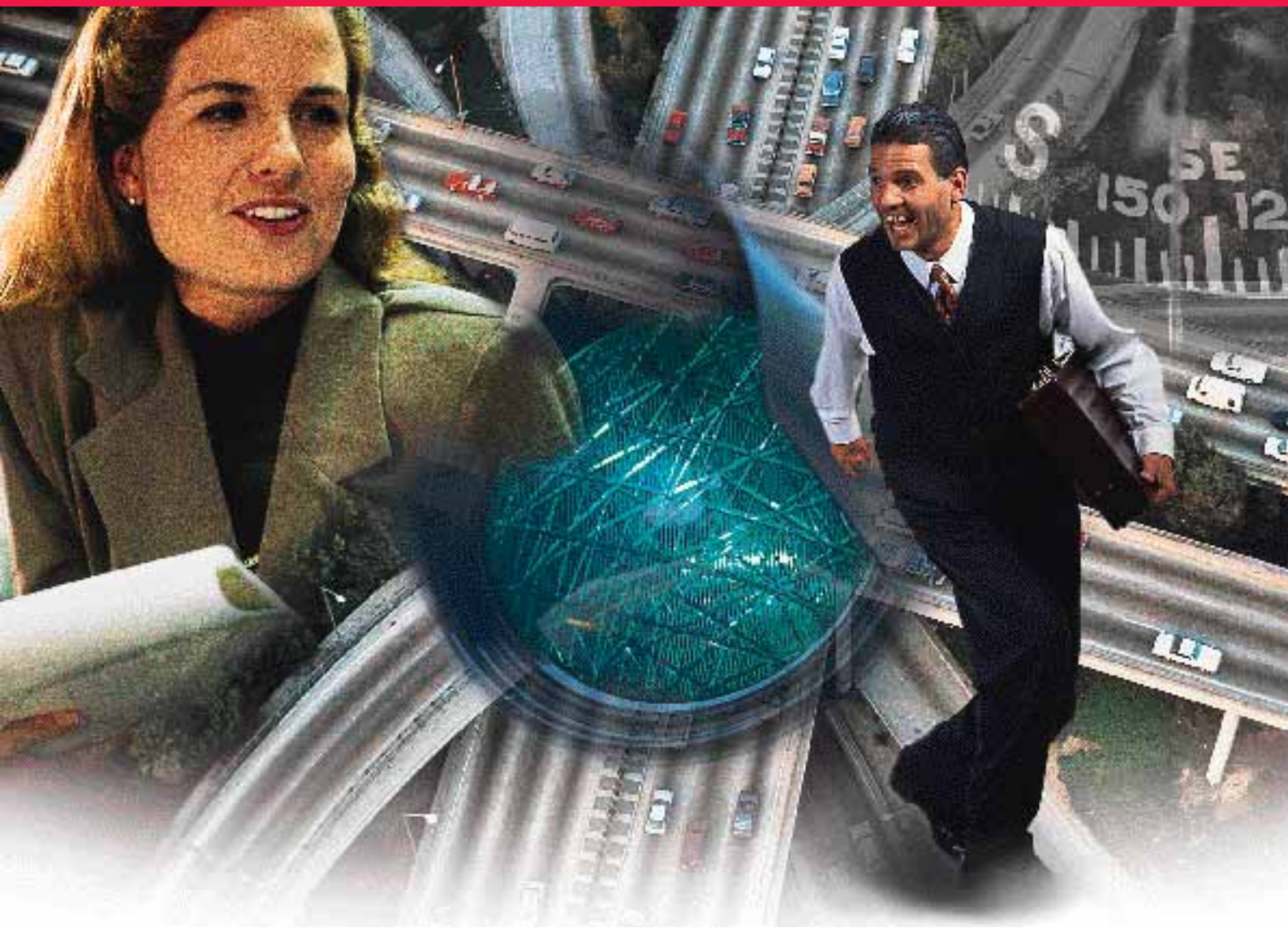


WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

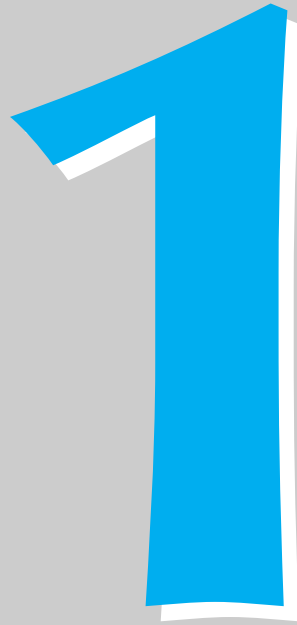


Betriebsgründung

**Leitfaden
für Gründerinnen und Gründer**

Inhalt

1. Am Anfang steht die Idee	2
2. Persönliche und sachliche Voraussetzungen	4
2.1. Persönliche Voraussetzungen	5
2.2. Marketing	6
2.3. Finanzierung	11
2.4. Gewerberecht	17
3. Wichtige Einflußfaktoren	23
3.1. Standort und Betriebsanlagenrecht	24
3.2. Einzelunternehmen oder Gesellschaft	27
3.3. Unternehmensbezeichnung	35
3.4. Betriebsübernahme	36
3.5. Gewerbliche Sozialversicherung	47
3.6. Nebenberuf Unternehmer	50
3.7. Steuern	52
3.8. Betriebliches Rechnungswesen	56
3.9. Mitarbeiter	58
3.10. Gewährleistung – Garantie – Produkthaftung	63
3.11. Außenhandel	66
3.12. Betriebliche Versicherungen	67
3.13. Information als Wettbewerbsinstrument	69
4. Unternehmenskonzept	70
5. Anhang	73
5.1. Wichtige Kontakte bei Betriebsgründung und Betriebsübernahme	74
5.2. Die Schritte einer Betriebsgründung	76
5.3. Stichwortverzeichnis	80
5.4. Ihre Ansprechpartner in ganz Österreich	82
Impressum	83



1

Am Anfang
steht die Idee

Viele Unternehmensgründer wissen, daß gute Vorbereitung auch hier die Hälfte ihres Erfolges bedeutet. Der LEITFADEN FÜR GRÜNDERINNEN & GRÜNDER, nunmehr bereits in seiner 4. überarbeiteten Auflage, ein Ratgeber des GRÜNDER-SERVICE der Wirtschaftskammern Österreichs aus dem Publikationsbereich der Wirtschaftsförderung ist für Ihre Vorbereitung von Nutzen. Er führt in die Welt der selbständigen Tätigkeit, setzt Akzente, weist auf zu lösende Fragen hin, gibt nützliche Tips und weiterführende Hinweise.

Unternehmerin oder Unternehmer zu werden – das ist eine hervorragende Chance für Menschen, die gestalten wollen, die bereit sind, einen überdurchschnittlichen Einsatz zu leisten, die Freude daran haben, Herausforderungen aufzunehmen und ihre Existenz eigenverantwortlich aufzubauen.

Nun ist der Weg in die Selbständigkeit aber kein gemütlicher Spaziergang. Die Fragen, die Sie bis zum Ziel beantworten sollten, sind vielfältig. Für den geschäftlichen Erfolg gibt es leider keine Garantien. Fast die Hälfte aller Insolvenzen passiert in den ersten vier Jahren nach der Unternehmensgründung. Die Chancen – aber auch die Risiken – sollten dem Gründer bewußt sein.

Folgende Grundvoraussetzungen sollten gegeben sein:

- kaufmännische Kenntnisse
- Eigenkapital und andere Finanzierungsformen
- Buchführung und geschäftlicher Durchblick
- vorhandene Kalkulation und Kostenrechnung
- technische Ausrüstung
- Planung und Organisation
- Geldentnahmen des Jungunternehmers den Entnahmen entsprechend
- Verwaltungskosten („overheads“) nicht zu hoch
- geeignete Mitarbeiter
- Finanzierung langfristiger Verbindlichkeiten mit langfristigen Krediten
- Einschätzung der Marktentwicklung realistisch
- Anpassungsfähigkeit bei negativen Konjunkturlinien
- Überblick und Organisationskompetenz bei raschem Wachstum des jungen Unternehmens

Die vorliegende Broschüre soll Ihnen diese und ähnliche Fragen beantworten.

Wenn Sie weitere Informationen brauchen oder ganz einfach Ihr Konzept und die weiteren Schritte mit einem neutralen Fachmann besprechen wollen, dann wenden Sie sich an das GRÜNDER-SERVICE der Wirtschaftskammer Ihres Bundeslandes.

Wir nehmen uns Zeit für Ihr Projekt.

Unbürokratische und effektive Hilfe ist unser Auftrag.

Ihre ersten unternehmerischen Schritte sollten nicht zum Stolpern führen – das ist unser Ziel!

Die Adressen des Gründer-Service, Telefon-/Faxnummern und e-mail-Anschriften Ihrer AnsprechpartnerInnen finden Sie auf Seite 82 dieser Broschüre.

Wir haben für Sie ein Young Enterprise Network (YEN) im Internet eingerichtet:

Wählen Sie <http://www.yen.at> – Die Informationsdatenbank für JungunternehmerInnen.

2

Persönliche
und sachliche
Voraussetzungen

2.1. Persönliche Voraussetzungen

Als Selbständiger geben Sie die Sicherheit eines oft gut bezahlten Arbeitsplatzes auf. Sie haben die Ungewißheit zu ertragen, den Aufgaben auf Dauer gewachsen zu sein, die ein nicht klar vorhersehbarer Geschäftsverlauf mit sich bringt. Sie haben ständig neue Probleme und Aufgaben zu meistern. Gerade hierin liegt aber auch der Reiz des Selbständigseins. Die Bewältigung dieser Aufgaben tut dem Selbstwertgefühl gut. Hohe Arbeitszufriedenheit, die Umsetzung der eigenen Ideen, Entscheidungs- und Handlungsfreiheit, selbständig und unabhängig etwas leisten und aufbauen sind die Vorteile des Selbständigen.

Sind Sie ein Unternehmertyp?

Bevor Sie den Schritt in die Selbständigkeit tun, sollten Sie sich über Ihre persönlichen Ziele im Klaren sein. Wollen Sie Unternehmer werden? - Wenn ja, bringen Sie die wesentlichsten Voraussetzungen dazu mit?

Man sagt, der Glaube an die eigenen Fähigkeiten versetze Berge. Dennoch, eine Portion Selbstkritik ist bei einer Unternehmensgründung angebracht.

Eine Untersuchung von 200 Unternehmensgründern hat ergeben, daß erfolgreiche Betriebsgründer bestimmte Grundfähigkeiten oder **persönliche Eigenschaften** mitbringen. Der Glaube an die Idee, das Vertrauen in die eigenen Kräfte, Risikobereitschaft, der Wunsch nach Eigenständigkeit, Kontaktfähigkeit, ungebrochene Motivation, Lust am Denken und Gestalten, Phantasie und ausdauernde Hingabe sind solche Eigenschaften, die ausschlaggebend für den Erfolg sind.

Fachliche Qualifikationen, wie Branchenerfahrung oder grundlegende kaufmännische Kenntnisse sollten bei einer Unternehmensgründung ebenfalls nicht vernachlässigt werden.

Wichtig ist insbesondere auch, daß Ihr Partner, Ihre **Familie** den Gründungsschritt bejaht und Sie bei der Umsetzung unterstützt.



Natürlich ist es nicht notwendig, sämtliche unternehmerischen Eigenschaften und Qualifikationen mitzubringen. Viele Dinge kann man auch erlernen und erfahren. Dennoch sollten Sie ehrlich hinterfragen, ob Sie die Selbständigkeit voll bejahen, ob Sie die Eigenschaften und Fähigkeiten dazu mitbringen, was Sie befürworten und was Sie eher ablehnen.

In Kürze

Sind Sie ein Unternehmertyp?

- Persönliche Eigenschaften
- Fachliche Qualifikationen
- Familiäre Situation

2.2. Marketing

2.2.1. Von der Idee zum Konzept

Sie haben eine Geschäftsidee, die Sie begeistert und von der Sie glauben, daß Sie sie verwirklichen können? Ihr Produkt ist eine technische Meisterleistung, Ihr Sortiment einfach außergewöhnlich bzw. Ihre Dienstleistung so originell, daß Sie annehmen, damit einen großen Vorsprung gegenüber einem möglichen Mitbewerber zu haben?

Dies ist sicher eine gute Voraussetzung für Ihren Geschäftserfolg, aber haben Sie schon überlegt,

- wem Ihr Produkt einen Nutzen bringt?
- in welchen geographischen Regionen oder Bevölkerungsschichten Sie diesen Personenkreis finden?
- wieviel ein möglicher Kunde dafür zu zahlen bereit ist?
- wie Sie an Ihre Kunden herankommen?
- wie sich Ihre Verkaufschancen in den nächsten Jahren entwickeln werden?
- welches Zusatzangebot Ihre Chancen verbessert?
- wer Ihre Mitbewerber sind und wo deren Stärken und Schwächen liegen?

Oder haben Sie sich schon die Frage gestellt:

Warum soll ein Kunde ausgerechnet mein Produkt oder dieses Produkt ausgerechnet bei mir kaufen?

Wenn Sie diese Fragen positiv beantworten können, sind Sie auf dem richtigen Weg, und Sie können dieses Kapitel ruhigen Gewissens überspringen. Wenn nein oder „jein“ Ihre Antwort ist, sollten Sie sich doch etwas ausführlicher mit dem Thema Marketing beschäftigen. Was verbirgt sich hinter diesem „neudeutschen“ Begriff?

Eigentlich ist die Thematik mit der obenstehenden Fragestellung schon recht gut umrissen; in einem

Satz könnte man sagen:

Marketing ist die kunden-, bzw. markt- sowie umfeldorientierte Führung Ihres Unternehmens.

Das heißt, nicht das Produkt, sondern die Probleme, Wünsche und Bedürfnisse aktueller und möglicherweise zukünftiger Kunden sollten am Anfang aller Überlegungen stehen.

Wenn Sie nun nach diesen Überlegungen an die Erstellung Ihres Marketingkonzeptes gehen, sollten Sie noch einen wesentlichen Gedanken im Hinterkopf behalten. Jede Entscheidung im Rahmen des Marketing hängt grundsätzlich von der eigenen Lage, der Beurteilung der Mitbewerber und dem eigenen Mittelbestand ab.

Diese „Weisheit“ ist nicht ganz neu, schon Sun Tse, ein chinesischer Feldherr, sagt:

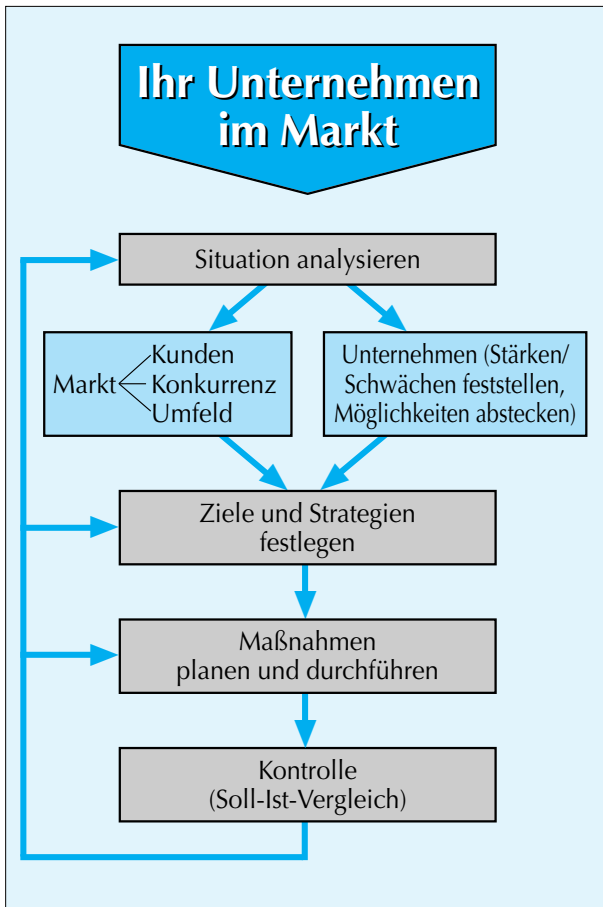
„Kennst Du den Gegner und kennst Du Dich, so magst Du hundert Schlachten schlagen, ohne daß eine Gefahr besteht; kennst Du Dich, aber nicht den Gegner, so sind Deine Aussichten auf Gewinn oder Verlust gleich; kennst Du weder Dich noch ihn, wirst Du in jeder Schlacht geschlagen werden.“

Vor diesem Hintergrund können Sie nun an die konkrete Erarbeitung Ihres Marketingkonzeptes gehen, indem Sie die folgenden Komponenten einer Marketingentscheidung für sich klären und die Ergebnisse festhalten. Besondere Bedeutung kommt dabei dem Wort „festhalten“ zu.

Bringen Sie Ihr Konzept zu Papier, begnügen Sie sich nicht damit, es im Kopf zu haben. Beim Schreiben sind Sie nämlich nicht nur gezwungen, Ihre Gedanken auch tatsächlich zu formulieren, Sie haben damit auch die Möglichkeit, nach einem gewissen Zeitraum Ihr Konzept zu überdenken und möglicherweise Verbesserungen vorzunehmen.

Der Ablauf dieses Prozesses sollte folgendermaßen aussehen:

2.2.2. Welche Punkte sind nun unbedingt zu analysieren und für die nähere Zukunft abzuschätzen?



Dieser Regelkreis soll deutlich machen, daß der Prozeß der Konzeptbildung nie abgeschlossen ist, sondern sich permanent an die Gegebenheiten des Umfelds, aber auch an die internen Gegebenheiten anpassen muß. Moltke sagt dazu: „Die Strategie ist die Fortbildung des ursprünglich leitenden Gedankens entsprechend den stets sich ändernden Verhältnissen.“

Bei der erstmaligen Erstellung Ihres Konzeptes werden Sie natürlich bei der Analyse der Ausgangslage beginnen und weiters versuchen abzuschätzen, wie sich diese Lage in der näheren Zukunft entwickeln würde, wenn Sie keine konkreten Marketingaktivitäten entwickeln.

● Marktumfeld

Welche geographische Ausdehnung besitzt mein Markt (Bezirk, Bundesland, Österreich, Europa)?
 Wie ist die allgemeine Wirtschaftsentwicklung und wie die Entwicklung in meiner Branche?
 Wie wirken sich Konjunkturschwankungen auf mein zukünftiges Unternehmen aus?
 Mit welchen Gesetzes- und Normenänderungen ist in der näheren Zukunft zu rechnen?
 (z.B. Umweltschutz, Steuern, EU, allgemeine Entwicklung ...)?
 Wie sieht die Kaufkraft der von mir angesprochenen Kundengruppen aus?
 Mit welchen Trendumkehrungen ist zu rechnen (z.B. Kunststoff → Naturprodukte, Mechanik → Elektronik)
 Gibt es Marktnischen (= nicht abgedeckte Bedürfnisse)?

● Kunden

Kennen Sie die Kaufgewohnheiten, Kaufmotive oder die Veränderung von Bedürfnissen Ihrer Kunden (z.B. erhöhtes Umweltbewußtsein, gesteigertes Qualitätsbewußtsein)?
 Wie sieht es mit dem Beratungs- und Servicebedarf aus?
 Gibt es Modetrends?

● Mitbewerber

Wer sind meine Hauptkonkurrenten (Anzahl, Größe, Marktanteil)?
 In welcher Preislage und in welcher Qualitätsstufe sind diese Mitbewerber tätig?
 Wie sieht es mit dem technischen Standard und der Finanzkraft aus?
 Ist mit neuen Konkurrenten zu rechnen?

Sind bei bestehenden, aber auch bei neuen Mitbewerbern gravierende Produktneuheiten zu erwarten?

Die Beschaffung all dieser Informationen bezeichnet man als Marktforschung.

Wo bzw. wie kann ich diese Informationen einholen?

- In der für Sie zuständigen Fachgruppe (Gremium) der Wirtschaftskammer
- Fachzeitschriften
- Kundenbefragungen
- Beobachtung (z.B. auf Messen)
- Internet
- Statistisches Zentralamt
- *siehe auch das Kapitel „Information als Wettbewerbsinstrument“*

Natürlich könnten Sie auch ein Marktforschungsinstitut beauftragen, die für Sie interessanten Daten zu erheben. Dabei haben Sie allerdings mit relativ hohen Kosten zu rechnen.

2.2.3. Marketingziele

Aufbauend auf den Informationen, die sich aus der Analyse der Ausgangslage sowie der Prognose ergeben haben, lassen sich in der zweiten Phase das Marketingleitbild (Ihre Philosophie, Ihre Grundausrichtung) und die Marketingziele ableiten. Die Differenz zwischen den Marketingzielen und der prognostizierten Lage der Unternehmung stellt jene strategische Lücke dar, die durch die zu entwickelnden Marketingpläne zu schließen ist.

Welche Ziele sind denkbar?

- Umsatz, Gewinn, Rentabilität ...
- Marktanteil („In fünf Jahren möchte ich der größte Holztrepenerzeuger in Westösterreich sein“)
- Zufriedenheit der Mitarbeiter
- Sicherheit

Diese Aufzählung von Zielen könnte man fast beliebig fortsetzen. Im Regelfall werden Sie nicht ein ein-

ziges Ziel ansteuern, sondern eine Kombination mehrerer Ziele. Wichtig ist, daß Sie die grundsätzlichen Ziele nie aus den Augen verlieren.

Genauso wichtig ist es, die gesetzten Ziele genau zu beschreiben; nur so können Sie feststellen, ob Sie diese Ziele auch erreicht haben (z.B. jährliches Umsatzwachstum von 12% bei einer Gewinnsteigerung von 9% ...).

Sind Ihre Marketingziele geplant, so gilt es als nächstes, nach Mitteln und Wegen zu suchen, um diese Ziele zu erreichen.

Als Mittel zur Zielerreichung stehen Ihnen die sogenannten marketingpolitischen Instrumente zur Verfügung. Alle diese Instrumente gilt es in einem möglichst lückenlosen und inhaltlich abgestimmten Marketingmix zusammenzufassen, um sich positiv vom Mitbewerber abzuheben.

2.2.4. Marketinginstrumente

Es würde zu weit führen, in diesem Leitfaden Details des Marketingmix darstellen zu wollen, die wichtigsten Begriffe sollen jedoch skizziert werden.

● **Angebotsgestaltung** **(Produkt- und Sortimentspolitik)**

Es geht dabei um das Kernstück des Marketing überhaupt. Die Produktpolitik umfaßt alle Fragen, die sich auf die angebotenen Produkte und Leistungen beziehen. Besonders beschäftigt sich die Produktpolitik damit,

- ein Sortiment zusammenzustellen,
- neue Produkte oder Produktgruppen auf den Markt zu bringen (Produktinnovationen), bereits auf dem Markt befindliche Produkte oder Produktgruppen zu verändern (Produktvariation),
- bisher geführte Produkte oder Produktgruppen aus dem Sortiment herauszunehmen (Produkteliminierung),



- einem Produkt einen Zusatznutzen zu geben (Kundendienst, Betreuung des Kunden auch nach dem Kauf),
- eine verkaufswirksame, zweckmäßige Verpackung zu erarbeiten,
- eine Markenbezeichnung zu entwickeln, um sich von anderen Produkten abzuheben.

● Preisgestaltung (Preispolitik)

Die Preispolitik beschäftigt sich mit allen Entscheidungen, den Preis zu beeinflussen und diesen schließlich auch auf dem Markt durchzusetzen.

Einfluß auf den erzielten Preis haben dabei

- Rabatte,
- Lieferkonditionen,
- Zahlungsbedingungen
- Kreditierung,

d.h., Sie müssen diese Bestandteile des Preises in Ihrer Kalkulation berücksichtigen.

Woran können Sie Ihre Preise orientieren?

- an der eigenen Kalkulation (Kosten plus Gewinnspanne),
- an Konkurrenzprodukten,
- an der „Werterwartung“ Ihrer Kunden (Luxusartikel verlieren mit relativ niedrigen Preisen für den Kunden oft auch an Attraktivität).

● Warenverteilung (Distributionspolitik)

Die Distributionspolitik trifft Vorkehrungen, um das jeweilige Produkt

- im richtigen Zustand
- zur rechten Zeit
- am gewünschten Ort
- in der jeweils nachgefragten Menge zur Verfügung zu stellen.

Sie müssen dabei entscheiden, ob Sie einen Außendienstmitarbeiter beschäftigen oder Ihren Vertrieb über Groß- und Einzelhändler organisieren wollen. In weiterer Folge könnte auch Franchising ein Thema sein. Auch Fragen der Lagerhaltung und des Transportes sind zu klären.

● Marktbearbeitung (Kommunikationspolitik)

Sind auch Sie dem Mißverständnis erlegen, Marketing sei Werbung? Spätestens hier sehen Sie, daß Werbung nur eine Komponente aus dem Marketingmix ist. Bevor Sie eine Werbeaktion planen oder mit einer Werbeagentur Kontakt aufnehmen, überlegen Sie bitte:

- Welche Ziele möchten Sie durch die Werbung erreichen (z.B. Erreichen eines bestimmten

Bekanntheitsgrades, Umsatzsteigerung um 10 Prozent etc.)?

- Wen will ich ansprechen (genaue Festlegung der Zielgruppe)?
- Welche finanziellen Mittel habe ich zur Verfügung?
- Wie gestalte ich meine Werbebotschaft? (Wie bringe ich den Nutzen meines Produktes oder meiner Leistung zum Kunden hinüber?)
- Welche Werbemittel setze ich ein?
 - Inserat
 - Flugblatt
 - Plakat
 - Mailings
 - Telefonmarketing
 - Fernsehen, Radio
 - Internet, CD-ROM

Bei der Erstellung eines Werbeplanes kann Sie eine Werbeagentur unterstützen; sie hat die Idee, wie's geht. Generell kann man sagen, daß sich für kleine Betriebe am ehesten lokale Zeitungen, Flugblätter und Prospekte (zur Beilage in Zeitungen) eignen. Daneben hat sich eine Art der Werbung, nämlich das Direktmarketing, sehr gut bewährt. Es geht dabei in groben Zügen um die wirkungsvolle Erstellung von Werbebriefen, die, mit persönlicher Anrede versehen, an eine genau festgelegte Zielgruppe versandt werden. Im Anschluß daran wird dieser Personenkreis telefonisch kontaktiert. Dies ist nicht nur eine sehr leistungsfähige, sondern auch eine relativ kostengünstige Form der Geschäftsanbahnung. Neben der Werbung ist die direkte Verkaufsförderung von großer Wichtigkeit. Diese reicht vom attraktiv gestalteten Geschäftslokal bis hin zum persönlichen Verkaufsgespräch. Legen Sie besonderen Wert auf die Qualifikation Ihres Verkaufspersonals; nicht nur Fach- und Produktwissen ist wesentlich, sondern auch die Fähigkeit, auf die jeweiligen Bedürfnisse des Kunden einzugehen.

In nächster Zukunft wird es Sinn machen, sich auch den Einstieg in den Cybermarket (Internet) zu überlegen. Im Internet gibt es keine regionalen Grenzen mehr – Sie sind weltweit vertreten, egal ob als Klein-

oder Großbetrieb. Die Kosten dafür sind durchaus „leistbar“. Aber auch in diesem Bereich braucht es Fachleute – das Internet hat eigene Regeln!

Der Bereich der Öffentlichkeitsarbeit, auch Public Relations oder kurz „PR“ genannt, hat zum Ziel, in der Öffentlichkeit Vertrauen und Verständnis zu schaffen. Mit einem positiven Firmenimage lassen sich viele Probleme leichter bewältigen. Ihre Werbeaussagen werden glaubhafter, und Ihre Mitarbeiter werden motivierter sein.

Wie können Sie Ihr Image beeinflussen?

Versuchen Sie, im öffentlichen Gespräch zu sein. Dies gelingt durch Berichte in der Zeitung, durch „Tage der offenen Tür“ oder durch die Ermöglichung von Betriebsbesichtigungen sowie durch die Förderung von sozialen oder kulturellen Einrichtungen usw.

Ihrer Kreativität sind in diesem Bereich kaum Grenzen gesetzt. Achten Sie bei der Kombination dieser Instrumente jedoch auf eine durchgängige Linie. Nur ein einheitliches Erscheinungsbild läßt sich bei Ihren Kunden oder Interessenten entsprechend verankern. Dies gilt nicht nur in der Werbung und Kommunikation, sondern für das gesamte Marketingmix. Erst die optimale Mischung der Maßnahmen in der Produkt-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik wird Sie zum angestrebten Erfolg führen. Wenn Sie nun Ihr Marketingkonzept entworfen haben, bleibt nur noch eins an den Schluß zu stellen: Die ganze Schwierigkeit besteht darin, den Grundsätzen, welche man sich gemacht hat, in der Ausführung treu zu bleiben (Clausewitz).

In Kürze

Was ist Marketing?

- Erstellung eines Marketingkonzeptes
- Marketinganalyse
- Angebotsgestaltung
- Preisgestaltung
- Warenverteilung
- Werbung und Kommunikation

2.3. Finanzierung

2.3.1. Der Kapitalbedarf

Eine gute Finanzierung ist die Grundlage für den erfolgreichen Aufbau Ihres Unternehmens. Die genaue Ermittlung des Kapitalbedarfs gehört deshalb zu den wesentlichen Aufgaben jedes Existenzgründers. Eine möglichst genaue Kapitalbedarfsplanung hilft, die Liquidität zu sichern und Zahlungsunfähigkeit (Insolvenz) zu vermeiden. Dazu gehört aber nicht nur der langfristige Kapitalbedarf für das Anlagevermögen wie Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge, sondern auch der kurzfristige Kapitalbedarf für das Umlaufvermögen. Hier müssen Sie an das Material- und Warenlager, an das Fertigwarenlager und an noch nicht eingegangene Zahlungen denken. Nicht zuletzt sollten Sie die finanziellen Belastungen während der Anlaufphase des Betriebes berücksichtigen.

- **Der Kapitalbedarf für die sogenannten Investitionen (Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge, usw.) läßt sich relativ leicht feststellen.**

Eine Aufstellung über die geplanten und Ihrer Meinung nach für die Leistungsfähigkeit des Betriebes notwendigen Investitionen sollen aber auch Nebenkosten wie Grunderwerbssteuer, Notariatskosten, Gebühren und Kosten der Kapitalbeschaffung beinhalten.

Versuchen Sie den Kapitalbedarf so genau wie möglich zu ermitteln. Im Zweifelsfall ist eine grobe Schätzung besser als das Weglassen (d.h. Übergehen) dieses Postens.

Der Kapitalbedarf darf nicht zu knapp ermittelt werden. Eine Reserve von etwa 10 % sollten Sie in jedem Fall berücksichtigen.

- **Kapitalbedarf für Waren und Materiallager**

Wenn Sie einen Produktionsbetrieb planen, müssen Sie vom geplanten Jahresumsatz den dafür notwendigen Materialverbrauch ableiten. Aus Branchenver-

gleichszahlen ist zu ermitteln, wie oft sich das Lager im Jahr „umschlägt“. Der daraus zu ermittelnde durchschnittliche Lagerbestand ist eine wichtige Größe der Kapitalbedarfsplanung.

Bei der Planung eines Einzelhandelsgeschäftes ist es wichtig, den Umfang der Ladenausstattung festzustellen. Über die von den Lieferanten erfragten Einkaufspreise ist der Wert des notwendigen Warenbestandes zu ermitteln.

- **Laufender Kapitalbedarf**

Wenn Sie überlegen, welcher Zeitraum zwischen Auftragseingang und Zahlungseingang vergeht, können Sie leicht feststellen, daß zur Überbrückung dieser Zeitspanne ebenfalls finanzielle Mittel notwendig sind. In diesem Zusammenhang wird es von großer Bedeutung sein, ob in Ihrer Branche Zahlungsziele üblich bzw. notwendig sind oder ob die Bezahlung der Ware sofort erfolgt.

In jedem Fall muß mit einer Anlaufzeit gerechnet werden, in der die Einnahmen geringer sind als die Ausgaben. Damit diese Durststrecke nicht zu groß wird, sind bei der Berechnung des Betriebsmittelbedarfs folgende Positionen zu berücksichtigen: Außenstände, Personalkosten, Miete oder Pacht, ebenso Büro- oder Verwaltungskosten sowie Energie- und Fahrzeugkosten, aber auch Zinsen. Notwendige Privatentnahmen (Lebensunterhalt, div. private Versicherungen, persönliche Steuern, Miete bzw. Belastungen für das eigene Heim) dürfen Sie in dieser Aufstellung des Betriebsmittelbedarfs ebenfalls nicht übersehen.

Zum Schluß noch einige Ratschläge:

Planen Sie eine ausreichende Liquiditätsreserve ein! Denken Sie auch an möglicherweise „Unvorhersehbares“. Reduzieren Sie Ihren Betriebsmittelbedarf durch sofortige Rechnungslegung, durch rationelle Lagerhaltung, durch eine konsequente Zahlungsüberwachung und ein geordnetes Mahnwesen. Beachten Sie, daß bei steigenden Umsätzen der

Betriebsmittelbedarf durch höhere Kosten und höhere Außenstände ebenfalls wächst und finanziert werden muß.

2.3.2. Die Kapitalbeschaffung

● Eigenkapital

Wieviel Kapital haben Sie selbst?

Der erstellte Kapitalbedarfsplan hat eine bestimmte Geldsumme ergeben, die Sie zum Start Ihres Unternehmens unbedingt brauchen werden. Jetzt können Sie überlegen, wie „reich“ Sie sind! Welchen Teil des Kapitalbedarfs können Sie selbst aufbringen? Überlegen Sie mit Hilfe einer Aufstellung, was Sie an Bargeld (z.B. Sparguthaben), an Sachwerten, die Sie flüssigmachen können (Wertpapiere, Wertgegenstände), aber auch an Werten, die Sie eventuell belehnen lassen können, besitzen (Lebensversicherungen, Bausparverträge, Grundbesitz, Wertgegenstände).

Überlegen Sie auch, ob Sie die Möglichkeit haben, Ihre bisherigen Lebenshaltungskosten zu senken, bzw. ob Sie bereits vorhandene Maschinen oder ein Fahrzeug in das Unternehmen einbringen können. Gewisse Eigenleistungen werden Sie wahrscheinlich selbst erbringen können, beispielsweise das Einbringen gewisser Einrichtungsgegenstände, Durchführung gewisser Renovierungsarbeiten durch Sie selbst usw.

Es gibt keine allgemein gültige Regel darüber, wieviel Eigenkapital Sie (als Prozentsatz des Gesamtkapitals) aufbringen sollten. Dies ist stark branchenabhängig. Um Ihren Eigenkapitalanteil zu erhöhen, können Sie Geld

- von Angehörigen oder Freunden,
- von Partnern in Form einer Gesellschaftsgründung,
- durch öffentliche bzw. private Risikokapitalgeber aufnehmen.

● Fremdkapital

Nachdem Sie Ihr Eigenkapital und mögliche Eigenleistungen zusammengestellt haben, werden Sie feststellen, daß Sie Fremdkapital, d.h. Kredite, zur voll-

ständigen Finanzierung Ihres Gründungsvorhabens benötigen.

● Investitionskredit

Der Investitionskredit dient zur Finanzierung des Anlagevermögens (Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge, usw.). Investitionskredite werden mittelfristig bis langfristig gewährt, d.h. sie haben eine Laufzeit von etwa 4 Jahren bis 20 Jahren. Die Laufzeit des Kredites sollte der Nutzungsdauer der damit finanzierten Güter entsprechen. Suchen Sie rechtzeitig vor der Investition um einen Kredit an. Beachten Sie in diesem Zusammenhang auch: Hohe Investitionskredite und der damit meist verbundene große Fremdkapitalanteil kann durch starke Zinskostenbelastungen und hohe Tilgungsraten aber gefährlich werden. Vor allem bei rückläufigen oder zu geringen Erträgen, denn der Kredit muß aus dem Gewinn getilgt werden. Klären Sie mit Experten (Unternehmensberater, Bank, etc.), ob die Aufnahme hoher Investitionskredite sinnvoll ist oder nicht. Es gibt auch die Möglichkeit, Fremdwährungskredite aufzunehmen. Probleme sind dabei die Kursrisiken (außerhalb der EU) und die Zinsentwicklung. Daher ist eine laufende Beobachtung anzuraten. (Sprechen Sie dabei mit einem Finanzierungsberater.)

● Leasing

Leasing ist eine verhältnismäßig häufige Finanzierungsalternative, bei der Sie Investitionsgüter anmieten und nach einer gewissen Dauer zum Rückkaufpreis übernehmen können. Vorteile des Leasings: Schonung des Eigenkapitals, geringere Auslastung der Kreditsicherheiten und Beleihungsgrenzen, günstigere Versicherungsprämien im Kfz-Leasing. Beraten Sie sich in jedem einzelnen Fall ausführlich mit einem Leasingexperten (Wirtschaftstreuhänder, Unternehmensberater, etc.).

● Kontokorrentkredit

Der Kontokorrentkredit dient dem laufenden Geschäfts- und Zahlungsverkehr. Über dieses laufende Konto erfolgen alle Überweisungen, werden

Schecks gutgeschrieben bzw. abgebucht und Daueraufträge durchgeführt. Bis zur mit der Bank vereinbarten Höhe können Sie über diesen Kredit frei verfügen. Er ist unbürokratisch und flexibel. Die Zinsen werden nur für den tatsächlich in Anspruch genommenen Kreditbetrag berechnet. Der Kontokorrentkredit sollte aber nur als kurzfristiges Finanzierungsmittel eingesetzt werden. Natürlich erwachsen für diese flexible Kreditform zusätzliche Spesen und Gebühren.

Lassen Sie sich daher von Ihrer Bank genau beraten.

● **Lieferantenkredit**

Der bequemste aber teuerste Kredit ist der sogenannte Lieferantenkredit. Er muß nicht beantragt werden und wird formlos gewährt. Dieser „Lieferantenkredit“ entsteht dadurch, daß Sie eine Ware oder eine Dienstleistung nicht bei Erhalt, sondern erst später bezahlen. Der Lieferant räumt Ihnen ein Zahlungsziel, z.B. 30 Tage, ein. Dazu kommt noch, daß der Lieferantenkredit zumindest auf den ersten Blick nichts kostet!

Überlegen Sie aber bitte einmal, was eine Zahlungsbedingung „zahlbar innerhalb von 10 Tagen nach Rechnungsdatum mit Abzug von 2 % Skonto, innerhalb von 30 Tagen ohne jeden Abzug“ bedeutet und welche effektive Jahresverzinsung Sie akzeptieren, wenn Sie erst nach 30 Tagen und ohne Skontoabzug bezahlen. Anhand der folgenden Formel ist die tatsächliche Jahresverzinsung leicht auszurechnen:

$$\text{Jahreszinssatz} = \frac{\text{Skonto (\%)} \times 360}{\text{Kreditdauer (Tage)}}$$

Danach ergibt sich für das angeführte Beispiel:

$$\text{Jahreszinssatz} = \frac{2 (\text{Skonto}) \times 360}{30 (\text{Zahlungsziel}) - 10 (\text{Skontoziel})} = 36\%$$

Die Frage, ob es günstiger ist, das angebotene Zahlungsziel auszunützen oder stattdessen unter Abzug von Skonto durch Inanspruchnahme beispielsweise eines Kontokorrentkredites zu bezahlen, hat sich damit vermutlich von selbst beantwortet.

● **Was kostet ein Kredit wirklich?**

Die Kosten eines Kredites bestehen nicht nur aus den Zinsen, sondern werden von mehreren Größen beeinflusst. Um diese Kosten wirklich beurteilen zu können, brauchen Sie Informationen über den Zinssatz, die Laufzeit des Kredites, die Ratenhäufigkeit (Anzahl der Raten), aber auch die Ratenfälligkeit. Außerdem sollten Sie sich über etwaige Auslagen und Nebenkosten, die Höhe von Kreditprovisionen, sowie die Art der Zinsverrechnung (Termin, zu dem die Höhe des Zinsanteils der Rate bestimmt wird) und die Art der Tilgungsverrechnung (das ist der Zeitpunkt, zu dem die Tilgung von der Restschuld abgezogen wird) informieren. Beurteilen Sie deshalb die Kosten eines Kredites nicht nur nach dem Zinssatz, sondern beziehen Sie alle Kreditkonditionen in Ihre Überlegungen mit ein.

● **Das Gespräch mit der Bank**

Ihr wesentlicher Partner bei der Kreditaufnahme ist natürlich die Bank. Sie müssen aber davon ausgehen, daß eine Bank Sie nicht so ohne weiteres finanzieren wird, Ihnen also Fremdkapital zur Verfügung stellt, sondern daß Sie Ihre Idee, Ihr Unternehmenskonzept dort entsprechend präsentieren müssen.

Folgende Tips sollten Sie als Vorbereitung auf ein Bankgespräch beachten:

- Bereiten Sie sich gut vor.
- Überlegen Sie sich vorher genau, was Sie eigentlich von der Bank wollen. Bringen Sie bereits Unterlagen (Bilanzen, Finanzierungsplan, Kostenvorschläge) und Konzepte zum ersten Gespräch mit.
- Damit Sie die einzelnen Angebote wirklich vergleichen können, ist es notwendig, mit mehreren Banken zu verhandeln.
- Vereinbaren Sie nach Möglichkeit einen Effektivzinssatz, oder informieren Sie sich bei der Angabe eines Nettozinssatzes über die Art der Kapitalisierung. (Der Effektivzinssatz berücksichtigt alle einmaligen und laufenden Spesen sowie eine jährliche Abrechnung der Zinsen).

- Lassen Sie sich die Kreditzusage schriftlich bestätigen.
- Klären Sie ab, wie lange der Zinssatz fix ist und von welcher Größe er nachher abhängig gemacht wird. Nur mit diesen Angaben wird es möglich sein, die verschiedenen Angebote miteinander zu vergleichen.

Überlegen Sie, welche Sicherstellungen Sie der Bank bieten können (Bürgschaften, Hypotheken uä.). Sehen Sie die Bank als Partner in Geldangelegenheiten, und informieren Sie die Bank über den laufenden Geschäftserfolg. Wenn Sie zusätzliche Finanzierungserfordernisse haben (beispielsweise bei kurzfristiger Überziehung des Kontokorrentkredites), suchen Sie sofort das Gespräch mit Ihrer Bank. Warten Sie nicht, bis man Sie von der Bankseite auf diese zusätzliche Überziehung anspricht. Erweisen Sie sich als seriöser Partner, auf dessen Verhalten sich die Bank verlassen kann. Beachten Sie bei der Finanzierung die diversen „Finanzierungsgrundsätze“. So soll beispielsweise die Laufzeit eines Kredites mit der Dauer der wirtschaftlichen Nutzung des Investitionsgutes ungefähr übereinstimmen.

WICHTIG:

Je größer die Investitionen sind, die Sie mit einem Kredit finanzieren wollen, umso früher sollten Sie sich an die Bank wenden. Einerseits wird die Vorbereitung und Verfügbarkeit eines größeren Kredites eine gewisse Zeit beanspruchen, andererseits vermitteln Sie auch dadurch der Bank den Eindruck, daß Sie Ihr Unternehmen planend und vorausschauend führen.

● Finanzierung mit Förderungen

Es gibt eine ganze Reihe von Förderungen für bestehende Unternehmen und auch einige für Existenzgründer. Diese staatlichen Förderungen umfassen Förderungen auf Bundes-, Landes-, aber auch auf Gemeindeebene. Nehmen Sie die persönliche Beratung in der Wirtschaftskammer bzw. einer Bank in Anspruch.

Es ist zweckmäßig, sich um den Erhalt solcher Förderungen zu bemühen. Beachten Sie bitte,

- daß bei den meisten Förderungsaktionen für Jungunternehmer nur Investitionen gefördert werden,
- daß meist ein Eigenkapitalanteil in Höhe von 30% gefordert wird,
- daß die Vergabe in der Regel nach banküblichen Sicherheiten erfolgt,
- daß ein Rechtsanspruch auf geförderte Kredite nicht besteht.

Reichen Sie allfällige Förderungsanträge rechtzeitig ein und beachten Sie dabei die Bearbeitungsdauer. Die Einreichung ist meist bei Ihrer Hausbank vorzunehmen. Die Anträge für Förderungsmittel müssen im allgemeinen **vor** Durchführung der Investitionen unter Vorlage entsprechender Verwendungsnachweise (z. B. Kostenvoranschläge) gestellt werden.

– Bürges-Jungunternehmerförderungsaktion

Diese Förderung soll die Neugründung und Übernahme von Klein- und Mittelbetrieben erleichtern. Gefördert werden Investitionen und die Kosten für die Übernahme von Räumlichkeiten und Maschinen (Übernahme nur unter bestimmten Bedingungen und nur in Form von Bürgschaften). Die Förderungshöhe beträgt max. ATS 2 Mio., die Kreditkosten sind an die Entwicklung der sogenannten Sekundärmarktrendite gebunden. Diese Aktion ist Ihnen prinzipiell zugänglich, wenn Sie innerhalb der letzten acht Jahre vor der Gründung oder Übernahme dieses Unternehmens nicht selbständig tätig waren und zum Zeitpunkt der Förderung Inhaber einer einschlägigen Gewerbeberechtigung sind. Die Förderung erfolgt durch Zuschüsse und/oder Übernahme der Bürgschaft. Wenn Sie einen von der Bürges geförderten Kredit anstreben, wenden Sie sich direkt an eine Geschäftsbank. Sind Sie ohne Kreditaufnahme nur an der Förderung interessiert, dann wenden Sie sich direkt an die Bürges-Förderungsbank des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten GmbH. (Internet: <http://www.buerges.co.at/buerges>)

– Gründungssparen

Ähnlich wie beim Bausparen kann bei der Betriebsgründung bzw. -übernahme Eigenkapital angespart

werden. Alle, die erstmals ein Unternehmen gründen oder übernehmen wollen, können mit dem Gründungssparen beginnen. Der Ansparvertrag (zwischen 2 und 6 Jahren) ermöglicht eine schnellere und höhere Eigenkapitalbindung und im Anschluß daran kann auf ein Gründungsdarlehen zurückgegriffen werden. Die niedrige Verzinsung von 6% ist vor allem für die langfristige Finanzierungsplanung für die Existenzgründer bzw. Betriebsübernehmer wichtig. Die Ansparprämie von 14% wird zu je 5% vom Land und vom Bund sowie zu 4% von der Wirtschaftskammer Österreich getragen. Die maximale Ansparsumme beträgt hierbei ATS 750.000,-. Der Gründungssparanschlußkredit kann maximal die doppelte Sparsumme erreichen und unterliegt, was die Mittelverwendung betrifft, den Richtlinien der Jungunternehmerförderungsaktion der Bürges.

– Kreditbürgschaft

Bei unzureichenden eigenen Sicherheiten besteht die Möglichkeit, bei Krediten eine Bürgschaft der Kreditgarantiegesellschaft zu erhalten. (z.B. wie Bürges-Förderungsbank, Kreditgarantiegesellschaften). Beachten Sie auch, daß es eine ganze Reihe spezieller Förderungen gibt, beispielsweise für Tourismus, Forschung und Entwicklung, Umweltschutz, Gewerbe und Industrie, Innovations- und Technologieförderungen, Beratungsförderungen. Das Seed-Financing-Programm des Innovations- und Technologiefonds (ITF) fördert Unternehmensgründungen und Jungunternehmer im Bereich neuer Technologien mit herausragenden Produkt-, Dienstleistungs- oder Erfahrungs-Know-How. In der Konzeptphase werden ausgehend von einer Geschäftsidee die Marktchancen bzw. die technische und kommerzielle Durchführbarkeit einer technologieorientierten Unternehmensgründung überprüft und diese Kosten finanziert. In der Umsetzungsphase wird auf Basis eines Geschäftsplanes die Unternehmensgründung unterstützt. Die Finanzierung erfolgt durch einen nicht zurückzahlbaren Zuschuß bis zu einer Höhe von ATS 200.000,- bei entsprechender Eigenleistung des Gründers. Finanzierungskriterien sind Technologie- und Neuheit des Produktes bzw. Verfahrens, Qualität der Unternehmensführung, Wachstumspotential des

Unternehmens, ökologische Verträglichkeit.

Allgemein gilt:

Je innovationsorientierter Ihr Gründungsvorhaben, desto besser Ihre Förderungschancen. Nähere Informationen zu den oben genannten Förderungen erhalten Sie ua. bei den Gründer-Servicestellen Ihrer Wirtschaftskammern, beim Techno-Z, bei Betriebsansiedlungsgesellschaften, bei Euro-Info-Centres und bei den Geschäftsbanken.

2.3.3. Liquidität und Finanzplan

Eine Liquiditätsrechnung zeigt Ihnen, ob Sie auch in den nächsten Monaten nach der Betriebsgründung noch genügend Geld haben werden, um weiterarbeiten zu können. Wenn nicht, droht Ihrem jungen Betrieb das frühe „Aus“ durch Zahlungsunfähigkeit. Die Liquiditätsrechnung (das ist die Berechnung der Zahlungsfähigkeit) ist ein wichtiger Teil Ihres Finanzierungskonzeptes. Umsatzplan und Kostenplan bilden dafür die wesentliche Grundlage. Auch ein rentabel arbeitender Betrieb kann zahlungsunfähig werden. Es brauchen nur einige Kunden später als erwartet zu bezahlen. Beachten Sie deshalb stets den Grundsatz: **Liquidität vor Rentabilität!**

Was ist zu tun?

Aus Ihrem Kostenplan ergibt sich der zwingende Mindestumsatz. Aus Ihrem Umsatz- bzw. Kostenplan kennen Sie die voraussichtlichen Umsätze und Kosten des ersten Jahres. Individuell ist abzuschätzen, ob und wie dieser Umsatz erreichbar ist. Wenn hier Klarheit herrscht, kann eine Finanz- und Liquiditätsplanung durchgeführt werden. Nun müssen Sie überlegen, in welchen Monaten dieses Jahres aus den Umsätzen Einzahlungen werden, und wann die Kosten ausgabewirksam werden. Sie erstellen also eine tabellarische Übersicht (geordnet nach Monaten) über alle Ein- und Auszahlungen des jeweiligen Zeitraumes. Als Einnahmen sind zuallererst natürlich die Umsätze anzusehen, darüber hinaus aber auch Einzahlungen aus Kreditzusagen, Privateinlagen und sonstige Einzahlungen.

Bei den geplanten Auszahlungen müssen Sie ausga-

benwirksame Kosten (entsprechend dem Kostenplan) berücksichtigen, weiters Auszahlungen für Investitionen, für Material sowie private Entnahmen. Ebenso müssen Sie Zahlungen an das Finanzamt, Zinszahlungen und Bankspesen, Kapitaltilgungen und sonstige Zahlungen in Ihrem Finanzplan berücksichtigen. Aus dieser Gegenüberstellung aller geplanten Einzahlungen und aller geplanten Auszahlungen ersehen Sie eine entsprechende Unter- oder Überdeckung für jeden einzelnen Monat. Im Fall einer Unterdeckung können Sie jeweils rechtzeitig für die Deckung des Fehlbetrages Vorsorge treffen, beispielsweise durch die Inanspruchnahme eines Kontokor-

rentkredites oder eine zu tätigende Privateinlage.

Beachten Sie nicht nur beim Finanzplan, sondern überhaupt:

Nur wenn Sie einen Plan erstellen, können Sie rechtzeitig auf Abweichungen reagieren und entsprechende Schritte einleiten (*siehe nachstehenden Finanzplan*).

Erkundigen Sie sich auch nach Checklisten und sonstige Hilfestellungen (Kalkulationsmodelle) in Ihrem *Gründer-Service*.

Finanzplan

Finanzplan = Gegenüberstellung von Zahlungseingängen und Zahlungsausgängen
 Geldbeträge in Tausend eintragen (ATS 1.000,- = 1) pro Monat/pro Quartal/pro Jahr

1. Zahlungsmittelanfangsbestand				
2. Geplante Einzahlungen				
Umsätze (inkl. MWSt.)				
aus Kreditzusagen				
Privateinlagen				
sonstige Einzahlungen (inkl. MWSt.)				
Summe Einzahlungen (1) + (2)				
3. Geplante Auszahlungen				
auszahlungswirksame Kosten lt. Kostenplan (inkl. MWSt.)				
Auszahlungen für Investitionen (inkl. MWSt.)				
Auszahlungen für Material (inkl. MWSt.)				
Privatentnahmen				
Zahlungen an Finanzamt				
Zinszahlungen/Bankspesen				
Kapitaltilgungen				
sonstige Zahlungen (inkl. MWSt.)				
Summe Auszahlungen				
Unter-/Überdeckung (1) + (2) – (3)				
Deckung des Fehlbetrages				
Kontokorrent/Darlehen				
Privateinlagen				
Sonstiges				
Verwendung des Mehrbetrages				

2.4. Gewerberecht

Das Gewerberecht stellt mitunter bei der Betriebsgründung eine Hürde dar. Aber bereits 1992 wurde begonnen, die Gewerbeordnung zu modernisieren und Barrieren für den Zugang zum Unternehmerberuf zu beseitigen. Schon damals wurde die Zahl jener Gewerbe, deren Ausübung bewilligt werden muß, reduziert und der Zugang zum Handwerk erleichtert. Seither ist die Ausübung von Handwerken auch mit universitärer Bildung oder nach Absolvierung einer Höheren Technischen Schule in Verbindung mit mehrjähriger Praxis möglich.

Mit der Gewerbeordnungs-Novelle 1997 wurde dieser Weg fortgesetzt. Nunmehr gibt es nur noch 43 Handwerke, für die eine Meisterprüfung vorgeschrieben ist bzw. 41 „Gebundene Gewerbe“ mit einem erforderlichen Befähigungsnachweis. Über 800 „Freie Gewerbe“ können von jedermann ohne Nachweis einer speziellen Ausbildung angemeldet und ausgeübt werden. Interessant ist, daß gerade viele der boomenden Branchen – etwa Werbeagenturen oder EDV-Dienstleister – zu den Freien Gewerben gehören.

2.4.1. Wann braucht man einen Gewerbeschein?

Für jede gewerbliche Tätigkeit benötigen Sie einen Gewerbeschein. Dies trifft insbesondere dann zu, wenn Sie eine Tätigkeit selbständig, regelmäßig und in Ertragsabsicht durchführen wollen.

Als „selbständig“ gilt eine Tätigkeit dann, wenn sie auf eigene Rechnung und Gefahr ausgeübt wird.

Als „regelmäßig ausgeübt“ gilt eine Tätigkeit dann, wenn angenommen werden kann, daß die Tätigkeit wiederholt wird oder die Tätigkeit üblicherweise längere Zeit in Anspruch nimmt. Schon die bloße Ankündigung der Eröffnung eines Gewerbebetriebs erfordert die Gewerbeberechtigung.

Welche Gewerbeberechtigung erforderlich ist, hängt von der ausgeübten Tätigkeit ab. Wer etwa typische

handwerkliche Tätigkeiten verrichtet, benötigt einen Gewerbeschein in einem Handwerk (z.B. Auto reparieren = Krafffahrzeugtechniker, Möbelerzeuger = Tischlerhandwerk). Es gibt aber auch einzelne Tätigkeiten, die man nicht so einfach zuordnen kann, wo erst zu prüfen sein wird, welcher Gewerbeschein erforderlich ist.

Bei solchen Fragen empfiehlt sich ein Gespräch mit der zuständigen Fachgruppe, Bezirksstelle oder dem Gründer-Service Ihrer Wirtschaftskammern.

Vom Anwendungsbereich der Gewerbeordnung ausdrücklich ausgenommen sind nur selbständige Berufe, die meist ohnehin durch andere Gesetze geregelt sind (z.B. Ärzte, Apotheker, Notare, Rechtsanwälte, Wirtschaftstreuhänder, Ziviltechniker, Landwirte usw.) bzw. die „Neuen Selbständigen“ (z.B. Psychologen, Psycho- und Physiotherapeuten, Vortragende, Gutachter usw.).

Wenn Sie der Meinung sind, daß es sich bei der Tätigkeit, die Sie ausüben wollen, um keine gewerbliche Tätigkeit handelt, wenden Sie sich an die *Rechtspolitische Abteilung Ihrer Wirtschaftskammer*. Dort erhalten Sie kostenlos und umfassend Auskünfte.

2.4.2. Welche Arten von Gewerbe gibt es?

Für Ihren Gründungsfahrplan ist es wichtig zu wissen, welchem Gewerbe Ihre Tätigkeit zugerechnet wird. Bei bewilligungspflichtigen gebundenen Gewerben (z.B. Baumeister, Technisches Büro) muß die Erteilung der Bewilligung abgewartet werden, bevor mit der Ausübung begonnen werden darf. Hingegen können freie Gewerbe (z.B. Datenverarbeiter, Schreibbüro), Handwerke (z.B. Friseur, Fleischer, Bäcker) und nicht bewilligungspflichtige gebundene Gewerbe (z.B. Handelsgewerbe, Gastgewerbe) kurzfristiger agieren: sie dürfen bereits mit der Anmeldung die Tätigkeit aufnehmen, d. h., sie müssen

nicht auf die Ausfolgung des Gewerbescheines oder auf eine Bewilligung warten.

Art des Gewerbes	Ausübungsbeginn
Freie Gewerbe Handwerke nicht bewilligungs- pflichtige gebundene Gewerbe	mit Gewerbeanmeldung
bewilligungspflichtige gebundene Gewerbe	mit Erteilung der Bewilligung

2.4.3. Welche Voraussetzungen sind zu erbringen?

Die Voraussetzungen, zu einem Gewerbeschein zu kommen, sind einfach zu erfüllen, wenn sie folgende **allgemeine Voraussetzungen** erfüllen:

- Österreichische Staatsbürgerschaft oder EWR/EU-Bürger
- Eigenberechtigung (Alter)
- Keine Ausschließungsgründe (z.B. Konkurs, Finanzstraftdelikte, gerichtliche Verurteilungen)
- Geeigneter Standort und allenfalls auch eine Betriebsanlagengenehmigung

Dann stellt sich nur mehr die Frage nach dem Befähigungsnachweis, der für rund 10% aller gewerblichen Tätigkeiten zu erbringen ist.

WICHTIG:

Die allgemeinen Voraussetzungen sind auch von jenen, die in einem Freien Gewerbe tätig werden, nachzuweisen!

2.4.4. Welche Befähigungen sind nachzuweisen?

Je nach Art des Gewerbes sind neben den allgemeinen Voraussetzungen auch besondere Voraussetzungen zu erfüllen. Überprüfen Sie daher, ob Sie über die vorgeschriebenen fachlichen und kaufmännischen Fähigkeiten verfügen.

● Handwerke

Seit der Gewerbeordnungs-Novelle 1997 gibt es noch

43 Handwerke, für die eine **Meisterprüfung** vorgeschrieben ist. Zu den meist traditionellen Berufen gehören Dachdecker und Rauchfangkehrer ebenso wie Schlosser, Kleidermacher, Stukkateure und Trokenausbauer oder Bürokommunikationstechniker.

Seit 1997 gibt es **verbundene Gewerbe**: Gelten mehrere Handwerke als verbunden, so bleiben die unterschiedlichen Befähigungsnachweise für die einzelnen Berufe zwar erhalten, allerdings kann jeder, der die Berechtigung zur Ausübung eines Gewerbes erworben hat, auch die damit verbundenen Berufe ausüben, ohne eine zusätzliche Prüfung ablegen zu müssen. Also der Herrenkleidermachermeister darf nun auch Damenmode und Wäschewaren anfertigen, der Schlossermeister auch als Schmied oder Landmaschinentechniker arbeiten.

● Gebundene Gewerbe

Bewilligungspflichtige gebundene Gewerbe:

Ihre Ausübung ist einerseits an die Erbringung einer bestimmten (in jedem Gewerbe anderen) Befähigung gebunden, andererseits auch an die Bewilligung durch die Gewerbebehörde. Die Befähigung ist nicht notwendigerweise durch eine Prüfung zu erbringen, oft ist auch eine bestimmte schulische Ausbildung oder praktische Erfahrung gefordert. Bei den bewilligungspflichtigen gebundenen Gewerben wird aber zusätzlich geprüft, ob der Bewilligungswerber die für die Gewerbeausübung erforderliche Zuverlässigkeit besitzt. Zu dieser Sparte gehören etwa Baumeister, Elektrotechniker und Gas- und Wasserleitungsinstallateure.

Nicht bewilligungspflichtige gebundene Gewerbe:

Ihre Ausübung ist nur an die Erbringung der jeweils geforderten Befähigung gebunden. Werden diese besonderen Voraussetzungen neben den allgemeinen erbracht, so kann das Gewerbe bei der Gewerbebehörde angezeigt und ausgeübt werden. Eine eigene Bewilligung ist nicht erforderlich. Dazu gehören etwa Drucker, Masseur, Fotografen, Gastgewerbetreibende, Versicherungsagenten oder Versicherungsmakler.

Gewerbearten und Befähigungsnachweis

Freie Gewerbe: Ein Befähigungsnachweis (Prüfung, Schule, etc.) ist nicht erforderlich. Ein Gewerbeschein ist allerdings zu lösen.

Handwerke: Erfolgreich abgelegte Meisterprüfung ODER der Abschluß einer für das betreffende Handwerk einschlägigen Schule (z. B. Uni, HTL, etc) gekoppelt mit unterschiedlich langen Praxiszeiten.

Nicht bewilligungspflichtige gebundene Gewerbe: Je nach Gewerbe sind unterschiedliche Befähigungsnachweise erforderlich. Es können Praxiszeiten, Ausbildungen, bestimmte Prüfungen oder Kombinationen daraus vorgeschrieben werden.

Bewilligungspflichtige gebundene Gewerbe: Zum jeweiligen Befähigungsnachweis (Praxiszeiten, Ausbildungen, Prüfungen) ist zusätzlich die Erteilung einer behördlichen Bewilligung erforderlich.

Detaillierte Auskünfte über die Antrittsvoraussetzungen zu den einzelnen Gewerben erteilen die zuständigen *Fachgruppen, Bezirksstellen und das Gründer-Service Ihrer Wirtschaftskammer.*

2.4.5. Wer muß die allgemeinen und besonderen Voraussetzungen erfüllen?

Ein **Einzelunternehmer** muß persönlich die allgemeinen bzw. die besonderen Voraussetzungen für den Gewerbeantritt erfüllen. Das „Leihen oder Verpachten“ eines Gewerbescheins gibt es nur umgangssprachlich. Gemeint ist damit die Mitarbeit eines gewerberechtl. Geschäftsführers.

Bei bewilligungspflichtigen gebundenen Gewerben wird zusätzlich geprüft, ob der Bewilligungswerber die für die Gewerbeausübung erforderliche Zuverlässigkeit besitzt.

Soll das Gewerbe von einer **Gesellschaft** ausgeübt werden (das sind eingetragene Erwerbsgesellschaften, Personengesellschaften des Handelsrechtes oder juristische Personen, wie z.B. GmbH), müssen die

allgemeinen bzw. besonderen Voraussetzungen von einem gewerberechtl. Geschäftsführer nachgewiesen werden. Nur in diesem Fall wird der Gewerbeschein auf die Gesellschaft ausgestellt.

Bei Gesellschaften, die um eine Gewerbeberechtigung ansuchen, erstreckt sich die Prüfung der Zuverlässigkeit und der Gewerbeausschlußgründe (allgemeine Voraussetzungen) auch auf alle Gesellschafter, die einen maßgeblichen Einfluß auf den Geschäftsbetrieb haben.

WICHTIG:

Der Gewerbeschein wird auf das Unternehmen, also den Einzelunternehmer oder die Gesellschaft (Verein) ausgestellt. Bei Gesellschaften ist ein gewerberechtl. Geschäftsführer zu benennen.

2.4.6. Wer kann gewerberechtl. Geschäftsführer sein?

Bei **Personengesellschaften** (dazu zählen auch die Erwerbsgesellschaften) muß entweder ein persönlich haftender Gesellschafter gewerberechtl. Geschäftsführer werden oder ein Arbeitnehmer, der mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit beschäftigt und voll versichert ist.

Bei **juristischen Personen** muß der gewerberechtl. Geschäftsführer eine zur Vertretung befugte Person sein (z.B: bei der GmbH ein handelsrechtl. Geschäftsführer) oder bei einem Verein ein Mitglied des Vorstandes oder ein Arbeitnehmer, der mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit beschäftigt und voll versichert ist.

Bei einem **Einzelunternehmen** – wenn der Unternehmer den Befähigungsnachweis selbst nicht erbringt – kann der gewerberechtl. Geschäftsführer ein Arbeitnehmer sein, der mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit beschäftigt und voll versichert ist.

WICHTIG:

Der gewerberechtliche Geschäftsführer muß keinen eigenen Gewerbeschein haben, sondern muß den erforderlichen Befähigungsnachweis erbringen und entweder ein persönlich haftender Gesellschafter, ein handelsrechtlicher Geschäftsführer oder ein Arbeitnehmer in einem Anstellungsverhältnis sein.

2.4.7. Fehlen bestimmter Voraussetzungen und/oder keine Nachsicht möglich

● Was tun, wenn bestimmte Voraussetzungen nicht erfüllt sind?

Sowohl für das Fehlen einiger allgemeiner Voraussetzungen als auch für einige der besonderen Voraussetzungen besteht die Möglichkeit, eine Nachsicht zu bekommen.

Um Nachsicht (Dispens) von den einzelnen Anforderungen wird bei der zuständigen Gewerbebehörde angesucht. Das ist in Wien die MA 63 bzw. in den Bundesländern das Amt der Landesregierung. Die Gewerbebehörde erläßt einen Bescheid, wobei sie berechtigt ist, für diese Entscheidung ein Gutachten der Wirtschaftskammer einzuholen.

● Keine österreichische Staatsbürgerschaft

Ausländer und Staatenlose bedürfen hinsichtlich der Ausübung eines Gewerbes eine Nachsicht, wenn sie bezüglich der Staatsbürgerschaft den Österreichern nicht gleichgestellt sind (z.B. EWR/EU-Staatsbürger u.a.). Liegt keine Gegenseitigkeit vor, muß ein Ausländer um eine Ausnahmegenehmigung (Gleichstellung mit Inländern) ansuchen. Dies gilt insbesondere für die Staaten Slowenien, Kroatien, ehemalige GUS-Staaten, alle asiatischen und afrikanischen Staaten, Kanada, Australien usw.

- Hinweis, ob und wann die Prüfung (Befähigung) nachgeholt werden soll
- Sprechen besondere örtliche oder persönliche Verhältnisse für die Erteilung der Nachsicht

(z.B. Sicherung der Nahversorgung, Schließen einer Marktlücke, höheres Alter)?



Für alle detaillierten Fragen steht Ihnen die Rechtspolitische Abteilung Ihrer Wirtschaftskammer zur Verfügung.

● Was tun, wenn keine Nachsicht möglich ist?

Wenn Sie die Voraussetzungen zur Ausübung eines Gewerbes nicht erfüllen, weil Sie den Befähigungsnachweis nicht erbringen und auch die Chancen auf eine Nachsicht aussichtslos sind, heißt das noch nicht, daß Sie sich nicht selbständig machen können.

Es bleibt Ihnen dann noch die Möglichkeit, daß Sie einen gewerberechtlichen Geschäftsführer bestellen, der gegenüber der Behörde für die Einhaltung der gewerberechtlichen Vorschriften verantwortlich ist.

Dieser gewerberechtliche Geschäftsführer muß mindestens zwanzig Stunden pro Woche im Unternehmen beschäftigt und ASVG-versichert sein.

2.4.8. Wie komme ich konkret zu einer Gewerbeberechtigung?

Sie wenden sich an die Gewerbebehörde und melden Ihre Tätigkeit an bzw. suchen um Bewilligung an.

Melden Sie Ihr Gewerbe bei der Gewerbebehörde an. Gewerbebehörden sind meist die jeweiligen für den Standort des Betriebes zuständigen Bezirkshauptmannschaften, in Städten mit eigenem Statut der Magistrat, in Wien die Magistratischen Bezirksämter.

Für die Erteilung einer Bewilligung für ein bewilligungspflichtiges Gewerbe oder wenn die Erlangung einer Konzession im Verkehrsgewerbe beabsichtigt ist, muß beim Landeshauptmann der diesbezügliche Antrag gestellt werden. In Wien ist hierfür die Magistratsabteilung (MA 63) zuständig.

Gehen Sie erst dann zur Gewerbebehörde, wenn alle Voraussetzungen wie Branche, Art des Gewerbes, Gewerbewortlaut, Finanzierung, Standortwahl, Wahl der Rechtsform und persönliche Voraussetzungen geklärt sind. Der Antrag an die Gewerbebehörde kann mündlich oder schriftlich gestellt werden; es bestehen keine besonderen Formvorschriften.

Das Ansuchen um Gleichstellung muß für ein bestimmtes Gewerbe gestellt werden. Weiters muß ausführlich begründet werden, warum ein volkswirtschaftliches Interesse daran besteht, daß der Antragsteller dieses Gewerbe ausüben sollte.

● **Gewerbeausschließungsgründe**

Unter bestimmten Voraussetzungen können Personen, die vom Gericht verurteilt wurden oder die in einen Konkurs verwickelt waren, eine Nachsicht vom Gewerbeausschluß erwirken.

Nachsicht kann erteilt werden

- wenn das Delikt nicht in Zusammenhang mit der angestrebten Gewerbeausübung steht
- wenn die Begehung der gleichen oder ähnlichen Straftaten bei der Ausübung des Gewerbes nicht zu befürchten ist
- wenn der Nachweis erbracht wird, daß zukünftige Zahlungsverpflichtungen erfüllbar sein werden.

● **Fehlender Befähigungsnachweis**

Personen, die die formal erforderliche Befähigung für das angestrebte Gewerbe nicht voll erfüllen, können unter bestimmten Voraussetzungen um eine Nachsicht vom Befähigungsnachweis ansuchen.

Nachsicht kann erteilt werden

- wenn keine Gewerbeausschließungsgründe vorliegen
- wenn nach dem Bildungsgang und der bisherigen Tätigkeit des Nachsichtwerbers angenommen werden kann, daß er die für die Gewerbeausübung erforderlichen Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen (volle Befähigung) besitzt

- wenn eine hinreichende tatsächliche Befähigung des Nachsichtwerbers angenommen werden kann
- dem Nachsichtwerber, dem die Erbringung des vorgeschriebenen Befähigungsnachweises wegen seines Alters (ab ca. 45 Jahre), seiner mangelnden Gesundheit oder aus sonstigen, in seiner Person gelegenen wichtigen Gründen nicht zuzumuten ist, oder
- wenn besondere örtliche Verhältnisse für die Erteilung der Nachsicht sprechen.

Die Begründung soll enthalten:

- Persönlicher Lebenslauf
- Beruflicher bzw. schulischer Werdegang
- Beabsichtigter Standort
- Handelt es sich um die Übernahme oder um die Neugründung eines Betriebes?
- Zeitpunkt, ab wann Sie eine selbständige Tätigkeit beabsichtigen
- Beschreibung der geplanten Tätigkeit
- Hinweis auf bevorstehende oder besuchte Weiterbildungskurse
- Welche Prüfungen haben Sie bereits abgelegt, welche Befähigungen besitzen Sie?
- Warum ist die Befähigung nicht erbracht? Warum ist eine Erbringung unzumutbar?

Eine Gewerbebeanmeldung oder ein Bewilligungsansuchen hat zu enthalten:

- Die genaue Bezeichnung des Gewerbes
- Den in Aussicht genommenen Standort
- Persönliche Angaben des Antragstellers
- Angaben zum gewerberechtlichen Geschäftsführer
- Allenfalls eine Betriebsanlagengenehmigung.

Bei Erwerbsgesellschaften und Kapitalgesellschaften muß ein Auszug aus dem Firmenbuch, bei Personengesellschaften des Handelsrechts zumindest der Gesellschaftsvertrag vorgelegt werden.

Bei freien Gewerben, Handwerken und nicht bewilligungspflichtigen gebundenen Gewerben sind Sie,

wenn Sie bei der Anmeldung alle Voraussetzungen erfüllen, mit der Anmeldung ausübungsberechtigt.

Aufgrund Ihrer Anmeldung prüft die Gewerbebehörde, ob tatsächlich alle persönlichen Voraussetzungen gegeben sind. Bei einem positiven Ergebnis der Überprüfung wird die Gewerbebeanmeldung mittels eines Bescheides zur Kenntnis genommen und der Gewerbeschein ausgestellt.

Unterlagen für die Gewerbebeanmeldung

Folgende Unterlagen des zukünftigen Gewerbetreibenden oder des gewerberechtl. Geschäftsführers benötigt die Gewerbebehörde bei der Anmeldung des Gewerbes bzw. beim Ansuchen um Bewilligung des Gewerbes.

● Beim Einzelunternehmen:

- Geburtsurkunde
- Staatsbürgerschaftsnachweis (falls nötig Bescheid über Gleichstellung mit Inländern)
- Meldezettel
- allenfalls Heirats- bzw. Scheidungsurkunde
- allenfalls Unterlagen über akademische Grade
- Strafregisterbescheinigung, die nicht älter als drei Monate sein darf (von der Gemeinde bzw. Bundespolizeidirektion)
- Erklärung über Nichtvorliegen von Gewerbeausschlußgründen
- allenfalls Befähigungsnachweis (z.B. Zeugnisse) bzw. Nachsichtsbescheid
- Nachweis der Einzahlung der Eintragungsgebühr (kann nachgereicht werden)

● Bei Gesellschaften:

Firma

- Firmenbuchauszug der Erwerbsgesellschaft bzw. der GmbH – nicht älter als drei Monate – oder
- Gesellschaftsvertrag bei Personengesellschaften des Handelsrechts
- Nachweis der Einzahlung der Eintragungsgebühr
- Erklärung für den Gewerbebeanmelder bzw. Bewilligungswerber im Fall der Bestellung eines gewerberechtl. Geschäftsführers

Gewerberechtl. Geschäftsführer

- Geburtsurkunde
- Staatsbürgerschaftsnachweis (falls nötig Bescheid über Gleichstellung mit Inländern)
- Meldezettel
- allenfalls Heirats- bzw. Scheidungsurkunde
- allenfalls Unterlagen über akademische Grade
- Strafregisterbescheinigung, die nicht älter als drei Monate sein darf (von der Gemeinde bzw. Bundespolizeidirektion)
- allenfalls Bestätigung der Gebietskrankenkasse bei Anstellung des gewerberechtl. Geschäftsführers
- allenfalls Befähigungsnachweise (z.B. Zeugnisse) bzw. Nachsichtsbescheid
- Geschäftsführererklärung (Erklärung über Betätigung und über Nichtvorliegen von Gewerbeausschlußgründen)

Strafregisterbescheinigung all jener Personen, denen ein maßgeblicher Einfluß auf den Betrieb der Geschäfte zusteht.

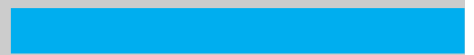
2.4.9. Wer gibt Auskunft zum Gewerbeschein (in gewerberechtl. Fragen)?

Die Frage, welcher Gewerbeschein für die von Ihnen geplante Tätigkeit erforderlich ist und welche Voraussetzungen zu erfüllen sind, wird durch eine Fülle von Gesetzen und Verordnungen geregelt. Hier kennen sich meist nur Fachleute aus.

Detaillierte Auskünfte zu den einzelnen Gewerben erteilen das Gründer-Service bzw. die zuständigen Fachgruppen und Bezirksstellen Ihrer Wirtschaftskammer und natürlich die Gewerbebehörde bei den Magistratischen Bezirksämtern, Bezirkshauptmannschaften und Landesregierungen.



3



Wichtige
Einflußfaktoren



3.1. Standort und Betriebsanlagenrecht

3.1.1. Standort

Die Standortwahl und die Standortplanung sind wesentliche Faktoren für den Erfolg des Unternehmens. Abhängig von der Art des Betriebes, sind jeweils andere Kriterien für die Beurteilung des optimalen Standortes maßgeblich.

So müssen Produktionsbetriebe besondere rechtliche Vorschriften beachten: Flächenwidmungs- und Bebauungspläne legen die Nutzung eines Gebietes fest, Baubewilligungen und Betriebsanlagengenehmigungen sind oft an bestimmte Auflagen gebunden.

Im Hinblick auf das steigende Umweltbewußtsein bei der Bevölkerung ist auch das natürliche Umfeld des Unternehmens wichtig: Wirft das Unternehmen Umweltprobleme auf, muß es mit allfälligen Umweltschutzauflagen rechnen.

Neben diesen rechtlichen und umweltbezogenen Überlegungen sind weitere Faktoren für die Wahl eines Standortes zu beachten:

- Grundstückskosten
- Verkehrslage (Zufahrt, Parkplätze, Lademöglichkeiten)
- Kapazitäten der öffentlichen Versorgungs- und Entsorgungsleistungen (Strom, Gas, Wasser, Kanal, Telefon usw.)
- Verfügbarkeit von Arbeitskräften
- Nähe zu Rohstoffen
- Entfernungen zu Lieferanten und Kunden
- öffentliche Subventionen usw.

Für Handels- und Dienstleistungsbetriebe, die sich unmittelbar an die Konsumenten wenden, sind

- die Erreichbarkeit für die Kunden (Verkehrslage, Straßennetz, Parkplatz)
- deren Kaufkraft und Kaufgewohnheiten (Einzugsgebiet, Situation des Arbeitsmarktes, Durchschnittseinkommen der Bevölkerung) und
- die Wettbewerbslage (Art und Anzahl der Konkurrenzbetriebe)

besonders wichtig.

- Lebensmittelhändler in Wohngebieten
- Schreib- und Papierwaren in Schulsnähe
- größere Supermärkte mit Parkplatzangebot
- Imbißstuben bei Bahnhöfen, Sportplätzen usw.

3.1.2. Betriebsanlagenrecht

● Was ist eine gewerbliche Betriebsanlage?

Unter einer gewerblichen Betriebsanlage ist jede örtlich gebundene Einrichtung zu verstehen, die der Entfaltung einer gewerblichen Tätigkeit zu dienen bestimmt ist. Mit dieser Definition stellt der Gesetzgeber klar, daß es bei der Betriebsanlage darauf ankommt, daß diese dazu bestimmt ist, regelmäßig der Entfaltung einer gewerblichen Tätigkeit zu dienen und nicht nur vorübergehend, wie dies etwa bei einer Baustelle der Fall ist.

Typische Beispiele für eine Betriebsanlage sind etwa eine Werkstätte oder ein Verkaufslokal, ein Gasthaus, Hotel, eine Garage, aber auch ein Abstellplatz.

● Wann ist eine Betriebsanlage gewerberechtlich genehmigungspflichtig?

Betriebsanlagen bedürfen nur dann keiner Genehmigung, wenn von ihnen keine nachteiligen Auswir-

kungen ausgehen können, wie z.B. reine Bürobetriebe. Im Regelfall ist eine Betriebsanlage jedoch genehmigungspflichtig.

Darüber hinaus können noch andere Bewilligungen erforderlich sein, z.B. nach Baurecht oder Wasserrecht.

● **Wann muß um eine Betriebsanlagenehmigung angesucht werden?**

Die Genehmigung zur Errichtung einer Betriebsanlage muß bereits vor Baubeginn vorliegen, d. h. der Baubeginn darf erst erfolgen, wenn ein rechtskräftiger Genehmigungsbescheid vorliegt.

● **Welche Behörde ist für die gewerberechtliche Genehmigung zuständig?**

Grundsätzlich ist für die Genehmigung einer Betriebsanlage jene Bezirkshauptmannschaft zuständig, in deren Bezirk die Betriebsanlage errichtet werden soll.

● **Welche Verfahrensarten gibt es?**

a) Ordentliches Verfahren

Das „ordentliche“ Verfahren läuft im wesentlichen in vier Phasen ab:

- Antragstellung (dabei sind alle erforderlichen Unterlagen möglichst vollständig beizuschließen)
- Vorprüfung der Behörde
- Augenscheinsverhandlung (unter Beiziehung der Nachbarn)
- Bescheiderlassung (allenfalls unter Erteilung von Auflagen)

b) Vereinfachtes Verfahren (Auftragsverfahren)

Da der Aufwand eines Betriebsanlagenehmigungsverfahrens in der Regel ziemlich groß ist, hat der Gesetzgeber für sogenannte Bagatellanlagen ein vereinfachtes Verfahren, das sogenannte Auftragsverfahren, vorgesehen.

Welche Unterlagen sind dem Ansuchen auf

Erteilung der Betriebsanlagenehmigung (sowohl beim ordentlichen als auch beim vereinfachten Verfahren) beizuschließen?

● **Allgemeines zum Genehmigungsverfahren**

Grundsätzlich muß davon ausgegangen werden, daß, je vollständiger und informativer die der Behörde zur Verfügung gestellten Unterlagen sind, desto rascher und reibungsloser ein derartiges Verfahren abgewickelt werden kann. Freilich kommt es immer wieder vor, daß für die Beurteilung der Zulässigkeit einer Betriebsanlage Informationen benötigt werden, die aus „sensiblen“ Daten (Geschäfts- oder Betriebsgeheimnis) bestehen.

Dazu ist anzumerken, daß die Behörde der Pflicht zur Amtsverschwiegenheit unterliegt und daß sie dann, wenn sie bestimmte Unterlagen als „vertraulich“ gekennzeichnet zur Verfügung gestellt bekommt, besonders auf diese Vertraulichkeit Rücksicht nehmen wird.

Folgende Unterlagen sind einzubringen:

- ein formloses Gesuch um Genehmigung der Betriebsanlage
- eine Betriebsbeschreibung einschließlich eines Verzeichnisses der Maschinen und sonstigen Betriebseinrichtungen (vierfach)
- die erforderlichen Pläne und Skizzen (vierfach)
- eine Beschreibung der beim Betrieb der Anlage zu erwartenden Abfälle und der betrieblichen Vorkehrungen zu deren Vermeidung, Verwertung und Entsorgung (Abfallwirtschaftskonzept vierfach)
- (gilt nur für sogenannte „gefahrengeeignete Anlagen“) die Sicherheitsanalyse und der Maßnahmenplan (jeweils vierfach)
- Unterlagen für die Beurteilung des Projektes und der zu erwartenden Emissionen (Geruch, Lärm, Rauch, Staub, Erschütterungen, Abwässer) (einfach)

- Namen und Anschriften des Eigentümers des Betriebsgrundstückes und der Eigentümer aller an dieses Grundstück unmittelbar angrenzenden Grundstücke (einfach)

Welche Bewilligungen können zusätzlich zur gewerblichen Genehmigung erforderlich sein?

- Baurechtliche Bewilligung

Im Baubewilligungsverfahren prüft die Baubehörde das Vorhaben aus der Sicht des Baurechtes und der Flächenwidmung. Die Erteilung einer Baubewilligung besagt jedoch keineswegs, daß für das Projekt auch eine Betriebsanlagengenehmigung erteilt wird!

- Wasserrechtliche Bewilligung
- Abfallrechtliche Bewilligung

- Naturschutzrechtliche Bewilligungen
- Forstrechtliche Bewilligung
- Bewilligung nach Bundesstraßengesetz
- Eisenbahnrechtliche Bewilligung

In Kürze

Betriebswirtschaftliche Faktoren der optimalen Standortwahl

Juristisch-technische Faktoren der optimalen Standortwahl:

- Flächenwidmung
- Altlasten
- Nachbarschaft
- Verfahrensschritte

3.2. Einzelunternehmen oder Gesellschaft

Jeder Betriebsgründer steht vor der Frage, welche Unternehmensform für ihn die geeignetste ist. Soll er ein Einzelunternehmen gründen, oder ist eine Gesellschaft vorteilhafter? Wenn ja, welche? Und wie heißt dann das Unternehmen?

Alleine oder mit Partner?

Diese Frage gehört wohl zu den wichtigsten Entscheidungen, die Sie treffen müssen. Grundsätzlich gilt, daß einer Gründung mit Partnern einer Allein-Gründung der Vorzug zu geben ist. Diese Entscheidung hängt jedoch von Ihnen ab sowie von der Geschäftsidee und den Rahmenbedingungen der geplanten Unternehmensgründung.

Vorteile einer Partnerschaftsgründung

- Gegenseitige Ergänzung in Erfahrung, Wissen und Können
- Bessere Arbeitseinteilung und Zeitersparnis
- Leichtere Kapitalaufbringung
- Geringeres Gründungsrisiko
- Dynamischeres Unternehmenswachstum
- Höhere Erfolgchancen

Dagegen spricht aber, daß die Entscheidungsfreiheit des einzelnen eingeschränkt ist, daß man auch für Fehlleistungen der Partner haftet und daß die Entscheidungsfindung meist länger dauert.

Als Alternative wäre zu prüfen, ob man als einzelner nicht eine Kooperation mit anderen eingehen kann. Die Palette der Bereiche, in denen zusammengearbeitet werden kann, umfaßt alle betrieblichen Funktionen und reicht von der Beschaffung von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen über die Erzeugung bis zum Vertrieb und Serviceleistungen oder der Nutzung gemeinsamer Einrichtungen. Die Intensität der Zusammenarbeit ist frei gestaltbar.

Je nach Zielsetzung ist eine lose Kooperation selbständiger Unternehmen oder auch die Gründung einer gemeinsamen Gesellschaft denkbar.

Worauf ist bei einer Partnerschaftsgründung zu achten?

Bei einer Partnerschaftsgründung besteht die Gefahr, daß bei der Wahl des Partners die Entscheidung zu stark auf rein emotionaler Basis und zu wenig auf der sachlichen Ebene gefällt wird. Das will nicht heißen, daß Sie nicht auf Ihr Gefühl achten und auf Ihre innere Stimme hören sollten. Die wichtigste Voraussetzung für den Geschäftserfolg ist ja das Vertrauen in den Partner.

Überlegen Sie sich aber trotzdem – gemeinsam mit Ihrem Lebenspartner – ob Sie wirklich den richtigen Geschäftspartner gefunden haben, indem Sie sich folgende Fragen stellen:

- Kennen Sie Ihren zukünftigen Partner? Haben Sie mit ihm schon konstruktiv und effizient im Team gearbeitet?
- Lebt er in geordneten finanziellen und familiären Verhältnissen?
- Besitzt Ihr Partner die erforderlichen persönlichen Voraussetzungen zum Unternehmer? Genießt er einen tadellosen Ruf in der von Ihnen angestrebten Branche?
- Stimmt die „Chemie“ zwischen Ihnen und Ihrem Partner? Und wie ist dies zwischen Ihrem Lebenspartner und dem Geschäftspartner bzw. seinem Lebenspartner?
- Könnte Ihr Partner auch ohne Sie erfolgreich ein Unternehmen gründen und führen? Wozu braucht er Sie?
- Welche Konsequenzen hat es für Sie, wenn die Partnerschaft zerbricht?

Da es sich bei dieser Angelegenheit um ein äußerst

komplexes Thema handelt, empfiehlt sich der Spruch „Gut prüfe, wer sich ewig bindet“.

Welche Rechtsformen gibt es?

Die Rechtsform eines Unternehmens steckt die rechtlichen Beziehungen innerhalb des Unternehmens sowie die Beziehung des Unternehmens zu seiner Umwelt ab. Bei der Wahl der richtigen Rechtsform sollten Sie persönliche, steuerliche, betriebswirtschaftliche und gesellschaftsrechtliche Kriterien genau abwägen.

Die „ideale“ Rechtsform gibt es nicht. Es kommt immer darauf an, welcher Zweck erfüllt werden soll. Überlegen Sie daher rechtzeitig die Vor- und Nachteile der einzelnen Rechtsformen und bedenken Sie: Es gibt keine Rechtsform, die auf Dauer vorteilhaft ist, denn so vielfältig die Gründe für die Auswahl zunächst sind, so unterschiedlich können sich diese früher oder später ändern. Die Frage der optimalen Rechtsform sollte daher in Abständen von einigen Jahren immer wieder aufs neue untersucht werden.

Damit Sie sich besser zurechtfinden und um Ihnen die Entscheidungsgrundlage für die Wahl der Rechtsform zu geben, stellen wir hier die gebräuchlichsten Rechtsformen, die Unternehmensgründer wählen, vor.

3.2.1. Einzelunternehmen

Inhaber des Unternehmens ist eine einzige Person, die das Unternehmen betreibt. Inhaber bedeutet, daß die Person sowohl Eigentümer des Unternehmens als auch Pächter sein kann. Der Einzelunternehmer haftet unbeschränkt mit seinem privatem Vermögen für die Schulden seines Unternehmens. Dadurch, daß der Unternehmer das volle Risiko trägt, steht ihm auch der Gewinn alleine zu.

Daß der Inhaber des Unternehmens dieses alleine betreibt, bedeutet noch nicht, daß er gänzlich auf

sich alleine gestellt ist. Er kann Arbeitnehmer beschäftigen, also Arbeitsverträge abschließen. Auch die Mitarbeit seiner Familie im Unternehmen ist für ihn eine Möglichkeit, Unterstützung zu finden.

Gründung

Ein Einzelunternehmen entsteht grundsätzlich mit der Aufnahme der Tätigkeit. Ein eigener Gründungsakt ist nicht notwendig.

Firmenbuch

Je nach Größe und Umfang des Unternehmens ist eine Eintragung ins Firmenbuch möglich oder nicht. Das Firmenbuchgericht holt sich zur Klärung der Frage ein Gutachten der Wirtschaftskammer. Die Mindestvoraussetzung für die Protokollierung liegt derzeit in der Regel bei einem Jahresumsatz von ATS 5 Mio.

Firma

Die Führung einer Firma ist nur bei Eintragung ins Firmenbuch erlaubt. Ein nicht im Firmenbuch eingetragener Einzelunternehmer hat seinen Vor- und Familiennamen zu verwenden. Er hat keine „Firma“, sondern tritt als Person auf.

Gewerbeberechtigung

Will der Einzelunternehmer einer gewerblichen Tätigkeit nachgehen, so benötigt er dafür eine Gewerbeberechtigung (Gewerbeschein). Er muß persönlich die allgemeinen und besonderen Voraussetzungen für die Erlangung der Gewerbeberechtigung erfüllen. Hat er nicht die Möglichkeit, die erforderlichen besonderen (fachlich/kaufmännischen) Voraussetzungen nachzuweisen, so kann er einen gewerberechtigten Geschäftsführer bestellen. Der gewerberechtliche Geschäftsführer muß sich im Betrieb betätigen und als voll versicherungspflichtiger Arbeitnehmer mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit beschäftigt sein.

Sozialversicherung

Ist der Einzelunternehmer gewerblich tätig – ist er also aufgrund einer Gewerbe- oder anderen Berufsberechtigung Wirtschaftskammermitglied –, so ist er nach dem gewerblichen Sozialversicherungsgesetz (GSVG) bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft pflichtversichert.

„Neue Selbständige“ – im wesentlichen sind dies Unternehmer ohne Wirtschaftskammermitgliedschaft (z.B. Vortragende, Physiotherapeuten...) – sind ab einem bestimmten Jahreseinkommen ebenfalls nach dem GSVG pflichtversichert.

Steuern

Der Einzelunternehmer wird zur Einkommensteuer veranlagt; er ist verpflichtet, die Umsatzsteuer abzuführen.

3.2.2. Offene Erwerbsgesellschaft

Die offene Erwerbsgesellschaft (OEG) besteht – so wie die OHG – aus mindestens zwei für die Gesellschaftsschulden unmittelbar und auch mit ihrem Privatvermögen haftenden Gesellschaftern. Im Zweifel haben die Gesellschafter gleiche Einlagen zu leisten; die Einlage kann aber auch in der bloßen Leistung von Diensten bestehen. Vom Jahresgewinn steht jedem Gesellschafter in der Regel ein seinem Anteil entsprechender Betrag zu (4% seines Kapitalanteiles kann er auf jeden Fall beheben).

Die offene Erwerbsgesellschaft (OEG) unterscheidet sich von der offenen Handelsgesellschaft (OHG) insbesondere durch ihren Unternehmensumfang.

Während bei der OEG der Unternehmensumfang nicht über den eines Kleinbetriebes (-gewerbe) hinausgehen darf, muß bei der OHG binnen eines Jahres nachgewiesen werden, daß sie den Umfang eines Kleinbetriebes (-gewerbes) überschritten hat. Als Richtwert für das Vorliegen eines Kleingewerbes gilt in der Regel ein Jahresumsatz unter ATS 5 Mio.

Dieser Richtwert orientiert sich an den steuerlichen Bilanzierungsgrenzen.

Gründung

Die Gründung einer OEG setzt einen Gesellschaftsvertrag zwischen mindestens zwei Gesellschaftern voraus. Der Gesellschaftsvertrag ist vom Gesetz an keine Form gebunden, das heißt, er darf auch mündlich geschlossen werden: allerdings wird die Schriftform empfohlen. Die Mitwirkung eines Notars oder Rechtsanwaltes ist nicht erforderlich. Im Gesellschaftsvertrag sollten alle Rechte und Pflichten der Gesellschafter untereinander und zur Gesellschaft geregelt werden. Dazu gehören z.B. die Geschäftsführung und -vertretung, Gewinn- und Verlustbeteiligung, Abstimmungsverhältnis für wichtige Entscheidungen, Regelungen für Tod, Ausscheiden, Liquidation der Gesellschaft usw.

Firmenbuch

Nach Abschluß des Gesellschaftsvertrages ist die Personengesellschaft von den Gesellschaftern zur Eintragung ins Firmenbuch anzumelden. In das Firmenbuch müssen alle jene Tatsachen eingetragen werden, die im Außenverhältnis, also für alle Personen, die mit der Gesellschaft geschäftliche Kontakte haben, von Bedeutung sind (z.B. Haftung der Gesellschafter, Vertretungsbefugnis, Firma usw.).

Die OEG wird erst mit der Eintragung im Firmenbuch existent. Vor der Eintragung gibt es eine OEG nicht.

Firma

Der Name der OEG hat aus mindestens einem Namen eines voll haftenden Gesellschaftern und einem das Gesellschaftsverhältnis andeutenden Zusatz zu bestehen. Der Zusatz hat OEG oder offene Erwerbsgesellschaft zu lauten. Der Zusatz „&/und Partner“ ist für gewerblich tätige Erwerbsgesellschaften nur in Verbindung mit dem Zusatz OEG oder offene Erwerbsgesellschaft möglich.

Vertretung

Vom Gesetz her ist jeder unbeschränkt haftende Gesellschafter berechtigt und verpflichtet, die Gesellschaft zu vertreten. Soll bei mehreren unbeschränkt haftenden Gesellschaftern einer (oder mehrere) von der Geschäftsführung ausgeschlossen werden, so ist dies im Gesellschaftsvertrag zu vereinbaren und im Firmenbuch einzutragen. Eine Beschränkung der Vertretungs- und/oder Geschäftsführungsbefugnis kann nie eine Haftungsbeschränkung gegenüber den Gläubigern bewirken.

Gewerbeberechtigung

Will die Gesellschaft einer gewerblichen Tätigkeit nachgehen, so muß die Gesellschaft um eine Gewerbeberechtigung ansuchen, die auf die Gesellschaft lauten muß. Damit die Gesellschaft eine Gewerbeberechtigung erhält, ist ein gewerberechtlicher Geschäftsführer zu bestellen. Das kann entweder ein unbeschränkt haftender Gesellschafter sein oder ein voll versicherungspflichtiger Arbeitnehmer, der ein Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft hat, das mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit ausmacht.

Sozialversicherung

Bei einer gewerblich tätigen OEG sind alle unbeschränkt haftenden Gesellschafter in der Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft pflichtversichert.

Gesellschafter einer nicht gewerblich tätigen OEG sind als Neue Selbständige ab einem bestimmten Jahreseinkommen ebenfalls bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft pflichtversichert.

Steuern

Die OEG ist nicht einkommensteuerpflichtig, sondern es sind dies die einzelnen Gesellschafter mit

ihrem Gewinnanteil. Die Umsatzsteuer ist von der Gesellschaft zu entrichten. Weitere Einkünfte können bei einem Gesellschafter vorliegen, wenn er von der Gesellschaft Vergütungen (z.B. Mitarbeit, Überlassung von Wirtschaftsgütern) erhält. Diese sind ebenfalls einkommensteuerpflichtig.

3.2.3. Kommandit-Erwerbsgesellschaft

Bei der Kommandit-Erwerbsgesellschaft (KEG) muß es – sowie bei der KG – mindestens einen unbeschränkt haftenden Gesellschafter (Komplementär) und mindestens einen beschränkt haftenden Gesellschafter (Kommanditist) geben.

Der Komplementär haftet gegenüber den Gläubigern persönlich, unbeschränkt und unmittelbar. Der Kommanditist haftet den Gläubigern nur mit jener Summe, die als Hafteinlage im Firmenbuch eingetragen ist. Dafür sind Kommanditisten aber auch von der Geschäftsführung ausgeschlossen, haben kein laufendes Informationsrecht und vom Jahresgewinn steht ihnen eine Verzinsung des eingebrachten Kapitals zu.

Die Kommandit-Erwerbsgesellschaft (KEG) unterscheidet sich von Kommanditgesellschaft (KG) durch ihren Unternehmensumfang. Während bei der KEG der Unternehmensumfang nicht über den eines Kleinbetriebes (-gewerbes) hinausgehen darf, muß bei der KG binnen eines Jahres nachgewiesen werden, daß sie den Umfang eines Kleinbetriebes (-gewerbes) überschritten hat. Als Richtwert für das Vorliegen eines Kleingewerbes gilt in der Regel ein Jahresumsatz unter ATS 5 Mio. Dieser Richtwert orientiert sich an den steuerrechtlichen Bilanzierungsgrenzen.

Gründung

Die Gründung einer KEG setzt einen Gesellschaftsvertrag zwischen mindestens einem Komplementär und einem Kommanditisten voraus. Der Gesell-

schaftsvertrag ist vom Gesetz an keine Form gebunden, das heißt, er darf auch mündlich geschlossen werden: allerdings wird die Schriftform empfohlen. Die Mitwirkung eines Notars oder Rechtsanwaltes ist nicht erforderlich.

Im Gesellschaftsvertrag sollten alle Rechte und Pflichten der Gesellschafter untereinander und zur Gesellschaft geregelt werden. Dazu gehören z.B. Einlagen und Beteiligung der Gesellschafter, die Geschäftsführung und -vertretung, Gewinn- und Verlustbeteiligung, Abstimmungsverhältnis für wichtige Entscheidungen, Regelungen für Tod, Ausscheiden, Liquidation der Gesellschaft usw.

Firmenbuch

Nach Abschluß des Gesellschaftsvertrages ist die Personengesellschaft von den Gesellschaftern zur Eintragung ins Firmenbuch anzumelden. In das Firmenbuch müssen alle jene Tatsachen eingetragen werden, die im Außenverhältnis, also für alle Personen, die mit der Gesellschaft geschäftliche Kontakte haben, von Bedeutung sind (z.B. Haftung der Gesellschafter, Vertretungsbefugnis, Firma, usw.).

Die KEG wird erst mit der Eintragung im Firmenbuch existent. Vor der Eintragung gibt es eine KEG nicht.

Firma

Der Name der KEG hat aus mindestens einem Namen eines voll haftenden Gesellschafter und einem das Gesellschaftsverhältnis andeutenden Zusatz zu bestehen. Der Zusatz hat KEG oder Kommandit-Erwerbsgesellschaft zu lauten.

Der Zusatz „&/und Partner“ ist für gewerblich tätige Erwerbsgesellschaften nur in Verbindung mit dem Zusatz KEG oder Kommandit-Erwerbsgesellschaft möglich.

Vertretung

Vom Gesetz her ist jeder unbeschränkt haftende Gesellschafter berechtigt und verpflichtet, die

Gesellschaft zu vertreten. Soll bei mehreren unbeschränkt haftenden Gesellschaftern einer (oder mehrere) von der Geschäftsführung ausgeschlossen werden, so ist dies im Gesellschaftsvertrag zu vereinbaren und im Firmenbuch einzutragen. Eine Beschränkung der Vertretungs- und/oder Geschäftsführungsbefugnis kann nie eine Haftungsbeschränkung gegenüber den Gläubigern bewirken.

Kommanditisten sind nach dem Gesetz zur Geschäftsführung nicht berechtigt. Ihnen stehen nur bestimmte Kontrollrechte zu, die durch den Gesellschaftsvertrag verändert werden können.

Gewerbeberechtigung

Will die Gesellschaft einer gewerblichen Tätigkeit nachgehen, muß sie um eine Gewerbeberechtigung ansuchen, die auf die Gesellschaft lauten muß. Damit die Gesellschaft eine Gewerbeberechtigung erhält, ist ein gewerberechtlicher Geschäftsführer zu bestellen. Das kann entweder ein unbeschränkt haftender Gesellschafter sein oder ein voll versicherungspflichtiger Arbeitnehmer, der ein Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft hat, das mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit ausmacht.

Sozialversicherung

Bei einer wirtschaftskammerzugehörigen KEG sind alle persönlich haftenden Gesellschafter nach dem GSVG pflichtversichert, ebenso wie persönlich haftende Gesellschafter von Gesellschaften ohne Gewerbeschein, wenn das Jahreseinkommen der Gesellschafter einen bestimmten Betrag übersteigt.

Beschränkt haftende Gesellschafter (Kommanditisten) können ASVG-pflichtversichert sein, wenn sie mit der Gesellschaft ein Arbeitsverhältnis eingehen.

Ab dem Jahr 2000 werden Kommanditisten, die nach dem 30. Juni 1998 diese Funktion übernommen haben und die in der Gesellschaft tätig werden oder Dienstleistungen erbringen, bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft versichert.

cherungspflichtig. Diese Regelung gilt sowohl bei Gesellschaften mit Gewerbeschein als auch bei jenen ohne Gewerbeschein.

Steuern

Die KEG ist nicht einkommensteuerpflichtig, sondern es sind dies die einzelnen Gesellschafter mit ihrem Gewinnanteil. Die Umsatzsteuer ist von der Gesellschaft zu entrichten. Weitere Einkünfte können bei einem Gesellschafter vorliegen, wenn er von der Gesellschaft Vergütungen (z.B. Mitarbeit, Überlassung von Wirtschaftsgütern) erhält. Diese sind ebenfalls einkommensteuerpflichtig.

3.2.4. Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung ist nach dem Einzelunternehmen die am häufigsten vorkommende Rechtsform. Der Grund der hohen Attraktivität läßt sich schon aus der Namensgebung ableiten: Die Haftung bleibt auf die Gesellschaft beschränkt. Daher eignet sie sich besonders für Zusammenschlüsse von Partnern, die zwar in der Gesellschaft mitarbeiten, das Risiko aber auf die Kapitaleinlage reduzieren wollen.

Um den Gläubigern des Unternehmens zumindest einen gewissen Schutz zu gewähren, fordert der Gesetzgeber eine Mindestkapitaleinlage in das Unternehmen. Das sogenannte Stammkapital einer GmbH hat mindestens 35.000 Euro (ATS 481.610,50) zu betragen. Die Hälfte davon muß bei der Gründung in bar eingebracht werden. Darüber hinaus sind auch Sacheinlagen möglich.

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung ist eine juristische Person. Das heißt, daß sie Rechte und Pflichten wie ein Mensch haben kann. Da die Gesellschaft selbst als Vertragsgebilde keine Erklärungen abgeben und keine Handlungen setzen kann, braucht sie eine natürliche Person als

Geschäftsführer. Dieser handelsrechtliche Geschäftsführer ist von der Gesellschaftsversammlung zu bestellen.

Stammkapital

Ab 1. Jänner 1999 beträgt das neue Mindeststammkapital von GmbHs 35.000 Euro (statt ATS 500.000,-), die Mindestbareinzahlung beträgt insgesamt 17.500 Euro (statt bisher ATS 250.000,-) und die Mindeststammeinlage jedes einzelnen Gesellschafters 70 Euro.

In der Übergangszeit bis 1. Jänner 2000 besteht ein Wahlrecht zwischen einer Euro-GmbH und einer Übergangs-Schilling-GmbH.

Die Gründung einer Übergangs-Schilling-GmbH erfolgt auf Basis der in Schilling umgerechneten neuen Euro-Beträge und nicht der bisherigen Schilling-Beträge (ATS 500.000,-). Vorübergehend entstehen bei einer Gründung (auf Basis des Mindeststammkapitals) dadurch zwar unrunde Schilling-Beträge (von ATS 481.610,50), die sich aber mit Ablauf des Übergangszeitraumes automatisch in runde Euro-Beträge wandeln.

Gründung

Die Gründung einer GmbH setzt einen Gesellschaftsvertrag voraus, wobei der Abschluß des Vertrages in der Form eines Notariatsaktes erfolgen muß.

Firmenbuch

Die Gesellschaft entsteht erst mit der Eintragung ins Firmenbuch.

Firma

Bei der Gesellschaft mit beschränkter Haftung kann die Firma als eine Sachfirma (z. B. Maschinenhandel GmbH) oder eine Namensfirma (z. B. Müller GmbH) oder eine gemischte Firma (z. B. Müller Maschinenhandel GmbH) geführt werden. Ein Gesellschaftsbeitrag, daß es sich um eine Gesellschaft mit beschränk-

ter Haftung handelt, muß dabei sein.

Vertretung

Die Vertretung der Gesellschaft nach außen erfolgt durch den oder mehrere handelsrechtliche Geschäftsführer, die im Falle eines Verschuldens für den verursachten Schaden voll haftbar gemacht werden.

Gewerbeberechtigung

Will die Gesellschaft eine gewerbliche Tätigkeit durchführen, so muß die GmbH einen Gewerbeschein lösen. Dabei muß die Gewerbeberechtigung auf die GmbH lauten. Da die Gesellschaft erst mit Eintragung ins Firmenbuch existent wird, kann die Gewerbeanmeldung bzw. das Bewilligungsansuchen erst nach Eintragung ins Firmenbuch unter Vorlage eines Firmenbuchauszuges bei der Gewerbebehörde vorgenommen werden.

Um eine Gewerbeberechtigung zu erlangen, muß die GmbH einen gewerberechtigten Geschäftsführer namhaft machen. Dieser muß alle persönlichen Voraussetzungen erfüllen, seinen Wohnsitz im Inland haben und sich im Betrieb entsprechend betätigen. Außerdem muß er, wenn die Erbringung eines Befähigungsnachweises vorgesehen ist, entweder dem vertretungsbefugten Organ (Vorstandsmitglied oder Geschäftsführer) der Gesellschaft angehören oder als voll versicherungspflichtiger Arbeitnehmer der GmbH, der mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit beschäftigt ist, tätig sein.

Sozialversicherung

Die Gesellschafter unterliegen grundsätzlich keiner Pflichtversicherung. Ist ein Gesellschafter einer wirtschaftskammerzugehörigen GmbH gleichzeitig handelsrechtlicher Geschäftsführer, so ist er nach dem GSVG bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft pflichtversichert. Kann der geschäftsführende Gesellschafter einer GmbH keinen beherrschenden Einfluß auf die Gesellschaft ausüben, ist auch eine Pflichtversicherung nach dem

Allgemeinen Sozialversicherungsgesetz (ASVG) denkbar.

Bei ab dem 1. 1. 1999 neu gegründeten GmbHs unterliegt der geschäftsführende Gesellschafter bei einer Beteiligung bis zu 25% jedenfalls der ASVG-Versicherungspflicht.

Steuern

Die Gesellschaft unterliegt mit ihrem Gewinn der Körperschaftsteuer (34%). Sollte in einem Wirtschaftsjahr kein Gewinn oder gar ein Verlust entstehen, so ist eine jährliche Mindestkörperschaftsteuer in Höhe von ATS 25.000,- (im ersten Jahr bloß ATS 15.000,-) in Form einer Vorauszahlung zu leisten.

Gewinnausschüttungen unterliegen entweder der Kapitalertragsteuer (25%) oder der Besteuerung zum halben Einkommensteuersatz.

Gehälter, die sich die Gesellschafter für ihre Leistungen für die Gesellschaft ausbezahlen lassen, unterliegen entweder der Lohnsteuer (bei nicht mehr als 25% Anteil an der Gesellschaft) oder der Einkommensteuer. Vergütungen sind einkommensteuerpflichtig.

Gesellschafter, die mit der Gesellschaft ein Dienstverhältnis eingehen oder eine alle Merkmale eines Dienstverhältnisses aufweisende Beschäftigung ausüben, unterliegen zusätzlich der Kommunalsteuer.

3.2.5. Bringt die Gründung eines Vereins Vorteile?

Ein Verein im Sinne des Vereinsgesetzes ist eine juristische Person. Er besitzt selbst Rechtspersönlichkeit, nimmt durch seine Organe am Rechtsleben teil und verfolgt ideelle Zwecke.

Ein Verein kann auch wirtschaftlich tätig sein, solange die Einnahmen der Verwirklichung des übergeordneten ideellen Vereinszweckes dienen. Er kann selbständig, d.h. unabhängig von seinen Mitgliedern

für sich selbst Rechte und Pflichten haben. Er kann Besitz und Eigentum erwerben, Verträge abschließen, Dienstleistungen in Auftrag geben, als Arbeitgeber auftreten usw., aber er ist auch steuerpflichtig, zu Schadenersatz verpflichtet, kann in Konkurs gehen und haftet mit seinem Vereinsvermögen.

Wie bei den anderen juristischen Personen muß der Verein über Gewerbeberechtigungen verfügen, und seine mittätigen Organe und Mitarbeiter unterliegen der Sozialversicherungspflicht.

Überall dort, wo viele Menschen sich zur Verwirklichung eines ideellen Zwecks für längere Zeit zusam-

menfinden, ist diese Rechtsform für gemeinschaftliche Aktivitäten zu wählen. Bevor Sie sich zu einer Vereinsgründung entschließen, sollten sie aber genau prüfen, ob ein zulässiger Vereinszweck vorliegt und ob der Verein wirklich die für das angestrebte Ziel am besten geeignete Organisationsform ist.

3.3. Unternehmensbezeichnung

Viele Betriebsgründer stehen vor der Frage, wie ihr Unternehmen heißen soll.

Firmenname (Bezeichnung der Rechtsform)

Für die Bezeichnung eines Einzelunternehmens bzw. einer Gesellschaft gibt es gesetzliche Mindestanforderungen. Sie dienen dem Schutz der Kunden, Lieferanten usw., damit diese stets erkennen können, mit wem sie geschäftlich zu tun haben.

- **Einzelunternehmer:** Vor- und Zuname (wenn im Firmenbuch protokolliert, dann der dort eingetragene Firmenwortlaut); Hinweis auf Unternehmensgegenstand möglich.
- **Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesBR):** Vor- und Zuname sämtlicher Gesellschafter. Zusatz für Geschäftsbezeichnung möglich.
- **Offene Erwerbsgesellschaft (OEG):** Familienname wenigstens eines Gesellschafters plus Zusatz OEG. Hinweis auf Unternehmensgegenstand möglich.
- **Offene Handelsgesellschaft (OHG):** Familienname wenigstens eines Gesellschafters plus Zusatz OHG oder & Co oder Familienname aller Gesellschafter ohne Zusatz.
- **Kommandit-Erwerbsgesellschaft (KEG):** Familienname wenigstens eines vollhaftenden Gesellschafters plus Zusatz KEG. Hinweis auf Unternehmensgegenstand möglich.
- **Kommanditgesellschaft (KG):** Familienname wenigstens eines vollhaftenden Gesellschafters plus Zusatz KG oder Co.

- **Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH):** Familienname eines Gesellschafters (Personenfirma) oder Hinweis auf den Gegenstand des Unternehmens (Sachfirma) oder beides (gemischte Firma), jeweils mit Zusatz GesellschaftmbH, GesmbH oder GmbH.

Diese Bezeichnung ist sowohl auf Geschäftspapieren (z.B. Briefpapiere, Rechnungs- und Auftragsformularen etc.) als auch zur äußeren Bezeichnung der Betriebsstätte (Geschäftslokal) zu verwenden.

Für Form, Größe und Platzierung auf Geschäftspapieren sieht das Gesetz keine näheren Bestimmungen vor. Die leserliche Angabe in einer Kopf- oder Fußzeile wäre zweckmäßig. Bei Kapitalgesellschaften (GmbH, AG) ist zusätzlich auf den Geschäftspapieren die Firmenbuchnummer und das Firmenbuchgericht sowie der Sitz des Unternehmens (wenn dieser nicht mit der Adresse ident ist) anzugeben.

Geschäftsbezeichnung

Wollen Sie zur besseren Vermarktung eine zusätzliche Bezeichnung führen, so spricht man in diesem Fall von einer Etablissementbezeichnung (Geschäftsbezeichnung). Diese darf nicht täuschend sein oder zu Verwechslungen führen.



Sollten Sie zum Bereich „Rechtsformen“ noch mehr Details nachlesen wollen, verweisen wir auf unsere Broschüre „Betriebsgründung – RECHTSFORMEN“.

Zum Beispiel:

Etablissementbezeichnung (Geschäftsbezeichnung)	Firma	Rechtsform
Wollstube Susi	Susanne Maier	Einzelunternehmen
PC-Data Service	Müller OEG	Offene Erwerbsgesellschaft
Restaurant „Zum Löwen“	ABC HotelbetriebsGmbH	Gesellschaft mit beschr. Haftung

3.4. Betriebsübernahme

3.4.1. Grundsätze erfolgreicher Übernahmen

Wenn man heute von Jungunternehmern spricht, denkt man automatisch an Neugründungen. Dabei wird oft übersehen, daß ein beachtlicher Teil der Jungunternehmer nicht Neugründer, sondern Übernehmer sind. Diese Übernahmen sind deshalb besonders zu beachten, weil sie bereits bestehende Unternehmen nicht nur erhalten, sondern oft durch neue Konzepte und Ideen auch neu positionieren und ihnen damit wieder jene Dynamik verleihen, die in einer Wirtschaft mit zunehmendem Wettbewerb notwendig ist. Mit dieser Neupositionierung bestehender Unternehmen gehen die Übernehmer aber ein ähnlich großes Risiko ein wie ein Neugründer. Es bleibt im Einzelfall der Beurteilung durch den Jungunternehmer überlassen, ob er eine Neugründung und den damit verbundenen maximalen Entscheidungsspielraum haben will, oder ob er im Zuge einer Übernahme die bereits bewährte Struktur zumindest teilweise übernimmt. Es gilt aber jedenfalls, die Vor- und Nachteile einer Neugründung oder einer Übernahme genau abzuwägen.

Bei dieser Entscheidung sind folgende Kriterien zu beachten:

- notwendige Aufbauarbeit (Kundenstock)
- Nutzung von Erfahrungswerten (Sortimentstruktur, Umsatzentwicklung, uä.)
- bestehende Kreditverhältnisse
- vorhandenes Image
- vorhandenes Personal
- Standort
- Notwendigkeit von Investitionen
- Rentabilität

Wenn nicht innerhalb der Familie ein Betrieb übernommen wird, sollten unbedingt die Bilanzen analysiert werden. Besonders für die Übergabe bzw. Über-

nahme eines Familienunternehmens gilt, daß zwischen dem bisherigen Unternehmer und seinem voraussichtlichen Nachfolger häufig Schwierigkeiten auftreten, wenn sich einmal die Notwendigkeit und Zweckmäßigkeit einer Betriebsübergabe abzeichnet. Der Altunternehmer ist sich naturgemäß seiner Leistung im Betrieb bewußt. Der Aufbau des Unternehmens war ihm häufig eine Lebensaufgabe. Der Jungunternehmer übersieht oft, was in der Vergangenheit geschaffen worden ist und denkt unter Umständen nur an radikale Umstellungen und Verbesserungen, die sich mit den jahrzehntelang erprobten Methoden des Altunternehmers nicht immer in Übereinstimmung bringen lassen. Im Sinne des Unternehmenserfolges sollten beide Teile bestrebt sein, ihre Standpunkte nicht zu überspitzen, sondern für einen möglichst reibungsfreien, harmonischen Übergang zu sorgen. Eine derartige erfolversprechende Übernahme bedarf jedenfalls einer langfristigen Vorbereitung und macht das rechtzeitige Einbinden des Nachfolgers in die Unternehmensentscheidungen notwendig. Die kritische Überprüfung der bestehenden Rechtsform ist ebenso so sinnvoll wie – auch in Familienunternehmen – die eventuelle Überlegung, den bestehenden Betrieb zu schließen und so einen Neustart ohne Altlasten zu ermöglichen.



Die Wirtschaftskammern bieten weitere Informationen über die NACHFOLGEBÖRSE an.

3.4.2. Welche Möglichkeiten der Betriebsübernahme gibt es ?

3.4.2.1 Schenkung oder Erbschaft

Sie übernehmen einen Betrieb durch eine Schenkung oder Erbschaft. Im Falle einer Erbschaft ist die sogenannte Einantwortung (rechtskräftige Übergabe) durch das Gericht notwendig, damit Sie rechtmäßiger Eigentümer werden.

Steuerliche Behandlung:

a) Einkommensteuer:

Da Erbschaft und Schenkung unentgeltliche Übertragungen sind, sind steuerlich die Buchwerte des erworbenen Unternehmens weiterzuführen, und es darf somit nur von diesen bisherigen Werten abgeschrieben werden.

Dies gilt hier auch für die sog. „gemischte Schenkung“, wenn vom Rechtsnachfolger zwar Schulden mitübernommen werden müssen, deren Höhe aber noch kein angemessenes Äquivalent für den Wert des erworbenen Vermögens darstellt und sohin insgesamt die Merkmale der Schenkung überwiegen. Durch entsprechende Gestaltung des Wertes des übergebenen Vermögens bzw. der Gegenleistung(en) vor Übergabe kann diese steuerliche Gestaltungsvariante auch gezielt herbeigeführt werden, wobei aber eine entsprechende Bewertung durch einen Sachverständigen dringend anzuraten ist.

Weder im Erb-, noch im Schenkungsfalle ist beim Rechtsvorgänger ein Veräußerungsgewinn anlässlich des Betriebsüberganges zu ermitteln. Der bis zum Todestag bzw. Schenkungstichtag anhand einer hierzu aufzustellenden Bilanz erzielte laufende Gewinn (Verlust) wird dem Erblasser bzw. Geschenkgeber zugerechnet, jener nach diesem Zeitpunkt dem(n) Erben bzw. Übernehmer(n).

Wird jedoch Betriebsvermögen von der Übergabe ausgenommen und beim bisherigen Betriebsinhaber zurückbehalten, kommt für eine damit idR. verbundene Überführung dieser Vermögensteile ins Privatvermögen mangels eines Veräußerungsvorganges auch keine Steuerbegünstigung zum Tragen. Die bei dieser Entnahme aufgedeckten „Stillen Reserven“ (siehe dazu unten) sind vielmehr stets mit der vollen Tarifsteuer zu versteuern. Wird der Betrieb unentgeltlich im Familienkreis übertragen, so steht nach der Rechtsprechung der Höchstgerichte weder dem bisher angestellten Übernehmer die Steuerbegünstigung für eine arbeitsrechtlich verpflichtende Abfertigungszahlung zu, noch kann der Übergeber die Zahlung dieser Abfertigung als Betriebsausgabe absetzen.

b) Umsatzsteuer

Seit 1.1.1995 unterliegt im Umsatzsteuergesetz auch die unentgeltliche Unternehmensübertragung dem Tatbestand der Eigenverbrauchsbesteuerung. Besteuerungsgrundlage für den Eigenverbrauch der zumindest teilweise mit Vorsteuerabzug angeschafften Wirtschaftsgüter (außer Grundstücke, siehe unten) ist deren Einkaufspreis zum Zeitpunkt der Übertragung.

Der Übergeber (Geschenkgeber) ist berechtigt, dem Übernehmer die für den Eigenverbrauch geschuldete Umsatzsteuer gesondert in Rechnung zu stellen. Der Übernehmer (Geschenknehmer) erhält diese Umsatzsteuer im Wege des Vorsteuerabzuges vergütet, wenn bei ihm die allgemeinen Voraussetzungen für den Vorsteuerabzug vorliegen und insbesondere das Unternehmen fortgeführt wird.

Der übergabsbedingte Eigenverbrauch des Grundstückes (samt dem Gebäude als dessen zivilrechtlichem Zubehör) ist an sich von der Umsatzsteuer (unecht) befreit. Dieser Vorgang führt aber, wenn innerhalb der letzten 10 Jahre im Gebäude aktivierungspflichtige Umbauten oder Großreparaturen vorgenommen worden sind, zu einer nachträglichen Vorsteuerkorrektur (sogenannte „Zehntelberichtigung“). Da diese berichtigte Vorsteuer aber seit dem Stichtag 19. 6. 1998 dem Erwerber nicht mehr gesondert in Rechnung gestellt werden kann und somit zu einer echten finanziellen Belastung der Übergabe wird, besteht seitdem unter bestimmten Umständen für den Übergeber die Wahlmöglichkeit, hinsichtlich dieser Grundstückslieferung freiwillig zur Umsatzsteuer zu optieren und diese dem Erwerber – als dann wieder bei diesem normal abzugsfähige Vorsteuer – gesondert in Rechnung zu stellen. Damit erspart sich der Verkäufer die beschriebene Vorsteuerkorrektur, nimmt aber andererseits idR. eine Erhöhung der Grunderwerbsteuer in Kauf. Hier muß in jedem Falle eine genaue Berechnung der Gesamtsteuerbelastung durch einen steuerlich versierten Fachmann in Anspruch genommen werden.

Die Umsatzsteuer, die bei einer Betriebsübergabe anfällt, stellt für den Beteiligten oft eine große finan-

zielle Belastung dar. Für den Übernehmer besteht die Möglichkeit, sich die Umsatzsteuer im Rahmen des Vorsteuerabzuges gutschreiben zu lassen. In diesem Zusammenhang ist es zweckmäßig, wenn der Übernehmer beim Finanzamt einen sogenannten Überrechnungsantrag stellt. Dadurch wird das mit der Betriebsübernahme erworbene Vorsteuerguthaben auf die gleich hohe Umsatzsteuerschuld des Übergebers angerechnet, ohne daß tatsächlich eine Umsatzsteuerzahlung idR verbunden mit deren Vorfinanzierung durch den Erwerber zu leisten ist.

c) Erbschaft-, Schenkungsteuer und Grunderwerbsteuer

Die Erben bzw. Geschenknehmer sind zur Zahlung der Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer (gleiches Gesetz, gleicher Tarif, gleiche Freibeträge – mit Ausnahme eines Schenkungsfreibetrages von ATS 100.000 bloß bei Schenkungen unter Ehegatten) – verpflichtet, wobei die Höhe der Steuer von zwei Komponenten abhängt:

- vom Verwandtschaftsgrad (unterteilt in fünf Steuerklassen)
- vom Wert der Vermögenszuwendung (Aktiva abzüglich Gegenleistungen)

Der bei inländischem Grundvermögen und Betriebsgrundstücken maßgebliche Wert für die Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer ist allerdings nicht der Verkehrswert, sondern stets der niedrigere, zuletzt festgestellte Einheitswert. Andere Wirtschaftsgüter des Unternehmens sind hingegen mit dem an einen fiktiven Veräußerungspreis angelehnten „Teilwert“ zu bewerten. Vom Erben bzw. Geschenkgeber übernommene tatsächliche Gegenleistungen (insbesondere Betriebsschulden, Leibrenten u.ä.) sind abzugsfähig und mindern die Steuerbemessungsgrundlage der Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer, ebenso wie gewisse sachliche und persönliche Steuerfreibeträge.

Ein Zuschlag zur Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer zwischen 2% und 4% des Einheitswertes der Liegenschaft (sog. „Grunderwerbsteueräquivalent“) wird dann erhoben, wenn zur Erbschaft oder Schenkung auch inländische Liegenschaften gehören.

Bei der oben erwähnten „gemischten Schenkung“ von Grundstücken kommt es daneben noch zum Anfall von Grunderwerbsteuer, die nicht vom Einheitswert, sondern vom anteiligen Wert der Gegenleistung(en) zu erheben ist. Der Steuersatz beträgt allgemein beim Erwerb durch Ehegatten und Angehörige in gerader Linie sowie bei Schwiegerkindern des Übergebers 2%, durch andere Personen 3,5%.

Hinweis:

Durch die aktuelle Steuerreform soll die Übergabe von Betrieben in Form eines Freibetrages von ATS 5 Mio. derart erleichtert werden, daß künftig für die weitaus meisten dieser (gemischten) Unternehmensschenkungen, insbesondere im Angehörigenbereich, keine Erbschaft- und Schenkungsteuer mehr anfällt. Die Gesetzeswerdung dieser politisch paktierten Übergabebegünstigungen im Parlament erscheint zwar wahrscheinlich, blieb zum Zeitpunkt der Drucklegung dieser Broschüre aber noch abzuwarten. Potentiellen Betriebsübernehmern kann diesbezüglich nur eine genaue Beobachtung der weiteren Entwicklung und Abklärung mit den Beratern hinsichtlich des für sie optimalen Zeitpunktes für die Übernahme dringend empfohlen werden.

3.4.2.2 Übernahme gegen einen festen Kaufpreis

Das Unternehmen wird gegen eine fixe Kaufpreissumme übergeben, die objektiv und nach der Auffassung der Vertragspartner ein angemessenes Äquivalent für die erworbenen Wirtschaftsgüter darstellt und jedenfalls überwiegend entgeltlich erfolgt (anders als bei der zuvor beschriebenen „gemischten Schenkung“). Die Zahlung kann auf einmal (Barverkauf), oder in Teilzahlungen (Ratenkauf) erfolgen.

Sowohl für den Verkäufer als auch den Käufer ist bei der entgeltlichen Übertragung eines Betriebes wichtig zu wissen, was der Betrieb wert ist. Erst durch die Beurteilung des Unternehmenswertes ist es möglich, den Verhandlungen über den Kaufpreis eine realistische Grundlage zu geben. Bestimmend für den Wert eines Unternehmens sind der sogenannte Substanzwert (das ist der Wert vom Anlage- und Umlaufvermögen zum Zeitpunkt des Kaufes) und der Ertrags-

wert (das ist der voraussichtliche, in Zukunft zu erwartende Ertrag eines Unternehmens, vom Kaufzeitpunkt aus gesehen). Besonders der Firmenwert („good will“) als Ausfluß der im Betrieb schlummern- den immateriellen Werte wie Kundenstock, Know-How u.ä. stellt dabei in der Praxis oft eine kaum objektiv faßbare Größe dar. Es wird daher in aller Regel zweckmäßig sein, den Unternehmenswert von einem (neutralen) Fachmann (Wirtschaftstreuhandler, Unternehmensberater...) feststellen zu lassen.

Steuerliche Behandlung:

a) Einkommensteuer

Bei der Betriebsveräußerung fällt neben dem letzten laufenden Gewinn (Verlust) noch der davon strikt zu trennende Veräußerungsgewinn an. Letzterer ist jener Betrag, um den der Verkaufspreis abzüglich der Veräußerungskosten (z.B. Vertragskosten) den Buchwert des Betriebsvermögens (entspricht der Höhe des Kapitalkontos) im Veräußerungszeitpunkt übersteigt. Er stellt die sog. „Stillen Reserven“ des Betriebes bei jenen Wirtschaftsgütern dar, bei denen der aktuelle Verkehrswert den durch die Abschreibungen stetig geminderten bilanziellen Buchwert übersteigt. Insbesondere bei protokollierten (d.h. im Firmenbuch eingetragenen) Unternehmen stellen oft die der zwischenzeitigen Wertsteigerung entsprechenden stillen Reserven in den Betriebsgrundstücken ein besonderes Problem dar, während hingegen diese bei nicht protokollierten Gewerbetreibenden explizit außer Ansatz bleiben, sofern die 10jährige Spekulationsfrist zwischen Anschaffung und Veräußerung bereits abgelaufen ist.

Auch Einnahmen-/Ausgabenrechner haben anlässlich der Betriebsveräußerung eine Schlußbilanz aufzustellen und den daraus resultierenden Übergangsgewinn (bzw. -verlust) zusätzlich (nach Sonderregeln) zu versteuern.

Auch bei Ratenzahlung ist der gesamte Veräußerungsgewinn im Jahr der entgeltlichen Übereignung zu versteuern, wobei allerdings die Summe der Raten auf ihren Barwert abzuzinsen ist. Veräußerungsgewinne können zumindest auf Antrag gleichmäßig auf drei Jahre verteilt werden (Progressionsminderung), wenn

die Eröffnung oder der letzte entgeltliche Erwerb mindestens sieben Jahre davor stattgefunden hat. Wird hingegen der gesamte Veräußerungsgewinn sofort der vollen Tarifsteuer unterworfen, steht anstelle der 3-Jahres-Verteilung der Veräußerungsfreibetrag in Höhe von ATS 100.000,- zu. Wird der Betrieb veräußert oder aufgegeben, weil der (die) Steuerpflichtige das 60. Lebensjahr vollendet hat und seine Erwerbstätigkeit aufgibt oder weil er erwerbsunfähig wird oder gestorben ist, so findet auf Antrag für einen derartigen Veräußerungsgewinn der halbe Durchschnittsteuersatz (Hälftesteuersatz) Anwendung, allerdings ohne Abzug des Freibetrages von ATS 100.000,-.

Der Erwerber eines bestehenden Betriebes hat beim Bar- oder Ratenkauf die übernommenen Wirtschaftsgüter mit seinen Anschaffungskosten zu bewerten, wobei es normalerweise zu einer Aufteilung des Gesamtkaufpreises auf die einzelnen Wirtschaftsgüter (idR im Verhältnis deren „Teilwerte“) kommt. Unter Umständen kann es zu einer zusätzlichen Abschreibungsmöglichkeit des sogenannten Firmenwertes auf 15 Jahre kommen. Für den Erwerber bedeutet dies, daß er den Kaufpreis indirekt über die weitere Abschreibung der einzelnen Wirtschaftsgüter (mit Ausnahme des nicht abschreibbaren Grund und Bodens) steuerlich geltend machen kann. Wird ein Teil des Kaufpreises fremdfinanziert, so sind nur die Finanzierungskosten (Zinsen, Spesen), nicht aber die Tilgung steuerlich absetzbar.

b) Umsatzsteuer

Das Umsatzsteuergesetz behandelt die Betriebsveräußerung nicht als einheitlichen Vorgang, sondern als Bündel von einzelnen Leistungen. Das geleistete Gesamtentgelt (Kaufpreis zuzüglich übernommener Schulden und sonstiger Leistungen) ist auf die einzelnen übernommenen Wirtschaftsgüter aufzuteilen. Das hat vor allem für die Höhe des Steuersatzes (10% oder 20%) und für mögliche Steuerbefreiungen (z.B. Forderungen) Bedeutung. Als Aufteilungsmaßstab kommt wie bei der Einkommensteuer das Verhältnis der Teilwerte in Betracht. Wird ein Firmenwert abgegolten, unterliegt dieser dem 20prozentigen Normalsteuersatz.

Bei der Lieferung von Grundstücken (wozu auch ein darauf errichtetes Gebäude zählt) ist wiederum die unechte Steuerbefreiung mit Vorsteuerberichtigung zu beachten, wahlweise kann aber ab 19. 6.1998 auch zur Umsatzsteuerpflicht optiert werden, auf die Überrechnungsmöglichkeit mittels Antrages sei in diesem Zusammenhang ebenfalls verwiesen.

Beim Ratenkauf wird der ebenfalls sofort in voller Höhe anfallenden Umsatzsteuer als Kaufpreis die nicht abgezinste Summe der Raten gegenübergestellt, Wertsicherungsbeträge stellen nachträgliche Entgelte dar, die ebenfalls der Umsatzsteuer zu unterwerfen sind.

c) Grunderwerbsteuer

Bei der Betriebsveräußerung fällt nur mehr Grunderwerbsteuer an, nicht aber eine Erbschaft- bzw. Schenkungsteuer. Bemessungsgrundlage ist die auf die übernommenen Grundstücke entfallende (anteilige) Gegenleistung.

Der Steuersatz beträgt im allgemeinen 3,5% bzw. 2% bei nahen Angehörigen.

3.4.2.3 Unternehmensübertragung gegen Rentenzahlungen

Von den oben erwähnten Ratenzahlungen unterscheiden sich die Renten dadurch, daß bei letzteren der für die Betriebsübernahme insgesamt zu entrichtende Betrag nicht von vornherein feststeht, sondern mehr oder weniger von einem ungewissen Ereignis (z.B. Tod des Berechtigten) abhängt. Diese meist an das Lebensalter eines Empfängers geknüpften Renten werden auch als Leibrenten bezeichnet.

Bei solchen Rentenvereinbarungen werden insbesondere unterschieden:

- Kaufpreisrenten (= Gegenleistungsrenten)
- Versorgungsrenten (Versorgungsgedanke, kein äquivalentes Entgelt)
- Unterhaltsrenten (Unterhalt des Rentenempfängers im Vordergrund)

Aufgrund einer Gegenüberstellung des (Teil-)Wertes des übergebenen Betriebsvermögens und den nach versicherungsmathematischen Grundsätzen kapitali-

sierten Rentenbarwerts kann folgende Abgrenzung vorgenommen werden:

Eine Kaufpreisrente liegt vor, wenn die Rente als angemessenes Entgelt für die Betriebsübertragung anzusehen ist; Abweichungen bis zu 25% sind dabei unbeachtlich. Eine Versorgungsrente liegt vor, wenn zwischen Leistung und Gegenleistung ein auffallendes Mißverhältnis besteht, das heißt, wenn die Wertabweichung mehr als 25% beträgt und Versorgungsaspekte naheliegen.

Beträgt der Wert der übertragenen Wirtschaftsgüter weniger als die Hälfte des kapitalisierten Rentenbarwerts, handelt es sich um eine bloße Unterhaltsrente.

3.4.2.3.1 Kaufpreisrente

Steuerliche Behandlung:

a) Einkommensteuer

Bei der Betriebsübergabe gegen Kaufpreisrente handelt es sich um eine den Grundsätzen des Veräußerungsgewinnes unterliegende entgeltliche Übertragungsform. Beim Rentennehmer sind die empfangenen Rentenzahlungen erst dann (laufend) steuerpflichtig, wenn sie (einschließlich Baranzahlungen etc.) den Buchwert des Betriebsvermögens zum Zeitpunkt der Übergabe übersteigen, der Freibetrag von ATS 100.000 steht zu.

Der Übergeber hat die Rentenschuld zu kapitalisieren und in der Bilanz als Betriebsschuld zu passivieren. Die einzelnen Rentenzahlungen sind Aufwand, doch verringert sich jährlich die Rentenschuld, die zu jedem Bilanzstichtag versicherungsmathematisch neu zu berechnen ist (zunehmendes Alter des Rentenberechtigten!). Diese jährliche Rentenschuldmin- derung führt zu einem Ertrag, der den laufend verbuchten Rentenaufwand teilweise steuerlich kompensiert.

Fällt die betriebliche Rentenschuld z.B. mit dem Ableben des Empfängers weg, führt dies zur sofortigen gewinnerhöhenden Auflösung der Passivpost, was massive zusätzliche steuerliche Belastungen hervorrufen kann.

Ein Übernehmer, der seinen steuerlichen Gewinn

durch einfache Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ermittelt, hat derartige Rentenzahlungen nach dem Wert des erworbenen Anlage- und Umlaufvermögens aufzuteilen. Soweit die Rentenzahlungen auf das Anlagevermögen entfallen, sind sie erst dann als Betriebsausgaben abzugsfähig, wenn sie den (aliquoten) kapitalisierten Rentenbarwert übersteigen. Der auf das erworbene Umlaufvermögen entfallende Teil der Rentenzahlungen kann hingegen sofort nach Maßgabe der Verausgabung als Betriebsausgabe abgesetzt werden.

b) Umsatzsteuer

Die Bemessungsgrundlage für die Umsatzsteuer errechnet sich aus dem Wert der übernommenen Schulden (samt sonstiger Gegenleistungen) und dem versicherungsmathematischen Rentenbarwert. Die Umsatzsteuer ist sofort zur Gänze zu entrichten.

c) Grunderwerbsteuer

Werden Betriebsgrundstücke mitübernommen, so unterliegt der auf ihren Wert anteilig entfallende Teil der Gegenleistung der Grunderwerbsteuer. Der Wert der Gesamt-Gegenleistung ist grundsätzlich derselbe wie bei der Umsatzsteuer, die Leibrente kommt mit dem versicherungsmathematischen Barwert zum Ansatz. Aufteilungsmaßstab für die Gegenleistung ist wieder der (Teil-) Wert der einzelnen Wirtschaftsgüter.

3.4.2.3.2 Versorgungsrente

Diese Rentenform kommt insbesondere bei der Betriebsübertragung zwischen nahen Verwandten häufig vor, wo neben betrieblichen Aspekten auch die Bedürfnisse der Übergeber eine wichtige Rolle spielen.

Steuerliche Behandlung:

a) Einkommensteuer

Einkommensteuerlich wird diese Form der Betriebsübergabe mangels einer äquivalenten Gegenleistung als unentgeltlich (in aller Regel gemischte Schenkung) angesehen. Es kommt daher zu keinem Veräußerungsgewinn beim Übergeber, der Übernehmer hat die Buchwerte fortzuführen.

Allerdings sind beim Rentengeber die Rentenzahlungen zur Gänze und sofort (nicht erst bei Übersteigerung des kapitalisierten Wertes) als Sonderausgaben abzugsfähig, parallel dazu sind sie beim Rentenempfänger ebenfalls sofort voll als „sonstige Einkünfte“ steuerpflichtig.

Der Wegfall der Leibrente infolge Ablebens des Empfängers führt hier aber zu keinem gesonderten steuerlichen Gewinn.

b) Umsatzsteuer

Auch die Umsatzsteuer folgt hier nach neuerer Auffassung den Prinzipien der Einkommensteuer und behandelt diese Betriebsübergabe in der Regel einheitlich als unentgeltlichen Vorgang („gemischte Schenkung“).

c) Schenkung- und Grunderwerbsteuer

Da es sich bei dieser Betriebsübergabe gegen Versorgungsrente idR um eine spezielle Art einer „gemischten Schenkung“ handelt, gilt dazu das oben Angeführte sinngemäß.

In einer aktuellen höchstgerichtlichen Entscheidung des Verwaltungsgerichtshofes vom 26. 1. 99, Zahl 98/14/0045, wird die Versorgungsrente generell steuerlich nicht mehr anerkannt. Inwieweit sich das Bundesministerium für Finanzen dieser völlig geänderten, eher rentenfeindlichen Rechtsansicht anschließen wird, bleibt abzuwarten. Daher ist im Rahmen einer Betriebsübergabe eine Abklärung der aktuell gültigen Rechtslage mit dem Rechts- bzw. Steuerberater dringendst anzuregen.

3.4.2.3.3 Unterhaltsrente

Bei dieser in der Praxis seltenen Übergabsvariante stehen aufgrund des besonders krassen Mißverhältnisses zwischen Wert des Betriebes und Gegenleistung (letztere beträgt mehr als das Doppelte) fast ausschließlich Unterhaltsmotive, also außerbetriebliche Aspekte, im Vordergrund.

Steuerliche Behandlung:

a) Einkommensteuer

Es handelt sich um einen nicht wertäquivalenten Übergang des Betriebes ähnlich wie bei

der Versorgungsrente, der Erwerber hat die Buchwerte fortzuführen, beim Übergeber fällt kein Veräußerungsgewinn an.

Der Rentengeber kann in diesem Falle weder Betriebs- noch Sonderausgaben steuerlich absetzen, beim Rentenempfänger führen die erhaltenen Renten zu keinen einkommensteuerpflichtigen „sonstigen Einkünften“.

b) Umsatzsteuer

Bei der Umsatzsteuer gilt aufgrund des eigenen Charakters dieser Betriebsübergabe gleiches wie zuvor bei der Versorgungsrente, die Unterhaltsrente wird nicht als UST-pflichtiges Entgelt für die Übergabe angesehen. Näheres zum Thema Eigenverbrauchsbesteuerung usw. siehe deshalb oben.

c) Schenkung- und Grunderwerbsteuer

Werden anlässlich einer Betriebsübergabe gegen Unterhaltsrente Grundstücke mitübergeben, kommt hinsichtlich des auf die Grundstücke entfallenden Teiles der Gegenleistung (Rente) die Vorschrift von Grunderwerbsteuer in Betracht.

Eine Schenkungsteuer beim Betriebserwerber wird an Betracht seiner beträchtlich höheren Gegenleistung nicht in Betracht kommen, vielmehr wird die Zuerkennung der Unterhaltsrente an den Rentenberechtigten selbst hinsichtlich der Erfüllung eines schenkungsteuerrechtlichen Tatbestandes (freiwillige Zuwendung) zu überprüfen sein.

Hinweis: Gerade bei solchen Betriebsübergaben gegen Rente sollte angesichts der damit verbundenen vielfältigen, oft massiven und z.T. schwierig einzuschätzenden steuerlichen Konsequenzen unbedingt ein steuerlicher Fachmann vor Vertragsunterfertigung beigezogen werden.

Durch die aktuelle Steuerreform soll die Übergabe von Betrieben in Form eines Freibetrages von ATS 5 Mio derart erleichtert werden, daß künftig für die weitaus meisten dieser (gemischten) Unternehmenschenkungen insbesondere im Angehörigenbereich keine Erbschafts- und Schenkungssteuer mehr anfällt. Die Gesetzeswerdung dieser politisch paktierten Übergabebegünstigungen im Parlament erscheint

zwar wahrscheinlich, bleibt aber zum jetzigen Zeitpunkt noch abzuwarten. Potentiellen Betriebsübernehmern kann diesbezüglich nur eine genaue Beobachtung der weiteren Entwicklung und Abklärung mit den Beratern hinsichtlich des für sie optimalen Zeitpunktes für die Übernahme dringend empfohlen werden.

3.4.2.4 Verpachtung

Eine Unternehmensverpachtung liegt vor, wenn ein lebendes Unternehmen einschließlich der Betriebsräume, Betriebseinrichtungen und des Kundenstockes für einen bestimmten Zeitraum gegen ein bestimmtes Entgelt überlassen wird. Da der Betrieb nur zur Nutzung überlassen wird, bleibt der Verpächter Eigentümer. Deshalb darf der Pächter diejenigen Gegenstände, die dem Verpächter gehören, nur mit dessen Zustimmung verkaufen oder durch andere Gegenstände ersetzen. Nach Beendigung des Pachtvertrages fällt der Betrieb an den Verpächter zurück.

Steuerliche Behandlung:

a) Einkommensteuer

Für den Verpächter liegen im Hinblick auf den Pachtchilling Einnahmen aus Gewerbebetrieb vor, die abzüglich der damit verbundenen Betriebsausgaben der Einkommensteuer unterliegen. Dadurch, daß der Verpächter Eigentümer des Unternehmens bleibt, kann er in aller Regel auch weiterhin die entsprechenden steuerlichen Abschreibungen fortführen. Für den Pächter stellt der Pachtchilling eine Betriebsausgabe (anstelle der ihm ja fehlenden Abschreibungen) dar.

Der Verpächter hat darauf zu achten, daß dann, wenn das Gesamtbild der Verhältnisse bei ihm mit hoher Wahrscheinlichkeit für die Absicht spricht, den Betrieb nach Ablauf des Pachtverhältnisses nicht mehr fortzuführen, von der Finanzverwaltung trotz formaler Verpachtung eine Betriebsaufgabe angenommen wird. Dies hätte zur Folge, daß eine Versteuerung wie bei einer Betriebsveräußerung (Ver-

äußerungsgewinn in Höhe der aufgedeckten Stillen Reserven) erfolgt. Unter diesem Aspekt werden von der Finanz in der Praxis nur Pachtverträge mit relativ kurzer Laufzeit akzeptiert, im Zweifel sollte unbedingt eine Abklärung mit dem zuständigen Referat des Firmensitz-Finanzamtes vor Vertragsunterfertigung erfolgen.

b) Umsatzsteuer

Der Pachtschilling unterliegt beim Verpächter der Umsatzsteuer, wobei bei einem einheitlichen Entgelt insbesondere zu beachten ist, daß seit 1995 die Vermietung von Geschäftsräumen unecht steuerbefreit ist (mit Optionsmöglichkeit!), während das übrige Betriebszubehör (Maschinen, Einrichtung) dem Normalsteuersatz unterliegt. Insofern ist hier für Zwecke der korrekten Umsatzsteuerabfuhr eine Aliquotierung des Pachtschillings in einen steuerpflichtigen und einen steuerbefreiten Teil vorzunehmen.

Der korrekt mit (anteiliger) Umsatzsteuer in Rechnung gestellte Pachtschilling berechtigt den Pächter nach den allgemeinen Bestimmungen zum Vorsteuerabzug.

c) Gebühr

Für den Pachtvertrag als Sonderform des Bestandvertrages fällt die (Einmal-)Gebühr nach § 33 Tarifpost (TP) 5 des Gebührengesetzes an. Die Gebühr beträgt derzeit 1% des für die gesamte Vertragsdauer vereinbarten Pachtentgelts. Bei zeitlich befristeten Pachtverträgen richtet sich dies nach der vereinbarten Laufzeit, bei unbefristeten Pachtverträgen wird der Gebührenbemessung derzeit vereinfachend eine dreijährige Laufzeit unterstellt. Bei Entsprechen der Höhe des Pachtschillings stellt diese Gebühr aber oftmals eine nicht zu vernachlässigende Position innerhalb der Übergabeabwägungen dar.

Schenkungssteuer und Grunderwerbsteuer fallen nicht an, weil mit der Verpachtung noch kein Eigentumsübergang am Betriebsvermögen erfolgt.

3.4.3. Mietrechtsübergang beim Unternehmenskauf

Wird ein Unternehmen, welches im Hauptmietobjekt betrieben wird, veräußert, kann der Erwerber

vom Eigentümer nicht gekündigt werden und tritt in den Vertrag ein. Der Eigentümer muß vom bisherigen Hauptmieter und vom Unternehmenserwerber über den Unternehmensübergang verständigt werden. Ab dem auf die Unternehmensveräußerung folgenden Zinstermin, spätestens nach 6 Monaten, kann der Eigentümer eine angemessene Miete verlangen, wenn der bisherige Mietzins unangemessen war. Für die Angemessenheit ist die Art der Geschäftstätigkeit (Branche) zu berücksichtigen.

Veräußerung ist jede Einzelrechtsnachfolge wie Verkauf, Übergabe, Einbringung in eine Gesellschaft. Eine Ausnahme für eine Erhöhung besteht dann, wenn der Erwerber des Unternehmens ein gesetzlicher Erbe (z. B. Ehegatte oder Kind) wäre. In diesem Fall kann die Mietzinsanhebung nur schrittweise innerhalb von 15 Jahren valorisiert erfolgen.

Die Verpachtung ist ebenfalls erlaubt. Pächter und Verpächter müssen die Verpachtung auch unverzüglich anzeigen. Der Vermieter darf die Miete auf eine branchenberücksichtigende, angemessene Höhe ab dem auf die Verpachtung erfolgenden Zinstermin für die Dauer der Verpachtung, erhöhen. Erfolgt die Verpachtung vom Hauptmieter jedoch aus wichtigen, in seiner Person gelegenen Gründen, maximal auf die Dauer von 5 Jahren, kann der Mietzins nicht angehoben werden.

Werden bei einer juristischen Person oder Personengesellschaft die rechtlichen und wirtschaftlichen Einflußmöglichkeiten entscheidend verändert (zB. Veräußerung der Mehrheit der Anteile) so ist das dem Vermieter anzuzeigen, und dieser kann ebenfalls einen branchenunabhängigen Mietzins verlangen. *Detaillierte Auskünfte in Mietrechtsangelegenheiten erteilt die Rechtsabteilung Ihrer Wirtschaftskammer (und Mieterschutzvereinigungen).*

3.4.4. Betriebsübernahme und Haftung

Wird ein bestehendes, im Firmenbuch eingetragenes Unternehmen unter Beibehaltung des bisherigen

Firmenwortlautes fortgeführt, haftet der Übernehmer für alle im Betrieb des Geschäftes begründeten Verbindlichkeiten des früheren Inhabers. Der Übernehmer haftet (zusätzlich und neben dem Übergeber) für Schulden und Verbindlichkeiten des Unternehmens mit seinem Vermögen. Die Haftung erstreckt sich auf alle Verträge wie beispielsweise Kreditverträge, Arbeitsverträge, Gewährleistungs- und Mängelbehebungsansprüche, oder Ansprüche nach dem Produkthaftungsgesetz.

Handelt es sich um ein nicht im Firmenbuch eingetragenes Unternehmen (Minderkaufleute im Sinne des Handelsgesetzbuches, Kleingewerbetreibende) so haftet der Übernehmer wiederum zusätzlich und neben dem Übergeber für jene Betriebsschulden, die er zum Zeitpunkt der Übernahme kannte oder kennen mußte. Diese Haftung ist in der Höhe mit dem Wert des Unternehmens begrenzt und kann den Gläubigern gegenüber nicht ausgeschlossen werden.

Steuerschulden, Beitragsrückstände, Sozialversicherungsbeiträge

Insbesondere haftet der Übernehmer für die Betriebssteuern (Umsatzsteuer, Getränkesteuer) sowie für Lohnsteuer und Kapitalertragsteuer, allerdings nur für jene Rückstände, die aus dem Kalenderjahr vor der Übernahme stammen. Der Erwerber haftet nur für jene Steuerschulden, die er kannte oder kennen mußte. Für Rückstände von Sozialversicherungsbeiträgen haftet der Übernehmer für die letzten zwölf Monate seit der Übernahme. Für den Fall einer entsprechenden Anfrage beim Versicherungsträger haftet der Übernehmer jedoch nur mit jenem Betrag, der ihm als Rückstand genannt wurde. Erkundigen Sie sich daher in jedem Fall vor der Betriebsübernahme bei der Gebietskrankenkasse nach etwaigen Beitragsrückständen!

3.4.5. Übernahme von Mitarbeitern

Bei der Übernahme eines Betriebes gehen seit Mitte Mai 1993 Dienstverhältnisse, im Gegensatz zur früheren Rechtslage, automatisch auf den Überneh-

mer über. Die Dienstzeiten beim Übergeber sind so zu sehen, als wären sie beim Übernehmer geleistet. Dies gilt insbesondere auch für Abfertigungsansprüche. Eine Kündigung und anschließende Wiedereinstellung wäre eine Umgehung und daher unwirksam. Der Übergeber haftet nach dem Übernehmer auch für Abfertigungsansprüche, die schon vor dem Betriebsübergang entstanden sind, weiter. Wenn der Übernehmer an bestimmten Dienstnehmern kein Interesse hat, so sollten diese vom Übergeber noch rechtzeitig gekündigt werden, sofern diese nicht kündigungsgeschützt sind. Der Übernehmer darf diese Mitarbeiter aber dann nicht gleich wieder einstellen. Da sich aus diesen Regelungen oft schwierige Fragen ergeben, empfehlen wir Ihnen, zeitgerecht eine Beratung durch die Wirtschaftskammer einzuholen. Sind Lehrlinge im Betrieb beschäftigt, wird es notwendig sein, sich bezüglich der Übernahme oder Fortführung der bestehenden Lehrverträge umgehend mit der Lehrlingsstelle Ihrer Wirtschaftskammer in Verbindung zu setzen.

3.4.6. Betriebsübergabe und Pension

Voraussetzung für den Pensionsantritt sind ein Pensionsantrag sowie die Löschung aller Gewerbeberechtigungen bei der zuständigen Gewerbebehörde (oder Ruhendmeldung!). Die Pensionshöhe ergibt sich aus der Bemessungsgrundlage und der Versicherungsdauer. Bereits einige Zeit vor Pensionsantritt sollte ein Antrag auf Pensionsüberprüfung gestellt werden, weil die voraussichtliche Pensionshöhe häufig eine Entscheidungsgrundlage für die Vertragsgestaltung der Übergabe sein wird.

3.4.7. Übernahme von Versicherungsverträgen

Übernimmt bzw. kauft jemand ein Unternehmen, so gehen bestehende Versicherungsverträge (Sachversicherungen) auf den neuen Eigentümer über. Der Übernehmer hat aber das Recht, bestehende Verträge - aus dem Grund der Übernahme - innerhalb einer

Frist von einem Monat zu kündigen und mit einem Versicherer seiner Wahl neue Verträge abzuschließen. Diese Frist beginnt bei Mobilien (Warenlager, Einrichtung) mit dem Datum des Kaufvertrages, bei Immobilien (Gebäude, Grundstück) mit dem Tag der Grundbucheintragung zu laufen. Jedenfalls ist eine vorzeitige Vertragsauflösung aus dem Grund der Unternehmensübernahme nur dann möglich, wenn ein Eigentumsübergang stattfindet. Für den Pächter ist eine übernahmebedingte Vertragsauflösung daher nicht möglich.

3.4.8. Miete oder Pacht

Wer für die Ausübung seiner selbständigen unternehmerischen Tätigkeit gegen Entgelt Räumlichkeiten oder ein Unternehmen von jemandem anderen vertraglich zur Verfügung gestellt bekommt, schließt in der Regel einen Bestandsvertrag ab. Unter dem Oberbegriff „Bestandsvertrag“ faßt der Gesetzgeber Miet- und Pachtverträge zusammen. Bei der Beurteilung der Frage, ob Unternehmenspacht oder Miete vorliegt, kommt es nicht darauf an, wie die Vertragspartner das Rechtsverhältnis bezeichnen, sondern entscheidend ist vielmehr der Inhalt und Zweck des Vertrages.

Ein Mietvertrag liegt vor, wenn sich die in Bestand gegebene Sache ohne weitere Bearbeitung gebrauchen läßt, also dann, wenn nur der Gebrauch einer Sache, z. B. einer Wohnung oder eines Geschäftlokales überlassen wird.

Der Pachtvertrag

Ein Pachtvertrag hingegen liegt vor, wenn die in Bestand gegebene Sache nur mit Fleiß und Mühe benützt werden kann, also dann, wenn es sich um ein lebendes Unternehmen handelt, das betrieben werden muß.

Die beiden maßgeblichen Kriterien für eine Unternehmenspacht sind:

1. ein lebendes Unternehmen muß Gegenstand des Bestandsvertrages sein. Dazu gehören unter anderem:

- Betriebsmittel wie Einrichtung und Warenlager
- Kundenstock
- eventuell die Gewerbeberechtigung

2. eine Betriebspflicht muß vereinbart sein, das heißt es besteht ein wirtschaftliches Interesse des Bestandgebers an der Weiterführung des Unternehmens. Vor der Unterzeichnung eines Bestandsvertrages empfiehlt es sich, diesen von der Rechtspolitischen Abteilung Ihrer Wirtschaftskammer überprüfen zu lassen.

Der Mietvertrag

Werden Räumlichkeiten bloß zum Gebrauch gegen Entgelt überlassen, liegt ein Mietvertrag vor. Mietverträge über Räumlichkeiten (Geschäftsräume und Wohnungen) unterliegen in den meisten Fällen einem Sondergesetz, dem Mietrechtsgesetz, das zum Schutz des Mieters besondere Regelungen vorsieht, wie etwa:

- gesetzliche Begrenzungen des Hauptmietzinses auf einen angemessenen Betrag
- Kündigungsbestimmungen
- Erleichterte Übertragung der Hauptmietrechte an andere Personen
- gesetzliche Verpflichtungen des Vermieters zur Erhaltung und Verbesserung des Mietgegenstandes aus den Hauptmietzinsen
- befristete Mietverträge

Da sich, je nachdem ob ein Pachtvertrag oder ein Mietvertrag im konkreten Einzelfall vorliegt, daran sehr wesentliche Rechtsfolgen knüpfen, vor allem was die Auflösungs- und Kündigungsmöglichkeiten des Vertragsverhältnisses anbelangt, wird Ihnen vor Abschluß eines Bestandsvertrages dringend empfohlen, sich entsprechend rechtlich beraten zu lassen.

Zu beachten ist auch, daß Bestandsverträge einer Gebühr unterliegen. Die Höhe beträgt 1% der Summe aus der Vertragsdauer mal der Jahresmiete bzw. der jährlichen Pacht. Bei unbestimmter Vertragsdauer ist das dreifache Jahresmiet- bzw. -pachtentgelt als Bemessungsgrundlage heranzuziehen. Beträgt die Gebühr mehr als ATS 500,-, dann muß

der Vertrag innerhalb eines Monats nach Unterzeichnung dem Finanzamt für Gebühren- und Verkehrssteuern vorgelegt werden. Die Gebühr wird sodann vom Finanzamt mit Bescheid vorgeschrieben.

Zur Wertsicherung des vereinbarten Mietzinses soll der vom Österreichischen Statistischen Zentralamt verlaubliche Verbraucherpreisindex in der jeweils neuesten Fassung herangezogen werden. Es empfiehlt sich, in den Mietvertrag auch Bestimmungen einzubauen, die eine Indexanpassung erst nach jeweiliger Erreichung eines bestimmten Schwellenwertes (z. B. 5% oder 10%) vorsehen. Dies erleichtert auch die Abrechnungen, da von seiten des Vermieters nicht in allen Fällen die rückwirkende Geltendmachung von

Indexsteigerungen möglich ist (Indexauskünfte erhalten Sie in Ihrer Wirtschaftskammer.).



Siehe auch Broschüre „Betriebsgründung – LEITFADEN ZUR BETRIEBSNACHFOLGE“ der Wirtschaftskammern.

In Kürze

- Fragen zur Betriebsübernahme
- Steuerliche Behandlung
- Haftung
- Mietvertrag
- Pachtvertrag
- Indexberechnung

3.5. Gewerbliche Sozialversicherung

3.5.1. Wer unterliegt der gewerblichen Sozialversicherung?

Pflichtversichert im Rahmen der gewerblichen Sozialversicherung sind alle

- Einzelunternehmer,
- Gesellschafter einer OHG und OEG,
- persönlich haftende Gesellschafter einer KG u. KEG,
- geschäftsführende Gesellschafter einer GesmbH, wenn sie nicht nach ASVG pflichtversichert sind (maximal 49% Beteiligung, Weisungsbindung),

wenn der Unternehmer bzw. die Gesellschaft Mitglied der Wirtschaftskammer ist.

Dieser Personenkreis ist kranken-, pensions- und unfallversichert. Eine Arbeitslosenversicherung ist für Selbständige nicht vorgesehen!

Die Versicherung beginnt grundsätzlich mit dem Tag der Anmeldung, bei bewilligungspflichtigen gebundenen Gewerben mit der Erteilung der Bewilligung.

In der Regel werden diese Ereignisse der Sozialversicherungsanstalt von der Gewerbebehörde gemeldet. Sie sind jedoch trotzdem verpflichtet, den Beginn der Versicherungspflicht der Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft innerhalb von 14 Tagen zu melden.

3.5.2. Höhe der Sozialversicherung

Die Höhe der Kranken- und Pensionsversicherung wird durch zwei Einflußgrößen bestimmt:

- Beitragsgrundlage
- Prozentsatz

● Beitragsgrundlage:

Als Beitragsgrundlage gelten:

Die Einkünfte gemäß §§ 22, Z 1 bis 3 und 5

und/oder 23 Einkommensteuergesetz 1988

zuzüglich im Beitragsjahr vorgeschriebene KV/PV-Beiträge, sofern sie als Betriebsausgabe geltend gemacht wurden

abzüglich aufgelöste Investitionsfreibeträge/

abzüglich Veräußerungsgewinne (die dem Sacheinlagevermögen zugeführt werden)

Da das Einkommen des jeweiligen Kalenderjahres erst im nachhinein, per Einkommensteuerbescheid feststeht, werden die Beiträge zunächst auf der Basis einer vorläufigen Beitragsgrundlage vorgeschrieben. Als solche gilt: Die Beitragsgrundlage des 3. vorangegangenen Kalenderjahres multipliziert mit einem Aktualisierungsfaktor von 1,083 (Wert 1999). Neben dieser Aktualisierung werden die Einkünfte noch zusätzlich um 9,3% für die Beitragsberechnung erhöht. Wenn eine solche Grundlage nicht vorliegt, dann wird eine Mindestbeitragsgrundlage zuzüglich einer vorläufigen Erhöhung von 9,3% herangezogen.

Für 1999 beträgt diese Mindestbeitragsgrundlage ATS 183.744,-.

Die Höchstbeitragsgrundlage für das Jahr 1999 beträgt ATS 596.400,-, darüber hinausgehendes Einkommen wird nicht sozialversichert.

Für Neugründer, die erstmals ab 1. 1. 1999 im GSVG pflichtversichert sind, gilt eine dreijährige Neuzugänger-Ausnahmeregelung:

hier beträgt die Mindestbeitragsgrundlage:

ATS 97.056,-, d.h. daß die quartalsmäßige Zahlung ATS 5.726,30 beträgt.

● Prozentsatz

Die zweite Einflußgröße auf die Höhe der Sozialversicherungsbeiträge ist der Prozentsatz.

Für das Jahr 1999 gilt: Krankenversicherung 9,1%
Pensionsversicherung 14,5%

D.h. um zu berechnen, wieviel Sie an Sozialversicherung zahlen, multiplizieren Sie die Beitragsgrundlage mit dem Prozentsatz.

Die Sozialversicherung ist quartalsmäßig abzuführen, daher ergeben sich vierteljährlich (beginnend mit 28. 2. 1999) folgende Beträge

	pro Quartal	pro Jahr
Mindestzahlung für Neugründer ab 1. 1. 1999	ATS 5.726,30	ATS 22.905,20
Mindestzahlung für Gründung vor 1. 1. 1999	ATS 10.840,90	ATS 43.363,60
Höchstzahlung	ATS 35.187,60	ATS 140.750,40

Ebenso hinzu kommt noch der jährliche Beitrag zur Unfallversicherung in der Höhe von ATS 1.025,- für das Jahr 1999.

● **Nachbemessung:**

Stehen die Einkünfte für das Kalenderjahr endgültig, laut Steuerbescheid, fest, dann erfolgt die endgültige Festsetzung der Sozialversicherungsbeiträge. Mitunter muß man mit einer Nachzahlung rechnen, wenn die tatsächlichen Einkünfte höher waren als die vorläufig festgelegte Einstufung.

3.5.3. Krankenversicherung

Die wichtigsten Leistungen der gewerblichen Krankenversicherung sind Arzthilfe, Zahnbehandlung, Medikamente, Heilbehelfe/Hilfsmittel (Brillen, orthopädische Schuheinlagen), Spitalspflege, Mutterschaftsleistungen und Wochengeld /Teilzeitbeihilfe. Der Ehepartner und die Kinder können, wenn sie nicht selbst pflichtversichert sind, „mitversichert“ werden. D. h., ohne daß zusätzlich Beiträge gezahlt werden, erhalten die Angehörigen dieselben Leistungen! Sind Ehepartner bei verschiedenen Krankenversicherungen versichert, können sie wählen, wo die Kinder als beitragsfreie Angehörige gemeldet werden. Die gewerbliche Krankenversicherung unterscheidet

zwischen Sach- und Geldleistungsberechtigten. 1999 beträgt die Sachleistungsgrenze ATS 596.400,-, d. h., Unternehmer, deren Einkommensteuerbescheid 1996 versicherungspflichtige Beiträge von max. ATS 596.400,- ausweist, haben Anspruch auf Sachleistung. Die Behandlung ist vorerst kostenlos. Mit Ausnahme von Spitalspflege auf der allgemeinen Gebührenklasse und bei Medikamenten wird im nachhinein ein Selbstbehalt von 20 % vorgeschrieben. Diese Regelung wird auch bei Jungunternehmern angewandt.

Bei Geldleistungsberechtigten verhält es sich genau umgekehrt. Der Versicherte bezahlt zuerst die gesamte Behandlung und erhält von der Sozialversicherungsanstalt bei Vorlage von Originalrechnung und Originalzahlschein maximal 80% der Kosten refundiert. Viele Leistungen der Krankenversicherung sind für beide Versicherungsgruppen gleich. Unterschiedlich geregelt sind ärztliche Hilfe, Spitalsbehandlung auf Sonderklasse, Zahnbehandlung und Zahnersatz sowie Medikamentenbezug. Für Sachleistungsberechtigte besteht durch sogenannte „Höherreihung“ die Möglichkeit, geldleistungsbe-rechtigt zu werden (Kosten 1999: ATS 936,- pro Monat).

3.5.4. Pensionsversicherung

Für Jungunternehmer spielt der Gedanke an die Pension noch keine allzu große Rolle. Daher wird dieses Kapitel nicht zu weitschweifig behandelt. Die zentralen Leistungen der Pensionsversicherung sind die Alterspension, vorzeitige Alterspension, Frühpension, Erwerbsunfähigkeitspension, Hinterbliebenenpension, Zulagen und Zuschüsse sowie die Finanzierung von Kuraufenthalten.

Zur Berechnung der Pensionshöhe werden grundsätzlich die besten 15 Jahre herangezogen, wobei zu berücksichtigen ist, daß auch die bisher in anderen Pensionsversicherungen (z.B. als Angestellter) erworbenen Versicherungszeiten voll berücksichtigt werden!

3.5.5. Unfallversicherung

Die Unfallversicherung wird, unabhängig von der Höhe des Einkommens, als Pauschalbetrag bezahlt (1999: ATS 1.025,-). Dieser ist einmal jährlich im 1. Quartal fällig. Berufskrankheiten und Arbeitsunfälle (nicht Freizeitunfälle) werden durch diese Versicherung abgegolten: Unfallheilbehandlung, Familien-/Taggeld, Rehabilitation, Körperersatzstücke und Hilfsmittel, Versehrtenrente, Hinterbliebenenrente etc. Gerade für letztere wird eine Höherversicherung (zwei- oder rund zweieinhalbfacher Jahresbetrag) in der Praxis oft angestrebt.

3.5.6. Ausscheiden aus der Pflichtversicherung

Der Versicherte scheidet aus dem Schutzbereich der gewerblichen Sozialversicherung mit Ende jenes Monats aus, indem:

- er den Nichtbetrieb anzeigt (= Ruhendmeldung bei der Wirtschaftskammer)
- er seine Gewerbeberechtigung zurücklegt
- die Löschung seiner Stellung als persönlich haftender Gesellschafter einer Personengesellschaft im Firmenbuch beantragt wird
- der Widerruf der Bestellung zum Geschäftsführer einer GmbH im Firmenbuch beantragt wird bzw. er als Gesellschafter dieser GmbH ausscheidet.

3.5.7. Sicherung von Arbeitslosengeld für Unternehmer

Wer als Unternehmer Schiffbruch erleidet, kann auch Arbeitslosengeld beziehen. Voraussetzung dafür ist jedoch, daß Sie vor Ihrer selbständigen Tätigkeit Anspruch darauf erworben haben (d.h., daß Sie innerhalb der letzten 5 Jahre vor der Selbständigkeit zumindest 156 Wochen unselbständig tätig waren und den Anspruch vor Antritt Ihrer unternehmerischen Tätigkeit nicht aufgebraucht haben).

merischen Tätigkeit nicht aufgebraucht haben).

Dieser von Ihnen erworbene Anspruch bleibt auf alle Fälle die ersten 3 Jahre Ihrer unternehmerischen Tätigkeit aufrecht. Wollen Sie sich diesen Anspruch ab dem 4. Jahr sichern, so sind monatlich ATS 500,- Sicherungsbeitrag zu zahlen. Den Antrag auf diese Sicherung müssen Sie aber innerhalb des 1. Jahres Ihrer Tätigkeit stellen, auch wenn Sie in den ersten 3 Jahren nichts zahlen.

3.5.8. Kleinstunternehmerregelung

Ab 1. 1. 1999 gibt es für Gewerbetreibende, die ihre selbständige Erwerbstätigkeit nur in einem geringfügigen Umfang ausüben, eine Erleichterung.

Diese Kleinstunternehmer können sich von den Zahlungen in der Pensions- und Krankenversicherung ausnehmen lassen.

Folgende Kriterien sind dabei einzuhalten:

- **der Jahresumsatz darf ATS 300.000,- nicht überschreiten und**
- **der Jahresgewinn darf ATS 46.788,- (Wert 1999) nicht überschreiten und**
- **der Kleinstunternehmer darf in den letzten 5 Jahren vor Antragstellung nicht mehr als 12 Kalendermonate nach dem GSVG pflichtversichert gewesen sein.**

Wenn diese Kriterien vollständig zutreffen, kann man einen Antrag an die Sozialversicherung stellen und sich von Pensions- und Krankenversicherung ausnehmen lassen. Natürlich ist im nachhinein durch den Steuerbescheid des betreffenden Jahres nachzuweisen, daß diese Grenzen wirklich nicht überschritten wurden, sonst ist die Versicherung nachzubezahlen.

Der Beitrag für die Unfallversicherung (ATS 1.025,- für das Jahr 1999) ist aber auf alle Fälle zu zahlen.

3.6. Nebenberuf Unternehmer

Die Gründung des eigenen Unternehmens schließt nicht aus, daß daneben auch eine unselbständige Tätigkeit als Arbeitnehmer aufgenommen oder weitergeführt wird.

Inwieweit sich diese Doppelfunktion vorteilig oder nachteilig auf den Unternehmensaufbau auswirkt, wird sehr stark von der Geschäftsidee und der persönlichen Situation des Gründers abhängen. Der nebenberufliche Start kann jedenfalls das Risiko mindern. Die stufenweise Umsetzung ermöglicht ein Herantasten an den Markt und damit eine gewisse Absicherung.

Auf der anderen Seite kann es aber auch erforderlich sein, eine Geschäftsidee rasch und konsequent umzusetzen und damit Wettbewerbsvorteile gegenüber potentiellen Nachahmern zu schaffen. Die Entscheidung liegt also immer beim Einzelnen, seinen persönlichen Verpflichtungen, seiner Risikobereitschaft und der Geschäftsidee.

Sollten Sie sich für einen nebenberuflichen Start in die unternehmerische Selbständigkeit entscheiden, sind jedenfalls einige Aspekte zu berücksichtigen:

3.6.1. Arbeitsrecht

Der Arbeitgeber muß über die angestrebte Selbständigkeit informiert werden und auch seine Zustimmung geben. Wird ohne die Zustimmung des Arbeitgebers eine unternehmerische Tätigkeit aufgenommen, kann dies einen Entlassungsgrund darstellen!

3.6.2. Sozialversicherung

Mit der Gewerbeanmeldung entsteht Versicherungspflicht bei der Gewerblichen Sozialversicherung (GSVG), und zwar in der Kranken-, Pensions- und Unfallversicherung. Ist allerdings bereits Versicherungspflicht aufgrund eines Dienstverhältnisses nach

dem Allgemeinen Sozialversicherungsgesetz (ASVG) gegeben, so gelten Sonderregelungen:

- Bei der gewerblichen Sozialversicherung sind in diesem Fall keine zusätzlichen **Krankenversicherungsbeiträge** zu zahlen. Diese Regelung gilt für 1999; ab 2000 gleiche Regelung wie bei Pensionsversicherung (Differenzbeitragsvorschreibung).
- Die **Unfallversicherung** für die gewerbliche Tätigkeit ist zur Gänze zu entrichten (ATS 1.025,- p. Jahr - Stand 1999).
- Bei der **Pensionsversicherung** kommt die sog. Mehrfachversicherung zum Tragen.

Danach sind sowohl die Einkünfte als Arbeitnehmer als auch als Gewerbetreibender pensionsversicherungspflichtig.

Nach dem GSVG gibt es sowohl eine Mindestbeitragsgrundlage (ATS 183.744,-/Jahr) bzw. ATS 97.056,-/Jahr 1999 für NeugründerInnen als auch eine Höchstbeitragsgrundlage (ATS 596.400,-/Jahr 1999). Die Pensionsversicherung beträgt 14,5% (Stand 1999 von den gewerblichen Einkünften). Dies sind daher

- mindestens 14,5% von ATS 183.744,- bzw. 97.056,-
- höchstens 14,5% von ATS 596.400,-.

Natürlich ist es auch hier möglich, die Kleinstunternehmerregelung (Ausnahme aus der Pensions- und Krankenversicherung) anzuwenden.

Für die Berechnung der Mindest- und Höchstbeitragsgrundlage wird das Einkommen aus dem Dienstverhältnis und jenes aus gewerblicher Tätigkeit zusammengezählt.

Es sind verschiedene Varianten denkbar:

- **Einkommen aus dem Dienstverhältnis liegt unter der gewerblichen Mindestbeitragsgrundlage:** Für die Einkünfte aus der gewerblichen Tätigkeit ist Pensionsversicherung zu zahlen, und zwar

mindestens für die Differenz zwischen dem Einkommen aus dem Dienstverhältnis und der Mindestbeitragsgrundlage von ATS 183.744,-.

Beispiel:

Einkommen aus Dienstverhältnis	
p. Jahr	ATS 120.000,-
Mindestbeitragsgrundlage gewerbl.	
Sozialversicherung	ATS 183.744,-
Differenz	ATS 63.744,-

Möglichkeiten:

- Keine Einkünfte aus gewerblicher Tätigkeit
Es sind dennoch 14,5% Pensionsversicherungsbeiträge von ATS 63.744,- bei der gewerblichen Sozialversicherung zu entrichten, das sind ATS 9.243,-.
- Mit der gewerblichen Tätigkeit wurde ein Verlust gemacht
Es sind dennoch 14,5% Pensionsversicherungsbeiträge von ATS 63.744,- bei der gewerblichen Sozialversicherung zu entrichten, das sind ATS 9.243,-.
- Einkünfte aus gewerblicher Tätigkeit in Höhe von ATS 30.000,-
Es sind 14,5% Pensionsversicherungsbeiträge von ATS 63.744,- bei der gewerblichen Sozialversicherung zu entrichten, das sind ATS 9.243,-.

○ **Einkommen aus dem Dienstverhältnis liegt zwischen der gewerblichen Mindestbeitragsgrundlage (ATS 183.744,-) und der Höchstbeitragsgrundlage (ATS 596.400,-):**

Die gewerblichen Einkünfte sind insoweit pensionsversicherungspflichtig, bis die Höchstbemessungsgrundlage erreicht wird.

Beispiel:

Einkommen aus Dienstverhältnis	
pro Jahr	ATS 400.000,-
Höchstbemessungsgrundlage	ATS 596.400,-
Differenz	ATS 196.400,-

Einkünfte aus Gewerbebetrieb ATS 250.000,-
Es sind nicht die gesamten ATS 250.000,-, son-

dern nur die Differenz zwischen dem Einkommen aus Dienstverhältnis und der Höchstbemessungsgrundlage nach GSVG pensionsversicherungspflichtig, das sind ATS 196.400,-

○ **Einkommen aus dem Dienstverhältnis liegt über der Höchstbemessungsgrundlage (ATS 596.400,-):**

Für die gewerblichen Einkünfte fallen keine Pensionsversicherungsbeiträge an.

Achtung! – Obige Regelungen gelten nur für ASVG-Versicherte; für andere Berufsgruppen (z. B. Beamte, Bauern ...) gelten abweichende Regelungen.

Hinweis: Diese Ausnahme der ASVG-Versicherten aus der Krankenversicherung, wenn ein Gewerbe angemeldet wird, gilt auch nur mehr bis **Dezember 1999**.

3.6.3. Einkommensteuer

Für die Ermittlung der Einkommensteuer werden sämtliche Einkünfte zusammengerechnet. Darauf wird der entsprechende Steuertarif (Prozentsatz) angewendet. Beachten sie daher, daß Sie sich mit Ihren Einkünften aus unselbständiger Tätigkeit bereits in einem bestimmten Steuertarif-Bereich befinden. Jeder zusätzlich verdiente Schilling wird mit diesem Steuersatz bzw. bei eventuellem Erreichen der nächsthöheren Steuerklasse sogar mit einem höheren Prozentsatz besteuert.

3.6.4. Förderungen

Bestimmte Förderungen, wie z. B. die Bürges-Jungunternehmerförderung, werden bei einer nebenberuflichen gewerblichen Tätigkeit nicht gewährt. Berücksichtigen Sie dies bei Ihrer Investitionsplanung bzw. erkundigen Sie sich frühzeitig nach den jeweils gültigen Richtlinien beim *Gründer-Service der Wirtschaftskammern*, bei den *Wirtschaftsförderungsanstalten* oder bei der Bank Ihres Vertrauens.

3.7. Steuern

Egal welche Rechtsform Sie wählen, egal was Sie vorher gemacht haben, egal in welcher Branche Sie arbeiten, Steuern zahlen müssen Sie in jedem Fall. Zugegeben, es klingt ziemlich ernüchternd, vor allem, wenn man erst einmal versucht, sich durch den Steuerdschungel zu kämpfen. Den Steuerberater sollten Sie als „Machete“ verstehen, die Ihnen den Weg weist. Doch der Steuerberater kostet gutes Geld: Daher empfiehlt sich,

- mit verschiedenen Wirtschaftstreuhändern zu sprechen, bevor man sich endgültig entscheidet (der Steuerberater ist Ihr Vertrauensmann, der zu strengster Verschwiegenheit verpflichtet ist) und
- sich vorher zu überlegen, welche Aufgaben Sie im Sinne der Fixkostenminimierung selbst übernehmen (Belege sammeln, Grundaufzeichnungen führen ...) und was der Steuerberater erledigt.

Sie müssen als Unternehmer kein Steuerexperte sein, aber ein solides Basiswissen hat noch niemandem geschadet. Ziehen Sie Ihre Meisterprüfungsunterlagen heran – falls vorhanden – oder *besuchen Sie einen WIFI-Kurs! Die finanzpolitischen Abteilungen*

in den Wirtschaftskammern geben Auskünfte aus dem Steuerrecht.

Der erste Kontakt mit dem Finanzamt:

Innerhalb eines Monats ab Beginn der Tätigkeit müssen Sie dem Finanzamt die Eröffnung des Gewerbebetriebes sowie den Standort bekanntgeben. Es genügt eine kurze schriftliche Mitteilung an das Finanzamt. Für die Einkommensteuer ist das Wohnsitz-, für die Umsatzsteuer das Betriebsfinanzamt zuständig. Gleichzeitig suchen Sie um die Zuteilung einer Steuernummer an.

Das Finanzamt sendet Ihnen in weiterer Folge einen Fragebogen zu, den Sie binnen 14 Tagen retournieren sollten. Eine der Fragen beschäftigt sich mit dem voraussichtlich erzielbaren Umsatz und Gewinn im Eröffnungs- und Folgejahr. Gerade der Gewinneinschätzung sollten Sie viel Aufmerksamkeit schenken, da Ihre Gewinnangabe als Basis für die Berechnung der Einkommensteuervorauszahlung dient. Ist der Gewinn zu hoch, zahlen Sie zuviel Steuern, ist er zu gering, laufen Sie Gefahr, gleichzeitig die Nachzahlung für die vorangegangenen Jahre sowie die Vorauszahlung für das laufende Jahr leisten zu müssen.

Rechtsform	Schillinggrenze	Buchführung
Einzelunternehmen, Erwerbsgesellschaften, (OEG, KEG)	unter ATS 3 Mio. Umsatz	Wahlrecht zwischen Pauschalierung, Einnahmen-Ausgaben-Rechnung und doppelter Buchführung
	unter ATS 5 Mio. (bzw. ATS 8 Mio. bei Lebensmittel- und Gemischtwarenhandel) Umsatz	Wahlrecht zwischen Einnahmen-Ausgaben-Rechnung und doppelter Buchführung
	bei Überschreiten dieser Grenzen	doppelte Buchführung verpflichtend
Kapitalgesellschaften (z. B. GmbH), Personengesellschaften (OHG, KG)		doppelte Buchführung verpflichtend

Investitionen vor der Betriebseröffnung

Angehende Unternehmer haben oftmals noch vor Betriebseröffnung Ausgaben für das zukünftige Unternehmen zu tätigen.

Sie gelten bereits dann als Unternehmer, wenn Sie nur Vorbereitungshandlungen für Ihren Betrieb tätigen, z.B. Maschinen- und Werkzeugkauf, Umbau des Geschäftslokals. Dies bringt für Sie sowohl im Umsatz- als auch im einkommensteuerrechtlichen Bereich Vorteile.

Einerseits ist die in Rechnung gestellte Umsatzsteuer als Vorsteuer abzugsfähig, andererseits kann die Abschreibung berücksichtigt werden.

Was sind die wichtigsten Steuern, und wie sind sie abzuführen?

3.7.1. Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer, auch Mehrwertsteuer genannt, wird in der Regel für sämtliche Lieferungen und Leistungen, die Sie erbringen, eingehoben. In den meisten Fällen beträgt die Umsatzsteuer 20% vom Nettoentgelt. Daneben gibt es auch noch einen reduzierten Steuersatz (10%), z. B. für Lebensmittel.

Liegen Ihre jährlichen Umsätze jedoch unter ATS 300.000,- (exklusive USt, d.h. netto gem. VerwGH-Erkenntnis GZ 98/14/0057-6 v. 28. 10. 1998), so brauchen Sie keine Umsatzsteuer abzuführen - Sie dürfen jedoch auch keinen Vorsteuerabzug geltend machen. Sind die Vorsteuerbeträge höher als die zu entrichtende Umsatzsteuer, wäre es besser, wenn die Umsatzsteuerbefreiung aufgehoben wird. Hierzu muß allerdings ein „Antrag auf Regelbesteuerung“ gestellt werden. Grundsätzlich muß der Unternehmer selbst monatlich seine Umsatzsteuer berechnen. Davon kann er die Vorsteuer - das ist jene Umsatzsteuer, die er seinen Lieferanten gezahlt hat - in Abzug bringen. Die Differenz ist die sogenannte „Umsatzsteuer-Zahllast“, die an das Finanzamt am 15. des zweitfolgenden Monats abzuliefern ist. Die Mai-Umsatzsteuer ist somit am 15. Juli fällig. In der Regel entsteht die Steuerschuld im Monat der Lieferung oder Leistung. Bei Jahresumsätzen unter ATS 5 Mio. kann beantragt werden, daß die Steuerschuld erst mit dem Zahlungseingang ent-

steht (formloser Antrag beim Finanzamt). Am 15. Dezember jeden Jahres ist neben der normalen Vorauszahlung eine Sondervorauszahlung zu leisten. Diese wird dann am 15. Januar des folgenden Jahres angerechnet.

Beträgt der Umsatz weniger als ATS 300.000,- netto pro Jahr, so kann auch vierteljährlich abgerechnet werden.

Die Vorsteuer reduziert jedoch nur dann die Umsatzsteuer, wenn die Rechnung folgende Merkmale aufweist:

1. Name und Anschrift des leistenden Unternehmens
2. Name und Anschrift des Empfängers
3. Menge und Bezeichnung der erbrachten Leistung
4. Tag der Lieferung
5. Entgelt
6. Umsatzsteuerbetrag

Bei „Kleinbetragsrechnungen“, das sind Rechnungen mit einem Fakturenwert von unter ATS 2.000,-, genügt die Angabe von:

1. Name und Anschrift des leistenden Unternehmens
2. Menge und Bezeichnung der erbrachten Leistung
3. Tag der Lieferung
4. Bruttoentgelt
5. Umsatzsteuersatz in Prozent

Bei Vorjahresumsätzen von max. ATS 3 Mio. kann der Unternehmer auch eine Vorsteuerpauschalierung mit 1,8 % der Umsätze (netto) beantragen. Zusätzlich kann die Vorsteuer von Investitionen in abnutzbares Anlagevermögen über ATS 15.000,- netto, Waren, Rohstoffen, Halberzeugnissen, Hilfsstoffen, Zutaten und Fremdlöhnen berücksichtigt werden.

Wenn Sie Geschäfte mit anderen Unternehmern im Binnenmarkt (= andere EU-Staaten wie z. B. Italien oder Deutschland) tätigen, brauchen Sie eine sog. Umsatzsteuer-Identifikations-Nummer (oder kurz UID-Nummer). Kreuzen Sie einfach das entsprechende Kästchen beim Finanzamt-Fragebogen an. Sie können dann im EU-Raum umsatzsteuerfrei liefern und beliefert werden.

3.7.2. Einkommensteuer

Sie ist die „Lohnsteuer“ des Selbständigen. Basis und Bemessungsgrundlage ist der jährlich erwirtschaftete Gewinn, ermittelt mit Hilfe der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung, der Pauschalierung oder der doppelten Buchführung, zuzüglich sonstiger Einkünfte (z. B. Dienstverhältnis). Der Steuersatz liegt zwischen 10 und 50 %, wobei die ersten ATS 88.000,- Einkommen pro Jahr steuerfrei sind.

Gezahlt wird die Einkommensteuer vierteljährlich im voraus. Im Gründungsjahr gilt als Bemessungsgrundlage, wie eingangs schon erwähnt, Ihre Schätzung laut Finanzamtfragebogen. Sollte sich jedoch herausstellen, daß Ihre Erwartungen zu optimistisch waren, können Sie bis 30. September die Herabsetzung der Vorauszahlung begehren. Da die Vorauszahlung nur auf Schätzungen und Erwartungen beruht, muß beim

Finanzamt bis spätestens 31. März nach Ablauf des Wirtschaftsjahres die tatsächliche Jahressteuererklärung (für Einkommensteuer und Umsatzsteuer) eingereicht werden. Dann kommt es zur Verrechnung: Sind die Vorauszahlungen zu hoch, bekommt man eine Gutschrift, sind die Vorauszahlungen zu niedrig, muß die Steuer nachgezahlt werden.

Die Formulare für die Steuererklärung werden von der Finanzbehörde zugesandt.

Die Frist zur Einreichung einer Abgabenerklärung kann im Einzelfall auf begründeten Antrag verlängert werden.

Im Gründungsjahr ist aber oftmals keine Steuer zu zahlen, da man sehr hohe Erstaussgaben und Abschreibungen hat, die den Gewinn stark drücken, wenn nicht sogar zu buchmäßigen Verlusten führen.

Steuerkalender für die wichtigsten Steuern

Abgabenart	Höhe	Fälligkeit	abzuführen an:
Umsatzsteuer	10% oder 20% des Nettobetrages	15. des übernächsten Monats und Sondervorauszahlung am 15. 12.	Betriebsstätten-Finanzamt
Einkommensteuer	10–50% vom Einkommen	15. 2., 15. 5., 15. 8., 15. 11	Wohnsitz-Finanzamt
Körperschaftsteuer	34% vom Gewinn	15. 2., 15. 5., 15. 8., 15. 11	Betriebsstätten-Finanzamt
Lohnsteuer	10–50% vom Lohn/Gehalt abzgl. SV und Freibeträge (lt. Tabelle)	15. des Folgemonats	Betriebsstätten-Finanzamt
Kommunalsteuer	3% von der Bruttolohnsumme	15. des Folgemonats	Gemeinde
Dienstgeberbeitrag zum Familienlastenausgleichsfond + Zuschlag zum DB	4,5% + 0,45 bis 0,53% von der Bruttolohnsumme	15. des Folgemonats	Finanzamt
Fällt ein Fälligkeitstermin auf einen Samstag, Sonn- oder Feiertag, so verschiebt sich der letztmögliche Zahlungstermin auf den nächstfolgenden Werktag.			

3.7.3. Körperschaftsteuer

Die Körperschaftsteuer ist die Einkommensteuer von Kapitalgesellschaften wie der GmbH. Sie beträgt einheitlich – unabhängig von der Gewinnhöhe – 34%. Die Mindeststeuervorauszahlung pro Jahr beträgt ATS 25.000,–. Für Neugründer im 1. Jahr ATS 15.000,–, ab dem 2. Jahr ebenso ATS 25.000,–. Wird der Gewinn an die Gesellschafter ausgeschüttet, ist er nochmals mit 25% Kapitalertragsteuer bzw. dem halben Einkommensteuersatz belastet.

3.7.4. „Sonstige Steuern“

Daneben gibt es noch weitere Steuerposten, wie z. B. die Lohnsteuer (die der Arbeitgeber für seine Mitarbeiter abzuführen hat), die Kommunalsteuer für Dienstnehmer und Gesellschafter-Geschäftsführer, Getränkesteuer im Gastgewerbe und Getränkehandel etc.



Siehe auch Broschüre „Betriebsgründung – STEUERRECHT FÜR JUNGUNTERNEHMER“ der Wirtschaftskammern.

In Kürze

- Wie beginne ich?
 - Eigenleistungen
 - Wahl des Steuerberaters
- Erstkontakt mit dem Finanzamt
 - Betriebseröffnungsanzeige
 - Steuernummer
 - Fragebogen
- Aufzeichnungspflichten
 - doppelte Buchführung
 - Einnahmen-Ausgaben-Rechnung
 - Pauschalierung
- Investitionen vor Betriebseröffnung
 - Vorsteuerabzug
 - Abschreibung
- Umsatzsteuer
 - 20 % oder 10 %
 - Wann ist die Umsatzsteuer fällig?
 - Vorsteuerabzug
 - Kleinbetragsrechnungen
- Einkommensteuer
 - 10 % bis 50 %
 - vierteljährliche Vorauszahlung
- Körperschaftsteuer
 - 34 %, mind. ATS 15.000,–*) pro Jahr
 - GesmbH
- Steuerkalender

3.8. Betriebliches Rechnungswesen

Unter dem Begriff „Betriebliches Rechnungswesen“ sind alle Verfahren zu verstehen, die das gesamte betriebliche Geschehen zahlenmäßig erfassen und überwachen.

Diese Aufzeichnungen dienen dem Gläubigerschutz, der Steuerbemessung sowie der Planung und Steuerung des Betriebsgeschehens, das sind

3.8.1. verpflichtend

Buchhaltung

1. Einnahmen-Ausgaben-Rechnung

Es sind die Einnahmen und Ausgaben aufzuzeichnen, ein Wareneingangsbuch, ein Anlageverzeichnis für nicht sofort abschreibbare Anschaffungen sowie Lohnkonten bei Beschäftigung von Arbeitnehmern zu führen.

Einnahmen
– Ausgaben
= Gewinn

2. Pauschalierung (Einnahmen-Ausgaben-Rechnung mit Durchschnittssätzen; Pauschalierung laut Einkommensteuergesetz)

Die Pauschalierung, die Einnahmen, der Wareneinkauf und die Löhne sind wie bei der „normalen“ Einnahmen-Ausgaben-Rechnung aufzuzeichnen. Das Anlageverzeichnis kann entfallen. Die Führung ist allerdings wegen eines eventuellen späteren Wechsels der Gewinnermittlungsart zu empfehlen.

Einnahmen
– Wareneinkauf
– Personalaufwand
– 12% Betriebsausgaben
= Gewinn

Bei Umsätzen von max. ATS 3.000.000,- kann der Unternehmer auch eine Vorsteuerpauschalierung mit 1,8% der Umsätze (netto) beantragen. Zusätzlich kann die Vorsteuer von Investitionen in abnutzbares

Anlagevermögen über ATS 15.000,- netto, Waren, Rohstoffen, Halberzeugnissen, Hilfsstoffen, Zubauten und Fremdlöhnen berücksichtigt werden (Pauschalierung laut Umsatzsteuergesetz).

3. Doppelte Buchführung

Kontenführung mit Erstellung von Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung, Kassabuch und Inventur

Die Aufzeichnungen sind nicht nur Selbstzweck, sondern beinhalten eine Fülle an Informationen, die Sie zur Unternehmensführung und -weiterentwicklung intensiv nutzen können!

Aufzeichnungspflicht

Als Unternehmer sind Sie verpflichtet, Belege zu sammeln und Aufzeichnungen zu führen und diese sieben Jahre aufzubewahren. Grundsätzlich gibt es drei Varianten der Gewinnermittlung und der damit verbundenen Aufzeichnungen.

Das sind:

3.8.2. freiwillig

Kostenrechnung

Ein privatwirtschaftlich geführtes Unternehmen kann auf die Dauer nur dann existieren, wenn der Verkaufserlös auf dem Markt größer ist, als die für die Leistungserstellung eingesetzten Werte, also die hierfür erforderlichen Kosten. Jede Leistungserstellung ist mit Kosten verbunden. Die Ermittlung der Selbstkosten ist einerseits Ausgangspunkt für die Preisfestsetzung und andererseits eine unbedingte Voraussetzung für jede verantwortungsbewusste Unternehmensführung. Ziel der Kostenrechnung ist es, den Wert einer innerbetrieblichen Leistungserstellung (z. B. Preis einer Arbeitsstunde) zu ermitteln und sie dem Kunden zu verrechnen. Kosten, die man nicht kennt, kann man nicht errechnen. Darüber hinaus ist ohne Kenntnis der Preisgrenzen keine aktive Preis-

politik möglich. Deshalb ist die Ermittlung der Kostenstruktur und die Beobachtung der Kostenentwicklung die Voraussetzung für eine richtige Kalkulation. Das Ergebnis dieser Kalkulation ist die Ausgangsbasis für die Festsetzung des Verkaufspreises. Weil sich aber Marktpreise meistens nicht nach den Kosten richten, ist jeder Unternehmer gezwungen, die Kostenentwicklung seines Betriebes ständig unter Kontrolle zu halten und alle möglichen Maßnahmen zur Kostensenkung durchzuführen. Die Zahlen der Finanzbuchhaltung (das ist die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder die doppelte Buchführung) sind für die Ermittlung der Kosten ungenügend. Sie werden vielfach nach rein steuerlichen Gesichtspunkten ermittelt, und die in der Finanzbuchhaltung verbuchten Aufwände unterscheiden sich auch erheblich von den Kosten.

Die Kostenrechnung dient vor allem folgenden Zwecken:

- Ermittlung der Selbstkosten als Grundlage der Preisfestsetzung für den Absatzmarkt
- Errechnung der Wirtschaftlichkeit einzelner Betriebszwecke, einzelner Produktgruppen oder einzelner Produkte als Grundlage für die Produktions- und Absatzplanung
- Ermittlung von Preisuntergrenzen, bis zu denen Aufträge angenommen werden können (Preispolitik des Unternehmens)
- Ermittlung von Zuschlagsätzen für bilanzielle Bewertung von Halb- und Fertigfabrikaten und selbsterstellten Anlagen
- Selbsterstellung oder Fremdbezug. So muß bei-

spielsweise die betriebliche Kostenrechnung in der Lage sein, zu beantworten, ob eine eigene Reparaturwerkstätte günstiger ist, oder ob ein anderes Unternehmen mit der Durchführung der Reparaturen beauftragt werden soll.

Noch ein Hinweis:

Je größer die Investitionen sind, die Sie mit einem Kredit finanzieren wollen, desto früher sollten Sie sich an die Bank wenden. Einerseits wird die Vorbereitung und Verfügbarkeit eines größeren Kredites eine gewisse Zeit beanspruchen, andererseits vermitteln Sie auch dadurch der Bank den Eindruck, daß Sie Ihr Unternehmen planend und vorausschauend führen.



Siehe auch Broschüre „Betriebsgründung – STEUERRECHT FÜR JUNGUNTERNEHMER“ der Wirtschaftskammern.

In Kürze

- Das betriebliche Rechnungswesen
 - Einnahmen-Ausgaben-Rechnung
 - Pauschalierung
 - Doppelte Buchführung
- Kostenrechnung
 - Selbstkosten
 - Preisuntergrenze

Die Bedeutung der Kostenrechnung für den betrieblichen Erfolg.

3.9. Mitarbeiter

3.9.1. Wie finde ich neue Mitarbeiter?

Die Möglichkeiten sind vielfältig. Denken Sie nur daran, wie Sie selbst oder Ihre Bekannten den Arbeitsplatz gefunden haben: Zeitungsinserte, Mundpropaganda, Arbeitsmarktservice, Personalberater, Internet-Jobbörsen und gute Kontakte zu Ausbildungsstätten (polytechnischer Lehrgang, Berufsschule, WIFI, HAK, HTL, usw.) sind Ihnen bei der Mitarbeitersuche dienlich. Zum unternehmerischen Erfolg oder Mißerfolg tragen die Mitarbeiter ganz erheblich bei. Daher sollte der Auswahl zukünftiger Arbeitnehmer großes Augenmerk beigemessen werden. Personalsuche ist jedoch mehr als inserieren: Zuerst muß abgeklärt werden, für welche Aufgabenbereiche und wie viele Mitarbeiter gebraucht werden. Für jeden Arbeitsplatz sollte ein Anforderungsprofil erstellt werden. Eine solche Stellenbeschreibung definiert Aufgaben (Was ist zu tun?), Verantwortung (Wofür?), Weisungsbefugnis (An wen?), Unterstellung (Von wem Weisungen?) und die Qualifikation (Vor- und Ausbildung, Belastbarkeit) des zukünftigen Mitarbeiters. Die fachliche Eignung ist nicht allein ausschlaggebend, auch z. B. Mentalität und Wertvorstellungen sind wichtig. Kurz: der Gesuchte soll in den Betrieb passen.

Egal, wie Sie auf Ihren zukünftigen Mitarbeiter gestoßen sind, verzichten Sie niemals auf das Vorstellungsgespräch. Es beinhaltet meist Fragen wie Lebenslauf, Zeugnisse, bisherige Tätigkeiten, Weiterbildung, Freizeit, Familie, Kenntnisse des Unternehmens. Dadurch erhalten Sie Informationen über das Denkverhalten, die Motive des Handelns sowie auch zu Einstellung und Haltung des Bewerbers. Sie als Unternehmer sollten jedoch den Mitarbeiter Ihrerseits auch über das Aufgabenfeld, Anforderungsprofil und Ihre betrieblichen Leistungen informieren.

3.9.2. Mitarbeitermotivation

„Was du nicht willst, daß dir man tu´, das füg´ auch keinem andern zu.“

Jeder Mitarbeiter ist anders motivierbar: Lob und Anerkennung, die Möglichkeit zur Selbstverwirklichung, freiwillige Sozialleistungen, Geld, flexible Arbeitszeit, das Entwickeln von Eigeninitiative oder Vertrauen sind nur einige von vielen Faktoren, die von Mensch zu Mensch unterschiedlich gewichtet werden.

Motivation bedeutet auch, den Mitarbeitern die Chancen zu geben, sich weiterzubilden. „Gute Unternehmer haben gute Mitarbeiter.“ Dieses sogenannte „Humankapital“ ist ein entscheidender Wettbewerbsfaktor, der Sie von Ihren Konkurrenten abhebt.

Holen Sie sich das WIFI Aus- und Weiterbildungsprogramm!

3.9.3. Wie beschäftige ich Arbeitnehmer?

Bei der Einstellung von Arbeitnehmern sind einige gesetzliche und kollektivvertragliche Regelungen, wie z. B. das Arbeitszeit-, das Angestellten- oder das ArbeitnehmerInnenschutzgesetz zu beachten. Bedenken Sie bitte, daß Sie diese Bestimmungen nur zugunsten des Dienstnehmers ändern dürfen!

Das Arbeitsverhältnis kommt durch einen Arbeitsvertrag zustande. Diese Vereinbarung ist in einem „Dienstzettel“, der Art, Ort, Dauer, Verdienst etc. der Beschäftigung regelt, festzuhalten. Muster für Dienstzettel erhalten Sie bei der Wirtschaftskammer. Da ein Arbeitsverhältnis durch Lohn- und Gehaltszahlungen mit hohen Fixkosten einhergeht, entscheiden sich viele Jungunternehmer für eine Zusammenarbeit auf Basis von Werkverträgen. In diesem Fall

müssen allerdings alle Werkvertragsunternehmer über die erforderliche Gewerbeberechtigung verfügen.

Seit 1996 gibt es neben den Werkverträgen auch „Freie Dienstverträge“. Hierbei unterscheidet man zwei Arten:

„Nicht unternehmerisch freier Dienstvertrag“, d.h. daß der Arbeitnehmer die Betriebsmittel des Arbeitgebers verwendet und nicht vertretbar ist und Weisungsgebundenheit vorliegt. Wenn die Geringfügigkeit (ATS 3.899,-) überschritten wird, fällt eine Sozialversicherung von 17,2% für den Arbeitgeber und 13,5% für den Arbeitnehmer an.

Wenn der Arbeitgeber jedoch mehrere geringfügig Beschäftigte angemeldet hat und die Summe der Auszahlung im Monat ATS 6.844,- überschreitet, dann hat er dafür pauschal 17,2% an Sozialversicherung abzuführen. Der Arbeitnehmer, sofern es seine einzige geringfügige Beschäftigung ist, zahlt dann keinen Beitrag.

Die zweite Art ist der „unternehmerisch freie Dienstvertrag“, d.h. der Arbeitnehmer verwendet eigene Betriebsmittel, ist vertretbar und weisungsfrei. Bei dieser Variante fällt für den Arbeitgeber keine Sozialversicherungspflicht an, für Steuer und Sozialversicherung ist der Arbeitnehmer selbst verantwortlich. In den meisten Fällen wird der Arbeitnehmer für diese Tätigkeit einen Gewerbeschein zu lösen haben bzw. wenn diese Tätigkeit dezitiert von der GewO ausgenommen ist, dann handelt es sich um einen echten Neuen Selbständigen.

Für die Formulierung und Überprüfung von Verträgen dieser Art wenden Sie sich bitte an die Sozialpolitische Abteilung Ihrer Wirtschaftskammer.

● Kollektivvertrag

Für Sie als Jungunternehmer ist es wichtig, den Inhalt Ihres Branchenkollektivvertrages zu kennen (diesbezügliche Auskünfte erhalten Sie bei Ihrer Fachgruppe in der Wirtschaftskammer).

Kollektivverträge sind verbindliche Vereinbarungen der Interessenvertretungen der Arbeitgeber und der Arbeitnehmer, die z. B. Regelungen über Arbeitszeit oder die Entlohnung von Überstunden enthalten. Kernstück jedes Kollektivvertrages ist die Festlegung von Mindestentgelten, die nicht unterschritten werden dürfen.

● Beschäftigung von Familienmitgliedern

Steuerliche Aspekte (Löhne und Gehälter reduzieren den Gewinn und damit die Steuerlast), aber auch sozialversicherungspolitische Überlegungen (Pensionszeiten) führen oft dazu, daß der Unternehmer z. B. die Gattin als Dienstnehmer deklarieren möchte. Dies ist nur möglich, wenn beim Dienstverhältnis mit Familienangehörigen dieselben Bedingungen gelten wie im Falle einer familienfremden Person. Insbesondere die Gebietskrankenkasse prüft streng, ob ein ernstgemeintes Beschäftigungsverhältnis vorliegt.

● Was noch zu beachten ist

Übersteigt das Entgelt (Lohn/Gehalt) die sogenannte Geringfügigkeitsgrenze (1997: ATS 299,- pro Tag, ATS 3.899,- pro Monat), so ist der Arbeitnehmer voll versicherungspflichtig. Jeder Mitarbeiter ist nach Beginn der Beschäftigung unverzüglich bei der örtlich zuständigen Gebietskrankenkasse anzumelden.

Neben der Sozialversicherung für Ihren Mitarbeiter gibt es in Österreich noch eine Vielzahl an weiteren Lohnnebenkosten.



Eine Übersicht sowie die prozentmäßige Aufschlüsselung können Sie aus dem Merkblatt „Lohnnebenkosten“ ersehen, das Sie kostenlos im WIFI erhalten.

Ausländer dürfen nur dann beschäftigt werden, wenn vor der Arbeitsaufnahme eine Beschäftigungsbewilligung vom Arbeitsamt erteilt wurde bzw. ein Befreiungsschein vorliegt. Bei arbeitsrechtlichen Fragen wenden Sie sich bitte an die sozialpolitische Abteilung der Wirtschaftskammer.

3.9.4. Lehrlingsausbildung

Das erstmalige Ausbilden von Lehrlingen

Betriebe, die erstmals Lehrlinge aufzunehmen beabsichtigen, müssen vor der Aufnahme einen Antrag auf die Feststellung der Eignung zur Lehrlingsausbildung bei der Lehrlingsstelle der Wirtschaftskammer einreichen. Diese ist gesetzlich verpflichtet, unter Mitwirkung der Arbeiterkammer zu prüfen, ob die Voraussetzungen dafür vorliegen. Darüber ergeht ein Bescheid, aufgrund dessen Lehrlinge aufgenommen werden können. Betriebe, die erstmals Lehrlinge aufnehmen oder Lehrlinge in einem weiteren Lehrberuf ausbilden wollen, können dies auch tun, wenn kein geprüfter Ausbilder vorhanden ist. Die Ausbilderprüfung muß aber dann vom Ausbilder (der trotzdem zu bestellen ist) innerhalb von 18 Monaten nachgeholt werden. Nach diesem Zeitpunkt können Lehrlinge nur dann aufgenommen werden, wenn der Lehrberechtigte oder Ausbilder die Ausbilderprüfung abgelegt hat bzw. von ihr befreit ist.

Folgende Voraussetzungen für die Lehrlingsausbildung sind erforderlich:

– Rechtliche Eignung:

Der Betrieb muß nach der Gewerbeordnung berechtigt sein, die Tätigkeiten durchzuführen, in welchen der Lehrling ausgebildet werden soll.

– Betriebliche Eignung:

Der Betrieb muß so eingerichtet sein und so fortgeführt werden, daß dem Lehrling alle in den Ausbildungsvorschriften enthaltenen Fertigkeiten und Kenntnisse vermittelt werden können. Für jene Betriebe, die diese nicht in vollem Umfang vermitteln können, besteht die Möglichkeit der Lehrlingsausbildung im Rahmen eines Ausbildungsverbandes. Außerdem muß eine für die Ausbildung geeignete Person mit Ausbilderprüfung zur Verfügung stehen und zwar entweder der Lehrberechtigte selbst oder ein Mitarbeiter.

Suche nach Lehrlingen:

Wie sieht Ihr Bedarf an Fachkräften in den kom-

menden drei bis vier Jahren aus? Tatsache ist: Die meisten Betriebe haben keine Fachkräfteplanung, die über die nächsten 1½ Jahre hinausgeht. Durch eine kurzfristige Planung entsteht jedoch ein Fachkräftemangel, der zum Teil jetzt schon in einigen Branchen zu empfindlichen Wettbewerbsnachteilen geführt hat. Dabei wird von den neuen Mitarbeitern ein immer größeres fachliches Können erwartet. Das ist nicht außergewöhnlich – denn nur mit diesen hochqualifizierten Mitarbeitern kann der Betrieb langfristig wettbewerbsfähig bleiben. Was liegt also näher, als seine eigenen Fachkräfte auszubilden, die genau wissen, worauf es ankommt. In den Lehrlingsstellen der Wirtschaftskammern liegt ein Verzeichnis über die Lehrberufe auf (Lehrberufsliste).

Im Jahr 1998 sind ca. 20 neue Lehrberufe geschaffen worden. Im Paket 1 (ab Mai 1998) sind das die Lehrberufe: Bankkaufmann, EDV-Kaufmann, EDV-Techniker, Entsorgungs- und Recyclingfachmann, Abfall- und Abwasserfachmann, Gartencenterkaufmann, Immobilienkaufmann, Sonnenschutztechniker, Tiefbauer, Vermessungstechniker.

Im Paket 2 (ab September 1998) wurden folgende Lehrberufe verordnet: Fitneßbetreuer, Kanzleiassistent/Notariat, Kanzleiassistent/Rechtsanwaltskanzlei, Medienfachmann/Mediendesign, Medienfachmann/Medientechnik, Produktionstechniker, Sportartikelmonteur, Straßenerhaltungsfachmann, Systemgastronomiefachmann.

In vielen Fällen führt die Wirtschaftskammer sowie das Arbeitsmarktservice eine Lehrstellenbörse.

Weitere Möglichkeiten:

- Schulkontakte aufbauen,
- Zeitungsannoncen,
- Betriebserkundung,
- Berufspraktische Woche – „Schnupperlehre“
- Teilnahme an Berufsinformationsveranstaltungen

Anfragen von Jugendlichen für bestimmte Lehrberufe können somit leicht erfragt werden. Bei der Bewerberauswahl geht es darum, das eigene Profil des

Bewerbers mit dem beruflichen, auch betrieblichen Anforderungsprofil zu vergleichen. Dazu dienen das Vorstellungsgespräch, die Durchsicht der Zeugnisse und die Durchführung von Tests.

Anmeldung des Lehrvertrages und wichtige Fristen:

Wenn die Entscheidung, einen bestimmten Lehrling aufnehmen zu wollen, fix ist, soll die Anmeldung des Lehrvertrages bei der zuständigen Lehrlingsstelle der Wirtschaftskammer möglichst umgehend erfolgen. Setzen Sie sich daher bitte mit der Lehrlingsstelle ehestmöglich in Verbindung. Der Lehrvertrag muß schriftlich abgeschlossen werden. Die Vertragsformulare erhalten Sie bei der Lehrlingsstelle, wo Sie Ihren Lehrvertrag innerhalb von drei Wochen wieder vorlegen müssen. Der Lehrling ist innerhalb von sieben Tagen bei der Gebietskrankenkasse, binnen zwei Wochen bei der Berufsschule anzumelden.

Die ersten zwei Monate der Lehrzeit sieht der Gesetzgeber als Probezeit vor. Sofern in dieser Zeit der Lehrling seine Schulpflicht in einer lehrgangsmäßigen Berufsschule erfüllt, ist es der erste Monat der Ausbildung im Betrieb. Während dieser Zeit kann sowohl der Lehrberechtigte als auch der Lehrling das Lehrverhältnis jederzeit einseitig ohne Angabe von Gründen lösen. Wesentlich für die Rechtswirksamkeit der Auflösung ist die Schriftform. Beachten Sie bei minderjährigen Lehrlingen (in der Regel bis zum 19. Lebensjahr) die Zustimmungspflicht des gesetzlichen Vertreters (bei aufrechter Ehe die Zustimmung beider Elternteile). Eine einseitige Auflösung des Lehrverhältnisses ist nach Ablauf der Probezeit nur mehr aus schwerwiegenden, im Gesetz angeführten Gründen möglich. Nach Ablauf der Lehrzeit besteht für den Arbeitgeber die Verpflichtung einer daran anschließenden Weiterverwendung. Diese Behaltspflicht dauert in der Regel vier Monate (Beschäftigung im erlernten Beruf), die in den einzelnen Kollektivverträgen verlängert wird.

Achtung: Ein Lehrvertrag kann nicht gekündigt werden! Daher keine „Kündigungsfrist“. Die Lehrvertragsauflösung muß immer schriftlich erfolgen! Die Lehr-

vertragsauflösung wird an jenem Tag rechtswirksam, an welchem sie dem Vertragspartner schriftlich zugegangen ist. Formulare sind bei den Lehrlingsstellen der Wirtschaftskammern erhältlich!



Bei allen Fragen, die Lehrlinge betreffen, wenden Sie sich bitte an die Lehrlingsstelle der Wirtschaftskammer.

3.9.5. Die Sozialversicherung meiner Mitarbeiter

Auch Ihre Arbeitnehmer sind pflichtversichert – in vier Sparten: Krankenversicherung, Unfallversicherung, Pensions- und Arbeitslosenversicherung.

Sie als Dienstgeber sind verpflichtet, Ihre Dienstnehmer innerhalb von sieben Tagen bei der Gebietskrankenkasse anzumelden.

Beitragsgrundlage ist das Bruttoentgelt, nicht beitragspflichtige Entgelte wie z. B. Tagesdiäten, sind im ASVG aufgezählt. Höchstbeitragsgrundlage ist, gleich wie in der gewerblichen Sozialversicherung, ATS 49.700,- pro Monat für 1999 – diese Schillinggrenze wird jedes Jahr neu festgelegt.

Die Sozialversicherungsbeiträge gliedern sich in einen Dienstgeber- und einen Dienstnehmeranteil, die bei Arbeitern und Angestellten unterschiedliche Höhen aufweisen.

Diese Beitragssätze beinhalten Kranken-, Unfall-, Pension-, Arbeitslosenversicherung, Wohnbauförderungsbeitrag, Arbeiterkammerumlage, Entgeltfortzahlungsbeitrag, IESG-Zuschlag.

Jede Lohn-/Gehaltserhöhung, jede Sonderzahlung, aber auch die Beendigung der Pflichtversicherung ist der Gebietskrankenkasse zu melden. Liegt das vereinbarte Entgelt unter der Geringfügigkeitsgrenze (1999: ATS 3.899,- pro Monat), so ist der Arbeitnehmer nur pflichtunfallversichert (1,4%), wobei hierfür ebenso eine Meldung innerhalb von sieben Tagen an die Gebietskrankenkasse ergehen muß.

Arbeiter:

Arbeitgeberanteil: 24,65 %

Arbeitnehmeranteil: 18,90 %

Angestellter:

Arbeitgeberanteil: 21,55 %

Arbeitnehmeranteil: 17,65 %

Lehrlinge:

Arbeitgeberanteil: 12,55 %

Lehrlingsanteil: 10,25 %

In Kürze

- Wie finde ich neue Mitarbeiter?
 - Kontakte
 - Stellenbeschreibung
- Mitarbeitermotivation
 - Geld allein macht (noch) nicht glücklich
- Wie beschäftige ich Arbeitnehmer?
 - Dienstvertrag
 - Was ist ein Kollektivvertrag?
 - Beschäftigung von Familienmitgliedern
- Wie bilde ich Lehrlinge aus?
 - Ausbilderprüfung
 - Lehrverhältnis
- Die Sozialversicherung meiner Mitarbeiter
 - Welche Versicherungssparten werden abgedeckt?
 - Wie hoch ist die Versicherung?
 - Wer zahlt die Versicherung?
 - geringfügig Beschäftigte: nur Unfallversicherung

3.10. Gewährleistung – Garantie – Produkthaftung

3.10.1. Gewährleistung

Wird eine entgeltliche Leistung nicht in der vereinbarten Weise erbracht (Lieferung zur richtigen Zeit, am richtigen Ort und in vereinbarter Qualität), so führt dies zur Rechtsfolge der Gewährleistung. Dieses Entstehenmüssen des Auftragnehmers für die Mangelfreiheit der Leistung ist immer von einem etwaigen Verschulden an dieser Mangelhaftigkeit unabhängig.

Trifft den Auftragnehmer zusätzlich ein Verschulden an der mangelhaften Leistung, kann der Auftraggeber unter Umständen zusätzlich Schadenersatz verlangen (Mängelfolgeschäden, Gewinnentgang u. ä.).

Voraussetzungen für das Entstehen eines Gewährleistungsanspruches sind das Vorliegen eines entgeltlichen Geschäftes (z. B. Werkvertrages) und das Vorhandensein eines Mangels bei Übergabe. Offene Mängel (sofort, bei Übergabe erkennbar) sind unverzüglich bei der Übergabe geltend zu machen. Verdeckte Mängel (das sind Mängel, die bei Übergabe nicht erkennbar sind) müssen unmittelbar nach Kenntnis bzw. nach Auftreten geltend gemacht werden. Dies ist aber nur während der gesetzlichen oder eventuell vertraglich vereinbarten Gewährleistungsfrist möglich. Die gesetzlichen Gewährleistungsfristen betragen für bewegliche Sachen 6 Monate, für unbewegliche Sachen 3 Jahre.

Beweglich ist alles, was nicht fest mit Grund und Boden verbunden ist, unbeweglich hingegen sind jene Sachen, die mit Grund und Boden verbunden oder Zubehör einer Liegenschaft sind. Daher werden bewegliche Sachen durch Einbau zu unbeweglichen Sachen und unterliegen somit der gesetzlich längeren Gewährleistungsfrist von 3 Jahren.

Diese Problematik trifft für alle Arten von Einbauten zu (z. B. Heizungsanlagen, Fenster, Jalousien, u. ä.).

Mängelrüge: Bei beidseitigem Handelskauf (beide Vertragspartner sind Unternehmer) kann der Käufer das Gewährleistungsrecht nur unter den verschärften Bedingungen des Handelsrechtes in Anspruch nehmen (möglichst sofortige Untersuchung der Ware nach Ablieferung, Anzeige des Mangels).

3.10.2. Garantie

Eine Garantie ist eine üblicherweise zusätzlich zur Gewährleistung eingegangene vertragliche Verpflichtung, für eine bestimmte Zeit Mangelfreiheit oder Funktionstüchtigkeit der Leistung zuzusichern. Garantie ist daher keine gesetzliche Rechtsfolge, sondern beruht immer auf vertraglicher Vereinbarung. Sie kann auch vertraglich an

Gewährleistungsinhalt	
Wesentliche und unbehebbar Mängel:	Recht auf Rücktritt oder Preisminderung
Behebbar Mängel:	Recht auf Verbesserung oder Preisminderung (bei Werkverträgen auch Rücktritt)
Unwesentliche und unbehebbar Mängel:	Recht auf Preisminderung

Stelle der Gewährleistung vorgesehen sein, doch dürfen Verbraucher (Konsumenten) durch eine derartige Garantie keine Schlechterstellung im Vergleich zur gesetzlichen Gewährleistungsregelung erfahren. Die Garantie ist üblicherweise vom Auftreten des Mangels während der vereinbarten Frist abhängig und nicht vom Vorhandensein eines Mangels schon bei der Übergabe. Gewährleistung und Garantie können auch gemeinsam vereinbart werden, so daß sie dann parallel wirken.

3.10.3. Produkthaftungsgesetz

Zu den bereits bestehenden Bestimmungen über Gewährleistung, Garantie und Schadenersatz kommt mit dem Produkthaftungsgesetz eine verschuldensunabhängige Haftung für bestimmte Schäden, die durch Fehler eines Produktes verursacht wurden.

● Haftung

Mit Gültigkeit des Produkthaftungsgesetzes haftet der Unternehmer für Personen- und Sachschäden, die durch den Fehler eines Produktes verursacht wurden. Diese Haftung ist verschuldensunabhängig, der Unternehmer haftet auch dann, wenn er den Fehler des Produktes nicht verschuldet hat. Folgende Unternehmergruppen haften für Produktschäden:

- der Hersteller eines Produktes
- der Importeur
- jeder Unternehmer, der das Produkt in den Verkehr gebracht hat, wenn weder Hersteller noch Importeur festgestellt werden können.

Als „Hersteller“ haftet ein Unternehmer auch, wenn er sich durch das Anbringen seines Namens, seiner Marke oder eines anderen Zeichens auf dem Produkt als Hersteller ausgibt. Als Importeur gilt nach dem Produkthaftungsgesetz jener inländische Unternehmer, der ein ausländisches Produkt ins Inland eingeführt und

hier in den Verkehr gebracht hat.

Seine Haftung besteht neben der des ausländischen Herstellers. Händler ist jener Unternehmer, der, ohne Importeur zu sein, das Produkt im Inland vertreibt. Für den Händler kann nur dann eine Haftpflicht entstehen, wenn er es verabsäumt, in „angemessener Frist“ den Hersteller oder den Importeur des Produktes zu nennen. Als Richtwert für eine angemessene Frist können ein bis zwei Wochen angenommen werden.

● Fehlerhaftigkeit eines Produktes

Entsprechend dem Produkthaftungsgesetz ist ein Produkt dann fehlerhaft, wenn es nicht jene Sicherheit bietet, die man von diesem Produkt erwarten kann. Beispielsweise können falsche oder unvollständige Angaben in der Bedienungsanleitung eine solche Fehlerhaftigkeit begründen.

● Ersatzpflicht

Die Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz umfaßt Personenschäden und Sachschäden. Die Haftung für Personenschäden kann vertraglich weder ausgeschlossen noch beschränkt werden. Die Haftung für Sachschäden besteht dann nicht, wenn den Schaden ein Unternehmer erlitten hat, der die Sache überwiegend in seinem Unternehmen verwendet hat. Die Haftung kann im voraus weder ausgeschlossen noch beschränkt werden. Will jemand einen Ersatzanspruch nach dem Produkthaftungsgesetz geltend machen, muß er nachweisen, daß das erworbene Produkt einen Fehler aufweist und dieser Fehler den eingetretenen Schaden verursacht hat. Er ist jedoch nicht verpflichtet, dem Hersteller oder dem Importeur ein Verschulden nachzuweisen.

● Maßnahmen im Betrieb

- Das Produkthaftungsrisiko ist im Regelfall durch den Abschluß einer entsprechenden Versicherung einzugrenzen. Überprüfen Sie bereits bestehende Versicherungsverträge bzw. sprechen Sie mit einem Versicherungsfachmann.
- Die vorgesehenen Nachweispflichten des

Unternehmers erfordern eine umfassende Dokumentation im Unternehmen. Besonders für Handelsunternehmen ist es notwendig, genaue Aufzeichnung über Art, Menge und Herkunft der Handelsware zu führen. Nur dadurch wird es möglich sein, für jedes Produkt oder Teilprodukt den Importeur oder den Hersteller zu kennen.

- Alle der Präsentation des Produktes dienenden Unterlagen (Werbeaussagen, Gebrauchsanweisungen) sind auf Fehlerquellen bzw. Vollständigkeit zu prüfen.
- Rückgriffsansprüche gegenüber ausländischen Herstellern sind vertraglich abzusichern. Bereits verwendete Liefer- und Einkaufsbedingungen sind dieser Rechtslage anzupassen.

● **Auskunft und Information**

Wenden Sie sich in allen Fragen des Produkthaftungsgesetzes direkt an die *Rechts- und Gewerbspolitische Abteilung Ihrer Wirtschaftskammer*.

In Kürze

Das Wesen der Gewährleistung

- Gewährleistung ist innerhalb der gesetzlichen Fristen unausweichlich!
- Die verschiedenen Gewährleistungsinhalte
- Was ist eine Mängelrüge?
- Zusätzlich zur Gewährleistung kann eine Garantie eingeräumt werden
- Wesentliche Inhalte des Produkthaftungsgesetzes
- Konkrete Maßnahmen im Betrieb

3.11. Außenhandel

Der Entschluß, ins Außenhandelsgeschäft einzusteigen, bedeutet immer ein wenig Neuland. Außenhandel ist riskant, aber chancenreich.

Angesichts des kleinen österreichischen Marktes können immer mehr Unternehmensgründer von Anfang an den Export, vor allem in den Europäischen Binnenmarkt, als erste Stufe der Markterschließung in ihr Unternehmenskonzept einbeziehen.

Sie müssen Märkte und Absatzchancen erkunden und mit den Möglichkeiten Ihres Betriebes vergleichen, Entscheidungen über Absatzwege und Werbung treffen, Finanzierungsfragen lösen, die Außenhandelstechniken erlernen.

Auch der Import von Waren erfordert Kenntnisse über einschlägige Bestimmungen des Außenhandelsrechtes, insbesondere des Zollrechtes.

Die Wirtschaftskammer unterstützt den Aufbau von Außenhandelsbeziehungen durch ein umfangreiches Serviceangebot:

– **Information und Beratung über ausländische Märkte**

Die Außenwirtschaftsorganisation der Wirtschaftskammer umfaßt insgesamt ca. 85 Außenhandelsstellen. Ihre Leiter, die Handelsdelegierten, vertreten mit ihren Mitarbeitern offiziell die österreichischen Handelsinteressen im Ausland. Sie vermitteln Firmkontakte, beraten und informieren die Firmen über den jeweiligen Markt und unterstützen sie in ihrer Tätigkeit.

– **Auslandsveranstaltungen**

Das Wirtschaftsförderungsinstitut der Wirtschaftskammer Österreich führt zahlreiche Auslandsveranstaltungen zur Absatzförderung durch:

- Beteiligungen an Messen und Ausstellungen in Form von Gruppenausstellungen, Repräsentationsschauen, Wirtschaftsmissionen (gemeinsame

Geschäftsreisen österreichischer Firmenvertreter ins Ausland),

- Sonderveranstaltungen wie Warenhauswerbeveranstaltungen, Modeschauen u.a.
- Jährlich erscheint zudem ein Katalog über die wichtigsten „In- und Ausländischen Messen, Ausstellungen und Kongresse.“

– **Publikationen und Informationsdienst**

Es gibt zahlreiche Publikationen mit Informationen über laufende Außenhandelsgeschäfte, Bezugswünsche und Lieferangebote ausländischer Firmen, Merkblätter über die Handelspartner Österreichs, Firmengründungen etc.

Auf Wunsch werden am Außenhandel interessierte Firmen in das Außenhandelsfirmenregister (Datenbank) der Wirtschaftskammer aufgenommen und über ausländische Bezugswünsche laufend informiert.

– **Finanzielle Förderungen**

Exportfördernde Aktivitäten wie z. B. Beteiligung an ausländischen Messen und Ausstellungen, Exportberatungen u.v.m. werden finanziell unterstützt.

– **Informationen über Zölle und Steuern**

Nähere Auskünfte zu Fragen des Außenhandels erteilen Ihnen die Außenhandelsabteilungen in den Wirtschaftskammern bzw. die Abteilung für Außenwirtschaft in der Wirtschaftskammer Österreich.

Das Dienstleistungsangebot ist im „Auslandsprogramm – Außenhandelsförderung“ übersichtlich dargestellt. Die Broschüre ist bei den Wirtschaftskammern erhältlich.

3.12. Betriebliche Versicherungen

3.12.1. Die betrieblichen Risiken

Unabhängig davon ob Sie einen Betrieb neu gründen oder einen Betrieb übernehmen – in beiden Fällen treten Risiken auf, gegen die Sie sich absichern sollten.

Lassen Sie sich dabei keine Versicherungen verkaufen, sondern kaufen Sie diese gezielt ein, indem Sie systematisch vorgehen:

Risiken erkennen:

Zunächst sollten Sie alle Risiken, die Ihr Unternehmen bedrohen können, erkennen und auflisten. In einem weiteren Schritt sind diese zu bewerten.

Risiken bewerten:

Nicht alle Risiken, die versichert werden können, sollten auch versichert werden. Es wird darauf ankommen, wie groß Sie Ihr Risiko einstufen:

- Katastrophenrisiko: Der Schaden kann für das Unternehmen den Existenzverlust bedeuten.
- Großrisiko: Die gesetzten Unternehmensziele können zwar nicht erreicht werden, das Unternehmen bleibt jedoch im Schadensfall bestehen.
- Mittleres Risiko: Die gesetzten Ziele sind bei Eintritt des Schadensfalles gefährdet.
- Kleinrisiko: Es tritt keine Gefährdung der Unternehmensziele ein – meist Bagatellschäden.

Risiken abwenden:

Aufgrund der Ergebnisse der Risikoerkennung und -bewertung sollten Sie abschließend überlegen, über welche Möglichkeiten Sie verfügen, diese Risiken von Ihrem Unternehmen abzuwenden:

- Risiko vermeiden
(z. B. anderes Fertigungsverfahren, Herausnahme eines gefährlichen Produktes aus dem Verkaufsprogramm ...)

- Risiko vermindern
(z. B. durch Feuerlöscher, externes Lager, Schutzhelm ...)
- Risiko überwälzen
(z. B. durch Abschluß einer Versicherung ...)

3.12.2. Risikoabdeckung durch Versicherung

● Vertriebskanäle:

Eine Versicherung kann über verschiedene Vertriebskanäle verkauft werden. Eine wesentliche Rolle spielen die haupt- oder nebenberuflichen Mitarbeiter von Versicherungsgesellschaften.

Daneben gibt es auch Versicherungsmakler und -berater, welche auf selbständiger Basis arbeiten. In der Regel arbeiten diese mit mehreren Versicherungsgesellschaften zusammen, holen mehrere Angebote ein und suchen für Sie das beste aus. Die Betreuung durch einen Makler ist üblicherweise kostenlos. Dieser holt sich seine Provision bei der Versicherung. Für die reine Beratung (und Versicherungsabschluß bei anderen Personen oder Gesellschaften) wird ein Honorar in Rechnung gestellt.

● Betriebliche Versicherungen im Überblick:

Je nach Betrieb sind die verschiedenen Typen von Versicherungen mehr oder weniger genau anzusehen:

- Sachversicherungen:
Sie schützen vor Substanzverlusten bei Gebäuden, Waren, Einrichtungen, Datenträgern etc. Dazu zählen insbesondere die Feuer-, Einbruchdiebstahl-, Sturm-, Leitungswasserschaden-, Maschinenbruch-, Elektrogeräte- und Computerversicherungen.

- Vermögensschadenversicherungen:
Zur Abdeckung von entgangenen Erträgen (z. B. durch Maschinenstillstand) oder zur Abdeckung zusätzlicher Kosten (z. B. Rechtsanwaltskosten) aufgrund eines eingetretenen Schadens.
Beispiele dafür sind: Betriebshaftpflicht-, Betriebsrechtsschutz-, Betriebsunterbrechungsversicherung (bei Krankheit, Unfall, Feuer, Maschinenschaden ...)
- Personenversicherungen:
Wenn die versicherten Personen der Betriebsinhaber, Gesellschafter oder Arbeitnehmer des Betriebes sind. Das sind z. B. Lebens-, Kranken-, Unfall- und Abfertigungsversicherungen.
Sie können neben bzw. zusätzlich zur gesetzlichen Sozialversicherung bei privaten Versicherungen abgeschlossen werden.
- **Tips für den Versicherungsabschluß:**
 - Analysieren Sie zunächst, welche Risiken Sie denn überhaupt bedrohen können.
 - Bewerten Sie diese Risiken hinsichtlich Auswirkungen (Katastrophen-, Groß-, Kleinrisiko) und Eintrittswahrscheinlichkeit (häufig, eher selten, sehr selten) – in der Praxis genügt hier häufig Ihre subjektive Einschätzung.
 - Überlegen Sie, ob es neben Versicherungen auch andere Möglichkeiten gibt, Risiken abzuwenden, z. B. ein dezentrales Lager, welches im Brandfall Ihre Absatzmärkte schützt, ein funktionierender Brandschutz usw.
 - Legen Sie Ihre Versicherungswünsche ausführlich dar.
 - Geben Sie Ihrem Versicherer die Möglichkeit, das zu versichernde Objekt an Ort und Stelle zu besichtigen und vermerken Sie dies im Antrag „wie besichtigt“.
 - Sondervereinbarungen sind im Antrag zu vermerken und müssen auch im Polizzentext aufscheinen.
 - In komplizierteren Fällen verlangen Sie die Beziehung eines Spezialisten für die entsprechende Sparte.
- Holen Sie immer mehrere Angebote ein.
- Informieren Sie sich genau über den Umfang der Deckung und die Art der Prämienberechnung für jede Versicherungssparte. Gehen Sie keine Unterversicherung aber auch keine Überversicherung ein.
- Achten Sie auf eventuelle Risikoausschlüsse und lassen Sie sich diese erklären. Versuchen Sie, diese zu Ihren Gunsten abzuändern.
- Es können viele Nebenabreden, sog. Klauseln im Vertrag vereinbart werden. Prüfen Sie dies (z. B. Einschluß zusätzlicher Risiken ohne oder gegen Prämienzuschlag, Selbstbehalt gegen Prämiennachlaß etc.).
- Vereinbaren Sie möglichst kurze Laufzeiten des Versicherungsvertrages. (Es ist Verhandlungssache, den mit einer längeren Laufzeit verbundenen Treuerabatt dennoch zu bekommen. Bei einer früheren Kündigung wäre dieser allerdings an die Versicherung zurückzuzahlen).
- Prüfen Sie, ob Sie ein mehr oder minder geringes Risiko nicht selbst tragen sollen.
- Informieren Sie sich genau, wie Sie sich im Schadensfall verhalten müssen.
- Unterschreiben Sie nie einen Versicherungsvertrag blanko.
- Kontrollieren Sie von Zeit zu Zeit, ob Ihre Versicherungen noch mit dem Risiko übereinstimmen.

In Kürze

- Risiken erkennen, bewerten und abwenden
- Vorgangsweise
- Vertriebskanäle von Versicherungen
- Die betrieblichen Versicherungen im Überblick
- Tips für den Versicherungsabschluß

3.13. Information als Wettbewerbsinstrument!

Die dynamische Entwicklung im Bereich der Telekommunikation hat mittlerweile auch Österreich voll erfaßt. Regelmäßig treten Begriffe wie E-Mail, Internet, World Wide Web, Info-Highway oder Telearbeit in den Medien auf. Auch Sie sollten sich bei den Vorbereitungen zur Gründung oder Übernahme eines Unternehmens überlegen, wie Sie diese neuen Strukturen nutzen können. Die Telekommunikation, bestehend aus Datenbahnen (den Netzwerken) und virtuellen Orten mit einem breiten Angebot (den Online-Diensten) verbessert nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in einem globalen Markt, sondern verändert auch die Kommunikations- und Organisationsabläufe in Ihrem Unternehmen.

Hinsichtlich statistischer Aussagen kreisen unterschiedliche Daten in den Medien, wieviele Personen zur Zeit tatsächlich das Internet nutzen. Je nach Berechnung sind rund 150 Millionen Internet-Benutzer (Quelle: Various/Nua Internet Surveys, Stand Februar 1999) zu verzeichnen. Rund 34 Millionen davon in Europa. Schätzungsweise 474.000 Nutzer werden mit Ende 1998 in Österreich registriert (Quelle: IDC Research).

Den Nutzen des Internets für die Unternehmenseite kann man grob in vier Teile gliedern:

Kommunikation

Schnelle und unkomplizierte Kommunikation mit Kunden, Lieferanten, Partnern via E-Mail.

Firmenpräsentation – Online-shopping

Ihre Internet-Seiten (Firmenpräsentation) können über Suchmaschinen und die von anderen Seiten gesetzten Links gefunden und 24 Stunden am Tag von fast jedem Ort der Welt besucht werden. Andererseits können Sie Interessenten über die klassischen Medien auf Ihre Internetseiten hinweisen – Stammkunden können sich so z. B. permanent über Ihr aktuelles Angebot informieren, egal ob Sie offen oder geschlossen haben, egal wie spät es ist. Natür-

lich können auch Bestellungen über Ihre Internet-Seiten getätigt werden (Sie können ein richtiges Online-Warenhaus einrichten), selbst den Zahlungsverkehr kann man bereits über das Internet abwickeln.

Informationsgewinnung

- Marktforschung bzw. Konkurrenzbeobachtung im Internet
- Anbahnung internationaler Kooperationen
- weltweite Ideensuche (neue Produkte, neue Dienstleistungen, neue Anwendungen, ...)

Image

In absehbarer Zeit wird das Internet als Kommunikations-, Informations- und Bestellmedium unverzichtbar sein. Gewinnen werden im WWW allerdings nur jene Betriebe, die aktuelle Informationen, kreativ anspruchsvoll und technisch einwandfrei (Geschwindigkeit!) darstellen; dies erfordert eine Zusammenarbeit mit Designern, die über ausgeprägtes technisches Verständnis und Know-how verfügen.

Informationsbeschaffung aus Datenbanken

Das Internet ist zwar sehr leicht zugänglich und einfach zu handhaben, aber bei weitem nicht die einzige Möglichkeit der Informationsbeschaffung aus elektronischen Medien. Eine Vielzahl spezialisierter Datenbanken hilft Ihnen auf der Suche nach

- neuen Produkten und Anbietern
- Publikationen aus Wissenschaft und Technik
- Informationen über Exportländer, wie Normen, Richtlinien und Vorschriften, Wirtschaftstrends und Statistiken



Für nähere Auskünfte steht Ihnen das TECH-INFORM-Service Ihrer Wirtschaftskammer zur Verfügung. Ihr umfassendes Serviceangebot finden Sie auch unter der Internet-Adresse „<http://www.techinform.at>“.

4

Unternehmens-
konzept

Das Unternehmenskonzept ist nichts anderes als die Beschreibung der Gründungsidee und der einzelnen Schritte, wie Sie diese verwirklichen wollen.

Die schriftliche Formulierung des Unternehmenskonzeptes hat dabei mehrere Vorteile:

- Die Schriftform zwingt zu klaren, durchdachten Überlegungen.

- Durch ein schriftliches Unternehmenskonzept haben Sie eine Leitlinie, an der Sie Ihre Ziele und Aktivitäten ausrichten und laufend überprüfen können.

- Ein klares Unternehmenskonzept stärkt Ihre Position bei Kooperations- und Verhandlungspartnern wie Banken, Lieferanten etc.

Für die Umsetzung Ihres Konzeptes empfiehlt es sich, in einem Aktivitätenplan festzulegen, welche Aufgaben, bis wann und mit wem zu erledigen sind. So ein Aktivitätenplan könnte beispielsweise folgendermaßen aussehen:

Die nachstehende Checkliste soll Ihnen helfen, Ihr Unternehmenskonzept zu erstellen.

AKTIVITÄTENPLAN				
Was ist zu tun?	Wer ist mein Gesprächspartner?	(bis) wann?	mögliche Lösung/ Erledigungsvermerk	OK

Checkliste zur Erstellung des Unternehmenskonzeptes

1. Gründungsidee

2. Person des Gründers

- Ausbildung
- berufliche Praxis (Branchenerfahrung)
- Kenntnisse und besondere Fähigkeiten

3. Das Unternehmen

- Firmenname
- Gründungsdatum
- Rechtsform
- Gesellschafter/Geschäftsführer/Eigentumsverhältnisse
- Unternehmensgegenstand
- Standort
- Betriebsstätte (Größe, Einrichtung ...)

4. Marketing

- Marktinformationen (Kunden, Nachfragesituation, Angebotssituation),
- Konkurrenz (Chancen/Gefahren)
- Unternehmensinformation (Stärken/Schwächen)
- Marketingziele und -strategien (Marktsegmente, Kundenbedürfnisse, Leistungsmix, Umsätze und Marktanteile, Stellung des Unternehmens)
- Marktleistung (Produkt/Dienstleistung, Beratung, Service, Sortiment)
- Preise und Konditionen
- Marktbearbeitung (Verkauf, Werbung, PR, Verkaufsförderung ...)
- Warenverteilung (direkt, über Händler ...)
- Marketingbudget

5. Finanzierung/Rentabilität

- Kapitalbedarf für (Investitionen, laufende Kosten, Gründungskosten)

- Kostenplanung
- Finanzierung (Eigenmittel, Förderungen, Fremdkapital, Sonstiges)
- Mindestumsatzplanung
- Stundensatz
- Finanzplan (Gegenüberstellung von Einnahmen und Ausgaben)

6. Personal

- Mitarbeiteranzahl
- Qualifikation der Mitarbeiter/Entlohnung
- Gewinnen von Mitarbeitern
- Führung und Motivation der Mitarbeiter

7. Beschaffung/Lieferanten

- Lieferanten
- Konditionen
- Lagerung der Waren

8. Organisation

- Wer hat welche Aufgaben/Kompetenzen (insbes. bei Partnern)
- Buchhaltung/Steuerberater
- Kostenrechnung
- EDV-Einsatz

9. Risikoabsicherung (Versicherungen)

- Sachversicherungen (z. B. Feuer, Gebäude, Einrichtung ...)
- Vermögensschadenversicherungen (z. B. Haftpflicht)
- Personenversicherungen (z. B. Unfall, Krankheit, Pension ...)
- Gewerbliche Sozialversicherung

5

Anhang

5.1. Wichtige Kontakte bei Betriebsgründung und Betriebsübernahme:

GEWERBE-BEHÖRDE

Kontaktstelle	Aktivität
<ul style="list-style-type: none"> ● Bezirkshauptmannschaft ● Magistrat ● Landeshauptmann ● Bundesministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten (BMWA) 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Gewerbeanmeldung ○ Bewilligungsansuchen ○ Konzessionsansuchen ○ Nachsichtsansuchen ○ Betriebsanlagengenehmigung ○ gewerberechtl. Geschäftsführer ○ weitere Betriebsstätte ○ Gewerbeverpachtung ○ Standortverlegung

FINANZAMT

Aktivität	Anmerkungen
<ul style="list-style-type: none"> ● Betriebseröffnungsanzeige 	<ul style="list-style-type: none"> ○ kurze und formlose Mitteilung der Eröffnung und des Standortes (Ansuchen um Zuteilung einer Steuernummer) innerhalb eines Monats
<ul style="list-style-type: none"> ● Antrag auf Erteilung einer UID-Nummer 	<ul style="list-style-type: none"> ○ notwendig bei Import/Export innerhalb der EU
<ul style="list-style-type: none"> ● Ansuchen um Berechnung d. USt. nach vereinnahmten Entgelten ● USt.-Veranlagung nach vereinbarten Entgelten 	<ul style="list-style-type: none"> ○ jährlicher Gesamtumsatz voraussichtlich nicht größer als ATS 5 Mio. netto ○ wenn jährlicher Gesamtumsatz voraussichtlich größer als ATS 5 Mio. netto ○ Fälligkeit: 15. des übernächsten Monats
<ul style="list-style-type: none"> ● Wahl des Kalendervierteljahres als USt.-Voranmeldungszeitraum 	<ul style="list-style-type: none"> ○ wenn jährliche Umsätze nicht höher als ATS 300.000,- netto
<ul style="list-style-type: none"> ● Bei Beschäftigung von Dienstnehmern: Abführung der Lohnsteuer jeweils am 15. des Folgemonats 	
<ul style="list-style-type: none"> ● Jahressteuererklärung für Umsatz- und Einkommensteuer 	<ul style="list-style-type: none"> ○ bis zum 31. März des nächsten Jahres

SOZIAL-VERSICHERUNG

Kontaktstelle	Anmerkungen
<ul style="list-style-type: none"> ● Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Meldung der Betriebsgründung binnen vier Wochen
<ul style="list-style-type: none"> ● Gebietskrankenkasse 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Anmeldung der Arbeitnehmer binnen 7 Tagen ab Beschäftigungsbeginn

SONSTIGE

Kontaktstelle	Anmerkungen
● Arbeitsmarktservice	
● Arbeitsinspektorat	
● Bankinstitut(e)	
● Fachgruppe der Wirtschaftskammer	
● Förderungsstellen	
● Entsorgungsunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> ○ kommunal ○ privat (z. B. ARA)
● Gemeinde/Magistrat	als Baubehörde: <ul style="list-style-type: none"> ○ Baubewilligung ○ Benützungsbewilligung ○ Flächenwidmung
● Grundbuch (Grundbuchgericht)	<ul style="list-style-type: none"> ○ Liegenschaftserwerb ○ Hypotheken
● Firmenbuch	<ul style="list-style-type: none"> ○ Eintragung ○ Auszug
● Lehrlingsstelle der Wirtschaftskammer (bei Ausbildung von Lehrlingen)	<ul style="list-style-type: none"> ○ Formloses Ansuchen um Feststellungsbescheid (vor erstmaliger Lehrlingsausbildung) ○ Lehrvertrag
● Amt der Landesregierung	<ul style="list-style-type: none"> ○ Ansuchen um Zulassung zur Lehrlingsausbilderprüfung
● Notar	<ul style="list-style-type: none"> ○ zwingend bei GmbH-Gründung
● Patentamt	<ul style="list-style-type: none"> ○ Marken-, Muster- und Patentregistrierung
● Polizei (oder Gemeinde[amt])	<ul style="list-style-type: none"> ○ Strafregisterbescheinigung (notwendig für Gewerbeanmeldung)
● Rechtsanwalt	
● Sanitätsbehörde	
● Steuerberater	
● private Versicherungsgesellschaft(en)	
● Versorgungsunternehmen	<ul style="list-style-type: none"> ○ Strom, Wasser, Gas etc. ○ Telefon, Fax
● Sonstiges (EAN-Code, DVR-Nr., ARA-Lizenz-Nr., CE-Kennzeichnung)	

5.2. Schritte einer Betriebsgründung

5.2.1 Die fünf Schritte der Gründung eines nicht protokollierten* Einzelunternehmens

1. Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung

2. Gewerbeanmeldung

Folgende Beilagen sind zur Gewerbeanmeldung notwendig:

2.1. Unternehmer erbringt Befähigungsnachweis (z.B. Meisterprüfung etc.) selbst

- Geburtsurkunde
- Staatsbürgerschaftsnachweis
- Gleichstellungsbescheid (nur bei Ausländern – ausgenommen EWR-Bürger)
- Meldebestätigung
- Strafregisterbescheinigung bei Polizei (oder Gemeinde) anfordern (darf nicht älter als drei Monate sein)
- Nachweis der Befähigung (z.B. Meisterprüfungszeugnis, Schul- oder Arbeitszeugnisse) oder Bescheid über die erteilte Nachsicht (ausgenommen bei freien Gewerben – hier sind keinerlei Nachweise erforderlich)

2.2 Unternehmer erbringt Befähigungsnachweis nicht selbst, sondern setzt gewerberechtl. Geschäftsführer (20 Wochenstunden im Betrieb beschäftigt) ein:

Erforderliche Belege für Gewerbeanmelder:

- Geburtsurkunde
- Staatsbürgerschaftsnachweis
- Gleichstellungsbescheid (nur bei Ausländern – ausgenommen EWR-Bürger)

* nicht protokolliert = nicht ins Firmenbuch eingetragen – siehe auch Kapitel Einzelunternehmen oder Gesellschaft

- Meldebestätigung
- Strafregisterbescheinigung bei Polizei (oder Gemeinde) anfordern (darf nicht älter als drei Monate sein)

Erforderliche Belege für gewerberechtl. Geschäftsführer:

- Geburtsurkunde
- Staatsbürgerschaftsnachweis
- Gleichstellungsbescheid (nur bei Ausländern – ausgenommen EWR-Bürger)
- Meldebestätigung
- Strafregisterbescheinigung bei Polizei (oder Gemeinde) anfordern (darf nicht älter als drei Monate sein).
- Bestätigung der Sozialversicherung über die Anmeldung als Arbeitnehmer für 20 Wochenstunden beim Gewerbeanmelder
- Nachweis der Befähigung (z.B. Meisterprüfungszeugnis etc.)
- Erklärung des gewerberechtl. Geschäftsführers über seine Tätigkeit im Unternehmen (Formular)

Der Gewerbeanmelder sowie der gewerberechtl. Geschäftsführer darf nicht auf Grund eines Insolvenzverfahrens von der Gewerbeausübung ausgeschlossen und nicht vorbestraft im Sinne des § 13 GewO 1994 sein.

3. Gebietskrankenkasse

Die Anmeldung von Mitarbeitern bei der zuständigen Gebietskrankenkasse hat unverzüglich nach der MitarbeiterEinstellung (Beginn der Tätigkeit) zu erfolgen.

Falls ein gewerberechtl. Geschäftsführer beschäftigt wird, ist dieser vor der Gewerbeanmeldung bei der GKK anzumelden (mit Wirksamkeit der

Gewerbeanmeldung möglich), da der Gewerbebehörde eine Bestätigung der GKK über das Beschäftigungsverhältnis vorzulegen ist.

4. Gewerbliche Sozialversicherung

Während der ersten beiden Wochen Anzeige bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft.

5. Finanzamt

Während des ersten Monats Anzeige der gewerblichen Tätigkeit beim Finanzamt und Beantragung einer Steuernummer.

5.2.2 Die 7 Schritte einer OEG- oder KEG-Gründung

1. Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung

2. Gesellschaftsvertrag

Die OEG/KEG kommt durch einen Gesellschaftsvertrag (mindestens zwei Personen) zustande, für den keine besonderen Formalitäten gelten und der mündlich oder schriftlich abgeschlossen werden kann. Aus Beweisgründen ist jedoch ein schriftlicher Vertrag unter Mitwirkung eines Rechtsanwaltes zu empfehlen.

3. Firmenbucheingabe/Antrag auf Eintragung

Die Erwerbsgesellschaft entsteht erst mit der Eintragung ins Firmenbuch. Die Gesellschafter können selbst den Antrag auf Eintragung in das Firmenbuch verfassen.

Die Unterschriften unter den Antrag sind jedoch von einem Notar oder gerichtlich zu beglaubigen.

Folgende Beilagen sind zur Firmenbucheingabe notwendig:

- Gesellschaftsvertrag (falls vorhanden; nicht zwingend jedoch empfehlenswert)
- Musterzeichnung (beglaubigt)
- Gesellschafterliste (nicht zwingend erforderlich)

Jedenfalls sind, auch wenn ein Gesellschaftsvertrag vorhanden ist, folgende Angaben zu machen:

- Sitz der Gesellschaft und die für die Gesellschaft maßgebliche Geschäftsadresse
- Bezeichnung des Geschäftszweiges
- Name, Geburtsdaten und Adressen der Gesellschafter
- sofern nicht alle persönlich haftenden Gesellschafter zeichnungsberechtigt sind, ist dies im Firmenbuch einzutragen
- Vertretungsregelung

4. Gewerbeanmeldung

Folgende Beilagen sind zur Gewerbeanmeldung notwendig:

- Auszug aus dem Firmenbuch
- Strafregisterbescheinigung vom gewerberechtiglichen Geschäftsführer und von allen persönlich haftenden Gesellschaftern bei Polizei (oder Gemeinde) anfordern (darf nicht älter als drei Monate sein).

Für den gewerberechtiglichen Geschäftsführer sind zudem erforderlich:

- Geburtsurkunde
- Staatsbürgerschaftsnachweis
- Gleichstellungsbescheid (nur bei Ausländern – ausgenommen EWR-Bürger)
- Meldebestätigung
- Bestätigung der Sozialversicherung über die Anmeldung als Arbeitnehmer für 20 Wochenstunden (nicht erforderlich, wenn gewerberechtiglicher Geschäftsführer persönlich haftender Geschäftsführer ist).
- Nachweis der Befähigung (z.B. Meisterprüfungszeugnis, Schul- oder Arbeitszeugnisse) oder Bescheid über die erteilte Nachsicht (ausgenommen bei freien Gewerben)
Erklärung des gewerberechtiglichen Geschäftsführers über seine Tätigkeit im Unternehmen (Formular)

Der gewerberechtigliche Geschäftsführer, aber auch alle persönlich haftenden Gesellschafter, dürfen

nicht auf Grund eines Insolvenztatbestandes von der Gewerbeausübung ausgeschlossen sein und nicht vorbestraft im Sinne des § 13 GewO 1994 sein.

5. Gebietskrankenkasse

Die Anmeldung von Mitarbeitern bei der zuständigen Gebietskrankenkasse hat unverzüglich nach der MitarbeiterEinstellung (Beginn der Tätigkeit) zu erfolgen.

Falls ein gewerberechtl. Geschäftsführer beschäftigt wird, ist dieser vor der Gewerbeanmeldung bei der GKK anzumelden (mit Wirksamkeit der Gewerbeanmeldung möglich), da der Gewerbebehörde eine Bestätigung der GKK über das Beschäftigungsverhältnis vorzulegen ist.

6. Gewerbliche Sozialversicherung

Alle Gesellschafter der OEG sowie die vollhaftenden Gesellschafter der KEG (Komplementäre) sind pflichtversichert in der Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft (GSVG). Die Versicherten müssen sich binnen zwei Wochen bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft melden.

Ab dem 1. Jänner 2000 unterliegen erwerbstätige Kommanditäre bei Überschreiten bestimmter Einkunftsgrenzen ebenfalls der Pflichtversicherung in der gewerblichen Sozialversicherung.

7. Finanzamt

Während des ersten Monats Anzeige der gewerblichen Tätigkeit beim Finanzamt und Beantragung einer Steuernummer für sich (Gesellschafter) und für die Gesellschaft.

5.2.3. Die 9 Schritte einer GmbH-Gründung

1. Gründungs-, Finanzierungs- und Rechtsberatung

2. Gesellschaftsvertrag

Die Gründer – es kann auch ein Gründer sein – errichten einen Gesellschaftsvertrag, der von einem Notar beglaubigt werden muß.

3. Gesellschafterbeschuß

Über die Bestellung des/der Geschäftsführer(s) und Vertretungsbefugnis (allein, ev. auch mit [organ-schaftlichen] Prokuristen), sofern Bestellung nicht schon im Gesellschaftsvertrag der Gesellschaft erfolgte. Hier könnte der Widerruf der Geschäftsführerbestellung durch die Generalversammlung im Gesellschaftsvertrag auf wichtige Gründe beschränkt werden. Das diesbezügliche Generalversammlungsprotokoll kann notariell beglaubigt oder privat erstellt werden. Die Geschäftsführer (mindestens einer) müssen jedoch nicht Gesellschafter der GmbH sein.

4. Bankbestätigung

Über die Einzahlung des Stammkapitals (derzeit mindestens ATS 250.000,-) auf das Gesellschaftskonto zur freien Verfügung der Geschäftsführung.

5. Firmenbucheingabe/Antrag auf Eintragung

Folgende Beilagen sind zur Firmenbucheingabe notwendig:

- Gesellschaftsvertrag
- Gesellschafterbeschuß über Geschäftsführerbestellung
- Gesellschafterliste
- Verzeichnis der Geschäftsführer
- Bankbestätigung
- Musterzeichnung der Geschäftsführer (beglaubigt)
- Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes für Gebühren und Verkehrssteuern (Entrichtung der Gesellschaftssteuer)

6. Gewerbeanmeldung

Folgende Beilagen sind zur Gewerbeanmeldung notwendig:

- Auszug aus dem Firmenbuch
- Strafregisterbescheinigung vom gewerberechtl. Geschäftsführer, aber auch vom handelsrechtlichen Geschäftsführer und von allen Gesellschaftern mit maßgeblichem Einfluß auf die

Geschäftsführung (Mehrheitsgesellschafter) bei Polizei (oder Gemeinde) anfordern (darf nicht älter als 3 Monate sein).

Für den gewerberechtlchen Geschäftsführer sind darüber hinaus erforderlich:

- Geburtsurkunde
- Staatsbürgerschaftsnachweis
- Gleichstellungsbescheid (nur bei Ausländern – ausgenommen EWR-Bürger)
- Meldebestätigung
- Bestätigung der Sozialversicherung über die Anmeldung als Arbeitnehmer für 20 Wochenstunden (nicht erforderlich, wenn gewerberechtlcher Geschäftsführer dem zur Vertretung nach außen berufenen Organ angehört (handelsrechtlcher Geschäftsführer ist).
- Nachweis der befähigung (z.B. Meisterprüfungszeugnis, Schul- oder Arbeitszeugnisse) oder bescheid über die erteilte Nachsicht (ausgenommen bei freien Gewerben).
- Erklärung des gewerberechtlchen Geschäftsführers über seine Tätigkeit im Unternehmen (Formular).

Der gewerberechtlche, aber auch der handelsrechtlche Geschäftsführer sowie Gesellschafter (mehrheitsgesellschafter) dürfen nicht auf Grund eines

Insolvenztatbestandes von der Gewerbeausübung ausgeschlossen und nicht vorbestraft im Sinne des § 13 GewO 1994 sein.

7. Gebietskrankenkasse

Die Anmeldung von Mitarbeitern bei der zuständigen Gebietskrankenkasse hat unverzüglich nach der Mitarbeitereinstellung (Beginn der Tätigkeit) zu erfolgen.

Falls ein gewerberechtlcher Geschäftsführer beschäftigt wird, ist dieser vor der Gewerbeanmeldung bei der GKK anzumelden (mit Wirksamkeit der Gewerbeanmeldung möglich), da der Gewerbebehörde eine Bestätigung der GKK über das Beschäftigungsverhältnis vorzulegen ist.

8. Gewerbliche Sozialversicherung

Während der ersten beiden Wochen Anzeige bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft der geschäftsführenden Gesellschafter, sofern sie in dieser Funktion nicht bereits nach dem ASVG versichert sind (ASVG-Versicherung ist wesentlich teurer als GSVG-Versicherung).

9. Finanzamt

Während des ersten Monats Anzeige der gewerblichen Tätigkeit beim Finanzamt und Beantragung einer Steuernummer.

5.3. Stichwortverzeichnis

A ktivitätenplan	71	Etablissementbezeichnung, siehe Geschäftsbezeichnung	35	Gewerbeschein	17
Anwendungsgebiete der EDV	69	Export	66	Gewerbewortlaut	21
Angebotsgestaltung	8	F amilienmitglieder, Beschäftigung von	59	Gründungskonzept	76-79
<i>Ansprechpartner</i>	82	Finanzierung	11	<i>Gründer-Service</i>	82
Arbeitsvertrag	58	Finanzplan	16	Gründungssparen	14
Arten von Gewerbe	17	Firma	28, 29, 31, 32	H aftung	43
Außenhandel	66	Firmenbuch	28, 29, 31, 32	Handelsrechtlicher Geschäftsführer	19
B ankgespräch	13	Firmenname	35	Handwerke	18, 19
Befähigungsnachweis	18	Förderungen	51	Hypotheken	14
Behördenkontakte	74	Freie Dienstverträge	59	I mage	10
Beitragsgrundlage	47	Freie Gewerbe	18	Internet	69
Betriebsanlagen-genehmigung	24	Fremdkapital	12	Investitionskredit	12
Betriebsgründung, Schritte	76	G arantie	63	J ungunternehmer-Förderungsaktion	14
Betriebsmittelbedarf	12	Gebietskrankenkasse	61	K alkulation	55
Betriebsübergabe u. Pension	44	Gebundene Gewerbe	18	Kapitalbedarf	11
Betriebsübernahme	43	Geldleistungsberechtigung	48	Kapitalbeschaffung	12
Buchhaltung	56	GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)	32	Kaufpreisrente	40
Bürges	14	Geschäftsbezeichnung	35	Kleinbetragsrechnung	53
Bürgschaften	15	Geschäftsidee	5, 6	Kleinstunternehmerregelung	49
D atenbanken	69	Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesbR)	35	Kollektivvertrag	59
Dienstzettel	58	Gesellschaftsform	27ff	Kommandit-Erwerbsgesellschaft (KEG)	30
Direktmarketing	10	Gewährleistung	63	Kommandit-gesellschaft (KG)	35
Distributionspolitik	9	Gewerbeanmeldung	17	Kommunikationspolitik	9
Doppelte Buchführung	56	Gewerbeausschließungsgründe	21	Kontokorrentkredit	12
E ffektivzinssatz	13	Gewerbebehörde	20-22	Kooperation	26
Eigenkapital	12	Gewerbeberechtigung	20	Körperschaftsteuer	55
Einnahmen-Ausgaben-Rechnung	56	Gewerberecht	17	Kostenrechnung	56
Einzelunternehmen	28	Gewerberechtlicher Geschäftsführer	19		
Erbschaft	36				

Krankenversicherung	48	PR (Public Relations)	10	Unternehmenskauf	38
Kreditbürgschaft	15	Preisgestaltung	9	Unternehmenskonzept	70
Kreditförderung	14	Preispolitik	9	Unternehmensübernahme	38, 39
L easing	12	Produkteliminierung	8	Unternehmensübertragung	40
Lehrlinge	60	Produkthaftung	64	Unternehmertyp	5
Lieferantenkredit	13	Produktinnovation	8	V eräußerungsgewinn	39
Liquidität	15	Produktpolitik	8	Verein	33
M ängelrüge	63	Produktvariation	8	Verbundene Gewerbe	18
Marketing	6	R echnungswesen	56	Verkaufsförderung	10
Marketinginstrumente	8	Rechtsform	28	Verpachtung	42
Marketingkonzept	6	Rentenzahlung	40	Versicherungen	67
Marketingmix	8	S achleistungsberechtigung	48	Versicherungsverträge (Übernahme von Versicherungsverträgen)	44
Marketingziele	8	Schadenersatz	63	Versorgungsrente	41
Marktbearbeitung	9	Schenkung	36	Vertretung	30, 31, 33
Miete	45	Skonto	13	Vorstellungsgespräch	58
Mietrechtsübergang	43	Sortimentspolitik	9	W arenverteilung	9
Mietvertrag	45	Sozialversicherung	47, 50	Werbemittel	10
Mindestbeitragsgrundlage	47	Stammkapital	32	Werkverträge	10
Mitarbeitermotivation	58	Standort	24	Werbung und Kommunikation	10
Mitarbeitersuche	58	Stellenbeschreibung	58		
Mitarbeiterübernahme	44	Steuerberater	52		
N achsicht	20	Steuererklärung	54		
Nachsicht Unternehmer	20	Steuerkalender	54		
O ffene Erwerbs- gesellschaft (OEG)	29	Steuern	52		
Offene Handels- gesellschaft (OHG)	35	Steuernummer	52		
P acht	45	Stichwortverzeichnis	80, 81		
Pachtvertrag	45	Strafregisterbescheinigung	22		
Partnerschaftsgründung	27	Ü bergabe	34		
Pauschalierung	56	Übernahme von Mitarbeitern siehe Mitarbeiterübernahme	44		
Pensionsversicherung	48	Unfallversicherung	49		
Persönliche Voraussetzungen als Unternehmer	5	Unterhaltsrente	41		
		Unternehmensbewertung	39		

5.4. Ihre AnsprechpartnerInnen in ganz Österreich

BURGENLAND

Lorenz **Hoffmann**
Gründer-Service der WK Burgenland
Robert-Graf-Platz 1, 7001 Eisenstadt
Tel.: 02682/695-410, Fax: 02682/695-555
e-mail: hoffmanl@wkbgl.wk.or.at

KÄRNTEN

Mag. Herwig **Draxler**
Gründer-Service der WK Kärnten
(im Gründerzentrum)
Bahnhofstraße 40–42, 9021 Klagenfurt
Tel.: 463/5868-960, Fax: 0463/5868-964
e-mail: herwig.draxler@wkk.or.at

NIEDERÖSTERREICH

Mag. Karin **Kronimus**
Gründer-Service der WK Niederösterreich
Herrengasse 10, 1010 Wien
Tel.: 01/53466-1596, Fax: 01/53466-1572
e-mail: wp@wknoe.wk.or.at

OBERÖSTERREICH

Mag. Maria **Klimitsch**
Gründer-Service der WK Oberösterreich
Hessenplatz 3, 4010 Linz
Tel.: 0732/7800-481, Fax: 0732/7800-542
e-mail: gruender@wkoee.wk.or.at

SALZBURG

Mag. Karin **Duschkin**
Gründer-Service der WK Salzburg
Faberstraße 18, 5027 Salzburg
Tel.: 0662/8888-542, Fax: 0662/8888-562
e-mail: kduschkin@sbg.wk.or.at
Internet: <http://www.sbg.wk.or.at>

STEIERMARK

Mag. Maria **Missethon**/Michaela **Steinwider**
Gründer-Service der WK Steiermark
Körblergasse 111–113, 8021 Graz
Tel.: 0316/601-406, Fax: 0316/601-1202
e-mail: maria.missethon@wkstmk.at
michaela.steinwider@wkstmk.at
Internet: <http://www.wkstmk.at>

TIROL

Mag. Brigitte **Volgger**
Gründer-Service der WK Tirol
Egger-Lienz-Straße 116, 6021 Innsbruck
Tel.: 0512/5350-7252, Fax: 0512/5350-7285
e-mail: gs@tirol.wk.or.at
Internet: <http://www.tirol.wifi.at/gs>

VORARLBERG

Mag. Christoph **Mathis**
Gründer-Service der WK Vorarlberg
Bahnhofstraße 24, 6850 Dornbirn
Tel.: 05572/3894-457, Fax: 05572/3894-175
e-mail: gruender.service@vlbg.wifi.at
Internet: <http://www.vlbg.wifi.at>

WIEN

Mag. Werner **Neudorfer**
Gründer-Service der WK Wien
Stubenring 8–10, 1010 Wien
Tel.: 01/514 50-1347, Fax: 01/514 50-491
e-mail: werner.neudorfer@wkw.at

Impressum:

Verfasser:

Das Manuskript wurde in Zusammenarbeit mit dem Gründer-Service der Wirtschaftskammern Salzburg, Steiermark, Tirol, Vorarlberg und Wien erstellt.

Projektleitung:

Mag. Martin **Gareiss**, Gründer-Service der Wirtschaftskammer Österreich

Medieninhaber:

Gründer-Service der Wirtschaftskammer Österreich, Wiedner Hauptstraße 63, A-1045 Wien

Diese Broschüre ist im Publikationsbereich *Wirtschaftsförderung* erschienen.

Diese und weitere Broschüren der Serie „Betriebsgründung“ – Betriebsnachfolge, Rechtsformen, Steuerrecht – sind beim Gründer-Service der Wirtschaftskammern um ATS 150,- erhältlich.

Alle Rechte vorbehalten; Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit Quellenangabe und gegen Übersendung von zwei Belegexemplaren gestattet; 4. überarbeitete Auflage, Wien 1999

Druck:

Druckerei Ferdinand Berger & Söhne Ges.m.b.H., 3580 Horn

40m – 04. 1999