

Die 25-jährige Laura Markovic ist die erste weibliche Franchisepartnerin von Lucky Car. Unternehmerin zu sein, war schon immer ihr Traum.



Mit dem eigenen Unternehmen durchstarten

So machen Sie sich selbstständig

Steigende Unzufriedenheit im aktuellen Job, eine zündende Idee oder der Wunsch nach mehr Selbstbestimmung – die Gründe für den Weg in die Selbstständigkeit sind vielfältig.

Lesen Sie hier, wie dieser gelingt und was es in puncto Businessplan, Finanzierung, Versicherung und Co. zu bedenken gilt.

VON ANDREA LEHKY, FRIEDRICH RUHM UND MICHAELA SCHELLNER

„**V**on nichts kommt nichts, man muss schon ordentlich Gas geben“, betont Laura Markovic und meint weiter: „Blut, Schweiß und Tränen, das gehört alles zur Selbstständigkeit dazu.“ Seit 1. Juni 2023 ist sie Franchisepartnerin bei Lucky Car, der laut eigenen Angaben größten freien Werkstattkette Österreichs mit aktuell 44 Standorten hierzulande und zwei in der Schweiz. Die 25-Jährige führt die Filiale in der Davidgasse im zehnten Wiener Gemeindebezirk und sprüht nur so vor Energie: „Ich wollte immer schon Unternehmerin sein. Mein Vater ist seit 28 Jahren Gastronom und in der Baubranche tätig. Auch mein Opa war sein ganzes Leben lang selbstständig. Diesen Weg wollte ich auch einschlagen.“ Die Option über Franchise war für sie dabei aber die

einzigste, wie sie sagt. Ein bereits etabliertes Geschäftssystem zu nutzen, auf vorhandene Strukturen und eine starke Marke zurückgreifen zu können, sei ein großer Vorteil. „Die Zentrale und die anderen Franchisepartner sind so hilfsbereit, man hat immer jemanden, mit dem man sich austauschen kann. Als Einzelunternehmerin ist man viel mehr auf sich alleine gestellt“, so Markovic. So gab es auch bei der Erstellung des Businessplans oder bei der Suche nach geeigneten Mitarbeitern Unterstützung. „Alleine wäre das deutlich schwieriger gewesen,

als es ohnehin schon ist“, macht die Jungunternehmerin klar.

Vorteile von Groß- und Kleinunternehmen

Für einen Weg in die Selbstständigkeit über Franchise entscheiden sich hierzulande jährlich rund 800 bis 1.000 Personen. In Österreich gibt es 505 Franchisesysteme (plus zehn im Vergleich zu 2021) mit rund 13.000 Standorten und 10.000 Franchisepart- ▶

nern. 68 Prozent davon kommen aus Österreich, 71 Prozent sind international tätig. Auch die Branchenvielfalt kann sich sehen lassen – von Bau bis Gastronomie und von Gesundheit bis Bildung. „Franchising verbindet die Vorteile von Großunternehmen in puncto Marktmacht und Auftreten mit denen von Kleinunternehmen in Bezug auf Marktnähe und Persönlichkeit“, erklärt Andreas Haider, Präsident des Österreichischen Franchise-Verbands (ÖFV). Zudem präsentiert sich Franchising äußerst krisenfest, wie eine erst kürzlich veröffentlichte Wirtschaftsstudie (erstellt von mm•insights in Kooperation mit Bestheads) zeigt. 67 Prozent der Systeme erwarten im kommenden Jahr ein Umsatzwachstum. Einen weiteren Vorteil darin, über Franchise ins Unternehmertum zu starten, sieht Haider außerdem im möglichen Quereinstieg. „Manche Branchen – speziell im Handwerk – erfordern eine fachliche Qualifikation, die unerlässlich ist. Dennoch ist es gerade im Franchising vielfach möglich, sich in einer völlig neuen Branche einzubringen und erfolgreich zu werden.“

Zufallstreffer Kfz-Branche

Unternehmerin zu werden, war für Lucky-Car-Franchisepartnerin Markovic zwar schon früh klar – die Landung in der Kfz-Branche aber eher Zufall. Nach ihrem Abschluss an der Privatschule Lycée français de Vienne hat die 25-Jährige Rechtswissenschaften studiert und sich anfänglich in einer Autoreinigung etwas dazuerdient. Nur kurze Zeit später folgte der Wechsel zu Lucky Car, wo sie als Samstagskraft anfang und nach und nach mehr Aufgaben übernahm. „Insgesamt war ich fünf Jahre lang dort beschäftigt, zuletzt als Operation-Managerin für alle neuen Auto-Sofort-Service-Standorte. Ich habe aber auch in Salzburg sechs Monate als Filialeleiterin einen Standort geführt oder in einem Geschäft in Klagenfurt das Kassensystem implementiert.“ Als Springerin konnte sie in die verschiedensten Unternehmensbereiche hineinschnuppern und sich so über die Jahre hinweg umfangreiches Wissen aneignen. „Damit nimmt man auch dem einen oder

anderen Skeptiker den Wind aus den Segeln“, erklärt Markovic, die nicht nur die erste weibliche Franchisepartnerin des Unternehmens, sondern auch in der Branche insgesamt eher eine Ausnahmeerscheinung ist. Nur 20 Prozent der Beschäftigten im Fachverband der Fahrzeugtechnik sind Frauen. „Viele Kunden fragen mich beim Betreten des Geschäfts erst einmal nach dem Chef und sind dann



Für ÖFV-Präsident Andreas Haider ist Franchise der ideale Weg, um in die Selbstständigkeit zu starten.

Fakten: Franchise in Österreich

- 505 Systeme (davon 68 Prozent in Österreich gegründet)
- 11,8 Milliarden Euro Nettoumsatz (geschätzt)
- 12.700 Standorte, 10.100 Franchisepartner
- 143.000 Euro als durchschnittliche Startinvestition für Franchisenehmer
- 16.500 Euro als durchschnittliche Einstiegsgebühr
- 42 Prozent der Mitarbeiter und 29 Prozent der Führungskräfte sind in der Franchiseszene weiblich
- Tipp: Um auszuloten, ob Franchise etwas für einen sein könnte, gibt es auf franchise.at einen aus zehn Fragen bestehenden Eignungstest.

Quelle: Franchise-Verband, 2023

überrascht, wenn ich sage: ‚Der Chef bin ich‘, schmunzelt Markovic. Dass sie keine gelernte Kfz-Mechanikerin ist, sieht sie nicht als Nachteil. „Man kann alles lernen, wenn man nur will und neugierig ist. Für die Spezialfälle habe ich meine Mitarbeiter. Aber Steinschläge repariere ich beispielsweise selbst.“ Und auch sonst wird der Jungunternehmerin im Laufe eines Arbeitstags nicht langweilig. Zu ihren Tätigkeiten zählen neben Kundenservice, Kundenakquise und dem Wareneinkauf auch das Briefing der Mitarbeiter über die To-Dos des Tages, das Schreiben von Aufträgen und Rechnungen, die Buchhaltung, der Kontakt mit den Sachverständigen der Versicherungen, die Überstellung von Fahrzeugen, aber auch deren Reinigung. „Der Tag ist mit 24 Stunden eigentlich zu kurz“, so Markovic, die immer die Erste im Geschäft ist und die Letzte, die geht.

Arbeit hat Priorität

Der eigene Chef zu sein, habe aber auch seinen Preis, wie die Franchisepartnerin erzählt: „Viele Freundschaften sind zerbrochen, weil die Arbeit einfach Priorität Nummer eins hat. Aber die ersten zwei, drei Jahre sind die härtesten, da muss man durchbeißen und anderes zurückstellen.“ Dazu komme noch, dass man die Arbeit 24/7 im Kopf habe und Sorgen und Ängste einen auch schon einmal bis in den Schlaf verfolgen. Eine positive Grundeinstellung helfe, damit zurechtzukommen. „Natürlich denke ich mir manchmal: ‚Hoffentlich läuft das Geschäft morgen besser‘, wenn es einen Tag einmal sehr ruhig war. Aber bis jetzt hat sich eigentlich immer alles positiv entwickelt, man muss halt auch etwas dafür tun und darf sich für keine Arbeit zu schade sein.“ Außerdem müsse man sich auch darüber bewusst sein, dass das Einkommen im Vergleich zum Angestelltenverhältnis in der Anfangszeit deutlich geringer ausfalle. „Ich verdiene viel weniger als meine Mitarbeiter, aber ich habe eh keine Zeit, um das Geld auszugeben“, lacht Markovic. Im Fokus steht, dass die Firma möglichst schnell Gewinne schreibt, damit der aufgenommene



Laura Markovic packt als Franchise-partnerin von Lucky Car gerne selbst an. Nur hinter dem Schreibtisch zu sitzen, wäre ihr zu langweilig.

Kredit zur Finanzierung des ersten Standorts rasch getilgt und auch die Schulden bei Eltern und Großeltern umgehend zurückgezahlt werden können. Für den Standort musste die 25-Jährige eine Ablöse in Höhe eines sechsstelligen Eurobetrags aufbringen, dazu kommen nun noch die laufenden Kosten für das Franchisesystem, Werkzeug, Miete, Strom und Personal. Markovic: „Ich wohne aber noch zu Hause, das hilft natürlich sehr.“

Für die Zukunft hat Markovic jedenfalls große Pläne: „Wenn das Geschäft gut läuft, dann möchte ich mein Studium abschließen und mindestens noch einen weiteren Standort eröffnen. Am liebsten gemeinsam mit meinem Bruder, der aktuell einer meiner vier Mitarbeiter ist.“

Nachfolge als Option

Wer wie bei Franchise auf einem bereits erprobten Geschäftsmodell aufbauen möchte, kann auch zum Nachfolger werden. Aktuell finden sich auf der Nachfolgebörse der Wirtschaftskammer Österreich (*nachfolgeboer-*

se.at) rund 1.100 Angebote aus ganz Österreich vor allem aus den Branchen Gewerbe und Handwerk, Handel und Tourismus sowie Freizeitwirtschaft.

Pro Jahr werden in Österreich bis zu 7.000 Unternehmen übergeben, berichtet Lukas Sprenger, Geschäftsführer der Jungen Wirtschaft Österreich: „Aus Studien wissen wir, dass die Zahl



Lukas Sprenger, Bundesgeschäftsführer der Jungen Wirtschaft und des Gründerservices der Wirtschaftskammer Österreich, geht von einer steigenden Zahl an zu übernehmenden Betrieben aus.

der zu übernehmenden Betriebe – auch aufgrund des demografischen Wandels – in den kommenden Jahren steigen wird.“ Der Vorteil, einen bestehenden Betrieb zu übernehmen, so Sprenger, ist, dass auf bestehende betriebliche Strukturen zurückgegriffen werden kann: „Das kann je nach Branche und Art der Übernahme vieles bedeuten – Räumlichkeiten, Ausstattung, Kundenstamm oder Know-how.“ Aber: „Als Nachteile könnte man bezeichnen, dass eine Nachfolge durchaus Herausforderungen und eine längere Einarbeitungsphase mit sich bringen kann, bis eigene unternehmerische Vorstellungen im Unternehmen umgesetzt werden können.“

Eine Nachfolge unter besonders schwierigen Umständen hat Doris Ploner vor zehn Jahren zur Unternehmerin gemacht. Infolge eines schweren Unfalls ihres Vaters war das von ihm gegründete Unternehmen Die Käsemacher aus Vitis im niederösterreichischen Waldviertel in Insolvenz gerutscht. „Ich war 25, gerade erst mit dem Studium fertig und hätte lieber ▶

zuerst noch anderswo gearbeitet, bevor ich in das Familienunternehmen einsteige.“ Im Zuge der Sanierung ohne Eigenverwaltung wären Die Käsemacher jedoch sonst verkauft worden, und die Interessenten, die es gab, waren nur am Erwerb der Marke interessiert. Für Ploner, die mit Kindern der Milchlieferanten ihres Vaters in die Schule gegangen war, war das keine Option: „Wir sind hier nicht anonym, und an dem Wohlergehen des Betriebs hängen viele Familien und Arbeitsplätze in der Region.“

Theorie und Praxis einer Sanierung

Weil auch Masseverwalter, Banken, Lieferanten und Kunden am Erhalt des Standorts interessiert waren, bekam Ploner die Chance, ihren Sanierungsplan umzusetzen. Von Vorteil für sie war dabei der Umstand, dass sie das väterliche Unternehmen von klein auf kannte und ihre beiden jüngeren Geschwister kein Interesse an einer Nachfolge hatten. Ploner: „Ich war als Kind schon mit auf den Messen, habe in allen Abteilungen Feriapraktika gemacht und dann auch Betriebswirtschaft studiert, weil ich mir vorstellen konnte, irgendwann den Betrieb zu übernehmen, aber halt nicht auf diese Art und Weise ...“

Die Praxis, einen Betrieb aus einer Insolvenz zu führen, unterschied sich dann aber doch deutlich von der studierten Theorie. Ploner: „Nur aufgrund des Studiums hätte ich mir das nicht zugetraut. Aber vielleicht war es auch gut, dass mir der gesamte Umfang des Projekts ‚Die Käsemacher in der Sanierungsphase‘ nicht bewusst war. Ich wusste nur, das, was wir machen, ist toll, die Leute, die dahinterstehen, sind toll, und ich bin überzeugt, dass es funktionieren kann. Es hätte aber auch gewaltig schiefgehen können – mehrmals.“

Vor allem die strengen Auflagen aus dem Sanierungsplan und die eingeschränkten finanziellen Möglichkeiten sorgten für viele schlaflose Nächte. Ploner: „Du hast in dieser Zeit keinen Spielraum, für nichts, und jeden Tag Angst, dass eine Maschine bricht oder etwas anderes passiert.“



Im Team zur erfolgreichen Nachfolge

Heute sind Die Käsemacher wieder zurück auf der Erfolgsspur. Pro Jahr werden fünf Millionen Liter Milch, die von 50 regionalen Schaf- und Ziegenbauern kommen, zu 160 Produkten für den Einzel- und den Großhandel verarbeitet. Am Standort Vitis und in der Schaumanufaktur mit Shop und Restaurant im nahen Heidenreichstein arbeiten 150 Mitarbeiter. Der Umsatz betrug 2022 rund 21 Millionen Euro, davon wurden 30 Prozent im Export erwirtschaftet.

Entscheidend dafür sei vor allem das interne Team gewesen, das sie tatkräftig unterstützt hat, so Ploner: „Wir produzieren ja nicht nur ein Produkt, sondern sind auch als Unternehmen sehr komplex. Da gab es viele Bereiche, wo ich mich nicht auskannte und Dinge oft auch mehrmals nachfragen musste. Ohne die Geduld, die mir entgegengebracht wurde, und ohne dass ich mich darauf verlassen konnte, die richtigen Antworten zu bekommen, hätte ich nie in das Unternehmen hineinflinden können.“ Dennoch keine Selbstverständlichkeit. Ploner: „Natürlich gab es auch Kollegen, für die

war ich das Mäderl, die Tochter vom Chef. Da hat sich dann gezeigt, wie schwierig es ist, sich Respekt und Vertrauen erst verdienen zu müssen.“

Trotz der Herausforderungen hat Ploner die Entscheidung, Nachfolgerin zu werden, nicht bereut: „Es gibt bestehende Prozesse und wie in unserem Fall erfolgreiche Produkte und eine Kundenstruktur. Bei einer Neugründung ist die erste Phase, bis man weiß, ob es funktioniert, sicher schwieriger.“ Dafür habe man zwar eine größere Gestaltungsfreiheit, aber, so Ploner: „Auch in einem bestehenden Unternehmen kannst du neue Sachen probieren. Wenn ich es mir aussuchen könnte, würde ich daher immer ein bestehendes Unternehmen bevorzugen.“

Ohne Ausdauer geht's nicht

Vieles von dem, was Laura Markovic und Doris Ploner erzählen, bestätigt auch Clemens Schmidgruber, Vorstandsvorsitzender der Jungen Wirtschaft Wien. „Gründen ist immer eine Achterbahnfahrt. Am Anfang kann es steil bergauf gehen, aber irgendwann kommen Tief- und Rückschläge. Da braucht man eine dicke Haut.“



Doris Ploner hat wieder gut lachen. Als Nachfolgerin übernahm sie vor zehn Jahren Die Käsemacher in einer Insolvenz. Heute ist das Waldviertler Unternehmen wieder gut im Geschäft.



**TITELGESCHICHTE
SELBSTSTÄNDIG MACHEN**



In der eigenen Manufaktur stellen Die Käsemacher vielfältige Käse- und Antipasti-Spezialitäten her. Die Milch kommt von Lieferanten aus der Region.

Schmidgruber weiß, wovon er spricht. Im Gegensatz zu Markovic und Ploner hat er – wie auch die Top 100 des 33. GEWINN-Jungunternehmer:innen-Wettbewerbs, über die wir auf den Seiten 66 bis 75 berichten – auf die Gründung eines eigenen Unternehmens gesetzt. Der TechniksUPPORT Helferline besteht seit sieben Jahren. Dafür verabschiedete sich der 34-Jährige von einem vergleichsweise entspannten 40-bis-50-Stunden-Job. „Heute sind es 60 und manchmal 100 Stunden. Mein Hauptgründungspartner und ich verbringen mehr Zeit miteinander als mit unseren Partnerinnen. Das muss man wollen.“ Von Einzelkämpfertum hält er wenig, in seiner Firma teilen sich fünf Partner die Verantwortung. „Das ist auch den Investoren lieber. Die sehen es nicht gern, wenn alles an einer Person hängt.“ Doch auch im Team muss jeder „den Wunsch und die Bereitschaft zu hoher Eigenständigkeit mitbringen. Niemand sagt einem, was zu tun ist“.

Daneben braucht es aber auch eine Reihe weiterer Voraussetzungen. Auf persönlicher Ebene nennt Schmidgruber Ausdauer, Risikofreude, Flexibilität und Resilienz. Fachwis-

sen und Erfahrung mit der Materie sind „eh klar“. Gleich danach kommen betriebswirtschaftliche Kenntnisse. Rechtliches Basiswissen schadet auch nicht: „Wer sich nicht selbst auskennt, muss alles zukaufen.“ Dafür hat man gerade am Anfang kein Budget.

Klinkenputzen gehört dazu

Eine Kompetenz kann man gar nicht hoch genug schätzen: Verkaufstalent. Viele Gründer verzetteln sich über einem schicken Markenauftritt, doch tatsächlich braucht es nur eines: Kunden, je mehr und je schneller, desto besser. Denen ist das Logo egal, nur die Leistung zählt. Jeder noch so kleine Probeauftrag gibt Selbstvertrauen und Schwung für die weitere Akquise. Genau die bereitet vielen Gründern Probleme. Man sieht sich als Innovator, als Experte oder als genialer Konzeptionist, sicher nicht als Klinkenputzer. Leider: Diesen Stolz muss man überwinden oder sich alternativ Verkaufstalente ins Boot holen. Die beginnen ihre Akquise meist im vertrauten persönlichen Netzwerk. Das gibt auch Gelegenheit, seinen Elevator Pitch feinzuschleifen und in zwei Sätzen zu vermitteln, was man macht und warum

die Welt genau das braucht. Den Abschluss bildet der Kernsatz aller Mundpropaganda: „Kennst du jemanden, der diese Dienste benötigt?“ Der nächste Schritt führt üblicherweise in Social Media, namentlich zu LinkedIn und je nach Generation zu Instagram oder Facebook. Jetzt lohnen sich digitale Netzwerke, die man schon lange vor der Gründung aufgebaut hat. Sind auch sie ausgeschöpft, bleibt nur mehr eines: je nach Geschäftsgegenstand die Kaltakquise im fremden Umfeld.

Was man darüber hinaus beim Sprung in die Selbstständigkeit beachten sollte, haben wir für Sie in folgenden acht Tipps zusammengefasst.

1 Informationen einholen

Das Gründerservice der Wirtschaftskammer Österreich (WKO) ist ein „One-Stop-Shop“ für alle Fragen rund ums Gründen und Nachfolgen, erklärt Lukas Sprenger, Geschäftsführer der Jungen Wirtschaft Österreich, die in ▶

Gründen mit 16

Clemens Schmidgruber ist Vorstandsvorsitzender der Jungen Wirtschaft Wien. Für ihn ist nicht nachvollziehbar, dass 16-Jährige wählen dürfen, ihnen die Unternehmensgründung aber untersagt wird.

GEWINN: In Ihrer Funktion setzen Sie sich für das Thema Gründen mit 16 ein. Gibt es dafür wirklich einen Bedarf?

Schmidgruber: Seit ich Vorsitzender der Jungen Wirtschaft Wien bin, sind immer wieder junge Menschen auf mich zugekommen und haben sich beklagt, dass sie gerne gründen würden, aber noch nicht dürfen. Ich habe beeindruckende Geschäftsideen von diesen jungen Leuten gehört – Ideen, die genau am Punkt der Zeit sind und auf die Ältere vielleicht gar nicht kommen würden. Es ist offensichtlich, dass wir hier Potenzial liegen lassen. 16-Jährige dürfen Alkohol trinken, wählen und arbeiten gehen, wir verbieten ihnen aber, dass sie sich selbstständig machen.

GEWINN: Wie viele Anfragen erhalten Sie denn derzeit?

Schmidgruber: Österreicherweit reden wir hier von einigen Hundert jungen Menschen. Wir alle wissen, wie viel eine einzelne gute Idee bewirken kann, und deshalb wollen wir alles tun, um jungen Gründern diese Möglichkeit zu geben. Österreich ist abgeschlagen, was die Quote an Gründern betrifft – insofern ist jede Maßnahme willkommen, die dazu beiträgt, die Zahl der Neugründungen zu heben. Im Übrigen hat niemand einen Nachteil davon – nur weil jemand mit 16 gründen darf, heißt das ja nicht, dass jemand mit ihm Geschäfte machen oder ihm einen Kredit gewähren muss – ganz im Gegenteil, bei jungen Gründern werden Banken und Co. sicher besonders genau hinschauen, wie gut die Geschäftsidee und der Businessplan wirklich sind.

GEWINN: Wie könnte eine Regelung denn aussehen?

Schmidgruber: Gründen unter 18 ist derzeit nur im Rahmen von Schulprojekten möglich und auch da nur stark eingeschränkt. Wir streben an, dass sich talentierte Jugendliche vor Gericht für voll geschäftsfähig erklären lassen können. Kriterium dafür wäre die erfolgreiche Absolvierung der Unternehmerprüfung. Diese müssen normalerweise Erwachsene ablegen, die ein reglementiertes Gewerbe anmelden wollen. Wenn diese Prüfung ein unter 18-Jähriger schafft, hat er bewiesen, dass er genügend Wissen und Engagement mitbringt, um unternehmerisch tätig zu werden.

GEWINN: Ist Gründen mit 16 im Ausland bereits möglich?

Schmidgruber: Ja. In Deutschland und der Schweiz ist es bereits seit Längerem möglich. Deutschland hat eine ähnliche Regelung wie jene, die wir für Österreich anstreben: Jugendliche können dort beim Familiengericht eine

„Es war noch nie so einfach wie heute, ein Unternehmen zu gründen.“

Clemens Schmidgruber



Clemens Schmidgruber ist selbst Unternehmensgründer. Sein Techniksport Helferline ist bereits sieben Jahre alt.

entsprechende Erlaubnis beantragen. Das Familiengericht prüft dabei, ob der Antragsteller die nötige Reife und unternehmerischen Kenntnisse hat und bezieht dafür häufig die Industrie- und Handelskammer ein. Wenn das Gericht zu einem positiven Ergebnis kommt, ist der Jugendliche für alle Rechtsgeschäfte des Betriebs unbeschränkt geschäftsfähig. In der Schweiz kann man vor Erreichen des 18. Lebensjahres zumindest Personengesellschaften gründen, ab 16 kann man sie in das Handelsregister eintragen lassen. Für die Gründung und Unterzeichnung wichtiger Verträge ist die Zustimmung der Eltern erforderlich, über selbst verdiente Einkünfte können Jugendliche frei verfügen.

GEWINN: Mit dem Techniksport Helferline haben Sie selbst ein eigenes Unternehmen gegründet (siehe Seite 24, Anm.). Welchen Tipp möchten Sie anderen Gründern gerne mit auf den Weg geben?

Schmidgruber: Erstens: Traut euch! Es war noch nie so einfach wie heute, ein Unternehmen zu gründen. Das gesamte Wissen der Welt ist via Internet abrufbar, für unzählige Prozesse im Unternehmen kann man auf vorgefertigte Module und Dienstleister zurückgreifen: Niemand muss heute mehr selbst einen Onlineshop entwerfen, ein Versandzentrum aufbauen oder eine Software für die Buchhaltung entwickeln. Zweitens: Vernetzt euch! Die meisten Gründer stehen vor ganz ähnlichen Herausforderungen. Wenn man sich mit Gleichgesinnten austauscht, lernt man voneinander und findet oft neue Kooperationspartner, Kunden und vielleicht sogar Co-Founder. Eine Gelegenheit dazu bietet etwa das „After Work Network“ der Jungen Wirtschaft Wien, das jeden ersten Dienstag im Monat abends im Aux Gazelles stattfindet.

der WKO die Interessen der heimischen Jungunternehmer vertritt: „Es gibt eine breite Vielfalt an Produkten, Services und Veranstaltungen, die jeder kostenlos nutzen oder besuchen kann und die einem in der Gründungsphase enorm helfen.“ Österreichweit kann man das Gründerservice an 90 Standorten kontaktieren. Online stehen weitere Services und hilfreiche Tools zur Verfügung: gruenderservice.at.

Neben dem Gründerservice der WKO gibt es Angebote, die sich an bestimmte Zielgruppen wenden. So haben Universitäten oder Fachhochschulen oft eigene Programme oder Inkubatoren für die Entwicklung neuer Geschäftsideen. Das größte ist das universitäre Gründerservice Wien, INiTS, von Universität Wien, TU Wien und Wirtschaftsagentur Wien (inits.at).

Auch das Austria Wirtschaftsservice AWS berät technische Gründungen und solche mit einer innovativen Idee (aws.at/ideen-entwickeln).

Arbeitslose, die sich selbstständig machen wollen und eine konkrete Geschäftsidee haben, unterstützt das AMS (ams.at) mit einer kostenlosen Beratung und übernimmt sogar die Kosten für notwendige Ausbildungen im Unternehmensgründungsprogramm. Dieses dauert im Normalfall sechs Monate.

2 Businessplan erstellen

Spätestens wenn man eine Förderung oder einen Bankkredit beantragen möchte, kommt man um die Erstellung eines Businessplans nicht herum. Aber auch für einen selbst bildet ein Businessplan eine gute Grundlage für eine zielgerichtete Unternehmensführung. Dazu sollte dieser Auskunft zu folgenden Themen geben: Produkt- oder Dienstleistungsangebot, Markt und Wettbewerb, Marketingmaßnahmen und Vertrieb, Unternehmen und Management, Erfolgs- und Finanzplanung, Umsetzplanung (Meilensteine). Üblich ist dafür ein Umfang von rund 20 Seiten inklusive Executive Summary, das einen kompakten Überblick bietet und die wichtigsten Zahlen beinhaltet.

Besonderes Augenmerk sollte man auf die Erfolgs- und Finanzplanung legen, die Auskunft über Kapitalbedarf, Finanzierung, Kosten und geplante Einnahmen liefern sollte.

Tipp: „Plan4You“ ist ein Businessplan-Tool, das vom Gründerservice der WKO und dem Austria Wirtschaftsservice (AWS) kostenlos zur Verfügung gestellt wird. Plan4You enthält eine einfache Möglichkeit zur Planrechnung und eignet sich auch zur Vorlage bei Banken und Förder-

stellen: gruenderservice.at/businessplan. Über diesen Link gelangt man zur Registrierung. Außerdem findet sich dort ein Video „Wie sieht ein Businessplan aus?“.

Eine detaillierte Beschreibung zu den Inhalten eines Businessplans inklusive Gestaltungstipps findet sich zudem unter: wko.at/gruendung/uebersicht-businessplan.

3 Rechtsform wählen

„Auf dem Weg in die Selbstständigkeit muss man sich auch überlegen, welche Rechtsform für das Unternehmen gewählt werden soll. Dabei sind Einzelunternehmen, GmbH, Offene Gesellschaft und Kommanditgesellschaft die am weitesten verbreiteten Rechtsformen“, erklärt Christoph Puchner, Partner und Steuerberater bei der Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ecovis. Folgende Aspekte gelte es hierbei zu beachten:

● **Einzelunternehmen:** Den Vorteilen der einfachen Gründung, den geringen Kosten, dem nicht vorgeschriebenen fixen Mindestkapital und dem Verzicht auf eine Bilanzerstellung bis zu einer Umsatzgrenze von 700.000 Euro Jahresumsatz (da eine einfache Einnahmen-Ausgaben-Rechnung aus-

MÖGLICHMACHER Unsere Services für Ihre Kund*innen

 post.at/meinpaket

Post Paket Solutions

Unser gutes Service ist auch Ihr gutes Service. Denn die Post bietet Ihren Kund*innen besonders komfortable Lösungen, damit Ihre Sendungen bequem ankommen: zum Beispiel können Sie Ihr Paket umleiten oder an Ihrem Wunsch-Platz abstellen lassen oder auch unsere praktischen Empfangsmöglichkeiten, wie die Abholstation und Post Empfangsbox nutzen. Denn wenn Ihre Empfänger*innen mit der Zustellung zufrieden sind, sind sie auch mit Ihnen zufrieden. Gut für Ihr Geschäft, gut für unsere Beziehung.



reichend ist) stehen die Nachteile der unbeschränkten und persönlichen Haftung und der höheren Besteuerung bei ansteigenden Einkünften mit dem progressiven Einkommensteuersatz gegenüber.

- Basis für die **GmbH** ist ein Gesellschaftsvertrag. Neben mehreren Geschäftsführern kann das Unternehmen auch im Eigentum von mehreren Gesellschaftern stehen. Weiters ist die Haftung auf das einbezahlte Stammkapital beschränkt. Abgesehen davon ist eine GmbH mit ansteigenden Einkünften und unter Berücksichtigung von Thesaurierungseffekten vorteilhaft (23 % KÖSt auf GmbH-Ebene ab 2024 und zusätzlich 27,5 % KESt bei Ausschüttung). Nachteilig ist hingegen das fixe Mindestkapital von 35.000 Euro bzw. bei gründungsprivilegierter Gründung von 10.000 Euro (jeweils die Hälfte ist in bar aufzubringen). Es ist ferner jährlich ein Jahresabschluss zu erstellen sowie beim Firmenbuch offenzulegen. Vor diesem Hintergrund ist daher mit höheren Gründungskosten und laufenden Kosten als bei einem Einzelunternehmen zu rechnen.

Hinweis: Aktuell befindet sich mit der FlexCo (Flexible Kapitalgesellschaft) eine neue Rechtsform in der „Pipeline“, die eine Senkung des Mindestkapitals auf 10.000 Euro vorsieht.



Christoph Puchner, Partner und Steuerberater bei der Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ecovis: „Bei der Wahl der Rechtsform gibt es einiges zu bedenken.“

- Schlussendlich besteht auch noch die Möglichkeit der Errichtung einer **Personengesellschaft (Offene Gesellschaft, Kommanditgesellschaft)**. Dabei sind die Gründungskosten höher als beim Einzelunternehmen, es gibt allerdings kein fixes Mindestkapital. Jährlich ist eine einfache Einnahmen-Ausgaben-Rechnung ausreichend (bis Umsätze von 700.000 Euro). Nachteilig ist die unbeschränkte und persönliche Haftung der Gesellschafter (bei der Kommanditgesellschaft betrifft dies den Komplementär). Bei ansteigenden Einkünften ist eine höhere Besteuerung aufgrund des

progressiven Einkommensteuersatzes zu berücksichtigen.

Abschließend weist Puchner darauf hin, dass die Entscheidung über die geeignete Rechtsform letztlich nicht als endgültig angesehen werden muss. „Je nach Unternehmensentwicklung bestehen Umstrukturierungsmöglichkeiten für einen steuerneutralen Rechtsformwechsel.“

4 Finanzierung sicherstellen

Die drei „F“ für Family, Friends and Fools, sagt man, sind die erste Quelle, die man für die Finanzierung einer Geschäftsidee anzapfen sollte, denn Familie, Freunde oder Verrückte verlangen keine Zinsen. In Österreich kommen als viertes F sehr schnell Förderungen dazu. Einen umfassenden Überblick zu mehr als 860 möglichen Förderungen bietet das Finanzministerium unter [transparenzportal.gv.at](https://www.transparenzportal.gv.at). Weitere Infos dazu gibt's bei Tipp 5.

Jedenfalls braucht man als Gründer ein Konto, das mit einem Überziehungsrahmen ausgestattet ist. Eine Finanzierung, die nur für die kurzfristige Liquidität genutzt werden sollte, da die Zinsen fürs Überziehen in der Regel deutlich höher sind als jene für einen Kredit. Für Gründer der güns-

Unternehmensneugründungen in Österreich



Im Jahr 2022 wurden 39.360 Unternehmen gegründet. Damit ist die Zahl der Gründungen im Vergleich zum gründungsstarken Vorjahr um 3,4 Prozent zurückgegangen. Rechnet man den Bereich der selbstständigen Personenbetreuung heraus, ergibt sich ebenfalls ein leichtes Minus von 2,5 Prozent. Allerdings bleiben die Gründungen auf sehr hohem Niveau, mit 34.587 Neugründungen ist dies nach 2021 (35.487) der zweithöchste Wert im Zeitverlauf. Zudem sei das Jahr 2021 laut WKO aufgrund der coronabedingten Nachzieheffekte aus dem Covid-Jahr 2020 als „Ausreißer“ zu betrachten.

Hinweis: 2007/2008 Zeitreihenbruch aufgrund geänderter rechtlicher Rahmenbedingungen im Bereich der selbstständigen Personenbetreuung.

tigste Kredit ist ein AWS-erp-Kredit: aws.at/aws-erp-kredit.

Eine interessante Alternative zum Kredit ist Crowdfunding, bei dem private Investoren über Onlineplattformen, die bekannteste ist *kickstarter.com*, Geld für Projekte, Produkte oder Unternehmen zur Verfügung stellen. Bekommt man kein Geld, kann man davon ausgehen, dass es sich nicht lohnt, die Geschäftsidee weiterzuverfolgen.

Menschen, die nicht nur Geld, sondern auch Know-how zur Verfügung stellen, nennt man Business Angels. Außerdem investieren Venture-Capital-Fonds gerne in die Frühphase von innovativen Unternehmen. Die meisten davon findet man unter: aws.at/aws-equity-finder.

5 Förderungen beantragen

Eine gute Anlaufstelle ist die Förderdatenbank der Wirtschaftskammer

unter wko.at/foerderungen. Hier findet man alle in Frage kommenden Förderungen inklusive Filter nach Standort, Branche, Thema und Förderart. Beispiele nach Ländern sind der Gründungszuschuss in Niederösterreich, der Gründerfonds in Oberösterreich, die Crowdfunding-Finanzierungsunterstützung in Graz oder der Zuschuss für Übernahme und Weiterführung eines Betriebs in Wien.

In Wien lohnt auch ein Besuch der Seite der Wirtschaftsagentur mit ihren unterschiedlichen Förderungen: wirtschaftsagentur.at.

Das Austria Wirtschaftsservice (aws.at) als Förderbank des Bundes vergibt mit seinem branchenoffenen „First Incubator“ bis zu 55.000 Euro Zuschüsse pro Projekt sowie bis zu 20.000 Euro Beratungsleistungen an Gründer von 18 bis 30 Jahren. Nachweislich innovative Gründungsideen mit hohem gesellschaftlichem Impact fördert das AWS Seedfinancing bis maximal 350.000 Euro. Weiters bietet das AWS auch Innovationsschutz für

geistiges Eigentum und Garantien für Investoren.

Noch ein Tipp: Das NeuFöG (Neugründungsförderungsgesetz) befreit Neugründer (nur diese!) von Abgaben und Gebühren wie Stempelgebühren, Bundesverwaltungsabgaben, Grunderwerbssteuer, Gerichtsgebühren für die Eintragung ins Grund- und Firmenbuch und Lohnabgaben (bit.ly/47hK16A).

6 SVS: Das verflixte vierte Jahr bedenken

Grundsätzlich ist die Sozialversicherung der Selbstständigen (SVS) ja eine gute Sache, dienen die Beiträge doch der Vorsorge für die Pension und der Absicherung im Falle einer Krankheit oder eines Unfalls. Und wie bei anderen Krankenversicherungen sind auch Angehörige von Selbstständigen, sofern sie nicht selbst krankenversichert sind, bei der SVS mitversichert. ▶



Rail Cargo Group
Member of ÖBB

Your Cargo Our Solutions

Auch bei einer Mutterschaft leistet die SVS neben der medizinischen Betreuung Wochengeld oder Mutterschaftsbetriebshilfe und zahlt das Kinderbetreuungsgeld aus.

Was die Angst von Gründern vor der SVS dennoch schürt, ist „das verflixte vierte Jahr“. Bis dahin zahlen Neugründer nur den Mindestbeitrag von monatlich 145,36 Euro für Pensions-, Kranken-, Unfallversicherung und Selbstständigenvorsorge (Wert 2023). Waren die ersten drei Jahre wirtschaftlich erfolgreich, erhöhen sich ab dem vierten Jahr diese vorläufigen Beiträge, und es kann zu Nachzahlungen kommen. Was die Situation verschärft, ist, dass ein Jahr davor (im verflixten dritten Jahr) auch bei den Steuerzahlungen eine Anpassung an die tatsächlichen Einkünfte erfolgt ist.

Sowohl mit dem Finanzamt wie auch mit der SVS kann man zwar eine Ratenzahlung vereinbaren, besser ist aber, man sorgt vor. Als Faustformel gilt, dass man für die Steuer rund ein Drittel und für die Sozialversicherung rund ein Viertel der Einkünfte in den ersten drei Jahren beiseitelegt. Weitere Infos und persönliche Beratung gibt es unter *svs.at*.

7 Steuerberater finden

Die meisten finden „ihren“ Steuerberater über persönliche Empfehlungen. Dennoch rät die auf Einzelgründer spezialisierte Steuerberaterin Brigitte Weber-Janko, sich mehrere Kollegen anzusehen: „Nicht nur, ob man sich sympathisch ist. Auch wie gut er oder sie erklären kann, ist wichtig“, so die Expertin. Kleiner Test: Die „Guten“ drücken neuen Klienten Infoblätter in die Hand, wahlweise für Bilanzierer (die zu einer Bilanz verpflichtet sind) oder Einnahmen-Ausgaben-Rechner (wo eine Einnahmen-Ausgaben-Rechnung genügt). Darin stehen die wichtigsten Infos für eine effiziente Zusammenarbeit.

Erstes großes Beratungsthema: Bleibt man neben der Gründung angestellt, vielleicht in Teilzeit? „Dann muss man wissen, dass das selbststän-



Brigitte Weber-Janko ist als Steuerberaterin auf Einzelgründer spezialisiert. Sie rät, bei der Wahl des Steuerberaters neben Sympathie auch darauf zu achten, wie gut er oder sie erklären kann.

dige Einkommen steuerlich zum Angestellte Gehalt dazugerechnet wird. Die niedrigen Steuerstufen sind dann schon ausgeschöpft.“ Wer anfangs Umsätze unter 35.000 Euro erwartet, kann als Kleinunternehmer starten. Dann ist man von der Umsatzsteuer befreit und benötigt keine UID (Umsatzsteuer-Identifikations)-Nummer, weil man keine Umsatzsteuer abführen muss, aber auch keine Vorsteuer geltend machen darf. Wer gleich größer startet, benötigt eine solche UID-Nummer und muss seine Umsatzsteuervoranmeldung (UVA) bis 100.000 Euro Vorjahresumsatz quartalsweise, darüber monatlich abgeben und diese Beträge abführen.

Egal, wie klein oder groß ein Unternehmen geplant ist, Weber-Janko rät allen, „sich von Anfang an eine gute Struktur für die Buchhaltung zu überlegen: wie und wie oft man bucht, ob

man die Belege auf Papier oder digital übermittelt.“ Letzteres ist nicht nur zeitgemäß, es hat auch den Vorteil, dass Belege dann zusammen mit der Buchung archiviert werden. Im Fall des Falles – etwa einer Steuerprüfung – sind sie sofort zur Hand, „schneller als in jedem Ordner“.

Selbst EPU (Ein-Personen-Unternehmen) sollten ihre Belege monatlich ihrem Steuerberater übermitteln: „Nur wenn wir die Entwicklung von Umsatz und Kosten mitverfolgen können, können wir seriös beraten“, unterstreicht Weber-Janko.

8 Supportdienstleister ins Boot holen

Mit ihrem Steuerberater haben Neunternehmer am häufigsten zu tun. Genauso wichtig ist allerdings ein guter Rechtsbeistand für jene, die nicht selbst Juristen sind. Manchmal genügt ein Notar, meist muss es ein Anwalt sein. Welche Schwerpunkte der abdecken soll, hängt vom Unternehmen ab. Die Palette reicht dabei von Vereinbarungen zwischen den Partnern (unbedingt alles schriftlich festhalten!), Liegenschaftskäufen, Mietverträgen (immer vom eigenen Anwalt gegenchecken lassen!), Markenrechtsthemen, Kunden- und Lieferantenkongflikten bis zu arbeitsrechtlichen Themen mit Mitarbeitenden.

Noch eine Dienstleistungsgattung sollte man auf jeden Fall vom Start weg im Boot haben: IT-Spezialisten. Denn ohne IT geht gar nichts. **G**

Interessante Links für Gründer

- Bürgschaften, Beteiligungen und Finanzierungsberatung: wkgb.at
- Suche nach Geschäftslokalen: freielokale.at
- Innovations- und Kooperationsbörse: wko.at/service/w/netzwerke/kooperationservice-wien.html
- Kostenlose Fortbildung, z. B. zu Steuern, Sozialversicherung, Finanzierung, Businessplan: wko.at/service/Veranstaltungen.html
- Netzwerke: Junge Wirtschaft (für Gründer bis 40 Jahre): jungewirtschaft.wien, WKO im Bezirk: wko.at/site/wko-im-bezirk/start.html, Frau in der Wirtschaft: wko.at/site/fiw-wien/start.html