



CHECKLISTE UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

1. WIE SETZTE ICH EINE UNTERNEHMENSGRÜNDUNG UM?

1. Starttermin festlegen
2. Wirtschaftskammer aufsuchen / Infos einholen
3. Beraterauswahl treffen (Steuerberater, Anwalt, etc.)
4. Beratungsförderung der Wirtschaftskammer (Neugründungsförderung) beantragen
5. Bezirkshauptmannschaft bzw. Magistrat kontaktieren und Infos bzgl. Gewerbebeantragung und Betriebsanlagengenehmigung einholen
6. Businessplan erstellen (eventuell gemeinsam mit Berater)
7. Endgültige Gründungsentscheidung treffen
8. Finanzierungsgespräche (mehrere Angebote einholen)
9. Förderanträge stellen
10. Gewerbe-, Finanzamt-, Sozialversicherungsanmeldung

2. WELCHE FÖRDERUNGEN ERHALTE ICH ALS JUNGUNTERNEHMER?

Es gibt Förderungen von Bund, Ländern, Gemeinden, der EU und den Wirtschaftskammern.

Die Arten von Unternehmensförderungen sind:

- einmalige Zuschüsse zu Investitionen
- begünstigte Darlehen
- Haftungs- und Garantieübernahmen
- Zinsenzuschüsse
- staatliches Beteiligungskapital
- Begünstigungen bei Steuern und Gebühren und
- Beratungszuschüsse

Die Anlaufstellen für Förderungen sind das Gründerservice der Wirtschaftskammern, die jeweiligen Ämter der Landesregierungen bzw. deren ausgegliederte Förderungsgesellschaften, die Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS).



3. WELCHE RISIKEN GEHE ICH MIT EINER UNTERNEHMENSGRÜNDUNG EIN?

Jede Unternehmensgründung ist mit gewissen Risiken verbunden – das gilt sowohl für kleinere Gründungsvorhaben und insbesondere natürlich auch für größere und komplexere Gründungen. Risiken können dabei im Unternehmen selbst und außerhalb des Unternehmens auftreten.

Risiken innerhalb des Unternehmens sind beispielsweise der Ausfall von des Gründers selbst oder wichtiger Mitarbeiter, Fehler in der Ausführung der Leistung, Fehler in der MitarbeiterEinstellung, EDV Probleme (Datenverlust), Probleme mit wichtigen Lieferanten, etc.

Risiken außerhalb des Unternehmens sind beispielsweise eine sinkende Nachfrage, Zahlungsunfähigkeit wichtiger Kunden, neue Konkurrenzunternehmen, stärkere Konkurrenz als erwartet (Kopien des eigene Geschäftsmodells), etc.

Überlegen Sie sich gründlich, welche Risiken auftreten können. Vor allem sollten Sie auch überlegen, welche speziellen branchenspezifischen Probleme auftreten könnten. Dann kann Sie später nicht mehr viel überraschen und Sie sind auf alle Eventualitäten besser vorbereitet. Überlegen Sie in einem nächsten Schritt, was Sie bereits im Vorfeld tun können um diese Risikoszenarien abzuwenden. Entwickeln Sie idealerweise auch einen Vorgehensweise, falls diese Risiken doch schlagend werden.

Konzentrieren Sie sich auf Ihre Stärken und Setzen Sie sich mit Ihren eigenen Schwächen auseinander. Versuchen Sie diese auszumergen oder holen Sie sich geeignete Partner an Bord. Selbstüberschätzung kann Existenz bedrohend für ein zukünftiges Unternehmen sein, dieses Risiko lässt sich bereits im Vorfeld senken.

4. WELCHE RECHTSFORMEN GIBT ES?

In Österreich gültige Rechtsformen für Ihr Unternehmen sind:

Einzelunternehmen:

- Einzelunternehmer
- eingetragener Einzelunternehmer (e.U.)

Personengesellschaften:

- Gesellschaft nach bürgerlichem Recht (GesbR, GbR)
- offene Gesellschaft (OG)
- Kommanditgesellschaft (KG)
- stille Gesellschaft

Kapitalgesellschaften:

- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
- Aktiengesellschaft (AG)

Sonstige Juristische Person des Privatrechts:

- Genossenschaft
- Verein
- Stiftung

5. WELCHE RECHTSFORM IST DIE RICHTIGE?

Die Gründung eines Unternehmens erfordert nicht nur eine erfolgversprechende Geschäftsidee, sondern auch die Wahl der richtigen Unternehmensform. Hierbei sind nicht nur steuerliche Überlegungen maßgeblich, sondern auch sozialversicherungs-, zivil- und gesellschaftsrechtliche.

Es gibt verschiedene Rechtsformen für den Weg in die Selbstständigkeit. So kommt – grob umrissen – als Rechtsform für die Gründung bspw. ein Einzelunternehmen, eine Personen- oder Kapitalgesellschaft infrage. Mit den verschiedenen Rechtsformen sind oftmals große Unterschiede verbunden. Hier gilt es abzuwägen, worauf Sie besonderen Wert legen. Ein Rechtsformvergleich hilft dabei, die richtige Entscheidung zu treffen.

6. DIE 10 ERFOLGSFAKTOREN FÜR EXISTENZGRÜNDER

Mit der Liste der zehn Erfolgsfaktoren können Sie im Vorfeld prüfen, ob Sie die geeigneten Voraussetzungen für eine Gründung mitbringen.

1. Der unbedingte Wille zum Erfolg

Sie sind bereit, 50 oder 60 Stunden pro Woche zu arbeiten und zunächst auf Freizeit und Urlaub zu verzichten. Das gelingt nur, wenn auch die Familie hinter dem Vorhaben steht.

2. Gefestigtes Selbstvertrauen

Nur wer an sich glaubt, setzt sich durch. Dazu gehören Optimismus, Weitblick und der Glaube an die Zukunft.

3. Erfolgversprechende Geschäftsidee

Ihre Geschäftsidee muss eigene Stärken und Schwächen berücksichtigen und die Markt- und Konkurrenzsituation im Auge behalten. Entscheidend ist die Orientierung an den Kundenwünschen.

4. Unternehmenskonzept

Das Unternehmenskonzept zeigt bereits im Vorfeld, wo Stärken und Schwächen der geplanten Existenzgründung liegen. Erfolgreiche Gründer passen deshalb die Planungen laufend den neuesten Entwicklungen an.

5. Finanz- und Liquiditätsplanung

Die Einnahmen und Ausgaben des Betriebes müssen sorgfältig geplant und permanent überwacht werden. Berücksichtigen Sie eine entsprechende Anlaufphase, so können Sie auf finanzielle Engpässe schnell reagieren.

6. Marketing

Sie kennen Ihren Markt, die Konkurrenz und die Wünsche Ihrer Kunden. Sie haben eine klare Preispolitik und wissen, wie Sie das Interesse Ihrer Kunden wecken können.

7. Erkennen von Marktlücken

Auch in traditionellen und gesättigten Märkten können Marktnischen aufgespürt werden. Freundlicher Umgang mit Kunden, gute Beratung und ein umfangreiches Serviceangebot sind letztlich auch Marktnischen und Erfolgsfaktoren für viele Existenzgründer.

8. Kooperationen

Kunden wollen heute „Alles aus einer Hand“, doch Unbietet sich die Zusammenarbeit mit Betrieben an, die Ihr eigenes Leistungsangebot sinnvoll ergänzen.

9. Personal

Ein Betrieb braucht motivierte Mitarbeiter. Erfolgsfaktoren sind deshalb: regelmäßige Informationen an Ihre Mitarbeiter, Delegation von Aufgaben und eine an der Leistung orientierte Bezahlung.

10. Beratung

Jungunternehmer müssen Alleskönner sein: Fachmann, Verkäufer, Einkäufer, Kalkulator, Werbeexperte, Personalchef. Dazu stehen die zahlreichen Berater – nicht zuletzt der Steuerberatung mit seiner breiten Erfahrung – zur Verfügung.