

Von der Idee zum Unternehmen

Ein Skriptum zum AtLAS Trainingsprogramm

Autor:innen

FH JOANNEUM

Rene Wenzel

Andreas Franz

Elizabeta Valentic

This publication was co-funded by the European Union. Its contents are the sole responsibility of AtLAS and do not necessarily reflect the views of the European Union.



“This publication was co-funded by the European Union. Its contents are the sole responsibility of AtLAS and do not necessarily reflect the views of the European Union.”

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|---|
| Inhaltsverzeichnis..... | 3 |
| Abbildungsverzeichnis..... | Fehler! Textmarke nicht definiert. |
| Abkürzungsverzeichnis..... | 5 |
| Einleitung | 7 |
| Bin ich ein Unternehmertyp?..... | 7 |
| Entwicklung einer Geschäftsidee | 8 |
| Identifizierung und Planung einer Geschäftsidee | 8 |
| Die Geschäftsidee | 10 |
| Das Geschäftsmodell..... | 12 |
| Quellen für Start-Up Ideen..... | 14 |
| Evaluierung der Geschäftsidee | 15 |
| Schutz des geistigen Eigentums | 19 |
| Warum? | 20 |
| Patent | 20 |
| Gebrauchs- bzw. Geschmacksmuster (Design)..... | 21 |
| Sorte | 23 |
| Marke..... | 23 |
| Wer sind die wichtigsten Anlaufstellen?..... | 24 |
| Weiterführende Links | 24 |
| Rechtsform | 25 |
| Einzelunternehmen..... | 25 |
| Offene Gesellschaft..... | 26 |
| Gesellschaft bürgerlichen Rechts..... | 29 |
| Kommanditgesellschaft..... | 30 |
| Stille Gesellschaft | 33 |
| Gesellschaft mit beschränkter Haftung | 33 |
| Aktiengesellschaft (AG)..... | 35 |
| Zusammenfassung: Charakteristika der Gesellschaftsformen | 38 |
| Welche Rechtsform ist die passende? | 40 |
| Weiterführende Links | 41 |

| | |
|---|----|
| Steuern und Abgaben | 42 |
| Unternehmensfinanzierung | 44 |
| Finanzierungsformen | 44 |
| Exkurs Crowdfunding | 49 |
| Kriterien bei der Auswahl der Finanzierung..... | 53 |
| Nationale und regionale Förderungen..... | 54 |
| Förderpilot.at..... | 58 |
| Unternehmerische Infrastruktur..... | 59 |
| Die WKO & ihre Landesorganisationen..... | 60 |
| Das Gründerservice der WKO (www.gruenderservice.at) | 61 |
| Die Junge Wirtschaft Österreich | 62 |
| Business Inkubatoren und Accelatoren..... | 63 |
| Instrumente zur Gründungsunterstützung | 64 |
| Zusammenfassung | 67 |
| Literaturverzeichnis..... | 69 |

Abbildungsverzeichnis

| | |
|--|----|
| Abbildung 1: Die Megatrend Map des Zukunftsinstitut..... | 11 |
| Abbildung 2: Business Model Canvas von Strategyze..... | 12 |
| Abbildung 3: Patent vs. Geschmacksmuster | 22 |
| Abbildung 4: Charakteristika von Unternehmensformen in Österreich I | 38 |
| Abbildung 5: Charakteristika von Unternehmensformen in Österreich II | 39 |
| Abbildung 6: Entscheidungsbaum zur Wahl der Rechtsform | 40 |
| Abbildung 7: Jährliche Neugründungen in Österreich | 63 |

Abkürzungsverzeichnis

| | |
|---------|---|
| AG | Aktiengesellschaft |
| AMS | Arbeitsmarktservice |
| ARGE | Arbeitsgemeinschaft |
| ASVG | Allgemeines Sozialversicherungsgesetz |
| AWS/aws | Austria Wirtschaftsservice |
| BMAW | Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft |
| BMC | Business Model Canvas |
| BMK | Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie |
| BP | Business Plan |
| CPVO | Community Plant Variety Office |
| e. U. | eingetragene Unternehmerin“/“eingetragener Unternehmer |
| FFF | Family, Friends & Fools |
| FFG | Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft |
| GesbR | Gesellschaft bürgerlichen Rechts |
| GmbH | Gesellschaft bürgerlichen Rechts |
| GSVG | gewerbliches Sozialversicherungsgesetz |
| GuV | Gewinn- und Verlustrechnung |
| JW | Junge Wirtschaft |
| KG | Kommanditgesellschaft |
| KI | Künstliche Intelligenz |
| KMU | Kleine- und mittlere Unternehmen |
| KPI | Key Performance Indicator |

| | |
|--------|--|
| NEUFÖG | Neugründungs-Förderungsgesetz |
| ÖFB | Österreichischer Franchise Verband |
| OG | offene Gesellschaft |
| Q&A | Questions and Answers |
| SAM | Serviceable Available Market |
| SFG | Steirische Forschungsgesellschaft |
| SOM | Serviceable Obtainable Market |
| SWOT | Strengths Weaknesses Opportunities Threats |
| TAM | Total Addressable Market |
| UGB | Unternehmensgesetzbuch |
| UID | Umsatzsteueridentifikationsnummer |
| VC | Venture Capital |
| WIBAG | Wirtschaftsagentur Burgenland |
| WKO | Wirtschaftskammer Österreich |

Einleitung

Dieses Skriptum, das im Rahmen des Erasmus+-Projektes AtLAS zusammengestellt wurde, soll einen umfassenden Überblick über wichtige Bestandteile der Unternehmensgründung und Entrepreneurship in Österreich geben.

AtLAS ist ein europäisches Unternehmertraining für Sportler. AtLAS wird von der Europäischen Union kofinanziert. Das Erasmus+ Projekt ist ein gemeinsames Projekt von Universitäten im Bereich Sport und Unternehmertum mit führenden Dual Career Expertinnen und Experten.

Nach einem Einbruch während der Corona-Zeit gab es 2021 wieder einen Anstieg auf 40.579 Unternehmensgründungen in Österreich. Gründung ist wieder im Trend.

Athletinnen und Athleten sind überdies besonders dafür geeignet. Da diese während ihrer aktiven Zeit jedoch oft zeitlich und örtlich beschränkt sind, ist es für sie oft aufwändig Bildung (in dem Fall unternehmerische Bildung) und Sportkarriere unter einem Hut zu bringen. Hier soll AtLAS ein Baustein werden, um dies zu erleichtern.

Entrepreneurship bezeichnet das Ausnutzen unternehmerischer Gelegenheiten sowie den kreativen und gestalterischen unternehmerischen Prozess in einer Organisation, bzw. einer Phase unternehmerischen Wandels.

Quelle: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/>

Bin ich ein Unternehmertyp?

Auch wenn das Leben als Unternehmer oftmals als ideale Art erscheint, sein Arbeitsleben eigenverantwortlich und erfüllt zu bestreiten, bedarf es mehr als einer guten Geschäftsidee.

Es braucht Knowhow, Durchhaltevermögen und ein gute Portion Mut, ein Unternehmen von Grund auf aufzubauen und dabei gleichzeitig auf die Sicherheiten eines bezahlten Arbeitsplatzes zu verzichten.

Vor der Entscheidung diesen Weg zu gehen, ist es auf jeden Fall anzuraten, sich kritisch mit den eigenen Kompetenzen, fachlicher Befähigung, Motivation und persönlichem Umfeld auseinanderzusetzen.

Nicht alle unternehmerische Kompetenzen müssen Anfangs vollständig vorhanden sein, sehr wohl aber der feste Wille sich diese anzueignen oder anderswertig (etwa durch Gründungspartner) in das Unternehmen zu holen.



Die WKO bietet auf ihrer Homepage einen, etwa 15-20-minütigen, Unternehmertest an (www.appool.wko.at/GSUnternehmertest).

Nach Absolvierung des Tests, werden die Ergebnisse nach den Bereichen Mindset & Persönlichkeit, Ressourcen, Unternehmerische Strategien mittels eines aktuellen Gründungsfitness-Score ausgewertet, dargestellt.

Natürlich ist das Ergebnis umso wertvoller, je ehrlicher und bewusster die einzelnen Fragen beantwortet werden.

Entwicklung einer Geschäftsidee

Identifizierung und Planung einer Geschäftsidee

Natürlich stellt sich vorab die Frage, womit die unternehmerische Tätigkeit angetreten werden soll. Das können verschiedenste Produkte oder Dienstleistungen bzw. Services sein.

Dabei muss nicht notwendigerweise jedes Mal das Rad neu erfunden werden. Technologische und gesellschaftliche Entwicklungen bieten laufend die Möglichkeiten, neue Produkte oder Dienstleistungen auf den Markt zu bringen oder aber Bestehendes neu zu denken und an neue Gegebenheiten anzupassen. Auch Selbständigkeit in Form einer Betriebsnachfolge oder Franchisings kann eine lohnende Möglichkeit darstellen.

Die Homepage der WKO (www.wko.at) bietet bezüglich Betriebsnachfolge viele Informationen, inklusive einer Nachfolgebörse in der Unternehmen nach potenziellen Nachfolgern - und umgekehrt - suchen können.

Von Franchising spricht man, wenn ein in der Regel etabliertes Unternehmen die Lizenz für Verwendung der Geschäftsidee, des Knowhows und der Marke an einen selbständig tätigen Franchisenehmer gegen Gebühr überträgt.

Das kann für beide Seiten Vorteile bieten. Der Franchisegeber kann damit die Kosten seines angestrebten Wachstums minimieren, während der Franchisenehmer von überschaubarem finanziellem Risiko bei gleichzeitiger Möglichkeit auf Image und Knowhow des Franchisegebers zurückzugreifen, profitiert.

Der Österreichische Franchise-Verband (ÖFV) bietet auf seiner Homepage (<https://www.franchise.at/>) Informationen für diese Art der Selbständigkeit an.

Zunehmend rückt auch die Möglichkeit als sog. Intrapreneur tätig zu werden in den Mittelpunkt. Viele Unternehmen erkennen zunehmend, dass viele ihrer Mitarbeiter mit hoher intrinsischer Motivation ihr Bestes geben, um das Unternehmen nach vorne zu bringen und somit durch Risikobereitschaft, Kreativität und Lösungsorientiertheit bereits stark unternehmerisch handeln.

Das bietet enormes Potential für etablierte Unternehmen. Ein ständiges Weiterentwickeln bestehender Produkte und Dienstleistungen, Kosteneinsparungen durch unternehmensinterne Innovation und eine starke Erhöhung der Arbeitszufriedenheit, sind Faktoren die zunehmend erkannt und gefördert werden.

Intrapreneurs wiederum profitieren auf der anderen Seite von einem stabilen Arbeitsverhältnis, einem abgesicherten und kalkulierbaren Gehalt, Urlaub und limitiertem persönlichem Risiko von dieser Art der Zusammenarbeit.

Für viele unternehmerisch denkende Menschen kann dies eine ideale Alternative zum eigenen Unternehmertum darstellen.

Unternehmenspersönlichkeiten zeichnen sich dadurch aus, dass sie sich niemals mit dem Status-Quo zufriedengeben. Sie laufen mit offenen Augen durch das Leben, erkennen Schwächen ihrer aktuellen Umwelt, greifen diese auf und widmen sich mit Kreativität und Leidenschaft deren Beseitigung.

Oftmals ist es nicht hauptsächlich das wirtschaftliche Potential ihrer Geschäftsidee das Unternehmer antreibt, wenngleich der monetäre Erfolg sicherlich wünschenswert und nachhaltig notwendig ist.

Manche dieser Unternehmerpersönlichkeiten schafften es mit ihren Ideen und deren Umsetzung unser aller Leben innerhalb kürzester Zeit von Grund auf zu verändern.

New York City, 5th Avenue – 1900 und 1913
(<https://www.archives.gov/>)



1900 - Wo ist das Auto?

1913 - Wo ist das Pferd?

Um ein Unternehmen nachhaltig zu gestalten, reicht es nicht eine Geschäftsidee zu entwickeln. Es ist die Umsetzung dieser Idee (Business idea) in ein Geschäftsmodell (Business opportunity) und schließlich - auf Grundlage einer Machbarkeitsstudie – diese in einen konkreten Geschäftsplan (Business plan) zu verwandeln.

Die Geschäftsidee

Anfangs ist die Geschäftsidee oftmals entweder sehr wage oder gar nicht vorhanden.

Um sich einen ersten Überblick über die großen Themen unserer Zeit zu verschaffen, hilft ein Blick auf die Megatrend-Map (www.zukunftsinstitut.de).

Megatrends sind die großen Treiber des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Wandels, sowohl kurz- als auch langfristig – und bieten somit solide Fundamente für künftige Unternehmen.

Das Leistungsversprechen

In der Mitte des BMC steht die Value Proposition, das Leistungsversprechen an den Kunden. Sie drückt aus welchen Mehrwert Kunden durch den Kauf der Produkte, bzw. Dienstleistungen erhalten. Eine klare Formulierung dieses Wertversprechens ist vor allem für neue Unternehmen wichtig, basiert doch der Kauf neuer Produkte oder Dienstleistungen ausschließlich auf Vertrauen in Qualität und Mehrwert.

Vom Leistungsversprechen ausgehend wird folgend auf der linken Seite des BMC dokumentiert, welche Ressourcen (das kann Geld aber ebenso z. B. Arbeitseinsatz sein) das Unternehmen für das erfolgreiche Umsetzen des Geschäftsmodells braucht, auf der rechten Seite wird dargestellt, wie Werte (monetär und nicht-monetär) für künftige Kunden und das Unternehmen geschaffen werden sollen.

Die Kernpartner (Key-Partners)

Hier wird die Frage nach den wichtigsten Partnern beantwortet, die das Unternehmen braucht, um seine Leistungen zu erstellen. Das können etwa Lieferanten oder Dienstleistungsanbieter sein.

Die Kernaktivitäten (Key-Activities)

Welche Tätigkeiten sind am wichtigsten, um das Leistungsversprechen an den Kunden tatsächlich umzusetzen? Das kann etwa die Entwicklung eines neuen Produktes oder eines Web-Shops sein.

Die Kernressourcen (Key-Resources)

Welche monetären, physischen und menschlichen Ressourcen sind für das Realisieren des Leistungsversprechens unumgänglich?

Die Kostenstrukturen (Cost Structure)

Kernpartnerschaften, -aktivitäten und -ressourcen kosten in aller Regel Geld. Innerhalb der Kostenstrukturen wird dargestellt, welche Kostenarten in welcher Höhe anfallen werden, um das Geschäftsmodell am Laufen zu halten.

Die Kundenbeziehungen (Customer Relationships)

Kunden erwarten eine gewisse Art wie mit ihnen umgegangen wird. Wie sich der Umgang mit den künftigen Kunden gestalten soll (Helpdesk, persönliche Beratung und dgl.) ist ein fundamentaler Bestandteil des Geschäftsmodells. Schließlich müssen nicht nur neue Kunden gewonnen, genauso müssen bestehende Kunden gehalten werden.

Die Kundengruppen (Customer Segments)

Das Produkt oder die Dienstleistung des Unternehmens wird vermutlich für gewisse Kundengruppen einen größeren Nutzen versprechen als für andere. Die Definition und das Bedienen von Zielgruppen stellen einen wichtigen Teil erfolgreicher Geschäftsmodelle dar.

Die Kundenkanäle (Channels)

Potenzielle Kunden müssen vorerst überhaupt wissen, dass es die Produkte oder Dienstleistungen des Unternehmens gibt. Hier muss also die Frage beantwortet werden, wie Kunden auf das Angebot aufmerksam gemacht werden können (Stichwort: Marketing).

Die Einnahmenquellen (Revenue Streams)

Ein Unternehmen muss, um erfolgreich zu sein, letztendlich Geld verdienen. Oftmals ergeben sich aus dem Leistungsversprechen unterschiedliche Verdienstmöglichkeiten. Das Angebot kann mittels Einmalzahlung verkauft werden, oftmals kommen aber auch Abonnements oder Lizenzen in Frage. Auch nach dem Verkauf des Angebots kann über etwa mittels Wartungsverträgen weiterhin Geld verdient werden.

Der Aufwand zur Erstellung scheint überschaubar bei gleichzeitig sehr hohem Nutzen. Die Zusammenhänge der verschiedenen Faktoren für den Erfolg des Geschäftsmodells werden transparent und kompakt dargestellt. Gerade bei Team-Gründungen hilft der BMC zum gemeinsamen, einheitlichen Verständnis des Geschäftsmodells.

Quellen für Start-Up Ideen

Ein Blick auf die oben erwähnten Megatrends hilft immer, sich ein grundsätzliches Bild über die großen Zukunftsthemen (www.zukunftsinstitut.de) zu machen. Diese oder Teile davon zu bedienen, verspricht viel Potential für künftige Unternehmer und deren Geschäftsmodelle.

Ebenso lohnt sich über eigene Stärken und Kenntnisse bewusst zu werden, sei es aus vergangenen Arbeitserfahrungen, Reisen oder Hobbies & Interessen. Eine Orientierung möglicher unternehmerischer Tätigkeiten kann etwa der Test des AMS Berufskompasses (www.berufskompass.at) bieten.

Österreich bietet darüber hinaus ein starkes Start-Up Ökosystem auf nationaler aber auch auf regionaler Ebene. Netzwerkmöglichkeiten und Angeboten können etwa im Austrian Startup Monitor (www.austrianstartupmonitor.at) recherchiert werden.

Auch Hochschulen und Universitäten, wie auch private Einrichtungen bieten mittlerweile vielfältige Möglichkeiten mittels Workshops und speziellen Bildungsangeboten oder als Inkubatoren¹ für Gründungsinteressierte. Stellvertretend sei hier das First Inkubator Programm des Austria Wirtschaftsservice (www.aws.at) genannt.

Evaluierung der Geschäftsidee

Wie oben erwähnt, rückt der klassische Business Plan neuerdings bei Neugründungen zunehmend in den Hintergrund. Der nachvollziehbare Grund hierfür ist die natürliche Dynamik der Unternehmen in ihren Anfangsphasen ausgesetzt sind.

Es fällt schwer, valide Planungen für die kommenden Jahre zu erstellen, wenn nicht klar ist, was der nächste Tag bringt.

Dennoch lohnt es sich, sich mit der Erstellung eines Business Plans zu befassen. Ähnlich wie der Business Model Canvas zwingt es Gründer sich mit Ihrer Gründungsidee, deren Umsetzung und Finanzierung im Detail zu beschäftigen.

Allerdings geht der Business Plan um einiges tiefer als ein BMC. Vor allem aber, verlangt der BP die eigene Vision über die kommenden Jahre in Zahlen auszudrücken. Auf der Einkommens- wie auch auf der Ausgabenseite.

Spätestens, wenn es um die Beschaffung von Fremdkapital - vor allem von Banken - geht, wird ein Business Plan ohnehin benötigt werden.

Damit ist ein Business Plan so etwas wie die Visitenkarte des jungen Unternehmens. Oftmals wird die Vorlage eines logischen, gut aufbereiteten und nicht zuletzt optisch ansprechenden Businessplans erwartet – von Banken, Behörden, Lieferanten oder Förderstellen. Der Umfang eines Business Plans kann schnell auf 20 – 30 Seiten anwachsen.

¹ Inkubatoren sind Einrichtungen, die Unternehmensgründer mittels Coachings und Beratung bis zur Bereitstellung von Infrastruktur unterstützen

Die Businessplan-Initiative von Erste Bank und WKO (www.i2b.at) liefert bezüglich Erstellung und Inhalt wertvolle Informationen und bietet darüber hinaus Vorlagen und Tools zur Erstellung kostenlos an.

Auch der Internetseite www.plan4you.online bieten WKO und AWS ein kostenloses Tool zur Erstellung des eigenen Business-Plans an, inklusive der Möglichkeit verschiedene Szenarien zu planen – nicht zu unterschätzen bei oben genannter Dynamik, der junge Unternehmen ausgesetzt sind.

Auch wenn es keine verbindlichen Vorgaben darüber gibt, wie Inhalt und Aufbau eines Business-Plans auszusehen haben, hat sich eine gewisse Struktur etabliert und wird oftmals erwartet.

Management Summary

Obwohl die Management Summary am Anfang eines Business-Plans steht, so wird diese dennoch als Letztes erstellt.

Sie gibt Auskunft über die Kernaussagen des Business-Plans, inklusive der wichtigsten Kennzahlen (KPI oder Key Performance Indicators) des Geschäftsvorhabens.

Nachdem dies üblicherweise der erste Eindruck, den man beim Lesen des Business-Plans vom Unternehmen bekommt ist, kommt der Erstellung das Management Summary eine besondere Bedeutung zu. Eine prägnante, logische und interessante – und kurze (!) – Management Summary macht neugierig auf die folgenden Kapitel.

Unternehmensform und Gründerteam, bzw. Schlüsselpersonen

Es folgt die Beschreibung des Unternehmens mit Firmennamen, Gründungsdatum, Geschäftsführung, Standort und Rechtsform.

Bei der Vorstellung des Management-, bzw. Gründungsteams ist vor allem auf eine klare Beschreibung der jeweiligen Kompetenzen zu achten. Jedes Gründungsteam sollte – unabhängig vom Businessplan – darauf achten, dass alle notwendigen Kompetenzen vollständig durch das Team abgedeckt sind.

Vor allem mögliche Kapitalgeber blicken sehr genau auf die Zusammensetzung von Gründungsteams.

Auch externe Schlüsselpersonen, wie etwa Steuerberater oder Rechtsvertreter werden in diesem Kapitel vorgestellt.

Produkt, bzw. Dienstleistung

Hier wird das Produkt-, bzw. die Dienstleistung des Unternehmens im Detail beschrieben. Inklusiv ehrlicher Auseinandersetzung mit den Stärken aber auch Schwächen des eigenen Angebots.

Gut zur Visualisierung der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken des eigenen Produkts, bzw. Dienstleistung eignet sich die sog. SWOT-Analyse (www.finanz.at).

Ebenso bedarf es hier einer Auseinandersetzung mit eventuell vorhandenen vergleichbaren Produkten, bzw. Dienstleistungen des Mitbewerbs und den klaren Verweis darauf, worin das Alleinstellungsmerkmals des eigenen Angebots liegt.

Branche und Markt

In diesem Kapitel wird der Markt, in dem das Unternehmen tätig sein wird, genau beschrieben. Welche Trends können beobachtet werden? Welche Zielgruppen sind im Zielmarkt erreichbar und wie sieht die Konkurrenz darin aus?

Bezüglich einer Analyse von Marktpotentialen kann eine sog. TAM-SAM-SOM Analyse sehr gute Dienste leisten. Das Controller-Institut bietet auf seiner Website genau Infos für diese Art der Marktanalyse an. (www.controller-institut.at).

Marketing

Marketing darf nicht mit Werbung gleichgesetzt werden. Wenngleich Werbung ein notwendiges Instrument der Verkaufsförderung ist, umfasst Marketing ebenso die Maßnahmen den künftigen Vertrieb (etwa Verkauf in Geschäften oder online) betreffend sowie die Auseinandersetzung mit Preisgestaltung (etwas Einmalzahlung vs. Abonnement) und Preiskonditionen (Zahlungsziele, Rabatte, Preisanpassungen nach Kundengruppen oder Märkten).

Wenn verschiedene Kundengruppen oder verschiedene Zielmärkte bedient werden sollen, so muss auch speziell an eventuell angepasste Marketingmaßnahmen dafür gedacht werden.

Besonders die Ausarbeitung des jeweiligen Marketing-Mix erleichtert die Umsetzung der jeweiligen Strategien. Hierzu genauere Informationen können auf der Seite des WKO-Gründerservice (www.gruenderservice.at) gefunden werden.

Planrechnung

Es mag beeindruckend erscheinen, sich mit Planbilanzen, Plan-Gewinn- und Verlustrechnungen oder Cash-Flows auseinanderzusetzen. Dennoch darf Entwarnung gegeben werden. Es existieren zahlreiche Tools, die dabei unterstützen, eine vernünftige Planrechnung zu erstellen.

An dieser Stelle nochmals der Hinweis auf das Angebot www.plan4you.online von WKO und AWS. Ein überaus hilfreiches und kostenloses Tool zur Erstellung der eignen Planrechnung – speziell auch für Nicht-Betriebswirte.

Grundsätzlich beinhaltet eine gute Planrechnung eine Aufstellung des anfänglichen Kapitalbedarfs (etwa für Anfangsinvestitionen oder Gründungskosten) und deren Finanzierung.

Über mindestens die nächsten 3 Jahre (zuerst monatlich, in den Folgejahren eventuell auch quartals- oder jahresweise) werden Absatzmengen und -preise geplant und diese den geplanten fixen und variablen Kosten gegenübergestellt.

Umsätze minus Kosten ergeben bekannterweise Gewinn, bzw. Verlust der jeweiligen Periode. Eine genaue und ehrliche Planung verschafft Klarheit, zeigt mögliche Schwächen des eigenen Konzepts, weist auf möglichen Finanzierungsbedarf hin und gibt nicht zuletzt Sicherheit in der dynamischen Zeit der Gründung.

Meilensteine

Anhand von Umsetzungsplänen inklusive relevanter Meilensteine (und möglicher Ausweichszenarien bei Verschiebungen) kann das eigene Umsetzungsprojekt für sich selbst aber auch für Externe Verbindlichkeit schaffen.

Natürlich ist für die logische Konsistenz des Gründungsfahrplans darauf zu achten, dass relevante Meilensteine mit der oben genannten Planrechnung übereinstimmend gehalten sind und umgekehrt.

Anhänge

Neben den Lebensläufen der Mitglieder des Gründungsteams können hier allfällige relevanten Unterlagen (etwa bereits existierende Verträge) zusammengefasst werden.

Schutz des geistigen Eigentums

Als geistiges Eigentum werden die verschiedenen Rechte bezeichnet, die zum Schutz von geistigen Schöpfungen dienen. Der Begriff ist also sehr weitreichend.

Die Rechte an geistigem Eigentum gelten für Immaterialgüter, also Erzeugnisse, die nicht greifbar sind und sich dennoch im Besitz von deren Entwicklern und Schöpfern befinden. Bei diesen Gütern handelt es sich beispielsweise um Bilder, Wörter, Melodien, Ideen, Programme, Erfindungen und Marken.

Geistiges Eigentum teilt sich in literarisches und künstlerisches Eigentum – also dem Urheberrecht – sowie dem gewerblichen Eigentum – vor allem dem Patent- und Markenrecht – ein. Eine weitere Möglichkeit zur Unterscheidung bietet zudem die Entstehung des rechtlichen Schutzes: Denn, während der gewerbliche Rechtsschutz einer Registrierung bedarf, damit ein Schutz wirksam wird, entsteht das Urheberrecht automatisch ab dem Zeitpunkt der Entstehung des Werkes.

Der Schutz des geistigen Eigentums ist eine Voraussetzung für eine wirtschaftliche Verwertung von Leistungen. Der Schutz der Urheberschaft kann unerlaubter Nachahmung vorbeugen und Rechtsstreitigkeiten verhindern.

Das Urheberrecht schützt geistiges Eigentum, wenn es sich dabei um persönliche geistige Schöpfungen handelt, die die nötige Schöpfungshöhe erreichen. Dies ist laut Gesetzgeber nur dann möglich, wenn sich das Werk durch Individualität und Kreativität auszeichnet. Dies betrifft Werke aus Literatur, Wissenschaft und Kunst.

Der Urheber eines solchen Werkes ist somit im Besitz der Urheberpersönlichkeits- und der Verwertungsrechte. Er darf als einzige Person darüber entscheiden, wann und in welcher Form sein Werk der Öffentlichkeit zugänglich gemacht wird und inwieweit er mit seinem Werk in Verbindung gebracht werden will und die Kennzeichnung dafür aussehen soll.

Davon abzugrenzen ist das gewerbliche Schutzrecht. Abhängig vom zu schützenden Gegenstand gelten unterschiedliche gewerbliche Schutzrechte. Die wichtigsten Möglichkeiten sind:

Patent

Gebrauchs- und Geschmacksmuster

Sorte

Marke

Es existieren zahlreiche kostenlose Servicestellen, die einen dabei unterstützen, die Möglichkeiten des Schutzes des geistigen Eigentums zu schützen.

Warum?

Gewerbliche Schutzrechte lohnen sich nicht nur für große Unternehmen. Auch und gerade für kleine und mittlere Unternehmen ist es wertvoll und lohnend, mit gewerblichen Schutzrechten zu arbeiten. Patente, Marken & Co. tragen – wenn sie richtig gemanagt werden – einen maßgeblichen Anteil zum Unternehmenserfolg bei.

Patent

Das Patentrecht schützt den Erfinder und seine Erfindung. Ein Patent kann dabei sowohl für ein Erzeugnis als auch für ein Verfahren zur Herstellung beantragt werden. Durch die Eintragung als Patent wird dem Erfinder das Recht eingeräumt, seine Idee für 20 Jahre als einziger wirtschaftlich zu verwerten. Mit dem Abschluss von Patentlizenzverträgen kann Dritten die Nutzung des Patents erlaubt werden. Die Kosten für eine solche Nutzung können dabei stark variieren, abhängig von den Einsatzmöglichkeiten in der Wirtschaft und den dadurch zu erwartenden Gewinnen.

Die Anmeldung eines Patents erfolgt beim Patentamt. Damit eine Erfindung als Patent eingetragen werden kann, muss sie neu, also über den Stand der Technik und erfinderisch sein. Überdies muss es anwendbar für eine gewerbliche Nutzung sein.

- Technische Erfindung
- Neuerung
- Erfinderische Tätigkeit (keine zufällige Entdeckung)
- Anwendbar für eine gewerbliche Nutzung

Für ein Patent gilt:

- Es ist territoriales Recht und zeitlich begrenzt (nach drei Jahren muss eine jährliche Gebühr entrichtet werden, um das Patent aufrecht zu erhalten.)
- Der Schutz ist nur in den Ländern gegeben, wo ein Patent beantragt und erteilt wird
- Innerhalb von 12 Monaten (Prioritätsjahr), muss man die gleiche Patentanmeldung in einem anderen Land anmelden.

Gebrauchs- bzw. Geschmacksmuster (Design)

Wie bei dem Patent schützt auch ein Gebrauchsmuster eine Erfindung. Für die Anmeldung eines Gebrauchsmusters werden dieselben Unterlagen benötigt. Der Vorteil eines Gebrauchsmusters ist, dass im Gegensatz zum Patent die Neuheit und Erfindungseigenschaft nicht geprüft wird. Zudem ist das Verfahren schneller. Der Nachteil ist, dass Dritten die Möglichkeit offen steht einen Nichtigkeitsantrag zu stellen.

Die Merkmale des Gebrauchsmusters sind:

- Schnelle Registrierung eines Gebrauchsmusters im Vergleich zum Patent
- Die Laufzeit des Gebrauchsmusters beträgt maximal 10 Jahre
- Auch ein Gebrauchsmuster kann international registriert werden.

Entscheidungshilfe: Patent oder Gebrauchsmuster?

| | Patent | Gebrauchsmuster |
|--|---|---|
| Anforderungen | Anmeldeformular, Beschreibung, Ansprüche, Zeichnungen, Zusammenfassung | Anmeldeformular, Beschreibung, Ansprüche, Zeichnungen, Zusammenfassung |
| Neuheitsschonfrist | keine | 6 Monate |
| Schutzbereich | Ansprüche | Ansprüche |
| Verfahrensdauer | Auf Grund der Prüfung kann sich das Verfahren bei entgegenstehendem Stand der Technik hinauszögern | Auf Grund der Möglichkeit der Registrierung auch wenn Stand der Technik entgegensteht kürzer als beim Patent |
| Steuerrechtliche/gewerberechtliche Begünstigung | Ja | Nein |
| Mikroorganismen schützbar? | Ja | Nein |
| Programmlogik | Nein | Ja |
| max. Schutzdauer | 20 Jahre | 10 Jahre |
| Neuheit/Erfinderischer Schritt | Gesetzmäßigkeitsprüfung | Recherchenbericht |
| Stundung/ex offio Vertretung | Ja | Nein |
| Anmeldegebühr inkl. zehn Ansprüche | 342,00 EUR | 206,00 EUR |
| Erteilung/Registrierung | ab 208,00 EUR | 135,00 EUR |

Abbildung 3: Patent vs. Geschmacksmuster (Quelle: www.patentamt.at)

Analog zum Gebrauchsmuster kann die Erscheinungsform eines Erzeugnisses oder eines Teils davon, die sich insbesondere aus den Merkmalen der Linien, Konturen, Farben, der Gestalt, Oberflächenstruktur und/oder der Werkstoffe des Erzeugnisses selbst und/oder seiner Verzierung ergibt, mithilfe eines Geschmacksmusters registrieren lassen. Hier gelten ähnliche Prinzipien wie für ein Gebrauchsmuster.

Sorte

Sortenschutz bewirkt bei neuen Pflanzensorten ein ausschließliches Recht zur Erzeugung und zum Vertrieb von Vermehrungsmaterial. Dieses Recht wird dem Züchter auf Antrag gebührenpflichtig verliehen und gilt maximal 25 Jahre (ausgenommen Bäume, Reben, Hopfen und Kartoffeln: 30 Jahre). Anspruch auf Erteilung des Sortenschutzes besteht in Österreich derzeit bei allen Arten.

Ähnlich wie für ein Patent muss für eine Sorte folgendes gelten:

- Neuheit
- Eintragbare Sortenbezeichnung
- Registerprüfung (Unterscheidbarkeit, Homogenität, Beständigkeit)

Der in Österreich erteilte Sortenschutz gilt national.

Sortenschutz mit Geltungsbereich Europäische Union wird vom zuständigen Amt (CPVO) in Angers, Frankreich, geregelt.

Marke

Eine Marke ist ein Kennzeichen für Waren oder Dienstleistungen, z. B. in Form von Logos, Namen oder Schriftzügen. Diese können auf dem Produkt selbst, auf der Verpackung, auf der Homepage, auf Broschüren oder dem Geschäft etc. angebracht sein. Der Schutz kann durch Verwendung, Bekanntheit und Berühmtheit quasi von selbst entstehen oder auch angemeldet und registriert werden. Auch ohne Anmeldung/Registrierung besteht gewisser Schutz schon durch das Gesetz.

Folgende Markentypen existieren:

- Wortmarke für Namen, unabhängig von der Darstellung
- Wortbildmarke für die Kombination von Schriftzügen mit grafischen Elementen
- Bildmarke für Logos ohne Schriftzug
- andere Markentypen wie zum Beispiel 3D-Marken sind möglich

Für das Markenrecht gilt:

- Es ist ein territoriales Recht
- Ein Markeninhaber kann Dritten verbieten, ohne seine Zustimmung im geschäftlichen Verkehr ein mit seiner Marke gleiches oder ähnliches Zeichen für gleiche oder ähnliche Waren oder Dienstleistungen zu benutzen

- Um den Schutz in andere Länder zu erweitern, ist es sehr wichtig, die Priorität zu beachten. Nach der nationalen Anmeldung ist die Ausweitung innerhalb von 6 Monaten durchzuführen.

Wer sind die wichtigsten Anlaufstellen?

Für den Schutz geistigen Eigentums ist primär das österreichische Patentamt zuständig. Alle Eingaben hinsichtlich gewerblicher Schutzrechte muss beim Patentamt eingegeben werden. Überdies findet man auch Informationen hinsichtlich des Verfahrens und der Veröffentlichung. Mittlerweile ist dies auch zu 100% digital möglich (www.patentamt.at). Einzig der Sortenschutz liegt in der Verantwortung des Bundesamts für Ernährungsschutz (www.baes.gv.at).

Erstinformationen und kostenlose Informationen zu dem Thema findet man auf der Seite des Wirtschaftskammer sowie auf diversen Websites wie z.B. <https://www.anwaltfinden.at/ratgeber/markenrecht/geistiges-eigentum>. Lässt sich ein Anliegen damit nicht klären, ist die Zuhilfenahme eines Patentanwaltes anzuraten. Ein Patentanwalt ist auch vonnöten, wenn man durch Verletzung eines der obengenannten Rechte zu Schaden gekommen ist. Meist hat ein Vergehen gegen eines der Rechte nur zivilschutzrechtliche Konsequenzen. Bei manchen Fällen ist auch eine strafrechtliche Verfolgung möglich.

Weiterführende Links

www.patentamt.at alles wichtige zum Thema Patente, Gebrauchsmuster und Geschmacksmuster

[Schutz von Kreativ-Leistungen - WKO.at](#) Kleine Übersicht über Urheberrecht, Patent, Gebrauchs- und Geschmacksmuster sowie Marke

<https://www.anwaltfinden.at/ratgeber/markenrecht/geistiges-eigentum> Erstinformation zum Thema Geistiges Eigentum und rechtliche Möglichkeiten

Rechtsform

Die Wahl der Rechtsform von Unternehmen hat große Auswirkungen auf Ihre Rechte, Pflichten und Möglichkeiten. Folgende Rechtsformen können in Österreich gewählt werden:

- Einzelunternehmen
- Offene Gesellschaft
- Gesellschaft bürgerlichen Rechts
- Kommanditgesellschaft
- Stille Gesellschaft
- Gesellschaft mit beschränkter Haftung
- Aktiengesellschaft

Aktiengesellschaft und GmbH sind Kapitalgesellschaften, während offene Gesellschaft, Gesellschaft bürgerlichen Rechts, stille Gesellschaft und Kommanditgesellschaft Personengesellschaften sind. Einzelunternehmen gehören zu keiner der beiden Optionen. Auf den nächsten Seiten werden die einzelnen Unternehmensformen beschrieben.

Einzelunternehmen

Der Einzelunternehmer haftet unbeschränkt mit seinem privaten Vermögen für die Schulden seines Unternehmens.) Ein Einzelunternehmer muss sein Unternehmen nicht allein betreiben. Er kann Arbeitsverträge abschließen.

Gründung

Ein Einzelunternehmen entsteht für gewöhnlich mit Gewerbeanmeldung bzw. Bewilligung ebendieser.

Firmenbuch

Erst ab dem Erreichen der Rechnungslegungspflicht ist es vonnöten, sich in das Firmenbuch eintragen zu lassen. Die Grenze der Rechnungslegungspflicht liegt bei 700.000 Euro Jahresnettoumsatz in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren. Liegt man unter diesem Wert ist eine freiwillige Eintragung möglich. Die Bilanzierungspflicht entfällt jedoch.

Firma

Falls man nicht im Firmenbuch eingetragen ist, müssen für die äußere Bezeichnung der Betriebsstätte und auf den Geschäftsurkunden Ihren Familiennamen in Verbindung mit mindestens einem ausgeschriebenen Vornamen verwenden. Eingetragene Einzelunternehmer können Personen, Sach- oder Fantasienamen verwenden, wobei ein zwingender Rechtsformzusatz wie „eingetragener Unternehmer“, „eingetragene Unternehmerin“ oder eine allgemein verständliche Abkürzung dieser Bezeichnung, z.B. „e.U.“, zu verwenden ist.

Offene Gesellschaft

Die Offene Gesellschaft (OG) besteht aus mindestens zwei Gesellschaftern, die für die Gesellschaftsschulden unmittelbar, solidarisch und auch mit ihrem Privatvermögen haften.

Gründung

Für das Gründen einer OG benötigt man einen Gesellschaftsvertrag zwischen den Gesellschaftern. Der Gesellschaftsvertrag ist an keine Form gebunden. Auch ein mündlicher Vertrag wäre gültig. Er muss weder von Notar noch Rechtsanwalt beglaubigt werden.

Im Gesellschaftsvertrag sollten alle Rechte und Pflichten der Gesellschafter untereinander und zur Gesellschaft geregelt werden wie etwa:

- Geschäftsführung und Vertretung
- Gewinn- und Verlustbeteiligung
- Abstimmungsverhältnis für wichtige Entscheidungen
- Regelungen für Tod
- Ausscheiden
- Liquidation der Gesellschaft

Firmenbuch

Nach Abschluss des Gesellschaftsvertrags muss die Personengesellschaft zur Eintragung in das Firmenbuch angemeldet werden. Der Eintrag ins Firmenbuch beinhaltet alles, was für geschäftliche Kontakte von Bedeutung ist, wie z.B.:

- Haftung der Gesellschafter
- Vertretungsbefugnis
- Firmenwortlaut

Die offene Gesellschaft wird erst mit dem Eintrag im Firmenbuch existent.

Firmenname

Der Firmenname kann als Personen-, Sach- oder Fantasiefirma gestaltet sein. Dabei muss die Bezeichnung „Offene Gesellschaft“ oder eine allgemein verständliche Abkürzung dieser Bezeichnung (z.B. "OG") verwendet werden. Zusätzlich ist eine Geschäftsbezeichnung (z.B. "Gasthaus zur Press") möglich.

Geschäftsführung/Vertretung

Generell ist jeder unbeschränkt haftende Gesellschafter berechtigt und verpflichtet, die Gesellschaft zu vertreten. Ein Ausschluss unbeschränkt haftender Gesellschafter von der Geschäftsführung ist möglich. Dies muss jedoch im Gesellschaftsvertrag vereinbart und im Firmenbuch eingetragen sein. Diese Beschränkung bezieht sich nicht auf die Haftungsbeschränkung gegenüber Gläubigern.

Gewerbeberechtigung

Wird die Gesellschaft gewerblich tätig, muss sie um eine Gewerbeberechtigung ansuchen, die auf die Gesellschaft lautet. Dafür muss sie einen gewerberechtigten Geschäftsführer bestellen. Das kann entweder ein unbeschränkt haftender Gesellschafter oder – bei einem reglementierten Gewerbe – ein voll versicherungspflichtiger Arbeitnehmer sein.

Sozialversicherung

Bei einer gewerblich tätigen offenen Gesellschaft sind alle Gesellschafter nach dem Gewerblichen Sozialversicherungsgesetz (GSVG) pflichtversichert.

Steuern

Die OG ist nicht einkommensteuerpflichtig. Die einzelnen Gesellschafter sind es jedoch schon. Erhält ein Gesellschafter von der Gesellschaft Vergütungen (z.B. für Mitarbeit), sind diese einkommensteuerpflichtig.

Umsatzsteuer ist von der Gesellschaft zu entrichten. Wie als Einzelunternehmer ist eine Bilanzierungspflicht grundsätzlich erst ab Erreichen eines Jahresnettoumsatzes von 700.000 Euro gegeben.

Gesellschaft bürgerlichen Rechts

Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesbR) ist eine Gesellschaft, an der sich zwei oder mehrere natürliche Personen oder Gesellschaften beteiligen, indem sie ihre Arbeitskraft oder Vermögensgegenstände zum gemeinsamen Nutzen einbringen. In der Praxis häufige Anwendungsbereiche sind Arbeitsgemeinschaften (ARGE, z.B. zur Abwicklung größerer Bauprojekte), Bietergemeinschaften, Joint Ventures.

Gründung

Für den Abschluss des Gesellschaftsvertrages bestehen wie bei der OG keine Formvorschriften.

Firmenbuch

Die Gesellschaft besitzt keine Rechtspersönlichkeit. Rechtsträger sind alleine die Gesellschafter. Die GesbR kann nicht klagen und geklagt werden und auch nicht ins Grundbuch oder Firmenbuch eingetragen werden.

Firmenname

Die GesbR kann nicht in das Firmenbuch eingetragen werden und daher auch keine Firma führen. Die Gesellschafter können allerdings unter einem gemeinsamen Gesellschaftsnamen auftreten. Für diesen gelten mit dem Firmenrecht vergleichbare Grundsätze. Der Gesellschaftsname

- muss sich zur Kennzeichnung eignen,
- muss Unterscheidungskraft besitzen und
- darf bezüglich der tatsächlichen Verhältnisse der Gesellschaft nicht irreführend sein.

Der Gesellschaftsname muss auf das Bestehen einer GesbR hindeuten.

Geschäftsführung

Es gilt der Grundsatz der Alleingeschäftsführungs- und Vertretungsbefugnis jedes Gesellschafters. Im Gesellschaftsvertrag können jedoch abweichende Regelungen zur Geschäftsführungs- und Vertretungsbefugnis getroffen werden.

Gewerbeberechtigung und Umwandlung in eine andere Rechtsform

Die Gesellschaft kann nicht selbständige Trägerin einer Gewerbeberechtigung sein. Jeder einzelne Gesellschafter muss die entsprechende Gewerbeberechtigung besitzen.

Übersteigen die Umsatzerlöse innerhalb zweier Geschäftsjahre 700.000 EUR, so ist die Gesellschaft im zweitfolgenden Geschäftsjahr zur Eintragung in das Firmenbuch als Offene Gesellschaft (OG) oder als Kommanditgesellschaft (KG) anzumelden und zur Rechnungslegung verpflichtet. Liegt der Umsatz in einem Geschäftsjahr über 1.000.000 EUR, so entsteht die Eintragungs- und Rechnungslegungspflicht bereits im folgenden Geschäftsjahr.

Für nicht auf Dauer angelegte Gelegenheitsgesellschaften besteht diese Umwandlungspflicht allerdings nicht (z.B. für eine Bau-ARGE, die zur Durchführung eines einzelnen Projekts gegründet wurde).

Kommanditgesellschaft

Die Kommanditgesellschaft (KG) besteht aus mindestens einem unbeschränkt haftenden Gesellschafter (Komplementär) und mindestens einem beschränkt haftenden Gesellschafter (Kommanditist).

Als Komplementär haftet man persönlich, unbeschränkt und unmittelbar gegenüber den Gläubigern.

Kommanditisten haften gegenüber den Gläubigern nur mit jener Summe, die als Hafteinlage – die Höhe ist frei wählbar – im Firmenbuch eingetragen ist. Es gibt jedoch eine unbeschränkte Haftung für die Kommunalsteuer.

Gründung

Die Gründung einer KG setzt einen Gesellschaftsvertrag zwischen mindestens einem Komplementär und einem Kommanditisten voraus. Ein Gesellschaftsvertrag ist an keine Form (auch mündlich) gebunden.

Im Gesellschaftsvertrag sollten alle Rechte und Pflichten der Gesellschafter untereinander und zur Gesellschaft geregelt werden. Der Vertrag sollte folgende Punkte jedenfalls enthalten:

- Geschäftsführung und Vertretung
- Gewinn- und Verlustbeteiligung
- Abstimmungsverhältnis für wichtige Entscheidungen
- Regelungen für Tod
- Ausscheiden
- Liquidation der Gesellschaft

Firmenbuch

Es besteht eine Pflicht zur Eintragung ins Firmenbuch. In das Firmenbuch wird alles, was für geschäftliche Kontakte von Bedeutung ist, eingetragen z.B.:

- Haftung der Gesellschafter
- Vertretungsbefugnis
- Firmenname
- Die KG wird erst mit dem Eintrag im Firmenbuch existent.

Firmenname

Der Firmenname einer KG kann als Personen-, Sach- oder Fantasiefirma ausgestaltet sein. Die Bezeichnung "Kommanditgesellschaft" oder eine allgemein verständliche Abkürzung dieser Bezeichnung (z.B. "KG") zu verwenden ist (z.B. "Springer KG", "XY Holzhandel KG" oder "Complex KG") muss ersichtlich sein.

Geschäftsführung/Vertretung

Komplementäre sind vertretungsbefugt. Im Gesellschaftsvertrag können aber einzelne Komplementäre von der Vertretung ausgeschlossen oder anstelle einer Einzelvertretung eine Gesamtvertretung vereinbart werden. Kommt es zu Änderungen, müssen diese im Firmenbuch ersichtlich gemacht werden. Außergewöhnliche Geschäftsführungsmaßnahmen bedürfen der Zustimmung aller Gesellschafter inklusive der Kommanditisten.

Gewerbeberechtigung

Wird die Gesellschaft gewerblich tätig, muss diese um eine Gewerbeberechtigung ansuchen, die auf die Gesellschaft lautet. Dafür muss sie einen gewerberechtigten Geschäftsführer bestellen. Das kann entweder ein unbeschränkt haftender Gesellschafter (Komplementär) sein oder im Falle eines reglementierten Gewerbes ein voll versicherungspflichtiger Arbeitnehmer. Sein Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft muss mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit ausmachen.

Sozialversicherung

Bei einer gewerblich tätigen KG sind alle unbeschränkt haftenden Gesellschafter (Komplementäre) nach dem GSVG pflichtversichert. Beschränkt haftende Gesellschafter (Kommanditisten) können bei geringer Beteiligung ASVG-pflichtversichert sein, wenn sie mit der Gesellschaft ein Arbeitsverhältnis eingehen. Besteht kein Dienstverhältnis mit der Gesellschaft, besteht grundsätzlich keine Pflichtversicherung für Kommanditisten. In

Ausnahmefällen – wenn der Kommanditist unternehmerisches Risiko trägt – kann es zu einer Pflichtversicherung nach GSVG kommen.

Steuern

Eine KG ist selbst nicht einkommensteuerpflichtig, sondern Die einzelnen Gesellschafter mit ihren Gewinnanteilen. Erhält ein Gesellschafter von der Gesellschaft Vergütungen, sind diese ebenfalls einkommenssteuerpflichtig. Umsatzsteuer ist von der Gesellschaft zu entrichten.

Bilanzierungspflicht ist ab Erreichen eines Jahresnettoumsatzes von 700.000 Euro in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren gegeben.

Stille Gesellschaft

Die (typische) stille Gesellschaft ist eine Gesellschaft, in der der stille Gesellschafter sich am Unternehmen oder Vermögen eines anderen durch Leistung einer in das Vermögen des Unternehmens- oder Vermögensinhabers übergehenden Einlage gegen Erhalt einer Gewinnbeteiligung (in der Regel auch unter Beteiligung am Verlust) beteiligt.

Sowohl der Geschäfts- bzw. Vermögensinhaber als auch der stille Gesellschafter können natürliche Personen, Personengesellschaften oder juristische Personen sein.

Gründung

Es bestehen keine Formvorschriften für einen Gesellschaftsvertrag. Die stille Gesellschaft übernimmt keine Haftung, sondern allein die Inhaber.

Geschäftsführung und Vertretung

Die stille Gesellschaft ist eine reine Innengesellschaft. Nach außen tritt alleine der Unternehmens- bzw. Vermögensinhaber auf, der die Geschäfte im eigenen Namen abschließt. Die stille Gesellschaft kann keine Firma führen und auch nicht in das Firmenbuch eingetragen werden.

Gewerbeberechtigung

Die stille Gesellschaft selbst tritt nicht nach außen auf und bedarf daher keiner Gewerbeberechtigung.

Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) ist nach dem Einzelunternehmen die am häufigsten vorkommende Rechtsform. 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. Auch eine Gründung einer Ein-Personen-Gesellschaft ist möglich, da nicht zwingend zwei Gesellschafter vorhanden sein müssen.

Stammkapital

Das Mindest-Stammkapital einer GmbH beträgt 35.000 Euro bzw. gründungsprivilegiert 10.000 Euro. Davon ist die Hälfte in Bar einzubezahlen.

Gründung

Die Gründung einer GmbH setzt einen Gesellschaftsvertrag voraus. Der Abschluss des Vertrages muss in der Form eines Notariatsaktes erfolgen. Gründet eine Person eine GmbH erfolgt dies im Rahmen einer "Errichtungserklärung". Die Gesellschaft entsteht erst mit Eintragung ins Firmenbuch.

Firmenname

Der Firmenname einer GmbH kann als Personen-, Sach- oder Fantasiefirma gestaltet sein. Es muss zwingend die Bezeichnung "Gesellschaft mit beschränkter Haftung" enthalten sein. Die Bezeichnung kann auch abgekürzt werden. Zusätzlich kann eine Geschäftsbezeichnung verwendet werden.

Geschäftsführung und Vertretung

Da die GmbH als juristische Person zwar rechts-, aber nicht handlungsfähig ist, erfolgt die Vertretung der Gesellschaft nach außen durch einen oder mehrere handelsrechtliche Geschäftsführer. Diese werden im Falle eines Verschuldens für den verursachten Schaden voll haftbar gemacht.

Gewerbeberechtigung

Will die Gesellschaft eine gewerbliche Tätigkeit durchführen, so muss die GmbH einen Gewerbebeschein lösen. Dabei muss die Gewerbeberechtigung auf die GmbH lauten.

Geschäftsführung

Um eine Gewerbeberechtigung zu erlangen, muss die GmbH einen gewerberechtigten Geschäftsführer ernennen. Dieser muss alle persönlichen Voraussetzungen erfüllen und sich im Betrieb entsprechend betätigen.

Außerdem muss der gewerberechtigte Geschäftsführer bei reglementierten Gewerben entweder dem vertretungsbefugten Organ (handelsrechtlicher Geschäftsführer) der Gesellschaft angehören oder als voll versicherungspflichtiger Arbeitnehmer der GmbH tätig sein. Das Arbeitsverhältnis des Arbeitnehmers zur Gesellschaft muss mindestens die Hälfte der wöchentlichen Normalarbeitszeit ausmachen.

Sozialversicherung

Für reine Gesellschafter einer GmbH gibt es grundsätzlich keiner Pflichtversicherung. Gesellschafter einer gewerblich tätigen GmbH, die gleichzeitig handelsrechtlicher Geschäftsführer sind, sind nach dem GSVG pflichtversichert. Für die Sozialversicherungspflicht gibt es wenige Ausnahmen (Geschäftsführer mit Weisungsunterworfenheit etc.).

Steuern

Eine Gesellschaft unterliegt mit ihrem Gewinn der Körperschaftsteuer von 25 % (ab 2023: 24%, ab 2024: 23%). Entsteht in einem Wirtschaftsjahr kein Gewinn oder Verlust, fällt eine jährliche Mindestkörperschaftsteuer von 5 % des gesetzlichen Mindeststammkapitals an. Für alle nach dem 30.6.2013 gegründeten GmbHs beträgt die Mindestkörperschaftsteuer für die ersten fünf Jahre 500 Euro pro Jahr und für die folgenden fünf Jahre 1000 Euro.

Gewinnausschüttungen unterliegen der Kapitalertragssteuer (27,5 %). Gehälter, die sich Gesellschafter für ihre Leistungen für die Gesellschaft zusätzlich ausbezahlen lassen, unterliegen entweder der Lohnsteuer oder der Einkommensteuer. Vergütungen unterliegen der Einkommenssteuer.

Aktiengesellschaft (AG)

Die Aktiengesellschaft (AG) ist eine juristische Person, deren Gesellschafter (Aktionäre) mit Einlagen auf das in Aktien zerlegte Grundkapital beteiligt sind, ohne persönlich für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft zu haften. Die AG besitzt Rechtspersönlichkeit. Anders als bei Personengesellschaften (OG, KG) kann eine AG auch nur durch eine Person errichtet werden.

Das Grundkapital, das durch die Gesellschafter aufzubringen ist, muss mindestens 70.000 EUR (Mindestnennbetrag) betragen. Davon ist ein Viertel bei Gründung einzuzahlen.

Gründung

Die AG muss in Form eines Notariatsaktes gegründet werden und beinhaltet eine Satzung mit dem Mindestinhalt:

- Firma
- Sitz
- Unternehmensgegenstand
- Höhe des Grundkapitals
- Angaben, ob Inhaber- oder Namensaktien gegeben werden (abhängig ob börsennotiert oder nicht)
- Angaben, ob das Grundkapital in Nennbetragsaktien oder Stückaktien zerlegt ist
- Anzahl der Vorstandsmitglieder
- die Form der Veröffentlichungen der Gesellschaft

Firmenname

Die AG kann zwischen einer Namens-, Sach- oder einer Phantasiebezeichnung als Firma wählen. Sonstige Zusätze (Geschäftsbezeichnungen, Tätigkeitsangaben, Markenzeichen) können ebenfalls eingetragen werden. Die Firma der Gesellschaft muss jedenfalls den Rechtsformzusatz „Aktiengesellschaft“ bzw. entsprechend abgekürzt (z.B. „AG“) führen.

Haftung

Grundsätzlich haftet nur die Gesellschaft mit ihrem gesamten Gesellschaftsvermögen. Die Verpflichtung der Aktionäre zur Leistung der Einlagen wird durch den Ausgabebetrag der Aktien begrenzt.

Die Vorstandsmitglieder haben bei ihrer Geschäftsführung die Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters anzuwenden. Vorstandsmitglieder, die ihre Obliegenheiten verletzen, sind der Gesellschaft zum Ersatz des daraus entstehenden Schadens als Gesamtschuldner verpflichtet.

Leitung und Vertretung

Dem Vorstand obliegen die Leitung und die gerichtliche und außergerichtliche Vertretung der AG. Im Unterschied zur GmbH unterliegt dieser weder der Weisung der Anteilseigner noch des Aufsichtsrates. Wichtige im Gesetz aufgezählte Geschäfte dürfen jedoch nur mit vorheriger Zustimmung des Aufsichtsrates vorgenommen werden. Vorstandsmitglieder werden vom Aufsichtsrat auf höchstens 5 Jahre bestellt. Eine wiederholte Bestellung ist möglich.

Aufsichtsrat

Unabhängig von der Größe hat jede AG einen Aufsichtsrat zu bestellen, der sich aus mindestens 3 natürlichen Personen zusammensetzen muss. Diesem obliegt vor allem die Bestellung und Abberufung sowie die Überwachung des Vorstandes.

Gewerbeberechtigung

Für Tätigkeiten, die der Gewerbeordnung unterliegen, ist eine auf die Gesellschaft lautende Gewerbeberechtigung erforderlich. Eine Gewerbeberechtigung eines Aktionärs ist nicht ausreichend. Weiters ist die Bestellung eines gewerberechtl. Geschäftsführers erforderlich, der alle gewerberechtl. Voraussetzungen erfüllen muss. Desweiteren muss sich der gewerberechtl. Geschäftsführer im Betrieb entsprechend betätigen.

Rechnungslegung und Gewinnverteilung

Die AG unterliegt den Rechnungslegungsvorschriften nach UGB und muss daher einen Jahresabschluss (im wesentlichen Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang, Lagebericht, Corporate Governance Bericht und Bestätigungsvermerk des Wirtschaftsprüfers) aufstellen. Die Anteile der Aktionäre am Gewinn (Dividende) bestimmen sich nach ihren Anteilen am Grundkapital.

Steuern

Die Gesellschaft ist eigenes Steuersubjekt. Die Gewinne werden mit 25 % Körperschaftsteuer (ab 2023: 24%, ab 2024: 23%) besteuert. Es ist eine Mindestkörperschaftsteuer von 3.500 EUR pro Jahr zu entrichten (auch wenn die Gesellschaft Verluste macht). Von den Gewinnausschüttungen an die Aktionäre sind 27,5 % Kapitalertragsteuer abzuführen.

Zusammenfassung: Charakteristika der Gesellschaftsformen

Die nächsten beiden Diagramme fassen die oben beschriebenen Charakteristika aller oben beschriebenen Unternehmensformen kompakt zusammen. Abbildung 4 geht auf Besitzverhältnisse, Haftung, Mindestkapital und Gesellschaftsvertrag ein.

Abbildung 4: Charakteristika von Unternehmensformen in Österreich

| | Besitz | Haftung | Mindestkapital | Gesellschaftsvertrag |
|---|------------------|--|------------------------------|---|
| Einzelunternehmen | eine Person | Haftung durch eigenes Privatvermögen | kein Mindestkapital nötig | nicht nötig |
| offene Gesellschaft (OG) | mind. 2 Personen | Haftung durch eigenes Privatvermögen | kein Mindestkapital nötig | formfreier Vertrag reicht |
| Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GesBR) | mind. 2 Personen | Haftung durch eigenes Privatvermögen | kein Mindestkapital nötig | formfreier Vertrag reicht |
| Kommanditgesellschaft (KG) | mind. 2 Personen | Unbeschränkte Haftung der Komplementäre; Beschränkte Haftung der Komanditisten | kein Mindestkapital nötig | formfreier Vertrag reicht |
| stille Gesellschaft | mind. 2 Personen | Haftung durch eigenes Privatvermögen | kein Mindestkapital nötig | formfreier Vertrag reicht |
| Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) | mind. 1 Person | beschränkte Haftung (mit Stammeinlage) | 35000,- bzw. 10000 bzw. 5000 | Abschluss eines Gesellschaftsvertrages mittels Notariatsaktes |
| Aktiengesellschaft (AG) | mind. 1 Person | Beschränkte Haftung der Gesellschafter | 70000,- | Abschluss eines Gesellschaftsvertrages mittels Notariatsaktes |

Abbildung 4: Charakteristika von Unternehmensformen in Österreich I (eigene Darstellung, Quelle: <http://ratgeber.wko.at/rechtsform>)

Abbildung 5 geht auf Sozialversicherungspflicht, Gewerbeberechtigung, Jahresabschluss und Firmenbucheintrag einzelner Unternehmensformen ein.

*Abbildung 5: Charakteristika von Unternehmensformen in Österreich II (eigene Darstellung, Quelle:
<http://ratgeber.wko.at/rechtsform>)*

Welche Rechtsform ist die passende?

Die Wahl der passenden Rechtsform ist ein wichtiger Schritt in der Unternehmensgründung und ist von großer Tragweite für die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens. Wie auch in den Beschreibungen der Unternehmensform müssen wichtige Fragen geklärt werden. Das untere Diagramm kann Ihnen dabei unterstützen die richtige Unternehmensform zu finden.

- Wollen Sie allein gründen, können Sie ein Einzelunternehmen oder aber eine Kapitalgesellschaft gründen. Als Einzelunternehmer stellt sich noch die Frage, ob eine Eintragung ins Firmenbuch erforderlich ist (eingetragener Unternehmer oder nicht eingetragener Unternehmer).
- Gründen Sie mit jemand anderen gemeinsam, stehen Personengesellschaften, aber auch Kapitalgesellschaften zur Auswahl. Die Wahl zwischen Kapital- und Personengesellschaften wird aufgrund von Fragen der Haftung und Kapitalaufbringung entschieden. Wollen oder können Sie nicht mit Ihrem Privatvermögen haften, wird die Wahl mit großer Wahrscheinlichkeit auf eine Kapitalgesellschaft rauslaufen. Sie müssen jedoch zur Gründung einer Kapitalgesellschaft zunächst Kapital aufbringen. Wollen Sie die Haftung innerhalb einer Personengesellschaft beschränken, ist führt kein Weg an einer Kommanditgesellschaft vorbei.

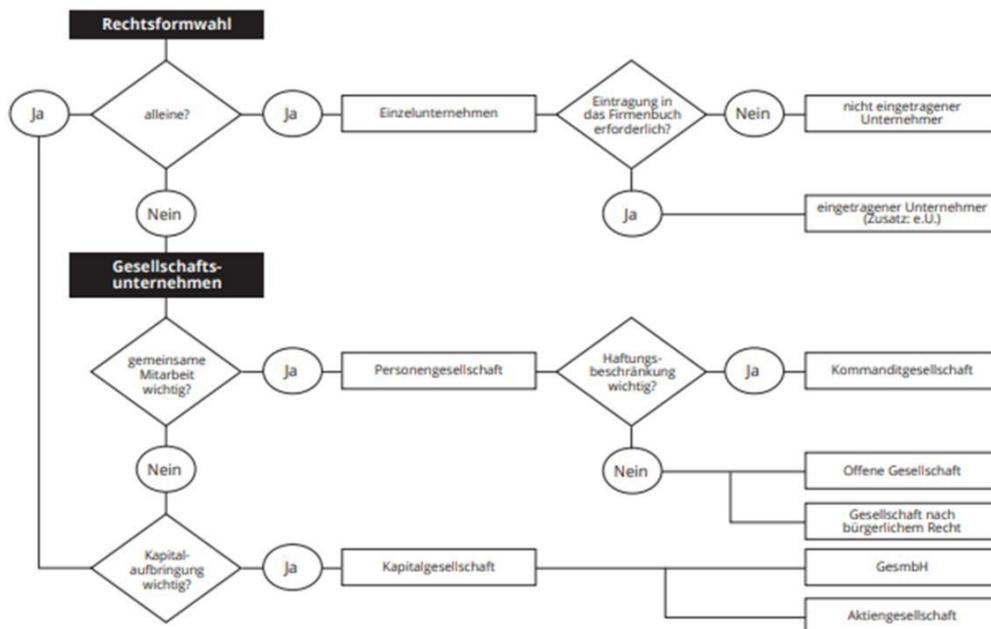


Abbildung 6: Entscheidungsbaum zur Wahl der Rechtsform (eigene Darstellung, Quelle: Jerosch-Frötscher/Maier/Rammer/Schaur/Schlager-Hahn (2015). Praxisblicke, Betriebswirtschaft HAK II. Linz: Trauner Verlag).

Zusammengefasst lassen sich die Kriterien der Rechtsformwahl auf folgende Dimensionen beschränken:

- Haftung
- Steuerrechtliches
- GuV-Beteiligung
- Geschäftsführungsregelungen
- Finanzierungsmöglichkeiten
- Persönliches

Der Rechtsformsratgeber der WKO [wko.at Online Ratgeber - Rechtsform](https://wko.at/Online-Ratgeber-Rechtsform) ist ein hilfreiches Tool bei der Suche der geeigneten Rechtsform. Sollten ein speziellerer Fall vorliegen, können Gründerzentren und andere Informationsstellen beim Auswahlprozess unterstützen.

Weiterführende Links

[wko.at Online Ratgeber - Rechtsform](https://wko.at/Online-Ratgeber-Rechtsform)

Steuern und Abgaben

Die Wahl der Rechtsform hat auch Auswirkungen auf Steuern und Abgaben, die man als Person und als Unternehmen leisten muss.

Sozialversicherung

Die Pflichtversicherung beginnt grundsätzlich mit dem Tag, an dem die Gewerbeberechtigung erlangt wird, bzw. dadurch, dass die Mitgliedschaft bei der Wirtschaftskammer beginnt. Abhängig von der Rechtsform des Unternehmens müssen Sie sich selbst bei der Sozialversicherung anmelden. Jedenfalls müssen ab Arbeitseintritt alle Mitarbeiter versichert werden. Im Kapitel Rechtsformen wird kurz darauf eingegangen, ob Sie selbst als Eigentümer sozialversicherungspflichtig sind

Finanzamt und Firmenbucheintrag

Innerhalb eines Monats müssen die Aufnahme Ihrer Tätigkeit beim zuständigen Betriebs- bzw. Wohnsitz-Finanzamt anzeigen. Das Firmenbuch ist eine öffentlich zugängliche Datenbank der Firmenbuch-Gerichte. Im Firmenbuch werden folgende Rechtsträger eingetragen:

- OG, KG, AG, GmbH
- Einzelunternehmen ab Überschreiten eines Jahresumsatzes von EUR 700.000 oder freiwillig

Daten, die im Firmenbuch aufzunehmen sind, sind folgende:

- Die Firmenbuchnummer
- Der Name des Unternehmens
- Die Rechtsform
- Sitz der Firma sowie eine gültige Geschäftsadresse
- Wenn Geschäftszweige vorhanden sind, dann auch deren Adressen
- Ist ein Prokurist bestellt, dann dessen Daten
- Wurde ein Insolvenzverfahren eröffnet, dann ein Hinweis hierzu
- Haftungsausschlüsse
- Betriebsübergänge

Bei einem Einzelunternehmen werden zusätzlich zu den allgemeinen Angaben noch der Name, das Geburtsdatum sowie die Anschrift eingetragen.

Gesellschaften sind dazu verpflichtet, ein paar mehr zusätzliche Angaben zu machen, als ein Einzelunternehmer. Auch hier sind zunächst der Name, die Anschrift sowie das Geburtsdatum von Gesellschaftern und vertretungsbefugten Personen nötig. Hinzu kommt ein Datum vom Beginn dieser Vertretung sowie die Benennung davon: Welche Art Vertretung ist das? Dann muss noch der Tag der Satzungsfeststellung eingetragen werden.

Eine KG gibt zudem an, wie hoch die Haftsumme der einzelnen Kommanditisten ausfällt.

Kapitalgesellschaften haben zu vermerken, wie hoch das Stammkapital ist, ob es einen aktuellen Aufsichtsrat gibt und wenn ja, dann Informationen hierzu sowie das Datum vom Tag der Einreichung von Jahres- sowie auch Konzernabschlüssen.

Jedes Unternehmen ist dazu verpflichtet, für die Richtigkeit der hier eingetragenen Daten zu sorgen.

UID und Umsatzsteuer

Die Umsatzsteueridentifikationsnummer (UID-Nummer) ist eine spezielle Registrierungsnummer, die der Identifikation gegenüber anderen Unternehmen dient und die Unternehmen im Zuge der Vergabe der Steuernummer vom zuständigen Finanzamt zugeteilt wird.

Folgende drei Gruppen erhalten die UID-Nummer nur auf Antrag:

- Pauschalierte Land- und Forstwirte,
- Unternehmen, die nur Umsätze ausführen, die den Vorsteuerabzug ausschließen (z.B. Kleinunternehmer),
- Juristische Personen, die keine Unternehmereigenschaft besitzen.

Diese Unternehmer müssen glaubhaft machen, dass sie die UID-Nummer für innergemeinschaftliche Lieferungen (Warenverkäufe in die EU), innergemeinschaftliche Erwerbe (Wareneinkäufe aus der EU) oder innergemeinschaftliche Dienstleistungen benötigen.

Unternehmensfinanzierung

Unter Unternehmensfinanzierung ist die Summe aller Maßnahmen, die sich mit der Planung und Durchführung der Finanzierung von Unternehmen zu tun haben. Die Möglichkeiten der Unternehmensfinanzierung haben sich in den letzten Jahrzehnten und Jahren erweitert. War bis vor nicht allzu langer Zeit der Bankkredit die übliche externe Finanzierungsquelle, so werden heute die unterschiedlichsten alternativen Finanzierungsmodelle angeboten. Dieser Abschnitt beschreibt einige Modelle und gibt Hilfestellung zur passenden Finanzierung zu kommen.

Finanzierungsformen

Im Gegensatz zum Bankkredit sind alternative Finanzierungen in Österreich noch wenig verbreitet. Sie bieten expandierenden Unternehmen mit Finanzbedarf Chancen und Perspektiven, die in der traditionellen Kreditkultur nicht gegeben sind. Zu den alternativen Finanzierungsformen zählen Modelle wie Business Angels, Venture Capital oder Crowdfunding.

Im Fokus alternativer Finanzierungsformen stehen in erster Linie junge, dynamische Wachstumsunternehmen mit überdurchschnittlich hohen Ertragsaussichten. Für die Finanzierung von klassischen Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen in KMU stehen diese Finanzierungsformen meist nicht zur Verfügung. Kapitalsuchende Unternehmen können sich über die Plattform aws Equity Finder ([aws Equity Finder - Austria Wirtschaftsservice](#)) mit alternativen Geldgebern in Österreich vernetzen. In diesem Abschnitt werden die wichtigsten (Standard- und alternativen) Finanzierungsformen vorgestellt.

Bankkredit

Ein Bankkredit war lange Zeit (neben privater Finanzierung durch Familie und Freunden) die vorwiegende Möglichkeit sein Unternehmen zu finanzieren. Auch heutzutage benötigt viele einen Bankkredit um sich selbständig machen zu können. Ein Bankkredit ist ein Kredit, der von Banken und Sparkassen (Kreditinstitute) auf der Grundlage eines Kreditvertrages vergeben wird. Ein Bankkredit ist sinnvoll, wenn man mehr Liquidität und/oder Flexibilität benötigt. Mit einem Bankkredit ermöglicht man wichtige Investitionen für das Unternehmen.

Zusammengefasst ergeben sich folgende Vorteile:

- Es kann das Umlauf- und Anlagevermögen finanziert werden, obwohl kein ausreichendes Eigenkapital vorhanden ist
- wirkt sich positiv auf die Unternehmenskennzahlen aus

Dabei stellt ein Bankkredit Sie vor folgenden Herausforderungen:

- Man muss sich im Klaren sein, dass man neben der Rückzahlung des Geldbetrages auch Zinsen zurückzahlen muss. Diese zusätzlichen Kosten müssen bei der Aufnahme eines Kredits berücksichtigt werden.
- Gefahr der Überschuldung ist durch einen Kredit latent.

Private Equity oder Beteiligungskapital

Private equity sind Kapitalbeteiligungen, die an nicht börsennotierten Unternehmen erworben werden. Eine Private-Equity-Gesellschaft (Kapitalbeteiligungsgesellschaft) stellt außerbörslich Unternehmen mit Finanzierungsbedarf Eigenkapital oder eigenkapitalähnliche Finanzierungsmittel zur Verfügung. Ziel ist es, eine angemessene finanzielle Rendite zu erzielen. Daher ist es der Unternehmenserfolg für Beteiligungsgesellschaften vom besonderen Interesse. Daher werden Unternehmen neben dem Beteiligungskapital auch andere Beratungsleistungen geboten, die Ihnen bei der Unternehmensführung unterstützen.

Folgende Vorteile ergeben sich daher:

- Private-Equity-Gesellschaften bringen Know-How ein, da Sie am Unternehmenserfolg (und hoher Rendite interessiert sind).
- Sie können von Netzwerken der Private-Equity-Gesellschaften profitieren.
- Beteiligungskapital kann bei entsprechender Höhe Großinvestitionen ermöglichen, die das Wachstum Ihres Unternehmens vorantreiben.

Dabei stellt Ihnen Beteiligungskapital vor diversen Herausforderungen

- Private Equity Investoren erwarten hohe Renditen.
- Da Beteiligungsgesellschaften in der Regel Mitsprachrechte haben, können diese ihren persönlichen Unternehmenszielen gegenüberstehen.
- Die Art der Finanzierung spielt auf Anleger- als auch Finanzierungsseite eine untergeordnete Rolle. Daher ist der Markt sehr klein.

Business Angels

Business Angels unterstützen junge Unternehmen mit Eigenkapital, Management-Erfahrung und Business-Kontakten. Sie sind wirtschaftlich unabhängig, waren meist selbst erfolgreiche Gründerinnen und Gründer und verfügen über Erfahrungen und Know-how im Geschäftsleben.

Ein Business Angel steht daher auch als Berater zur Verfügung. Sie investieren oft auch kleinere Beträge (ab 20.000 Euro aufwärts) in junge Unternehmen mit hohem Wachstumspotential und schließen damit die Lücke, wenn für Banken das Risiko zu groß und für Beteiligungsgesellschaften der Kapitalbedarf zu gering ist.

Business Angels beteiligen sich nicht zum Selbstzweck an einem jungen Unternehmen. Ihr Unternehmen muss daher eine Reihe von Kriterien erfüllen, um für Business Angels attraktiv zu sein:

- Eine innovative Geschäfts-Idee mit klar erkennbarem Wettbewerbsvorsprung
- hohes Wachstumspotenzial
- durchdachter Businessplan
- qualifiziertes Management-Team mit der Bereitschaft zur Kooperation und zur Erarbeitung gemeinsamer Strategien

Wenn dies gegeben ist, bringen Business Angel folgende Vorteile:

- Business Angel sind gleichzeitig Coaches und Branchenkenner, die Sie bei wichtigen Entscheidungen beraten und unterstützen.
- Auch hier kann man von einem großen Netzwerk profitieren.

Folgende Herausforderungen ergeben sich:

- Die Wahl des geeigneten Business Angels ist nicht einfach. Bei der Auswahl sollte man daher einige Fragen beantworten:
 - Hat die Person das benötigte Know-how?
 - Hat sie ausreichend Zeit?
 - Ist sie vertrauenswürdig?
 - Will sie nur verdienen und möglichst wenig Zeit und Geld in das Unternehmen investieren?
 - Verlangt sie für das bereitgestellte Kapital Sicherheiten? In welcher Form?
 - Wird sie seine Versprechen einhalten können?
- Auch, wenn man die Fragen davor positiv beantwortet hat, kann es manchmal zu Problemen durch Einmischung kommen.

Venture Capital

Venture Capital (VC) ist eine Beteiligungsfinanzierung und damit Risiko- oder Eigenkapital. Sogenannte Venture-Capital-Gesellschaften beteiligen sich an jungen Unternehmen mit dem Ziel, mit dem investierten Kapital bei Wiederveräußerung der Beteiligung Gewinne zu erzielen. Damit unterscheidet es sich nicht besonders von Private-Equity und bietet dementsprechend ähnliche Vorteile für Unternehmen:

- Es gibt für gewöhnlich eine Management-Unterstützung durch den Investor. Dabei profitiert das Unternehmen von Know-how und Branchenerfahrung.
- Ist man attraktiv genug, um VC zu erhalten, ist dies ein starkes Signal für die Tragfähigkeit seines Geschäftskonzeptes. Umgekehrt bedeutet es aber auch, dass man sich ein überzeugendes Businessmodell erarbeiten muss, um bei VC-Unternehmen vorstellig zu werden sein.

Folgenden Herausforderungen muss man sich bei dieser Finanzierungsart stellen:

- Kontroll- und Mitspracherechte durch Investoren können Unternehmenszielen hinderlich sein.
- Manche Gesellschaften zahlen zwar hohe Preise beim Einstieg, lassen die Unternehmen aber in schwierigen Situationen oder bei notwendigen Nachfinanzierungen allein. Die Auswahl der passenden Kapitalgeber ist daher essentiell für den Unternehmenserfolg.
- Schon vor dem Investment sollten Exitstrategien überlegt werden.
-

Mezzaninkapital

Mezzaninkapital ist eine Zwischenform von Eigen- und Fremdkapital.

Ursprünglich stammt der Ausdruck Mezzanine aus der Architektur und bezeichnet ein Halb- oder Zwischengeschoss. In der Finanzwelt ist das Mezzaninkapital, auch Hybridkapital genannt, eine Mischform zwischen Eigenkapital und Fremdkapital. Es vereint somit Merkmale beider Finanzierungsarten. Mezzaninkapital ist durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

- keine Sicherheiten
- gewinnabhängige Verzinsung
- langfristige Bereitstellung (vier bis acht Jahre)
- nachrangiges Kapital, d.h. Mezzaninkapital wird im Insolvenzfall erst nach Bedienung des Fremdkapitals, z.B. der Kredite, bedient

Für das Unternehmen ergeben sich folgende Vorteile

- Das Unternehmen kann seine Eigenkapitalbasis verstärken, ohne dafür den Investoren volle Gesellschafterrechte einräumen zu müssen.

Herausforderungen sind folgende:

- Gegenüber einem Bankkredit fallen höhere Kosten an
- Es ergeben sich erhöhte Transparenzanforderungen für Unternehmen
- stabiler Cash-Flow ist zwingend notwendig

Crowdfunding

Crowdfunding ist ein Sammelbegriff für unterschiedliche Formen der Beteiligung. Im unternehmerischen Bereich verwendet man den Begriff Crowdfunding. Das heißt, die Crowdfunder beteiligen sich über eine Plattform mit kleinen Beträgen – meist schon ab 100 Euro – an jungen Unternehmen. Die Abwicklung erfolgt meist über Crowdfunding-Plattformen, welche das Konzept via Internet präsentieren, Verträge bereitstellen, beratend zur Seite stehen und die Durchführung mit Technologie und standardisierten Abläufen unterstützen.

Das Crowdfunding hat folgende Vorteile:

- Die zahlreichen Financiers tragen nicht nur einen finanziellen Beitrag, sondern engagieren sich oft auch aktiv, um die Geschäftsidee voranzutreiben und zu unterstützen, da Sie von einem erfolgreichen Projekt profitieren.
- Dennoch hat die Crowd kein Mitspracherecht.

Folgende Herausforderungen gibt es.

- Crowdfunding ist oft mit Risiko für die Investoren behaftet. Nicht nur deswegen bedarf es einen überzeugenden Auftritt.
- Für gewöhnlich muss man eine externe Plattform nutzen oder sogar eine eigene Plattform aufstellen.

Exkurs Crowdfunding

Grundsätzlich kann zwischen vier verschiedenen Crowdfunding-Modellen unterschieden werden:

Donation based Crowdfunding

Dabei beteiligen sich Menschen mit sehr geringen Beträgen und erhalten keine Gegenleistung. Es geht z.B. darum, Projekte aus der Kreativ-, Kultur- und Kunstszene zu ermöglichen.

Reward based Crowdfunding

Die Gegenleistung ist materieller Natur oder besteht aus ideeller Anerkennung. Es kann sich dabei auch um die frühe Nutzungsmöglichkeit des Projektergebnisses handeln. Es fließt aber kein Geld zurück. Das ist die häufigste Möglichkeit. Diese Art der Finanzierung umfasst unterschiedlichste Produkttypen. Besonders häufig handelt es sich um innovative Produkte aller Art, aber auch Waren, die es schwierig im "gewöhnlichen Handel" haben (Brett- und Computerspiele)

Lending based Crowdfunding (Nachrangdarlehen)

Private Geldgebende verleihen ihr Geld über eine Crowdfunding-Plattform oder direkt an ein Unternehmen ihrer Wahl. Als Gegenleistung werden Zinsen bezahlt. Der Nachrangdarlehensgeber ist dabei schlechter gestellt als normale Darlehensgebende. Insbesondere werden im Falle der Insolvenz des Unternehmens zuerst die Forderungen vorrangiger Gläubiger vollständig befriedigt und erst danach die der Nachranggläubiger, sofern dies noch möglich ist. Wegen der Nachrangigkeit werden oft höhere Zinsen als bei üblichen Darlehen zugesagt.

Equity based Crowdfunding (Crowdinvesting)

Diese Form wird auch "Crowdinvesting" genannt, da die Investoren – etwa durch Aktien – am Unternehmen beteiligt sind.

Warum Crowdfunding? Warum nicht?

Warum sollte man als Unternehmen Crowdfunding als Finanzierungsmethode auswählen bei so vielen anderen Möglichkeiten der Finanzierung?

- Crowdfunding gibt es nicht nur um Finanzmittel zu bekommen, sondern auch um Öffentlichkeit zu gewinnen. Crowdfunding-Kampagnen werden oft von großen und kleinen Werbekampagnen begleitet.
- Auch kleine Unternehmen können Crowdfunding-Projekte starten. Obwohl auch große und etablierte Unternehmen Crowdfunding nutzen, ist der überwiegende Teil dem Segment junger KMU und Start-ups zuzuordnen.
- Alle Unternehmensanteile bleiben bei dem Unternehmer. Crowdinvestoren haben kein Mitspracherecht bei Unternehmensentscheidungen.

- “Test the waters”: Crowdfunding Kampagnen sind auch gut dazu geeignet, die Markttauglichkeit des Produkts zu testen.
- Möglichkeit des Vorverkaufs -> bessere Planbarkeit: Beim Reward-based Crowdfunding fungiert die Crowdfunding-Kampagne auch als Vorbestellungsplattform. Für den Unternehmer ergibt sich dadurch eine bessere Planbarkeit.
- Nützliche Ratschläge von Crowdinvestoren: Die zahlreichen Financiers tragen nicht nur einen finanziellen Beitrag, sondern engagieren sich oft auch aktiv um die Geschäftsidee voranzutreiben und zu unterstützen, da Sie von einem erfolgreichen Projekt profitieren.

Dies liest sich alles sehr positiv und man fragt sich, warum nicht jeder seine Geschäftsidee über eine Crowdfunding-Plattform abzuwickeln. Es gibt aber auch einige Nachteile und Schwierigkeiten, die einer Crowdfinanzierung entgegenstehen:

- Crowdfunding-Kampagnen sind schwierig, aufwändig und anstrengend. Es bedarf langer Planung, guter Außendarstellung und viel Zeit und Energie, um eine Kampagne zu starten. Auch während und nach der Kampagne muss viel Zeit und Energie investiert werden. Man muss abwägen, ob sich der Aufwand wirklich auszahlt.
- Ideen und Produkt sind öffentlich. Mögliche Mitbewerber könnten diese Ideen übernehmen.
- Man muss sich einer unbekanntem Öffentlichkeit stellen. Mit möglicher Kritik und anderen Angriffen umzugehen ist nicht jedermanns Sache.
- Erfolg ist nicht garantiert. Weder die beste Kampagne noch das beste Produkt garantieren den Erfolg. Man muss sich immer im Klaren sein, dass eine Kampagne scheitern kann und offen sein, um von diesem Scheitern zu lernen.

Die wichtigsten Schritte für eine erfolgreiche Kampagne

Recherche erfolgreicher und misslungener Kampagnen

Entscheidende Faktoren wie Produkt, der Auftritt, die Belohnung und Finanzierungsziele Anderer können eine gute Hilfestellung sein, um von den Good practices, aber auch von den Fehlern anderer zu lernen.

Plattformauswahl

Unterschiedliche Plattformen haben verschiedene Merkmale. Entscheidende Faktoren bei der Wahl können Kosten, Rechtliches, Möglichkeiten der Präsentation, Individueller Support, Zielgruppen und ähnliches sein.

Planung der Kampagne

Das Planen einer Kampagne ist langwierig und nimmt viel Zeit in Anspruch, aber eine gelungene Kampagne benötigt den Aufwand.

Produktsamples

Um auch etwas herzeigen zu können, sind Prototypen des Produkts unumgänglich. Um mehr Aufmerksamkeit zu erhalten, sollten auch (sofern für den Produkttyp vorhanden, Prototypen zu Reviewern und Social-Media-content-provider versandt werden.

Perfektionieren des Auftritts

Die Kampagnenseite muss auf den ersten Blick ersichtlich machen, was der USP des Produkts ist, und warum der potenzielle Kunde es unbedingt benötigt. Videos helfen dabei ebenso sowie Reviews, Testimonials und Proofs of Concept (Überprüfung der Machbarkeit eines Projekts).

Belohnungen

Dem Crowdfunder muss eine adäquate Belohnung versprochen werden, sei es ein Erstzugang zum Produkt, exklusiven Content, die Umsetzung einer großartigen Idee etc.

Budgetierung

Finanzierungsziele sollten realistisch gewählt werden. Gibt man ein zu niedriges Finanzierungsziel an, kann es sein, dass das Projekt unterfinanziert ist, auch wenn es schön klingt, dass die Kampagne in z.B. einer Stunde finanziert ist. Zu hohe Finanzierungsziele können mögliche Investoren abhalten.

Frühes Mobilisieren der Unterstützer

Potenzielle Investoren sollten schon vor dem tatsächlichen Kampagnenstart über das Projekt informiert sein. Eine Bewerbung über diverse Kanäle führt zu einem größeren Erfolg der Kampagne.

Kommunikation mit den Unterstützern während und nach der Kampagne

Hierzu gehören regelmäßige Updates und zeitnahe Antworten auf Fragen der Unterstützer, um nicht den Anschein zu erwecken, dass das Projekt nicht auf Schiene ist. Falls es doch zu Verzögerungen bei der Umsetzung kommt, sollte auch das zeitnah und mit sinnvollen Erklärungen erfolgen.

Lessons Learned

Von jeder Kampagne kann man lernen. Nach Ende der Kampagne sollte daher genau analysiert werden, was gut und was weniger gut funktioniert hat, um für zukünftige Kampagnen vorbereitet zu sein.

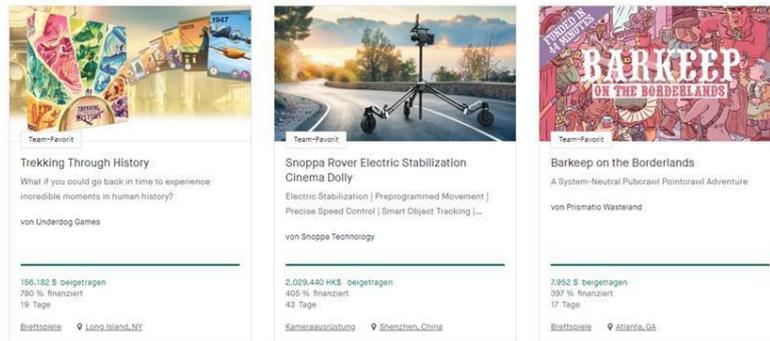
Die wichtigsten Crowdfunding Plattformen

Es gibt mittlerweile zahlreiche internationale und einige österreichische Crowdfunding Plattformen. Im Weiteren werden die wichtigsten und größten Crowdfunding-Plattformen international und in Österreich vorgestellt.

Kickstarter

Kickstarter ist die größte Crowdfunding-Plattform weltweit. Auf Kickstarter werden allerlei Projekte angeboten, sei es eine technische Innovation, Bücher, ein Kunstprojekt oder aber auch Brett- und Computerspiele. Kickstarter erhebt eine Vermittlungsprovision in Höhe von 5 % der erreichten Summe, der Zahlungsdienstleister Stripe beansprucht weitere 3–5 %. Anders als andere Fundraising- oder Investment-Plattformen erhebt Kickstarter keine Besitzansprüche auf die Projekte und ihre Produkte.

Erkunde 52.338 Projekte



Dieses Bild zeigt einen kleinen Ausschnitt von den unzähligen auf www.kickstarter.com vermarkteten Produkte.

Indiegogo

Indiegogo ermöglicht es Menschen, Geld für eine Idee, eine Wohltätigkeitsorganisation oder ein neu gegründetes Unternehmen zu sammeln. Indiegogo erhebt eine Gebühr von 5 % auf Beiträge. Diese Gebühr kommt zu den Stripe-Kreditkartenbearbeitungsgebühren von 3 % + 0,30 \$ pro Transaktion hinzu (www.indiegogo.com).

Patreon

Patreon ist eine Plattform für Künstler und Content-Creator. Über Patreon können Künstler und Kreative von ihren Fans regelmäßig einen selbstbestimmten Geldbetrag erhalten. Zunehmender Beliebtheit erfreut sich die Plattform bei Webvideoproduzenten, Musikern, Podcastern und Bloggern. www.patreon.com

StartNext

Startnext ist eine deutsche Crowdfunding-Plattform für die Finanzierung von Ideen, Projekten und Startup-Unternehmen. Die Plattform gilt nach Angaben des kommerziellen Branchendienstes für-gründer.de (<https://www.fuer-gruender.de/>) als Marktführer in Deutschland. www.startnext.com

Österreichische Crowdfunding Plattformen

- www.gemeinwohlprojekte.at Crowdfunding für Gemeinwohlprojekte
- www.conda.at Crowdfunding für Unternehmen
- www.greenrocket.at Die Plattform für nachhaltige Unternehmen in den Bereichen Energie, Umwelt, Mobilität und Gesundheit
- <https://1000x1000.at> Hier werden innovative Projekte finanziert.

Wichtige Links:

[Power of the crowd](#)

- Österreichischer Guide für Crowdfunding

[The Crowdfunding Bible](#)

- Wie gestaltet man eine erfolgreiche Kampagne

[Startnext Academy](#)

- Interaktives Q&A zur Erstellung einer Kampagne auf StartNext

Kriterien bei der Auswahl der Finanzierung

Geldgeber sind bestrebt, sich vor Kapitalverlusten zu schützen und sie möchten eine Rendite aus einer Kreditvergabe oder Beteiligung erzielen. Vertrauen ist in jedem Fall eine erforderliche Voraussetzung. Hier werden die wichtigsten Kriterien kurz erläutert.

So haben Banken zum Beispiel andere Voraussetzungen und Anforderungen als zum Beispiel eine Finanzierung durch Business Angels oder IT-Inkubatoren. Die Suche nach der geeigneten Finanzierung hat oftmals Einfluss auf Erfolg oder Misserfolg.

Unterschiede gibt es auch darin, WANN die Finanzierung gesucht wird: noch in der Seed- bzw. Gründungs-Phase oder als bestehendes Unternehmen.

Ein weiterer wichtiger Faktor ist, dass ausreichendes Eigenkapital vorhanden ist. Ein Bankdarlehen ist für ein Startup sehr schwierig zu erhalten, da das Risiko für die Bank sehr hoch liegt und diese oftmals Darlehen ablehnen. Daher muss die Entscheidung für die Finanzierungsart wohlüberlegt sein.

Nationale und regionale Förderungen

Das Austria Wirtschaftsservice (www.aws.at)

Das Austria Wirtschaftsservice ist die Förderbank des Bundes und unterstützt die Gründung und den Aufbau von Unternehmen mit Wirtschafts-, Technologie- und Innovationsbezug und gibt Hilfestellung bei der Umsetzung von unternehmensbezogenen Wirtschafts-, Technologie- und Innovationsprojekten

- durch zinsgünstige Kredite, Zuschüsse, Haftungen, Garantien sowie
- Know-how, Beratungs- und Serviceleistungen.

Das Unterstützungsangebot umfasst

- die Phase der (Vor-)Gründung eines Unternehmens und Innovationsvorhaben bis hin zur Internationalisierung,
- die Förderung und Beratung für junge, kreative und technologieorientierte Unternehmen,
- die Unterstützung bei der Suche nach projektspezifischen Businessangels,
- die Schaffung der notwendigen Aufmerksamkeit für und über den Wert von Innovationen,
- Patentcoaching für Unternehmen,
- die Umsetzung der Wissenstransferzentren,
- eine Servicestelle für innovative öffentliche Beschaffung.

Folgende Förderprogramme bietet das aws:

- **aws Preseed - Deep Tech:** Finanzierung und Begleitung von Deep Tech-Unternehmen in der Vorgründungsphase
- **aws Preseed - Innovative Solutions:** Finanzierung und Begleitung von Unternehmen mit innovativer Gründungsidee in der Vorgründungsphase
- **aws First Inkubator:** professionelles Coaching, finanzielle Unterstützung auf dem Weg zum eigenen Unternehmen (Preseed)
- **aws Garantie:** Sicherheiten für die Kreditvergabe bei einer Bank
- **aws ERP-Kredit:** zinsgünstige Kredite mit Fixzinssatz, flexibler Laufzeit und tilgungsfreien Zeiten

- **aws Seedfinancing - Deep Tech:** überbrücken der Finanzierungslücke innovativer Start-ups, die hochtechnologische Produkte entwickeln inklusive Coaching, Beratung und Unterstützung bei zusätzlichen Finanzierungsquellen
- **aws Seedfinancing – Innovative Solutions:** Förderung von Vorhaben mit vorhandenem „Proof of Concept“, die auf die Erreichung der Marktreife und die Markteinführung ausgerichtet sind.
- **aws Eigenkapital:** Risikokapital für Start-ups
- **aws Innovationsschutz:** Unterstützung beim Schutz von geistigem Eigentum
- **aws Digitalisierung:** Unterstützung bei der Digitalisierung von Unternehmensprozessen bis hin zum Aufbau digitaler Geschäftsmodelle
- **aws Energie & Klima:** Unterstützung beim Aufbau eines Energie-Management-Systems und Aufbau von Energie-Knowhow
- **aws Wachstumsinvestition:** Unterstützung bei Wachstums- und Innovationsprojekten
- **aws Verarbeitung landwirtschaftlicher Erzeugnisse:** Unterstützung von Investitionen kleiner und mittelständischer Unternehmen sowie landwirtschaftlicher Betriebe und Vereinigungen in Innovation, Nachhaltigkeit, Qualität und Effizienz bei der Verarbeitung und Vermarktung landwirtschaftlicher Erzeugnisse.
- **aws Gründung im ländlichen Bereich:** Förderung von technologisch-intensiven Kleinunternehmen im ländlichen Raum
- **aws Technologie-Internationalisierung:** Unterstützung österreichischer Technologie-Unternehmen, die europäische und globale Märkte erobern wollen.
- **aws Connect:** Das aws verfügt aus ihrer Geschäftstätigkeit heraus über vielfältige Kontakte zu österreichischen Start-ups, zu (internationalen) Investorinnen und Investoren, und zu innovationsstarken etablierten Unternehmen und zu Forschungseinrichtungen. Durch aws Connect sollen diese Kontakte genutzt werden, um die Vernetzung wesentlicher Akteure der österreichischen Wirtschaft zu verbessern. Dazu gehören:
 - aws KI-Marktplatz: Plattform für Künstliche Intelligenz (KI)
 - aws Industry-Startup.Net: neutrales Matching-Service für Start-ups und Corporates
 - aws i2 Business Angels: Start-up – Investoren Matching-Service

- Global Incubator Network Austria: Anlaufstelle für Start-ups, Investorinnen und Investoren sowie Inkubatoren und Akzeleratoren aus Österreich und Asien (Hongkong, Singapur, Japan, Mainland China, Südkorea und Israel) zur Internationalisierung österreichischer Start-ups (GOASIA) bzw. asiatischer Start-ups in Österreich (GOAUSTRIA; wird von FFG betreut) sowie zur Vernetzung österreichischer Inkubatoren / Akzeleratoren, Investorinnen und Investoren mit internationalen Partnern
- aws Equity Finder: Online-Kontaktplattform zur Vernetzung von Unternehmen und Investorinnen und Investoren

Die Forschungsförderungsgesellschaft FFG

Neben dem aws gibt es mit der FFG eine weitere Anlaufstelle für nationale Förderungen. Während das aws eher Gründung und direktes Wachstum der Unternehmen im Fokus hat, fördert die FFG Forschungsleistungen von Unternehmen.

Die Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG) ist die nationale Förderinstitution für die unternehmensnahe Forschung und Entwicklung in Österreich.

Förderungen der FFG tragen maßgeblich dazu bei, neues Wissen zu generieren, neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und damit am Weltmarkt wettbewerbsfähiger zu sein. Sie erleichtern oder ermöglichen die Finanzierung von Forschungs- und Innovationsprojekten und helfen damit, das Forschungsrisiko abzufedern. Die FFG unterstützt die internationale Vernetzung und fördert wissenschaftliche Karrieren.

Die FFG bewilligt jedes Jahr die Förderung von rund 3.000 neuen Projekten: vom Einsteigerformat wie dem Innovationscheck über die Förderung von Unternehmensprojekten bis hin zur Unterstützung kooperativer Projekte in Zukunftsfeldern und Spitzenforschungs-Zentren.

Darüber hinaus bietet die FFG zahlreiche Services und Agentur-Dienstleistungen zu Forschung und Innovation an. Insgesamt gesehen werden über zwei Milliarden Euro an Forschungsausgaben in Österreich direkt von der FFG vergeben oder mittelbar beeinflusst.

Innovationsscheck

Der Innovationsscheck mit Selbstbehalt steht Klein- und Mittelunternehmen (KMU) für den Einstieg in kontinuierliche Forschungs- und Innovationstätigkeit zur Verfügung. Die FFG wickelt diese Förderung im Auftrag des Bundesministeriums für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie (BMK) und des Bundesministeriums für Arbeit und Wirtschaft (BMAW) ab. Beim Innovationsscheck ist es möglich bis zu 10.000 € zu beantragen, um Forschungsleistungen von Dritten zu erhalten.

Innovative Vorhaben im Sinne des Innovationsschecks mit Selbstbehalt sind Projekte, welche den State-of-the-Art erweitern und das Potenzial des Unternehmens im Hinblick auf neuartige Dienstleistungen oder Produktentwicklungen vorantreiben

Die Einreichung ist jederzeit möglich und relativ unbürokratisch.

Weitere Infos zum Innovationsscheck sind hier zu finden:

<https://www.ffg.at/programme/InnovationsscheckmitSelbstbehalt>

Regionale Fördermöglichkeiten

Neben den oben genannten, nationalen Förderorganisationen gibt es auch in den Bundesländern diverse Wirtschaftsförderungsstellen, die KMU unterstützen. Folgende regionale Agenturen gibt es:

- Wiener Wirtschaftsagentur (www.wirtschaftsagentur.at)
- KGG/UBG Oberösterreich (www.kgg-ubg.at)
- Steirische Wirtschaftsförderungsgesellschaft (www.sfg.at)
- Wirtschaftsförderung Land Salzburg (www.salzburg.gv.at)
- Land Niederösterreich (www.noe.gv.at)
- Kärntner Wirtschaftsförderungsfonds (www.kwf.at)
- Wibag Burgenland (www.wirtschaftsagentur-burgenland.at)
- Wirtschaftsförderung Tirol (www.tirol.gv.at)
- Jungunternehmerförderung Vorarlberg (www.vorarlberg.at)

Beispiel: Steirische Wirtschaftsförderungsgesellschaft SFG

Die Steirische Wirtschaftsförderung (SFG) ist die Abwicklungsorganisation für Wirtschaftsförderungsprojekte des Bundeslandes Steiermark.

Durch Beschlüsse der steirischen Landesregierung und des Landtags wurde der gesamte operative Bereich der Wirtschaftsförderung 1996 auf die Steirische Wirtschaftsförderungsgesellschaft (SFG) übertragen. Sie entwickelte sich zur Anlaufstelle für gewerbliche Unternehmen, Unternehmensgründer und Investoren aller Arten von Projekten. Die Verantwortlichkeit – auch im Rahmen der europäischen Wirtschaftsförderung – liegt beim Amt der Steiermärkischen Landesregierung.

Neben Förderungen bietet die SFG auch Finanzierungen in Form von stillen Beteiligungen und Venture Capital an. Zusätzlich hält die SFG Anteile an steirischen Cluster- und regionalen Netzwerken, Impulszentren sowie der Grazer Messe, an der FH-Joanneum, am ICS Internationalisierungscenars und am Silicon Austria Labs.

[Förderpilot.at](http://foerderpilot.at)

Die Webseite www.foerderpilot.at sind ebenfalls aktuelle Fördermöglichkeiten zu finden. Der Förderpilot dient, um Übersicht über österreichische Forschungs- und Wirtschaftsförderungen zu erhalten. Er hilft die Angebote verschiedener Förderstellen einfach und schnell zu durchsuchen. Der Förderpilot wird von der FFG und dem Austria Wirtschaftsservice betrieben.

Wenn Sie Fragen zur Förderlandschaft oder den Angeboten der teilnehmenden Förderstellen haben, können Sie mit dem Förderpilot in Kontakt treten, wo Expertinnen und Experten Hilfestellung geben. Umfangreiche Filter zur Einordnung ihrer individuellen Situation erleichtern dabei die Suche nach passenden Möglichkeiten. Ebenfalls werden umfangreiche Gründungsberatungen bzw. Förderberatungen angeboten.



Der Förderpilot ermöglicht die zielgerichtete Suche nach passenden Förderungen und Services.

Drei Kriterien erleichtern die Auswahl des richtigen Angebots: Art der Organisation, Thema und Art der Unterstützung.

Unternehmerische Infrastruktur

In den letzten Jahren hat sich in Österreich eine aktive Start-Up Community herausgebildet.

Zunehmend wird - auch von der Politik - erkannt, dass Wirtschaftswachstum aber auch struktureller Wandel fundamental von Unternehmerpersönlichkeiten abhängen, die bereit sind mit hohem Risiko und mit meist innovativen Ideen ein Unternehmen zu gründen.

Es liegt im Interesse des Wirtschaftsstandorts Österreich, dieses Ökosystem zu fördern und bestmögliche Rahmenbedingungen für junge Unternehmen anzubieten.

Eine Analyse der Entwicklung der österreichischen Start-Up Szene bietet der Austrian Startup Monitor (www.austrianstartupmonitor.at) in Form seiner jährlich erscheinenden Publikation.

Die WKO & ihre Landesorganisationen

Die Wirtschaftskammer Österreich (www.wko.at) ist Teil der österreichischen Wirtschaftskammerorganisation. Jedes der neun österreichischen Bundesländer hat seine eigene Wirtschaftskammer (Landeskammer), bei der aufgrund des Wirtschaftskammergesetzes alle gewerblich tätigen Wirtschaftstreibenden (mit Ausnahme der Landwirtschaft und der freien Berufe, diese haben ihre eigenen Kammern) Mitglieder sind (gesetzliche Mitgliedschaft).

Die Wirtschaftskammer Österreich mit Sitz in Wien ist die zehnte Wirtschaftskammer, bei der alle Mitglieder der einzelnen Landeskammern zusammengefasst sind und übt neben Leit- und Koordinierungsfunktionen unter den Wirtschaftskammern österreichweite Agenden der Interessensvertretung und des Mitgliederservice, darunter die Vertretung der österreichischen Wirtschaft im Ausland, aus. Die größte Landeskammer ist die Wirtschaftskammer Wien.

Im Mittelpunkt der Aufgaben steht die Mitgestaltung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der staatlichen Rechtsordnung sowie in der Außenwirtschaftsförderung. Dies wird durch Interessenvertretung, Beratungs-, Service- und Ausbildungsleistungen für die Unternehmer sowie, im Außenwirtschaftsbereich, durch die weltweite Präsenz in österreichischen Außenwirtschafts-Centern erreicht.

Sowohl die Wirtschaftskammer Österreich als auch die Wirtschaftskammern in den Ländern gliedern sich in sieben Sparten:

- Gewerbe und Handwerk
(<https://www.wko.at/branchen/gewerbe-handwerk/start.html>)
- Industrie
(<https://www.wko.at/branchen/industrie/start.html>)
- Handel
(<https://www.wko.at/branchen/handel/start.html>)
- Bank und Versicherung
(<https://www.wko.at/branchen/bank-versicherung/start.html>)
- Transport und Verkehr
(<https://www.wko.at/branchen/transport-verkehr/start.html>)
- Tourismus und Freizeitwirtschaft
(<https://www.wko.at/branchen/tourismus-freizeitwirtschaft/start.html>)
- Information und Consulting
(<https://www.wko.at/branchen/information-consulting/start.html>)

Die Sparten sind Abteilungen der jeweiligen Kammer und dienen als Verbindungsglieder zwischen den – in ihnen jeweils zusammengefassten – Fachorganisationen und der jeweiligen Kammer.

Das Gründerservice der WKO (www.gruenderservice.at)

Das Gründerservice der Wirtschaftskammer ist die Beratungsstelle für Gründer:innen. Das Gründerservice der Wirtschaftskammern bietet Gründende und Start-ups professionelle Unterstützung beim Start ins Unternehmertum. Ob Infos zur Sozialversicherung, Steuern, Businessplan, Finanzierung und Förderungen: Das Gründerservice-Portal bietet alle Informationen, die für eine Unternehmensgründung benötigt werden.

Im Rahmen des Gewerbeanmeldeservice überprüfen die Expertinnen und Experten des Gründerservice, ob einem Gründer die Gebührenbefreiung (nach NEUFÖG) zusteht und bereiten alle notwendigen Schreiben vor. In den meisten Fällen kann die Gewerbeanmeldung auch online durchgeführt werden.

In über 90 Servicestellen kann das Angebot des Gründerservice genutzt werden. Überdies gibt es auf der Webseite zahlreiche Online-Ressourcen, die das Gründen erleichtern können.



© GS



© GS



© GS



© GS

Neugründern sei folgende Videoserie des Gründerservice empfohlen:

<https://www.gruenderservice.at/site/gruenderservice/videoserie-erfolgreich-gruenden.html>

Die Junge Wirtschaft Österreich

Das Angebot *Junge Wirtschaft Österreich* (<https://www.wko.at/service/netzwerke/Junge-Wirtschaft.html>) der WKO fokussiert auf die Interessensvertretung österreichischer Jungunternehmerinnen und -unternehmer.

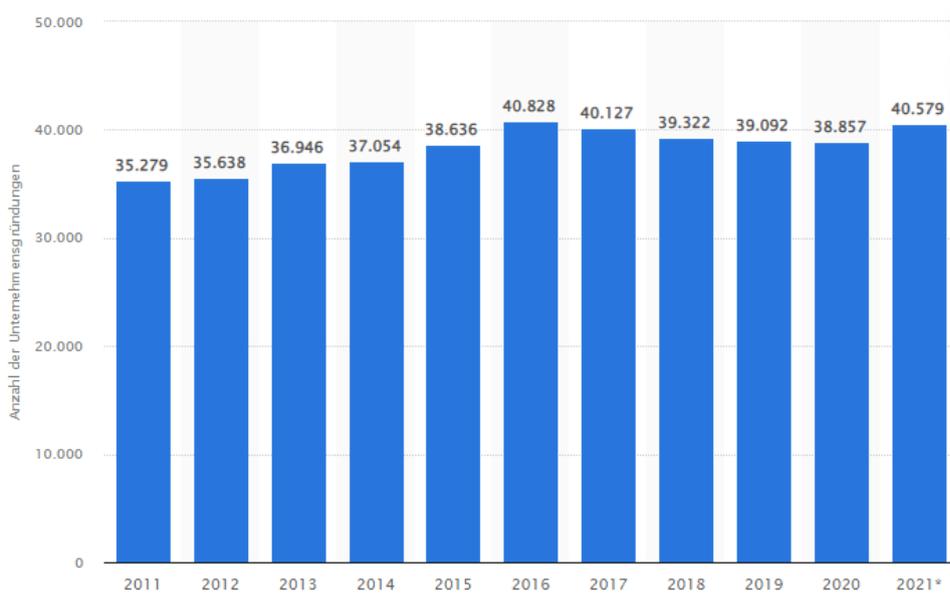
Gerade weil junge Unternehmen oft nicht über die Kontakte oder Ressourcen verfügen, gebührend auf sich aufmerksam zu machen, bietet das Service eine Plattform sich national und international zu vernetzen und somit Business-Kontakte zu knüpfen – oftmals ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Das jährlich organisierte JW-Summit (www.jungewirtschaft.at/summit), ein Kongress mit internationaler Beteiligung kann für viele Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer hervorragende Chancen bieten, Erfahrungen auszutauschen und sich wertvoll zu vernetzen.

Business Inkubatoren und Acceleratoren

Über das Angebot der WKO hinaus bietet Österreich eine europaweit führende Infrastruktur zur Förderung des Start-Up Ökosystems.

Nicht zuletzt dadurch befindet die Anzahl an jährlichen Neugründungen auf hohem Niveau, selbst in den Jahren der Pandemie.



Details: Österreich

© Statista

Abbildung 7: Jährliche Neugründungen in Österreich (Quelle: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/319654/umfrage/unternehmensgruendungen-in-oesterreich/>)

Auch wenn sich die Aufgaben von Inkubatoren und Acceleratoren vielfach überschneiden, so kann in den meisten Fällen davon ausgegangen werden, dass ein Inkubator Programm bereits früher im Gründungsprozess zur Verfügung steht.

Inkubator-Unterstützung steht oftmals schon in der Vor-Gründungsphase zur Verfügung, selbst wenn noch keine klare Geschäftsidee entwickelt wurde.

Acceleratoren hingegen erwarten in den meisten Fällen bereits eine gewisse Reife des Start-Ups, so etwa ein ausgearbeitetes Business-Modell oder bereits die Aufnahme der Geschäftstätigkeit und erste Umsätze.

Beiden gemeinsam ist, dass die Programme zum Ziel haben, Gründenden auf dem Weg in eine erfolgreiche Selbständigkeit zu unterstützen.

Meist gehören zu den Angeboten fachliche Beratung, Coaching und die Bereitstellung von Infrastruktur, wie Büroräume, IT-Infrastruktur oder der Zugriff auf teure Gerätschaften, deren Anschaffung für das junge Unternehmen weder sinnvoll noch finanzierbar wäre.

Nachdem Acceleratoren-Programme häufig durch private Unternehmen bereitgestellt werden, Inkubator-Programme hingegen oft durch die öffentliche Hand, etwa durch Universitäten und Hochschulen, werden bei Ersterem in der Regel auch sog. Anschubfinanzierungen gewährt. Allerdings gegen die Abgabe von Unternehmensanteilen.

Der Vorteil, früh in der Gründungsphase auf die professionelle Unterstützung solcher Programme zurückgreifen zu können, zeigt sich nicht zuletzt in der signifikant höheren Überlebensrate der teilnehmenden Start-Ups.

Österreich bietet eine Vielzahl von staatlichen und privaten Inkubatoren-Programmen. Das aws bietet auf seiner Homepage (www.aws.at) einen Überblick, welche Möglichkeiten das aws hinsichtlich Inkubatoren anbietet.

Einen Überblick über einige der führenden Business Incubators Österreichs liefert die Webseite SharpSheets (www.sharpsheets.io). Über den oben beschriebenen Support hinaus, sind Inkubatoren auch eine gute Möglichkeit auf der Suche nach möglichen Co-Gründern.

Daneben existieren eine Vielzahl an staatlich geförderten Initiativen, wie etwa der Science Park Graz (www.sciencepark.at). Auf www.usp.gv.at findet sich eine Auflistung der Programme in den einzelnen Bundesländern.

Instrumente zur Gründungsunterstützung

Förderungen gehören zu den wichtigsten Finanzierungsmöglichkeiten für Start-Ups, zumal Banken in aller Regel in frühen Phasen einer Unternehmungsgründung nicht als Finanzierungsgeber zur Verfügung stehen.

Auch der Finanzierung aus Eigenmitteln und durch Freunde und Familie (sog. FFFs – family, friends & fools) sind in aller Regel Grenzen gesetzt.

Aus diesem Grund bietet der Staat eine Vielzahl öffentlicher Förderungen für die österreichische Gründerszene.

Einen Überblick über Arten und Möglichkeiten öffentliche Förderungen in Anspruch zu nehmen, liefert folgendes Kapitel.

Die zentralen Förderstellen des Bundes ist das Austria Wirtschaftsservice (aws) und die Förder- und Finanzierungsbank der Republik Österreich (FFG). Beide Institutionen werden im nächsten Kapitel genauer vorgestellt. Darüber hinaus existieren noch eigene Förderungen in den einzelnen Bundesländern. Auch darauf wird im folgenden Kapitel eingegangen.

In aller Regel erfolgen Förderungen in Form von:

Günstigen Krediten

Kredite sind eine Form der Fremdfinanzierung. D.h. ein Kreditgeber verleiht Geld an einem Kreditnehmer zu gewissen Konditionen, sprich Zinsen.

Die Höhe der zu bezahlenden Zinsen richten sich stark nach dem Risiko, dem sich der Kreditgeber ausgesetzt sieht, sein verliehenes Kapital inklusiver der vereinbarten Zinsen zurückzubekommen.

Nachdem gerade Start-Ups einem hohen wirtschaftlichen Risiko ausgesetzt sind, ist es in aller Regel – wenn überhaupt – nur über sehr hohe Zinsvereinbarungen möglich, Kapital in Form von Krediten zu erhalten.

Aus diesem Grund bietet etwa das AWS Kredite zu günstigen Zinsen speziell für Start-Up Vorhaben an (<https://www.aws.at/aws-erp-kredit/>).

Zu beachten ist, dass der Kreditantrag vor (!) Beginn des Projekts gestellt werden muss und, dass die Projektlaufzeit nicht länger als 2 Jahre betragen darf.

Investitionszuschüssen

Für die oft notwendige Investition junger Unternehmen in Anlagegüter wie Maschinen, IT-Infrastruktur oder aber auch für die Errichtung von Gebäuden wird von öffentlicher Hand oftmals die Gewährung von Investitionszuschüssen vorgesehen.

Im Gegensatz zu klassischen Krediten, handelt es sich hierbei um eine nicht-rückzahlbare Form des Eigenkapitals.

Haftungsübernahme aws Garantie

Bis zu einer Gesamtsumme von 2.500.000 EUR bietet das AWS Start-Ups, mit weniger als 50 Mitarbeiter:Innen, bzw. weniger als 10.000.000 EUR Jahresumsatz, die Möglichkeit, mit bis zu 80% der Finanzierungen zu bürgen.

(Quelle:

https://www.aws.at/fileadmin/user_upload/Downloads/Kurzinformation/aws_Start-up-Garantie.pdf)

Gebühren- und Abgabenbefreiung

Im Rahmen des Neugründungs-Förderungsgesetzes (NeuFöG) besteht die Möglichkeit für Neugründer sich von verschiedenen Gebühren und Abgaben befreien zu lassen.

(Quelle: <https://www.wko.at/service/steuern/neugruendungs-foerderungsgesetz-fuer-neugruender.html>).

Insbesondere sind das etwa Gerichtsgebühren für die Eintragung in Firmen- und Grundbuch oder die Befreiung von der Grunderwerbssteuer.

Beratung

Sowohl AWS als auch FFG – aber auch die Wirtschaftskammer Österreich (WKO) bieten Neugründern eine Vielzahl an Beratungsmöglichkeiten persönlich und auf ihren Web-Seiten.

Zusammenfassung

Dieses Skriptum gab einen Überblick über den Gründungsprozess in Österreich und bietet Gründenden eine Hilfestellung auf vielen Ebenen. Es ist bewusst so verfasst, dass es nicht nur für die direkte Zielgruppe (Athletinnen und Athleten) anspricht, sondern auch von anderen Gründungswilligen genutzt werden kann.

An erster Stelle stehen die Geschäftsidee und die Ausarbeitung eines Businessplans. Mithilfe von Kreativtechniken fällt die Entwicklung von Geschäftsideen möglicherweise leichter. Konzepte wie der Business Model Canvas ermöglichen die Entwicklung eines professionellen Businessplans.

Rechtliche und bürokratische Belange wie der Schutz geistigen Eigentums, die Wahl der geeigneten Rechtsform, Registrierung im Firmenbuch etc. sind bei der Gründung und danach zu berücksichtigen. Die Wahl der Rechtsform ist unter anderem abhängig von Faktoren wie Haftung, Kapital, Zahl der Gründerinnen und Gründer. Ein Firmenbucheintrag ist bei gewissen Rechtsformen nötig, während es bei anderen auf freiwilliger Basis erfolgen kann. Geistiges Eigentum gehört zum Kapital eines Unternehmens und gehört dementsprechend geschützt. Hier gilt es zu unterscheiden, ob es sich um urheberrechtliche Belange handelt oder man gewerblich schützen soll. Hier spricht man von Patent, Gebrauchsmuster, Geschmacksmuster, Sorte und wo unterschiedliche Regulierungen gelten.

Steuern und Abgaben treffen jeden Unternehmer. Dementsprechend muss man sich rechtzeitig darüber informieren. Wann ist die Geschäftsführung sozialversichert? Was ist eine UID-Nummer und wofür wird sie benötigt? Welche Unternehmenssteuern sind für das Unternehmen relevant?

Die Finanzierung des Unternehmens stellt oft eine Herausforderung dar. Finanzierungsformen wie Bankkredit, Private Equity, Mezzaninkapital oder Business Angels sind Optionen, deren Vor- und Nachteile abzuwägen sind. Durchs Crowdfunding stehen Unternehmerinnen und Unternehmern neue Möglichkeiten der Finanzierung offen, die aber ebensogut geplant werden sollten.

Förderungen sind hilfreich, um ein Unternehmen zu starten und wachsen zu lassen, Forschung voranzutreiben oder neue Märkte zu erschließen. In jedem Bundesland gibt es Fördergesellschaften. Auf österreichischer Ebene gibt es zwei wichtige Organisationen. Die aws und die FFG, die auch gemeinsam die Webseite förderpilot.at betreiben, die Unternehmen hilft, die passende Förderung zu finden.

Neben finanziellen Leistungen ist auch ein umfangreiches Unterstützungsnetzwerk in Österreich vorhanden. WKO und deren Gründerservice sind bei der Unternehmensgründung sehr hilfreich. In ganz Österreich findet man Inkubatoren und Acceleratoren, die in den jeweiligen Phasen des Unternehmens tatkräftig zu Seite stehen, damit sich Unternehmerinnen und Unternehmer hier entfalten können.

Literaturverzeichnis

Wirtschaftskammer Österreich www.wko.at

National Archives www.archives.gov/

Zukunftsinstitut www.zukunftsinstitut.de

Gabler Wirtschaftslexikon: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de>

Gründerlexikon www.gruenderlexikon.de

Strategyzer www.strategyzer.com

Ideo design thinking designthinking.ideo.com

AMS Berufskompass www.berufskompass.at

Austrian Startup Monitor www.austrianstartupmonitor.at

Austria Wirtschaftsservice www.aws.at

Businessplan-Initiative www.i2b.at

Plan4 You www.plan4you.online

Finanz.at www.finanz.at

Controller Institut www.controller-institut.at

WKO Gründerservice www.gruenderservice.at

Österreichisches Patentamt www.patentamt.at

Bundesamt für Ernährungssicherheit www.baes.gv.at

Anwaltfinden www.anwaltfinden.at

Junge Wirtschaft www.jungewirtschaft.at

SharpSheets www.sharpsheets.io

Science Park Graz www.sciencepark.at

Unternehmensservice Portal www.usp.gv.at

Österreichische Förderagentur www.ffg.at

Wiener Wirtschaftsagentur www.wirtschaftsagentur.at



Förderpilot: www.förderpilot.at

KGG/UBG Oberösterreich www.kgg-ubg.at

Steirische Wirtschaftsförderungsgesellschaft www.sfg.at

Wirtschaftsförderung Land Salzburg www.salzburg.gv.at

Land Niederösterreich www.noe.gv.at

Kärntner Wirtschaftsförderungsfonds www.kwf.at

Wibag Burgenland www.wirtschaftsagentur-burgenland.at

I2b: www.i2b.at

Wirtschaftsförderung Tirol www.tirol.gv.at

Jungunternehmerförderung Vorarlberg www.vorarlberg.at

Förderpilot www.foerderpilot.at