

## Checkliste - Unternehmensgründung in Österreich

Die Vorbereitung auf den Schritt in die Selbständigkeit kostet primär Zeit. Abhängig vom Geschäft/Geschäftsmodell können Sie wertvolle Vorleistungen mit geringem Investitionsaufwand erbringen. Eine gewissenhafte Vorbereitung kann gut 3-6 Monate dauern (Vollzeit). In dieser Zeit sammeln Sie Erfahrung, können den Aufwand nach dem Start besser abschätzen und jederzeit das Projekt „Selbständigkeit“ ohne Verpflichtungen verschieben, pausieren oder abbrechen. Nachfolgend Punkte in alphabetischer Reihenfolge zur Vorbereitung auf Ihr Projekt:

Wir haben für Unternehmensgründern ein All-In Paket für Vorbereitung & Betreuung im ersten Geschäftsjahr welches mit 50% gefördert ist.

### **Bankkonto**

Überlegen Sie ob Sie ein Geschäftskonto bei Ihrer Hausbank oder einer anderen Bank eröffnen möchten, in finanziell angespannten Zeiten kann die Hausbank ein Nachteil sein. Firmen-Kreditkarten machen Sinn, wenn Sie im Internet für ihr Unternehmen bestellen oder geschäftlich viel reisen. Geschäftskonten sind oft teurer als Privatkonten, vergleichen Sie Leistungen und Kosten. Organisatorisch kann es sinnvoll sein, mehr als ein Konto zu führen (z.B. für Gehälter).

### **Businessplan – (Geschäftsplan) erstellen**

Ein Businessplan hängt stark von der gewählten Tätigkeit ab. Wir bieten in unserem Downloadbereich eine kostenlose Vorlage dazu an. Grundsätzlich ist der Businessplan für den Unternehmer! Es ist DER Plan wie Sie ihr Geschäft starten, umsetzen und führen wollen. Er wird aber auch für die Finanzierung oder Förderungen benötigt, hier wird geprüft ob IHR Plan realistisch und finanzierbar ist.

Bedenken Sie, nicht alle Informationen sind für alle Parteien bestimmt. Viele Punkte dieser Checkliste finden sich im Businessplan wieder (Personal, Geschäftsräume, Finanzierung, Kundengewinnung ...)

**Die Zeit die Sie für die (Business)Planung aufwenden ist eine wertvolle Investition in Ihr Geschäft und kostet so gut wie kein Geld!**

### **Corporate Design – Corporate Identity**

Jedes Unternehmen, egal welche Größe, ist eine Marke. Die Erstellung eines Logos und die Verwendung einheitlicher Schriftarten kosten wenig und wirkt professionell (Web, Visitenkarte, Drucksorten, Firmenstempel, Broschüren). Wenn Sie an einem Franchise System Teil haben, erkundigen Sie sich welche Vorgaben einzuhalten und welche Kosten damit verbunden sind.

### **Finanzielle Absicherung**

Treffen Sie Vorkehrungen um Ihr Privatvermögen bestmöglich zu schützen, Sie können auch unverschuldet in Schwierigkeiten geraten. Alternativ kann ein Start als Kleingewerbetreibender neben einer regulären unselbständigen Tätigkeit oder bei Arbeitslosigkeit eine Form sein, Ihr Geschäft zu „testen“ und mit geringem finanziellen Risiko aufzubauen.

### **Finanzierung**

In der Praxis gibt es kaum Kredite ohne Sicherheiten. Grundsätzlich ist vorab der Finanzbedarf wie auch der ROI zu ermitteln. Mit diesen Informationen kann man eine individuelle Finanzierung planen. Wesentlich dabei ist Ihre Kreditwürdigkeit, d.h. Sicherheiten, bestehende Finanzierungen (Leasing ...), Kredite (Wohnbaukredit ...) und Informationen zu Ihrer Zahlungsmoral.

### **Förderungen**

Wenn Ihre Geschäftsidee konkrete Formen hat, erkundigen Sie sich wegen Förderungen, deren Voraussetzungen und Förderrichtlinien. Verschenken Sie kein Geld aber berücksichtigen Sie, dass Sie dabei mitunter Verpflichtungen eingehen die Sie einschränken.

### **Geschäftsdokumente/-vorlagen**

Hier können Sie wiederum wertvolle Vorarbeit leisten. Vorlagen für Rechnungen, Lieferscheine, Gutschriften, Bestellungen, AGB, Visitenkarten, Drucksorten, Präsentationsvorlagen, Gesprächsprotokolle ... Dokumente die Sie täglich brauchen oder bereits ab Start benötigen, können Sie vorab erstellen und haben später den Kopf frei für andere Dinge.

### **Geschäftsräume**

Wenn Sie noch kein konkretes Objekt haben, erstellen Sie eine Wunschliste mit Anforderungen die Sie mit einem potentiellen Objekt abgleichen können (must have, nice to have, Lage, lfd. Kosten, Ausstattung, Betriebsanlagengenehmigung, Inventar...) und berücksichtigen sie dabei einen möglichen nächsten Schritt (mehr Mitarbeiter, mehr Umsatz).

### **Gewerbeberechtigung – klären der Voraussetzungen zur Erlangung ...**

In der Regel wird bei einem reglementierten Gewerbe von der Gewerbebehörde (Magistrat/Bezirkshauptmannschaft) eine Stellungnahme der Wirtschaftskammer (WKO) eingeholt. Erfüllen Sie die Anforderungen der WKO nicht, gibt es die Möglichkeit einen individuellen Befähigungsnachweis zu beantragen. Die WKO überprüft anhand der eingereichten Unterlagen ob eine individuelle Befähigung gegeben ist. Daher VORHER nachfragen welche Unterlagen gewünscht werden um eine negative Stellungnahme zu vermeiden! Auch die Erteilung einer eingeschränkten Gewerbeberechtigung ist möglich, kann aber eine Beeinträchtigung der geplanten Geschäftstätigkeit bedeuten. Da die Stellungnahme durch die WKO i.d.R. keine Kosten verursacht, empfehlen wir diese so rasch wie möglich einzuholen um unangenehme Überraschungen und Verzögerungen beim Start zu vermeiden. Die Gewerbebeantragung kann dann auch Wochen/Monate später durchgeführt werden, sogar online.

### **IT – System**

Sie müssen nicht ihre künftige IT Planen, Sie müssen aber Ihre Anforderungen definieren um die Kosten dafür und den Aufwand für Beschaffung und Installation abschätzen zu können. Das bedeutet: benötigte Software, benötigte Hardware, benötigte Betreuung und Internetzugang. Weiters überlegen Sie sich von wo aus Sie auf Ihre Daten zugreifen müssen z.B. Büro, Kunde, Home-Office ... Und wer auf die Daten zugreift (Berechtigungssystem). Die Auswahl von Unternehmenssoftware, Registrierkassen Systems, CRM, Office Software, CAD Software usw. sind wesentlich für den reibungslosen Ablauf von Geschäftsprozessen und die Fixkosten.

Der Vergleich von Produkten und Anbietern ist Zeitaufwendig, üblich ist ein Probezugang oder eine Testversion die Sie eine gewisse Zeitspanne testen können. Die Entscheidung können Sie vorab treffen, die endgültige Anschaffung beim Start.

- Kleingewerbetreibende**  
Diese Form eignet sich für jene, die ihr Geschäft neben einer unselbständigen Tätigkeit (Einverständnis ihres Arbeitgebers erforderlich) oder während einer Arbeitslosigkeit aufbauen möchten und Umsätze haben aber noch nicht davon leben können. Diese Form gibt es mit und ohne Vorsteuerabzug. Im Falle der Arbeitslosigkeit ist Vorsicht geboten, es gilt zusätzlich das Arbeitslosenversicherungsgesetz welches die Grenzen aliquotiert, zusätzlich müssen Sie Umsatz/Einkommen monatlich dem AMS melden.
- Kraftfahrzeug**  
Welches Fahrzeug bringen Sie in das Unternehmen ein, haben Sie einen Privatnutzungsanteil ..., bei geplantem Leasing vorab Kosten und Vertragsbedingungen vergleichen.
- Lieferanten**  
Versuchen Sie im Vorfeld potentielle Lieferanten zu evaluieren, klären Sie ob Sie beliefert werden und ob damit Einschränkungen verbunden sind (Gebietsschutz, konkurrierende Produkte anderer Lieferanten etc.). Wertvoll sind Informationen über Rabattkonditionen von Unternehmen ähnlicher Größe. Bedenken Sie, eine solche Kontaktaufnahme kann Ihre Mitbewerber auf Sie aufmerksam machen!
- Mitarbeiter**  
Sollten Sie mit Mitarbeiter starten, erstellen Sie eine Anzeige und beginnen Sie rechtzeitig mit der Suche. Berücksichtigen Sie die Vorlaufzeit für Auswahl und Kündigungsfristen möglicher Kandidaten.
- Mitarbeitervorsorgekasse**  
Auch eine Mitarbeiter Vorsorgekasse, kurz MVK, muss gewählt werden sobald Sie jemanden beschäftigen. Im Internet finden Sie Vergleichstabellen zur Performance aber auch zu ethischen Werten.
- Personalverrechnung**  
Sprechen Sie Ihren Steuerberater darauf an und erkundigen Sie sich nach den voraussichtlichen Kosten und welchen Service sie dafür erwarten können.
- Plan „B“**  
Was tun Sie, wenn Ihre Annahmen nicht so eintreffen wie geplant? Zu schnelles Wachstum kann genau so ein Problem werden wie zu wenig Umsatz oder der Ausfall eines wichtigen Mitarbeiters ... Einen Plan „B“ zu haben hat nichts mit mangelndem Vertrauen in die eigene Sache zu tun, sondern ist Teil der kaufmännischen Sorgfaltpflicht.
- Rechtsform Ihres geplanten Unternehmens**  
Klären Sie vorab welche Rechtsform und Art der Selbständigkeit für Sie oder das geplante Geschäft am geeignetsten ist. Wenn Sie das Unternehmen nicht alleine gründen, klären Sie vor der Gründung wie das Ausstiegsszenario eines Beteiligten funktioniert.
- Steuerberater**  
Das Verhältnis zu Ihrem Steuerberater ist Vertrauenssache, das ist nicht nur jemand der Ihre Belege bucht. Machen Sie sich persönlich ein Bild, die Kosten pro Buchungszeile sollte nicht der entscheidende Faktor sein. Einen Steuerberater wechselt man nicht so einfach wie einen Handy Vertrag.
- Versicherungen**  
Klären Sie welche Arten von Versicherungen für Sie sinnvoll und leistbar sind. Haftpflichtversicherung, Verdienstaussfall, Geschäftsräume etc. In manchen Fällen hat die Wirtschaftskammer mit Versicherern speziell auf Ihre Berufsgruppe abgestimmte Angebote parat.
- Website & Domain – www.**  
Auch wenn Sie erst später eine Website erstellen, reservieren Sie sich Ihre Wunschdomain. Die Kosten dafür liegen meist unter € 20,-/Jahr. Die Domain ist gleichzeitig Ihre Mail Adresse und Ihr Firmenname/Werbeträger. Passen Firmennamen, Domainname und Ihr Geschäftszweck zusammen ist das ideal, auch die Endung (.at, .com, .eu) ist von Bedeutung. Die Frage ist welche Domains Sie möchten UND welche Domains Sie trotzdem reservieren damit sie NICHT ein Mitbewerber bekommt. (z.B. mueller-farben.at/farben-mueller.at/muellerfarben.com ...). Eine Domain später von einem Broker kaufen zu müssen kann sehr unangenehm und teuer werden. Eine Website ist Ihr virtuelles Schaufenster, diese vor dem eigentlichen Start fertig zu haben zahlt sich aus. Manchmal dauert es Wochen bis Sie in den Suchergebnissen an vorderer Stelle angezeigt werden.
- Werbekampagne**  
Wenn Sie auf Neukunden angewiesen sind, planen Sie wie, und über welche Medien Sie Ihre Kunden ansprechen wollen (Teil des Businessplans). Sie können vorab Werbemöglichkeiten, Preise und Vorlaufzeiten ermitteln und so Ihre Kampagne und Kosten planen (Onlinewerbung, Printmedien, Plakatwerbung, Broschüren, Folder etc.) – siehe Plan „B“
- Zeitplan**  
Erstellen Sie einen Zeitplan bis wann Sie welche Punkte abgearbeitet haben möchten. Setzen Sie sich nicht unter Druck. Ein überhasteter Start bedeutet, dass Sie viele Punkte die Sie in Ruhe vorbereiten hätten können, dann unter Zeitdruck erledigen müssen. Darunter leidet die Qualität der Arbeit, Ihre Lebensqualität und Sie haben nicht die volle Aufmerksamkeit dafür, Geld zu verdienen.
- Zeitpunkt – Start**  
Der Zeitpunkt für den Start kann Steuerlich von Bedeutung sein, wenn Sie zuvor unselbständig tätig waren. Er kann auch Saisonal von Bedeutung sein. Überstürzen Sie den Start nicht wenn es keinen Grund dafür gibt.

**eccomp e.U.**

+43 664 8788817 | [office@eccomp.biz](mailto:office@eccomp.biz) | [www.eccomp.biz](http://www.eccomp.biz)

Bezirk Baden – Industrieviertel, Mostviertel, Wien Umgebung – Ihr regionaler Unternehmensberater.

Diese Checkliste ist ein Vorschlag, welche Punkte vor einer Firmengründung von Relevanz und daher zu berücksichtigen sind. eccomp e.U. übernimmt keine Haftung für Planungsfehler und Schäden die aus der Verwendung dieser Vorlage entstehen.

# All-In Paket für KMU Unternehmensgründung

Wir sind davon überzeugt, **begleitende Beratung & Coaching** haben den größten Nutzen für Unternehmensgründer. Daher bieten wir neben der Beratung von KMU zu Unternehmensfragen, ein mit **50%\* gefördertes All-In Paket** speziell für **GründerInnen** an.

Wir begleiten Sie intensiv bei der Vorbereitung und lassen Sie auch bei der Umsetzung nicht im Stich.

**Fairness:** Dinge können sich ungeplant entwickeln, deshalb können Sie nach der ersten Phase ohne Angabe von Gründen und ohne extra Kosten aussteigen.

## Leistungen Phase 1 – Vorbereitung, max. 12 Monate:

- **Workshop**

Ziel des Workshops ist Ihre Geschäftsidee und den Weg zur Umsetzung zu konkretisieren.

- Geschäftsidee
- Inhalt Businessplan
- Arbeitspakete für die Vorbereitung
- grober Zeitplan

- **Vorbereitung bis zum Start – Beratung & Coaching**

- Beratung und Coaching beim Abarbeiten der Arbeitspakete
- Support bei der Erstellung vom Businessplan
- Sparringpartner

- **Businessplan am Prüfstand**

- Inhaltliche Prüfung
- Tragfähigkeitsprüfung
- Risikoabschätzung
- Prüfstandbericht

## Leistungen Phase 2 – Umsetzung, 12 Monate ab Geschäftsstart

- **monatliches Follow-up**

Während Ihrem ersten Geschäftsjahr, monatliches Follow-up auf Basis des Businessplans.  
Coaching bei Korrekturmaßnahmen oder der Planung von Alternativen.

- **Review, Anpassung, Forecast**

Gemeinsamer Rückblick und Korrektur bzw. Anpassung des Businessplans an den Geschäftsverlauf.

\* Förderung bei Gründung eines KMU an einem Standort mit bis zu 7 Mitarbeiter möglich. Die Vergabe von geförderten All-In Paketen erfolgt entsprechend der Reihenfolge der Anträge. ecomp e.U. behält sich das Recht vor, Anträge ohne Angabe von Gründen abzulehnen oder die unbefristete Aktion zu beenden.

Die Förderzusage für Phase 1 ist 3 Monate ab Ausstellungsdatum gültig.

Die Zusage für Phase 2 verliert 15 Monate nach der Beauftragung von Phase 1 ihre Gültigkeit.

Bei mehreren Standorten, 8 und mehr Mitarbeiter bzw. in Sonderfällen bitte eine eigene Anfrage senden.



*Windschatten  
für Ihr Unternehmen*