

Unternehmensgründung mit Plan!

**Ihre persönliche Checkliste für den erfolgreichen Start in die
Selbständigkeit**

Lieber Unternehmensgründer!

Sie möchten Ihre Geschäftsidee verwirklichen? Das RIZ unterstützt Sie dabei!

RIZ, Niederösterreichs Gründeragentur, bietet professionelle Starthilfe für Unternehmensgründer und unterstützt Sie auf dem Weg zum Unternehmenserfolg. Ihr RIZ-Berater ist ein kompetenter Ratgeber in allen Belangen, die in Zusammenhang mit Ihrer Gründung stehen und begleitet Sie laufend in den entscheidenden Phasen: Vor, während und nach Ihrer Unternehmensgründung.

Inhalt

| | |
|---|----|
| Einleitung | 4 |
| 1 Persönliche Voraussetzungen und Rahmenbedingungen | 5 |
| 2 Entwicklung der Geschäftsidee | 7 |
| 2.1 Unternehmensidee..... | 7 |
| 2.2 Markt und Marktumfeld | 9 |
| 2.3 Marketing | 11 |
| 2.4 Ihre Erst-Kalkulation..... | 12 |
| 3 Das Unternehmen entsteht..... | 14 |
| 4 Wichtige Schritte bis zur Geschäftseröffnung | 17 |

Einleitung

Den Weg in die Selbständigkeit sollten Sie von Beginn an sorgfältig und vor allem gut geplant antreten. Das RIZ, die Gründeragentur für Niederösterreich, bietet Ihnen eine ganze Reihe von praktischen Hilfestellungen für die Herausforderungen an, die im Rahmen Ihrer Gründung auf Sie zukommen. Einen dieser zentralen Ratgeber halten Sie nun in Händen: Ihre persönliche Checkliste zur Entwicklung Ihres Unternehmens.

Diese Broschüre soll Ihnen vor allem in zwei Bereichen eine unverzichtbare Unterstützung sein:

Im Sinne eines **Leitfadens** gewinnen Sie Übersicht über den Ablauf Ihrer Unternehmensgründung:

- Welche einzelnen Schritte sind notwendig, bis ich unternehmerisch tätig werden kann?
- Bei welchen Institutionen bekomme ich Unterstützung?
- Welche Behördenwege sind notwendig?
- Wie sieht der zeitliche Ablauf meines Gründungsvorhabens aus?

Im Sinne einer **Checkliste** können Sie Ihr Geschäftsvorhaben übersichtlich und systematisch entwickeln und darstellen. Sie gibt Ihnen einen Handlungsleitfaden über die allgemeinen Basisdaten Ihres Unternehmens. Die verschiedenen Fragestellungen sollen für Sie eine wertvolle Hilfestellung sein, Ihre Geschäftsidee umfassend zu beleuchten.

Das RIZ bietet in der Startphase mit seinem flächendeckenden Angebot in Niederösterreich genau diese beratende Unterstützung an. Wenden Sie sich an ein Gründerzentrum in Ihrer Nähe und vereinbaren Sie einen Termin, um mit Ihrem persönlichen RIZ-Berater über die Konkretisierung Ihrer Unternehmensidee zu sprechen.

TIPP:

Nehmen Sie so viel professionelle Beratung wie möglich in Anspruch, denn das ist ein wesentlicher Baustein zu Ihrem Erfolg. Als UnternehmerIn werden (und müssen) Sie noch viele Entscheidungen selbst treffen, aber gerade in der Anfangsphase hilft Beratung effizient weiter und eröffnet neue neutrale Perspektiven.

Persönliche Voraussetzungen und Rahmenbedingungen

Um erfolgreich als Unternehmer tätig zu sein, bedarf es verschiedener Qualifikationen, persönlicher Eigenschaften und Erfahrungen. Nicht jeder eignet sich demnach zum Unternehmer. Bevor Sie sich anhand dieser Checkliste mit der systematischen Entwicklung Ihres Geschäftskonzeptes auseinandersetzen, ist es sinnvoll, dass Sie sich zunächst mit Ihrem Potenzial zum Unternehmer beschäftigen.

Hinter jedem tragfähigen Geschäftskonzept muss letztlich auch eine Unternehmerpersönlichkeit stehen, die es erfolgreich in die Tat umsetzt.

Fachliche Voraussetzungen

- Grundlegende betriebswirtschaftliche bzw. rechtliche Kenntnisse
- Branchenerfahrung
- Marktkenntnisse
- Fachkenntnisse
- Unternehmensrelevante Qualifikationen

Persönliche Voraussetzungen

- Konflikt- und Krisenfähigkeit
- Risikobereitschaft, Flexibilität, Arbeitsbereitschaft
- Innovationsbereitschaft
- Glaube an die Geschäftsidee /an sich selbst
- Gutes Selbstwertgefühl

TIPP:

Mit dem RIZ-Unternehmercheck unter www.riz.at haben Sie die Möglichkeit, einen ersten Eindruck über Ihre Eignung zum Unternehmer zu erhalten.

Beschreiben Sie kurz Ihre Kernkompetenzen, die Sie für die Gründung des Unternehmens mitbringen (z.B. Branchenkenntnisse, Qualifikationen, Führungserfahrung, betriebswirtschaftliche Kenntnisse).

Als UnternehmerIn sollten Sie sich auch mit Ihrer Motivation selbständig zu sein auseinandersetzen und wichtige Fragen über das persönliche Umfeld beantworten. Warum wollen Sie sich selbständig machen? In welcher Form unterstützt Sie Ihre Familie in Ihrem Vorhaben? Wer hilft Ihnen bei Krankheit oder Unfall?

Jedes Unternehmen benötigt eine Reihe von unterschiedlichen Kompetenzen (Vertrieb, Produktion, Buchhaltung) die Sie nicht alle persönlich einbringen können. Stellen Sie kurz dar, welche zusätzlichen Partner/Mitarbeiter Sie für Ihr Unternehmen benötigen bzw. welche Leistungen Sie extern zukaufen müssen (z.B.: Steuerberatung, Marketing).

Sind die gewerberechtlichen Zugangsvoraussetzungen (z.B. Befähigungsnachweis) erfüllt (ja /nein /noch nicht bedacht)?

1 Entwicklung der Geschäftsidee

1.1 Unternehmensidee

Nachdem Sie sich mit Ihrem Potential zum Unternehmer auseinandergesetzt haben, wenden wir uns nun Ihrer Geschäftsidee zu. Erläutern Sie im Folgenden Ihr unternehmerisches Vorhaben und versuchen Sie dabei möglichst konkret zu sein.

TIPP:

Diskutieren Sie Ihre Idee mit Freunden, Kollegen, potenziellen Kunden! Nehmen Sie etwaige Einwände als wertvolles Feedback ernst. Ist Ihre Idee wirklich neu? Kann Ihre Idee mit vertretbarem Aufwand realisiert werden? Lassen Sie sich für diese Phase so lange Zeit wie nötig und möglich.

In dieser Phase ist es wichtig, sämtliche Informationen zu sammeln, die Sie für die spätere Planung Ihres Unternehmens benötigen können. Konfrontieren Sie Ihr persönliches Umfeld mit Ihrem Geschäftsvorhaben und fragen Sie, was es von Ihrer Idee hält. Versuchen Sie kreativ zu sein! Am Ende dieses Prozesses sollten Sie in der Lage sein, Ihre Idee in fünf Sätzen auf den Punkt zu bringen.

Beschreiben Sie in wenigen Worten Ihre Unternehmensidee:

Um diese Unternehmensidee umsetzen zu können, benötigen Sie mindestens ein tragendes Hauptprodukt/Dienstleistung.

Beschreiben Sie bitte kurz das von Ihnen geplante Hauptangebot:

Rund um das Hauptangebot werden sehr oft Zusatzprodukte/-leistungen angeboten (z.B. Handel, Lieferung, Service, Schulung).

Bieten Sie darüber hinaus auch andere Produkte/Dienstleistungen an?

Welchen Nutzen bietet Ihr Produkt/Dienstleistung? Wodurch heben Sie sich vom bestehenden Angebot ab? Warum sollen potentielle Kunden gerade bei Ihnen kaufen?

TIPP:

Bedenken Sie das WWW der Unternehmensgründung: Was tut das Unternehmen? Wen bedient das Unternehmen? Worin unterscheidet sich das Unternehmen von der Konkurrenz? Vision: Wohin will das Unternehmen?

1.2 Markt und Marktumfeld

Nachdem Sie Ihre Geschäftsidee präzisiert und den möglichen Kundennutzen Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung herausgearbeitet haben, geht es jetzt um die Umsetzung. Zeigen Sie auf, welche KundInnen Sie mit Ihrem Angebot ansprechen. Je detaillierter Sie die Gewohnheiten und/oder Lebensumstände Ihrer KundInnen kennen, desto genauer kann die Kundensegmentierung erfolgen.

TIPP:

Betreiben Sie Marktforschung! Stöbern Sie im Internet! Interessieren Sie sich für Branchenstatistiken! Lesen Sie einschlägige Fachzeitschriften! Besuchen Sie Messen! Telefonbücher („Gelbe Seiten“) sind ebenfalls wertvolle Quellen.

Die Analyse Ihrer potentiellen KundInnen kann anhand folgender Fragen durchgeführt werden:

- **Geographische Charakterisierung:** Wo befindet sich der Kunde /die Kundin?
- **Demographische Charakterisierung:** Alter, Geschlecht, Bildung, Einzelperson, Familie oder Unternehmen
- **Kaufkraft, Geschäftsvolumen:** Welche Umsätze können Sie mit Ihren KundInnen erzielen?
- **Sonstiges:** Lebensstil, Einkaufsverhalten, soziale Schicht, etc.

Analysieren Sie nun Ihre typischen KundInnen nach diesen vier Kriterien:

Sie haben nun Ihre KundInnen bzw. Ihren Markt anhand verschiedener Merkmale differenziert.

Schätzen Sie nun ein, welches Absatz- bzw. Umsatzvolumen Sie in Ihrem Markt erreichen können und wollen:

Es ist nicht nur notwendig, seine KundInnen möglichst genau zu kennen. Um dem Wettbewerb erfolgreich begegnen zu können ist es zielführend, sich mit den wichtigsten (potenziellen) MitbewerberInnen auseinanderzusetzen.

Welche Mitbewerber sind am Markt und welche Produkte bieten Sie an? Wie werden diese auf Ihren Markteintritt reagieren? Wie sind Ihre Mitbewerber am Markt positioniert (Image, Marktanteile, Umsätze, etc.)?

Ihr Markt unterliegt verschiedenen Einflussfaktoren. Überlegen Sie, welche Rahmenbedingungen (z.B. rechtliche, politische, gesellschaftliche) Ihre Leistungen beeinflussen.

Lassen sich Trends erkennen, die Sie jetzt schon mitberücksichtigen können?

1.3 Marketing

Neue Unternehmen müssen Ihre Produkte oder ihre Dienstleistungen in den Markt einführen und verbreiten. Dafür müssen sie ein Marketingkonzept erstellen. Das Marketing ist jener Prozess, in dem Sie mit Ihrem Unternehmen auf kreative, produktive und gewinnbringende Weise eine Beziehung zu Ihrem Umfeld herstellen - so etwa zu Kunden, Lieferanten und Geldgebern.

Beschreiben Sie die strategischen Marketingziele Ihres Unternehmens:

Welche Preispolitik wählen Sie? Welche Produktgestaltung (Qualität, Image, etc.) streben Sie an? Über welches Vertriebssystem erreicht Ihr Produkt- /Dienstleistungsangebot den Kunden?

Beschreiben Sie ihre Werbestrategie:

Welche Möglichkeiten werden Sie nutzen, um Ihr Unternehmen bzw. Ihre Produkte am Markt bekanntzumachen? Welche Kommunikationsmittel setzen Sie ein, um Ihre Produkte am Markt zu bewerben (Direktansprache, E-Mail, Telefon, Schaufenster, Internet, Lobbying, Inserate, etc.)?

1.4 Ihre Erst-Kalkulation

Nachdem Sie sich mit Ihrer Geschäftsidee, dem Markt und Ihrem Geschäftsumfeld beschäftigt haben und auch Überlegungen für eine erfolgreiche Marketingstrategie angestellt haben, sollen Sie sich nun die Höhe des notwendigen Startkapitals überlegen.

Schlussendlich müssen Sie auch die Kernfrage jeder Unternehmensgründung beantworten:

Rechnet sich die Sache?

| Kapitalbedarf sofort in € | Planung insgesamt im 1. Jahr in € |
|--|---|
| Gründungskosten Verträge, Schulung, Rechtsberatung, Steuern, Gebühren, Gewerbeschein | Material- Wareneinkauf |
| | Personal |
| | Miete |
| | Energie |
| Betriebsmittel Warenlager, Material | KFZ |
| | Werbung |
| Investitionen Kaufpreis, Ablöse, Gebäude, Adaptierung, Maschinen, Einrichtung, Werkzeuge, Fahrzeuge | Heizung |
| | Versicherung /Soz.vers. |
| | Steuerberatung |
| | Unternehmensberatung |
| | Leasingrate |
| Werbung | Bankspesen |
| Sonstiges | Kreditraten |
| | Sonstiges |
| Summe: | Summe: |

Diese Kosten müssen verdient werden. **Wie viele Verkäufe - glauben Sie - werden Sie benötigen, um diese Ausgaben decken zu können?**

Je mehr eigenes Kapital Sie einsetzen können, desto besser. **Wie viel Geld haben Sie für Ihr Vorhaben zur Verfügung?**

Je mehr Schulden Sie haben, desto risikoreicher wird die Umsetzung Ihrer Idee. **Wie hoch sind Ihre derzeitigen Verpflichtungen?**

Nach Abschluss Ihrer Erstkalkulation haben Sie bereits die wesentlichen Aspekte Ihres Unternehmenskonzeptes herausgearbeitet. Die hier gewonnenen Erkenntnisse sind für Sie die Basis für einen Geschäftsplan, den so genannten Businessplan. Ein Businessplan ist eine Darstellung Ihres zukünftigen Unternehmens.

Ein guter Businessplan ist neben der Person des Unternehmers und seiner innovativen Idee das entscheidende Kriterium für eine erfolgreiche Neugründung.

Ihr RIZ-Team berät Sie gerne bei der Erstellung Ihres professionellen Businessplans!

TIPP:

Kostenloses Seminar „Der professionelle Businessplan“. Nähere Informationen unter www.riz.at.

2 Das Unternehmen entsteht

Die vielfältigen Überlegungen, die Sie bei der Erstellung Ihres Businessplans /Unternehmenskonzeptes anstellen, führen auch zur Frage, welche Rechtsform Ihr künftiges Unternehmen haben wird. Die Entscheidung ist abhängig von Haftungsfragen, gewerberechtlichen, sozialversicherungsrechtlichen und steuerlichen Aspekten. Insbesondere wenn Sie im Team gründen, bedarf es einer umfassenden Analyse Ihrer Ausgangssituation.

Grundsätzlich besteht die Möglichkeit ein Einzelunternehmen zu gründen, eine Personengesellschaft (OG und KG) oder eine Kapitalgesellschaft (Ges.m.b.H. oder AG). Seit 1. Jänner 2007 gilt zudem das **Unternehmensgesetzbuch (UGB)**.

- **Eintragung in das Firmenbuch:** Generelle Eintragung für Kapitalgesellschaften und Personengesellschaften, unabhängig von der Tätigkeit und Größe des Unternehmens. Einzelunternehmen mit einem Jahresumsatz von über € 700.000,- sind eintragungspflichtig, darunter ist die Eintragung fakultativ.
- Als **Personengesellschaften** gibt es mit 1.1.2007 nur mehr die offene Gesellschaft (OG) und die Kommanditgesellschaft (KG).
- **Firma:** Personen, Sach- oder Fantasiefirma. Nicht zulässig sind reine Branchenbezeichnungen, unaussprechbare/sinnlose Zeichen oder Buchstabenkombinationen.
- **Zwingende Rechtsformzusätze:**
 - Einzelunternehmen: „eingetragener Unternehmer“, „eingetragene Unternehmerin“ oder insb. „e.U.“,
 - Offene Gesellschaft: „offene Gesellschaft“ oder insb. „OG“,
 - Kommanditgesellschaft: „Kommanditgesellschaft“ oder insb. „KG“,
 - freie Berufe: Hinweis auf den ausgeübten Beruf; anstelle der Bezeichnung „offene Gesellschaft“ kann die Bezeichnung „Partnerschaft“ oder der Zusatz „und (&) Partner“, anstelle der Bezeichnung Kommanditgesellschaft“ die Bezeichnung „Kommandit-Partnerschaft“ treten.

- Zwingend **buchführungspflichtig** sind Kapitalgesellschaften und unternehmerisch tätige Personengesellschaften ohne natürliche Person als unbeschränkt haftenden Gesellschafter (GmbH & Co KG), unabhängig von der Größe und Tätigkeit des Unternehmens, sowie Personengesellschaften und Einzelunternehmen mit einem Jahresumsatz von über € 700.000,--, wenn dieser in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren überschritten wird, nach dem darauffolgenden 2. Geschäftsjahr. Übersteigt in einem Geschäftsjahr der Jahresumsatz € 1 Mio, ist das Unternehmen ab dem folgenden Geschäftsjahr rechnungslegungspflichtig. Wird in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren der Jahresumsatz von € 700.000,-- unterschritten, entfällt die Rechnungslegungspflicht ab dem folgenden Geschäftsjahr. Angehörige freier Berufe sowie Land- und Forstwirte sind nicht buchführungspflichtig.

Für die Teilnahme am Wirtschaftsleben ist die Erteilung einer **Gewerbeberechtigung** erforderlich. Die dafür zuständige Gewerbebehörde ist die Bezirkshauptmannschaft oder der Magistrat. Zur Abklärung der für Ihr Vorhaben erforderlichen Gewerbeberechtigung(en) wenden Sie sich an die Bezirksstelle der Wirtschaftskammer in Ihrer Nähe. Weitere Informationen und Formulare sind unter www.help.gv.at erhältlich.

Offene Gesellschaft (OG), Kommanditgesellschaft (KG)

- Gesellschaftsvertrag: Der Gesellschaftsvertrag regelt im Wesentlichen das Verhältnis der GesellschafterInnen untereinander. Bei einer OG und KG kann dieser formfrei erstellt werden.
- Eintragung ins Firmenbuch: Mit der Eintragung ins Firmenbuch entsteht die Gesellschaft als solche.
- Gewerbeanmeldung: Die Anmeldung erfolgt bei der Bezirkshauptmannschaft oder dem Magistrat des Unternehmensstandortes.

Gesellschaft mit beschränkter Haftung (Ges.m.b.H.)

- Gesellschaftsvertrag: Eine GmbH kann gemäß § 1 Abs 1 GmbH-Gesetz für jeden gesetzlichen Zweck errichtet werden. Ein Rechtsanwalt zur Erstellung des Gesellschaftsvertrages wird empfohlen. Der Gesellschaftsvertrag wird in Form eines Notariatsaktes (bei der Einpersonen-Gründung: Erklärung über die Errichtung der Gesellschaft) errichtet. Für die Errichtung des Notariatsaktes müssen alle Gesellschafter oder eine Vertretung mit Vollmacht anwesend sein.
- Bestellung des/der GeschäftsführerInnen: Eine Ges.m.b.H. braucht eine/n GeschäftsführerIn, der/die durch einen Beschluss der GesellschafterInnen bestellt wird.
- Bankbestätigung: Die Bank bestätigt, dass das Mindestkapital der Gesellschaft auf ein Gesellschaftskonto einbezahlt worden ist. Diese Bestätigung ist eine Voraussetzung für die Eintragung ins Firmenbuch.
- Eintragung ins Firmenbuch: Mit der Eintragung ins Firmenbuch entsteht die Gesellschaft als solche.
- Gewerbeanmeldung: Die Anmeldung erfolgt bei der Bezirkshauptmannschaft oder dem Magistrat des Unternehmensstandortes.

Der folgende Überblick beinhaltet jene Rechtsformen, die am häufigsten gewählt werden (rund 80% aller Unternehmen werden als Einzelunternehmen gegründet, etwa 11% als GmbH).

| | Einzelunternehmen | Offene Gesellschaft (OG) | Kommanditgesellschaft (KG) | Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) |
|---------------------------|--|---|---|---|
| Haftung | Unbeschränkte Haftung, auch mit dem Privatvermögen | Unbeschränkte, solidarische Haftung der Gesellschafter auch mit dem Privatvermögen | Unbeschränkte Haftung des Komplementärs auch mit dem Privatvermögen; Kommanditist haftet nur bis zur Höhe der Kommanditeinlage (unbeschränkte Haftung bei der Kommunalsteuer) | Haftung der Gesellschafter auf die Höhe der Einlage auf das Stammkapital beschränkt; Stammkapital mind. € 35.000,- (€ 17.500,- bei Gründung; Sacheinlagen möglich). Haftung des handelsrechtlichen Geschäftsführers geht bei Verschulden darüber hinaus; Haftung der Gesellschafter im Rahmen von Krediten; |
| Firmenbuch | Eintrag ab Jahresumsatz > € 700.000,- (Zusatz „eingetragener Unternehmer/in“ oder „e.U.“) | Eintragung notwendig; OG entsteht erst mit der Eintragung | Eintragung notwendig; KG entsteht erst mit der Eintragung | Eintragung notwendig; GmbH entsteht erst mit der Eintragung; Gesellschaftsvertrag (Notariatsakt) notwendig |
| Gewerberecht | Gewerberechtigung muss der Unternehmer oder der gewerberechtliche Geschäftsführer erbringen | Gewerberechtsträger ist die Gesellschaft; mind. ein Gesellschafter oder ein gewerberechtlicher Geschäftsführer muss Befähigungsnachweis erbringen | Gewerberechtsträger ist die Gesellschaft; mind. ein unbeschränkt haftender Gesellschafter oder ein gewerberechtlicher Geschäftsführer muss Befähigungsnachweis erbringen | Gewerberechtsträger ist die GmbH; Befähigungsnachweis erbringt der gewerbe- und handelsrechtliche Geschäftsführer oder ein mind. 20 Wochenstunden beschäftigter, vollversicherter Arbeitnehmer |
| Sozialversicherung | Pflichtversicherung (GSVG) | Pflichtversicherung (GSVG) für jeden Gesellschafter | Komplementär: Pflichtversicherung (GSVG) Kommanditisten: ASVG-Versicherung bei Arbeitnehmertätigkeit im Unternehmen, ansonsten allenfalls Pflichtversicherung nach GSVG | Geschäftsführende Gesellschafter bei geringer Beteiligung (bis 25%) oder Beteiligung zw. 26 und 49% und Weisungsabhängigkeit nach ASVG, ansonsten nach GSVG |
| Steuerrecht | Einkommensteuer vom Gewinn | Einkommensteuerpflicht jedes einzelnen Gesellschafters | Einkommensteuerpflicht jedes einzelnen Gesellschafters | Körperschaftsteuerpflicht (25%) für Gewinne d. GmbH; Mindestkörperschaftsteuer pro Quartal € 437,50, im 1. Jahr € 273,-/Qu.! Bei Ausschüttungen Kapitalertragssteuer (25%).. Option auf Einkommensbesteuerung bei Gesellschaftern |
| Sonstiges | Durch die Eintragung ins Firmenbuch ist ein Einzelunternehmer z.B. zur Führung einer Firma od. Erteilung einer Prokura berechtigt. | Die Vorgesellschaft ist eine GesbR, die Haftungsstrukturen der OG/KG wirken jedoch vor. Handeln einzelner Gesellschafter erzeugt Rechte und Pflichten für alle Gesellschafter. Mit Eintragung im Firmenbuch gehen die mit sämtlichen Gesellschaftern begründeten Rechtsverhältnisse auf die OG/KG über. | | Ein-Mann-Gesellschaft möglich |

3 Wichtige Schritte bis zur Geschäftseröffnung

Mitarbeiterauswahl

Gerade in der Startphase hängt der Unternehmenserfolg wesentlich vom Einsatz und der Qualifikation der MitarbeiterInnen ab. Genaue Anforderungsprofile und Stellenbeschreibungen werden Ihnen helfen, die richtigen Mitarbeiter zu finden.

Wahl des Betriebsstandortes

Die Standortplanung und -wahl sind wesentliche Faktoren für den Unternehmenserfolg. Nutzen Sie das Angebot der RIZ-Gründerzentren oder der ecoplus Wirtschaftsparks.

Bank

Eine solide Finanzierung des Gründungsprojektes ist eine wesentliche Säule des Erfolges. Wenden Sie sich an eine Bank Ihres Vertrauens. Ihr Ansprechpartner sollte in jedem Fall ein Kommerzkundenbetreuer sein. Nur diese können mit Ihnen einen individuellen Finanzierungsplan aufstellen, der auch entsprechende Fördermöglichkeiten beinhaltet. Ein Tipp zum Thema Förderung: Planen Sie Ihre Investitionen genau und reichen Sie alle Förderungsansuchen in jedem Fall vor der Investition ein.

Steuerberater

Auch wenn Sie später einen Großteil Ihrer buchhalterischen Pflichten selbst erledigen wollen, ist die Unterstützung einer kompetenten steuerlichen Vertretung auf jeden Fall anzuraten. Durch eine genaue Planung der Darstellung Ihres Unternehmens gegenüber dem Finanzamt können Sie sich eine Menge Geld ersparen. Achten Sie auf jeden Fall darauf, dass Sie besonders im dritten Jahr mit sehr hohen Nachzahlungen an das Finanzamt und die Sozialversicherung rechnen müssen und planen Sie diese bereits zu Beginn mit Ihrem Steuerberater.

Wirtschaftskammer

Als NeugründerIn sind Sie durch das Neugründungsförderungsgesetz (NeuFöG) von der Entrichtung der Stempelgebühren und Bundesverwaltungsabgaben befreit, die im Zuge Ihrer Gewerbebeanmeldung anfallen würden. Voraussetzung für diese Befreiung ist, dass Sie die Gründungsberatung seitens der Wirtschaftskammer in Anspruch nehmen. Wenden Sie sich an die Bezirksstelle der Wirtschaftskammer in Ihrer Nähe.

Hier können freie Gewerbe im Wege der „Elektronischen Gewerbebeanmeldung“ auch sofort angemeldet werden (Ausnahme: Statutarstädte)!

Bezirkshauptmannschaft/Magistrat *)

Gewerbebeanmeldung und damit formelle Gründung Ihres Unternehmens (ggf. Firmenbucheintragung beim örtlich zuständigen Landesgericht).

Gebietskrankenkasse *)

Mitarbeiter müssen vor Arbeitsantritt bei der Gebietskrankenkasse angemeldet werden. Meldung mittels ELDA (www.elda.at).

Gewerbliche Sozialversicherung *)

In den ersten Wochen nach Erteilung der Gewerbeberechtigung müssen Sie sich bei der Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft anmelden. In der Regel schickt Ihnen die SVA die erforderlichen Unterlagen aufgrund Ihrer Gewerbebeanmeldung automatisch zu.

Finanzamt *)

Innerhalb eines Monats nach Gründung des Unternehmens sind Sie verpflichtet, das zuständige Finanzamt zu verständigen und eine Steuernummer zu beantragen. Spätestens zu diesem Zeitpunkt sollten Sie einen Steuerberater mit Ihrer steuerlichen Vertretung beauftragen.

Werbekampagne/Marktauftritt

Eine gut geplante Werbekampagne und ein professioneller Marktauftritt sind unerlässlich für die Positionierung Ihres Unternehmens auf dem Markt. Denn die beste Idee ist nutzlos, wenn Ihre potentiellen KundInnen keine Kenntnis davon haben.

Geschäftseröffnung

Sind alle rechtlichen und geschäftlichen Hürden genommen, können Sie den Tag der Geschäftseröffnung feiern. Nachdem Sie Ihr Unternehmen intensiv geplant und die dafür notwendigen organisatorischen Maßnahmen getroffen haben, können Sie sich nun optimal um Ihre KundInnen kümmern.

*) formell erforderliche Gründungsschritte.

Mit der gründlichen und gewissenhaften Beantwortung aller Fragen haben Sie sich nun bereits mit den zentralen Aspekten Ihres Gründungsvorhabens auseinandergesetzt und sind für die weiteren Schritte auf Ihrem Weg zum eigenen Unternehmen gut vorbereitet. Ihr RIZ-Gründerberater steht Ihnen für weiterführende Fragen natürlich gerne mit Rat und Tat zur Seite.

Die Selbstständigkeit bietet Ihnen die Chance, Ihr berufliches Umfeld nach Ihren eigenen Vorstellungen zu gestalten - wir wünschen Ihnen für die Umsetzung Ihrer Geschäftsidee viel Erfolg!

© RIZ Niederösterreichs Gründeragentur Ges.m.b.H.

Für alle von RIZ und deren MitarbeiterInnen (RIZ Niederösterreichs Gründeragentur Ges.m.b.H. und deren Tochterunternehmen) in welcher Form auch immer zur Verfügung gestellten Informationen, Auskünfte und sonstigen erbrachten Leistungen gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der RIZ Niederösterreichs Gründeragentur Ges.m.b.H. (www.riz.at).

Stand Jänner 2011