

Das „verflixte“ dritte Jahr

Tipps für sicheren Erfolg nach der Gründung



Gründlich beraten.
Erfolgreich starten.

Was Sie über die Nachgründungsphase wissen sollten



35.000

Neugründungen pro Jahr gibt es in Österreich. Die positive Gründungsdynamik ist ungebrochen.



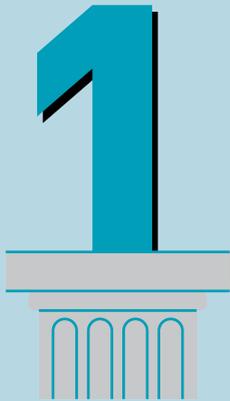
95 %

der Neugründungen bestehen in Österreich länger als ein Jahr, 80 % länger als drei Jahre. Zwei Drittel der jungen Firmen gibt es auch noch nach fünf Jahren. Der EU-Schnitt liegt übrigens nur bei 45 % Überlebensdauer nach fünf Jahren.

3.000

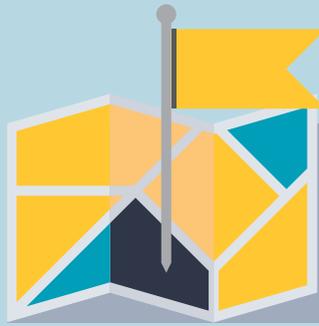
Insolvenzen

pro Jahr (2021) zeigen, dass auch das Scheitern zum Unternehmerleben dazugehört. Jeder und jede hat bei redlichem Scheitern die „zweite Chance“ verdient.



70 % der Gründerinnen und Gründer wollen laut Motivumfrage des Gründerservice (2021) „lieber ihr eigener Chef sein“.

Die Motive der österreichischen Gründungen haben viel mit Selbstverwirklichung, Zeit- und Lebensgestaltung zu tun. Die Selbstständigkeit ist nicht nur eine wirtschaftliche, sondern auch eine Mindset-Frage.



90

Gründerservice-Stellen, Bezirks- und Regionalstellen in Österreich und das Gründerportal www.gruenderservice.at liefern Top-Service auch in der Nachgründungsphase. Denn nicht nur vor dem Start sind aktive Vorbereitung und kluge Planung unverzichtbar.



Das Gründerservice wirkt für unternehmerischen Erfolg in Österreich:

1

82 %

der Gründerinnen und Gründer nennen laut einer Market-Umfrage (2020) Gründerservice und Wirtschaftskammern als empfehlenswerte Stellen für den Unternehmensstart.

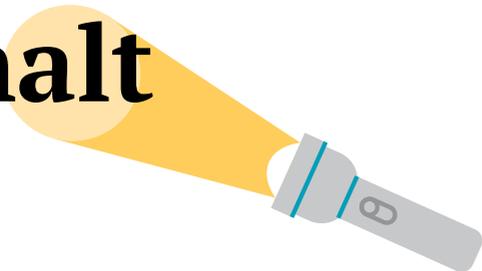
2

Mehr als zwei Drittel (69 %) bezeichnen die Gründerservice-Leistungen als sehr hilfreich,

3

weitere 20 % als hilfreich.

Inhalt



VORWORT	5
STEUERN	6
SOZIALVERSICHERUNG	7
FINANZEN	8
BUSINESSPLAN	9
KUNDEN	10
MITARBEITER	11
UNTERNEHMEN	12
NETZWERK	13
GRÜNDERSERVICES IN ÖSTERREICH	14



Sicher in die Zukunft

Niedrigere Steuern, weniger Bürokratie, bessere Services: Als WKÖ arbeiten wir erfolgreich daran, dass die Rahmenbedingungen für Gründerinnen und Gründer besser denn je sind. Wichtig ist uns dabei auch, in den unterschiedlichen „Lebensphasen“ eines Unternehmens konkrete Hilfestellung zu geben. Daher haben wir im vorliegenden Folder kompakt auf den Punkt gebracht, worauf es in der Nachgründungsphase für Ihren Erfolg ankommt - und welche Services und Leistungen der Wirtschaftskammern Ihnen dabei besonders helfen. Damit aus dem vielzitierten „verflixten dritten Jahr“ nach der Gründung ein nachhaltig erfolgreiches Jahr für Ihr Unternehmen wird.

Alles Gute und viel Erfolg!

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Harald Mahrer', written in a cursive style.

Dr. Harald Mahrer
Präsident der Wirtschaftskammer Österreich

Vorbereitung bringt's!

Wächst das Unternehmen richtig? Stimmt die Strategie? Passt das Finanzmanagement? Drohen Nachzahlungen? Reichen die Qualifikationen nicht aus? Das sind Themen, die gerade in der Nachgründungsphase für den Unternehmenserfolg wichtig sind. Mit unserer neuen Broschüre über „Das verflixte dritte Jahr“ bringen wir auf den Punkt, was Sie in dieser wichtigen Phase der Unternehmensentwicklung weiterbringt. Sehen Sie das dritte Jahr als Chance für einen umfangreichen Check und unter Umständen neue Ausrichtung. Nutzen Sie bitte auch die zahlreichen neuen digitalen Angebote unseres Gründerservice und das Know-how unserer Beraterinnen und Berater in ganz Österreich. Ihr Erfolg ist unser Anliegen!

Team des Gründerservice
der Wirtschaftskammern Österreichs

STEUERN

Achtung, Abgabenlawine!

Die gute Nachricht: Mit den Steuern für Selbständige geht es - etwa dank der ökosozialen Steuerreform - nach unten. Einkommens- und Körperschaftssteuern sinken, steuerliche Absetzmöglichkeiten wurden verbessert (z. B. für Arbeitsraum, Investitionen).

Allerdings ist es gerade in der Nachgründungsphase wichtig, sich vor der „Abgabenlawine“ zu schützen. Die kann nämlich dadurch entstehen, dass bei der Gründung - mit der eigenen Gewinnschätzung an das Finanzamt - die Höhe der Steuervorauszahlung zu niedrig ausfällt. Ist man erfolgreicher als erwartet bzw. angegeben, muss man für das erste Jahr der Selbständigkeit Einkommensteuer nachzahlen. Aber nicht nur das: Man muss auch zugleich die - auf Basis der Einkünfte des Vorjahrs - bemessene Einkommensteuer vorauszahlen. Daher ist es unerlässlich, die eigene Finanzsituation im Blick zu haben und sich rechtzeitig auf Zahlungen vorzubereiten.

STEUER-TIPPS

- **„Steuersparen“:** Legen Sie von Ihren Einkünften mindestens ein Drittel zur Seite, um unangenehme Überraschungen zu vermeiden.
- **Beratung:** Damit Sie alle Steuervorteile richtig nutzen können, zahlt sich ein Buchhalter oder Steuerberater aus.
- **Rechtsform:** Überprüfen Sie, ob es sich für Sie auszahlt, Ihr Unternehmen aus steuerlichen Gründen umzugründen, z. B. in eine GmbH.
- **Vereinbarung:** Fordert das Finanzamt eine hohe Nachzahlung, vereinbaren Sie bitte umgehend eine Stundung oder Ratenzahlung.



SOZIALVERSICHERUNG

Vorsicht, Nachzahlung! Auf Nachzahlungen vorbereiten!

Gut zu wissen: Selbständige sind bei der Sozialversicherungsanstalt der Selbständigen (SVS) rund um Pensionsversicherung, Krankenversicherung, Selbständigenvorsorge und Unfallversicherung bestens versichert.

Weil die konkrete Bemessung der Beiträge aber ein komplexes Verfahren auf Basis der tatsächlich zu leistenden Einkommensteuer ist, kann es auch bei der Sozialversicherung zu gleichzeitigen Nach- und Vorauszahlungen kommen. Zur Orientierung sollte man wissen: Im Regelfall zahlen Selbständige etwa 27 % ihres Jahresgewinns für Pensions- und Krankenversicherung.

SOZIALVERSICHERUNGS-TIPPS

- **SV-Sparen:** Legen Sie etwa ein Viertel Ihrer Einkünfte für die SVS-Nachzahlungen zur Seite. Damit ersparen Sie sich Überraschungen bei der Nachbemessung.
- **Anpassen:** Ändert sich Ihre Gewinnprognose, können Sie Ihre Zahlungen auch anpassen. Das ist auch bei höheren Gewinnen sinnvoll, denn die SV-Beiträge sind steuerlich absetzbar.
- **Intervall:** Zahlen Sie SV-Beiträge monatlich statt quartalsweise – auch das ist möglich und mitunter besser verkraftbar.
- **Raten:** Sie können mit der SVA Ratenzahlungen für Nachforderungen individuell vereinbaren – das jedenfalls vor Ablauf von Zahlungsfristen, um Mahnspesen zu vermeiden.



Aktuelle Jahreswerte und
weitere Informationen:
→ www.svs.at



Direktlink

FINANZEN

Mit allem und allen rechnen



Die Finanzierungsmöglichkeiten gerade für innovative Gründungen sind zuletzt deutlich vielfältiger geworden (z. B. Crowd-Finanzierungen). Aber trotzdem prägt der klassische Bankkredit viele Unternehmensfinanzierungen in Österreich. Damit der eigene Betrieb finanziell auf Kurs bleibt, ist strenges Rechnen angesagt: Probleme bei der Tilgung der Kreditraten sind eine massive Gefahr für das eigene Unternehmen.

Auch die Einstufung der eigenen Bonität nach einem Rating-Gespräch darf man nicht dem Zufall überlassen. Und wer Geld aus Förderungen liegen lässt, tut der finanziellen Situation des Betriebs nach der Gründung gar nichts Gutes.

FINANZ-TIPPS

- **Überblick:** Behalten Sie die Kontenentwicklung permanent im Auge – etwa durch Aufarbeitung sämtlicher Kontenauszüge mit entsprechenden Programmen.
- **Bank:** Mit seiner Hausbank sollte man ein offenes und korrektes Verhältnis pflegen. Die gute Vorbereitung auf Termine ist erfolgsentscheidend (z. B. Standardkennzahlen für Hardfact-Analysen, gut aufbereitete Unterlagen).
- **Kredit:** Bei der Aufnahme eines Kredits sollte man für schlechte Zeiten vorplanen. Nutzen Sie die Möglichkeit eines Balloon-Payments – also die Aussetzung der Tilgungszahlungen für zwei bis drei Jahre in wirtschaftlich schlechten Zeiten.
- **Förderungen:** In Österreich gibt es für Unternehmen eine breite Förderungslandschaft, z. B. für Innovationen, Internationalisierung, Digitalisierung, Klimaschutz, Weiterbildung. Die Bandbreite reicht von Zuschüssen über zinsgünstige Kredite bis zu Haftungsübernahmen und Beteiligungen. Nutzen Sie die Förderdatenbank der Wirtschaftskammern Österreichs wko.at/foerderung und das Know-how der WKO-Fachleute für die richtige Unterstützung.



Direktlink

BUSINESSPLAN

Besser mit Plan

Wie geht es weiter mit dem Betrieb? Ein überzeugender und fundierter Businessplan ist nicht nur für Kapitalgeber wichtig. Er ist der „Masterplan“ für die Entwicklung des Unternehmens. Deshalb ist es wichtig, gerade in den ersten drei Jahren darauf zu achten, ob die Annahmen, Ziele und Visionen des Businessplans einhaltbar und gültig sind – oder ob Kurskorrekturen notwendig sind.

Wer das nicht tut, riskiert gravierende Fehlentwicklungen. Gerade mit Blick auf Liquidität und die eigene Lebenshaltung sind Umsatzplanung, Fixkosten- und Personalkostenplanung sowie die Gewinnplanung erfolgskritisch. Dort, wo man Abweichungen vom Businessplan identifiziert, ist rasches und richtiges Handeln gefragt.

BUSINESSPLAN-TIPPS

- **Beratung:** Analysieren Sie gemeinsam mit Experten, welche Schritte Sie bei der Umsetzung Ihrer Idee erfolgreich gesetzt haben - und was die nächsten Schritte sein müssen.
 - **Konkurrenzanalyse:** Der Markteintritt eines neuen Unternehmens wird nicht ohne Konsequenzen auf den eigenen Betrieb bleiben. Auf marktrelevante Aktivitäten der Konkurrenz muss man rasch und richtig reagieren. Lassen Sie sich z. B. nicht auf einen Dumping-Wettbewerb nach unten ein, sondern bieten Sie mehr Qualität oder besseren Service.
 - **Tools:** Nutzen Sie für Ihre Finanzplanung professionelle digitale Tools. Das kostenlose Businessplan-Tool Plan4You der aws und des Gründerservice der Wirtschaftskammern bietet u. a. die Berechnung von Gesamtumsatz, Abschreibungen und Buchwerten, Personalaufwand, Finanzunterdeckung/-überschuss und Cashflow.
-



Mehr auf
→ [www.gruenderservice.at/
businessplan](http://www.gruenderservice.at/businessplan)



Direktlink

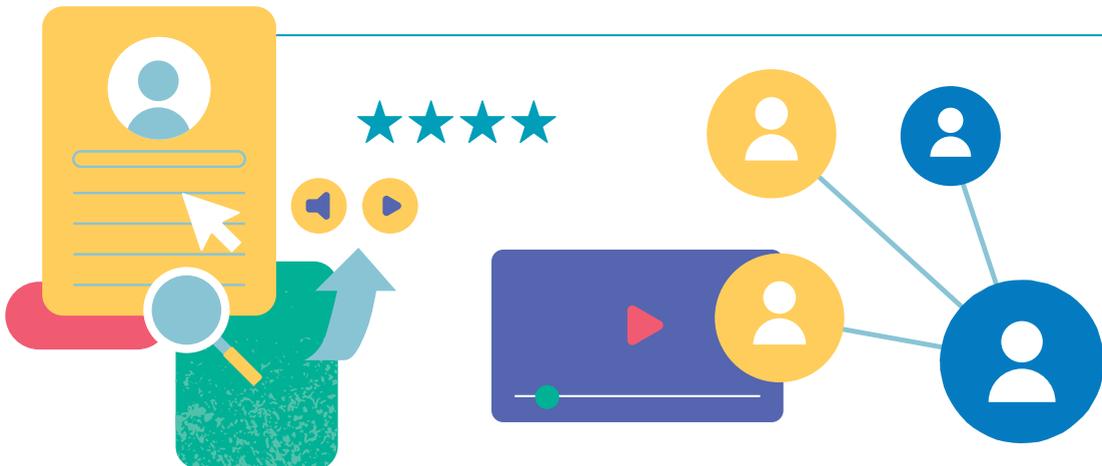
KUNDEN

Richtig im Gespräch bleiben

Das Gewinnen und Binden von Kunden ist in der Startphase ein Schlüsselthema für Unternehmen. Entscheidend ist es, mit den Kundinnen und Kunden richtig zu kommunizieren - und die kostengünstigen Social-Media-Möglichkeiten richtig zu nützen. Wirksame Kommunikation ist aber auch in Sachen Zahlungsmoral nötig: Gerade nach dem Unternehmensstart ist es entscheidend, dass Rechnungen zeitgerecht bezahlt werden. So vermeidet man, dass man selbst in Zahlungsschwierigkeiten gegenüber Lieferanten, Vermietern oder bei der Kredittilgung kommt.

KUNDEN-TIPPS

- **Marketing:** Analysieren Sie gemeinsam mit Experten ihren Marketing-Mix. Stimmen Produkt- und Preispolitik? Gibt es alternative Vertriebs- und Verkaufswege? Wirken Werbemaßnahmen?
- **Stammkunden:** Entwickeln Sie für bereits gewonnene Kunden ein eigenes Kundenbetreuungsprogramm – damit sie es auch bleiben.
- **Newsletter:** Mit einem Newsletter können Unternehmen günstig und schnell mit ihren Kunden in Kontakt bleiben.
- **Social Media:** Nützen Sie Social Media und Web 2.0, um Ihre Produkte oder Dienstleistungen kostengünstig zu kommunizieren.
- **Zahlungsmoral:** Legen Sie in Ihren Rechnungen ein klares Zahlungsziel fest (z. B. 14 Tage), eventuell auch mit einem Skonto als Anreiz für rasche Bezahlung. Professionelles Forderungsmanagement dokumentiert unternehmerische Kompetenz.



MITARBEITER

Gemeinsam statt einsam

Wenn das Geschäft nach der Gründung gut läuft, stellt sich die Mitarbeiterfrage. Ihre Entlastung und das Wachstum des Unternehmens stehen dabei im Mittelpunkt. Aber auch die finanziellen Herausforderungen: Steigt mit der Mitarbeiterzahl der Umsatz nicht ausreichend, kann es finanziell eng werden.

Bei der Beschäftigung von Mitarbeitern sollte man daher kühl rechnen - und alle Förderungen nutzen. Der Fachkräftemangel sollte jedenfalls nicht die eigenen Wachstumschancen beeinträchtigen. Mit erfolgreichem Wachstum stellt sich auch die Frage nach der Weiterentwicklung der Organisation, damit es zu keinen Engpässen kommt.

MITARBEITER-TIPPS



- **Reality-Check:** Brauchen Sie überhaupt fest angestellte Mitarbeiter – oder ist die Kooperation mit anderen Selbständigen der bessere Weg?

- **Break-Even-Rechner:** Stellen Sie mit dem Break-Even-Rechner der Wirtschaftskammer fest, wie viel Sie der erste Mitarbeiter kostet und ob Sie sich das mit Ihrem Umsatz leisten können: epu.wko.at/BreakEvenRechner



- **Förderungen:** Die Förderungsbandbreite reicht von Lehrlingen bis zu älteren Arbeitskräften. Mehr in der WKO-Förderdatenbank wko.at/foerderungen.

- **Delegation:** Mitarbeiter müssen geführt werden. Delegieren Sie Verantwortung. Wer weiterhin alles selbst macht, für den rechnen sich Mitarbeiter nicht.

- **Organisation:** Passen Sie - am besten gemeinsam mit Fachleuten aus der Unternehmensberatung - Ihre Unternehmensorganisation an Ihr (Mitarbeiter-)Wachstum an.

- **Digitalisierung:** Nutzen Sie alle Möglichkeiten der Effizienzsteigerung durch den Einsatz von IT (z. B. Online-Marketing, Online-Shop).
-

Direktlink

UNTERNEHMEN

Für alle Fälle

Planbarkeit und Berechenbarkeit sind für Unternehmerinnen und Unternehmer wichtige Anliegen. Kein Wunder, denn der Unternehmer-Alltag bringt vielfältige Herausforderungen – und jede Menge Überraschungen. Damit diese gerade in der Nachgründungsphase nicht zum Problem werden, sollte man bestehende Unterstützungsangebote richtig und rechtzeitig nutzen – für die unterschiedlichsten Lebens- und Unternehmenssituationen.

UNTERNEHMER-TIPPS



- **Weiterbildung:** Reichen die eigenen Qualifikationen oder die der Mitarbeiter nicht für den Erfolg? Nutzen Sie die Weiterbildungsangebote des WIFI. Für die Bedürfnisse von Unternehmerinnen und Unternehmern finden sich zahlreiche Angebote, die rasch wirken: www.wifi.at



- **Betriebshilfe:** Ist die Weiterführung des eigenen Betriebs wegen Krankheit oder Schwangerschaft nicht oder nur schwer möglich? Nutzen Sie die Leistungen der Betriebshilfe. Auf Initiative von „Frau in der Wirtschaft“ gibt es in Kooperation mit der SVS die Möglichkeit, während des Mutterschaftsurlaubes oder einer Erkrankung kompetente Betriebs helfer zu engagieren. Sie führen in der Zwischenzeit den Betrieb weiter. wko.at/betriebshilfe



Direktlink

- **Strategie:** Ist das Unternehmen strategisch wirklich gut positioniert? Nutzen Sie das Know-how der Wirtschaftskammer bzw. eines Unternehmensberaters, um den Status Ihres Unternehmens mit Blick auf Ziele und Strategie festzustellen. Das ist eine wichtige Grundlage für die strategische Weiterentwicklung Ihres Unternehmens – etwa mit Blick auf die digitale Transformation. Hier gibt es eigene Förderungen: www.kmudigital.at
 - **Gesundheit:** Gesundheitsbewusstes Verhalten zahlt sich nicht nur mit Blick auf die eigene Fitness aus, sondern rechnet sich auch finanziell. Die Vereinbarung und Einhaltung von Gesundheitszielen mit der SVS bringt 10 % Kostenersparnis.
-

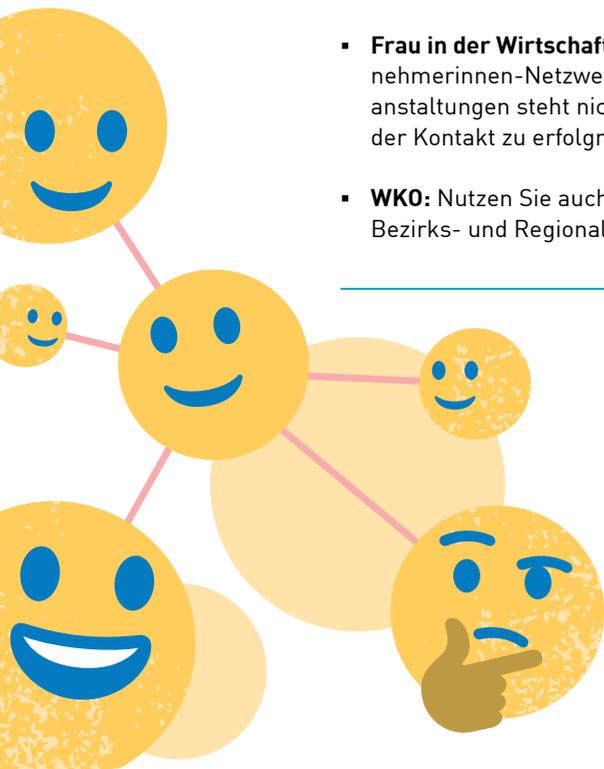
NETZWERK

Sicher dabei

Netzwerke sind das Um und Auf auch in der Wirtschaft. Wer Zugang zu interessanten Netzwerken hat, bekommt auch leichter Zugang zu interessanten Geschäften. Deshalb ist es für Selbständige eine große Herausforderung, möglichst rasch zu einem möglichst attraktiven Netzwerk zu kommen. Im Gegenzug gilt: Wer nicht laufend darum bemüht ist, sein Netzwerk zu erweitern und zu vertiefen, reduziert den Erfolg seines Unternehmens. Die Wirtschaftskammern bieten starke Service-, Partner- und Kooperationsnetzwerke – für die unterschiedlichsten Branchen, Unternehmen und Unternehmensphasen.

NETZWERK-TIPPS

- **Startup-Community:** Die WKO-Startup-Initiative bringt Ihnen nicht nur wertvolle Startup-Services, sondern ein echtes Startup-Ökosystem mit spannenden Vernetzungsmöglichkeiten.
 - **Junge Wirtschaft:** Nutzen Sie das Jungunternehmer-Netzwerk der Jungen Wirtschaft. Österreichs überparteiliche Interessenvertretung für junge Unternehmerinnen und Unternehmer bietet in ganz Österreich vielfältige Netzwerkveranstaltungen für branchenübergreifende Kontakte und Kooperationen.
 - **Frau in der Wirtschaft:** Als Unternehmerin steht Ihnen in ganz Österreich das Unternehmerinnen-Netzwerk „Frau in der Wirtschaft“ zur Verfügung. In einer Vielzahl von Veranstaltungen steht nicht nur der Know-how-Transfer auf dem Programm, sondern auch der Kontakt zu erfolgreichen Unternehmerinnen etwa im Rahmen von Betriebsbesuchen.
 - **WKO:** Nutzen Sie auch die Angebote und Veranstaltungen Ihrer Fachgruppe sowie Ihrer Bezirks- und Regionalstelle zum Netzwerken.
-



LINKS

- startupnow.at
- www.jungewirtschaft.at
- wko.at/unternehmerin
- wko.at

Gründerservices in Österreich

BURGENLAND

Gründerservice
Robert-Graf-Platz 1, 7000 Eisenstadt
Tel.: 05 90 907-2000
E-Mail: gruenderservice@wkbgl.d.at

STEIERMARK

Gründerservice
Körblergasse 111-113, 8010 Graz
Tel.: 0316/601-600
E-Mail: gs@wkstmk.at

KÄRNTEN

Gründerservice
Europaplatz 1, 9021 Klagenfurt
Tel.: 05 90 904-745
E-Mail: gruenderservice@wkk.or.at

TIROL

Gründerservice
Wilhelm-Greil-Straße 7, 6020 Innsbruck
Tel.: 05 90 905-2222
E-Mail: gruenderservice@wktirol.at

NIEDERÖSTERREICH

Gründerservice
Wirtschaftskammer-Platz 1,
3100 St. Pölten
Tel.: 02742/851-0
E-Mail: gruender@wknoe.at

VORARLBERG

Gründerservice
Wichnergasse 9, 6800 Feldkirch
Tel.: 05522/305-1144
E-Mail: gruenderservice@wkv.at

OBERÖSTERREICH

Gründerservice
Hessenplatz 3, 4020 Linz
Tel.: 05 90 909
E-Mail: sc.gruender@wkooe.at

WIEN

Gründerservice
Straße der Wiener Wirtschaft 1,
1020 Wien
Tel.: 01/514 50-1050
E-Mail: gruenderservice@wkw.at

SALZBURG

Gründerservice
Julius-Raab-Platz 1, 5027 Salzburg
Tel.: 0662/88 88-541
E-Mail: gs@wks.at



WICHTIGE LINKS

→ www.gruenderservice.at
→ www.facebook.at/gruenderservice
→ www.youtube.at/gruenderservice
→ <https://wko.at>

Hol dir das Know-how für deinen Erfolg!

Erfolgreich durchstarten mit wise up

Das Gründerservice bietet dir in Kooperation mit der digitalen Aus- und Weiterbildungsplattform wise up interessante Kurse und Lerninhalte für deinen unternehmerischen Erfolg. Von der Erstellung eines Businessplans über rechtliche Grundlagen bis hin zu Impulsen für Marketing und Sales.

ABO
€ 9,90
STATT € 14,90
PRO MONAT

inkl. MwSt.,
Abrechnung erfolgt jährlich

Marketing
Business Model

Strategie
Leadership

Sales
Finanzierung

Social Media

Gründungs-
schritte

wise up

wise up ist eine Initiative der
Wirtschaftskammern Österreichs



Scanne den QR-Code **oder besuche**
www.gruenderservice.at/wiseup
und hol dir deinen Gutscheincode!