



**Marion Korherr**  
ist Gründerin von days or weeks – einem prämierten Start Up Unternehmen - und Inhaberin einer Werbe- und Projektagentur: The Early Birds.

www.theearlybirds.at  
marion.korherr@theearlybirds.at

# Bist Du ein/e geborene/r Start-up-GründerIn?

## FRAGE 1:

Die besten Ideen kommen mir ...

- a.) beim Joggen oder beim Autofahren. Jedenfalls, wenn ich Zeit für mich habe und meinen Gedanken freien Lauf lassen kann.
- b.) in der Nacht. Da fliegen mir laufend tolle Ideen zu, das passiert einfach so.
- c.) ganz klar, ab einem Alkoholspiegel von mindestens einem Promille im Kreis meiner FreundInnen.
- d.) Eigene Ideen sind nicht so meines. Aber ich schau einfach einmal, was bei anderen so funktioniert. Copy and paste, da spare ich mir ein paar Leerkilometer.

## FRAGE 2:

Wenn ich eine gute Idee habe oder jemand mir von einer guten Idee erzählt ...

- a.) beginnt's einfach zu kribbeln.
- b.) kann ich mich gleich voll gedanklich in Visionen verlieren und spiele die Idee in möglichst vielen Facetten und Ausprägungen durch.
- c.) stürze ich mich sofort auf die Recherche und schau nach, ob es so etwas (Ähnliches) schon gibt.
- d.) Psst – darüber spricht man nicht.

## FRAGE 3:

In einer großen Menschengruppe bin ich ...

- a.) die Person, die spricht und der alle zuhören. Ganz klar, der Mittelpunkt bin ich. Schließlich habe ich die Veranstaltung ja auch organisiert.
- b.) die Person, die die breite Masse einmal

beobachtet. Dann suche ich mir gezielt für mich interessante Personen heraus, die ich proaktiv anspreche.

- c.) die Person, die mit Gleichgesinnten in einer ruhigen Ecke über fachliche Details diskutiert.
- d.) Ich gehe auf keine Events, kann mir nicht passieren.

## FRAGE 4:

Auf der Visitenkarte meines Start-ups steht:

- a.) CEO oder Ähnliches; sie ist außerdem veredelt. Es zählt ja ein sehr guter Ersteindruck. Dafür bekommt man keine zweite Chance.
- b.) In Zeiten der Digitalisierung habe ich keine Visitenkarte.
- c.) Visitenkarten werden erst gedruckt, wenn wir entsprechend Umsatz generieren.
- d.) Habe ich noch nie gebraucht, werde ich auch nie brauchen.

## FRAGE 5:

Ich trinke meinen Kaffee am liebsten ...

- a.) schwarz.
- b.) mit viel Zucker, einem Milchhäubchen und gern ein paar Streusel oben drauf.
- c.) Ich probiere gern neue exotische Sorten aus.
- d.) Gar nicht. Ich mag keinen Kaffee; Wasser ist viel gesünder.

## FRAGE 6:

Bei der Produktentwicklung ...

- a.) schaue ich auf das große Ganze.
- b.) zählt nur Schnelligkeit.
- c.) versuche ich, die KundInnen möglichst

früh einzubinden.  
d.) ist mir jedes Detail wichtig.

## FRAGE 7:

Als Start-up-GründerIn hat man zwangsläufig viel mit rechtlichen Aspekten zu tun. Ich informiere mich hier ...

- a.) grob über die wichtigsten Punkte, für Details gibt's ExpertInnen.
- b.) voll und ganz, schließlich geht's um mein Baby.
- c.) Ich entschuldige mich lieber im Nachhinein, als im Vorfeld alles zu hinterfragen.
- d.) gar nicht, wozu gibt's AnwaltInnen.

## FRAGE 8:

Steuern, Lohnnebenkosten, Normen, Gesetze, Abgaben und Gebühren. Die Bürokratie ist für UnternehmerInnen vielfältig und umfassend. Ich bin der Meinung, ...

- a.) dass man sich geeignete ExpertInnen ins Team holen sollte, um einen optimalen bzw. kostengünstigen Weg zu finden.
- b.) dass es viel zu viele Gesetze gibt und die Steuern sowieso zu hoch sind. Ich stehe an erster Front und versuche hier etwas zu verändern!
- c.) dass es in einem Start-up wichtigere Agenden gibt, und kümmere mich um die Punkte, auf die ich direkten Einfluss nehmen kann.
- d.) dass das gerade in Österreich – im internationalen Vergleich – wirklich mühsam ist.

**Auflösung auf Seite 47.**

# Wichtige Themen bei der Unternehmensgründung

Hinter jedem Unternehmen stehen eine Idee, eine Vision, und in direktem Zusammenhang damit ein Produkt beziehungsweise eine Dienstleistung, welche in der Folge auf dem Markt angeboten werden soll. Du hattest vielleicht auch schon manchmal Geistesblitze und gute Ideen für solche Dienstleistungen, die sich jedoch schnell wieder verlieren, wenn man keine Vorstellung davon hat, was es heißt, sich selbstständig zu machen. Was ist dazu nötig? Was würde das kosten? Wer sich zum ersten Mal damit auseinandersetzt, verliert schnell den Überblick, resigniert vielleicht und lässt somit zu, dass seine/ihre Idee von jemand anderem umgesetzt wird. Auf einige der wichtigsten Fragen zum Unternehmensstart soll in diesem Artikel eingegangen werden.



## 2. Sozialversicherung

Gleichzeitig mit der Gewerbeanmeldung entsteht nicht nur die Wirtschaftskammermitgliedschaft, sondern auch die Pflichtversicherung nach dem gewerblichen Sozialversicherungsgesetz (GSVG). Innerhalb des ersten Monats nach Gewerbeanmeldung bist Du verpflichtet, eine entsprechende Meldung bei der Sozialversicherungsanstalt der gewerblichen Wirtschaft zu machen. Du bist dann kranken-, pensions- und unfallversichert. Diese Pgflichtversicherung betrifft EinzelunternehmerInnen, GesellschafterInnen einer offenen Gesellschaft (OG), KomplementärInnen einer Kommanditgesellschaft (KG) und geschäftsführende (handelsrechtliche) GesellschafterInnen einer GmbH (sofern er/sie nicht aufgrund eines Beteiligungsverhältnisses von maximal 25 Prozent gemäß ASVG pflichtversichert ist). Die Höhe der Beiträge ergibt sich aus einem gewissen Beitragsprozentsatz, welcher von der entsprechenden Beitragsgrundlage ausgehend berechnet wird. Aktuell stellen sich die Prozentsätze wie folgt dar:

- 7,65 Prozent Krankenversicherung
- 18,50 Prozent Pensionsversicherung
- 1,53 Prozent Selbstständigenvorsorge

Für NeugründerInnen gelten in den ersten Jahren besondere Beitragsgrundlagen! Behalte im Auge, dass es hier eventuell zu Nachbemessungen kommen kann, welche finanziell schmerzhaft sein können, wenn man nicht darauf gefasst ist. Ebenso besteht die Möglichkeit, sich von der Pflichtversicherung ausnehmen zu lassen. Voraussetzung ist hier jedoch, dass der jährliche Gewinn den Betrag von 4.988,64 Euro und der jährliche Umsatz den Betrag von 30.000 Euro nicht übersteigt! Die Befreiung gilt für die Kranken- und Pensionsversicherung. Die Unfallversicherung (109,32 Euro jährlich) muss man dennoch zahlen.



## 1. Gewerbe

Für die Ausübung einer gewerblichen Tätigkeit benötigst Du im Regelfall eine Gewerbeberechtigung (Ausnahmen von der Gewerbeordnung, wie sie zum Beispiel für selbstständige Berufe und die sogenannten Neuen Selbstständigen gelten, werden hier nicht behandelt). Gewerbliche Tätigkeiten definieren sich durch Selbstständigkeit, Regelmäßigkeit und Ertragsabsicht. Gewerbe werden in freie Gewerbe, reglementierte Gewerbe, Teilgewerbe und Rechtskraftgewerbe unterteilt. Beachte, dass reglementierte Gewerbe einen Befähigungsnachweis erfordern. Ansonsten ist zu beachten, dass der Ausübungsbeginn mit der Gewerbebeanmeldung erfolgt – außer bei den Rechtskraftgewerben, welche erst ab Erteilung des rechtskräftigen Bescheides der Gewerbebehörde ausgeübt werden dürfen. Es ist wichtig, herauszufinden, welchem Gewerbe und welcher Gewerbeart Du mit Deiner Geschäftsidee zugeordnet wirst, um effizient die entsprechenden Weichen stellen zu können.



## NETZWERKABEND "ONLINE VS. STATIONÄRER HANDEL" | Rückblick

**Q**uo vadis Handel? Das war die große Frage beim Netzwerkabend der Jungen Wirtschaft und der Sparte Handel im Haus der Wiener Kaufmannschaft.

Die Grenzen zwischen Online und Offline werden hinkünftig verschwimmen, war die spannende einheitliche Antwort der Experten. Die digitale Transformation wird die Entwicklung der nächsten Jahre maßgeblich bestimmen, aber auch stationäre Unternehmen werden weiterhin mit ganz realen Einkaufserlebnissen und individueller Beratung punkten.

# EVENT-KALENDER

## NOVEMBER

08

### AFTER WORK NETWORK

Special-Guest ChillBill



22

### LEADERS CLUB - START-UP-SPECIAL

Special-Guest: Business-Angel Hansi Hansmann und Johannes Braith, Gründer der StoreMe GmbH



29

### JAHRESAUSKLANG / WEIHNACHTSPARTY



## DEZEMBER

01

### JW ACADEMY GO DIGITAL



06

### AFTER WORK NETWORK



**Auflösung von Seite 18:** Ich muss Dich enttäuschen, aber Du wirst es Dir wahrscheinlich schon gedacht haben: Das Quiz beruht weder auf einer empirischen Recherche noch auf wissenschaftlicher und theoretischer Forschung. Und oftmals gibt es einfach kein Richtig oder Falsch – sondern viele Wege führen zum Ziel. Es gibt natürlich einige Charakterzüge oder Eigenschaften, denen nachgesagt wird, dass sie die optimale Basis für eine/n GründerIn bilden (siehe dazu auch: „Start-up oder End Down – ein stereotyper Fermentierungsprozess“ auf S. 14). Aber dazu gehört ganz bestimmt nicht, wie Du deinen Kaffee trinkst, oder ob überhaupt. Im Grunde ist es eigentlich auch nicht wichtig, wie viele Ideen Du hast oder woher sie kommen; wobei bei Frage 1 Antwort d sicher nicht die feine englische Art ist, mit der Situation umzugehen. Vielmehr kommt es darauf an, die Ideen zu bewerten und in weiterer Folge in die Tat umsetzen zu können. Auch kommt es nicht darauf an, wie alt Du bist und welche Ausbildung oder Berufserfahrung Du hast; wobei wir hier von einem gewissen Mindestmaß an Bildung wie Lesen, Schreiben und Rechnen ausgehen, sonst wird der Weg gar ein bisschen holprig. In den Antworten finden sich sinngemäß unterschiedlichste bekannte Start-up-Gründer – ein Mark, Steve, Elon oder auch ein Oliver ... Was haben die „Großen und Erfolgreichen“ aber jedenfalls gemeinsam? Sie entwickeln sich, ihre MitarbeiterInnen und ihr Unternehmen ständig weiter – es lebe der Anti-Status-quo! Sie sind anpassungsfähig, flexibel, offen für alles, entscheidungsfreudig, neugierig, wissensdurstig, trauen sich überdimensional, ja grenzenlos zu denken. Die einzige Grenze, die sie kennen, ist die der eigenen Stärken und Schwächen. Und das Wissen über diese Grenze ist bei einem Start-up wohl mitunter das Wertvollste.