoben.

So darf z. B. ein Fliesenleger (reglementiertes Gewerbe) bis zu 15 % seiner Gesamtumsätze durch Tischlerarbeiten erzielen – umgekehrt ebenso. Ein Grafiker (freies Gewerbe) kann 30 % seines Umsatzes mit der Erstellung von Websites oder der Ausübung anderer freier Gewerbe erwirtschaften.

EINFACHER & SCHNELLER ZUM UNTERNEHMER

Die Novellierung der Gewerbeordnung soll auch dafür sorgen, dass Verwaltungsangelegenheiten beschleunigt werden. Beim Anmeldeverfahren müssen etwa Bescheide innerhalb



von drei Monaten, für das Nachsichtsverfahren innerhalb von vier Monaten erlassen werden.

Durch eine Verfahrenskonzentration mittels Bund- und Länderkoordination kommt es bei der Genehmigung von Betriebsanlagen zu Beschleunigungen. Sämtliche bundesrechtliche Bewilligungen im Zusammenhang mit Betriebsanlagen werden nun schon mit der Betriebsanlagengenehmigung durch die Bezirkshauptmannschaft erteilt. Das Genehmigungsverfahren muss innerhalb von vier Monaten abgewickelt sein. Bei vereinfachten Genehmigungsverfahren soll die Entscheidungsfrist sogar auf zwei Monate sinken. Diese werden zudem auf Betriebe bis zu 800m² ausgedehnt. Durch neue Vereinbarungen wird die Koordination von landesrechtlichen Verfahren wie z. B. Naturschutz oder Baurecht sichergestellt.

VERWALTUNGSABGABEN ENTFALLEN

Mit der aktuellen GewO wurden alle Gewerbeanmeldungen von Gebühren und Verwaltungsabgaben befreit. Seit Mai 2018 betrifft die Abgabefreistellung auch die Ausstellung von Auszügen aus dem Gewerbeinformationssystem Austria (GISA) und die Gebühren, die im Bereich des Betriebsanlagensrechts anfielen.

EINFÜHRUNG EINER GEWERBELIZENZ

Mit Mai 2018 wurde eine neue digitale Gewerbelizenz eingeführt. Diese erhält jeder Gewerbetreibende zusätzlich zu seiner Gewerbeberechtigung. Der Unterschied: Während die Gewerbeberechtigung das Recht darstellt, ein bestimmtes Gewerbe auszuüben, umfasst die Lizenz das Recht, Tätigkeiten gewerbsmäßig auszuüben.

Das heißt, die Gewerbelizenz umfasst sämtliche Gewerbeberechtigungen einschließlich der Nebenrechte. Begründet wird sie mit der Anmeldung des ersten Gewerbes. Die erste Gewerbeberechtigung ist für reglementierte und freie Gewerbe immer anzumelden. Durch die Anmeldung eines weiteren reglementierten Gewerbes oder die Anzeige eines weiteren freien Gewerbes wird die Gewerbelizenz erweitert.



BESTIMMUNGEN: SIND SIE FIT FÜR DAS GEWERBE?

.2.

Bevor endlich der Weg zur Gewerbebehörde angetreten werden kann, sollten Sie bei aller Vorfreude noch abklären, ob Sie alle formalen Voraussetzungen des Gewerberechts erfüllen.

DIE ART IHRER GEWERBLICHEN TÄTIGKEIT

Die Form der notwendigen Gewerbeberechtigung hängt von Ihrer geplanten Unternehmens-Tätigkeit ab. Wir erinnern uns: Es gibt freie und reglementierte Gewerbe. Klären Sie, in welche Kategorie Sie fallen. Davon hängt nämlich auch der Startzeitpunkt Ihrer Unternehmerschaft ab. Freie Gewerbe können bereits mit der Gewerbebeanmeldung ausgeübt werden, reglementierte Gewerbe erst mit erteilter Genehmigung.

ALLGEMEINE VORAUSSETZUNGEN

Folgende Voraussetzungen müssen Sie für die Ausübung eines Gewerbes in Österreich prinzipiell erfüllen:

- Eigenberechtigung
- Österreichische bzw. EU-Staatsbürgerschaft oder Gleichstellungsbescheid
- Vollendung des 18. Lebensjahres
- Fehlen von Ausschließungsgründen wie z. B. ein laufender Konkurs mangels kostendeckenden Vermögens, bestimmte Finanzvergehen oder Verurteilungen zu Freiheitsstrafen von mehr als drei Monaten bzw. Geldstrafen von mehr als 180 Tagessätzen
- Standort und, falls notwendig, eine Betriebsanlagen-genehmigung

BESONDERE VORAUSSETZUNGEN

Für reglementierte Gewerbe, zu denen auch Handwerke zählen, sind weitere Voraussetzungen zu erfüllen:

- Nachweis zur Befähigung zum jeweiligen reglementierten Gewerbe – z. B. durch Zeugnisse über Lehrabschlussprüfungen, Schulbesuche und Praxiszeiten.

- Für Handwerke sind die erfolgreich abgelegte Meisterprüfung oder ein Abschluss einer einschlägigen Schule – z. B. einer HTL – und entsprechende Praxiszeiten erforderlich.

VORAUSSETZUNGEN NICHT ERFÜLLT?

Sollten Sie die notwendigen allgemeinen oder besonderen Voraussetzungen nicht erfüllen, besteht in bestimmten Fällen die Möglichkeit der sogenannten Nachsicht.

Erteilen kann sie der zuständige Landeshauptmann unter Berücksichtigung der folgenden Regelungen:

- Beim Fehlen der österreichischen oder EU-Staatsbürgerschaft kann beim Landeshauptmann für ein bestimmtes Gewerbe um Gleichstellung mit einem Österreicher angesucht und gleichzeitig das volkswirtschaftliche Interesse für die Gewerbeausübung begründet werden.
- Im Falle eines Konkurses muss bei einem Ansuchen um Nachsicht der Beweis erbracht werden, dass zukünftige Zahlungsverpflichtungen erfüllt werden können.
- Fehlt der Befähigungsnachweis, müssen alle notwendigen fachlichen und kaufmännischen Kenntnisse durch die Ausbildung bzw. die bisherige praktische Tätigkeit bewiesen werden. Wollen Sie einen bestehenden Betrieb übernehmen, kann die Nachsicht befristet werden. In diesem Fall muss der Befähigungsnachweis bis zum Ende dieser Frist nachgeholt werden.

3 IHR WEG ZUM GEWERBESCHEIN .3.

Die Idee ist visionär und vielversprechend, für die persönliche Zukunft stehen die Zeichen auf Selbstständigkeit. Marketing und Finanzierung sind erarbeitet, ein Businessplan ebenso, der Befähigungsnachweis ist da. Jetzt steht der endgültigen Unternehmensgründung nichts mehr im Wege. Welche Schritte sind zu setzen?

DAS GEWERBE ANMELDEN

Ihre zuständige Gewerbebehörde, also Ihre Anlaufstelle zur Gründung, ist die Bezirkshauptmannschaft oder der Magistrat Ihrer Stadt. Haben Sie bereits alle Fragen zu Branchenzugehörigkeit, Rechtsform und persönlichen Voraussetzungen geklärt, können Sie hier ohne besondere Formvorschriften Ihr Gewerbe auf mündlichem oder schriftlichem Wege beantragen.

Es gibt eine Reihe von Punkten, die Ihre Anmeldung umfassen muss:

- Bezeichnung des gewünschten Gewerbes
- Persönliche Angaben zu Ihrer Person
- Gewünschter Standort
- Angaben zu eventuell vorhandenen gewerblichen Geschäftsführern

Außerdem sind einige Unterlagen vorzulegen:

- Geburtsurkunde und Staatsbürgerschaftsnachweis oder Reisepass
- Meldezettel
- Polizeiliches Führungszeugnis (Strafregisterauszug)
- Urkunden über akademische Diplome
- Heiratsurkunde
- Unterlagen für den Befähigungsnachweis (z. B. Lehrabschlusszeugnis, Meisterprüfung u. a.)
- Unterschriebene Erklärungen betreffend Gewerbeausschlussgründe gem. § 13 bzw. § 39 GewO

Bei Gesellschaften werden zudem ein aktueller Firmenbuchauszug, der Gesellschaftervertrag, die Gesellschafterliste und der Gesellschafterbeschluss über Vertretungsbefugnisse benötigt.

Sind alle Formalien erledigt und das Gewerbe angemeldet, leitet die Gewerbebehörde Ihre Betriebsaufnahme auch gleich an die Wirtschaftskammer weiter.

ANMELDUNG BEI DER SOZIALVERSICHERUNGSANSTALT DER SELBSTSTÄNDIGEN (SVS)

Zuständiger Sozialversicherungsträger für selbstständige Unternehmer ist die SVS. An sie muss innerhalb von vier Wochen ab der Betriebseröffnung eine Anmeldung erfolgen. Hierfür wenden Sie sich an das SVS-Kundencenter Ihres Bundeslandes.



ANMELDUNG BEIM FINANZAMT

An das Finanzamt müssen Sie die Betriebsöffnung innerhalb eines Monats mit einem formlosen Schreiben melden. Für die Einkommensteuer wenden Sie sich an Ihr Wohnsitzfinanzamt, für umsatzsteuerpflichtige Unternehmen ist das Finanzamt der Betriebsstätte zuständig. Mit dieser Meldung einhergeht die Beantragung einer Steuernummer. Mehr dazu folgt im nächsten Kapitel „Finanzamt“.

ANMELDUNG VON MITARBEITERN BEI DER ÖSTERREICHISCHEN GESUNDHEITSKASSE (ÖGK)

Planen Sie, schon zu Beginn Ihrer Unternehmerkarriere Mitarbeiter einzustellen? Denken Sie daran, dass Sie diese noch vor deren Dienstantritt bei der ÖGK Ihres Bundeslandes anmelden müssen. ■



SUMMARY

- ✓ Die **Gewerbeordnung** unterscheidet zwischen freien und reglementierten Gewerben.
- ✓ **Freie Gewerbe** können ohne Befähigungsnachweis ausgeübt werden, der Zugang zu **reglementierten Gewerben** hingegen ist streng geregelt.
- ✓ Firmen dürfen auch Leistungen eines mit ihrem Kerngewerbe verbundenen Gewerbes anbieten.
- ✓ Die **Nebenrechte der GewO** erlauben es Unternehmen, einen limitierten Anteil ihrer Umsätze mit Tätigkeiten eines anderen Gewerbes zu erwirtschaften. Die Leistung muss jedoch derselben Gewerbeart – frei oder reglementiert – angehören wie das Kerngewerbe.
- ✓ Informieren Sie sich über die **Art Ihres Gewerbes** und die **Voraussetzungen**, die Sie erfüllen müssen, um es anzumelden. Achtung: Für reglementierte Gewerbe gelten besondere Voraussetzungen.
- ✓ Erfüllen Sie die Voraussetzungen derzeit nicht, kann der zuständige Landeshauptmann **Nachsicht** erteilen.
- ✓ Ihr Gewerbe können Sie ohne besondere Formvorschriften bei der **Bezirkshauptmannschaft** oder dem **Magistrat** Ihrer Stadt anmelden. Im Anschluss müssen Sie Ihre neue Tätigkeit außerdem bei der **Sozialversicherungsanstalt** der Selbstständigen und beim **Finanzamt** melden.

A woman with long brown hair, wearing a white button-down shirt, is holding a black tablet. She is also wearing a red wristband with the word 'fidas' written on it. The background is a light blue wall. A large white number '4' is overlaid on the left side of the image.

4

FINANZAMT

DER ANTEIL UNSERER GESELLSCHAFT

Es mag Ihnen aufgefallen sein, dass Sie im Business-Leben mit Themen konfrontiert werden, die über Ihre Kernkompetenz im Gewerbe hinausgehen.

Einer dieser unausweichlichen „Brocken“ ist das Finanzamt und seine betriebswirtschaftlichen Herausforderungen.

Je umfassender Ihre unternehmerische Tätigkeit, umso überlegenswerter ist es, sich die Hilfe eines Steuerberaters zu suchen. Unabhängig davon sollten Sie sich mit den Grundzügen des österreichischen Steuersystems befassen. Was also hat es auf sich mit Einkommen- und Umsatzsteuer, mit Bilanzierung und Steuererklärung?

*Volle Kraft
voraus, Steuer-
mann/Frau!*

LERNEN SIE IHR FINANZAMT KENNEN



Wir haben bereits gelernt, dass man binnen eines Monats ab Unternehmensstart das örtlich zuständige Finanzamt über die neue Tätigkeit informieren muss. Abwickeln können Sie diese Meldung mit dem dafür vorgesehenen Fragebogen, ausgefüllt von Ihnen selbst oder von Ihrem Steuerberater.

Das Finanzamt wird sich bald mit einer Steuernummer bei Ihnen melden und Sie dem für Sie zuständigen Referat zuteilen. Ihre Steuernummer ist von nun an wesentliches Element Ihrer Finanzamtsidentität. Man könnte sie vergleichen mit der Sozialversicherungsnummer im Gesundheitswesen oder der Matrikelnummer an der Universität.

Das Finanzamt führt von nun an ein auf Ihren Namen und Ihre Steuernummer laufendes Abgabenkonto. An dieses Konto werden Sie künftig Ihre Zahlungen an das Finanzamt leisten – z. B. Umsatz- und Einkommensteuer oder lohnabhängige Abgaben. Die Abteilung „Abgabensicherung“ des Finanzamts bucht gemeldete oder vorgeschriebene Abgaben als Belastungen des Kontos und Ihre Zahlungsbeträge als Gutschrift. Im Wesentlichen also wie bei einem gewöhnlichen Bankkonto. Dementsprechend kann Ihr Abgabenkonto Guthabenbestände – in der Regel leider seltener – oder Rückstände – das ist der Normalfall – ausweisen.

Haben Sie ein Guthaben auf Ihrem Konto, können Sie frei entscheiden, ob Sie es dort belassen und für die Abdeckung künftiger Abgaben verwenden, oder ob Sie die Auszahlung beantragen.

Wie jede Bank verbucht auch das Finanzamt alle Geschäftsfälle Ihres Abgabenkontos. Statt Kontoauszügen bekommt man allerdings sogenannte „Buchungsmitteilungen“, auf denen alle Bewegungen und der aktuelle Saldo dokumentiert werden. Diese fortlaufend nummerierten Buchungsmitteilungen sollten Sie jedenfalls aufbewahren.

ELEKTRONISCHE ZUSTELLUNG GEM. § 1B E-GOVERNMENT-GESETZ

Seit 01. Jänner 2020 verpflichtet das E-Government-Gesetz Unternehmen an der elektronischen Zustellung von Behörden teilzunehmen. Das heißt, dass behördliche Nachrichten über das sogenannte Unternehmensservice-Portal zugestellt werden. Ausgenommen davon sind nur jene Unternehmen, die wegen Unterschreitens der Umsatzgrenze von 55.000 € nicht zur Abgabe von Umsatzsteuervoranmeldungen verpflichtet sind und Unternehmen, die über keinen Internetanschluss bzw. notwendige technische Voraussetzungen verfügen.

4 CRASHKURS EINKOMMENSTEUER

Wie es der Name nicht anders erwarten lässt, ist die Einkommensteuer die Steuer auf Ihr persönliches Einkommen. Dieser Steuer unterliegen somit nur natürliche Personen.

Sie wird aber nicht nur auf Ihre neue betriebliche Tätigkeit erhoben, sondern auf alle innerhalb eines Jahres bezogenen Einkünfte – gegebenenfalls also auch auf Ihr Gehalt als Dienstnehmer oder auf Einkünfte aus der Vermietung einer Wohnung. Tatsächlich kennt das Finanzamt sieben verschiedene Einkunftsarten.

Als Basis zur Berechnung Ihrer Steuerlast dient Ihr Einkommen – vom Gesamtbetrag all Ihrer Einkünfte aus den sieben Einkommensarten werden Sonderausgaben und außergewöhnliche Belastungen abgezogen:

Betriebliche Einkunftsarten
+ Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft
+ Einkünfte aus selbstständiger Arbeit
+ Einkünfte aus Gewerbebetrieb
Außerbetriebliche Einkunftsarten
+ Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit
+ Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung
+ Einkünfte aus Kapitalvermögen
+ Sonstige Einkünfte
= Gesamtbetrag der Einkünfte
- Sonderausgaben
- Außergewöhnliche Belastungen
= Einkommen

Verschiedene positive und/oder negative Ergebnisse aus den einzelnen Einkunftsarten können horizontal, also innerhalb einer einzelnen Einkunftsart, und vertikal, zwischen verschiedenen Einkunftsarten, ausgeglichen werden.

Dabei gibt es jedoch Verlustausgleichsbeschränkungen für gewisse Unternehmenstätigkeiten und kapitalistische Mitunternehmer. In diesen speziellen Fällen dürfen negative Einkünfte nicht mit anderen positiven Einkünften gegengerechnet werden. Diese Verluste können erst mit zukünftigen Gewinnen

aus der gleichen Einkunftsquelle aufgerechnet werden. Steht das Einkommen fest, wird der Einkommensteuertarif darauf angewendet. Das Ergebnis nennt man „Tarifsteuer“. Österreich nützt ein sogenanntes progressives Tarifsystem, das sich derzeit aus sieben Steuerstufen zusammensetzt. Dabei fällt immer nur der genannte Einkommensteil in die jeweilige Stufe. Wer also z. B. 90.000 € verdient, bezieht trotzdem 13.308 € davon steuerfrei.

Durch die Einführung der ökosozialen Steuerreform 2022 folgte nach der Senkung der zweiten und dritten Tarifstufe in den Jahren 2022 und 2023 ab 01.01.2024 nun weiters die Senkung der dritten Tarifstufe von 41 % auf 40 %. Um die Steuerbelastung weiters zu minimieren, werden ab 2023

Einkommen	Grenzsteuersatz
bis € 13.308,00	0 %
über € 13.308,00 - € 21.617,00	20 %
über € 21.617,00 - € 35.836,00	30 %
über € 35.836,00 - € 69.166,00	40 %
über € 69.166,00 - € 103.072,00	48 %
über € 103.072,00 - € 1.000.000,00	50 %
über € 1.000.000,00	55 %

jährlich die Tarifstufen an die Inflationsrate angepasst. Ab 01.01.2025 gelten folgende Tarifstufen und Einkommensteuersätze

Von dieser sich ergebenden Tarifsteuer werden schließlich etwaige Absetzbeträge und gegebenenfalls bereits bezahlte Lohnsteuer, also die Einkommensteuer aus einem Dienstverhältnis, abgezogen. Unter dem Strich steht nun Ihre Einkommensteuer lt. Bescheid. Geleistete Vorauszahlungen werden Ihnen angerechnet, der verbleibende Rest kann eine Nachforderung oder eine Gutschrift sein. >



BETRIEBSVERMÖGEN VS. PRIVATVERMÖGEN

Sie verwenden für Ihre berufliche Tätigkeit ein Auto. Können Sie es in Ihr Unternehmen „hineinnehmen“? Ist es also Teil Ihres Betriebsvermögens?

Grundsätzlich gilt, dass Wirtschaftsgüter wie ein Auto oder Büroeinrichtung zum notwendigen Betriebsvermögen gehören, wenn sie nach objektiver Beschaffenheit zum Einsatz im Betrieb bestimmt sind. Dabei ist die Zuordnung zwingend, es gibt also kein Wahlrecht, ein Wirtschaftsgut dem Betriebs- oder dem Privatvermögen zuzurechnen.

Beispiel: Der Kleinlaster einer Tischlerei wird ausschließlich für betriebliche Fahrten genutzt. Demzufolge zählt das Fahrzeug als notwendiges Betriebsvermögen und ist im Anlagevermögen zu aktivieren. Die Wertminderung des Lasters wird im Zuge der Absetzung für Abnutzung, kurz AfA, gewinnmindernd geltend gemacht. Sämtliche Kosten wie Benzin, Service, Reparaturen usw. fallen als gewöhnliche Betriebsausgaben an. Sollte das Fahrzeug irgendwann verkauft werden, führt das zu einer Betriebseinnahme.

Das naheliegende Pendant zum notwendigen Betriebsvermögen ist das notwendige Privatvermögen. Das können privat

genutzte Vermögensgegenstände wie die eigene Kleidung, Ihr Fernseher oder die Waschmaschine bei Ihnen zu Hause sein, die offenkundig und nach allgemeiner Auffassung kein Teil Ihres Betriebsvermögens sind.

Doch es gibt auch Fälle, in denen eine klare Zuordnung schwerer fällt. Was, wenn Sie bewegliches Vermögen sowohl privat wie auch betrieblich nutzen? Hier kommt der Überwiegungsgrundsatz ins Spiel.

Beispiel: Sie nutzen Ihr Auto zu 70 % betrieblich und zu 30 % privat. Nun ist es nur naheliegend, dass das Auto zu Ihrem Betriebsvermögen gezählt wird und wie auch im obigen Beispiel im Anlagevermögen aktiviert wird. Ebenso werden zunächst alle auf das Auto bezogenen Ausgaben als Betriebsausgaben verrechnet. Um den wegen der Privatnutzung zu hoch angesetzten Aufwand zu korrigieren, wird dieser Anteil in Höhe von 30 % ausgeschieden bzw. gewinnerhöhend berücksichtigt.

Im umgekehrten Fall – Sie nutzen Ihr Auto zu 30 % betrieblich und zu 70 % privat – verbleibt der PKW hingegen zur Gänze in Ihrem Privatvermögen. Allerdings sind jene Kosten, die bei der betrieblichen Nutzung anfallen, abzugsfähig.

In der Praxis zieht man zur Verrechnung dieser Kosten das Kilometergeld heran. Wichtig ist, dass Sie in der Lage sind, betriebliche Fahrten in ihrem Umfang und ihrer Veranlassung nachzuweisen. Anders gesagt: Führen Sie ein Fahrtenbuch.

Tipp: Ein Fahrtenbuch kann gerade im ersten Jahr einer unternehmerischen Tätigkeit oder bei der erstmaligen betrieblichen Nutzung eines Fahrzeugs Gold wert sein. Denn so können Sie dem Finanzamt transparent belegen, in welchem Umfang ein Auto betrieblich bzw. privat genutzt wurde. So umgehen Sie lästige Diskussionen über einen womöglich höheren Privatanteil.

BETRIEBSEINNAHMEN VS. BETRIEBSAUSGABEN

Als Betriebseinnahme bezeichnen wir jeden Zugang an Geld oder Geldeswert, der durch den Betrieb veranlasst wird. Somit können das nicht nur Einnahmen aus der eigentlichen betrieblichen Tätigkeit sein, sondern genauso aus Hilfsgeschäften wie Anlageverkäufen, aus der Tätigkeit als Sachverständiger, aus Versicherungsentschädigungen oder Subventionen.

Auf der anderen Seite stehen Betriebsausgaben. Das sind wiederum alle Aufwendungen, die durch Ihren Betrieb veranlasst sind. Abzugrenzen gilt es hier privat veranlasste Ausgaben, die den zu versteuernden Gewinn nicht mindern dürfen. Erste Betriebsausgaben können schon vor Betriebsöffnung anfallen, das ist eher die Regel als die Ausnahme. Es mag aber leichte Konfusion auslösen. Was passiert mit diesen Ausgaben? Die Antwort ist einfach: Sie werden vorbereitende Betriebsausgaben genannt und sind steuerlich ebenso abzugsfähig. Achten Sie aber darauf, dass die Absicht der Unternehmensgründung im Zusammenhang mit den Kosten belegbar sein muss. Etwa bei Beratungskosten, Telefon und Bürokosten oder Reise- und Fahrtkosten – Stichwort Fahrtenbuch.

WELCHE BETRIEBSAUSGABEN GIBT ES?

- Waren- und Materialeinkauf
- Personalaufwand
- Abschreibungen
- Sonstige Steuern
- Instandhaltung und Betriebskosten
- Transport-, Reise- und Fahrtaufwand, Nachrichtenaufwand
- Miet-, Pacht-, Leasing- und Lizenzaufwand
- Aufwand für beigestelltes Personal, Provisionen an Dritte, Aufsichtsratsvergütungen, Geschäftsführerentgelte an Konzerngesellschaften/Komplementär-GmbH
- Büro-, Werbe- und Repräsentationsaufwand
- Versicherungen, übrige Aufwendungen

ARBEITSPLATZPAUSCHALE

Wenn zur Ausübung der beruflichen Tätigkeit kein anderer Raum zusteht, kann für private, wohnraumbezogene Komponenten, wie etwa Miete, Strom oder Heizung, die sogenannte Arbeitsplatzpauschale in Anspruch genommen werden. Diese beträgt 1.200 €, wenn andere Einkünfte im Ausmaß von max. 13.308 € bestehen. Bei Überschreiten dieser Einkunftsgrenze können lediglich 300 € geltend gemacht werden. Zusätzlich dazu sind Betriebsausgaben für ergonomisch geeignetes Mobiliar des Arbeitsplatzes iHv 300 € abzugsfähig.

UNTERNEHMER AUF REISEN

Bevor wir zu Reisekosten, Tagesgelder und Abschreibbarkeit kommen, wollen wir klären, was denn eigentlich eine Dienstreise ist. Das Steuerrecht stellt an eine Dienstreise die Voraussetzungen, dass sie zumindest drei Stunden dauert und den Reisenden weg vom örtlichen Nahbereich der üblichen Arbeitsstätte führt, zumindest 25 Kilometer.

Soweit so gut, nun zu den Kosten einer Dienstreise. Diese setzen sich aus drei Elementen zusammen:

Fahrtkosten: Als solche können Sie die tatsächlichen Kosten des Verkehrsmittels Ihrer Wahl ansetzen – sei es Auto, Taxi, Bahn oder Flugzeug. Sind Sie mit Ihrem Privat-PKW unterwegs, verrechnen Sie das Kilometergeld: derzeit 0,50 € pro Kilometer. So werden alle Kosten wie Benzin, anteilige Reparatur- und Servicekosten, Versicherung, Abschreibungen bzw. Wertverlust, Leasingraten, Park- und Mautkosten abgegolten. Zählt Ihr Auto zum Betriebsvermögen, sind in Ihrer Buchführung die tatsächlichen Kosten der Nutzung und gegebenenfalls die Abschreibungen zu berücksichtigen und natürlich zu dokumentieren. Seit 2025 gibt es auch bei der Nutzung der öffentlichen Verkehrsmittel für die ersten 50 Kilometer zukünftig einen Betrag von 0,50 €.

Verpflegungsmehraufwand: Um die Kosten für Ihr leibliches Wohl auf Reisen zu berücksichtigen, können Sie Tagesgelder bzw. Diäten ansetzen. Je angefangener Stunde werden 2,50 € angesetzt, maximal jedoch 30,00 € für 24 Stunden. Sollten Sie jedoch länger als fünf Tage am Stück oder öfter als fünfzehnmal am gleichen Ort sein, entfällt der Anspruch auf diesen Verpflegungsmehraufwand.

Nächtigungsaufwand: Die Kosten für Ihre Nchtigungen können Sie pro Nacht mit 17 € ansetzen. Haben Sie allerdings in Wirklichkeit mehr bezahlt und können das mittels Beleges nachweisen, dann akzeptiert das Finanzamt die tatsächlichen Nächtigungskosten inkl. Frühstück. >

ABSCHREIBEN STATT AUSGEBEN?

Von den Betriebsausgaben zu unterscheiden sind Abschreibungen. Sie kommen bei Investitionen in abnutzbare Wirtschaftsgüter ins Spiel, die in Ihrem Betrieb über einen längeren Zeitraum eingesetzt werden. Sie sind nicht sofort als Betriebsausgabe absetzbar, sondern werden „aktiviert“, also in das Anlagevermögen aufgenommen. Diese Zusammenstellung Ihres Inventars dokumentiert u. a. den Kaufpreis, die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer und die jährliche Absetzung für Abnutzung, kurz AfA, auch Abschreibung genannt.

Die Grenze zwischen geringwertigen Wirtschaftsgütern, die als einfache Betriebsausgabe gewertet werden, und Gütern, die mittels AfA abgeschrieben werden, liegt seit Anfang 2023 bei 1.000 €.

Schaffen Sie also beispielsweise einen Laptop um 650 € an, gilt dies als Betriebsausgabe und wird im Jahr des Kaufs vollumfänglich abgesetzt. Kostet Ihr neuer Laptop jedoch 1.200 € netto, sodass die Grenze iHv 1.000 € überschritten ist, dann wird er mittels Absetzung für Abnutzung über drei Jahre zu gleichen Teilen abgeschrieben.

Prinzipiell ist die Nutzungsdauer aus Erfahrungswerten abzuleiten. In der Praxis werden Maschinen üblicherweise über 5, Betriebs- und Geschäftsausstattung über 5 bis 10 Jahre, Computer und -zubehör über 3 und Gebäude über 40 Jahre abgeschrieben. Geht es um Ihr neues Firmenauto, sagt der Gesetzgeber, dass es erfreulicherweise mindestens 8 Jahre fahren wird – die zwingende Abschreibungsdauer. Für den Beginn der AfA ist nicht der Zeitpunkt des Kaufes relevant, sondern das Datum der Inbetriebnahme. Dabei ist zu beachten: Fällt dieses in das erste Halbjahr, wird der ganze Jahresanteil abgeschrieben. Findet die Inbetriebnahme aber erst im zweiten Halbjahr statt, macht man eine Halbjahresabschreibung.

NEXT STEP: STEUERERKLÄRUNG

Das Jahr geht zu Ende, es ist Zeit für den Kassasturz. Denn das Finanzamt möchte wissen, ob Sie dem Staat noch Steuern schulden – oder er womöglich Ihnen. Grundsätzlich können Sie jederzeit aufgefordert werden, eine Steuererklärung abzugeben. Werden Sie es nicht, sollten Sie umso mehr wissen, wann Sie eine abliefern müssen. Hier gilt es zu unterscheiden, ob in Ihrem Einkommen lohnsteuerpflichtige Einkünfte enthalten sind oder nicht.

Ist das nicht der Fall, haben Sie im vergangenen Jahr also keine lohnsteuerpflichtigen Einkünfte bezogen, dann sind Sie nur verpflichtet, eine Steuererklärung zu machen, wenn Ihr Einkommen über 13.308 € betragen hat.

Haben Sie jedoch insgesamt mehr als über 13.308 € verdient, und das sowohl aus lohnsteuerpflichtigen als auch anderen Einkünften in einer Höhe von mehr als 730 €, müssen Sie dem Finanzamt eine Steuererklärung zukommen lassen. Endbesteuerte Kapitalerträge werden dabei nicht eingerechnet. Auf jeden Fall besteht eine Steuerklärungspflicht, wenn Ihr Einkommen ganz oder teilweise aus betrieblichen Einkünften, also aus Land- und Forstwirtschaft, aus Gewerbebetrieb oder aus selbstständiger Arbeit, stammt. Unter dem Strich können Sie wohl davon ausgehen, dass Sie eine Steuererklärung einreichen werden müssen.

Nur in Ausnahmen tun Sie das in Verwendung des amtlichen Vordrucks des Formulars E 1. Prinzipiell verpflichtend ist die Übermittlung Ihrer Erklärung auf elektronischem Wege über FinanzOnline. Diese Verpflichtung umfasst auch die Abgabe gewisser Beilagen:

Buchführende Unternehmen müssen ihre Bilanz und ihre Gewinn- und Verlustrechnung in Papierform beim Finanzamt einreichen.

Für **Einnahmen-Ausgaben-Rechner** umfasst die Beilage E 1a auf FinanzOnline eine standardisierte Aufstellung der Betriebseinnahmen und -ausgaben. Ihre Einnahmen-Ausgaben-Rechnung müssen Sie nicht zusätzlich in Papierform einreichen.

Für die Einkommensteuererklärung via FinanzOnline gilt der 30. Juni des Folgejahres als Deadline, auf „analogem“ Wege der 30. April. Nur im Einzelfall und auf schlüssig begründeten Antrag kann diese Frist verlängert werden. Vertritt Sie ein steuerlicher Vertreter, haben Sie für die Einreichung länger Zeit, immerhin bis zu 16 Monate.

FINAL STEP: VERANLAGUNG

Haben Sie Ihren Jahresabschluss beim Finanzamt eingereicht, wird er vom zuständigen Referat bearbeitet. Es folgt die sogenannte Veranlagung. Das ist nichts anderes als die Festsetzung Ihres steuerpflichtigen Einkommens und die resultierende Steuer mittels Bescheides. Jetzt werden noch bereits geleistete Vorauszahlungen berücksichtigt und es bleibt eine Nachzahlung oder eine Gutschrift.

Sollten Sie Zweifel an der Richtigkeit des Ergebnisses haben, können Sie eine Beschwerde einbringen. Die Frist dafür verstreicht jedoch innerhalb eines Monats ab der Zustellung des Bescheides.

3 GEWINNERMITTLUNGSARTEN FÜHREN ZUM ERGEBNIS

Es gibt zahlreiche Wege, um ans Ziel zu kommen.

Im Falle Ihres zu versteuernden Unternehmensgewinns sind es exakt drei:

- Betriebsvermögensvergleich (doppelte Buchhaltung, Bilanzierung)
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung
- Pauschalierung

Um ihren Gewinn zu ermitteln, müssen jene Unternehmer einen uneingeschränkten **Betriebsvermögensvergleich** machen, die nach Unternehmensgesetzbuch (UGB) rechnungslegungspflichtig sind und Einkünfte aus Gewerbebetrieb erzielen. Man nennt sie die § 5-Gewinnermittler. War früher die Eintragung im Firmenbuch ausschlaggebend, ist es seit der Einführung des UGB im Jänner 2007 nur noch die Rechnungslegungspflicht laut § 189 UGB. Diese umfasst die Führung einer doppelten Buchhaltung, die Erstellung eines Jahresabschlusses mit Bilanz sowie eine Gewinn- und Verlustrechnung.

Laut UGB rechnungslegungspflichtig sind:

- Kapitalgesellschaften – GmbHs und AGs – und Personengesellschaften, deren unbeschränkt haftenden Gesellschafter keine natürlichen Personen sind. Ein Beispiel wäre die GmbH & Co KG.
- Alle Unternehmen, deren Umsatzerlöse in zwei aufeinanderfolgende Jahre bei über 700.000 € lagen. Die Rechnungslegungspflicht tritt in diesem Fall jedoch erst ab dem zweitfolgenden Jahr ein.
- Alle Unternehmen, die in einem Jahr einen Umsatz von mehr als einer Million Euro erzielt haben. Hier wird die Rechnungslegungspflicht schon im Folgejahr schlagend.

Werden diese Umsatzgrenzen in zwei aufeinanderfolgenden Jahren unterschritten, entfällt die Rechnungslegungspflicht ab dem Folgejahr wieder.

Eine Ausnahme von der Rechnungslegungspflicht gilt für freie Berufe, die als Einzelunternehmen oder eingetragene Personengesellschaft ausgeübt werden. Sie können Ihren Jahresgewinn durch eine einfache **Einnahmen-Ausgaben-Rechnung** ermitteln. Natürlich steht es Ihnen zu, freiwillig Bücher zu führen. Diese Ausnahme gilt jedoch dann nicht, wenn ein freier Beruf im Rahmen einer Kapitalgesellschaft ausgeübt wird. Dann ist man jedenfalls rechnungslegungspflichtig.

Die **Pauschalierung** ist schließlich eine vereinfachte Sonderform der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung. Entsprechend ist sie für § 5-Gewinnermittler, also jene, die rechnungslegungspflichtig sind, ausgeschlossen.

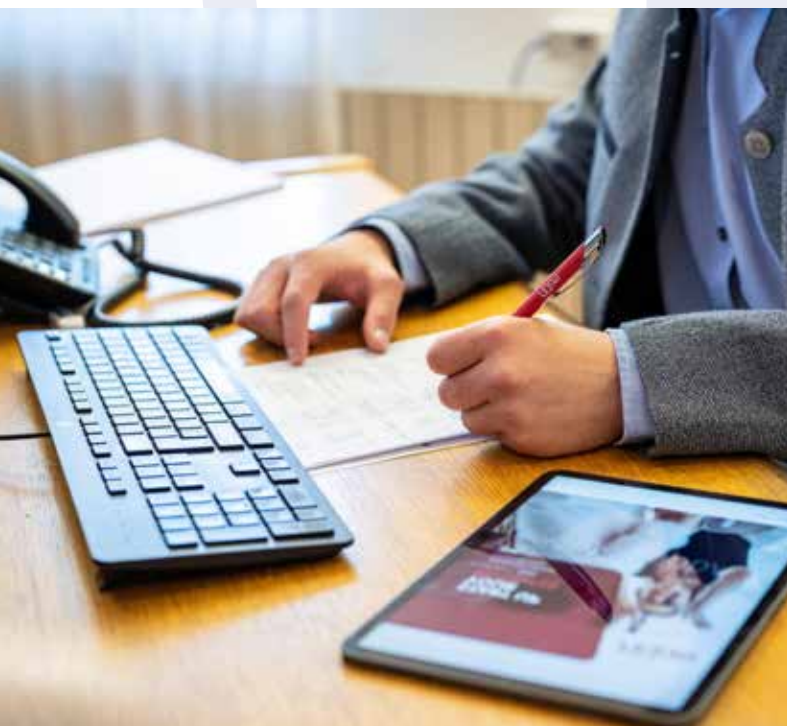
In jüngster Zeit ist die „allgemeine“ um branchenspezifische Pauschalierungen für Gaststätten- und Beherbergungsunternehmen, für Lebensmitteleinzel- und Gemischtwarenhändler und Drogisten ausgeweitet worden. Außerdem ist die sogenannte „Individualpauschalierung“ hinzugekommen.

Für Kleinunternehmer gibt es eine weitere Pauschalierungsmöglichkeit. Diese darf bis zu einem Jahresumsatz von maximal 55.000 € (ab 2025, davor maximal 40.000€) angewendet werden, wenn Einkünfte aus Gewerbebetrieb oder selbstständiger Tätigkeit vorliegen.

Klar ist, die Pauschalierung spart einem ohnehin vielbeschäftigten Unternehmer Zeit und Aufwand.

Aber lassen Sie uns einen Schritt weiterdenken: Je weniger Aufzeichnungen Sie über Ihr Wirtschaften führen, umso stärker entgehen Sie Ihnen als mächtiges Steuerinstrument für Ihre Entscheidungen und Strategien.

Denn steuerlich pauschalieren darf nur, wer auch freiwillig keine Bücher führt. >





Betrachtet man die Angelegenheit kühl betriebswirtschaftlich, sollten Sie also unbedingt Aufzeichnungen über alle Ausgaben führen. Der wirtschaftliche Überblick wird es Ihnen danken, und schlussendlich ist die Pauschalierung auch aus steuerlicher Sicht nicht immer die günstigste Variante.

DIE FEINHEITEN DER EINKOMMENSTEUER

Der Gewinnfreibetrag

Vom ermittelten Jahresgewinn kann jede natürliche Person, die Einkünfte aus einer betrieblichen Tätigkeit erzielt, den sogenannten Gewinnfreibetrag von bis zu 15 % des Gewinns abziehen. Er besteht aus zwei Pfeilern: Dem Grundfreibetrag auf Gewinne bis 33.000 €, der automatisch berücksichtigt wird, und dem investitionsbedingten Gewinnfreibetrag für Gewinnanteile über 33.000 €.

Wie es der Name nahelegt, sind hier getätigte Investitionen die Voraussetzung, z. B. die Anschaffung von abnutzbaren Wirtschaftsgütern.

Die Bemessungsgrundlage ist dabei wie folgt gestaffelt:

- bis zu einer Bemessungsgrundlage von 33.000 € beträgt der Gewinnfreibetrag 15 %
- nach Überschreitung für die nächsten 145.000 € = 13 %
- die nächsten 175.000 € = 7 %
- die nächsten 230.000 € = 4,5 %

Durch diese Staffelung kann ein Gewinnfreibetrag von maximal 46.400 € berücksichtigt werden.

Sind Sie als natürliche Person Gesellschafter in einer OG oder KG, können Sie den Gewinnfreibetrag in Höhe Ihrer Gewinnbeteiligung in Anspruch nehmen.

Der Investitionsfreibetrag

Im Rahmen der ökosozialen Steuerreform wurde mit 1. Jänner 2023 der neue Investitionsfreibetrag eingeführt. Dadurch können 10 % (im Bereich Ökologisierung 15 %) der Anschaffungs- oder Herstellkosten von begünstigten Wirtschaftsgütern des abnutzbaren Anlagevermögens als Betriebsausgabe geltend gemacht werden.

Der Investitionsfreibetrag kann zusätzlich zum Gewinnfreibetrag und auch von Körperschaften (zB GmbHs) in Anspruch genommen werden. Im Zuge des Investitionsfreibetrags sind maximal 100.000 € (150.000 €) abzugsfähig. Nicht anwendbar ist dieser für Pauschalierende und auf Wirtschaftsgüter, für die bereits der investitionsbedingte Gewinnfreibetrag bezogen wird.

Der Kinderabsetzbetrag

Der Kinderabsetzbetrag wird monatlich gemeinsam mit der Familienbeihilfe ausbezahlt und beträgt 70,90 €. Somit ist er unabhängig von beruflichen Belangen, von Umsatz oder Gewinn, sondern kommt undifferenziert allen Familien zugute.

Familienbonus Plus

Am 1. Jänner 2019 wurde der Familienbonus Plus eingeführt, ein neuer Steuerabsetzbetrag. Er reduziert nicht die Besteuerungsgrundlage, sondern die Steuerlast unmittelbar um bis zu 2.000 € pro Kind.

Voraussetzung ist somit, dass Sie überhaupt Steuer zahlen. Erst bei einer jährlichen Steuerlast von 2.000 € können Sie überhaupt in den Genuss der vollen Höhe kommen. Für Geringverdienende, die keine oder eine sehr niedrige Steuer zahlen, wurde ein Kindermehrbetrag in Höhe von maximal 700 € pro Kind geschaffen.

Zeitlich steht der Familienbonus Plus zu, solange Sie für das jeweilige Kind Familienbeihilfe beziehen. Ab dem 18. Geburtstag des Kindes wird der Betrag jedoch auf maximal 700 € reduziert.

Zuschuss des Arbeitgebers zu Kinderbetreuungskosten

Zahlt Ihnen Ihr Arbeitgeber einen Zuschuss zur Betreuung eines Kindes unter 14 Jahren, dann ist dieser bis zu einer Höhe von 2.000 € pro Kind steuer- und sozialabgabenbefreit. Informieren Sie sich diesbezüglich vorab über etwaige Voraussetzungen.

Alleinverdienerabsetzbetrag

Dieser Absetzbetrag kommt allen Elternteilen zugute, deren Partner oder Partnerin im gleichen Haushalt lebt und weniger als 7.284 € verdient. Er beträgt für ein Kind jährlich 601 €, für zwei Kinder 813 € und zusätzlich 268 € für jedes weitere Kind.

Alleinerzieherabsetzbetrag

Als Alleinerzieher betrachtet das Finanzamt Elternteile, die für mehr als sechs Monate innerhalb eines Jahres Familienbeihilfe bezogen haben und weder in einer Ehe noch einer eheähnlichen Gemeinschaft leben. Die Höhe des Alleinerzieherabsetzbetrags deckt sich mit der des Alleinverdienerabsetzbetrags.

Ab Juli 2025 steht zusätzlich ein Alleinerzieher-Zuschlag für minderjährige Kinder von monatlich 60,00 € zu, wenn die Einkünfte 25.725 € nicht übersteigen.

Unterhaltsabsetzbetrag

Wenn für ein oder mehr Kinder ein gesetzlicher Unterhalt gezahlt wird, dann steht der Unterhaltsabsetzbetrag zu. Er beträgt für ein Kind 37 € pro Monat, für das zweite 55 € und für jedes weitere Kind monatlich 73 €.

Mehrkindzuschlag

Familien, deren Haushaltseinkommen nicht mehr als 55.000 € beträgt, können den Mehrkindzuschlag beantragen. Ab dem dritten stehen ihnen 24,40 € pro Monat zu und ebenso viel für jedes weitere.

Verkehrsabsetzbetrag

Der Verkehrsabsetzbetrag macht 487 € aus. Der Verkehrsabsetzbetrag wird für Einkommen bis 19.424 € um 790 € erhöht. Bis zu einem Einkommen von 29.743 € reduziert sich der erhöhte Verkehrsabsetzbetrag auf 0 € und beträgt folglich nur mehr 487 €.

Pensionistenabsetzbetrag

Ein steuerlicher Absetzbetrag von 1.002 € steht auch Pensionisten zu, deren Jahreseinkommen nicht höher als 21.245 € liegt. Bis 30.957 € schleift sich dieser Betrag wiederum auf null ein. Pensionisten, die unter dieser Einkommensgrenze

von 30.957 € bleiben, die zudem mindestens 6 Monate des relevanten Jahres in einer Partnerschaft mit einem Geringverdiener, dessen Einkommen unter 2.673 € liegt, verbracht haben, bekommen den erhöhten Absetzbetrag von 1.476 €.

Sonderausgaben

Bis zu einem gewissen Grad berücksichtigt das Finanzamt auch Sonderausgaben, die in der privaten Sphäre des Steuerzahlers anfallen. Sie können steuermindernd abgesetzt werden.

Zu diesen Sonderausgaben zählen u. a. Kosten für freiwillige Weiterversicherung in der gesetzlichen Pensionsversicherung und der Nachkauf von Versicherungszeiten in der gesetzlichen Sozialversicherung, Kirchenbeiträge, Steuerberatungskosten, Spenden an begünstigte Spendenempfänger.

Seit 2017 werden Spenden, Kirchenbeiträge, freiwillige Weiterversicherung und der Versicherungszeitennachkauf durch einen automatischen Datenaustausch vom Finanzamt ohne weiteres Zutun registriert. Eine Meldung durch den Steuerzahler ist nicht mehr notwendig.

Außergewöhnliche Belastungen

Ebenso aus privater Sphäre berücksichtigt werden außergewöhnliche finanzielle Belastungen, die zwangsläufig sind und die wirtschaftliche Leistung des Steuerzahlenden wesentlich beeinträchtigen.

Man denke hier an die oftmals hohen Kosten aufgrund einer Krankheit oder Behinderung. Ebenso sind eine etwaige auswärtige Schulausbildung eines Kindes und die Ersatzbeschaffung nach Katastrophenschäden relevant.

Außergewöhnliche Belastungen können unter gewissen Voraussetzungen mit oder ohne Selbstbehalt berücksichtigt werden.

Absetzbare Spenden

Wie oben bereits erwähnt, können gewisse Spenden abgesetzt werden. Dafür müssen sie an eine im Gesetz ausdrücklich erwähnte oder in der Liste der Spendenbegünstigten auf der Website des Finanzamts angeführte Einrichtung gehen. Jedenfalls zählen Museen von Körperschaften öffentlichen Rechts, Freiwillige Feuerwehren, Landesfeuerwehrverbände und Forschungseinrichtungen dazu.

Seit 2012 gelten auch Organisationen, deren Aufgabe im Bereich Umwelt-, Natur- oder Tier- und Artenschutz liegt, genauso wie Tierheimbetreiber, sofern sie einen Spendenbegünstigungsbescheid haben.

Die Spendenabsetzbarkeit ist seit 2013 auf maximal 10 % der Jahreseinkünfte bzw. des Jahresgewinns beschränkt.

4.2. CRASHKURS KÖRPERSCHAFTSTEUER

Im letzten Abschnitt haben wir gelernt, was das Finanzamt mit Ihrem Einkommen macht. Nämlich die Einkommensteuer darauf erheben. Jetzt wollen wir uns ansehen, was mit dem „Einkommen“ einer nicht natürlichen Person passiert.

Juristische Personen – das sind z. B. GmbHs, Aktiengesellschaften, Vereine und Genossenschaften – unterliegen der Körperschaftsteuer, kurz KöSt. Sie beträgt ab 2024 nur mehr 23 % des Einkommens, in diesem Fall also des Gewinns. Anders als bei der Einkommensteuer gibt es bei der Körperschaftsteuer keine progressiv gestaffelten Tarife.

Jedoch fällt für Kapitalgesellschaften, wie GmbHs und AGs, ungeachtet von Jahresgewinn oder -verlust eine Mindestkörperschaftsteuer von 5 % des gesetzlichen Mindeststammkapitals an. Sie zahlen also mindestens 500 € jährlich, auch wenn die tatsächliche Steuerlast aufgrund eines geringeren Gewinns oder sogar Verlustes weniger betragen würde. Diese zu viel bezahlte Steuer wird in späteren Jahren wie eine Vorauszahlung abgezogen.

Im Gegensatz zu natürlichen Personen im Einkommensteuergesetz sind Kapitalgesellschaften immer buchführungspflichtig, müssen also eine Bilanz und eine Gewinn- und Verlustrechnung vorlegen. Auch die gesetzlichen Rechnungslegungspflichten – z. B. die Verpflichtung zur Erstellung eines Anhangs – lassen den Jahresabschluss gegenüber jenem einer natürlichen Person oder einer Personengesellschaft umfangreicher werden.

Was es nicht zu vermischen gilt, sind die beiden Ebenen, auf denen sich eine GmbH und ihre Unternehmer steuerlich bewegen. Als Unternehmer erhalten Sie von „Ihrer“ GmbH ein Geschäftsführergehalt, das bei Ihnen einkommensteuerpflichtig ist. Für die GmbH ist dieses Gehalt hingegen eine Betriebsausgabe und mindert den Gewinn. Neu ab 1. Jänner 2023 ist auch die Abzugsfähigkeit des Investitionsfreibetrages als Betriebsausgabe. Was nach allen Ausgaben am Jahresende bei der GmbH als Gewinn verbleibt, unterliegt der KöSt.

Schüttet eine Kapitalgesellschaft Gewinn an ihre Gesellschafter aus, dann wird diese Ausschüttung mit dem Kapitalertragsteuerabzug in Höhe von 27,5 % (KESt) besteuert, womit die Einkommensteuer der Gesellschafter auf dieses Einkommen abgegolten ist – man spricht von der Endbesteuerung. Berücksichtigt man nun die 23 % KöSt und die 27,5 % der KESt, ergibt sich eine Gesamtsteuerbelastung auf diese Unternehmensgewinne von 44,2 % ab 2024.

Wie auch bei der Einkommensteuererklärung gilt als Deadline für die Körperschaftsteuererklärung der 30. April bzw. der 30. Juni des Folgejahres bei digitaler Einreichung. Ebenso kann im Einzelfall eine Verlängerung dieser Frist beantragt werden, bei Vertretung durch einen Wirtschaftstreuhänder sogar bis zu einem Jahr.



4 CRASHKURS UMSATZSTEUER

.3.

Nachdem wir jene beiden relevanten Steuern abgehandelt haben, die auf Einkommen bzw. Gewinn entfallen, zeigt sich in diesem Abschnitt, dass Steuern in unterschiedlichsten Stoßrichtungen ausgeformt sein können.

Die Umsatzsteuer wird auf alle Lieferungen – im Regelfall Waren – und Leistungen erhoben, die ein Unternehmen im Inland gegen Entgelt und im Rahmen seines Unternehmens vollbringt. Nur wenn diese drei Kriterien kumulativ, also zusammen, erfüllt sind, dann fällt diese Steuer an. Andernfalls ist das Geschäft nicht umsatzsteuerbar. Als Steuerschuldner gilt zwar der Unternehmer, doch finanziell belastet wird der Letztverbraucher. Denn der Unternehmer hat die Möglichkeit des Vorsteuerabzugs. Das betrifft jene Steuer, die dem Unternehmer von einem anderen Unternehmen verrechnet wird. Dazu gleich mehr.

Die USt-Zahllast ist schließlich die Differenz zwischen der geschuldeten Umsatzsteuer aus den Lieferungen und Leistungen des Unternehmens und der Vorsteuer aus bezogenen Lieferungen und Leistungen. Die Steuer wird in aller Regel im Monatsrhythmus ermittelt und beim Finanzamt beglichen. Wurde im zurückliegenden Monat mehr Vorsteuer bezahlt als Umsatzsteuer von Kunden eingehoben, wird dieser Vorsteuerüberhang dem Abgabekonto des Unternehmens gutgeschrieben.

WIE ENTSTEHT DIE UMSATZSTEUERSCHULD?

Als **Bemessungsgrundlage** für die Umsatzsteuer wird das Entgelt herangezogen. Das ist alles, was der Empfänger einer Lieferung oder Leistung aufwenden muss, um sie zu erhalten. Hinsichtlich ihres **Zeitpunkts** entsteht die Steuerschuld im Moment der Rechnungslegung, man spricht von der Sollbesteuerung.

Ist ein Unternehmer jedoch nicht buchführungspflichtig oder bezieht Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit oder Umsätze aus Vermietung und Verpachtung, entsteht die Steuerschuld im Moment des Zahlungseinganges bei ihm.

Im zweiten Fall spricht man von einer Istbesteuerung. Sie hat den Vorteil, dass die Steuerlast erst dann an das Finanz-

amt geleistet werden muss, wenn der eigene Kunde bereits bezahlt hat und das Geld somit am eigenen Konto verfügbar ist. Als Unternehmer muss man die Umsatzsteuer somit nicht vorfinanzieren, wie es bei der Sollbesteuerung häufig der Fall sein kann. Obwohl Istbesteuerte die Wahl haben, eine Sollbesteuerung zu beantragen, werden sie das also wohl in den seltensten Fällen tun.

Fällig wird die Umsatzsteuer beim Finanzamt jedoch nicht zum Zeitpunkt des Entstehens der Steuerschuld, sondern erst 1 Monat und 15 Tage nach Ablauf des Voranmeldungszeitraumes.

VORANMELDUNG UND VERANLAGUNG

Für die Umsatzsteuervoranmeldung werden Umsatzsteuer und Vorsteuer gegenübergestellt. Daraus ergibt sich ein Guthaben oder eine zu leistende Vorauszahlung. Hat ein Unternehmen im vorangegangenen Jahr einen Umsatz zwischen 55.000€ und 100.000 € erzielt, dann haben sie diese Voranmeldung vierteljährlich zu machen. Für Unternehmen mit einem Umsatz über 100.000 € gilt eine monatliche Voranmeldungsspflicht.

Veranlagungszeitraum der Umsatzsteuer ist das Kalenderjahr und so wird nach Ablauf des Jahres eine Umsatzsteuerjahreserklärung fällig. Wie schon bei Einkommen- und Körperschaftsteuer ist die Deadline für die Abgabe der 30. April bzw. bei der heute üblichen elektronischen Übermittlung via FinanzOnline der 30. Juni des Folgejahres. Und wieder kann im Einzelfall um Fristverlängerung angesucht werden bzw. gilt für Unternehmer, die durch Wirtschaftstreuhänder vertreten werden, eine verlängerte Frist von bis zu einem Jahr. >

STEUERBEFREIUNG FÜR KLEINUNTERNEHMER

Erzielen Sie als Unternehmer einen Jahresumsatz von brutto weniger als 55.000 € (2024: 42.000 €), dann sind Sie von der Umsatzsteuer befreit.

Die sogenannte Kleinunternehmerregelung wird schlagend. Gleichzeitig dürfen Sie für Ihre Leistungen auch keine Umsatzsteuer auf der Rechnung ausweisen und sind vom Vorsteuerabzug ausgeschlossen. Von Vorteil ist das, wenn bei Ihnen ohnehin keine Vorsteuern anfallen, Sie in Ihrer betrieblichen Tätigkeit also kaum Lieferungen und Leistungen anderer beziehen, und Sie selbst gleichzeitig vornehmlich Leistungen an Letztverbraucher erbringen.

Grundsätzlich haben Sie aber auch als Kleinunternehmer die Option, die Besteuerung nach allgemeinen Umsatzsteuergesetzen zu beantragen.

Wenn Sie die Umsatzgrenze von 55.000 € um bis zu 10 % überschreiten sollten, bleibt die Befreiung bis zum Jahresende bestehen und eine Umsatzsteuerpflicht tritt erst im Folgejahr ein. Wenn die Grenze im laufenden Jahr um mehr als 10 % überschritten wird, greift die Umsatzsteuerpflicht sofort, aber nur für jenen Betrag der über der Grenze liegt und für alle nachfolgenden Umsätze.

STEUERBEFREIUNG FÜR KLEINUNTERNEHMER IN ANDEREN MITGLIEDSTAATEN

Ab 01.01.2025 können Sie ebenso in anderen Mitgliedstaaten der EU als Kleinunternehmer gelten, unabhängig davon, ob Sie in Österreich Kleinunternehmer sind oder nicht. Voraussetzung dafür ist, dass der EU-weite Jahresumsatz im vorangegangenen und laufenden Jahr 100.000 € nicht übersteigt und die Umsätze im jeweiligen Mitgliedstaat die dort festgelegte Kleinunternehmergrenze nicht überschreiten. Der Antrag auf diese Steuerbefreiung muss im Ansässigkeitsstaat gestellt werden.

DIE VORSTEUER

Als Unternehmer sind Sie dann zum Vorsteuerabzug berechtigt, wenn Sie eine Lieferung oder Leistung für betriebliche Zwecke beziehen. Dabei muss die Lieferung oder Leistung zumindest zu 10 % unternehmerischer Natur sein, ansonsten gilt sie als privat und ist nicht zulässig für einen Vorsteuerabzug.

Wichtig für Unternehmensgründer: Auch Ausgaben, die noch vor der Erzielung von Einnahmen getätigt wurden, beispielsweise Investitionen, können im Rahmen der Umsatzsteuervoranmeldung beim Finanzamt geltend gemacht werden.

DIE MEHRWERTSTEUER UND IHRE HÖHE

Häufig werden die Begriffe Mehrwertsteuer und Umsatzsteuer synonym verwendet. Tatsächlich ergibt sich aus dem System der Umsatzsteuer mit Vorsteuerabzug eine Mehrwertsteuer, die schlussendlich vom Endverbraucher getragen wird. In Österreich gibt es derzeit vier unterschiedliche Steuersätze:

- den allgemeinen Steuersatz von 20 %
- den ermäßigten Steuersatz von 10 % z. B. bei Vermietung für Wohnzwecke, Beherbergung in Nächtigungsbetrieben, bei Personenbeförderung (ausgenommen Inlandsflüge) sowie auf Bücher, Zeitungen, Zeitschriften, Lebensmittel und Medikamente
- den ermäßigten Steuersatz von 13 % z. B. auf lebende Tiere und Brennholz, auf Inlandsflüge, Eintritte zu Kulturveranstaltungen oder in Schwimmbäder

Ab 01.01.2024 tritt eine befristete Umsatzsteuerbefreiung (bis 31.12.2025) für Lieferungen, innergemeinschaftliche Erwerbe, Einfuhren und Installationen von Photovoltaikmodulen in Kraft, sofern diese eine Engpassleistung von insgesamt 35 kW nicht übersteigen und die Anlage vom Unternehmen auf oder in der Nähe bestimmter Gebäude betrieben wird. Weiters darf auf die Anlage bis Ende 2023 kein Antrag auf einen Investitionszuschuss gestellt worden sein. Dies gilt auch für Zubehör, welches mit den Photovoltaikmodulen geliefert und montiert wird, wie z. B. Wechselrichter, Dachhalterungen und Ähnliches.

SPEZIALFALL: ANZAHLUNGEN

Wird eine Anzahlung auf eine vereinbarte künftige Leistung gezahlt, ist diese ebenso zu versteuern. Dabei ist der Empfänger der Anzahlung verpflichtet, dem Kunden auf Verlangen eine Anzahlungsrechnung auszustellen, die die Umsatzsteuer gesondert ausweist. Der Anzahlende darf die Umsatzsteuer als Vorsteuer abziehen, wenn er bezahlt hat.

EIGENVERBRAUCH

Von Eigenverbrauch spricht man, wenn ein Unternehmer im Inland Waren, die eigentlich seinem Unternehmen dienen, für Zwecke verwendet, die nichts mit seiner betrieblichen Tätigkeit zu tun haben. Derartiger Eigenverbrauch ist umsatzsteuerpflichtig. Für die genutzte Ware darf also keine Vorsteuer geltend gemacht werden. Das soll verhindern, dass Lieferungen und Leistungen unbesteuert endverbraucht werden.

GRENZENLOS AM EU-BINNENMARKT

Der Europäische Binnenmarkt ist der größte Wirtschaftsraum der Welt. Er umfasst die 27 Unionsstaaten, außerdem haben Island, Norwegen, Liechtenstein und die Schweiz

weitgehenden Zugang zu diesem Binnenmarkt. Sein Konzept basiert auf vier Grundfreiheiten: freier Warenverkehr, Personenfreizügigkeit, Dienstleistungsfreiheit und freier Kapital- und Zahlungsverkehr. In der Praxis bedeutet das das Entfallen von Grenzkontrollen, Grenzformalitäten und Verzollung.

Möchten Sie diese unternehmerische Chance nutzen und auf dem gemeinsamen europäischen Markt tätig werden, brauchen Sie eine UID-Nummer, die Umsatzsteueridentifikationsnummer, die Sie bei Ihrem zuständigen inländischen USt-Finanzamt beantragen können.

Die UID-Nummer besteht aus dem jeweiligen 2- oder 3-stelligen Länderkürzel – beispielsweise ATU für Österreich oder DE für Deutschland – und einer je nach EU-Land unterschiedlich langen Zahlenfolge.

INNERGEMEINSCHAFTLICHER ERWERB

Kaufen Sie als österreichischer Unternehmer in einem Binnenmarktland ein, müssen Sie Ihre UID-Nummer bekanntgeben. Dadurch kann Ihr Gegenüber die Ware ohne Umsatzsteuer an Sie verkaufen. Man nennt dies eine steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung.

Gleichzeitig müssen Sie, der Käufer, eine Erwerbsbesteuerung durchführen. Das heißt, die Ware wird in Ihrer Buchhaltung und Umsatzsteuervoranmeldung – nicht aber beim Grenzübertritt – mit der Erwerbsteuer in Höhe der inländischen Umsatzsteuer belastet. Gleich wie bei dieser ist auch die Erwerbsteuer nach dem System der Vorsteuer abziehbar.

INNERGEMEINSCHAFTLICHE LIEFERUNGEN

Es sind drei Kriterien, die eine steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferung ausmachen:

- Der Unternehmer oder der Abnehmer befördert oder versendet den Liefergegenstand in das übrige Gemeinschaftsgebiet.
- Der Abnehmer ist ein Unternehmer, der den Gegenstand für sein Unternehmen erwirbt.
- Der Erwerb des Liefergegenstandes ist beim Abnehmer in einem anderen Mitgliedsstaat steuerbar.

Nun kommt wieder die UID-Nummer ins Spiel. Durch sie weist der Abnehmer Ihrer Lieferung nach, dass er den Kauf für sein Unternehmen tätigt und die Lieferung in seinem Mitgliedsstaat der Erwerbsteuer unterwirft. Sie müssen also unbedingt darauf achten, dass Sie die Umsatzsteueridentifikationsnummer Ihres Abnehmers bekommen.

Denn seit 1. Jänner 2020 wird die Steuerfreiheit nur gewährt, wenn zum Zeitpunkt der Lieferung die gültige UID-Nummer des Käufers vorliegt.

Außerdem müssen Sie als Lieferant zwingend eine zusammenfassende Meldung des Geschäfts abgeben.

Folgende Eckdaten muss die Rechnung des liefernden Unternehmers unbedingt enthalten:

- Name, Anschrift und UID-Nummer des leistenden Unternehmers
- Name, Anschrift und UID-Nummer des Abnehmers
- Handelsübliche Bezeichnung und Menge des Liefergegenstandes
- Tag der Lieferung
- Höhe des vereinbarten Entgelts
- Hinweis auf die Steuerfreiheit der innergemeinschaftlichen Lieferung
- Einen buchmäßigen Nachweis

AUSSEREUROPIÄISCHE AUSFUHRLIEFERUNGEN

Wie eingangs erwähnt, ist eines der drei Kriterien der Umsatzsteuerpflicht, dass ein Geschäft im Inland erbracht werden muss. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass Lieferungen an Abnehmer im Ausland – sogenannte Ausfuhrlieferungen – in der Regel umsatzsteuerfrei sind.

Im Detail muss für eine steuerfreie Ausfuhrlieferung in ein Nicht-EU-Land einer der folgenden Punkte erfüllt sein:

- Der Unternehmer befördert oder versendet den Liefergegenstand in einen Drittstaat.
- Das Umsatzgeschäft wird mit einem ausländischen Unternehmer als Abnehmer abgeschlossen, wobei der ausländische Abnehmer den Gegenstand selbst in einen Drittstaat befördert oder versendet.
- Das Umsatzgeschäft wird mit einer ausländischen Privatperson abgeschlossen, die die Ware im Reisegepäck ausführt. Dies gilt nur dann, wenn der Abnehmer keinen Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt im EU-Gemeinschaftsgebiet hat, der Gegenstand der Lieferung binnen drei Monaten nach Lieferung ausgeführt wird und der Gesamtbetrag der Rechnung 75€ überschreitet.

Diese Voraussetzungen für die Steuerfreiheit sind streng formal und müssen durch Ausfuhr- und Buchnachweise klar belegt werden. Fehlt eines davon oder sind die Nachweise unvollständig, wird Ihnen die Steuerfreiheit verwehrt. Aus diesem Grund sollten Sie mit einem Wirtschaftstreuhänder besprechen, wie korrekte Nachweise geführt, dokumentiert und organisiert werden. Das spart Nerven und schützt Sie vor bösen Überraschungen bei einer Betriebsprüfung.

4 CRASHKURS RECHNUNGSLEGUNG

.4.

Die Umsatzsteuer führt uns zu unserem nächsten Thema:
der richtigen Ausstellung einer Rechnung.

Gemäß § 11 des UStG gibt es **11 unbedingt erforderliche Merkmale einer Rechnung**. Unterschieden werden dabei Rechnungen bis 400€ und solche darüber.

Für Rechnungen bis € 400,00 (inkl. USt):
(sogenannte „Kleinbetragsrechnung“)

- 1 Name und Anschrift des Liefernden/Leistenden
- 2 Beschreibung der Lieferung (Menge und Bezeichnung) oder Leistung (Art und Umfang)
- 3 Tag der Lieferung bzw. Zeitraum der Leistung
- 4 Entgelt für die Lieferung/Leistung (brutto inkl. USt)
- 5 Steuersatz bzw. Hinweis auf Befreiung oder Übergang der Steuerschuld

- 6 Ausstellungsdatum

über € 400,00 zusätzlich:

- 7 Name und Anschrift des Empfängers
- 8 Steuerbetrag (und Entgelt – netto)
- 9 UID-Nummer des Liefernden/Leistenden
- 10 Fortlaufende Rechnungsnummer

über € 10.000,00 (inkl. USt) zusätzlich

- 11 UID-Nummer des Empfängers

In der Praxis kann das wie nebenstehend aussehen.
Hier ein Beispiel anhand einer Rechnung über mehr als 400€ mit allen 11 Merkmalen.

Auf Kleinbetragsrechnungen bis 400 € reicht es, lediglich den Bruttobetrag – also Entgelt plus Steuer – in einer Summe anzugeben. Sehr wohl muss jedoch der angewendete Steuersatz vermerkt werden.

Während Name und Anschrift des Käufers entfallen, müssen Menge und handelsübliche Bezeichnung der erstandenen Ware oder Leistung auch bei Kleinbetragsrechnungen angeführt sein. Pauschale Benennungen wie „Speisen & Getränke“ oder „Diverses Material“ sind nicht ausreichend.

WANN MÜSSEN SIE EINE RECHNUNG AUSSTELLEN?

Eine Rechnung müssen Sie immer dann ausstellen, wenn Sie eine steuerpflichtige Leistung oder Lieferung an einen anderen Unternehmer leisten und diese in die Sphäre seiner betrieblichen Tätigkeit fällt.

Nicht zu verwechseln ist die Rechnung an andere Unternehmen mit dem Beleg an Privatpersonen – dazu gleich mehr.

1 Muster GmbH
Handelsgesellschaft
Musterstraße 1
A-1234 Musterstadt
Telefon +43 (0)1234 / 56 7 89
Telefax +43 (0)1234 / 56 7 89-1

7 Firma
Mustermann GmbH
Mustermannstraße 1
A-1234 Mustermannstadt

Musterstadt, 11.10.2021

6

Rechnung 1/10/21

10

11 Kundennr.: 123456
Ihre UID: ATU12345678

3 Ihre Bestellung vom: 08.10.2021
Lieferdatum: 11.10.2021

2

Menge	Einheit	Artikel	Artikel-Nr.	Einzelpreis	USt %	Betrag/€
300	Stk.	Touchband	123456	10,75	20	3.225,00
100	Stk.	Kraftlocher	789123	27,20	20	2.720,00
300	Stk.	Geschäftsbuch	456789	10,25	20	3.075,00
				Betrag (exkl USt)		9.020,00
				+20% Ust		1.804,00
				Gesamtbetrag (inkl. Ust)		10.824,00

5

8

Zahlungsbedingungen: 14 Tage 2% Skonto
30 Tage netto

4

Wir danken für Ihren Auftrag und ersuchen um Überweisung des Betrages auf
RB Musterstadt, IBAN: AT12 3456 7891 2345 6789.

9

FN 123456 m
Handelsgericht Musterstadt
DVR 1234567
ATU89123456

4 CRASHKURS REGISTRIERKASSE .5.

In den Jahren 2015/2016 hat das Steuerreformgesetz mit einer neuen Registrierkassenpflicht grundlegende Änderungen für Unternehmer gebracht, was die Erfassung von Barumsätzen betrifft.

Wer sich nun einen alten Greißlertresen mit einer eisernen Registrierkasse samt Handkurbel vorstellt, der sei beruhigt. Wir sind im 21. Jahrhundert angekommen. Deshalb geht es hier im Kern um ein elektronisches Aufzeichnungssystem, das schon in Form eines Tablets mit Belegdrucker alle Zwecke erfüllen kann.

Doch wer ist denn eigentlich zur Anschaffung einer Registrierkasse verpflichtet? Es sind Unternehmen,

- die einen Jahresumsatz von 15.000 € je Betrieb erzielen
- und sofern davon mehr als 7.500 € als Barumsätze anfallen.

Anders als man glauben würde, betrachtet die Bundesabgabenordnung als Barumsatz jedoch nicht nur solche, die mit Bargeld getätigt werden, sondern auch Zahlungen mit Bankomat- und Kreditkarten ebenso wie Gutscheinumsätze. Mit dieser gesetzlichen Neuerung ging eine Einzelerfassungspflicht einher, die besagt, dass jeder Umsatz einzeln in der Registrierkasse erfasst werden muss.

Ausnahmen gibt es allerdings bis zu einer gewissen Grenze u. a. für Umsätze im Freien.

Die Einführung der Registrierkassenpflicht sorgte für großes Aufsehen, führte zu Skepsis, teils auch zu Ärger.

Mit einigen **Ausnahmen** kommt der Gesetzgeber Unternehmen entgegen, denen die Umsetzung durch besondere Umstände erschwert ist. Zu diesen Ausnahmen zählen:

- **Kalte-Hände-Umsätze:** Das sind Jahresumsätze bis zu 30.000 €, die von Haus zu Haus oder auf öffentlichen Wegen, Straßen, Plätzen oder anderen öffentlichen Orten, nicht jedoch innerhalb oder in Verbindung mit fest umschlossenen Räumen ausgeführt werden. Wie bei der Ausnahme zur Einzelerfassungspflicht fällt einem hier als Beispiel ein Bauernmarkt ein.
- **Webshops und Automaten:** Ausnahmen gibt es auch für gewisse Automaten und für Webshops, wenn die verwendete Software am Web-Server Veränderungen der Aufzeichnungen nachvollziehbar macht.



- **Berghütten:** Weitere Erleichterungen liegen bei Jahresumsätzen bis 30.000 € vor, die auf Alm-, Berg-, Ski- und Schutzhütten anfallen.
- **Buschenschank und kleine Vereinskantine:** Auch für Buschenschenken und Vereinskantinen muss unter gewissen Umständen keine Registrierkasse angeschafft werden.

Umgekehrt wurde die Registrierkassenpflicht mit 1. April 2017 noch einmal verschärft. Seither müssen Registrierkassen durch technische Sicherheitseinrichtungen gegen mögliche Manipulation geschützt werden. Dabei gewährleistet eine kryptografische Signatur jedes Barumsatzes mit einer dem Steuerpflichtigen zugeordnete Signaturerstellungseinheit die Unveränderbarkeit der Aufzeichnungen. Zur Nachprüfbarkeit ist die Signatur auf jedem einzelnen Beleg als QR- oder Strichcode festgehalten.

BELEGERTEILUNGSPFLICHT

Ebenfalls eine Neuregelung, die mit der Registrierkassenpflicht einhergeht, ist die Belegerteilungspflicht. Sie besagt, dass jeder Unternehmer – sofern er nicht unter die vorhin erwähnten Ausnahmen fällt – dem Kunden über geleistete Barzahlungen zwingend einen Beleg ausstellen und aushändigen muss. Der Kunde wiederum hat die Belegmitnahmeverpflichtung, muss den Beleg also annehmen und mindestens bis zum Verlassen der Geschäftsräumlichkeiten behalten.

Diese Registrierkassenbelege, die an Privatkunden ausgestellt werden, müssen folgende Informationen enthalten:

- Name und Adresse des Unternehmers (eindeutige Bezeichnung)
- Tag der Belegausstellung (Tag/Monat/Jahr)
- fortlaufende Nummer (zur eindeutigen Identifizierung eines Geschäftsfalles)
- Menge und handelsübliche Bezeichnung der gelieferten Gegenstände bzw. Art und Umfang der sonstigen Leistungen
- Betrag der Barzahlung (nach Steuersätzen getrennt)
- maschinenlesbarer Signatur-Code (Barcode, QR-Code etc.) ■

SUMMARY

- ✓ Die **Steuernummer** ist wesentlicher Teil Ihrer Finanzamtsidentität. Ihr zugeordnet wird ein Abgabekonto, auf das Sie Umsatz- und Einkommensteuer oder lohnabhängige Abgaben abführen.
- ✓ Die **Einkommensteuer** ist die Steuer auf das Einkommen natürlicher Personen. Ihr unterliegen alle Einkünfte aus einer der 7 relevanten Einkommensarten.
- ✓ Österreich wendet für die Einkommensteuer ein **progressives Tarifsysteem** an, dessen Steuersätze sich von 0 % auf bis zu 55 % steigern.
- ✓ Am Ende des Jahres müssen Unternehmer in der Regel eine **Steuererklärung** machen. Dafür sollte man sich mit Fachbegriffen wie Betriebs- und Privatvermögen oder Betriebseinnahmen und -ausgaben genauso auskennen wie mit den zahlreichen Absetz- und Freibeträgen der Einkommensteuer.
- ✓ Es gibt **3 Arten der Gewinnermittlung:** Betriebsvermögensvergleich (doppelte Buchhaltung, Bilanzierung), Einnahmen-Ausgaben-Rechnung und Pauschalierung. Jede hat andere Voraussetzungen, Vor- und Nachteile.
- ✓ Die **Körperschaftsteuer** ist die „Einkommensteuer“ juristischer Personen wie GmbHs und Aktiengesellschaften. Sie beträgt 23 % des Jahresgewinns bei einer Mindest-KöSt von 5 % des Mindeststammkapitals bzw. 500 € in den ersten fünf Jahren.
- ✓ Die **Umsatzsteuer** wird auf Lieferungen und Leistungen erhoben. Weil Unternehmen vorsteuerabzugsberechtigt sind, trägt die Steuerlast der Endverbraucher.
- ✓ Der allgemeine **Mehrwertsteuersatz** beträgt in Österreich 20 %. Hinzu kommen ermäßigte Sätze von 10 % und 13 %.
- ✓ Unternehmen, die steuerpflichtige Leistungen oder Lieferungen an andere Unternehmer erbringen, müssen eine **Rechnung** ausstellen.
- ✓ Seit 2015 sind Unternehmen verpflichtet, **elektronische Aufzeichnungen über Barumsätze** zu führen.

A man in a blue suit and glasses is sitting at a round wooden table, looking down at a document. He is wearing a pink shirt under the suit jacket. The table has a red pen, a white coffee cup on a saucer, and a brochure with the word 'KONZERN' visible. In the background, there is a window with yellow curtains and a potted plant. The floor is made of light-colored wood. On the left side of the image, there is a large white graphic element consisting of a vertical bar and a circle, partially overlapping the text.

SOZIAL VERSICHERUNG

BAUEN SIE SICH IHR AUFFANGNETZ

Ohne Zweifel kommt man in Österreich in den Genuss eines der weltweit besten Systeme der Sozial- und Gesundheitsvorsorge. Dieses Auffangnetz für jeden einzelnen Menschen gilt es gut zu nützen, nachhaltig und gemeinschaftlich zu finanzieren und für Sie als Unternehmer: zu durchschauen. In einem so komplexen, facettenreichen Konstrukt gibt es Grundlegendes zu wissen und Details zu beachten. Wir wollen Ihnen einen Überblick geben und versicherungstechnische Stolpersteine der Selbstständigkeit ausräumen.

*Gut geschützt,
sinnvoll
versichert.*

5.1. CRASHKURS GEWERBLICHE SOZIALVERSICHERUNG

Seit der Krankenkassenreform Anfang 2020 ist die Sozialversicherungsanstalt der Selbstständigen (SVS) für alle jene zuständig, die Einkünfte aus Gewerbebetrieb, aus Land- und Forstwirtschaft oder aus selbstständiger Arbeit erzielen.

Die SVS resultierte aus der Zusammenlegung der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft und der Sozialversicherungsanstalt der Bauern.

Für den Unternehmer beginnt die Pflichtversicherung in der SVS mit dem Tag, an dem er seine betriebliche Tätigkeit aufnimmt bzw. an dem er die notwendige berufsrechtliche Berechtigung erhält. Eine Pflichtversicherung endet mit dem Ende des Kalendermonats, in dem die betriebliche Tätigkeit eingestellt wird oder die Berechtigung erlischt.

BEMESSUNGSGRUNDLAGEN UND BEITRAGSSÄTZE

Unternehmer müssen prinzipiell Beiträge zur Pensions-, Kranken- und Unfallversicherung sowie zur Selbstständigenvorsorge leisten. Die SVS schreibt diese Beiträge vierteljährlich vor und zieht als Bemessungsgrundlage für Selbstständigenvorsorge, Pensions- und Krankenversicherung die Einkünfte aus der versicherungsrelevanten Erwerbstätigkeit heran. Für die Unfallversicherung wird ein monatlicher Pauschalbetrag von 12,07 € vorgeschrieben.

Der Beitrag zur Pensionsversicherung beläuft sich auf 18,5 % der monatlichen Beitragsgrundlage, jener für die Krankenversicherung derzeit auf 6,8 %.

Bei Neugründern mit Gewerbeschein wird für die Pensionsversicherung eine Beitragsgrundlage von monatlich 551,10 € und für die Krankenversicherung von 551,10 € herangezogen.

Diese beiden Beitragsgrundlagen gelten für die ersten zwei Kalenderjahre, in denen eine Pflichtversicherung besteht. Während in der Krankenversicherung keine Nachbemessung der Grundlage gemacht wird, werden die Beiträge zur Pensionsversicherung anhand der tatsächlichen Einkünfte laut Steuerbescheid nachbemessen.

Große Vorsicht ist hinsichtlich des dritten Unternehmerjahres geboten. Hier halten die Regelungen der Gewerblichen Sozialversicherung einige Tücken parat, die zum finanziellen Fallstrick werden können. Ab nun verlangt der Versicherungsträger die tatsächlichen Krankenversicherungsbeiträge, die sich aus Ihrem Jahresgewinn ergeben. Hinzu kommen Kosten durch die Nachbemessung der Pensionsversicherung, die bekanntermaßen den größten Teil der gesamten Sozialversicherungskosten ausmacht.

Wer schon in den ersten Jahren hohe Einkünfte erzielen konnte, muss daher mit erheblichen Nachzahlungsforderungen rechnen. Es gilt also, von Anfang an die zukünftig anfallenden Versicherungskosten zu kalkulieren und ausreichende Rücklagen zu bilden. So verhindern Sie, dass Ihre noch junge Unternehmerkarriere womöglich zu einem frühen Ende kommt.

Ab dem vierten Versicherungsjahr und fortlaufend wird die monatliche Bemessungsgrundlage aus dem drittvorangegangenen Jahr abgeleitet. Liegt schließlich ein Einkommensteuerbescheid für das jeweilige Jahr vor, schreibt die Versicherungsanstalt den sich daraus ergebenden endgültigen Versicherungsjahresbeitrag vor und rechnet ihn mit den bereits geleisteten Beiträgen gegen.

AUSNAHMEN VON DER PFLICHTVERSICHERUNG

Eine Ausnahme von der gewerblichen Pensions- und Krankenversicherung kann bei der SVS als „Ausnahme wegen geringfügiger Einkünfte“ beantragt werden. Hierfür dürfen zum einen innerhalb der letzten 60 Monate in nicht mehr als 12 Monaten eine Pflichtversicherung laut GSVG vorgelegen sein. Außerdem dürfen der jährliche Umsatz 55.000 € und die jährlichen Einkünfte aus dieser Tätigkeit 6.613,20 € nicht übersteigen.

Auch wenn das Gewerberecht ruhend gestellt wird, ist man von der gesamten gewerblichen Sozialversicherung ausgenommen. Die Ruhendstellung muss bei der zuständigen Inte-



*Unser Experte
Fritz verrät
seine Tipps.*

ressensvertretung, der Kammer der gewerblichen Wirtschaft, gemeldet werden.

Der Gesetzgeber sieht zudem für Freiberuflergruppen, die in gesetzlichen Interessensvertretungen organisiert sind, die Möglichkeit einer Ausnahme von der Pflichtversicherung vor. Allerdings nur, wenn die für sie zuständige Kammer im jeweiligen Versicherungsweig eine gleichartige Versorgung sicherstellt.

SPEZIALFALL: MEHRFACHVERSICHERUNG

Weil in Österreich für jede Erwerbstätigkeit Versicherungsbeiträge gezahlt werden müssen und unterschiedliche Tätigkeiten in die Zuständigkeit unterschiedlicher Sozialver-

sicherungsträger fallen, kann es zu Mehrfachversicherungen kommen. Das kann beispielsweise der Fall sein, wenn Sie neben einer selbstständigen Tätigkeit auch unselbstständig beschäftigt sind.

Dann wären Sie – sofern die Versicherungsgrenzen überschritten werden – sowohl in der SVS als auch in der Österreichischen Gesundheitskasse pflichtversichert. Dabei sind die Beiträge zur Pensions- und Krankenversicherung durch eine in allen Versicherungsgesetzen einheitliche Höchstbeitragsgrundlage gedeckelt. Seit 2020 sollten alle Mehrfachversicherten eine automatisierte Differenzvorschreibung erhalten.

5. CRASHKURS SELBSTSTÄNDIGEN- VORSORGE .2.

Für Dienstnehmer ist eine Abfertigung schon lange die Regel. In wechselnden Ausformungen gibt es sie bereits seit Ende des Ersten Weltkriegs. Für Unternehmer gibt es diese Form der Vorsorge nach dem Vorbild der Abfertigungsvorsorge neu erst seit 2008.

Seither zahlt man als pflichtversicherter Selbstständiger 1,53 % seiner vorläufigen Bemessungsgrundlage in seine Vorsorgekasse ein.

Abgewickelt werden die Beitragszahlungen über die SVS. Als Unternehmer müssen Sie innerhalb von sechs Monaten ab Beginn der Beitragspflicht eine der neun verfügbaren betrieblichen Vorsorgekassen auswählen und einen Beitrittsvertrag abschließen. Verabsäumen Sie eine Kasse rechtzeitig auszuwählen, wird eine zugeteilt.

Wenn Sie bereits eine Vorsorgekasse für Ihre Angestellten haben, ist diese auch für Sie verpflichtend.

WANN WIRD IHRE „ABFERTIGUNG“ AUSGEZAHLT?

Um in den Genuss Ihrer geleisteten Vorsorgebeiträge zu kommen, müssen Sie einerseits mindestens drei Jahre eingezahlt haben. Außerdem erfolgt eine Auszahlung erst zwei Jahre nach Ende Ihrer selbstständigen Tätigkeit. Ebenso tritt der Leistungsanspruch fünf Jahre nach Ende der letzten Beitragspflicht oder mit Antritt der gesetzlichen Pension in Kraft.

Ist es soweit, haben Sie vier Möglichkeiten:

- Übertragung in eine neue Vorsorgekasse (Rucksackprinzip), wenn eine andere Tätigkeit aufgenommen wird
- Überweisung an eine Pensionskasse
- Überweisung an eine Privatversicherung zwecks Auszahlung als Rente
- Oder eine Auszahlung



5. CRASHKURS ARBEITSLSEN- VERSICHERUNG .3.

Seit 1. Jänner 2009 haben Selbstständige die Möglichkeit, für die Dauer ihrer selbstständigen Tätigkeit eine freiwillige Arbeitslosenversicherung abzuschließen.

Diese müssen Sie innerhalb der ersten sechs Monate ab der Verständigung über den Beginn Ihrer Pensionsversicherung schriftlich beim Versicherungsservice Ihres SVS-Kundencenters beantragen. Verstreicht diese Frist, dann ist ein Eintritt erst nach acht Jahren wieder möglich. Die gleichen Fristen sind auch beim Austritt aus der freiwilligen Arbeitslosenversicherung zu beachten.

BEITRAGSRUNDLAGEN UND BEITRAGSSÄTZE

Für die Versicherung stehen drei Bemessungsvarianten zur Auswahl: ein Viertel, die Hälfte oder dreiviertel der GSVG-Höchstbeitragsgrundlage. Der Beitragssatz beträgt 3 % in der ersten Variante und 6 % bei den beiden anderen. Entsprechend Ihrer gewählten Beitragsgrundlage und den daraus resultierenden Einzahlungen bemisst sich schließlich die Höhe des ausbezahlten Arbeitslosengeldes.

Tipp: Da bereits erworbene Ansprüche auf Arbeitslosengeld bestehen bleiben, sollten Sie vorher abklären, ob Sie nicht bereits aus einer früheren Tätigkeit Anspruch auf Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung haben.

Besteht kein Anspruch – sind Sie also beispielsweise direkt vom Studium in die Selbstständigkeit übergegangen –, können Sie mit einer freiwilligen Arbeitslosenversicherung Zukunftsrisiken im Falle der Einstellung Ihrer betrieblichen Tätigkeit reduzieren. Bedenken Sie dabei jedoch die lange Bindefrist von acht Jahren in der Versicherung.



5. CRASHKURS ZUSATZVERSICHERUNG .4.

Anders als unselbstständige Dienstnehmer sind Kleinunternehmer im Krankheitsfall oder nach schweren Unfällen in finanzieller Hinsicht weitgehend auf sich selbst gestellt.

Denn wenn Sie nicht arbeiten, haben Sie im Regelfall auch kein Einkommen. Um sich für einen solchen Fall zu wappnen, bietet die Sozialversicherungsanstalt der Selbstständigen eine freiwillige Zusatzversicherung auf Krankengeld. Ein Eintritt ist zwar unabhängig von Ihrer gesundheitlichen Verfassung, aber nur vor der Vollendung des 60. Lebensjahres möglich.

KOSTEN UND ABSETZBARKEIT

Unabhängig von Ihrem Gesundheitszustand beläuft sich der Versicherungsbeitrag auf 2,5 % Ihrer vorläufigen Beitragsgrundlage in der Krankenversicherung. Wobei ein Mindestbeitrag von 30,77 € eingehoben wird. Der maximale Höchstbeitrag liegt derzeit bei 188,13 €.

Die Beiträge zu dieser Zusatzversicherung können Sie in vollem Umfang als Betriebsausgabe steuerlich absetzen. Umgekehrt gelten bezogene Leistungen als betriebliche Einkünfte und müssen versteuert werden.

LEISTUNGEN

Die Leistung der Zusatzversicherung besteht im Krankengeld. Der Anspruch besteht ab dem vierten Tag der Arbeitsunfähigkeit aufgrund von Krankheit oder eines Unfalls und längstens für 26 Wochen. Das tägliche Krankengeld beträgt 60 % der täglichen Beitragsgrundlage. Aus dem oben angeführten Mindestbeitrag ergibt sich somit für das Jahr 2025 ein Krankengeld von mindestens 11,02 € täglich.

Vor erstmaligem Anspruch auf Krankengeld besteht eine Wartefrist von sechs Monaten ab Versicherungseintritt. Diese entfällt allerdings bei Arbeitsunfähigkeit aufgrund eines Arbeitsunfalles. Haben Sie Krankengeld bezogen und dieselbe Krankheit tritt noch vor Ablauf der Höchstdauer von 26 Wochen innerhalb eines Jahres erneut ein, dann werden die Krankheitszeiten zur Feststellung der Höchstdauer zusammengerechnet. ■





SUMMARY

- ✓ Zuständig für jene, die Einkünfte aus Gewerbebetrieb, aus Land- und Forstwirtschaft oder aus selbstständiger Arbeit erzielen, ist die **Sozialversicherungsanstalt der Selbstständigen (SVS)**.
- ✓ Liegen die Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit unter 6.613,20 € und übersteigt der Umsatz 55.000 € nicht, kann ein Antrag auf **Ausnahme von der Pflichtversicherung** wegen geringfügiger Einkünfte gestellt werden. (Stand 2025)
- ✓ Die Beiträge der **Krankenversicherung** betragen 6,8 % und die der **Pensionsversicherung** 18,5 % der Bemessungsgrundlage. Für die **Unfallversicherung** werden monatlich 12,07 € eingehoben.
- ✓ Die **Selbstständigenvorsorge** ist eine Abfertigungsvorsorge für Selbstständige. Die Beitragshöhe beträgt 1,53 % der Beitragsgrundlage.
- ✓ Neugründer zahlen in den ersten beiden Jahren nur den **Mindestbeitrag** in die Krankenversicherung ein. Es kommt zu keiner Nachbemessung.
- ✓ Der größte Brocken der Sozialversicherungskosten fließt in die **Pensionsversicherung**. Hier kommt es ab dem ersten Jahr zu einer Nachbemessung.
- ✓ Das verflixte 3. und 4. Jahr kann zum Fallstrick werden: Ab dann fallen Versicherungskosten in tatsächlicher Höhe an und aus den ersten Jahren können **Nachzahlungsforderungen** zur Pensionsversicherung entstehen.
- ✓ Prüfen Sie, ob Sie nicht bereits aus einer früheren Tätigkeit Anspruch auf Leistungen aus der Arbeitslosenversicherung haben.
- ✓ Um Selbstständige gegen den Einkommensausfall während einer Erkrankung abzusichern, bietet die SVS eine **freiwillige Zusatzversicherung** auf Krankengeld.



6

**RISIKO
BESICHERUNG**

RISIKEN ERKENNEN UND MANAGEN

Die Selbstständigkeit ist ein Wagnis, das auch Unsicherheiten, ja sogar Gefahren birgt. Ganz egal, ob Sie ein neues Unternehmen gründen oder ein bestehendes übernehmen, widmen Sie sich vorab dem Riskmanagement, sorgen Sie für Notfälle vor.

Wir wollen uns drei Bereiche ansehen: Ihre persönliche Vorsorge, Risiken für betriebliche Sachwerte und wirtschaftliche Risiken durch Ansprüche Dritter.

Sehen Sie dieses Kapitel nicht nur als Überblick der wesentlichen Risikobesicherungen, sondern nutzen Sie es als Checklist, um mögliche Absicherungslücken aufzudecken.

*Vorsorge ist
besser als
Nachsorge!*

6 IHRE PERSÖNLICHEN RISIKEN

.1.

Ein gut durchdachter Businessplan reduziert das unternehmerische Risiko des Scheiterns, aber bedenken Sie unbedingt auch Ihre persönliche Vorsorge in den Bereichen Arbeitslosigkeit, Todesfall, Unfall und Krankheit.

BERUFS- BZW. ERWERBSUNFÄHIGKEIT

Was, wenn Sie plötzlich und auf Dauer nicht mehr Arbeiten können? Ein Schicksal, über das man nicht nachdenken möchte, aber als Unternehmer muss. Sehen Sie sich an, ob bzw. in welcher Höhe Sie Anspruch im Rahmen Ihrer Pflichtversicherung laut ASVG, GSVG, FSVG etc. haben. Gibt es hier Lücken, kann eine private Zusatzversicherung für Berufs- bzw. Erwerbsunfähigkeit Abhilfe schaffen. In jedem Fall sollten Ihre privaten Fixkosten gedeckt sein.

TODESFALL

Um ein Unternehmen aufzubauen, werden häufig Darlehen aufgenommen. Kommt es beim Betriebsinhaber oder einem Partner zum Todesfall, können außergewöhnlich hohe finanzielle Ansprüche zwecks Darlehenstilgung an die Erben des Verstorbenen oder die verbliebenen Unternehmenspartner entstehen. Deshalb sollten Sie sich mit einer Darlehensrestschuldversicherung absichern.

Umgekehrt sollten bei Gemeinschafts- oder Partnerbetrieben im Falle des Todes eines Partners Ansprüche dessen Erben auf den anteiligen Firmenwert abgesichert sein. Eine solche Risikoablebensversicherung passt die Höhe der Deckung im Idealfall laufend dem aktuellen Unternehmenswert an. Nicht zuletzt sollten Sie auch an die finanzielle Sicherheit Ihrer eigenen Familie im Falle Ihres Todes denken.

UNFALL

Zwar deckt Ihre gesetzliche Sozialversicherung durch einen Berufsunfall anfallende Kosten ab, doch für den Privatbereich müssen Sie selbst mit einer Unfallversicherung vorsorgen. Dabei sollten auch mögliche Umbau- oder z. B. Reha-Kosten durch bleibende körperliche Schäden berücksichtigt werden.

KRANKHEIT

Ob Sie über Ihre Sozialversicherung in der sogenannten Grundversorgung, die stationäre Aufnahme und ambulante Behandlungen umfasst, versichert sind oder nicht, hängt von Ihrer Berufszugehörigkeit ab. Ärzte und Rechtsanwälte beispielsweise müssen hierfür eine private Krankenversicherung abschließen. Im Rahmen Ihrer Krankenversicherung sollten Sie außerdem überlegen, eine Krankengeldversicherung in Anspruch zu nehmen. Sie ersetzt Ihnen das Entgelt, wenn Sie arbeitsunfähig sind.



6 SACHWERTE VERSICHERN .2.

Haben Sie Ihre persönlichen Risiken durch adäquate Versicherungen so gut wie möglich minimiert, sollten Sie sich ansehen, wie es um die Risiken für Ihren Betrieb steht.

BETRIBSUNTERBRECHUNGSVERSICHERUNG

Es gibt eine Reihe von potenziellen Gefahren für den laufenden Betrieb. So kann beispielsweise ein Feuer Ihr Unternehmen auf Wochen lahmlegen. Genau dem trägt eine Betriebsunterbrechungsversicherung Rechnung.

Sie kann folgende Risiken abdecken:

- die völlige Arbeitsunfähigkeit der den betriebsleitenden bzw. versicherten Personen infolge von Krankheit oder Unfall,

- eine Quarantäne in Zusammenhang mit einer Seuche oder Epidemie,
- Sachschäden im Betrieb (Feuer, Sturm, Leitungswasser etc.).

Trifft eine Betriebsunterbrechung durch eines dieser Ereignisse ein, steht Ersatz zu für:

- die während der Betriebsunterbrechung entgangenen Deckungsbeiträge für fortlaufende Betriebsauslagen (Gehälter, Mieten, Steuern, Abschreibungen, Schuldzinsen),
- den in dieser Zeit entgangenen Betriebsgewinn
- und für eventuell anfallende Schadensminderungskosten.

Die Versicherungssumme ergibt sich aus dem Deckungsbeitrag für Ihre fixen Kosten und für den Gewinn, der ohne eine Betriebsunterbrechung innerhalb eines Jahres ab dem Schadenszeitpunkt erwirtschaftet worden wäre. Die variablen Kosten des Unternehmens gehören indes nicht zum Versicherungswert, da sie während einer Unterbrechung ohnehin nicht anfallen. Prinzipiell beträgt der Leistungszeitraum einer Betriebsunterbrechungsversicherung zwölf Monate. Weil die Versicherungsprämie als Betriebsausgabe gilt, die den steuerpflichtigen Gewinn mindert, ist eine Versicherungsleistung wiederum eine steuerpflichtige Betriebseinnahme. >



INHALTSVERSICHERUNG

Am nächsten liegt der Vergleich einer Inhaltsversicherung mit einer herkömmlichen privaten Haushaltsversicherung. Es geht also um das Inventar Ihres Betriebes und darum, Schäden durch Feuer, Einbruchdiebstahl, Leitungswasser, Sturm und Glasbruch abzusichern. Aber genauso um Haftpflichtschäden, wenn also beispielsweise ein Mitarbeiter die Jacke eines Kunden beschädigt.

Dabei gibt es jedoch keine universell gültige Ausgestaltung der Deckung. Sie können je nach Ihren individuellen Bedürfnissen einzelne Risiken von der Versicherung ausschließen, um sinnvoll Kosten zu sparen. So werden vielleicht Sturmschäden für viele Betriebe keine relevante Gefahr darstellen, für andere wiederum sehr wohl.

Um die passende Höhe der Versicherungssumme zu kalkulieren, sehen Sie sich den Wert der kaufmännischen und technischen Einrichtung in Ihrem Betrieb an – angefangen von den Büromöbeln über EDV-Ausstattung bis hin zur Kaffeemaschine. Zudem sollten Sie den Wert Ihrer Waren und Vorräte miteinbeziehen – seien es Prospekte und Kopierpapier oder Produktionsmaterialien.

GEBÄUDEVERSICHERUNG

Nun ist Ihr Inventar gut versichert und Sie haben eine Sorge weniger. Doch was ist mit dem Gebäude, in dem Sie Ihr Unternehmen untergebracht haben? Sollte diese Betriebsstätte nicht gemietet oder gepachtet sein, sondern zu Ihrem Eigentum gehören, dann denken Sie unbedingt daran, eine Gebäudeversicherung für Gefahren durch Sturm, Feuer, Überschwemmungen und dergleichen abzuschließen.

ELEKTRONIKVERSICHERUNG

Im 21. Jahrhundert läuft kein Unternehmen mehr ohne ein Arsenal an EDV-Tools. PCs, Smartphones, Tablets oder der gute alte Drucker. Geben sie den Geist auf, steht der Betrieb schnell still. Mit einer Elektronikversicherung können Sie sich zwar nicht gegen Materialermüdung, wenigstens aber gegen von außen verursachte Schäden bis hin zur gänzlichen Zerstörung und gegen Verlust absichern. Ein Mitarbeiter ist unachtsam und vergießt seinen Kaffee über dem Laptop oder ein Bedienfehler zwingt die EDV in die Knie. Gedanken, die diese Risikominimierung verlockend erscheinen lassen.

Eine Elektronikversicherung, bei der die Hardware im Fokus steht, lässt sich durch eine Softwareversicherung ergänzen. Nimmt beispielsweise eine Harddisk Schaden, übernimmt die Versicherung die Kosten für die Rekonstruktion der darauf gespeicherten Daten. Sie greift, wenn Daten und Software durch Sachschaden, Vorsatz Dritter, Computerviren, fehlerhafte Bedienung, Störungen oder Stromausfall nicht mehr verwendbar oder ganz verlorengehen.



DECKUNG VON ANSPRÜCHEN

.3.

Wird man im Unternehmerleben mit Konflikten oder Ansprüchen Dritter konfrontiert, dann rücken zwei Versicherungsarten in den Fokus: die Haftpflicht- und die Rechtsschutzversicherung. Wenngleich ein kompetenter Berater in einem so breiten Feld wie diesem sicherlich der effizienteste Weg ist, möchten wir Ihnen zumindest einen groben Überblick geben.

HAFTPFLICHT

Wie für jeden Autobesitzer zählt eine Haftpflicht auch für den Unternehmer zu den wichtigsten Riskmanagement-Tools. Eine Berufshaftpflichtversicherung schützt Ihr Vermögen, wenn Ihnen auf betrieblicher Ebene eine Fehlleistung passiert, von der andere Schaden nehmen. Natürlich nur, sofern kein Vorsatz bestanden hat.

Manche Berufsgruppen, wie beispielsweise Rechtsanwälte, haben die Möglichkeit, über die zuständige Kammer in einen Kammervertrag einzusteigen. Für andere Professionen wie Immobilienmakler ist das Berufsrisiko gar nicht versicherbar. Beim Abschluss einer Haftpflichtversicherung ist es wichtig, zu beachten, dass eine Nachleistungspflicht besteht. Dass also auch Ansprüche gedeckt sind, die zwar nach Ende des Versicherungsverhältnisses erhoben werden, aber noch während der Laufzeit entstanden sind.

Häufig werden Serienschäden zum Thema. Haben Sie zum Beispiel einen fehlerhaften Vertrag bei sechs Kunden angewandt, dann gelten die dadurch entstandenen Schäden nicht als einzelne, sondern als ein Gesamtschaden. Somit kann auch die maximale Versicherungssumme nur einmal ausgeschöpft werden.

Um eine geeignete Haftpflichtversicherung zu finden, erstellen Sie erst eine Eigenanalyse zu Ihren potenziellen Risiken und den entsprechenden Erfordernissen an die Versicherung und setzen sich dann mit Ihrem Berater zusammen.

RECHTSSCHUTZ

Ein Kunde zahlt seine offene Rechnung nicht. Ein anderer erhebt gegen Sie Vorwürfe wegen eines seiner Meinung nach mangelhaften Produkts. Ist ein derartiger Konflikt nicht auf persönlicher Ebene zu lösen, bedarf es oftmals rechtlicher Vertretung.

Hier kommt die Rechtsschutz- oder auch Rechtsstreitversicherung ins Spiel. Sie dient zum einen der juristischen Gegenwehr bei erhobenen Ansprüchen und zum anderen der Durchsetzung Ihrer eigenen. Gedeckt sein können die Bereiche Straf-, Schadens-, Arbeits-, Sozial- und Mietrecht. Ist Ihr Rechtsstreit aussichtsreich, ersetzt der Rechtsschutz Anwalts- und Gerichtskosten bis zur vereinbarten Versicherungshöhe. Und wieder gilt, dass die Feinheiten des Versicherungsschutzes auf Ihre Branche und die Bedürfnisse Ihres Unternehmens abgestimmt sein sollten. ■

SUMMARY

- ✓ Die **wirtschaftlichen Risiken**, denen ein Unternehmer ausgesetzt ist, sind persönlicher wie betrieblicher Natur. Es gibt zahlreiche Versicherungen, mit denen Sie diese Risiken minimieren können.
- ✓ In der **persönlichen Sphäre** sind Darlehensrestschuldversicherung, Risikoablebensversicherung und Krankengeldversicherung überlegenswerte Ergänzungen zur herkömmlichen Kranken-, Pensions- und Unfallversicherung.
- ✓ Auf **betrieblicher Ebene** können Sie durch eine Betriebsunterbrechungsversicherung, Inhaltsversicherung, Gebäudeversicherung oder eine Elektronikversicherung wirtschaftliche Schäden abwenden.
- ✓ Um sich bei **Ansprüchen Dritter** abzusichern, bedarf es einer Haftpflichtversicherung. Um hingegen eigene Ansprüche durchzusetzen oder sich gegen erhobene Ansprüche rechtlich zu verteidigen, ist eine Rechtsschutzversicherung unerlässlich.



RECHTLICHE FRAGEN

ORIENTIERUNG IM PARAGRAFEN DSCHUNGEL

Über die Jahrhunderte hinweg hat sich unsere Wirtschaftswelt zu einem komplexen Mechanismus gewandelt, bei dem viele kleine und große Zahnrädchen ineinandergreifen. Um dieses Konstrukt unter Kontrolle zu halten, haben wir ein nicht minder komplexes System aus Gesetzen und Regulierungen geschaffen. Passt man nicht auf, verliert man die Orientierung im Paragrafendschungel. Wir wollen Ihnen einen Kompass in die Hand geben, um sicher durch das Dickicht zu kommen. Deshalb hier die essenziellen Basics zu Mietrecht, Arbeitsrecht und Gesellschaftsrecht.

*So behalten
Sie immer
Recht!*

7 CRASHKURS MIETRECHT .1.

In vielerlei Hinsicht ist das Anmieten von Geschäftsräumlichkeiten nichts anderes als bei einer Privatwohnung. Doch es gibt Aspekte, die Sie nicht außen vor lassen dürfen.

Wie bei Wohnzwecken können auch Mietverträge für betriebliche Immobilien auf unbestimmte Zeit oder befristet geschlossen werden. Wobei eine Befristung zwingend schriftlich festgehalten werden muss. Während die Mietvertragsvergebühung im Wohnsektor mittlerweile abgeschafft wurde, gibt es sie bei Geschäftsimmobilien immer noch. Unbefristete Verträge werden mit 1 % des dreifachen Jahresmietwerts inklusive Betriebskosten vergebührt. Bei befristeten Verträgen beläuft sie sich auf 1 % der in der vereinbarten Laufzeit anfallenden Gesamtmiete.

Für Geschäftsflächen können Sie einen angemessenen Mietzins einfordern, der sich an vergleichbaren Objekten in der Umgebung orientiert.

Mietet man eine Geschäftsfläche an, wird im Vertrag der Benützungszweck festgehalten. Achten Sie darauf, diesen Zweck möglichst breit zu fassen, um sich für die Zukunft Flexibilität in Ihrer betrieblichen Tätigkeit zu erhalten. Denn eine vertragswidrige Benutzung der Immobilie kann den Vermieter zur Kündigung berechtigen.

Wollen Sie wesentliche Veränderungen oder Verbesserungen des Mietgegenstandes vornehmen, müssen Sie Ihre Pläne dem Vermieter mitteilen. Lehnt er nicht innerhalb von zwei Monaten ab, dürfen Sie dies als Erlaubnis erachten. Geht es um infrastrukturelle Veränderungen wie Errichtung und Umbau von Strom-, Gas- und Wasserleitungen, Errichtung und Umbau einer Heizung, einen Telefonanschluss oder Ein-

richtungen zur Senkung des Energieverbrauches, kann der Vermieter Ihre Pläne nicht abweisen.

Das Mietrecht räumt dem Vermieter wiederum ein, im Zuge einer Geschäftsveräußerung unter bestimmten Umständen die Miete anzuheben. Beachten Sie außerdem, dass es eine Meldepflicht des Veräußernden bzw. des Nachmieters gibt. Im Bereich der Ablösen wird im Mietrecht auf Fairness geachtet. Sie sind nur dann erlaubt, wenn der Ablöseempfänger auch eine gleichwertige Gegenleistung erbringt.

Zuletzt sollte man sich bewusst sein, dass auch Geschäftsräumlichkeiten dem Kündigungsschutz des Mietrechtsgesetzes unterliegen können.



7. CRASHKURS GESELLSCHAFTSRECHT

.2.

Das Gesellschaftsrecht widmet sich dem Problemfeld, das gemeinsame Geschäftsbestreben mehrerer Personen in ein passendes Gewand – eine Gesellschaft – zu stecken und gibt zugleich den Rahmen für das Außenverhältnis mit allen Pflichten und Rechten vor.

Dabei bekommen Sie und Ihre Partner eine reiche Auswahl strukturell unterschiedlicher Gesellschaftstypen serviert. In Sachen Gründungsmodalitäten, der Organ- und Haftungsstruktur sowie im Anwendungsbereich unterscheiden sie sich zum Teil gravierend. Ebenso werden sie im Steuer- und Sozialversicherungsrecht unterschiedlich behandelt. Es gilt also die richtige Wahl für Ihre Zwecke zu treffen. Diese hängt vor allem von den potenziellen Risiken Ihres Geschäftsvorhabens ab - Stichwort: persönliche Haftung.

GESELLSCHAFT MIT BESCHRÄNKTER HAFTUNG (GMBH)

Eine GmbH kann praktisch allen Unternehmenszwecken dienen. Sie ist die häufigste Gesellschaftsform in Österreich.

Als juristische Person hat dieser Gesellschaftstyp eine eigene Rechtspersönlichkeit und kann somit Rechte erwerben und Verbindlichkeiten eingehen. Außerdem kann die GmbH klagen und geklagt werden.

Als Kapitalgesellschaft hat sie den Vorteil, dass ihre Gesellschafter für Verbindlichkeiten des Unternehmens nur mit dem Stammkapital haften. Dieses Stammkapital muss seit 01.01.2024 anstelle von 35.000 € nur mehr 10.000 € betragen. Im Zuge dessen entfällt die Möglichkeit einer Inanspruchnahme einer Gründungsprivilegierung.

Die Gründung der GmbH kann entweder durch den Abschluss eines Gesellschaftsvertrags oder von einer einzelnen Person durch „Erklärung über die Errichtung einer Gesellschaft“ stattfinden. Formal entsteht sie als Rechtssubjekt mit der Eintragung in das Firmenbuch.

Strukturell besteht eine GmbH aus der Generalversammlung der Gesellschafter als oberstes Organ – hier erfolgt die gemeinsame Willensbildung der Gesellschafter – und der Geschäftsführung, die von der Generalversammlung bestellt wird und das Unternehmen vertritt.

AKTIENGESELLSCHAFT (AG)

In ihren Grundzügen der GmbH nicht unähnlich ist die Aktiengesellschaft, die genauso für alle erlaubten Zwecke herangezogen werden kann. Auch sie gilt als juristische Person und hat eine eigene Rechtspersönlichkeit. Auch sie ist eine Kapitalgesellschaft, deren Anteilseigner nur mit ihren Stammeinlagen haften. Und wie auch die GmbH entsteht sie durch Eintragung in das Firmenbuch. Zur Gründung müssen die Aktionäre eine notariell beurkundete Satzung beschließen. Das Grundkapital einer AG beträgt mindestens 70.000 € und wird durch Zeichnung der Aktien durch die Aktionäre aufgebracht. >



Drei Organe liegen jeder Aktiengesellschaft zugrunde: Die Hauptversammlung, in der die Aktionäre zur Willensbildung zusammenkommen und die die Mitglieder des Aufsichtsrats wählt. Der wiederum ernennt und überwacht den Vorstand, das geschäftsführende und vertretende Organ einer AG.

FLEXIBLE KAPITALGESELLSCHAFT (FLEXKAPG / FLEXCO)

Mit 01.01.2024 wurde eine neue Kapitalgesellschaft eingeführt. Diese baut grundsätzlich auf der Struktur einer GmbH auf, verfügt jedoch über Gestaltungsmöglichkeiten, die bisher nur AGs nutzen konnten. Deshalb wird sie auch als Hybridform zwischen einer GmbH und AG gesehen. Das Mindeststammkapital beträgt 10.000 €, wovon mind. 5.000 € in bar einzuzahlen sind.

Die FlexKapG kann außerdem stimmrechtslose Anteile, als Beteiligungen für Mitarbeiter/innen ausgeben. Eine unentgeltliche oder verbilligte Abgabe von Unternehmensanteilen stellt prinzipiell einen Vorteil aus dem Dienstverhältnis dar, was bedeutet, dass diese im Zeitpunkt der Übertragung als Einkünfte aus nicht selbständiger Arbeit verwertbar sind. Nun soll der Erwerb dieser jedoch im Ausmaß von höchstens 10 % steuerfrei bleiben, wenn das Unternehmen im Durchschnitt nicht mehr als 100 Arbeitnehmer beschäftigt, die Umsatzerlöse nicht mehr als 40 Millionen Euro betragen und das Unternehmen nicht vollständig in einen Konzernabschluss einzubeziehen ist. Dies gilt jedoch nur für Anteile, die innerhalb von 10 Jahren nach Ablauf des Kalenderjahres der Gründung ausgegeben werden. Erst bei Veräußerung der Beteiligung sind 75 % dieses Erlöses mit dem begünstigten Steuersatz von 27,5 % und die restlichen 25 % nach Steuertarif zu besteuern. Weiters sind für die FlexKapG Übertragungen von Gesellschaftsanteilen vereinfacht über notarieller oder anwaltlicher Urkunde möglich.

OFFENE GESELLSCHAFT (OG)

Kein Stammkapital muss für die Gründung einer OG aufgebracht werden. Im Umkehrschluss bedeutet das aber, dass Ihre Gesellschaft persönlich, unbeschränkt und solidarisch für die Verbindlichkeiten des Unternehmens haften.

Diese Haftung kann gegenüber Gläubigern nicht beschränkt werden. Dennoch kann eine Offene Gesellschaft Rechte erwerben, Verbindlichkeiten eingehen und sie kann klagen und geklagt werden. Zur Gründung bedarf es eines – ratsamerweise schriftlichen – Gesellschaftsvertrags und der Eintragung in das Firmenbuch.

Jeder beteiligte Gesellschafter ist zur Geschäftsführung befugt und kann die OG allein vertreten. Geeignet ist eine OG für jeden erlaubten Zweck einschließlich freiberuflicher und land- und forstwirtschaftlicher Tätigkeiten.

KOMMANDITGESELLSCHAFT (KG)

Die KG ist ein enger Verwandter der OG. Sie eignet sich ebenso für jeden erlaubten Zweck einschließlich freiberuflicher und land- und forstwirtschaftlicher Tätigkeiten.

Doch zusätzlich zu den unbeschränkt haftenden Gesellschaftern, den Komplementären, gibt es in der KG beschränkt haftende Gesellschafter, die Kommanditisten. Sie haften nur in Höhe ihrer Haftungseinlage, sind allerdings auch nicht geschäftsführungs- und vertretungsbefugt.

GESELLSCHAFT BÜRGERLICHEN RECHTS (GESBR)

Von den bisher genannten Gesellschaftsformen unterscheidet sich die GesBR in wesentlichen Punkten. Sie besitzt keine eigene Rechtspersönlichkeit, kann somit weder Rechte erwerben, noch Verbindlichkeiten eingehen oder als Gesellschaft klagen oder geklagt werden. Auch muss sie nicht ins Firmenbuch eingetragen werden. Für Gesellschaftsschulden haften die Gesellschafter üblicherweise solidarisch. Übersteigt der Umsatz einer GesBR die Rechnungslegungsgrenzen, muss sie zur OG oder KG gewandelt werden und als solche in das Firmenbuch eingetragen werden.

STILLE GESELLSCHAFT (STG)

Idee einer stG ist, dass sich jemand am Unternehmen eines anderen beteiligen kann. Der stille Gesellschafter leistet eine Vermögenseinlage, die in das Vermögen des Inhabers des Handelsgewerbes übergeht. Im Gegenzug ist der stille Gesellschafter am Gewinn und Verlust beteiligt. Er ist jedoch grundsätzlich weder geschäftsführungs- noch vertretungsbefugt.

ERWERBS- UND WIRTSCHAFTS- GENOSSENSCHAFT (GEN)

Genossenschaften sind Zusammenschlüsse prinzipiell eigenständiger Personen oder Unternehmen zur Förderung des wirtschaftlichen Erfolgs seiner Mitglieder. Eine Genossenschaft ist eine juristische Person mit eigener Rechtspersönlichkeit. Die Anzahl ihrer Beteiligten ist nicht geschlossen. Genossenschaften können als Kredit-, Einkaufs-, Verkaufs-, Konsum-, Verwertungs-, Nutzungs-, Bau-, Wohnungs- und Siedlungsgenossenschaften agieren.

Strukturell besteht eine Genossenschaft aus der Generalversammlung, einem Aufsichtsrat und einem Vorstand, der mit der Geschäftsführung und Vertretung beauftragt ist.

7 CRASHKURS ARBEITSRECHT .3.

Das Arbeitsrecht regelt die Rechte und Pflichten zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer.

Im Wesentlichen unterscheidet man drei vom Arbeits-, Gesellschafts- und Sozialrecht geprägte Typen von Beschäftigungsverhältnissen:

Arbeitsvertrag

Zu seinen wesentlichen Merkmalen gehören die Verpflichtung zur persönlichen Arbeit, die Eingliederung im Betrieb des Arbeitgebers, dass seitens des Arbeitnehmers kein Unternehmensrisiko getragen wird, dass die Arbeitsmittel bereitgestellt werden und dass eine Verpflichtung zu einer auf Zeit abgestellten Arbeitsleistung besteht.

Freier Dienstvertrag

Schließen Sie einen freien Dienstvertrag ab, verpflichten Sie sich, ohne ein persönliches Abhängigkeitsverhältnis einzugehen, für Ihren Vertragspartner Leistungen zu erbringen. Den Ablauf der Arbeit können Sie dabei selbst regeln und jederzeit ändern.

Werkvertrag

Im Rahmen eines Werkvertrags besteht die Schuldigkeit im Erbringen eines Werkes. Nicht die Tätigkeit, also etwa die Arbeitszeit, sondern das Ergebnis wird entlohnt. >



Dabei müssen Sie dieses nicht zwingend durch persönliche Arbeit erbringen, Sie können sich auch vertreten lassen. Für reine Werkverträge gilt die Sozialversicherungspflicht nach dem ASVG nicht.

Ein Arbeitsverhältnis entsteht, wenn sich zwei Personen auf die Erbringung einer gewissen Arbeit zu einem bestimmten Lohn einigen. Üblicherweise wird diese Übereinkunft schriftlich festgehalten, dies dient vor allem der Beweisbarkeit. Der Dienstgeber ist verpflichtet, das neue Arbeitsverhältnis noch vor Arbeitsbeginn der Krankenkasse zu melden und innerhalb von sieben Tagen nach dem Ende des Arbeitsverhältnisses wieder abzumelden. Nur in ganz wenigen Ausnahmefällen, denen zumeist eine mangelnde EDV-Infrastruktur zugrunde liegen muss, ist eine sogenannte Vor-Ort-Anmeldung unmittelbar vor Arbeitsantritt mittels Faxformular möglich.

Eine Probezeit zum Anfang eines neuen Arbeitsverhältnisses ist grundsätzlich möglich, sie darf aber nicht mehr als einen Monat andauern. In dieser Zeit kann das Arbeitsverhältnis jederzeit und ohne Angabe von Gründen von beiden Seiten aufgelöst werden.

Das Arbeitsentgelt ergibt sich durch den Einzelvertrag bzw. durch den für die jeweilige Branche gültigen Kollektivvertrag, der nicht unterschritten werden darf. Darüber hinaus orientiert es sich an Ortsüblichkeit und Angemessenheit.

Als Unternehmer ist bei freiwilligen Leistungen gegenüber den Mitarbeitern eine gewisse Vorsicht wichtig: Macht man den Arbeitnehmer nicht schriftlich darauf aufmerksam, dass eine Prämie freiwillig und jederzeit widerrufbar ist, dann entsteht ein Anspruch auf regelmäßige Weitergewährung.

Auf Mitarbeiterseite gilt es zu beachten, dass die an sich dreijährige Verjährungsfrist zur Geltendmachung von Ansprüchen aus Arbeitsverhältnissen durch Kollektivverträge erheblich verkürzt werden, nämlich auf drei bis sechs Monate. Kommt es zu einer Betriebsübergabe, bleiben bestehende Arbeitsverhältnisse davon weitgehend unberührt. Sie gehen automatisch auf den neuen Betrieb über. Alle Fristen hinsichtlich Abfertigung, Erhöhung des Urlaubes und Ähnliches laufen ungehindert fort. Einzige Ausnahme dieser Regelung ist ein Konkurs.



DAS ENDE EINES DIENSTVERHÄLTNISSSES

Für die Beendigung eines Arbeitsverhältnisses gibt es drei Mechanismen:

- Die **Kündigung** ist die Beendigung des Arbeitsverhältnisses zu einem bestimmten Zeitpunkt unter Einhaltung einer Kündigungsfrist. Sie kann unabhängig von einem konkreten Grund erfolgen.
- Die **Entlassung** ist die sofortige Beendigung des Arbeitsverhältnisses ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist. Sie muss jedoch mit einem expliziten Grund argumentiert werden.
- Die **einvernehmliche Auflösung** zu einem vereinbarten Zeitpunkt.

In diesem Zusammenhang sollten Sie berücksichtigen, dass Müttern und Vätern in der Karenzzeit bzw. bis vier Wochen danach ebenso wie Präsenz- und Zivildienern und Behinderten in bestimmten Zeiträumen ein Kündigungs- und Entlassungsschutz zukommt.



ANSPRUCH AUF ABFERTIGUNG

Ein Anspruch auf Abfertigung entsteht bei Arbeitsverhältnissen, die länger als drei Jahre gedauert haben und sofern der Arbeitnehmer nicht selbst vorzeitig und ohne wichtigen Grund das Dienstverhältnis beendet oder eine fristlose Entlassung verschuldet. Je nach Dauer der Betriebszugehörigkeit ist die Höhe der Abfertigung gestaffelt.

Seit 2003 gibt es das System der Abfertigung neu, in dem 1,53 % des Bruttolohns in eine Mitarbeitervorsorgekasse fließen, aus der der Abfertigungsanspruch abgegolten wird. Die Abfertigungsmodalitäten hängen somit davon ab, ob Ihr Mitarbeiter schon vor 1. Jänner 2003 für Sie gearbeitet hat und ob er womöglich in das neue System gewechselt ist. Grundlegende Idee des Abfertigungssystem neu ist das Rucksackprinzip. Es besagt, dass der Arbeitnehmer ganz unabhängig von der Art der Beendigung seines Dienstverhältnisses die in der Mitarbeitervorsorgekasse eingezahlten Beiträge mitnimmt. Nur der Anspruch auf Auszahlung richtet sich danach, wie das Arbeitsverhältnis zu Ende gegangen ist. ■

SUMMARY

- ✓ **Mietverträge für betriebliche Immobilien** können befristet oder unbefristet sein.
- ✓ Fassen Sie im Mietvertrag den Verwendungszweck der Immobilie weit, um flexibel zu bleiben.
- ✓ Auch Geschäftsräumlichkeiten können dem Kündigungsschutz des Mietrechtsgesetzes unterliegen.
- ✓ Es gibt eine Reihe strukturell unterschiedlicher **Gesellschaftstypen**, die sich zum Teil gravierend unterscheiden. Es ist unbedingt notwendig, den richtigen für Ihre Zwecke zu finden.
- ✓ Bei der Wahl des Gesellschaftstyps gilt es potenzielle **Risiken des Geschäftsvorhabens** zu berücksichtigen.
- ✓ Je nach Gesellschaftstyp haften Gesellschafter persönlich und unbeschränkt oder lediglich bis zur Höhe ihrer Stammeinlage.
- ✓ Man unterscheidet **3 Typen von Beschäftigungsverhältnissen**: Arbeitsvertrag, Freier Dienstvertrag und Werkvertrag.
- ✓ Ein **Arbeitsverhältnis** entsteht, wenn sich zwei Personen auf die Erbringung einer gewissen Arbeit zu einem bestimmten Lohn einigen.
- ✓ Bestehende Arbeitsverhältnisse bleiben von Betriebsübergaben in der Regel unberührt.
- ✓ Es gibt 3 Mechanismen zur **Beendigung eines Arbeitsverhältnisses**: Kündigung, Entlassung und einvernehmliche Auflösung.

LET'S TALK ABOUT FUTURE





**LET'S TALK
ABOUT YOU**



**STEUER-
TIPPS, BEHIND
THE SCENES
& VIELES
MEHR**

*Jetzt
folgen!*



IMPRESSUM Herausgeber und für den Inhalt verantwortlich: Fidas Consulting M&A GmbH / 8940 Liezen, Gesäusestraße 21-23
Layout: WAS Werbeagentur Schlögl, Graz, www.werbeagentur-schloegl.at / **Druck:** Medienfabrik Graz, Dreihackengasse 20, 8020 Graz, www.mfg.at /
Fotonachweis: AdobeStock, Fidas / Alle Rechte sind der Herausgeberin vorbehalten. Die Vervielfältigung und Verwendung (auch teilweise) bedarf 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.

Let's talk!
www.fidas.at