

Unternehmensgründung mit Plan!

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

Ein-Personen-Unternehmen (EPU)

Lieber Unternehmensgründer!

Herzlichen Glückwunsch!

Mit der Gründung Ihres Unternehmens haben Sie den ersten Schritt in eine neue Zukunft gewagt. Sie sind nun Unternehmer, Geschäftsführer und Angestellter zugleich – zweifelsohne eine ungewohnte Situation, mit neuen Herausforderungen. Die richtige Planung hilft Ihnen, diese auch spielend zu meistern!

Inhalt

1	Formale Schritte zur Gründung Ihres Unternehmens	4
2	Geschäftsplan für Ihr Unternehmen.....	6
3	Finanzierung und Förderungen	10
4	Steuern	11
5	Unternehmensstandort.....	14
6	Auf Nummer sicher.....	14
7	Kunden finden	15
8	Ihr erster Auftritt.....	17
9	Anhang.....	19

1 Formale Schritte zur Gründung Ihres Unternehmens

Schritt 1: Wirtschaftskammer

Nehmen Sie bitte die Beratung in Ihrer Bezirksstelle der Wirtschaftskammer (WK) in Anspruch. Sie erhalten dort die **Neugründerbestätigung (NeuFöG)**, die Sie von Gebühren und Abgaben im Gründungsprozess weitgehend befreit. Klären Sie bei diesem Gespräch ab, ob Sie die Befähigungsvoraussetzungen für die Ausübung Ihres Gewerbes erfüllen.

Sofern Sie nicht alle Voraussetzungen erfüllen, gibt es die Möglichkeit, um eine individuelle Befähigung bei Ihrer Gewerbebehörde (Bezirkshauptmannschaft bzw. Magistrat) anzusuchen.

Schritt 2: Gewerbeanmeldung

Freie Gewerbe können im Wege der „Elektronischen Gewerbeanmeldung“ sofort bei Ihrer Bezirksstelle der **Wirtschaftskammer** angemeldet werden (Ausnahme: Statutarstädte). Unter www.noe.gv.at => „Wirtschaft & Arbeit“ => „Gewerbe & Anlagen“ ist auch eine **Online-Anmeldung** möglich.

Ansonsten erfolgt die Gewerbeanmeldung bei der **Bezirkshauptmannschaft oder dem Magistrat** Ihres Unternehmensstandortes.

Erforderliche Unterlagen:

- Reisepass
- Befähigungsnachweis bzw. individuelle Befähigung (Ausnahme: freie Gewerbe - hier sind keine Nachweise erforderlich)
- Strafregisterbescheinigung (vom Gemeindeamt) bei Gewerbearten mit Zuverlässigkeitsprüfung

Wenn nicht länger als 5 Jahre in Österreich:

- Meldezettel
- Niederlassungsnachweis bzw. Aufenthaltsbewilligung (Nicht-EU-Bürger)

Schritt 3: Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft

In den ersten Wochen nach Erteilung der Gewerbeberechtigung müssen Sie sich bei der Sozialversicherung der gewerblichen Wirtschaft anmelden. In der Regel schickt Ihnen die SVA die erforderlichen Unterlagen aufgrund Ihrer Gewerbeanmeldung automatisch zu. Bitte rufen Sie dort an, wenn Sie diese nicht innerhalb von 4 Wochen erhalten.

Freiberufler und Neue Selbständige, die die Geringfügigkeitsgrenze überschreiten, müssen Ihre **Versicherungserklärung** aktiv abgeben (www.sva.or.at).

Als Jungunternehmer wird Ihnen in den ersten beiden Kalenderjahren ein vorläufiger jährlicher Sozialversicherungsbeitrag in der Höhe von € 1.820,16 vorgeschrieben (vierteljährliche Zahlung).

Achtung: Wenn Ihr Gewinn vor Steuer in den ersten beiden Jahren über € 6.453,36 jährlich liegt, wird eine Nachzahlung im dritten Kalenderjahr fällig!

TIPP: Nebenberuf Unternehmer?

Sie können eine Befreiung von der Pensions- und Krankenversicherung beantragen, wenn Ihr jährlicher Nettoumsatz unter € 30.000,- und Ihr jährlicher Gewinn vor Steuer unter € 4.488,24 liegt. Die Unfallversicherung bleibt aufrecht (€ 98,40/ Jahr).

Schritt 4: Finanzamt

Innerhalb des ersten Monats muss beim zuständigen Wohnsitzfinanzamt eine **Steuernummer** durch eine formlose Mitteilung (**Betriebseröffnungsanzeige**) beantragt werden. Diese Anzeige kann auch bei der Gewerbebehörde automationsgestützt eingebracht werden. Das Finanzamt schickt Ihnen dann einen **Fragebogen** (Formular Verf 24) zu, in dem Sie u. a. Ihren geschätzten Umsatz bzw. Gewinn bekannt geben müssen. Wenn Sie mit Umsatzsteuer fakturieren wollen, müssen Sie auch eine **UID-Nummer** beantragen.

Schritt 5: Gebietskrankenkasse

Wenn Sie **Mitarbeiter** beschäftigen wollen, müssen diese **vor Arbeitsantritt** bei der Gebietskrankenkasse angemeldet werden. Meldung mittels ELDA (www.elda.at).

2 Geschäftsplan für Ihr Unternehmen

Ein systematisches Planen verbessert die Erfolgsaussichten Ihres Gründungsvorhabens entscheidend und hilft Ihnen Risiken zu erkennen. Die Darstellung Ihres Unternehmens ist die Basis für Ihre Finanzierung und Förderungen.

2.1 Inhalte

Unternehmensidee

- Beschreiben Sie Ihre Geschäftsidee und Ihre Unternehmensziele.
- Erstellen Sie einen Zeitplan (mit Meilensteinen) für das erste Jahr.
- Unternehmensrelevante Angaben zu Ihrer Person (Qualifikation, Erfahrung, etc.).

Produkte – Dienstleistungen

- Beschreiben Sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung.
- Nennen Sie Gründe, warum Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung gekauft werden soll.
- Stellen Sie Ihre Überlegungen zur Preisgestaltung dar.

Markt /Konkurrenz

- Wem verkaufen Sie Ihr Produkt (Zielgruppe)?
- Wo verkaufen Sie Ihr Produkt (Zielgebiet)?
- Wie oft verkaufen Sie Ihr Produkt?
- Welche Konkurrenz existiert und wodurch unterscheiden Sie sich von dieser?

Vertrieb

- Stellen Sie Ihren Verkaufsprozess übersichtlich dar (vom ersten Kundenkontakt bis zum Eingang der Zahlung).
- Welche Faktoren sprechen für und welche gegen Ihren Unternehmensstandort?

Werbung

- Was ist die zentrale Aussage Ihrer Werbebotschaft?
- Wie erreichen Sie mit geringstem Aufwand am effektivsten Ihre Zielgruppe?
- Welche Werbemedien verwenden Sie?
- Wie gestalten Sie das äußere Erscheinungsbild Ihres Unternehmens (Logo, Marke, Briefpapier, etc.)?

Planrechnung

- Erstellen Sie eine **Planerfolgsrechnung**, einen **Investitions- und Finanzierungsplan**.

2.2 Planerfolgsrechnung

In der Planerfolgsrechnung werden die Einnahmen den Ausgaben gegenübergestellt und ein Gewinn bzw. Verlust ermittelt. Beachten Sie, dass Sie möglichst realistische Beträge sowohl für die Umsatzerlöse als auch für die zu erwarteten Kosten einsetzen sollten.

		Monat	Jahr	Bemerkung
	Umsatzerlöse brutto			
-	Umsatzsteuer (20% v. Nettobetrag)			
=	Umsatzerlöse netto			
-	Waren- bzw. Materialeinsatz			
=	Rohertrag (bzw. Bruttogewinn)			
	Laufende betriebliche Ausgaben:			
-	Personalkosten (brutto x 1,6 x 12)			
-	Hilfs- und Betriebsstoffe			
-	Raumkosten (Miete, Heizung, etc.)			
-	Reparaturkosten			
-	Büromaterial (Papier, Ordner, etc.)			
-	Werbekosten			
-	Telefon /Handy /Fax /Internet			
-	Leasingkosten			
-	Fremdkapitalkosten (Zinsen, Spesen, etc.)			
-	Steuerberatung			
-	Rechtsberatung			
-	Gebühren und Beiträge (Kammer)			
-	Reisekosten (km-Geld, Kfz-Kosten)			
-	Betriebliche Versicherungen			
-	Weiterbildung			
-	Geringwertige Wirtschaftsgüter			
-	Abschreibungen			
-	Sonstiges			
=	Gewinn vor Steuern			
-	GSVG-Beiträge der Unternehmer ¹			
=	Gewinn /Verlust (brutto)			
-	Einkommensteuer ²			
=	Gewinn /Verlust (netto)			
-	Kreditrückzahlungen (betrieblich /privat)			
-	Private Ausgaben			

¹ Richtwerte zur Berechnung der GSVG-Beiträge können Sie dem Anhang entnehmen.

² Richtwerte zur Berechnung der Einkommensteuer können Sie dem Anhang entnehmen.

Folgende Überlegungen sollten Sie dabei anstellen:

Wie viele Stunden /Produkte müssen Sie im Durchschnitt verkaufen, um Ihre Gesamtkosten (Ausgaben, Lebenserhaltungskosten, Kreditrückzahlungen, etc) decken zu können?
Schätzen Sie den benötigten Umsatz als realistisch ein?

Beispiel:

Herr Müller ist als Energetiker Gewerbetreibender. Zur Deckung seiner Lebenserhaltungskosten benötigt er rund € 1.500,- pro Monat. Als laufende betriebliche Ausgaben schätzt er insgesamt einen Betrag von rund € 850,- pro Monat. Herr Müller verlangt pro Behandlung € 60,- inkl. MwSt.

In €	pro Monat	pro Jahr
Erforderlicher Netto-Gewinn	1.500	18.000
ESt (Einkommensteuer – siehe Anhang)	335	4.020
GSVG (Sozialversicherung – siehe Anhang)	459	5.508
Gewinn vor Steuer	2.294	27.528
Betriebsausgaben	850	10.200
Umsatzerlöse netto	3.144	37.728
20% Umsatzsteuer	629	7.546
Umsatzerlöse brutto	3.773	45.274
VK-Preis / Behandlung	60	60
Erforderliche verkaufte Behandlungen	63	755

Können Sie als Einzelperson die von Ihnen geplanten Mindeststunden bzw. Leistungen überhaupt erbringen? Vergessen Sie nicht, dass Sie auch nicht verrechenbare Zeit, wie z.B. für die Kundenwerbung, Angebotserstellung, Buchhaltung, etc. benötigen. Überlegen Sie, wie viel Zeit dadurch für Ihr Kerngeschäft verloren geht! Vielleicht können Sie solche Tätigkeiten (in Form von Gegengeschäften) teilweise auslagern.

TIPP:

Überlegen Sie, welche Tätigkeiten Sie „**outsourcen**“ können (z.B. Buchhaltung, Grafik /Druck, Büroorganisation).

2.3 Investitionsplan

Beispiel:

Investitionen	Anschaffungskosten netto in €	Nutzungsdauer* Jahre	AfA p.a.
Geschäftsräumlichkeiten Eigentum		25	
Büroeinrichtung		10	
Büromaschinen		5	
Fahrzeuge		8	
Computer	1.200	3	400
Summe	1.200		400

*Richtwerte! Berechnen Sie die Abschreibung für Abnutzung (AfA), indem Sie die Anschaffungskosten durch die Nutzungsdauer (ND) dividieren.

2.4 Finanzierungsplan

Der Finanzierungsplan ist eine Gegenüberstellung des Kapitalbedarfs und der Herkunft der finanziellen Mittel. Grundsätzlich haben Sie die Möglichkeit, Ihre selbständige Tätigkeit durch Eigenkapital (eigene Mittel) oder mittels Fremdkapital (Investitionskredit, Kontokorrent- bzw. Betriebsmittelkredit, etc.) zu finanzieren.

Finanzbedarf	in €	Finanzmittel	in €
Investitionen (brutto)		<i>Eigenkapital:</i>	
Gründungskosten		Eigenmittel	
Lagerausstattung (brutto)		Förderzuschüsse	
Laufende Ausgaben für ... Monate (brutto)		<i>Fremdkapital:</i>	
Reserve (15% vom Finanzbedarf)		Förderkredite	
		Bankdarlehen	
		Kontokorrentkredit	
		Erste Umsatzerlöse nach ... Monaten	
Summe Finanzbedarf		Summe Finanzmittel	

3 Finanzierung und Förderungen

Der Erfolg Ihres Unternehmens hängt stark von der richtigen Kombination der Finanzierungsinstrumente ab.

TIPP:

Idealerweise sollten die Gründungskosten, die Mietvorauszahlung und die Erstausrüstung des Lagers durch Eigenkapital gedeckt sein.

Das Gespräch mit der Bank

- Vorab sollten Sie den Kapitalbedarf, den Sie für Ihr Unternehmen benötigen, möglichst exakt kalkulieren (Investitionen, Material und laufende Kosten)
- Zeigen Sie Ihre unternehmerische Kompetenz und das Potenzial der Unternehmensidee in einem ausführlichen Geschäftskonzept.
- Bereiten Sie sich auf mögliche Einwände und Fragen vor.
- Stellen Sie Ihre Eigenmittel dar (als Argument, dass Sie auch bereit sind, unternehmerisches Risiko zu übernehmen) und überlegen Sie, welche Sicherheiten Sie bieten können und wollen.
- Sprechen Sie den/die BankmitarbeiterIn auf etwaige Förderungen an.
- Vergleichen Sie unterschiedliche Angebote. Neben den Finanzierungskosten stellt das Vertrauen zu Ihrer Bank eine wichtige Voraussetzung für Ihre Entscheidungsfindung dar.

Förderungsmöglichkeiten

Es gibt eine Reihe an Fördermodellen für GründerInnen auf Bundes-, Landes- und Gemeindeebene. Beachten Sie bitte, dass bei den meisten Förderungsaktionen nur Investitionen gefördert werden, dass die Vergabe in der Regel nach banküblichen Sicherheiten erfolgt und die allfälligen Förderanträge rechtzeitig, d.h. vor der Durchführung der Investitionen, gestellt werden. Welche Förderungsmöglichkeiten Ihnen offen stehen, können Sie mit einem **RIZ-Berater** in einem persönlichen Gespräch abklären.

Fördermodell	Wie wird gefördert?
Unternehmensgründungsprogramm (UGP) des AMS	Gründungsberatung, finanzielle Unterstützung, Qualifizierungsmaßnahmen
Gründungsbonus	14% Zuschuss zum angesparten Kapital
WK NÖ Existenzgründungskredit	3% Zinsenzuschuss
AWS (Austria Wirtschaftsservice)	Haftung/Barzuschuss
Land NÖ (befristete Aktion)	Barzuschuss
Gemeindeförderungen	Individuell (Zinszuschüsse, Marketingaktionen, etc.)

4 Steuern

4.1 Einkommensteuer (ESt)

Im Jahr der Gründung sind Vorauszahlungen auf Basis der zu erwartenden Gewinne zu leisten. Die Grenze zur Steuerpflicht liegt bei € 11.000,--. Bestehen im gleichen Jahr auch Lohneinkünfte liegt die Grenze bei € 12.000,--.

„Blitzformel“ mit berücksichtigten Durchschnittssteuersätzen:

Einkommen	ESt in €
bis € 11.000,--	0,--
über € 11.000,-- bis € 25.000,--	$(\text{Einkommen} - 11.000) \times 36,5\%$
über € 25.000,-- bis € 60.000,--	$((\text{Einkommen} - 25.000) \times 43,21\%) + 5.110$
über € 60.000,--	$((\text{Einkommen} - 60.000) \times 50\%) + 20.235$

Fälligkeit: Februar, Mai, August, November, jeweils am 15. des Monats. Die endgültige Vorschreibung wird vom Finanzamt nach Abgabe des Jahresabschlusses und der Steuererklärungen (bis 30.4. des Folgejahres bzw. 30.6. bei elektronischer Einreichung, bei steuerlicher Vertretung durch Wirtschaftstreuhandler bis spätestens 30.4. des übernächsten Jahres) festgestellt.

TIPP:

Holen Sie sich gratis „Das Selbständigen Buch“ und „Das Steuerbuch“ unter www.bmf.gv.at!

Verlustvortrag

Einnahmen-Ausgaben-Rechner dürfen seit 1.1.2007 grundsätzlich sämtliche Verluste vortragen und mit positiven Einkünften der Folgejahre verrechnen. Es können nur die Verluste der vorangegangenen 3 Jahre geltend gemacht werden. Die Verlustvortragsgrenze liegt bei 75% des Gesamtbetrags der Einkünfte des Überschussjahres.

TIPP:

Wenden Sie sich an einen Steuerberater!

Beispiel: Verlustvortrag

Ein Einnahmen-Ausgaben-Rechner erwirtschaftet folgende Gewinne bzw. Verluste:

2007: - € 25.000,-- Verlust

2008: - € 15.000,-- Verlust

2009: - € 10.000,-- Verlust

2010: + € 28.000,-- Gewinn

Im Jahr 2010 kann der Unternehmer max. € 21.000,-- (75% von € 28.000,--) den Verlusten aus 2007 gegenrechnen. Der restliche Verlust von € 4.000,-- ist verloren. Im Jahr 2010 sind somit € 7.000,-- zu versteuern.

4.2 Umsatzsteuer (USt)

Die in den Umsätzen enthaltene Umsatzsteuer ist bis spätestens 15. des übernächsten Monats an das Finanzamt abzuführen. Dabei darf die in den Aufwendungen enthaltene Umsatzsteuer als so genannte Vorsteuer abgezogen werden. Der Steuerbetrag ist selbst zu berechnen und dem Finanzamt zu melden.

Als Kleinunternehmer (Jahresumsatz < € 30.000,--) müssen Sie keine Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen und dürfen dann in den von Ihnen ausgestellten Rechnungen auch keine Umsatzsteuer ausweisen. Ein Vorsteuerabzug ist in diesem Fall aber auch nicht zulässig! Sie können jedoch mittels Erklärung (Formular U 12) auf die Steuerbefreiung für Kleinunternehmer verzichten.

Wenn Sie die Steuerbefreiung in Anspruch nehmen, brauchen Sie auch keine UID-Nummer beim Finanzamt beantragen.

TIPP:

Die Umsatzsteuerbefreiung ist dann sinnvoll, wenn Sie vorwiegend Privatkunden haben und keine nennenswerten Einkäufe tätigen. Ein etwaiger Verzicht auf die Umsatzsteuerbefreiung ist für 5 Jahre bindend!

4.3 Rechnungswesen

Als Ein-Personen-Unternehmen stehen Ihnen grundsätzlich mehrere Möglichkeiten offen, Ihr Rechnungswesen zu organisieren. Lassen Sie sich von einem Steuerberater bei der Entscheidung für eine Gewinnermittlungsart beraten.

- **Einnahmen-Ausgaben-Rechnung:** Einzelunternehmen können bis zu einer Umsatzgrenze von **max. € 700.000,--** pro Jahr eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung führen. Einnahmen und Ausgaben sind aufzuzeichnen, ein Wareneingangsbuch und ein Anlagenverzeichnis ist zu führen. Der Gewinn wird ermittelt, indem von den Einnahmen die Ausgaben und jährlichen Abschreibungen abgezogen werden.
- **Basispauschalierung:** Ein-Personen-Unternehmen können bis zu einer Umsatzgrenze von **max. € 220.000,--** pro Jahr die Basispauschalierung anwenden. Auch hier sind die Einnahmen und Ausgaben aufzuzeichnen und ein Wareneingangsbuch zu führen. Der Gewinn wird ermittelt, indem vom jährlichen Umsatz 6% bzw. 12% als pauschalierte Betriebsausgaben abgezogen werden.

TIPP:

Die Anwendung der Basispauschalierung ist sinnvoll, wenn Sie vorwiegend Ihr Know-how und Ihre Zeit einsetzen und/oder wenig Materialien und Güter besitzen (z.B. Nebenerwerbstätigkeiten).

- **Bilanzierung:** Verpflichtend, sofern Sie die Jahresumsatzgrenze von € 700.000,-- in zwei aufeinander folgenden Jahren überschreiten. Freiwillige Bilanzierung ist jedoch jederzeit möglich.

5 Unternehmensstandort

Für Ein-Personen-Unternehmen ist es aus Kostengründen oft nahe liegend, das Geschäft von zu Hause aus zu betreiben. Obwohl das Kostenargument unbestritten ist, birgt das „Homeoffice“ Herausforderungen (z.B. keine Trennung zwischen Privat und Beruflich; keine geeigneten Besprechungsmöglichkeiten, etc.) die Sie nicht unterschätzen sollten. Überlegen Sie daher, ob die Vorteile von Bürogemeinschaften oder die Einmietung in einem RIZ-Gründerzentrum nicht überwiegen.

Meistens ist die erforderliche Infrastruktur bereits vorhanden und Möglichkeiten, die anderen Mieter als Kunden, Kooperationspartner oder Lieferanten etc. zu gewinnen, gegeben.

TIPP:

Trennen Sie bereits zu Beginn Ihrer unternehmerischen Tätigkeit klar den Wohnbereich vom Arbeitsbereich.

6 Auf Nummer sicher

Auch wenn Ihr Betrieb als Ein-Personen-Unternehmen (noch) klein sein mag – Sie tragen Risiken – Missgeschicke, unglückliche Ereignisse, die Sie nicht vorhersehen können, die aber passieren können. Eine individuelle Risikoanalyse hilft Ihnen, Ihre Gefahren und Risiken als Unternehmer zu erkennen. Als **Ein-Personen-Unternehmen** hängt die Zukunft Ihres neuen Unternehmens hauptsächlich von Ihrer persönlichen Arbeitskraft ab.

Daher spielt neben der Versicherung gegen Sachschäden, die Absicherung der **personenbezogenen Risiken** durch Krankheit, Unfall, etc. eine sehr wichtige Rolle. Als Unternehmer fehlen Ihnen für den Zeitraum Ihrer Krankheit die notwendigen Einnahmen, um Ihre Kosten abdecken zu können. Eine **Betriebsunterbrechungsversicherung** ist im Allgemeinen zwar nicht billig, deckt aber dieses Risiko ab.

Es können weiter die Fixkosten bezahlt werden, auch wenn Sie durch den Schadensfall Umsatzeinbrüche haben. Jede unternehmerische Tätigkeit unterliegt auch **branchenbezogenen Risiken** bzw. besteht für einige Branchen (z.B. Vermögensberater) sogar eine Versicherungspflicht. Eine professionelle Beratung mit Versicherungsfachleuten hilft, das für Sie passende Paket zu schnüren.

TIPP:

Manche Versicherer bieten Betriebsgründern im ersten Jahr einen Rabatt von 50 bis 100 Prozent der Prämie an. Es kann sich also lohnen, verschiedene Angebote zu kombinieren. Bei der Analyse des Standortes bzw. der Risiken wird Ihnen gerne ein **RIZ-Berater** zur Seite stehen.

7 Kunden finden

Ohne Kunden keine Aufträge, ohne Aufträge kein Unternehmen. Das klingt banal, ist aber grundlegend für jede Art von unternehmerischer Tätigkeit im Markt.

Wie finde ich heraus, wer meine potenziellen Kunden sind?

TIPP:

Investieren Sie genügend Zeit in die Definition Ihrer Zielgruppe: Wer versucht alle anzusprechen, spricht niemanden an.

Machen Sie sich klar, wen Sie ansprechen wollen. Je genauer Sie Ihre Zielgruppe definieren, desto effizienter und effektiver wird es für Sie, diese anzusprechen. Sie werden wahrscheinlich mehrere Zielgruppen haben, jede Zielgruppe gehört definiert!

Durch welche Kriterien lassen sich Ihre Zielgruppen charakterisieren?

Kundenorientierung heißt, sich mit den Bedürfnissen/Wünschen des jeweiligen Kunden auseinander zu setzen. Ihre Kunden sind zufrieden, wenn Sie mit Ihrem Angebot die maßgeblichen Bedürfnisse befriedigen können.

Überlegen Sie, welche Bedürfnisse/Wünsche Ihre Zielgruppen haben?

Produkte und Leistungen werden immer austauschbarer. Umso wichtiger ist es, die Besonderheit Ihres Angebotes hervorzuheben.

Stellen Sie Ihr Angebot/Ihre Dienstleistung den Bedürfnissen und Wünschen der Kunden gegenüber. Ist eine Deckung gegeben?

Wo sucht Ihre Zielgruppe? Wo hält sich Ihre Zielgruppe auf? Wie, wo, wann wird gekauft?

Worin liegen die Stärken bzw. Schwächen Ihres Unternehmens?

Was ist bei Ihnen besser, anders, neuer, ... als bei den Mitbewerbern? Wer nichts besser tut als andere, ist austauschbar und muss sich darauf einstellen, dass der Wettbewerb über den Preis ausgetragen wird.

Mit wem stehen Sie überhaupt im Wettbewerb?

Nicht jeder, der sich in derselben Branche betätigt, ist ein direkter Konkurrent! Bedenken Sie, dass auch Unternehmer, die vollkommen andere Produkte oder Dienstleistungen anbieten, aber dieselben Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Zielgruppen befriedigen, Mitbewerber sein können! Ziel ist, die Schwächen der Wettbewerber für sich zu nutzen, Ihre eigenen Stärken gezielt zu entwickeln und einzusetzen und Ihre Schwächen (sofern diese eine wesentliche Rolle spielen) auszuräumen.

Wie unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern? Warum soll der Kunde gerade Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung kaufen?

Ist es sinnvoll, Kooperationen mit einem Wettbewerber, Kunden, Lieferanten, etc. einzugehen? Wenn ja, warum?

8 Ihr erster Auftritt

Der erste Eindruck, den ein Kunde von Ihnen hat, ist ausschlaggebend für die Wahrnehmung Ihres Unternehmens. Gerade im Dienstleistungsbereich, wo der Kunde die Leistungen vorweg nicht beurteilen und ansehen kann, heißt es Vertrauen aufzubauen. Die Interessenten schließen von Ihren Unterlagen, Ihrem persönlichen Erscheinungsbild und Ihrem Verhalten auf die Qualität Ihrer Leistungen.

Unprofessionelles Auftreten erschwert die Kundengewinnung und um Aufträge zu ergattern müssen Sie oft Dumping-Preise oder unbezahlte Mehrleistungen hinnehmen. Die Gestaltung Ihres Unternehmensdesigns sollte dauerhaft und einheitlich einsetzbar sein. Die textlichen und grafischen Mittel (Logo, Schriftzüge, Farben, Slogans, etc.) müssen aufeinander abgestimmt und die Verwendung in allen Bereichen, vom Geschäftspapier über Broschüren bis hin zum Internetauftritt, möglich sein.

Gestalten Sie Ihre Botschaft möglichst einfach und übersichtlich: **Keep it short & simple!** Hier ein paar Tipps, die Sie bei der Gestaltung nicht vergessen sollten:

- **Schrift & Bild:** Die Kombination von Schrift & Bild weckt mehr Assoziationen und ist daher einprägsamer, auffälliger!
- **Welche Assoziation löst das Bild bzw. Ihr Design aus?** Will ich diese Botschaft vermitteln?
- **Ist auf den ersten Blick erkennbar was Sie tun?** Sie haben nicht immer die Möglichkeit Ihr Unternehmen zu erklären (z.B. Visitenkartenaustausch).
- **Möglichst wenig Farben:** Farbe ist teuer und das Logo muss auch in schwarz /weiß erkennbar sein! Vermeiden Sie Modefarben!
- **Lesbare Schriften und Farben:** Ihr Design soll sofort erkennbar sein!
- **Universelle Verwendungsmöglichkeit:** Ist Ihr Design (Grafik /Logo) stark verkleinert /vergrößert in allen Medien einsetzbar bzw. lesbar und verständlich?
- **Zeitlos**
- **Hohe Eigenständigkeit des Logos:** Unverwechselbar mit der Konkurrenz?

Sofern Sie eine unverwechselbare Außendarstellung kreiert haben, sollten Sie sich überlegen, ob Sie diese nicht beim Österreichischen Patentamt (www.patentamt.at) als **Marke** eintragen lassen. Überprüfen Sie auch, ob die von Ihnen verwendeten Bilder, Slogans, etc. rechtlich geschützt sind. Die Marke (z.B. Buchstaben, Worte, Zahlen oder grafische Darstellungen und Abbildungen) muss geeignet sein, Ihre Ware oder Dienstleistung von denen anderer Unternehmen zu unterscheiden.

Markenrecht (Recht auf Alleingebrauch) beginnt erst mit dem Tag der Eintragung in das Markenregister und muss alle 10 Jahre kostenpflichtig erneuert werden. Ob die von Ihnen gewünschte Domain noch verfügbar ist, können sie z.B. bei der www.nic.at – Internet Verwaltungs- und Betriebsgesellschaft m.b.H abfragen.

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

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

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

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

Stand Jänner 2011

9 Anhang

Einkommensteuer und Sozialversicherung 2011 für gewerbetreibende JungunternehmerInnen

Monatsbasis (in €)				Jahresbasis (in €)			
Netto-Einkommen	Est***	GSVG**	Gewinn vor Steuer	Netto-Einkommen	Est***	GSVG**	Gewinn vor Steuer
300	0	152	452	3.600	0	1.820	5.420
400	0	155	555	4.800	0	1.855	6.655
500	0	176	676	6.000	0	2.110	8.110
600	0	197	797	7.200	0	2.364	9.564
700	0	218	918	8.400	0	2.619	11.019
800	0	239	1.039	9.600	0	2.874	12.474
917	0	264	1.181	11.000	0	3.176	14.176
1.000	48	292	1.340	12.000	576	3.505	16.081
1.100	105	325	1.530	13.200	1.260	3.905	18.365
1.200	163	359	1.722	14.400	1.956	4.307	20.663
1.300	220	392	1.912	15.600	2.640	4.706	22.946
1.400	278	426	2.104	16.800	3.336	5.109	25.245
1.500	335	459	2.294	18.000	4.020	5.508	27.528
1.600	393	493	2.486	19.200	4.716	5.910	29.826
1.700	450	526	2.676	20.400	5.400	6.310	32.110
1.800	534	565	2.899	21.600	6.408	6.778	34.786
1.900	565	593	3.058	22.800	6.780	7.112	36.692
2.000	623	626	3.249	24.000	7.476	7.514	38.990
2.250	877	733	3.860	27.000	10.524	8.797	46.321
2.500	1.067	826	4.393	30.000	12.804	9.917	52.721
2.737	1.248	915	4.900	32.849	14.970	10.981	58.800
3.000	1.447	915	5.460	36.000	17.364	10.981	65.521
3.250	1.638	915	5.803	39.000	19.656	10.981	69.637
3.500	1.828	915	6.243	42.000	21.936	10.981	74.917
3.750	2.018	915	6.683	45.000	24.216	10.981	80.197
4.000	2.208	915	7.123	48.000	26.496	10.981	85.477

* Diese Berechnung sind nur Näherungswerte und können von der tatsächlichen Zahlungsverpflichtung abweichen. Ohne Berücksichtigung von Absetzbeträgen.

** GSVG (= gewerbliches Sozialversicherungsgesetz): Betrag enthält Kranken-, Pensions- und Unfallversicherung sowie den Beitrag für die Selbstständigenvorsorgekasse.

*** Unter Berücksichtigung der GSVG-Beiträge in voller Höhe (inkl. Nachbemessung) im selben Jahr für JungunternehmerInnen

GSVG-Höchstbeitragsgrundlage: € 58.800,-/Jahr
Einkommensteuer: bis Nettoeinkommen: € 11.000,-/Jahr steuerfrei
ca. € 1.820,- vorläufige GSVG-Beiträge für Jungunternehmer/Jahr