Inhaltsverzeichnis

Vorwort V

Verzeichnis der Autor:innen und des:der Herausgeber:in VII

Abkürzungsverzeichnis XXVII

Literaturverzeichnis XXXI

I. Gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Einzelunternehmen in Österreich

Monika Köppl-Turyna

1. Einleitung 1
- 1.1. Anzahl und Struktur der Unternehmen 1
- 1.2. Gründungsdynamik 2

2. Wertschöpfungsbeitrag und gesamtwirtschaftliche Effekte der Einzelunternehmen 3
- 2.1. Direkte Wertschöpfung 3
- 2.2. Indirekte und induzierte Effekte und die gesamtwirtschaftliche Bedeutung 4
- 2.3. Langfristige Wirkung: Innovation und Wachstumspotenzial 6

3. Zusammenfassung 7

II. Die größten nationalen und internationalen Trends

Monika Köppl-Turyna

1. Einleitung 9

2. Die Trends 10
- 2.1. Digitalisierung senkt Eintrittsbarrieren 10
- 2.2. Konsum- und Gesellschaftstrends fördern kleinteilige Wirtschaft 10
- 2.3. Steigende Zahl an Female Founders & Migrant Entrepreneurs 11
- 2.4. Schattenseiten: Prekarisierung und fehlende Skalierbarkeit 12

III. Ökonomische Effekte von diversen Kapitalgeber:innen

Monika Köppl-Turyna

1. Mögliche Geldquellen für EPU 15
- 1.1. Eigenkapital 15
- 1.2. Fremdkapital 15
- 1.3. Förderungen 16
- 1.4. Weitere Finanzierungsinstrumente 16

2. Ökonomische Effekte diverser Geldgeber:innen 18

3. Finanzierung aus volkswirtschaftlicher Perspektive 21

IV. Wie starte ich als erfolgreiche:r Gründer:in?

1. Mit Zuversicht in die Selbständigkeit starten – Ihr Weg zum erfolgreichen Unternehmen 23

Sabine Skarpil-Zauner

1.1. Warum gründen? 23
1.2. Die Motivation hinter Ihrer Gründung: Push- und Pull-Faktoren 24
1.3. Vom Hobby zum Geschäft – Chancen und Herausforderungen 25
1.4. Die bewusste Entscheidung – Reflexion und Selbstanalyse 25
1.5. Die Unternehmerpersönlichkeit – Ihr Fundament für Erfolg 26
1.6. Vision und Idee: der Ursprung eines Unternehmens 27
1.6.1. Idee + Vision = unternehmerische Grundlage 28
1.6.2. Von der Idee zum Geschäftsmodell (Businessplan) 29
1.7. Die Gründungsschritte – Ihr Fahrplan zum eigenen Unternehmen 30
1.8. Fazit – mit Mut und gezielter Vorbereitung zum Erfolg 32

2. Registrierung des Einzelunternehmens 33

Kambis Kohansal Vajargah/Jürgen Sykora

2.1. Die Gewerbeanmeldung 33
2.2. Vergabe der Steuernummer 34
2.3. Vergabe der UID-Nummer 36
2.4. Registrierung bei der SVS 36
2.5. Auswahl der Vorsorgekasse 38
2.6. Neugründungs-Förderungsgesetz (NeuFöG) 38
2.7. Anmeldung des Personals 39
2.8. Meldung bei der Gemeinde 40

V. Ist ein Einzelunternehmen die ideale Rechtsform für mich?

Thomas In der Maur

1. Rechtsformen 41

1.1. Einleitung 41
1.2. Das Einzelunternehmen 41
1.3. Die Personengesellschaften 42
1.4. Die Kapitalgesellschaften 44
1.5. Andere Rechtsformen 45

2. Kosten der Rechtsformen 45
3. Haftung 47
3.1. Die persönliche Haftung 47
3.2. Einschränkung der Haftung 48
4. Gründen im Team aus rechtlicher Sicht 50
5. Firmenbucheintragung 51
5.1. Allgemeines und Eintragungspflicht 51
5.2. Einzutragende Tatsachen 52
5.3. Firma 52

VI. Basics Steuern und Sozialversicherung

Jürgen Sykora/Maria Sablatnig

1. Steuern 55
1.1. Einkommensteuer 55
1.2. Gewinnermittlung des Einzelunternehmens 56
1.3. Umsatzsteuer 57
2. Gewerbliche Sozialversicherung – Grundlagen 57
2.1. Wie werden die Beiträge berechnet? 58
2.2. Mindest- und Höchstbeiträge, Beitragssätze (Werte 2026) 58
2.3. Vorläufige und endgültige Beitragsgrundlage 59
2.4. Nachbemessung – Gutschrift oder Nachzahlung 60
2.5. Die ersten drei Jahre: besondere Vorsicht 61
2.6. Höchstbeitragsgrundlage – die Deckelung 62
2.7. Ab dem vierten Jahr der Selbständigkeit 62
2.8. Mehrfachversicherung 62
2.9. Kleinunternehmerregelung 63
2.9.1. Voraussetzungen der Ausnahme 63
2.9.2. Nachträgliche Kontrolle 64
2.10. Sachleistungs- und Geldleistungsberechtigung in der Krankenversicherung der SVS 64
2.10.1. Ärztliche Behandlung 65
2.10.2. Medikamentenversorgung 65
2.10.3. Stationäre Behandlung im Krankenhaus 66

VII. Haupt- und nebenberufliche Gründung

Sabine Skarpil-Zauner

1. Einleitung 67
2. Begriffsdefinition und Unterschiede 68
2.1. Was bedeutet hauptberuflich selbständig? 68
2.2. Was bedeutet nebenberuflich selbständig? 70

3. Was müssen Sie bei der nebenberuflichen Gründung beachten? 73

4. Wichtige Aspekte der Gründung 78

5. Fazit: Was ist besser – neben- oder hauptberuflich gründen? 79

VIII. Gründung als EPU oder im Team?

Lukas Sprenger/Lara Tanner

1. Einleitung 83

2. Gründung als EPU 83
2.1. Vorteile der EPU-Gründung 83
2.2. Herausforderungen und Risiken der EPU-Gründung 84

3. Vorteile und Herausforderungen als Gründungsteam 84
3.1. Vorteile der Team-Gründung 85
3.2. Herausforderungen und Risiken der Team-Gründung 85

4. Vom EPU zum Team 86
4.1. Fallbeispiele für EPU- und Teamgründungen 86
4.2. Checkliste: EPU- oder Teamgründung? 87

5. Recht und Finanzen bei EPU- und Teamgründung 87

6. Fazit 88

IX. Ist Nachfolge oder Franchise eine Option für mich?

Kerstin Hubmer

1. Grundlagen und Abgrenzungen 89
1.1. Unternehmensnachfolge 89
1.2. Franchising 91
1.3. Gemeinsamkeiten und Unterschiede 91

2. Option Unternehmensnachfolge 92
2.1. Vorteile der Unternehmensnachfolge 92
2.2. Nachteile der Unternehmensnachfolge 93

3. Option Franchising 94
3.1. Vorteile des Franchisings 95
3.2. Nachteile des Franchisings 95

4. Persönliche Eignung und Entscheidungskriterien 96
4.1. Freiheit vs Struktur 96
4.2. Finanzielle Voraussetzungen 96
4.3. Risikobereitschaft 97
4.4. Checkliste zur Orientierung 97

X. Finanzielle Machbarkeit der Gründung eines Einzelunternehmens
Jürgen Sykora

1. Gründungskosten 99
2. Kapitalbedarf 99
3. Finanzplanung 100
4. Privater Finanzbedarf 102
5. Steuerliche Belastung 102

XI. Welche Rollen spielen Zahlen und Finanzdaten bei der Führung meines Einzelunternehmens?
Kambis Kohansal Vajargah

1. Warum Zahlen unverzichtbar sind 105
2. Gesetzliche Pflichten 106
3. Zentrale Finanzinstrumente 106
4. Häufige Fehler und wie man sie vermeidet 107

XII. Welche Möglichkeiten gibt es, mein Vorhaben zu finanzieren?
Kambis Kohansal Vajargah

1. Finanzierung in der Praxis 109
2. Eigenmittel in der Praxis 110
3. Fremdmittel in der Praxis 110
3.1. Bankkredite 110
3.2. Lieferanten- und Privatdarlehen 111
4. Förderungen in Österreich 111
5. Alternative Finanzierungen in der Praxis 111
5.1. Leasing 111
5.2. Factoring 111
5.3. Crowdfunding 112
6. Häufige Fehler und wie man sie vermeidet 112

XIII. Strategien zur erfolgreichen Marktpositionierung
Lukas Sprenger/Lara Tanner

1. Ziel und Bedeutung 115
2. Kund:innennutzen 115
3. Zielgruppe 115
4. Marktanalyse und Wettbewerbsumfeld 116

5. Vertriebsstrategie 117
6. Sichtbarkeit und Markenauftritt 117
7. Firmenname als Positionierungselement 118
8. Praxis-Check: Bin ich mit meinem Unternehmen richtig positioniert? 118
9. Positionierung als Prozess gestalten 119

XIV. Welcher Standort ist für mein Unternehmen geeignet?

1. Standortwahl 121
Kambis Kohansal Vajargah
1.1. Bedeutung der Standortwahl 122
1.2. Harte und weiche Standortfaktoren 122
1.2.1. Standortoptionen für EPU 122
1.3. Rechtliche Rahmenbedingungen 123
1.4. Strategische Überlegungen 123
1.5. Checkliste Standortwahl 123

2. Betriebsanlagen 123
Thomas In der Maur
2.1. Begriff der Betriebsanlage 123
2.2. Genehmigungspflicht 124
2.3. Zuständige Behörden und Verfahren 125
2.4. Änderungen während des Betriebs und Meldepflichten 125
2.5. Anlaufstellen 126

XV. Was muss ich noch beachten?

1. Befähigung bei reglementierten Gewerben 127
Sabine Skarpil-Zauner

2. Schutz geistigen Eigentums, Patent 128
Thomas In der Maur
2.1. Geltungsbereich des Schutzes 129
2.2. Typische immaterialgüterrechtliche Ansprüche 129
2.3. Zuständige Behörden und Gerichte 130
2.4. Das Patentrecht im Fokus 130
2.4.1. Begriff der „Erfindung“ 131
2.4.2. Voraussetzungen für ein Patent 131
2.4.3. Wirkungen des Patentrechts 132

3. Allgemeine Geschäftsbedingungen 132
Thomas In der Maur
3.1. AGB als Vertragsbestandteil: Voraussetzungen und maßgeblicher Zeitpunkt 132
3.2. Zulässige Klauseln (Geltungskontrolle, Inhaltskontrolle, Transparenzgebot) 133

3.3. Typischer Regelungsinhalt von AGB 134
3.4. Kollision widersprechender AGB („battle of forms“) 134
3.5. Praxistipps für Einzelunternehmer:innen 134

4. Gründer:innen aus der EU und aus Drittstaaten 135
Thomas In der Maur
4.1. Gründer:innen aus der EU, dem EWR und der Schweiz 135
4.1.1. Anmeldung bei der Gewerbebehörde 135
4.1.2. Meldung beim Finanzamt 136
4.1.3. Sozialversicherung 136
4.2. Gründer:innen aus Drittstaaten 137
4.2.1. Nach Erhalt des Aufenthaltstitels 138
4.2.1.1. Gewerbeanmeldung 138
4.2.1.2. Meldung an Finanzamt und Sozialversicherung 138
4.2.1.3. Praktische Hinweise und Anlaufstellen 139

5. Checkliste für Gründer:innen eines Einzelunternehmens 139
Thomas In der Maur

XVI. Was muss ein Einzelunternehmen bei der Buchhaltung beachten?

1. Buchhaltung und Gewinnermittlung 143
Jürgen Sykora
1.1. Übersicht 143
1.2. Die Art der Gewinnermittlung im Einzelunternehmen 143
1.2.1. Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung 143
1.2.2. Die steuerliche Bilanzierung 146
1.2.3. Abgrenzung zwischen Einnahmen-Ausgaben-Rechnung und Bilanzierung 149
1.2.4. Pauschalierung und Kleinunternehmerregelung 150
1.2.4.1. Basispauschalierung 150
1.2.4.2. Kleinunternehmerpauschalierung 152
1.2.4.3. Verordnungspauschalierung 153
1.3. Buchhaltung im Einzelunternehmen 154
1.3.1. Organisation der Buchhaltung 154
1.3.2. Digitalisierung der Buchhaltung 154
1.4. Registrierkassa 155
1.4.1. Sinn und Zweck der Registrierkassenpflicht 155
1.4.2. Meldung der Registrierkassa 156
1.5. Unternehmensserviceportal 157

2. Laufende Tax Compliance 159
Christoph Puchner/David Gloser
2.1. Ertragsteuer 159

2.1.1. Betriebseinnahmen und -ausgaben 159
2.1.1.1. Gewinnermittlung 159
2.1.1.2. Betriebseinnahmen 160
2.1.1.3. Betriebsausgaben 160
2.1.2. Besteuerung 161
2.1.3. Investitionsbegünstigungen 163
2.1.4. Nebenberufliche Tätigkeiten 165
2.1.5. Einkommensteuerzahlungen 166
2.2. Umsatzsteuer 167
2.2.1. Funktionsweise der Umsatzsteuer 167
2.2.2. Umsatzsteuerliche Beurteilung des Geschäftsmodells 168
2.2.3. Eingangsrechnungen 168
2.2.3.1. Vorsteuerabzug für inländische Eingangsrechnungen 168
2.2.3.2. Grenzüberschreitende Eingangsrechnungen 170
2.2.3.2.1. Dienstleistungen 170
2.2.3.2.2. Waren 171

3. Gewerbliche Sozialversicherung bei Einzelunternehmen 171
Maria Sablatnig
3.1. Bemessungsgrundlagen 172
3.2. Mindest- und Höchstbeiträge, Beitragssätze (Werte 2025/2026) 172
3.3. Vorläufige Beitragsgrundlage (inkl Nachbemessung) 174

XVII. An wen kann ich mich wenden, um Unterstützung zu erhalten?
Sabine Skarpil-Zauner

1. Beratung 177
2. Behörden 178
3. Förderstellen 178
4. Weiterbildung 178
5. Netzwerke 179
6. Fazit 179

XVIII. Was sind die wichtigsten Schritte nach der Gründung?
Lukas Sprenger/Lara Tanner/Kambis Kohansal Vajargah

1. Warum die ersten 100 Tage entscheidend sind 181
2. Administrative Pflichten 182
3. Organisation und Prozesse 182
4. Marketing und Kund:innengewinnung 182
5. Persönliche Weiterentwicklung und Netzwerke 183
6. Checkliste: Die ersten 100 Tage 184
7. Praxisbeispiel 184

XIX. Welche Herausforderungen könnten auf mich zukommen?

Kerstin Hubmer

1. Zehn Fallen im ersten Jahr als Einzelunternehmer:in 185
1.1. Kein Businessplan/fehlende Planung 185
1.2. Unklare Positionierung und schwacher USP 186
1.3. Mangelhafte Absicherung von Marke und Firmennamen 187
1.4. Vernachlässigung rechtlicher Grundlagen 188
1.5. Fehlende betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Preisfehler 189
1.6. Kein Überblick über die eigenen Finanzen 191
1.7. Fehlendes oder falsches Mindset 191
1.8. Alles allein machen und keine Grenzensetzung 192
1.9. Fehlende Unterstützung im Umfeld 193
1.10. Zu wenig Rücklagen und fehlende Vorsorge 194

2. Chancen im ersten Jahr 195

XX. Innovationsmanagement und Produktentwicklung

Peiman Zamani

1. Einführung – warum Innovation entscheidend ist 197

2. Innovationsverständnis im Kontext von KMU und Einzelunternehmen 198

3. Innovationsquellen und Impulsgeber:innen 199

4. Der Innovationsprozess – von der Idee zum marktfähigen Produkt 201
4.1. Problemverständnis und Analyse 201
4.2. Ideenentwicklung und Konzeption 202
4.3. Prototyping und Testen 202
4.4. Fazit 203

5. Iteration und Validierung (MVP-Prinzip, Lean Startup) 203

6. Tools und Methoden im Innovationsprozess 204
6.1. Von der Idee zum Konzept 204
6.2. Von der Idee zum Markt 205
6.3. Weitere Tools im Überblick 206
6.4. Fazit 206

7. Innovationsstrategien für kleine Unternehmen 207
7.1. Fokusstrategie und Nischenprodukte – gezielte Positionierung im Markt 207
7.2. Kooperation und Open Innovation 208
7.3. Interne vs externe Innovation – Abwägung von Chancen und Risiken 209

8. Produktentwicklung in der Praxis – Strategien und Methoden für KMU 209
8.1. Vom Kund:innenbedürfnis zum marktfähigen Produkt – zielgerichtete Produktentwicklung 209
8.2. Anforderungen an Qualität, Skalierbarkeit, Kosten-Nutzen-Verhältnis – Erfolgsfaktoren für KMU 210
8.3. Agiles Produktmanagement in kleinen Teams – Flexibilität und schnelle Anpassung 211

9. Innovationshemmnisse und Umgang mit Risiken 212
9.1. Typische Blockaden und Risikomanagement 212

10. Fazit 212

XXI. Wie wachse ich mit meinem Unternehmen?

1. Unternehmenswachstum – Übersicht 215
Lukas Sprenger/Lara Tanner/Kambis Kohansal Vajargah
1.1. Einleitung: Wachstum als Herausforderung 216
1.2. Organisches Wachstum – Schritt für Schritt größer werden 216
1.3. Kooperationen und Netzwerke – gemeinsam stärker 216
1.4. Neue Geschäftsmodelle – Innovation als Wachstumstreiber 218
1.5. Checkliste Wachstum 218
1.6. Praxisbeispiel 219

2. Mitarbeiter:innen 219
Maria Sablatnig
2.1. Vertragliche Ausgestaltungsmöglichkeiten 219
2.1.1. Echtes Dienstverhältnis 219
2.1.2. Freies Dienstverhältnis 219
2.1.3. Werkvertrag 220
2.2. Abgabenbelastung bei „echten" Dienstnehmer:innen 221
2.2.1. Sozialversicherung 221
2.2.2. Lohnsteuer 223
2.2.3. Lohnnebenkosten 224
2.2.4. Entrichtung der Lohnabgaben 226

3. Umgründungen 227
3.1. Rechtliche Aspekte 227
Thomas In der Maur
3.1.1. Rechtsformwechsel durch Einbringung in eine GmbH/FlexCo 227
3.1.1.1. Einbringungsvertrag 229
3.1.2. Zusammenschluss zu einer Personengesellschaft 231

3.2. Steuerliche Aspekte 232
Christoph Puchner/David Gloser
3.2.1. Rechtsformwechsel zu einer GmbH/FlexCo 233
3.2.1.1. Rechtsformwahl: GmbH vs FlexCo 233
3.2.1.2. Sach- vs Bargründung der neuen Gesellschaft 235
3.2.1.3. Anwendungsvoraussetzungen 236
3.2.1.4. Abwicklung 237
3.2.2. Rechtsformwechsel zu einer Personengesellschaft (OG/KG) 237
3.2.2.1. Anwendungsvoraussetzungen 238
3.2.2.2. Abwicklung 238
3.2.3. Besteuerungsvergleich: Einzelunternehmen – GmbH/FlexCo 239
3.2.3.1. Allgemeines 239
3.2.3.2. Besteuerungsvergleich 239
3.2.3.2.1. Grundlagen im Überblick 239
3.2.3.2.2. Besteuerung von Einzelunternehmen 240
3.2.3.2.3. Besteuerung von GmbH/FlexCo 241
3.2.3.3. Vergleich von GmbH/FlexCo und Einzelunternehmen 242
3.2.3.3.1. Prämissen 242
3.2.3.3.2. Besteuerungsvergleich 243
3.2.3.4. Schlussfolgerungen 244

4. Skalierung und Wachstum 244
Peiman Zamani
4.1. Einführung 244
4.1.1. Warum Skalierung für KMU entscheidend ist 244
4.1.2. Wachstum und Skalierung im Vergleich 245
4.1.3. Skalierung als strategischer Denkansatz 247
4.2. Ist mein Geschäftsmodell skalierbar? 248
4.2.1. Skalierung beginnt mit dem Geschäftsmodell 248
4.2.2. Merkmale skalierbarer Geschäftsmodelle 248
4.2.3. Checkliste zur Skalierbarkeit 250
4.2.4. Skalierbarkeit in Dienstleistung, Handwerk, Technologie und Handel 251
4.3. Systematisierung und Standardisierung 252
4.3.1. Digitalisierung als Schlüssel zur Skalierung 252
4.3.2. Vertriebs- und Marketingprozesse skalierbar aufsetzen 253
4.3.3. Externe Finanzierung oder Bootstrapping? 254

4.4. Vom Einzelunternehmen zum KMU 255
4.4.1. Wachstum im Team und Organisation 256
4.4.2. Rollenwandel der Gründer:innen 257
4.5. Skalierung in der Praxis – Stolpersteine und Erfolgsfaktoren 258
4.5.1. Typische Stolpersteine in der Skalierungsphase 258
4.5.2. Erfolgsfaktoren für nachhaltige Skalierung 259
4.6. Conclusio: Skalierung als unternehmerische Reifung 260

XXII. Steuerliche Aspekte iZm der Übertragung von Einzelunternehmen

Christoph Puchner/David Gloser

1. Verkauf eines Einzelunternehmens 263
1.1. Ertragsteuern 263
1.1.1. Steuerliche Konsequenzen beim Veräußerer 263
1.1.2. Anwendbare steuerliche Begünstigung auf Veräußerungsgewinne 264
1.2. Umsatzsteuer 264
1.2.1. Herleitung der umsatzsteuerlichen Bemessungsgrundlage 264
1.2.2. Umsatzsteuerliche Beurteilung der Betriebsveräußerung und Rechnungslegung 265
1.2.3. Sonderthema: unbare Abwicklung der Umsatzsteuerzahlung 266

2. Unentgeltliche Übertragung eines Einzelunternehmens im Familienverband 267
2.1. Ertragsteuern 267
2.1.1. Keine Veräußerungsgewinnbesteuerung 267
2.1.2. Zurückbehaltung von ausgewählten Wirtschaftsgütern 267
2.2. Umsatzsteuer 268
2.2.1. Eigenverbrauchsbesteuerung im Zuge der Schenkung ... 268
2.2.2. Weiterleitung der Umsatzsteuer 268
2.3. Exkurs: Schenkungsmeldung 268

XXIII. Insolvenzen, wirtschaftliches Scheitern

Thomas In der Maur

1. Wirtschaftliche Krise und Handlungsbedarf erkennen 269

2. Handlungsmöglichkeiten vor dem Insolvenzverfahren 269

3. Insolvenzvoraussetzungen 270

4. Gang des Verfahrens 271
4.1. Insolvenzantrag und Eröffnung des Verfahrens 271
4.2. Sanierungsverfahren 271
4.3. Zahlungsplan und Abschöpfungsverfahren 272

Stichwortverzeichnis 275