I. Gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Einzelunternehmen in Österreich

Monika Köppl-Turyna

1. Einleitung

1.1. Anzahl und Struktur der Unternehmen

In Österreich stellt die große Zahl an Einzelunternehmen (hauptsächlich Ein-Personen-Unternehmen, EPU) ein wesentliches Fundament der Unternehmenslandschaft dar. Aktuellen Daten zufolge waren 2023 in der marktorientierten Wirtschaft[1] rund 579.500 kleine und mittlere Unternehmen (KMU) aktiv – das sind 99,7 % aller Unternehmen.[2] Über 55 % aller Unternehmen in Österreich sind Ein-Personen-Unternehmen ohne weitere Mitarbeiter:innen. Obwohl EPU mehr als die Hälfte der Firmen ausmachen, stellen sie nur etwa 9 % der unselbständig Beschäftigten. Die Attraktivität der Solo-Selbständigkeit spiegelt sich auch in den Unternehmensgründungen wider; um die 80 % aller Neugründungen entfallen auf EPU.

Die ausschlaggebenden Motive für den Schritt in die Selbständigkeit sind vor allem das Streben nach Unabhängigkeit, Selbstverwirklichung und die Möglichkeit der flexiblen Arbeitsgestaltung.[3]

Die Verteilung der Einzelunternehmen nach Branchen (ÖNACE, WKÖ) zeigt deutliche Schwerpunkte. Absolut gesehen finden sich die meisten EPU in wissensintensiven Dienstleistungsbereichen: So gab es 2023 etwa 58.800 EPU im Bereich der freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleistungen, gefolgt vom Gesundheits- und Sozialwesen (rund 52.200) und dem Handel (ca 41.500). In einigen Sektoren dominiert das Einzelunternehmen praktisch die gesamte Unternehmensstruktur. Beispielsweise sind im Bereich Erziehung und Unterricht etwa 83 % aller Unternehmen Ein-Personen-Betriebe und ähnlich hohe EPU-Anteile zeigen sich in der Kunst-, Unterhaltungs- und Erholungsbranche (81 %) sowie bei sonstigen persönlichen Dienstleistungen (77 %). Auch im Gesundheitswesen (73 %), in der Information und Kommunikation (65 %) und bei den freiberuflichen/technischen Dienstleistungen (64 %) machen Ein-Personen-Betriebe rund zwei Drittel oder mehr der Firmen aus. Diese Zahlen unterstreichen, dass Einzelunternehmen insbesondere in dienstleistungsorientierten und kreativen Branchen eine tragende Rolle spielen.

1 Unter der marktorientierten Wirtschaft werden nach der Wirtschaftssystematik ÖNACE 2008 bzw NACE Rev 2 die Abschnitte B bis S ohne O und S 94 zusammengefasst.
2 Bachinger et al, 2025.
3 WKÖ, 2024 und 2025.

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

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

Sabine Skarpil-Zauner

1.1. Warum gründen?

Jedes Jahr starten rund 40.000 Menschen in die Selbständigkeit. Sie bringen Visionen und Ideen mit, viele davon werden zu Erfolgsgeschichten – andere erleben Rückschläge.

Was unterscheidet die Erfolgreichen von denen, die scheitern? Der Schlüssel liegt in einer **gründlichen Vorbereitung**, einer **klaren Zielsetzung**, einer **realistischen Planung** – und nicht zuletzt in ihrer Persönlichkeit.

Gründen bedeutet mehr, als eine Geschäftsidee umzusetzen. Es ist ein Prozess der Selbstfindung, der Auseinandersetzung mit den eigenen Stärken und Schwächen und der strategischen Umsetzung in einem dynamischen wirtschaftlichen Umfeld. Wer sich selbständig machen will, sollte sich frühzeitig und umfassend mit zentralen Fragen beschäftigen:

- Was treibt mich an?
- Ist meine Idee tragfähig?
- Welche Ressourcen stehen mir zur Verfügung – finanziell, fachlich, persönlich?
- Bin ich bereit, Risiken einzugehen und mit Rückschlägen umzugehen?

Der Weg zur erfolgreichen Unternehmensgründung beginnt mit einer soliden Vorbereitung. Eine klare Vision und eine gut formulierte Idee sind die Grundpfeiler. Prüfen Sie die Umsetzbarkeit Ihrer Idee und entwickeln Sie ein tragfähiges Geschäftsmodell. Eine gründliche Wettbewerbsanalyse hilft, Ihre Marktposition zu bestimmen und die richtige Rechtsform zu wählen. Ein detaillierter Businessplan hilft dabei, die Finanzierung zu sichern und potenzielle Investor:innen zu überzeugen.

Ein starkes Netzwerk ist unerlässlich. Es unterstützt Sie nicht nur bei der Umsetzung Ihrer Geschäftsidee, sondern bietet auch wertvolle Kontakte und Ressourcen. Weiterbildung und Offenheit für Neues sind entscheidend, um stets am Puls der Zeit zu bleiben.

2. Registrierung des Einzelunternehmens

Kambis Kohansal Vajargah/Jürgen Sykora

2.1. Die Gewerbeanmeldung

Die Aufnahme der gewerblichen Tätigkeit muss beim Finanzamt Österreich angezeigt werden. Gewerbetreibende können die Anzeige auch über die Gewerbebehörde abwickeln. Die Gewerbeanmeldung selbst (§ 339 GewO 1994)[1] löst noch keine automatische steuerliche Erfassung aus, da es sich rechtlich um zwei getrennte Verfahren handelt: die gewerberechtliche Anzeige nach der Gewerbeordnung und die abgabenrechtliche Meldung nach der Bundesabgabenordnung (§ 120 Abs 2 BAO).[2] Wer ein Einzelunternehmen gründet, muss daher zusätzlich innerhalb eines Monats ab Beginn der betrieblichen Tätigkeit die Betriebseröffnung beim zuständigen Finanzamt Österreich anzeigen (§ 121 BAO),[3] wobei bereits Vorbereitungshandlungen wie die Anschaffung von Betriebsmitteln steuerlich relevant sein können. Praktisch erfolgt diese Meldung über den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung, für Einzelunternehmen das Formular Verf 24,[4] das über FinanzOnline oder in Papierform eingebracht wird und unter anderem eine Schätzung des voraussichtlichen Gewinns verlangt, auf deren Basis das Finanzamt die Einkommensteuervorauszahlungen festsetzt (§ 45 EStG 1988).[5]

Im Rahmen dieser Erstmeldung ist außerdem zu entscheiden, ob die Kleinunternehmerregelung (§ 6 Abs 1 Z 27 UStG 1994)[6] in Anspruch genommen wird: Bleibt der Jahresumsatz unter der seit 2025 geltenden Bruttogrenze von 55.000 €, mit einer Toleranz von zehn Prozent bis 60.500 €, entfällt die Umsatzsteuerpflicht, gleichzeitig aber auch der Vorsteuerabzug, sodass ein freiwilliger Verzicht auf die Befreiung (§ 6 Abs 3 UStG 1994)[7] vor allem bei hohen Anfangsinvestitionen sinnvoll sein kann. Wer von Beginn an steuerpflichtig sein will, EU-weite Geschäfte plant oder die Umsatzgrenze überschreitet, benötigt zusätzlich eine eigene Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (Art 28 UStG 1994),[8] da diese nicht automatisch mit der Gewerbeanmeldung vergeben wird. Wird die Meldepflicht beim Finanzamt versäumt, liegt eine Finanzordnungswidrigkeit (§ 51 Abs 1 lit a iVm

1 Gewerbeordnung 1994 (GewO 1994), BGBl 1994/194 idgF.
2 Bundesabgabenordnung (BAO), BGBl 1961/194 idgF; Anzeigepflicht bei Begründung eines gewerblichen Betriebs.
3 Anzeigefrist von einem Monat, gerechnet vom Eintritt des anmeldungspflichtigen Ereignisses.
4 Fragebogen zur Betriebseröffnung, Formular Verf 24, abrufbar über die Formulardatenbank des Bundesministeriums für Finanzen bzw via FinanzOnline.
5 Einkommensteuergesetz 1988 (EStG 1988), BGBl 1988/400 idgF; Regelung der Vorauszahlungen.
6 Umsatzsteuergesetz 1994 (UStG 1994), BGBl 1994/663 idgF; Bruttogrenze von 55.000 € und 10-%-Toleranzregelung seit 1.1.2025.
7 Verzichtserklärung mittels Formular U12; Bindefrist von mindestens fünf Kalenderjahren.
8 Vergabe von Amts wegen bei Vorsteuerabzugsberechtigung im Inland, sonst auf Antrag mittels Formular U15.

V. Ist ein Einzelunternehmen die ideale Rechtsform für mich?

Thomas In der Maur

1. Rechtsformen

1.1. Einleitung

Eine gute Idee braucht ein gutes Fundament – und das beginnt mit der richtigen Rechtsform. Sie bildet den rechtlichen Rahmen, in dem sich unternehmerische Tätigkeit entfalten kann. Für viele Unternehmer:innen ist das Einzelunternehmen die naheliegendste Wahl, da es schnell gegründet und weitgehend unkompliziert ist, aber auch hier gibt es einiges zu beachten. Das folgende Kapitel bietet einen kompakten Überblick über das Einzelunternehmen sowie die sonst in Österreich gebräuchlichen Rechtsformen für unternehmerische Tätigkeiten und soll dabei unterstützen, das passende Fundament für Ihre Geschäftsidee zu wählen.

Die richtige Entscheidung hängt von einer Vielzahl an Faktoren ab, beginnend mit der Art und Größe des Vorhabens, der Anzahl der beteiligten Personen und dem Kapitalbedarf bis hin zum wirtschaftlichen Risiko, den Gründungskosten und dem Verwaltungsaufwand. Auch die geplante Organisationsstruktur, die Haftungsverteilung, die Flexibilität bei künftigen Veränderungen und die Möglichkeit, Partner:innen oder Investor:innen zu beteiligen, spielen eine wesentliche Rolle. Die steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen sind im Einzelunternehmen einerseits und in sonstigen Organisationsformen andererseits sehr unterschiedlich, sodass diese Aspekte für viele Gründer:innen eine entscheidende Bedeutung haben. Welche dieser Überlegungen letztlich besonders ins Gewicht fallen, ist stets eine individuelle Entscheidung, die von den konkreten Umständen und Zielen des Unternehmens, sowie letztlich von persönlichen Präferenzen der jeweiligen Unternehmer:innen abhängen.

Die Wahl sollte dabei in erster Linie auf die aktuelle und absehbare Unternehmenssituation abgestimmt sein. Umgründungen sind grundsätzlich immer möglich, wobei sich der Schritt von einer einfacheren zu einer komplexeren Rechtsform in der Praxis meist leichter gestaltet. Es kann daher sinnvoll sein, mit einer einfacheren Struktur zu beginnen und diese mit dem Wachstum des Unternehmens im Laufe der Zeit gegebenenfalls anzupassen.

1.2. Das Einzelunternehmen

Das Einzelunternehmen ist die einfachste und in Österreich zugleich die am weitesten verbreitete Rechtsform für gewerbliche Unternehmer:innen.[1] Charakteris-

1 Einzelunternehmen machten 2024 ganze 72,5 % der aktiven Kammermitglieder der WKÖ aus (WKÖ Statistik Kammermitglieder nach Rechtsformen 2024).

VI. Basics Steuern und Sozialversicherung

Jürgen Sykora/Maria Sablatnig

1. Steuern

Wer in Österreich ein Einzelunternehmen gründet, beschäftigt sich sehr schnell mit den Themen Steuern und Sozialversicherung. Ein wichtiger Grundsatz lautet: Einzelunternehmen werden immer beim Menschen dahinter besteuert. Das Unternehmen selbst zahlt keine Einkommensteuer.

1.1. Einkommensteuer

Natürliche Personen unterliegen in Österreich der Einkommensteuer. Besteuert wird das Einkommen. Dieses Einkommen setzt sich aus den sieben Einkunftsarten zusammen, die im Einkommensteuergesetz festgelegt sind.

Viele Unternehmer erzielen Einkünfte aus Gewerbebetrieb. Es können aber auch andere Einkunfte vorliegen, zum Beispiel aus Vermietung, nichtselbständiger Arbeit oder Kapitalvermögen.

Bei der Ermittlung des Einkommens werden außerdem Sonderausgaben und außergewöhnliche Belastungen abgezogen. Diese mindern ebenfalls die Steuer.

Der österreichische Einkommensteuertarif ist progressiv. Progressiv bedeutet: Wer mehr verdient, zahlt nicht nur absolut mehr, sondern auch prozentuell mehr Steuern. Die Steuersätze reichen von 0 % bis 55 %. Es handelt sich um einen Stufentarif. Das heißt, dass nur jener Teil des Einkommens, der in eine höhere Stufe hinaufreicht, mit dem höheren Steuersatz besteuert wird. Ein höherer Gewinn führt daher nicht dazu, dass das gesamte Einkommen plötzlich mit einem höheren Satz belastet wird. Die verbreitete Aussage „Ich darf nicht in die nächste Steuerstufe rutschen“ ist falsch.

Im Jahr 2026 sind Einkommen bis 13.539 € steuerfrei.

Es gelten folgende Tarifstufen:

Einkommen in EURO		Grenzsteuersatz
von	bis	
0	13.539	0
13.539	21.992	20
21.992	36.458	30

Vor- und Nachteile der haupt- und nebenberuflichen Selbständigkeit im Überblick

Hauptberufliche Selbständigkeit

Vorteile	Nachteile
✓ **Volle Konzentration auf Ihr Business** – mehr Wachstumspotenzial	✗ **Volles finanzielles Risiko** – vor allem in der Anfangsphase
✓ **Schnellerer Aufbau** durch mehr Zeit und Einsatzbereitschaft	✗ **Kein fixes Einkommen** – Einkommensschwankungen müssen verkraftet werden
✓ **Mehr unternehmerische Freiheit** – keine Rücksicht auf Arbeitszeiten, Vorgesetzte usw	✗ **Volle SVS-Versicherungspflicht** unabhängig vom Gewinn
✓ **Besserer Zugang zu Förderungen und Finanzierung** (zB bei AMS-Gründungen, Start-ups)	✗ **Keine soziale Absicherung über Arbeitgeber:in** – alles selbst absichern
✓ Möglichkeit, ein **Team aufzubauen** oder größer zu denken	✗ **Mehr Druck**, schnell erfolgreich zu sein

Tab VII.4.: Vor- und Nachteile hauptberuflicher Selbständigkeit

Nebenberufliche Selbständigkeit

Vorteile	Nachteile
✓ **Geringeres finanzielles Risiko**, da Sie weiterhin Einkommen aus dem Hauptjob haben	✗ **Begrenzte Zeitressourcen** – schwer, das Business schnell zu skalieren
✓ **Sanfter Einstieg** in die Selbständigkeit – ohne sofort alles aufzugeben	✗ **Doppelte Belastung** durch Job und Selbständigkeit – Gefahr von Überlastung
✓ **SVS-Befreiung möglich**, wenn Einkommen/Gewinn gering sind	✗ **Weniger Fokus und Präsenz**, zB bei Kund:innen oder Geschäftspartner:innen
✓ Ideal für **erste Tests und Marktversuche** (zB neben Studium, Job, Elternzeit)	✗ Eventuell **eingeschränkter Zugang zu Förderungen oder Krediten**
✓ **Sicherheit durch Hauptberuf** – wichtig bei Kreditverträgen, Miete etc	✗ Kann von Arbeitgeber:in eingeschränkt sein (**Konkurrenz, Genehmigungspflicht**)

Tab VII.5.: Vor- und Nachteile nebenberuflicher Selbständigkeit

VIII. Gründung als EPU oder im Team?

Lukas Sprenger/Lara Tanner

1. Einleitung

Die Entscheidung, ein Unternehmen als Ein-Personen-Unternehmen (EPU) oder im Team zu gründen, ist eine der wichtigsten Weichenstellungen im Gründungsprozess. Sie ist nicht nur für Organisation und Struktur, sondern auch für strategische Ausrichtung, Arbeitsweise und langfristige Entwicklung des Unternehmens von großer Bedeutung. Die richtige Entscheidung hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab. Diese reichen von der Persönlichkeit des/der Gründer:in über Branche, Geschäftsmodell und verfügbare Ressourcen bis hin zu den jeweiligen Vorstellungen von Zusammenarbeit. Die systematische Auseinandersetzung mit den Vor- und Nachteilen beider Varianten ist erfolgsentscheidend, um die Frage „Gründung als EPU oder im Team?" für sich richtig beantworten zu können.

2. Gründung als EPU

Unternehmer:innen starten in Österreich häufig als EPU in die Selbstständigkeit: Rund 61 % der Unternehmen in Österreich werden laut Wirtschaftskammerstatistik als EPU geführt. Als EPU gilt ein Unternehmen, das von einer einzelnen natürlichen Person ohne unselbstständig Beschäftigte geführt wird. EPU können unterschiedliche Rechtsformen nutzen, etwa als Einzelunternehmer:in (im Firmenbuch eingetragen oder nicht) oder in bestimmten Fällen auch als Ein-Personen-GmbH. In einem EPU übt der/die Unternehmer:in alle Unternehmensfunktionen selbst aus – von der strategischen Planung über die operative Tätigkeit bis hin zu Marketing, Buchhaltung und Kundenbetreuung. Das bedeutet einerseits große Freiheit in der Gestaltung des Unternehmens, aber andererseits auch große persönliche Verantwortung für alle Entscheidungen. Die große Bedeutung von Freiheit und Selbstgestaltung wird auch in den EPU-Gründungsmotiven deutlich: Dabei stehen laut Erhebungen[1] der Wunsch nach Selbstständigkeit, flexible Arbeitszeiten, die Umsetzung eigener Geschäftsideen sowie die Chance auf persönliche und berufliche Weiterentwicklung im Mittelpunkt.

2.1. Vorteile der EPU-Gründung

- **Geringe Fixkosten:** Mangels Personalkosten für Mitarbeiter:innen besteht geringerer finanzieller Druck, dies vor allem in der Anfangsphase.

1 https://www.wko.at/oe/gruendung/factsheet-gs.pdf (abgerufen am 27.7.2026).

IX. Ist Nachfolge oder Franchise eine Option für mich?

Kerstin Hubmer

Wer sich für den Schritt in die Selbständigkeit entscheidet, denkt oft zuerst an die klassische Neugründung: eine eigene Idee entwickeln, einen Businessplan schreiben, Kapital aufbringen und Schritt für Schritt ein Unternehmen aufbauen. Doch dieser Weg ist nicht der einzige – und auch nicht immer der passendste. Viele Menschen entscheiden sich dafür, Unternehmer:in zu werden, ohne ganz bei null zu starten.

Gerade in einer Zeit, in der zahlreiche Betriebe einen Nachfolger suchen, und gleichzeitig Franchise-Systeme expandieren, eröffnen sich zwei spannende Möglichkeiten: die Unternehmensnachfolge und das Franchising. Beide Ansätze bieten die Chance, von bestehenden Strukturen zu profitieren – sei es durch die Übernahme eines etablierten Betriebs oder durch den Einstieg in ein erprobtes System mit klaren Regeln.

Die Frage lautet also nicht nur: *„Will ich Unternehmer:in werden?"*, sondern auch: *„Auf welchem Weg passt Unternehmertum am besten zu mir, meinen Ressourcen und meinen Zielen?"* Während die Unternehmensnachfolge häufig mit mehr Freiheit, aber auch mit potenziellen Altlasten verbunden ist, setzt Franchising stärker auf standardisierte Prozesse und Markenkraft – jedoch mit begrenzter individueller Gestaltungsmöglichkeit.

1. Grundlagen und Abgrenzungen

Vor der Wahl zwischen Unternehmensnachfolge und Franchising ist es entscheidend, die grundlegenden Begriffe und die wesentlichen Unterschiede zu verstehen, um die Optionen richtig einschätzen zu können. Beide Modelle unterscheiden sich deutlich von der klassischen Neugründung, bei der man ein Unternehmen völlig selbst aufbaut. Während eine Neugründung maximale Freiheit bietet, bedeutet sie auch ein höheres Risiko, mehr Unsicherheiten und eine längere Anlaufphase, bis sich das Geschäft etabliert hat. Unternehmensnachfolge und Franchising bieten die Chance, auf vorhandenen Strukturen aufzubauen und so den Einstieg in die Selbständigkeit planbarer zu gestalten. Jeder Weg bringt unterschiedliche Chancen, Risiken und Anforderungen mit sich, die bei der Wahl des passenden Modells berücksichtigt werden sollten.

1.1. Unternehmensnachfolge

Unter Unternehmensnachfolge versteht man den Wechsel der Eigentümerin oder des Eigentümers eines bestehenden, wirtschaftlich aktiven Unternehmens. „Aktiv"

XX. Innovationsmanagement und Produktentwicklung

Peiman Zamani

1. Einführung – warum Innovation entscheidend ist

Innovation ist längst kein exklusives Spielfeld großer Konzerne mehr. Gerade für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie Einzelunternehmer:innen ist sie zu einem **zentralen Erfolgsfaktor** geworden.[1] Denn die wirtschaftliche Umwelt verändert sich rasant: Digitalisierung, gesellschaftliche Umbrüche, neue Kund:innenbedürfnisse und sich wandelnde Rahmenbedingungen stellen etablierte Geschäftsmodelle immer wieder auf die Probe.[2] Wer heute bestehen und morgen wachsen will, muss in der Lage sein, sich laufend weiterzuentwickeln – nicht nur reaktiv, sondern **vorausschauend und aktiv**.

In diesem Kontext bedeutet Innovation mehr als nur „etwas Neues erfinden". Sie umfasst jede Verbesserung, die den Kund:innennutzen erhöht, interne Abläufe effizienter macht oder neue Geschäftsfelder erschließt. Ob ein neu gedachtes Produkt, ein digitalisierter Service oder ein anderer Vertriebsweg – Innovation entsteht überall dort, wo bestehende Denkmuster hinterfragt und neue Lösungen **systematisch entwickelt** werden.

Für kleinere Unternehmen bietet Innovation eine besonders große Chance: Sie können **schneller entscheiden**, unmittelbarer testen und direkter auf Feedback reagieren. Während große Betriebe oft durch Hierarchien und lange Planungsprozesse gebremst werden, verfügen Einzelunternehmer:innen über die notwendige Nähe zum Markt und die **Flexibilität**, mutige Ideen unmittelbar auszuprobieren. Genau hier liegt ihr Vorteil – wenn sie bereit sind, sich auf Veränderung einzulassen.

Gleichzeitig ist Innovation kein Selbstzweck. Sie entfaltet ihre Wirkung vor allem dann, wenn sie auf langfristige Ziele ausgerichtet ist – etwa die Stabilisierung der Einnahmen, die Entlastung durch automatisierte Prozesse oder den Aufbau eines skalierbaren Geschäftsmodells. In diesem Sinn ist Innovation nicht nur ein Mittel zur Erneuerung, sondern ein **strategisches Werkzeug für nachhaltiges Wachstum**. Unternehmen, die sich regelmäßig mit der Frage *„Wie können wir es besser machen?"* beschäftigen, sichern sich einen klaren Zukunftsvorsprung – **unabhängig von ihrer Größe**.

1 Bessant, T./Tidd, J. (2015): Innovation and Entrepreneurship.
2 Schumpeter, J. A. (1934): The Theory of Economic Development.

XXI. Wie wachse ich mit meinem Unternehmen?

1. Unternehmenswachstum – Übersicht

Lukas Sprenger/Lara Tanner/Kambis Kohansal Vajargah

Organisches Wachstum entsteht durch Kundengewinnung, Sortimentsausweitung, Preisanpassung und Prozessoptimierung. Digitalisierung eröffnet Einzelunternehmer:innen neue Reichweiten und kann das Geschäftsmodell skalierbar machen.[1]

Kooperationen und Netzwerke sind ein weiterer Wachstumstreiber. Strategische Partnerschaften, Cluster oder gemeinsame Marketingmaßnahmen erlauben es, Ressourcen zu bündeln und Märkte effizienter zu erschließen.[2]

Eine dritte Möglichkeit ist die Erweiterung oder Transformation des Geschäftsmodells. Franchise-Systeme, Lizenzvergaben oder Plattformmodelle können das Einzelunternehmen auf die nächste Stufe heben.[3]

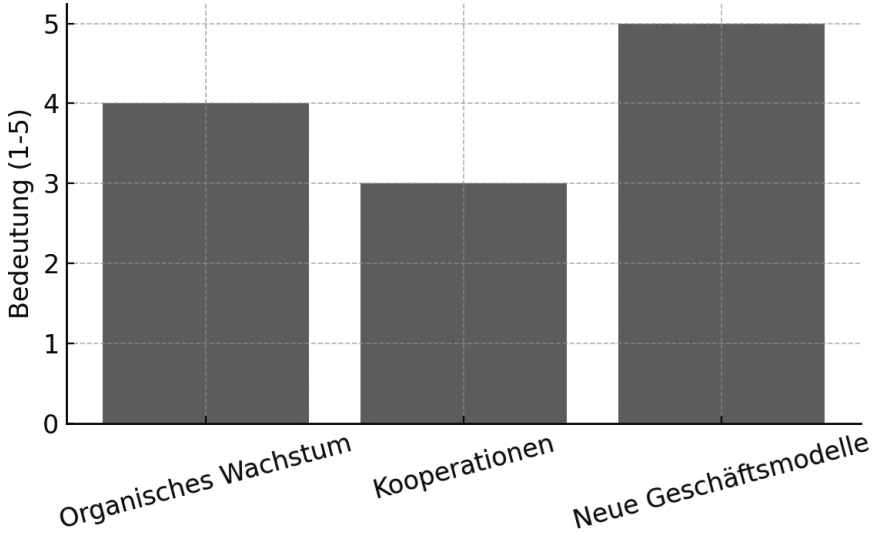


Abb XXI.1.: Vergleich von Wachstumsstrategien

1 Bruhn, M. (2023): Marketing für kleine und mittlere Unternehmen. Wiesbaden: Springer Gabler.
2 WKO Netzwerke (2026): Erfolgreich wachsen durch Kooperation. Wien.
3 Kohansal Vajargah, K. (2024): How to Start-up. Wien: Linde Verlag.