



# UNTERNEHMENSGRÜNDUNG: WIE MACHE ICH MICH SELBSTSTÄNDIG?



UNTERNEHMENSGRÜNDUNG:  
**WIE MACHE ICH MICH  
SELBSTSTÄNDIG?**

Leitfaden

# Impressum

## Herausgeber:

Handelskammer Bozen  
Unternehmensgründung  
Südtiroler Straße 60  
I-39100 Bozen  
Tel. 0471 945 671  
startup@handelskammer.bz.it  
www.handelskammer.bz.it

## Mit finanzieller Unterstützung:

Autonome Provinz Bozen – Südtirol  
Abteilung Wirtschaft  
Landhaus 5, Raiffeisenstr. 5  
I-39100 Bozen

## Grafik:

tincx GmbH, Bozen

7. Ausgabe, März 2024

Nachdrucke und sonstige Verbreitung – auch auszugsweise – nur unter Angabe der Quelle (Herausgeber und Titel) gestattet.

Dieser Leitfaden wendet sich gleichermaßen an angehende Unternehmerinnen als auch an angehende Unternehmer. Der besseren Lesbarkeit wegen wurde auf die Angabe beider Formen verzichtet.

## Mit Beiträgen von:

Burchia Wolfgang, Rechtsanwalt, Bozen  
Egebrecht Thomas, IDM Südtirol – Alto Adige, Bozen  
Farris Franco, Coopbund Alto Adige Südtirol, Bozen  
Favretto Stefania, IDM Südtirol – Alto Adige, Bozen  
Franzoi Alessandro, Handelskammer Bozen  
Lantschner Irmgard, Handelskammer Bozen  
Liensberger Christof, INAIL Bozen  
Lintner Margit, Handelskammer Bozen  
Lunger Thomas, Handelskammer Bozen  
Morelato Ivo, Handelskammer Bozen  
Obwexer Wilhelm, Wirtschafts- und Steuerberater, Bozen  
Pichler Karin, Handelskammer Bozen  
Platzgummer Sabine, Handelskammer Bozen  
Schenk Egon Gerhard, Arbeitsrechtsberater, Meran  
Stimpfl Gregor, Versicherungsberater, Bozen  
Tiefenbrunner Georg, Handelskammer Bozen  
Valentini Luca, Handelskammer Bozen  
Völser Horst, Unternehmensberater, Bozen

# Vorwort

Der Schritt in die Selbstständigkeit scheint hervorragende Aussichten zu eröffnen: freie Umsetzung der eigenen Ideen, kein Druck von Vorgesetzten, nie mehr Ärger mit Arbeitskollegen, die Möglichkeit der freien Zeiteinteilung und vielleicht auch noch gut zu verdienen.

Klingt sehr verlockend – aber die größte Motivation sollte darin bestehen, die eigene Geschäftsidee optimal zu entwickeln und sich erfolgreich auf dem Markt zu etablieren, für sich selbst und die eigenen Mitarbeiter Verantwortung zu übernehmen oder in ganz neue Märkte zu expandieren. Gerade der digitale Wandel liefert dabei enorme unternehmerische Möglichkeiten.

Diese Herausforderungen zu meistern haben ihren Preis: Selbstständige erhalten keinen Monatslohn, sie sind verantwortlich für wirtschaftliche Chancen, aber auch für die Risiken, die nicht vorhersehbar sind: Gewinne und Verluste des Betriebes haben direkte Auswirkungen auf das eigene Einkommen.

Dieser Leitfaden möchte Ihnen dabei helfen, unnötige Gründungsfehler zu vermeiden und informiert Sie über rechtliche, finanzielle und steuerliche Aspekte der Gründung. Viele praktische Beispiele und wertvolle Tipps erleichtern eine sorgfältige Planung und Umsetzung. Der Leitfaden ersetzt zwar keine Berater, doch kann er als grundlegende Orientierungshilfe dienen.

Vergessen Sie nicht: Wer unternehmerisches Risiko eingeht, der muss sich möglichst professionell auf die Selbstständigkeit vorbereiten – das verhindert unangenehme Überraschungen und beschleunigt den Geschäftserfolg. Eine Unternehmensgründung ist vor allem dann erfolgreich, wenn sie gut geplant ist.

# Inhaltsverzeichnis

<b>I GRÜNDUNG: VON DER GESCHÄFTSIDE E ZUM KONZEPT</b>	<b>6</b>
<b>1. Einführung</b>	<b>6</b>
1.1. Neugründung oder Übernahme?	9
1.2. Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit	10
1.3. Formen der Selbstständigkeit	11
1.4. Innovation – mehr als eine zündende Idee!	15
1.4.1. Innovation und Digitalisierung	16
1.4.2. Innovation und Nachhaltigkeit	17
<b>2. Rechtsform</b>	<b>18</b>
2.1. Einzelunternehmen oder Gesellschaft?	18
2.2. Personengesellschaften	21
2.3. Kapitalgesellschaften	25
2.4. Genossenschaften	29
2.5. Rechtsformen auf einen Blick	31
2.6. Nebenberuflich ein Unternehmen gründen	42
<b>3. Marketing</b>	<b>44</b>
3.1. Marketinginstrumente	46
3.2. Online-Marketing	50
<b>4. Finanzierung</b>	<b>55</b>
4.1. Kapitalbedarf	55
4.2. Eigenkapital	56
4.3. Fremdkapital	57
4.4. Wie führe ich ein Bankgespräch?	63
4.5. Garantiegenossenschaften	64
4.6. Förderungen	65
<b>II DER GESCHÄFTSPLAN (BUSINESSPLAN)</b>	<b>68</b>
<b>III RAHMENBEDINGUNGEN FÜR DIE UMSETZUNG DES KONZEPTE S</b>	<b>76</b>
<b>1. Steuern</b>	<b>76</b>
<b>2. Buchhaltung</b>	<b>82</b>
<b>3. Versicherungen</b>	<b>85</b>
3.1. Betriebliche Versicherungen	86
3.2. Persönliche Versicherungen	87

<b>4. Rechtliche Vorschriften – Meldungen und Registrierungen</b> . . . . .	<b>88</b>
4.1. Vereinheitlichte Meldung. . . . .	88
4.1.1. Meldung beim Handelsregister . . . . .	88
4.1.2. Meldung an die Agentur der Einnahmen . . . . .	89
4.1.3. Meldung beim NISF . . . . .	89
4.1.4. Meldung beim INAIL (Gesamtstaatliche Versicherungsanstalt für Arbeitsunfälle) . . . . .	91
4.2. SUAP-Meldung . . . . .	93
4.3. Zertifizierte E-Mail-Adresse (PEC – posta elettronica certificata). . . . .	94
4.4. Digitale Identität – SPID . . . . .	94
4.5. Digitale Unterschrift . . . . .	95
4.6. Digitale Verwaltung. . . . .	96
4.7. Gewerbliche Schutzrechte . . . . .	97
4.8. Weitere Vorschriften . . . . .	100
<b>5. Mitarbeiter</b> . . . . .	<b>102</b>
5.1. Auflagen zur Arbeitssicherheit und zum Datenschutz. . . . .	103
5.2. Anmeldung des Betriebes und der Mitarbeiter . . . . .	104
5.3. Arbeitsverträge . . . . .	105
5.4. Vertragsarten . . . . .	106
5.5. Auflösung des Arbeitsverhältnisses . . . . .	110
<b>6. Diverses</b> . . . . .	<b>111</b>
6.1. Vertragsrecht für Unternehmen . . . . .	111
6.2. Rechtsgeschäfte mit Verbrauchern . . . . .	111
6.3. Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB's). . . . .	112
6.4. Übersicht über einzelne typische Verträge . . . . .	114
6.5. Gewährleistung . . . . .	115
6.6. Besondere Pflichten im Online-Handel . . . . .	117
6.7. Datenschutz. . . . .	120
6.8. Internationalisierung – Export und Import . . . . .	121
6.9. Alternative Streitbeilegung . . . . .	124
6.9.1. Mediation und Schiedsgericht der Handelskammer Bozen . . . . .	124
6.9.2. Überschuldungsstelle der Handelskammer Bozen – Außergerichtlicher Ausgleich. . . . .	126
6.10. Schliessung eines Unternehmens . . . . .	127

---

<b>IV SCHRITTE EINER UNTERNEHMENSGRÜNDUNG</b>	<b>130</b>
---	------------

---

<b>1. Industrie</b> . . . . .	<b>130</b>
<b>2. Handwerk</b> . . . . .	<b>132</b>
<b>3. Gastgewerbe</b> . . . . .	<b>134</b>
<b>4. Handel</b> . . . . .	<b>137</b>
<b>5. Dienstleistungen.</b> . . . . .	<b>140</b>

---

<b>V ANHANG</b>	<b>142</b>
-----------------	------------

---

<b>Nützliche Adressen für Unternehmer</b> . . . . .	<b>142</b>
<b>Quellenhinweise.</b> . . . . .	<b>148</b>

# I GRÜNDUNG: VON DER GESCHÄFTSIDEEN ZUM KONZEPT

## 1. Einführung

Jede Selbstständigkeit beginnt mit einer guten Idee. Sie müssen dazu aber nicht immer eine komplett neue Geschäftsidee haben. Verbessern Sie zum Beispiel Bewährtes oder steigen Sie in etwas Bestehendes ein, in Form einer Betriebsnachfolge oder mit Franchising.

Sie müssen das Rad nicht unbedingt neu erfinden. Oft sind es kleine Änderungen an Produkten oder Dienstleistungen oder ein besserer Kundenservice, mit dem Sie sich von anderen Angeboten abheben können.

Ihre Geschäftsidee kann daher auch darin bestehen, bewährte Ideen zu erweitern, zu verbessern, anders anzubieten oder auf neue oder andere Märkte zu übertragen. Dabei sollten Sie jedoch immer prüfen, ob die Idee auch zu den jeweiligen Gegebenheiten des regionalen Marktes passt.<sup>1</sup>

Wenn Sie immer noch auf Ideensuche sind, könnten folgende Tipps weiterhelfen:

- **Problemlösungen anbieten:** Suchen Sie gezielt nach Problemen, die Sie mit Ihrer Geschäftsidee lösen können. Zum Beispiel – leider bereits erfunden – Scheren für Linkshänder.
- **Beobachtung von Trends:** Beobachten Sie aktuelle Trends und nutzen Sie diese zur Inspiration.
- **Übernahme einer Idee:** Viele gute Ideen haben sich in anderen Ländern bereits etabliert. Nutzen Sie diese Chance und übernehmen Sie diese Ideen für Ihre Geschäftsidee.
- **Franchising:** Warum nach guten Geschäftsideen suchen, wenn Unternehmen Sie an bewährten und etablierten Geschäftskonzepten teilhaben lassen?
- **Unternehmen kaufen:** Viele Unternehmer suchen einen Nachfolger. Ein bereits bestehendes Unternehmen punktet mit einem Kundestamm, Mitarbeitern und Lieferanten. Geschäftsräume und Ausstattung können oft übernommen werden.
- **Geschäftsidee kaufen:** Aus manchen Menschen sprudeln so viele Geschäftsideen, dass sie sie sogar verkaufen. Bei einigen ist das Konzipieren von Geschäftsideen die eigentliche Geschäftsidee; andere trauen sich nicht, ihr Konzept selbst zu verfolgen, oder es fehlt ihnen die Eignung.

<sup>1</sup>  
Vgl. Einfach machen. Leitfaden zur  
Gründung, 2023, Seite 12





Ideas



## TIPP

Nutzen Sie das kostenlose Beratungsangebot des Service für Unternehmensgründung der Handelskammer Bozen. Gründer mit innovativen Geschäftsideen können sich an den NOI Techpark Südtirol wenden. Weitere Ansprechpartner sind Wirtschaftsverbände und andere Organisationen (siehe Adressenverzeichnis).

- **Erfindermessen:** Bei einem Besuch können erfolgsversprechende Ideen gefunden werden.
- **Co-Founder werden:** Ihnen fehlt die eine gute Geschäftsidee, aber Sie bringen Qualifikationen, Erfahrungen und Startkapital mit. Dann schließen Sie sich mit einem Gründer/mehreren Gründern zusammen, denen gerade diese Aspekte fehlen.
- **Internet-Suchmaschinen:** Der einfachste Tipp am Ende. Im Internet finden Sie unzählige Seiten aus dem In- und Ausland, die neue Geschäftsmodelle vorstellen. Vielleicht finden Sie eine zu Ihnen passende Geschäftsidee!

Selbst die besten Geschäftsideen benötigen ein gründerfreundliches Umfeld, um zu gedeihen. Ein wichtiger Faktor ist beispielsweise der allgemeine Konjunkturverlauf. Von großer Bedeutung ist auch eine möglichst umfangreiche Analyse der Branche, in der die Unternehmensgründung erfolgen soll.

In diesem Zusammenhang übersehen viele Gründer die Bedeutung der Frage, welche Zielgruppe sie mit ihrem Angebot überhaupt erreichen wollen. Dabei gilt es, Alter, Lebensstil, Kaufkraft, Mobilität, Informationsverhalten u. v. m. der potenziellen Kundschaft möglichst genau zu bestimmen. Daraus ergeben sich wichtige Rückschlüsse z. B. für Standortwahl, Marketing, Angebotssortiment und Investitionsbedarf.<sup>2</sup>

Prüfen Sie deshalb die Geschäftsidee gründlich und lassen Sie diese dann zu einem gut ausgearbeiteten Konzept reifen. Die vorliegende Broschüre soll Ihnen dabei eine Hilfe sein.

<sup>2</sup>

Vgl. Erfolgreich Gründen, 2021,

Seite 11

## 1.1. Neugründung oder Übernahme?

Es ist keineswegs leichter, ein bereits bestehendes Unternehmen zu übernehmen, als ein neues zu gründen. In mancher Hinsicht ist es geradezu umgekehrt: Bei einer Neugründung kann der angehende Unternehmer seinen Betrieb von Anfang an nach seinen eigenen Vorstellungen aufbauen. Er beginnt bei „null“, muss den Markt für sein Produkt oder seine Dienstleistung erobern und Beziehungen zu Kunden und Lieferanten aufbauen. Darüber hinaus muss er Mitarbeiter auswählen und einarbeiten, kann seine Marktstellung nur langsam festigen und muss sich langfristig einen guten Ruf erarbeiten, um sich auf dem Markt etablieren zu können. Aber: Er wächst Zug um Zug mit seinem Unternehmen und seiner eigenständigen Ausrichtung.

Bei der Übernahme, also der Fortführung eines Unternehmens, muss der Übernehmer auf den bestehenden Vorgaben aufbauen. Von Anfang an muss er sein Können auf allen Schauplätzen eines bereits gewachsenen Betriebes gleichzeitig unter Beweis stellen.

Was die Übernahme zusätzlich erschwert, ist, dass mittelständische Unternehmen in vielen Fällen sehr stark durch die Persönlichkeit des Übergebers geprägt sind. Langjährige Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten haben sich auf diese Persönlichkeit eingestellt. Die neue Chefin bzw. der neue Chef müssen sich dieses Vertrauen erst erarbeiten.

### TIPP

Nähere Informationen zur Übernahme eines Unternehmens erhalten Sie beim Service für Unternehmensnachfolge der Handelskammer Bozen (siehe Adressenverzeichnis).

Die Übernahme eines bestehenden Unternehmens bringt gegenüber einer Neugründung aber auch besondere Vorteile mit sich: Das Unternehmen ist auf dem Markt bereits etabliert. Beziehungen zu Kunden und Lieferanten sind aufgebaut, die Dienstleistung bzw. das Produkt des Unternehmens ist eingeführt, die Mitarbeiter bilden ein eingespieltes Team und der Junior kann auf den Erfahrungen des Vorgängers aufbauen.

Diese Vorteile kommen allerdings nur dann zum Tragen, wenn Sie als Nachfolger auch die besonderen persönlichen, unternehmerischen und fachlichen Anforderungen an eine Unternehmensnachfolge erfüllen.<sup>3</sup>

<sup>3</sup>  
Vgl. Unternehmensnachfolge.  
Die optimale Planung, 2019,  
Seite 6 ff

## 1.2. Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit

### TIPP

Der Bereich WIFI – Weiterbildung und Personalentwicklung der Handelskammer Bozen organisiert Informationsveranstaltungen und Vorträge speziell für Unternehmensgründer. Das Weiterbildungsprogramm beinhaltet aber auch Themenbereiche wie Persönliche Kompetenzen, Export, Marketing u. v. m. ([www.wifi.bz.it](http://www.wifi.bz.it)).

Für den Schritt in die Selbstständigkeit sollten Sie sich ausreichend Zeit nehmen, denn Unternehmensgründungen sind vor allem dann erfolgreich, wenn sie wohl überlegt und sorgfältig geplant sind. Vor allem sollten Sie genau abwägen, was dafür und was dagegenspricht.

Ganz gleich ob Sie ein neues Unternehmen gründen, ein bestehendes Unternehmen übernehmen oder als aktiver Teilhaber in ein Unternehmen einsteigen: Sie sind in jedem Fall ein Unternehmensgründer, der sich zuallererst Klarheit über die eigenen Lebensziele verschaffen sollte:

- Was wollen Sie?
- Welche Visionen und Wünsche haben Sie?
- Wo setzen Sie Ihre Prioritäten?
- Wie viel Zeit wollen Sie für sich und/oder Ihre Familie aufwenden?
- Wie wichtig sind Ihnen Karriere, beruflicher und finanzieller Erfolg?
- Sind Ihre Lebensziele mit den Anforderungen eines Unternehmeralltags zu vereinbaren?

### + Pro

- + Mehr Entscheidungs- und Handlungsfreiheit
- + Umsetzung der eigenen Ideen
- + Eigene Fähigkeiten erkennen
- + Möglichkeit der freien Zeiteinteilung
- + Kein Druck von Vorgesetzten, keine Unterordnung

### – Kontra

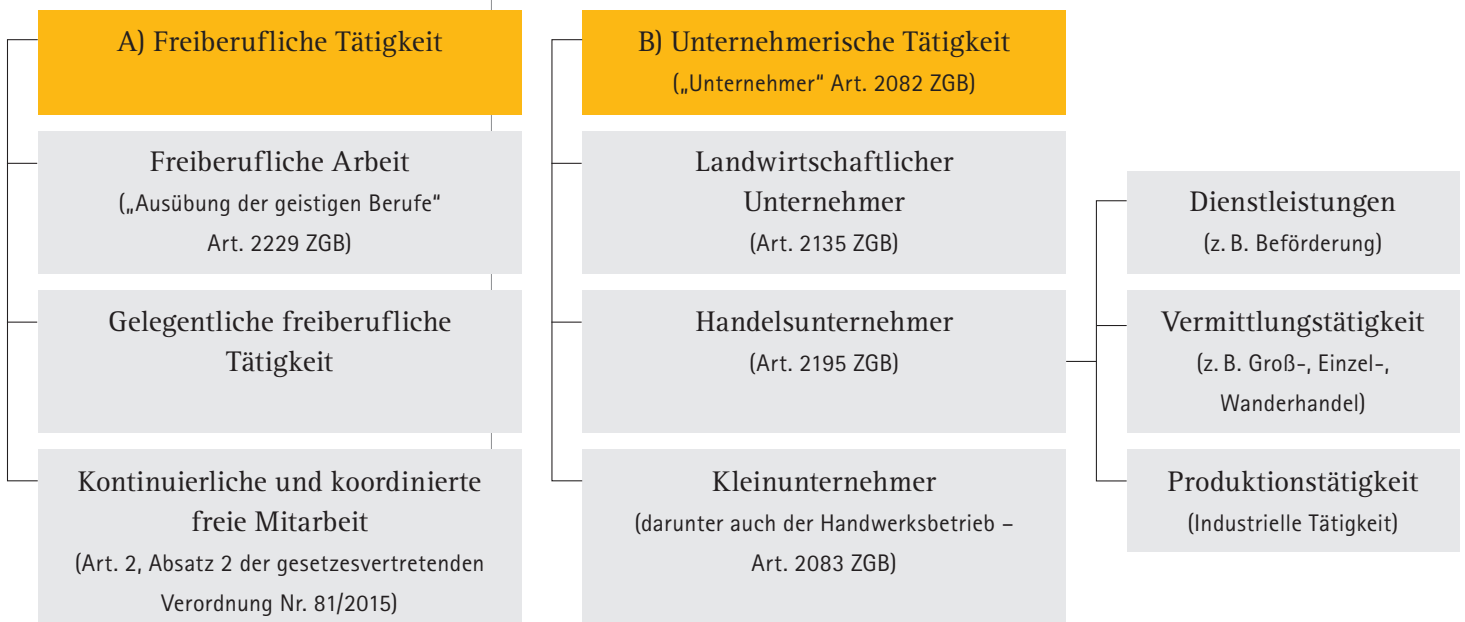
- Verzicht auf einen sicheren und oft gut bezahlten Arbeitsplatz
- Risiko, das investierte Kapital zu verlieren
- Im Normalfall eher niederes Anfangseinkommen
- Viel Verantwortung und hohe Arbeitsbelastung
- Längere Arbeitsausfälle (Urlaube, Krankheiten) sind besonders am Anfang problematisch

Vergessen Sie nicht: Selbstkritik ist bei einer Unternehmensgründung angebracht. Der Glaube an die Idee, das Vertrauen in die eigenen Kräfte, Risikobereitschaft, der Wunsch nach Eigenständigkeit, Kontaktfähigkeit, ungebrochene Motivation, Lust am Denken und Gestalten, Fantasie und ausdauernde Hingabe sind Eigenschaften, die ausschlaggebend für Ihren Erfolg sind. Fachliche Qualifikation und grundlegende kaufmännische Kenntnisse dürfen bei einer Unternehmensgründung keinesfalls fehlen.

Besonders wichtig ist, dass Ihre Nächsten, Ihre Familie den Gründungsschritt bejaht und Sie bei der Umsetzung unterstützt. Natürlich ist es nicht notwendig, sämtliche unternehmerischen Eigenschaften und Qualifikationen mitzubringen. Viele Dinge kann man auch erlernen und erfahren. Einige Aufgaben kann man auch auslagern – wie z.B. Buchhaltung, Steuerberatung, Marketing.<sup>4</sup>

### 1.3. Formen der Selbstständigkeit

Sich selbstständig machen heißt nicht automatisch Unternehmer werden, denn es gibt auch andere Formen nicht-abhängiger Arbeit. Eine klare Abgrenzung zwischen freiberuflicher und unternehmerischer Tätigkeit ist zwar nicht immer einfach, dennoch ist eine solche Unterscheidung wichtig, da es zivil- und steuerrechtliche Unterschiede gibt.



<sup>4</sup>  
Vgl. Einfach machen. Leitfaden zur  
Gründung, 2023, S. 13

## A) Freiberufliche Tätigkeit

---

### Freiberufliche Arbeit

Freiberufler sind keine Unternehmer im Sinne des Art. 2082 ZGB. Eine eindeutige gesetzliche Regelung, wer Freiberufler ist und wer nicht, liegt nicht vor – es gibt eine ganze Reihe von Grenzfällen. Erkundigen Sie sich bei der Handelskammer und/oder der Vereinigung der Südtiroler Freiberufler (siehe Adressenverzeichnis), um zu erfahren, ob Ihre künftige Tätigkeit als gewerblich oder als freiberuflich eingestuft wird.

Es gibt „ungeregelte freie Berufe“ (z. B. Künstler, Schriftsteller, Unternehmensberater), für deren Ausübung keine besondere Eintragung in Berufsverzeichnisse vorgesehen ist, und „geschützte freie Berufe“, deren Ausübung meist an folgende Bedingungen geknüpft sind:

- Ausbildung (in der Regel Universitätsstudium)
- mehrjähriges Praktikum
- Staatsexamen
- Eintragung in das dafür vorgesehene Berufsverzeichnis
- Einhaltung der berufsethischen Richtlinien (z. B. Verpflichtung zum Berufsgeheimnis).

In diese Kategorie fallen u. a. die Wirtschaftsberater, Arbeitsrechtsberater, Rechtsanwälte, Notare, Ärzte, Krankenschwestern, Geometer, Architekten und Ingenieure.

Um eine freiberufliche Tätigkeit ausüben zu können, müssen Sie:

- eine Mehrwertsteuer-Nummer haben (erhältlich bei der Agentur der Einnahmen oder bei einem Steuerberater/Wirtschaftsverband)
- die Sozialbeiträge beim NISF (INPS) oder bei der jeweiligen Pensionskasse der Berufskammern einzahlen
- allen fiskalischen Verpflichtungen nachgehen (Fakturierung, Führung einer besonderen Buchhaltung nach dem Kassaprinzip, usw.)

### Gelegentliche freiberufliche Tätigkeit

Bei dieser Form der freiberuflichen Tätigkeit hat die Arbeitsleistung einmaligen Charakter. Dafür ist keine MwSt.-Nummer notwendig, auch müssen keine Eintragungen und Anmeldungen bei öffentlichen Verzeichnissen gemacht werden. Seit 1. Januar 2004 unterliegen die Honorare aus gelegentlichen freiberuflichen Tätigkeiten der Sozialversicherungspflicht gemäß Gesetz 335/95, falls die bezogenen Honorare im Jahr über 5.000 € liegen. Die Beiträge werden durch den Auftraggeber beim NISF eingezahlt. Die geleistete Tätigkeit unterliegt dem Steuerrückbehalt von 20 %, weswegen auf jeden Fall eine Steuererklärungspflicht besteht.

### Kontinuierliche und koordinierte freie Mitarbeit

Die kontinuierliche, koordinierte und freie Mitarbeit ist laut gesetzesvertretenden Verordnung Nr. 81/2015 nur mehr in folgenden Fällen möglich:

- Mitarbeit durch Personen, welche in einer Berufskammer eingetragen sind
- Verwalter, Aufsichtsräte und Mitglieder von Kollegien und Kommissionen
- Mitarbeiter von Amateursportvereinen, welche beim CONI eingetragen sind
- Mitarbeiter der Bergrettungsdienste

## B) Unternehmerische Tätigkeit

---

„Unternehmer ist, wer berufsmäßig eine organisierte, wirtschaftliche Tätigkeit zum Zweck der Produktion oder des Austausches von Gütern oder Dienstleistungen ausübt“ (Art. 2082 ZGB).

Drei Aspekte kennzeichnen also einen Unternehmer:

- die Ausübung einer wirtschaftlichen Tätigkeit
- die Organisation der dazu notwendigen Mittel
- die berufsmäßige Ausübung der Tätigkeit

Unternehmer werden im Gegensatz zu Freiberuflern im Handelsregister bei der Handelskammer eingetragen. An dieser Stelle können auch zwei Begriffe geklärt werden:

- Die materielle Grundlage für die Ausübung der Unternehmertätigkeit ist der Betrieb (azienda). Er muss nicht Eigentum des Unternehmers sein. Dieser kann seine wirtschaftliche Tätigkeit auch aufgrund eines Pachtvertrages ausüben.
- Die Firma (ditta) ist der Name, unter welchem der Unternehmer seine Tätigkeit ausübt. Der Unternehmer hat das Recht auf den ausschließlichen Gebrauch des von ihm gewählten Firmennamens.



## 1.4. Innovation – mehr als eine zündende Idee!

Innovation ist die innere Antriebskraft für die ständige Weiterentwicklung von Unternehmen und ist wesentlich für deren Wachstum und deren Wettbewerbsfähigkeit. Innovation ist dabei ein sehr weit gespannter Begriff; seine Definition käme zu kurz, würde man nur neue Produkte oder technische Erfindungen als Innovation bezeichnen. Innovation kann in vielen Bereichen eines Unternehmens stattfinden und ist die wirtschaftliche Umsetzung einer neuen Idee am Markt, sei es ein neues Produkt, eine neue Dienstleistung, ein Verfahren oder Prozess, ein neuer Absatzmarkt oder eine neue Organisationsform. Demnach unterscheidet man grundsätzlich zwischen Produkt-, Prozess- und Sozial- bzw. Organisationsinnovationen.

Wichtig ist die erfolgreiche Umsetzung am Markt: Eine gute Idee reicht bei weitem nicht aus, um am Markt erfolgreich zu sein – nur eine rasche und effiziente Umsetzung schafft einen Wettbewerbsvorteil. Die Betriebe sehen sich einem enormen Zeit- und Kostendruck ausgesetzt und gerade kleine Unternehmen haben meist nur sehr begrenzte Mittel, um Innovation zu betreiben. Umso wichtiger ist es für sie, sich nicht auf Experimente einzulassen, sondern die Bedürfnisse der Kunden zu erkennen, um treffsichere und bedarfsgerechte Angebote zu entwickeln.

Innovativ zu sein, stellt Unternehmer vor große Herausforderungen: Es braucht ein gutes Gespür für Markt- und Technologietrends, Weitblick, Risikobereitschaft und eine große Ausdauer in der Umsetzung. Die gute Nachricht: man kann auch lernen, kreativ und innovativ zu sein, denn es gibt viele Methoden und Instrumente, die bei der Ideenfindung und -umsetzung unterstützen.

Die Steuerung eines Innovationsprozesses nennt man Innovationsmanagement. Damit werden im Unternehmen gezielt neue Ideen generiert, bewertet und die erfolgversprechendsten Ideen umgesetzt, damit Innovation systematisch erfolgt und nicht dem Zufall überlassen wird.

Außerdem hilft es, ein gutes Klima für Innovation im Unternehmen zu schaffen und die Rahmenbedingungen so zu gestalten, dass man sich bewusst Zeit für Muße nimmt, um quer zu denken, Neues zu wagen und Fehler zuzulassen. Es geht also um eine grundsätzliche Haltung im Unternehmen, um eine „kreative Unruhe“, ständig etwas verbessern zu wollen und gezielt nach neuen Chancen und Lösungen Ausschau zu halten.

## 1.4.1. Innovation und Digitalisierung

---

Die Digitalisierung ist mittlerweile einer der wichtigsten Innovationstreiber geworden. Die Digitalisierung ist ein Megatrend, der alle Bereiche unseres Lebens durchdringt. Die digitale Transformation eröffnet in vielerlei Hinsicht neue Möglichkeiten, denn sie verändert die Art und Weise, wie wir leben, arbeiten, kommunizieren, wie wir Informationen austauschen, Dokumente verwalten, unsere Kunden erreichen u. v. m. Dank neuer Technologien wie Internet der Dinge, Big Data, Sensorik, Robotik, Automation oder Künstliche Intelligenz können völlig neuartige Produkte und Dienstleistungen entwickelt und damit neue Märkte und Wachstumsfelder erschlossen werden.

Durch die Digitalisierung erfährt das Innovieren eine zusätzliche Dynamik: Neue Technologien entwickeln sich mit hoher Geschwindigkeit weiter und es treten neue Mitbewerber mit neuen Geschäftsmodellen in den Markt ein. Manche Branchen erleben durch die Digitalisierung tiefgreifende Veränderungen und geraten unter Druck, ihr Geschäftsmodell komplett neu ausrichten zu müssen und das in immer kürzeren Zeitabständen. Viele Unternehmen unterschätzen diese Dynamik, sie reagieren zu verhalten, tun sich schwer, mit den neuen Entwicklungen Schritt zu halten und riskieren daher, vom Markt verdrängt zu werden.

Manchmal fehlt im Unternehmen die Vorstellung, was Digitalisierung für den eigenen Betrieb bedeuten kann. Oft ist es einfacher, das eigene Geschäftsmodell gut zu verwalten und zu optimieren, anstatt es völlig neu auszurichten. Daher sollte sich jedes Unternehmen immer wieder die Frage stellen: Welche Innovation am Markt könnte mein Geschäftsmodell zu Fall bringen? Zumindest gedanklich lohnt sich diese Frage ab und zu, bevor es tatsächlich passiert. Ein Blick von außen ist notwendig und ein Rat von Experten wünschenswert und dringend empfohlen.

Um die Chancen der Digitalisierung zu nutzen und Innovationsprojekte erfolgreich vor dem Hintergrund des digitalen Wandels umsetzen zu können, braucht es auch die erforderlichen digitalen Kompetenzen im Unternehmen. Vor allem braucht es das Wissen, wie neue Technologien erfolgreich eingesetzt werden können, welche Anwendungsmöglichkeiten es in der Praxis gibt und welche Chancen und Risiken sich für das eigene Unternehmen ableiten.

### TIPP

Der Bereich „PID – Digitales Unternehmen“ der Handelskammer Bozen bietet Informationen zu neuen Technologien und deren Anwendungen in der Praxis. Zudem organisiert der Service verschiedene Veranstaltungen zu digitalen Trends.

In Zusammenarbeit mit WIFI – Weiterbildung und Personalentwicklung bietet der Service ein umfangreiches Bildungsangebot. Nähere Informationen dazu finden Sie unter [www.handelskammer.bz.it](http://www.handelskammer.bz.it) und [www.wifi.bz.it](http://www.wifi.bz.it).

## 1.4.2. Innovation und Nachhaltigkeit

---

Ein Unternehmen wird nachhaltig geführt, wenn es nicht nur auf kurzfristigen, finanziellen Profit ausgerichtet ist, sondern in seinen Entscheidungen sowohl wirtschaftliche als auch ökologische und soziale Aspekte berücksichtigt, gegeneinander abwägt und versucht, in ein vernünftiges Gleichgewicht zu bringen. Immer mehr Betriebe sind sich ihrer Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt bewusst, und streben eine nachhaltige Wirtschaftsweise an.

Nachhaltigkeit spielt auch bei den Kaufentscheidungen der Kunden eine immer größere Rolle: die Konsumenten wollen nicht nur preisbewusst konsumieren, sondern auch mit gutem Gewissen einkaufen. Daher fordern sie vermehrt nachhaltige Produkte, mit wenig Verpackung, weniger Energieverbrauch, mit kurzen Transportwegen und einer langen Lebenszeit. Kunden wollen wissen, wie und wo die Produkte hergestellt werden, welche Materialien verwendet werden und unter welchen Arbeitsbedingungen produziert wird. Dies gilt besonders für die Bekleidungsbranche und vermehrt auch im Lebensmittelbereich.

Gerade für Neugründer ist es daher unumgänglich, die eigene Geschäftsidee auf wirtschaftliche, soziale und ökologische Nachhaltigkeit zu beleuchten, um langfristig ein erfolgreiches Unternehmen aufbauen zu können.

Nähere Informationen zum Thema Innovation erhalten Sie beim Innovationservice der Handelskammer Bozen, beim NOI Techpark Südtirol und bei IDM Südtirol.



## 2. Rechtsform

Die Wahl der Rechtsform ist eine wichtige Entscheidung für Ihr Unternehmen und sollte gut überlegt sein, denn sie hat persönliche, steuerliche, betriebswirtschaftliche und rechtliche Folgen. Bedenken Sie aber: Es gibt nicht die „ideale“ Rechtsform! Jede hat ihre Vor- und Nachteile und es kommt immer darauf an, welcher Unternehmenszweck erfüllt werden soll.

### 2.1. Einzelunternehmen oder Gesellschaft?

Die erste wichtige Entscheidung in Bezug auf die Rechtsform ist, ob Sie allein oder mit Partnern arbeiten wollen. Es bieten sich Ihnen verschiedene Möglichkeiten:



## Das Einzel- und Familienunternehmen

Die einfachste und häufigste Unternehmensform ist das Unternehmen, in dem es nur einen Inhaber gibt, der allein bestimmt, welche Entscheidungen zu treffen sind. Inhaber bedeutet, dass Sie sowohl Eigentümer des Unternehmens als auch Pächter sein können, was aber nicht zur Folge hat, dass Sie auf sich allein gestellt sind. Sie können Arbeitnehmer beschäftigen oder von Familienmitgliedern unterstützt werden. Bei der Wahl dieser Rechtsform schreibt Ihnen niemand vor, wie viel Startkapital Sie mitbringen müssen. Bedenken Sie aber auch, dass Sie für die Schulden des Unternehmens unbeschränkt mit Ihrem Privatvermögen haften, und dass Sie die alleinige Verantwortung für die eingegangenen Verpflichtungen tragen. Dadurch, dass Sie das volle Risiko tragen, steht Ihnen aber auch der gesamte Gewinn zu.<sup>5</sup>

Eine besondere Form des Einzelunternehmens ist das **Familienunternehmen**, welches rechtlich und steuerrechtlich von Bedeutung ist. Als Familienunternehmen gilt jenes, in welchem Ehegatten, Verwandte bis zum dritten Grad und Verschwägerete bis zum zweiten Grad zusammenarbeiten. Das Familienmitglied, das seine Arbeitskraft fortdauernd im Familienunternehmen einsetzt, hat folgende Rechte:

- Recht auf Unterhalt gemäß der Vermögenslage der Familie
- Beteiligung am Gewinn des Familienbetriebes und an den damit erworbenen Gütern
- Anrecht auf den Betriebszuwachs (Steigerung des Betriebswertes im Laufe der Zeit)
- Vorkaufsrecht im Falle der Veräußerung

### TIPP

Um langwierige Arbeitsstreitverfahren (z. B. Anrecht auf den Betriebszuwachs bei Ehetrennung und Scheidung) zu vermeiden, ist es empfehlenswert, die Gründung eines Familienbetriebes gut zu überdenken und sich von Experten beraten zu lassen!

Das Familienunternehmen wird mittels notarieller Urkunde gegründet. Die Gründung ist immer dann gegeben, wenn kein anderes Rechtsverhältnis zwischen den Familienangehörigen vorliegt. Es besteht jedoch auch die Möglichkeit, einen Familienbetrieb unter der Rechtsform einer Offenen Handelsgesellschaft oder einer Kommanditgesellschaft zu gründen, wobei die betreffenden gesetzlichen Auflagen berücksichtigt werden müssen (siehe Kapitel „Die Gesellschaft“).

<sup>5</sup>  
Vgl. Einfach machen. Leitfaden zur Gründung, 2023, Seite 44

## Die Gesellschaft

Die Unternehmertätigkeit kann auch von mehreren Personen gemeinsam in der Form einer Gesellschaft ausgeübt werden. Einerseits können Sie durch Aufnahme einer oder mehrerer Partner Ihre finanzielle Situation verbessern und neue Investitionen tätigen, andererseits können Sie eine zuverlässige Arbeitskraft gewinnen.

Durch neue Gesellschafter können neues Know-how und Berufserfahrungen eingebracht werden, die sich positiv auf die gesamte Entwicklung des Unternehmens auswirken. Bevor Sie sich für die Aufnahme von Gesellschaftern entscheiden, ist es jedoch ratsam zu prüfen, ob Ihre Partner auch auf Dauer zu Ihnen passen. Haben Sie geeignete Partner gefunden, können Sie gemeinsam entscheiden, welche Gesellschaftsform für Ihr Unternehmen am besten geeignet ist. Auch ein Einzelunternehmen kann im Laufe der Zeit in eine Gesellschaft umgewandelt werden.

Die Gesellschaft unterscheidet sich vom Einzelunternehmen grundsätzlich in folgenden Punkten:

- Das Gesellschaftskapital kann von mehreren Personen aufgebracht werden.
- Die Einlagen, welche jeder Gesellschafter, sei es in Form von Gütern, als auch in Form von Dienstleistungen in die Gesellschaft mit einbringt, um einen gemeinsamen Zweck zu verfolgen.
- Haftung und Risiko für die Gesellschaftstätigkeit können auf mehrere Personen verteilt und beschränkt werden.
- Die Verantwortung für die Führung und Verwaltung der Gesellschaft kann ebenfalls bei mehreren Personen liegen.

Jeder Gesellschaft liegt ein Gesellschaftsvertrag zu Grunde, welcher die Rechte und Pflichten der einzelnen Gesellschafter untereinander und die Rechtsbeziehungen der Gesellschaft gegenüber Dritten regelt (siehe oben). Es wird beispielsweise festgelegt, wie viel Kapital bzw. Arbeitsleistung jeder einbringt, wie und in welchem Ausmaß Gewinn und Verlust verteilt werden, welche Aufgaben jeder Gesellschafter hat, usw. Der Gesellschaftsvertrag muss schriftlich verfasst werden. Die Gesellschaftsgründung in der Form einer mündlichen Absprache ist nur bei der sog. einfachen Gesellschaft möglich. Die grundlegende Unterscheidung der Gesellschaften erfolgt in Personengesellschaften und in Kapitalgesellschaften, welche sich jeweils in Bezug auf ihre Rechtspersönlichkeit und insbesondere in Bezug auf das Ausmaß der Unabhängigkeit des Gesellschaftsvermögens von jenem der einzelnen Gesellschafter unterscheiden.

### TIPP

Um Probleme möglichst zu vermeiden, ist es ratsam, im Gesellschaftsvertrag die Rechte und Pflichten der einzelnen Gesellschafter detailliert festzulegen!

## 2.2. Personengesellschaften

Personengesellschaften zeichnen sich grundsätzlich aus durch

- das Nicht-Vorhandensein eines vorgeschriebenen Mindestkapitals
- unbegrenzte und gesamtschuldnerische Haftung der Gesellschafter für die Verpflichtungen der Gesellschaft
- direkte Verwaltungs- und Entscheidungsbefugnis der Gesellschafter
- die Übertragbarkeit der Gesellschafterrolle (und den diesbezüglichen Rechten und Pflichten) an Dritte nur mit Zustimmung aller Gesellschafter.

Personengesellschaften können als Einfache Gesellschaft, Offene Handelsgesellschaft (OHG) oder als Kommanditgesellschaft (KG) gegründet werden.

### Einfache Gesellschaft

---

Die einfache Gesellschaft ist – historisch gesehen – die Grundform der Personengesellschaft und die diesbezüglichen gesetzlichen Bestimmungen im Zivilgesetzbuch (z. B. zu Haftung, Verwaltung, usw.) finden, abgesehen von spezifischen Ausnahmen, auch bei der OHG und der KG Anwendung.

Der Gesellschaftervertrag ist an keine besondere Form gebunden, außer an jene, die wegen der Art der eingebrachten Güter vorgeschrieben sind. Vorbehaltlich einer anderen Abmachung im Gesellschaftervertrag, steht die Verwaltung der Gesellschaft jedem Einzelnen der Gesellschafter unabhängig von den anderen zu. Wird die Verwaltung hingegen von mehreren Gesellschaftern gemeinsam ausgeübt, ist zur Vornahme von Handlungen im Namen der Gesellschaft die Einwilligung aller verwal tungsbefugten Gesellschafter erforderlich. Die Gewinne und die Verluste aus der Gesellschaftstätigkeit werden unter den Gesellschaftern anteils mäßig aufgeteilt.

Eine einfache Gesellschaft darf keine Handelstätigkeiten ausüben, weshalb sie auch für Unternehmertätigkeiten ungeeignet ist. Diese Gesellschaftsform kommt in der Landwirtschaft vor und wird z. B. auch bei der Gründung von Musikkapellen gewählt. Für die Gründung, Abänderung und Löschung genügt die Antragstellung beim Handelsregister der Handelskammer. Ein Mindestkapital für die Gründung und den Fortbestand der Gesellschaft ist nicht vorgeschrieben.

Bezüglich der Haftung sollten Sie bei dieser Gesellschaftsform berücksichtigen, dass die Gläubiger der Gesellschaft ihre Rechte und Forderungen nicht nur gegenüber dem Gesellschaftsvermögen geltend machen können. Vorbehaltlich gegenteiliger Abmachungen, haftet auch jeder Gesellschafter, der im Namen und für Rechnung der Gesellschaft gehandelt hat, für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft persönlich und als Gesamtschuldner mit dem eigenen Privatvermögen. Das bedeutet, dass jeder der betreffenden Gesellschafter für den vollen Betrag einer Verbindlichkeit der Gesellschaft haftet, aber, falls er die gesamte Verbindlichkeit begleicht, auf die anderen Gesellschafter zurückgreifen kann (gesamtschuldnerisch oder solidarisch).

Bei Verbindlichkeiten einer einfachen Gesellschaft gegenüber Dritten haben Sie jedoch die Sicherheit, dass diese in erster Linie durch das Gesellschaftsvermögen beglichen werden müssen, und erst in zweiter Linie auf das Vermögen der Gesellschafter zurückgegriffen wird (unvollkommene Unabhängigkeit des Gesellschaftsvermögens).

Weiters ist die Unabhängigkeit des Gesellschaftsvermögens insofern gegeben, als dass Privatgläubiger des einzelnen Gesellschafters ihre Forderungen nicht direkt gegenüber dem Gesellschaftsvermögen geltend machen können. Die Gläubiger des betreffenden Schuldners können sich allerdings an dem diesen Letzteren zustehenden Gesellschaftsgewinn befriedigen, oder die Auszahlung des dem Schuldner zustehenden Gesellschaftsanteils verlangen.



## Offene Handelsgesellschaft (OHG)

---

Sie ist die häufigste Form der Personengesellschaft. Die OHG besteht aus zwei oder mehreren Gesellschaftern. Die Gesellschaftsform unterscheidet sich insbesondere dadurch, dass hier sämtliche Gesellschafter unbeschränkt und gesamtschuldnerisch für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft mit ihrem Geschäfts- und ihrem Privatvermögen haften. Bezüglich Geschäftsbeziehungen mit Dritten sollten Sie bedenken, dass beschränkende Vereinbarungen der Gesellschafter untereinander zur Haftung gegenüber dritten Gläubigern nicht gültig sind. Die bereits beschriebene Sicherheit der primären Befriedigung der Forderungen durch das Gesellschaftsvermögen bleibt jedoch auch für die OHG bestehen.

Hinsichtlich der Beziehung der Gesellschafter zu ihren Privatgläubigern unterscheidet sich die OHG von der einfachen Gesellschaft durch den Umstand, dass die Gläubiger nicht die Auszahlung der Gesellschaftsquote des Schuldners verlangen können.

Die OHG handelt unter einer Firma, die aus dem Namen eines oder mehrerer Gesellschafter und der Bezeichnung des Gesellschafterverhältnisses gebildet wird. Die Gründung erfolgt beim Notar mittels schriftlichen Vertrags und ist formal einfach. Ein Mindestkapital ist nicht vorgeschrieben. Ist in der Gründungsurkunde nichts anderes vereinbart, stehen jedem einzelnen Gesellschafter die Geschäftsführung und die Vertretung der Gesellschaft gegenüber Dritten zu.

### TIPP

---

Diese Gesellschaftsform sollte nur gewählt werden, wenn alle Gesellschafter in der Ausübung der Geschäftstätigkeit kompetent sind und Verlässlichkeit und Vertrauen bestehen.

Nach erfolgter Gründung beim Notar ist der Gründungsvertrag von den Gesellschaftern innerhalb von 30 Tagen zur Eintragung bei jenem Handelsregisteramt zu hinterlegen, in dessen Sprengel der Sitz der Gesellschaft festgelegt wird. Ein wichtiger Punkt ist die Zusammenarbeit der Gesellschafter. Die einzelnen Gesellschafter müssen im Unternehmen grundsätzlich mitarbeiten. Da das Gesellschaftsvermögen allen Gesellschaftern gemeinsam gehört, sollte über wesentliche Dinge gemeinsam entschieden werden. Das Risiko und der Gewinn werden aufgeteilt.

## Kommanditgesellschaft (KG)

---

Zu dieser Gesellschaftsform kommt es, wenn einerseits Personen über Kapital verfügen und dieses investieren wollen, und andererseits Personen Unternehmergeist haben, aber nicht finanzkräftig sind. Bei der KG gibt es also zwei Arten von Gesellschaftern, welche sich in Hinsicht auf Einlagen, Aufgaben und Haftung unterscheiden:

- **Komplementäre (Vollhafter):** haften auch mit ihrem gesamten Privatvermögen für die Verbindlichkeiten der Gesellschaft, wofür aber auch allein diesen Gesellschaftern die Verwaltung und die Geschäftsführung der Gesellschaft zusteht.
- **Kommanditisten (Teilhafter):** haften ausschließlich mit ihrer Kapitaleinlage und sind eine Art Darlehensgeber für die Komplementäre mit zusätzlichen Rechten wie Einsicht in die Bücher, Gewinnbeteiligung, usw. Laut Gesetz nimmt der Kommanditist grundsätzlich am Gewinn und Verlust in dem Verhältnis teil, in dem er am Vermögen beteiligt ist. Kommanditisten dürfen sich nicht in die Verwaltung der KG einmischen, da sie sonst den Vorteil der beschränkten Haftung verlieren und zu Komplementären werden.

Im Gesellschaftsvertrag sind die Komplementäre und Kommanditisten genau anzugeben. Die Gründungsformalitäten sind dieselben wie bei der OHG.

Die OHG und die KG unterliegen den Regelungen des Insolvenzkrisesgesetzes, welches am 15. Juli 2022 in Kraft getreten ist und das bis dahin geltende Konkursgesetz ersetzt: Bei Zahlungsunfähigkeit der Gesellschaft kann das örtlich zuständige Landesgericht die gerichtliche Liquidation des Unternehmens verfügen. Sollte hingegen einer der Gesellschafter zahlungsunfähig werden und das Landesgericht gegen ihn als Unternehmer die gerichtliche Liquidation eröffnen, wird das Gesellschafterverhältnis bezogen auf den der gerichtlichen Liquidation unterliegenden Gesellschafter aufgelöst. Die restlichen Gesellschafter müssen in diesem Fall die Mehrheit der Gesellschafter innerhalb einer gesetzlichen Frist wiederherstellen. Sollte das nicht möglich sein, muss die Gesellschaft aufgelöst und liquidiert werden.

## 2.3. Kapitalgesellschaften

Zum Unterschied zu Personengesellschaften haben Kapitalgesellschaften eine eigene Rechtspersönlichkeit, die sich von der Rechtspersönlichkeit der Gesellschafter unterscheidet. Die Gesellschaft ist also selbst Trägerin von Rechten und Pflichten und verfügt über eigene Organe (Vollversammlung, Verwaltungsrat und ggf. Aufsichtsrat).

Kapitalgesellschaften sind grundsätzlich charakterisiert durch

- ein vorgeschriebenes Mindestkapital
- die beschränkte Haftung der einzelnen Gesellschafter, welche nur im Ausmaß des in die Gesellschaft eingebrachten Kapitals bzw. der eingebrachten Güter haften (Ausnahme: Komplementäre bei Kommanditgesellschaften auf Aktien)
- die Verwaltungstätigkeit und die Geschäftsführung ist von der Gesellschafterrolle getrennt – die Eigenschaft als Gesellschafter erteilt lediglich die Befugnis, mit der eigenen Stimme an der Wahl der Verwalter teilzunehmen
- die Gesellschafterrolle ist frei übertragbar.

Die Kapitalgesellschaft eignet sich als Rechtsform vor allem für mittlere und große Unternehmen. Es gibt verschiedene Formen:

- Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
- Aktiengesellschaft (AG)
- Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGA)

### Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Bei der GmbH haften grundsätzlich die Gesellschafter gegenüber den Gläubigern der Gesellschaft nur mit ihrer Kapitaleinlage. Sie eignet sich besonders für Zusammenschlüsse von Partnern, die zwar in der Gesellschaft mitarbeiten, das Risiko aber auf die Kapitaleinlage (ohne persönliche Haftung) reduzieren wollen.

Um den Gläubigern einen gewissen Schutz zu gewähren, fordert der Gesetzgeber eine Mindestkapitaleinlage in das Unternehmen. Das sogenannte Stammkapital einer GmbH muss mindestens 10.000 € betragen und bei Gründung müssen mindestens 25 % der Einlagen in bar eingezahlt werden. Die Einzahlung kann auch durch eine Bankbürgschaft oder Versicherungspolize ersetzt werden. Anstelle von Barkapital können im Übrigen auch

### TIPPS

- Oft reicht das Mindestkapital nicht aus, weshalb weitere Kredite benötigt werden. Die Haftungsbeschränkung der GmbH führt in diesem Falle dazu, dass in der Praxis die Kreditgeber (z. B. Banken) Sicherheitsleistungen direkt von den Gesellschaftern fordern. Für dieses Kreditvolumen ist dann die Haftungsbeschränkung der GmbH aufgehoben.
- Sowohl bei der Gründung als auch in der späteren steuerlichen Betreuung ist die GmbH aufwendiger als eine Personengesellschaft.

entsprechende Sachwerte oder Dienstleistungen eingebracht werden, wobei für diese die vereidigte Schätzung eines Sachverständigen (eingetragen in das Verzeichnis der Rechnungsprüfer oder in das Sonderverzeichnis der Finanzaufsichtsbehörde Consob) und die sofortige, vollständige Erbringung der Mindestkapitaldeckung erforderlich ist. Dienstleistungen sind zusätzlich durch eine Bankgarantie oder Versicherungspolizze zu sichern. Allgemein kann jedes Vermögensgut, welches ökonomisch bewertet werden kann, in die GmbH eingebracht werden.

Das Umwandlungsgesetz 99/2013 (G.D. 76/2013) hat für die Vereinfachung der zu Lasten der Gesellschaft bestehenden Obliegenheiten vorgesehen, dass die Überweisung von 25 % der monetär getätigten Einlagen direkt an das im Gründungsakt benannte Verwaltungsorgan der Gesellschaft erfolgt. Hierbei ist im Gründungsakt auch das Zahlungsmittel anzuführen. Die Gründung setzt einen Gesellschaftsvertrag voraus, wobei der Abschluss des Vertrages sowie allfällige Änderungen beim Notar mit öffentlicher Urkunde abgefasst und im Handelsregister eingetragen werden müssen.

Die Geschäftsführung kann einem Gesellschafter, mehreren Gesellschaftern oder einer dritten Person übertragen werden. Die Organe der GmbH sind die Gesellschafterversammlung, der Verwaltungsrat bzw. der Geschäftsführer und, sofern vorgeschrieben, ein Kontrollorgan (z. B. Aufsichtsrat, ab 50.000 € Gesellschaftskapital zwingend vorgeschrieben).

Die GmbH hat verschiedene Bücher zu führen, wie z. B. das Gesellschafterbuch, das Buch über die Sitzungen und Beschlüsse der Gesellschafterversammlung des Verwaltungsrates und des Aufsichtsrates. Der Verwaltungsrat bzw. die Geschäftsführer der GmbH haben jedes Jahr den Jahresabschluss mit Gewinn- und Verlustrechnung sowie einen Bericht zu erstellen und der Gesellschafterversammlung zur Genehmigung vorzulegen. Der Jahresabschluss ist beim Handelsregister zu hinterlegen. Sollten Kapitalgesellschaften Verluste produzieren, sind vom Gesetzgeber eine Kapitalreduzierung und eine Verlustabdeckung durch Einzahlung der Gesellschafter vorgesehen.

## Ein-Personen-GmbH

Seit März 1993 kann die GmbH auch als Ein-Personen-GmbH gegründet werden, bzw. eine GmbH in eine Einzel-GmbH umgewandelt werden. Es gibt dann nur noch einen Gesellschafter. Bei der Gründung ist direkt das gesamte Kapital einzubringen, bzw. ist bei der Umwandlung der GmbH in eine Ein-Personen-GmbH das Restkapital innerhalb von 90 Tagen, ab der

Modifizierung, in das Gesellschaftskapital einzubringen. Die Angabe der Gesellschaftsform im Schriftverkehr muss auch den spezifischen Hinweis auf die Ein-Personen GmbH haben. Allgemein gelten die Bestimmungen der GmbH.

Die Ein-Personen-GmbH kann unter Umständen für den Gesellschafter eine unbeschränkte Haftung zur Folge haben, wenn sich im Falle der Insolvenz der Gesellschaft herausstellt, dass das gesamte Gesellschaftskapital nicht rechtzeitig eingebracht worden ist, oder die Daten des einzelnen Gesellschafters nicht ordnungsgemäß angegeben worden sind.

## Die Vereinfachte Gesellschaft mit beschränkter Haftung

---

Wie im Falle der ordentlichen GmbH handelt es sich bei der Vereinfachten GmbH (Art. 2463 *bis* ZGB – s. G.D. 1/2012, umgewandelt mit Gesetz 27/2012) um eine Kapitalgesellschaft mit eigener Rechtspersönlichkeit, für deren Verpflichtungen allein das Gesellschaftskapital haftet.

Für die Gesellschaftsgründung ist ein notarieller Akt in Übereinstimmung mit dem vom Justizministerium (Ministerialdekret 138/2012) übereinstimmenden Standardformular erforderlich. Der Gründungsakt hat folgende Informationen zu enthalten:

- Nachname, Name, Geburtsort und -datum, Domizil und Staatsbürgerschaft eines jeden Gesellschafters
- die Gesellschaftsbezeichnung, Gesellschaftsform und Haupt- bzw. (sofern vorhanden) Nebensitz der Gesellschaft
- der Gesamtbetrag des Gesellschaftskapitals, welches mindestens 1 € betragen und unter 10.000 € liegen muss
- der Gesellschaftszweck und die seitens eines jeden Gesellschafters gehaltenen Gesellschaftsquoten
- die Bestimmungen bezüglich der Verwaltung, der Struktur und der gesetzlichen Vertretung der Gesellschaft, sowie die mit der Rechnungsprüfung beauftragten Personen
- Ort und Datum der Unterzeichnung des Gründungsaktes

Die Einlage des gesamten Gesellschaftskapitals hat zum Zeitpunkt der Gründung monetär zu erfolgen, wobei die entsprechenden Beträge an das im Gründungsakt benannte Verwaltungsorgan der Gesellschaft zu überweisen ist.

**TIPP**

Bei der Gründung der Vereinfachten GmbH ist jedoch auch zu bedenken, dass für die Geschäftstätigkeit zumeist auch die Beantragung und die Gewährung von Bankkrediten erforderlich ist, wobei das geringe Gesellschaftskapital der Vereinfachten GmbH der Kreditgewährung hinderlich sein kann.

Die Gesellschaftsbezeichnung (inkl. der Benennung als vereinfachte GmbH), das unterzeichnete und eingelegte Gesellschaftskapital, der Gesellschaftssitz und die Amtsstelle des Unternehmensregisters, bei welcher die Gesellschaft eingetragen ist, müssen in den Unterlagen, sowie der Korrespondenz der Gesellschaft angeführt werden.

Mit der Gesetzesreform im Jahr 2013 ist die Möglichkeit eingeführt worden, dass auch Nichtgesellschafter zu Verwaltern der Gesellschaft bestellt werden können. Ebenso ist mit der vorgenannten Reform die Figur der GmbH mit reduziertem Kapital (s.r.l. a capitale ridotto) abgeschafft worden. Derartige Gesellschaften werden ab dem 23.06.2013 als Vereinfachte GmbH geführt.

Die gegenständliche Gesellschaftsform bietet insbesondere drei wesentliche Vorteile:

- a) Spesenvergünstigungen bei der Gesellschaftsgründung: Der Gründungsakt ist gebührenfrei, wobei auch die Notar-Honorare entfallen (vgl. Art. 3, Abs. 3 des G.D. 1/2012, umgewandelt mit G. 27/2012)
- b) die Möglichkeit diese Gesellschaftsform für Unternehmen zu verwenden, welche nicht ein hohes Gesellschaftskapital benötigen
- c) die Möglichkeit, die Spesen für die berufliche Ausbildung in vollem Umfang von der Steuer abzusetzen

## Aktiengesellschaft (AG) und Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGA)

Da die Aktiengesellschaft (AG) und die Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGA) im Vergleich zu anderen Gesellschaftsformen selten von Unternehmensgründern gewählt werden, wird in dieser Broschüre nicht näher darauf eingegangen. Der Aufwand für die Gründung dieser Gesellschaftsformen ist äußerst beträchtlich und das Mindestkapital für die Gründung einer AG beträgt mittlerweile 50.000 € (vgl. Art. 2327 ZGB, abgeändert durch G.D. 91/2014, umgewandelt mit G. 116/2014).

## 2.4. Genossenschaften

Die soziale und wirtschaftliche Struktur Südtirols ist vorwiegend durch Klein- und Mittelbetriebe gekennzeichnet. Das Genossenschaftswesen in Südtirol hat seinen Ursprung in den landwirtschaftlichen Genossenschaften und den Kreditgenossenschaften. Die Vorteile einer gemeinsamen Verarbeitung und Vermarktung der landwirtschaftlichen Produkte, sowie die Finanzierungen für Klein- und Mittelbetriebe, die den lokalen Bedürfnissen und Anforderungen Rechnung tragen, haben ein starkes Genossenschaftswesen in Südtirol hervorgebracht.

Grundsätzlich handelt es sich bei Genossenschaften um Gesellschaften mit veränderlichem Kapital, die auf Gegenseitigkeit ausgerichtet sind. Der Gegenseitigkeitscharakter (Mitgliederförderung) ist dadurch gekennzeichnet, dass den Mitgliedern der Genossenschaft bessere Bedingungen (z. B. Preise, Güter, Dienstleistungen oder Arbeitsentgelte) geboten werden, als sie jedes Mitglied für sich allein auf dem Markt erzielen könnte. Es gibt unterschiedliche Arten von Genossenschaften, wie beispielsweise Konsumgenossenschaften, Produktions- und Arbeitsgenossenschaften, Dienstleistungsgenossenschaften, Kreditgenossenschaften, Wohnbaugenossenschaften, Landwirtschaftliche Anlieferungs- und Zuchtgenossenschaften, Sozialgenossenschaften, Garantiegenossenschaften, Genossenschaftskonsortien, u. a.

Die steuerlichen Vorteile kommen in erster Linie für Gesellschaften mit überwiegender Gegenseitigkeit zur Anwendung, d. h. für Genossenschaften, welche

- ihre Tätigkeit vorwiegend zu Gunsten der Mitglieder ausüben
- sich bei der Ausübung ihrer Tätigkeit vorwiegend der Arbeitsleistung ihrer Mitglieder bedienen
- sich bei der Ausübung ihrer Tätigkeit vorwiegend der Einbringung von Gütern oder der Erbringung von Dienstleistungen durch die Mitglieder bedienen.

Im Zuge der Genehmigung des Jahresabschlusses muss die Einhaltung dieser Anforderungen jährlich von den Verwaltern überprüft werden, damit eine primäre gewinnorientierte Ausrichtung der Gesellschaft ausgeschlossen werden kann. Die Vollversammlung kann, soweit es die wirtschaftliche Situation der Gesellschaft zulässt, einen Teil an die Mitglieder, welche Güter oder Dienstleistungen von der Genossenschaft bezogen haben, in Form einer Rückvergütung (ristorni) beschließen.

Die Gründung einer Genossenschaft erfolgt mittels öffentlicher Urkunde, welche vom Notar aufzusetzen und beim Handelsregister einzutragen ist. Die Gesellschaftsbezeichnung kann frei gewählt werden, muss jedoch den Begriff „Genossenschaft“ beinhalten.

Normalerweise sind für die Gründung einer Genossenschaft mindestens neun Mitglieder notwendig. Eine Gründung mit mindestens drei Mitgliedern ist jedoch möglich, sofern es sich dabei ausschließlich um natürliche Personen handelt und die Genossenschaft die Bestimmungen für die Gesellschaften mit beschränkter Haftung befolgt.

Für die Genossenschaften kommen, soweit diese vereinbar sind, die rechtlichen Bestimmungen einer Aktiengesellschaft zur Anwendung. Der Gründungsakt kann jedoch vorsehen, dass bei Genossenschaften mit weniger als zwanzig Mitgliedern oder einer Aktiva von weniger als 1.000.000 € in der Bilanz, die Vorschriften über die Gesellschaft mit beschränkter Haftung zur Anwendung kommen, soweit diese vereinbar sind.

Der Gründungsakt muss nicht die Angabe des Gesellschaftskapitals beinhalten, aber die von jedem Mitglied gezeichnete Quote und die von ihm eingebrachten Einlagen. Weiters sind die Bedingungen für die Aufnahme und den Austritt von Mitgliedern, sowie die Verteilungsmodalitäten der Gewinne und das Verwaltungssystem anzugeben. Eine Mindesteinbringung des Gesellschaftskapitals von 25 % in Form von Bargeld ist nicht vorgesehen. Das gesetzliche Mindestkapital beträgt 25 €, das von jedem Mitglied einbezahlt werden muss.

Für die Unterstützung und Sicherstellung des Genossenschaftswesens müssen alle Genossenschaften 3 % ihres jährlichen Gewinnes an den Fonds für wechselseitige Unterstützung und Förderung des Genossenschaftswesens einzahlen.

Die Gründung von Genossenschaften wird von der Autonomen Provinz Bozen – Südtirol gefördert. Nähere Informationen dazu können Sie entweder beim Amt für Genossenschaftswesen, bei Coopbund Alto Adige Südtirol, bei Cooperdolomiti, beim AGCI Alto Adige Südtirol oder beim Raiffeisenverband Südtirol einholen. Die Kontaktdaten finden Sie im Adressenverzeichnis im Anhang.



## 2.5. Rechtsformen auf einen Blick

### Einzelunternehmen

<b>Haftung</b>	In der Regel volle Haftung (auch mit dem Privatvermögen)
<b>Steuerrecht</b> (siehe Seite 76)	IRPEF (progressive Besteuerung) Für die Berechnung der IRPEF werden neben dem Unternehmereinkommen auch alle anderen Einkünfte, wie z. B. Einkünfte aus Arbeitsverhältnissen, Mieterlöse, Kapital, usw., (sofern nicht bereits getrennt besteuert) herangezogen.
<b>Buchführung</b>	Doppelte Buchführung oder Wahlmöglichkeit für die vereinfachte Buchführung, sofern die betrieblichen Erlöse 500.000 € bei Dienstleistungsunternehmen (auch Handwerk) und 800.000 € bei allen anderen Unternehmen, nicht übersteigen.
<b>Gründungsformalitäten</b>	Die Eintragung ins Handelsregister erfolgt mittels der sog. „Vereinheitlichten Meldung“ (ComUnica) durch einen Steuerberater oder Wirtschaftsverband. Die Daten werden von Seiten der Handelskammer automatisch an die Agentur der Einnahmen, das NISF und das INAIL weitergeleitet.
<b>Firmenname</b>	Es muss der Familienname des Unternehmers oder die Initialen seines Vor- und Zunamens enthalten sein. Beispiel: Heizanlagen F. Alber
<b>Kosten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gründungsspesen („Vereinheitlichte Meldung“) ungefähr 225 € bis 325 €</li> <li>• Jährliche Handelskammergebühr: 53 €</li> <li>• Jährliche Kosten Buchführung: ab 1.100 €</li> <li>• Jährliche Kosten Steuerklärungen: ab 500 €</li> </ul>

#### + Vorteile

- + Geringer Gründungsaufwand
- + Für kleine und mittlere Unternehmen geeignet
- + Kein Mindestkapital
- + Hohe Flexibilität
- + Vereinfachte Buchführung unter gewissen Schwellenwerten möglich
- + Zahlt keine IRAP

#### – Nachteile

- Der Einzelunternehmer haftet mit dem Privatvermögen
- Als Einzelperson könnte man nur beschränkt kreditwürdig sein
- Er alleine trägt die Verantwortung
- Großer Arbeitseinsatz, in der Regel keine längeren Urlaube möglich
- Das Schicksal des Unternehmens ist eng mit der Gesundheit des Unternehmers verknüpft

## Familienunternehmen (notariell gegründet im Sinne des Art. 230bis ital. ZGB)

---

<b>Haftung</b>	In der Regel volle Haftung (auch mit dem Privatvermögen)
<b>Steuerrecht</b>	IRPEF (progressive Besteuerung) Der Firmeninhaber muss wenigstens 51 % des ausgewiesenen Gewinns zu seinen Lasten versteuern, die Aufteilung des restlichen Gewinnes auf die anderen Familienmitglieder kann jedes Jahr in der Steuererklärung bestimmt werden. Sowohl der Firmeninhaber als auch die mitarbeitenden Familienmitglieder müssen jährlich in der Einkommenssteuererklärung bestätigen, dass sie im Besteuerungszeitraum andauernd und vorwiegend im Unternehmen mitgearbeitet haben.
<b>Buchführung</b>	Doppelte Buchführung oder Wahlmöglichkeit für die vereinfachte Buchführung, sofern die betrieblichen Erlöse 500.000 € bei Dienstleistungsunternehmen (auch Handwerk) und 800.000 € bei allen anderen Unternehmen, nicht übersteigen.
<b>Gründungsformalitäten</b>	Das Familienunternehmen wird mittels notarieller Urkunde gegründet und hat seine Wirksamkeit ab der auf dem Datum der Urkunde folgende Steuerperiode. Wird das Familienunternehmen gleichzeitig mit der Neueröffnung eines Einzelunternehmens gegründet, hat es sofortige Wirkung. Die Eintragung ins Handelsregister erfolgt mittels der sog. „Vereinheitlichten Meldung“ (ComuUnica) durch den Steuerberater. Die Daten werden von Seiten der Handelskammer automatisch an die Agentur der Einnahmen, das NISF und das INAIL weitergeleitet.
<b>Firmenname</b>	Wie bei Einzelunternehmen muss der Familienname des Unternehmers oder die Initialen seines Vor- und Zunamens enthalten sein. Beispiel: Heizanlagen F. Alber
<b>Kosten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gründungsspesen Notar: ab 500 €</li> <li>• Jährliche Handelskammergebühr: 53 €</li> <li>• Gründungsspesen („Vereinheitlichte Meldung“) ungefähr 225 € bis 325 €</li> <li>• Jährliche Kosten Buchführung: ab 1.100 €</li> <li>• Jährliche Kosten Steuerklärungen: ab 700 € (da mindestens zwei private Steuerklärungen zu machen sind)</li> </ul>

## + Vorteile

---

- + Geringer Gründungsaufwand
- + Für kleine und mittlere Familienunternehmen geeignet
- + Kein Mindestkapital
- + Hohe Flexibilität
- + Vereinfachte Buchführung möglich
- + Umfang der Mitarbeit von Familienmitgliedern kann steuerlich festgelegt werden
- + Schutz der mitarbeitenden Familienmitglieder, d. h. diese haben Recht auf Unterhalt und je nach Mitarbeit auch Anrecht auf einen Teil des Gewinns (auch bei Verkauf des Betriebes – ex Art. 230bis ital. ZGB)
- + Die mitarbeitenden Familienmitglieder können gleichzeitig auch anderen Tätigkeiten nachgehen und werden nicht rechtlich in eine Unternehmenskrise des Unternehmens involviert
- + Zahlt keine IRAP

## – Nachteile

---

- Der Einzelunternehmer haftet mit dem Privatvermögen
- Als Einzelperson könnte man nur beschränkt kreditwürdig sein
- Er alleine trägt die Verantwortung
- Großer Arbeitseinsatz, keine längeren Urlaube möglich
- Das Schicksal des Unternehmens ist eng mit der Gesundheit des Unternehmers verknüpft
- Das Recht auf Unterhalt steht den mitarbeitenden Familienmitgliedern auch im Falle eines Verlustes zu
- Die mitarbeitenden Familienmitglieder haben ein Mitspracherecht, die Haftung gegenüber Dritten bleibt jedoch beim Unternehmer
- Im Falle einer Veräußerung, Auflösung bzw. eines Ausscheidens aus dem Unternehmen, hat das Familienmitglied Anspruch auf den Wertzuwachs
- Das Familienoberhaupt bzw. der Unternehmensgründer hat in jedem Fall unabhängig vom tatsächlichen Arbeitseinsatz mindestens 51 % der Gewinne zu versteuern
- Die privatrechtlichen Beziehungen zwischen den Familienmitgliedern könnten in einem Gesellschaftsvertrag (z. B. OHG/KG) besser geregelt werden

## Offene Handelsgesellschaft (OHG)

<b>Haftung</b>	Volle Haftung aller Gesellschafter (auch mit dem Privatvermögen)
<b>Steuerrecht</b>	Transparenzbesteuerung IRPEF (anteilmäßige progressive Besteuerung von jedem Gesellschafter), IRAP 3,30%* (proportional mit Absetzbeträgen) * kann sich je nach Region/Autonome Provinz und Jahr ändern
<b>Buchführung</b>	Doppelte Buchführung oder Wahlmöglichkeit für die vereinfachte Buchführung, sofern die betrieblichen Erlöse 500.000 € bei Dienstleistungsunternehmen (auch Handwerk) und 800.000 € bei allen anderen Unternehmen, nicht übersteigen.
<b>Gründungsformalitäten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesellschaftervertrag beim Notar</li> <li>• Eintragung ins Handelsregister: Die Eintragung ins Handelsregister erfolgt mittels der sog. „Vereinheitlichten Meldung“ (ComunUnica) durch den Notar. Die Daten, welche in der Regel durch einen Steuerberater für den Notar vorbereitet werden, werden von Seiten der Handelskammer automatisch an die Agentur der Einnahmen, das NISF und das INAIL weitergeleitet.</li> </ul>
<b>Firmenname</b>	Die Gesellschaftsbezeichnung muss mindestens aus dem Namen eines oder mehrerer Gesellschafter zusammengesetzt sein, wobei auch das Gesellschaftsverhältnis angegeben werden muss. Beispiel: Autoexport des Hofer Klaus OHG
<b>Kosten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gründungsspesen (Notar/Wirtschaftsberater): ungefähr 2.500 €</li> <li>• Meldung Tätigkeitsbeginn: 150 €</li> <li>• Jährliche Handelskammergebühr abhängig von evtl. vorhandenen Betriebsstätten und vom Umsatz des Unternehmens, mindestens aber 200 €</li> <li>• Jährliche Kosten Buchführung: ab 1.800 €</li> <li>• Jährliche Kosten Steuerklärungen: ab 800 €</li> </ul>

### + Vorteile

- + Geringer Gründungsaufwand
- + Geringer Führungs- und Organisationsaufwand
- + Für kleine und mittlere Unternehmen geeignet
- + Kein Mindestkapital vorgesehen, das Gesellschaftskapital sollte aber der ausgeübten Tätigkeit angemessen sein
- + Es sind keine Gesellschaftsorgane notwendig – jeder Gesellschafter vertritt die Gesellschaft gegenüber Dritten
- + Die Bilanz muss nicht veröffentlicht werden
- + Die Solidarhaftung erhöht die Kreditwürdigkeit

### – Nachteile

- Die Gesellschafter haften unbeschränkt und solidarisch
- Die einzelnen Gesellschafter müssen im Unternehmen arbeiten und es muss gemeinsam entschieden werden
- Unüberlegte Entscheidungen eines Gesellschafters könnten das Unternehmen und die Mitgesellschafter gefährden
- Zahlen IRAP (im Gegensatz zum Einzelunternehmen/Familienunternehmen)

## Kommanditgesellschaft (KG)

<b>Haftung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Komplementäre haften unbeschränkt und solidarisch (auch mit dem Privatvermögen).</li> <li>• Kommanditisten haften beschränkt mit ihrer Kapitaleinlage.</li> </ul>
<b>Steuerrecht</b>	<p>Transparenzbesteuerung IRPEF (anteilmäßige progressive Besteuerung von jedem Gesellschafter), IRAP 3,30 %* (proportional mit Absatzbeträgen)</p> <p>* kann sich je nach Region/Autonome Provinz und Jahr ändern</p>
<b>Buchführung</b>	Doppelte Buchführung oder Wahlmöglichkeit für die vereinfachte Buchführung, sofern die betrieblichen Erlöse 500.000 € bei Dienstleistungsunternehmen (auch Handwerk) und 800.000 € bei allen anderen Unternehmen, nicht übersteigen.
<b>Gründungsformalitäten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesellschaftervertrag beim Notar</li> <li>• Eintragung ins Handelsregister: Die Eintragung ins Handelsregister erfolgt mittels der sog. „Vereinheitlichten Meldung“ (ComUnica) durch den Notar. Die Daten, welche in der Regel vom Steuerberater vorbereitet werden, werden von Seiten der Handelskammer automatisch an die Agentur der Einnahmen, das NISF und das INAIL weitergeleitet</li> </ul>
<b>Firmenname</b>	Die Gesellschaftsbezeichnung muss aus dem Namen eines oder mehrerer Komplementäre zusammengesetzt sein, wobei auch das Gesellschaftsverhältnis angegeben werden muss. Sollte in der Gesellschaftsbezeichnung auch der Name eines Kommanditisten aufscheinen, so haftet dieser solidarisch und unbeschränkt mit den Komplementären. Es ist daher ratsam, keinen Namen eines Kommanditisten in die Gesellschaftsbezeichnung aufzunehmen. Beispiel: Paula Hofer & Franz Huber Büromöbel KG
<b>Kosten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gründungsspesen (Notar/Wirtschaftsberater): ungefähr 2.500 €</li> <li>• Meldung des Tätigkeitsbeginns: ungefähr 150 €</li> <li>• Jährliche Handelskammergebühr abhängig von evtl. vorhandenen Betriebsstätten und vom Umsatz des Unternehmens, mindestens aber 200 €</li> <li>• Jährliche Kosten Buchführung: ab 1.800 €</li> <li>• Jährliche Kosten Steuerklärungen: ab 800 €</li> </ul>

### + Vorteile

- + Geringer Gründungsaufwand
- + Geringer Führungs- und Organisationsaufwand
- + Für kleine und mittlere Unternehmen geeignet
- + Kein Mindestkapital vorgesehen, das Gesellschaftskapital sollte aber der ausgeübten Tätigkeit angemessen sein
- + Es sind keine Gesellschaftsorgane notwendig
- + Die Geschäftsführung steht nur den Komplementären zu
- + Kommanditisten haften nur beschränkt mit ihrer Kapitaleinlage
- + Sehr geeignet für eine Generationsnachfolge zwischen Eltern und Kindern

### – Nachteile

- Der Kommanditist darf nicht im Betrieb bestimmend und entscheidungstragend arbeiten (sonst wird er automatisch zum Komplementär und verliert die beschränkte Haftung)
- Es müssen zu jedem Zeitpunkt Komplementäre und Kommanditisten Gesellschafter sein

## Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

---

<b>Haftung</b>	Die Gesellschafter haften nur mit ihrer Kapitaleinlage.
<b>Steuerrecht</b>	<p>IRES 24 % (proportionale Besteuerung), IRAP 3,30 %* (proportional mit Absatzbeträgen)          Wahlmöglichkeit für eine dreijährige mittels Option verlängerbare Transparenzbesteuerung wie bei den Personengesellschaften; die betrieblichen Erträge dürfen max. 5,16 Mio. € betragen und die Gesellschaft darf höchstens 10 Gesellschafter (nur physische Personen) haben.</p> <p><small>* kann sich je nach Region/Autonome Provinz und Jahr ändern</small></p>
<b>Buchführung</b>	Doppelte Buchführung
<b>Gründungsformalitäten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesellschaftsvertrag in Form einer öffentlichen Urkunde beim Notar</li> <li>• Eintragung ins Handelsregister: Die Eintragung ins Handelsregister erfolgt mittels der sog. „Vereinheitlichten Meldung“ (ComUnica) durch einen Steuerberater oder Wirtschaftsverband. Die Daten werden von Seiten der Handelskammer automatisch an die Agentur der Einnahmen, das NISF und das INAIL weitergeleitet.</li> <li>• Mindestkapital von 10.000 €</li> <li>• 25 % des Gesellschaftskapitals sind bei Gründung zu hinterlegen; es besteht die Möglichkeit, die Hinterlegung durch eine Versicherungspolizze oder eine Bankgarantie zu ersetzen.</li> </ul>
<b>Firmenname</b>	<p>Die Gesellschaftsbezeichnung kann in einer beliebigen Fantasiebezeichnung bestehen, muss jedoch die Angabe GmbH enthalten.          Beispiel: Fantasie GmbH</p> <p>Im Falle von nur einem Gesellschafter oder falls die Gesellschaft sich in Liquidation befindet, sind diese Angaben der Gesellschaftsbezeichnung hinzuzufügen.</p>
<b>Kosten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gründungsspesen (Notar/Wirtschaftsberater): ungefähr 4.000 €</li> <li>• Meldung Tätigkeitsbeginn: ungefähr 150 €</li> <li>• Jährliche Handelskammergebühr abhängig von evtl. vorhandenen Betriebsstätten und vom Umsatz des Unternehmens, mindestens aber 200 €</li> <li>• Jährliche Konzessionsgebühr für die Vidimierung der Gesellschaftsbücher: ab 309,87 €</li> <li>• Jährliche Kosten Buchführung: ab 3.000 €</li> <li>• Jährliche Kosten Steuerklärungen: ab 1.500 €</li> </ul>

## + Vorteile

---

- + Die Gesellschafter haften nur mit ihrem eingesetzten Kapital.  
In folgenden Ausnahmefällen haften die Gesellschafter voll und solidarisch:
  - Wenn sie eigenmächtig und vorsätzlich Handlungen durchführen oder jemanden für deren Durchführung beauftragen, welche der Gesellschaft, den Gesellschaftern oder Dritten schaden.
  - Wenn bei einer GmbH mit alleinigem Gesellschafter das Gesellschaftskapital nicht zur Gänze eingezahlt ist oder die Veröffentlichungspflichten über die Tatsache, dass es sich um eine Ein-Personen-GmbH handelt, nicht erfüllt werden.
  - Wenn Handlungen, die zwischen Gründungsdatum und Eintragung der Gesellschaft in das Handelsregister getätigt werden und nach der Eintragung in das Handelsregister nicht von der Gesellschaft ratifiziert werden.
- + Die Geschäftsführung kann einem Gesellschafter oder auch Dritten übertragen werden.
- + Die GmbH hat eine eigene Rechtspersönlichkeit und kann unter ihrem Namen klagen und angeklagt werden.
- + Aufgrund eines Mindestkapitals von 10.000 € ist diese Gesellschaftsform auch für kleine und mittlere Unternehmen geeignet.
- + Es besteht die Möglichkeit unter gewissen Voraussetzungen die Transparenzbesteuerung wie bei Personengesellschaften anzuwenden.

## – Nachteile

---

- Vergleichsweise hohe Gründungskosten und viele Gründungsformalitäten
- Einsetzung eines Kontrollorgans im Sinne des Art. 2477 ital. ZGB, sofern die Erstellung eines konsolidierten Jahresabschlusses verpflichtend ist bzw. bestimmte Grenzwerte (Bilanzsumme, Umsatzerlöse, Beschäftigte) überschritten werden
- Jährliche Pflicht, die Vermögenssituation, die Gewinn- und Verlustrechnung, sowie den Bilanzanhang zu erstellen und beim Handelsregister zu hinterlegen
- Pflicht, die Gesellschaftsbücher zu führen, wie z. B. Buch der Gesellschafterversammlungen, Buch der Beschlüsse des Verwaltungsrates, usw.

## Die vereinfachte Gesellschaft mit beschränkter Haftung (vereinfachte GmbH)

---

<b>Haftung</b>	Die Gesellschafter haften nur mit ihrer Kapitaleinlage.
<b>Steuerrecht</b>	<p>IRES 24 % (proportionale Besteuerung), IRAP 3,30 %* (proportional mit Absatzbeträgen)          Wahlmöglichkeit für eine dreijährige mittels Option verlängerbare Transparenzbesteuerung wie bei den Personengesellschaften; die betrieblichen Erträge dürfen max. 5,16 Mio. € betragen und die Gesellschaft darf höchstens 10 Gesellschafter (nur physische Personen) haben.</p> <p><small>* kann sich je nach Region/Autonome Provinz und Jahr ändern</small></p>
<b>Buchführung</b>	Doppelte Buchführung
<b>Gründungsformalitäten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gesellschaftsvertrag in Form einer öffentlichen Urkunde beim Notar</li> <li>• Eintragung ins Handelsregister: Die Eintragung ins Handelsregister erfolgt mittels der sog. „Vereinheitlichten Meldung“ (ComUnica) durch einen Steuerberater oder Wirtschaftsverband. Die Daten werden von Seiten der Handelskammer automatisch an die Agentur der Einnahmen, das NISF und das INAIL weitergeleitet.</li> <li>• Das Gesellschaftskapital muss mindestens 1 € betragen und darf 9.999 € nicht überschreiten, wobei der Betrag bei Gründung von dem/den Gesellschafter/n an das Verwaltungsorgan übergeben werden muss.</li> <li>• Die Gesellschafter können nur physische Personen sein.</li> </ul>
<b>Firmenname</b>	<p>Die Gesellschaftsbezeichnung kann in einer beliebigen Fantasiebezeichnung bestehen, muss jedoch die Angabe „Vereinfachte GmbH“ enthalten.          Beispiel: Fantasie Vereinfachte GmbH</p> <p>Im Falle von nur einem Gesellschafter oder falls die Gesellschaft sich in Liquidation befindet, sind diese Angaben der Gesellschaftsbezeichnung hinzuzufügen.</p>
<b>Kosten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es ist kein Notarhonorar geschuldet (lediglich vorausbezahlte Spesen und Registergebühren für den Gründungsakt von ca. 250 €)</li> <li>• Beratungsleistungen für den Steuerberater: ca. 200 €</li> <li>• Meldung Tätigkeitsbeginn: ungefähr 150 €</li> <li>• Jährliche Handelskammergebühr abhängig von evtl. vorhandenen Betriebsstätten und vom Umsatz des Unternehmens, mindestens aber 200 €</li> <li>• Jährliche Konzessionsgebühr für die Vidimierung der Gesellschaftsbücher: ab 309,87 €</li> <li>• Jährliche Kosten Buchführung: ab 3.000 €</li> <li>• Jährliche Kosten Steuerklärungen: ab 1.500 €</li> </ul>

---



## + Vorteile

---

- + Die Gesellschafter haften nur mit ihrem eingesetzten Kapital.
- + Die Geschäftsführung kann einem Gesellschafter oder auch Dritten übertragen werden.
- + Die GmbH hat eine eigene Rechtspersönlichkeit und kann unter ihrem Namen klagen und angeklagt werden.
- + Es besteht die Möglichkeit, die Transparenzbesteuerung wie bei Personengesellschaften anzuwenden.
- + Es besteht die Möglichkeit für die Umwandlung in eine ordentliche GmbH.

## – Nachteile

---

- Der Gesellschaftsvertrag muss weitgehend der ministeriellen Vorlage entsprechen.
- Aufgrund des niedrigen Gesellschaftskapitals sehr beschränkt kreditwürdig bzw. nur mit persönlichen Garantien der Gesellschafter.
- Jährliche Pflicht, die Vermögenssituation, die Gewinn- und Verlustrechnung, sowie den Bilanzanhang zu erstellen und beim Handelsregister zu hinterlegen.
- Pflicht, die Gesellschaftsbücher zu führen, wie z. B. Buch der Gesellschafterversammlungen, Buch der Beschlüsse des Verwaltungsrates, usw.
- Keine großen Vorteile gegenüber der normalen GmbH, außer geringere Gründungskosten und weniger Hinterlegung von Gesellschaftskapital.

## Genossenschaften

---

<b>Haftung</b>	Beschränkte Haftung: die Mitglieder haften ausschließlich mit ihrer Kapitaleinlage.
<b>Steuerrecht</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Körperschaftssteuer (IRES) von 24 % Die Gewinne von Genossenschaften mit vorwiegender Mitgliederförderung unterliegen der Körperschaftssteuer (IRES) wie folgt: <ul style="list-style-type: none"> <li>– Landwirtschaftliche Genossenschaften und kleine Fischereigenossenschaften: 23 % des Nettogewinnes</li> <li>– Konsumgenossenschaften: 68 % des Nettogewinnes</li> <li>– Sozialgenossenschaften: 3 % des Nettogewinnes</li> <li>– Andere Genossenschaften (z. B. Bau, Arbeit, u. a.): 43 % des Nettogewinnes</li> </ul> </li> <li>Die Gewinne von Genossenschaften ohne vorwiegende Mitgliederförderung unterliegen der Körperschaftssteuer wie folgt: <ul style="list-style-type: none"> <li>– 70 % des Nettogewinnes, sofern 27 % des Nettogewinnes einer unteilbaren Rücklage zugeführt und 3 % in den Fonds für wechselseitige Unterstützung und Förderung des Genossenschaftswesens einbezahlt werden.</li> </ul> </li> <li>• Regionale Wertschöpfungssteuer (IRAP) von 3,30 %</li> </ul>
<b>Buchführung</b>	Doppelte Buchführung
<b>Gründungsformalitäten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gründungsvertrag in Form einer öffentlichen Urkunde beim Notar, dem die Gesellschaftssatzung beizufügen ist.</li> <li>• Die Eintragung ins Handelsregister erfolgt mittels der sog. „Vereinheitlichten Meldung“ (ComUnica) durch einen Steuerberater oder Wirtschaftsverband. Die Daten werden von Seiten der Handelskammer automatisch an das Südtiroler Genossenschaftsregister, die Agentur der Einnahmen, das NISF und das INAIL weitergeleitet.</li> </ul>
<b>Firmenname</b>	Die Bezeichnung der Genossenschaft kann einen beliebigen Namen annehmen, muss jedoch die Angabe „Genossenschaft“ enthalten. Beispiel: „Fantasie Genossenschaft“
<b>Kosten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Notarspesen und Gründungsformalitäten: ca. 2.500 €</li> <li>• Jährliche Handelskammergebühr, abhängig von den Umsatzerlösen und den vorhandenen Betriebsstätten mit einer Mindestgebühr von 200 €</li> <li>• Jährlich Kosten für Buchführung: ab 2.500 €</li> <li>• Jährliche Kosten für Steuererklärungen: ab 1.500 €</li> </ul>

## + Vorteile

- + Die Mitglieder haften ausschließlich mit ihrer Kapitaleinlage.
- + Alle Mitglieder sind gleichwertig an der Genossenschaft beteiligt: das Stimmrecht ist unabhängig von der Höhe der Kapitaleinlage.
- + Beteiligung aller Mitglieder an den Entscheidungsprozessen.
- + Die Genossenschaft hat eine eigene Rechtspersönlichkeit.
- + Variables Gesellschaftskapital – neue Mitglieder können ohne Notarspesen aufgenommen werden.
- + Mindestkapital niedriger als bei AG und GmbH (bei Genossenschaften beträgt der Mindestkapitalanteil pro Mitglied 25 €).

## – Nachteile

- Verschiedene gesetzliche Auflagen und regelmäßige Kontrollen
- Gewinnausschüttung nur sehr begrenzt möglich
- Oft eine geringe Kapitalisierung



## 2.6. Nebenberuflich ein Unternehmen gründen

Wer beabsichtigt, neben seiner Tätigkeit im Angestelltenverhältnis zusätzlich ein Unternehmen zu gründen, der sollte dieses Vorhaben vorher gut überlegen und abwägen, denn mit dieser Entscheidung sind vor allem arbeits- und steuerrechtliche, sozialversicherungsrechtliche und familiäre Aspekte verbunden.

Gemäß den Bestimmungen des ZGB hat jeder Mitarbeiter im Angestelltenverhältnis grundsätzlich eine Sorgfalts- und Treuepflicht gegenüber seinem Arbeitgeber. Der Arbeitnehmer darf weder für sich, noch für Dritte Geschäfte abwickeln, die im Wettbewerb mit dem Arbeitgeber stehen. Es dürfen auch keine Nachrichten über die Organisation und die Produktionsverfahren des Unternehmens verbreitet werden, dass dem Arbeitgeber dadurch ein Schaden entstehen könnte. Sollte eine selbstständige Nebentätigkeit begonnen werden, die nicht im Wettbewerb mit dem Arbeitgeber steht, so sollte der Arbeitgeber darüber informiert werden, damit die arbeitsrechtlichen Bestimmungen für die Angestellten-tätigkeit (z. B. Arbeitszeit, Erholungszeiten) durch die Nebentätigkeit nicht verletzt werden.

Bei öffentlich Bediensteten regelt das Dekret des Landeshauptmanns vom 15. Januar 2016, Nr.3 (Verordnung über die Nebentätigkeiten) die Unvereinbarkeit und Ämterhäufung. Die Kernaussage dieser Bestimmung ist jene, dass grundsätzlich für einen Bediensteten der Landesverwaltung mit Vollzeitvertrag die Ausübung des Handels, einer gewerblichen und freiberuflichen Tätigkeit, oder der Eintritt in ein privates oder öffentliches Dienstverhältnis untersagt sind.

Von diesem Grundsatz kann in bestimmten Fällen abgewichen werden. Einem Teilzeitbeschäftigten, dem die Landesregierung keinen Arbeitsvertrag mit Vollzeit anbieten kann, wird grundsätzlich die Möglichkeit gegeben, das wirtschaftliche Einkommen aufzubessern. Auf Antrag des Bediensteten und mit Einverständnis des jeweiligen Vorgesetzten, wird von der Personalabteilung von Fall zu Fall eine entsprechende Ermächtigung erteilt. Eventuelle weiterführende Informationen erhalten Sie auf der Webseite der Autonomen Provinz Bozen – Südtirol, Abteilung Personal, Amt für Verwaltungspersonal.

Aus arbeitsrechtlicher Sicht sollten bei Aufnahme einer selbstständigen Nebentätigkeit in jedem Fall mit dem Arbeitgeber die Arbeitszeiten, Urlaubsansprüche, Erholungszeiten und klare Regelungen hinsichtlich der Nutzung der Arbeitsgeräte am Arbeitsplatz, gegebenenfalls mit dem Beistand eines Arbeitsrechtsberaters geschaffen werden. Dadurch kann eine mögliche Unvereinbarkeit der Nebenbeschäftigung mit den gesetzlich vorgesehenen Einschränkungen des Angestelltenverhältnisses vermieden werden.

Je nach Art der ausgeübten Nebentätigkeit müssen die fürsorge- und sozialversicherungsrechtlichen Aspekte abgeklärt werden. Ob die Pflicht zur Eintragung und Einzahlung in eine zusätzliche Fürsorge- und Sozialversicherung besteht, muss von Fall zu Fall geprüft werden. Sollte jedoch die Pflicht für eine zusätzliche Eintragung bestehen, müssen die einzuzahlenden Beiträge für die Fürsorge- und Sozialversicherung in die Kostenkalkulation einberechnet werden.

Aus steuerrechtlicher Sicht muss ein nebenberuflicher Unternehmer wissen, dass die erwirtschafteten Gewinne aus der zusätzlichen Tätigkeit der progressiven Einkommensbesteuerung unterliegen. Durch das zusätzliche Einkommen kommt der Steuerpflichtige im Regelfall in eine höhere Steuerklasse, womit jeder Einkommenszuwachs aufgrund der progressiven Steuersätze verhältnismäßig stärker besteuert wird.

Vor Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit sollten die Voraussetzungen für Kleinstunternehmer im Sinne des Gesetzes 190/2014 geprüft werden. Anstelle einer progressiven Einkommensbesteuerung könnte eine begünstigte Ersatzbesteuerung angewandt werden.

Die Steuern müssen im Rahmen der Abfassung der Steuererklärung entrichtet werden.

Wichtig ist, dass sich der nebenberufliche Unternehmer über die Kosten und den Aufwand für die Führung des Unternehmens bewusst ist, damit das Ziel der nebenberuflichen Tätigkeit auch erreicht wird.

Das unternehmerische Vorhaben sollte auch im familiären Umfeld besprochen werden, denn eine zusätzliche Tätigkeit reduziert die verfügbare Zeit für Familie und Freunde.

#### TIPP

Vor der Aufnahme einer unternehmerischen Nebentätigkeit sollte das wirtschaftliche Vorhaben mit Hilfe eines Steuer- und Arbeitsrechtsberaters besprochen werden.

### 3. Marketing<sup>6</sup>

Sie haben eine Geschäftsidee, die Sie begeistert und von der Sie glauben, dass sie von Menschen nachgefragt wird? Ihr Produkt ist eine technische Meisterleistung, Ihr Sortiment außergewöhnlich bzw. Ihre Dienstleistung so originell, dass Sie damit einen großen Vorsprung gegenüber Mitbewerbern haben? Das sind gute Voraussetzungen für Ihren Geschäftserfolg. Aber: haben Sie sich auch gründlich überlegt,

- wem Ihr Produkt einen Nutzen bringt?
- wie viel jemand dafür zu zahlen bereit ist?
- wer Ihr Mitbewerber ist und wo dessen Stärken und Schwächen liegen?
- welche Kundengruppen für Sie von Bedeutung sind?
- in welchen Regionen oder Bevölkerungsschichten Sie diese finden?
- wie Sie an Ihre Zielgruppe herankommen?
- über welche Kanäle Sie Ihre Zielgruppe erreichen?
- wie sich Ihre Verkaufs-Chancen in den nächsten Jahren entwickeln werden?
- welches Zusatzangebot Ihre Chancen verbessert?

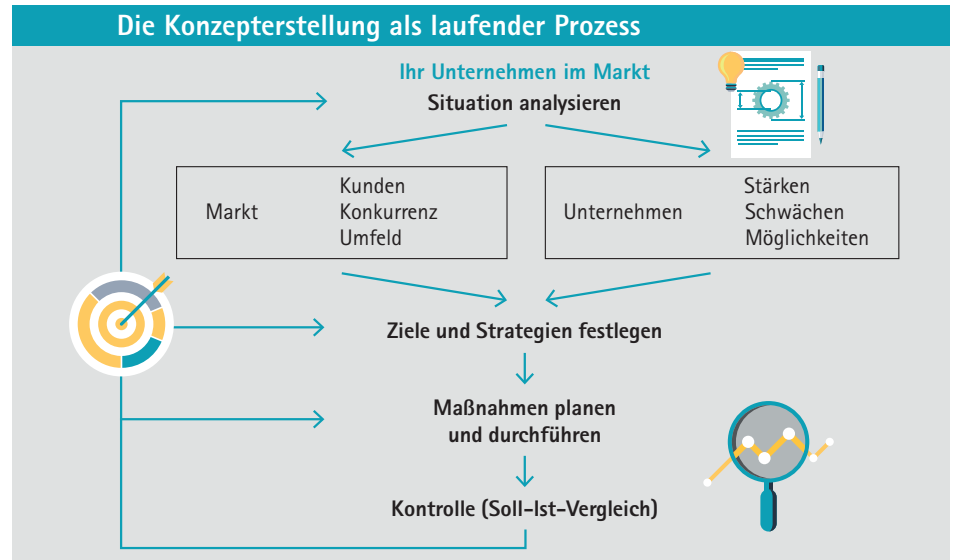
Als Unternehmer bewegen Sie sich in einem sich laufend verändernden Umfeld. Gesellschaftliche Trends, Konsumverhalten und das Nutzen neuer Technologien verändern die Kommunikation mit Ihren zukünftigen Kunden. Das Internet ist kein einseitiges Medium mehr, es findet ein ständiger Dialog zwischen Verkäufer und Kundschaft statt. Mobile Internet-Nutzung ist alltäglich geworden. Berücksichtigen Sie daher das Internet und seine digitalen Netzwerke unbedingt in Ihrer Marketingstrategie. Bevor Sie sich aber mit einzelnen Kanälen beschäftigen, gilt es ein paar grundlegende Marketingfragen zu beantworten.

Bedenken Sie: Nicht das Produkt, sondern die Probleme, Wünsche und Bedürfnisse aktueller und zukünftiger Kunden stehen im Zentrum Ihrer Überlegungen. Ihr Fokus muss so nahe wie möglich an Ihrer Zielgruppe und deren echten Bedürfnissen und Gewohnheiten sein. Lernen Sie Ihre Kundschaft kennen! Was im Marketing zählt, sind zielgruppengerechte Ansprache und Relevanz – Stichwort: Content Marketing.

Und noch einen wesentlichen Gedanken sollten Sie im Hinterkopf behalten: Jede Marketingentscheidung hängt von der eigenen Ausgangslage, der Beurteilung des Mitbewerbers und den eigenen Ressourcen ab.

Erarbeiten Sie Ihr Marketingkonzept, indem Sie die nun folgende Komponenten einer Marketingentscheidung für sich klären und die Ergebnisse festhalten. Bringen Sie Ihr Konzept zu Papier – begnügen Sie sich nicht damit, es im Kopf zu haben. Beim Schreiben sind Sie nämlich gezwungen, Ihre Gedanken genau zu formulieren. Sie können dadurch Ihr Konzept

<sup>6</sup> Vgl. Einfach machen. Leitfaden zur Gründung, 2023, Seite 17 ff.



auch nach einem gewissen Zeitraum überdenken und möglicherweise Verbesserungen einfließen lassen.

Dieser Regelkreis macht deutlich: Der Prozess der Konzeptbildung ist nie abgeschlossen, sondern passt sich permanent an die Gegebenheiten des Umfelds, aber auch an die internen Gegebenheiten an.

Beginnen Sie bei der Konzepterstellung mit der Analyse der Ausgangssituation. Aufbauend auf den Informationen, die sich aus der Analyse der Ausgangslage sowie der Prognose ergeben haben, lassen sich in der zweiten Phase das Marketingleitbild und die Marketingziele ableiten.

#### Welche Ziele sind denkbar?

- Umsatz, Gewinn, Rentabilität, ...
- Neukunden finden
- Marktanteil erhöhen
- Bekanntheitsgrad erhöhen
- Personal binden/finden
- Kundenbindung erhöhen
- Image stärken
- Bestandskunden betreuen

Sind Ihre Marketingziele geplant, gilt es als nächstes, nach Mitteln und Wegen bzw. der Strategie zu suchen, um diese Ziele zu erreichen. Dafür nutzen Sie die marketingpolitischen Instrumente – kombinieren Sie diese in einem möglichst lückenlosen und inhaltlich abgestimmten Marketingmix, um sich positiv von den Mitbewerbern abzuheben.

### 3.1. Marketinginstrumente<sup>7</sup>

#### Überblick von Marketinginstrumenten



<sup>7</sup>  
Vgl. Einfach machen. Leitfaden zur  
Gründung, 2023, Seite 20 ff.



## Die „4P“ des Marketing

---

### Produktpolitik (Product)

Die Produktpolitik umfasst alle Fragen, die sich auf die angebotenen Produkte und Leistungen beziehen. Besonders beschäftigt sich die Produktpolitik mit Kundenerwartungen, die bei Ihrer Sortimentsgestaltung zu berücksichtigen sind. Das Produkt/die Dienstleistung muss auf die Erfordernisse der Kundschaft eingehen!

- Produktinnovationen: Neue Produkte auf den Markt bringen.
- Produktvariation: Auf dem Markt befindliche Produkte verändern.
- Produkteliminierung: Bisher geführte Produkte aus dem Sortiment nehmen.
- Zusatznutzen: z. B. Kundenservice auch nach dem Kauf.
- Verpackung: Eine verkaufswirksame, zweckmäßige Verpackung erarbeiten.
- Marke: Eine Marke entwickeln und sich von anderen Produkten abheben.

Stichwort „USP – Unique Selling Proposition“: Der Erfolg einer Unique Selling Proposition, eines einzigartigen Leistungsversprechens, hängt wesentlich davon ab, dass die Einzigartigkeit von der Zielgruppe erkannt wird, es eine besondere Bedeutung hat und von der Konkurrenz schwer einholbar ist. Ihr USP trägt wesentlich zu Ihrem Unternehmenserfolg bei!

### Preispolitik (Price)

Die Preispolitik beschäftigt sich mit allen Entscheidungen, den „richtigen“ Preis zu finden und diesen schließlich auch optimal auf dem Markt durchzusetzen. Einfluss auf den erzielbaren Preis haben dabei

- Rabatte
- Lieferkonditionen
- Zahlungsbedingungen
- Preisdifferenzierungen

Sie müssen diese Bestandteile des Preises in Ihrer Kalkulation berücksichtigen. An welchem Preis können Sie sich orientieren?

- An der eigenen Kalkulation – Kosten plus Gewinnspanne
- An Konkurrenzprodukten
- An der „Werte-Erwartung“ Ihrer Zielgruppe

### Distributionspolitik (Place)

Die Distributionspolitik sorgt für die Produktverfügbarkeit

- im richtigen Zustand,
- zur rechten Zeit,
- am gewünschten Ort,
- in der jeweils nachgefragten Menge.

Sie müssen entscheiden, wie Sie Ihr Produkt (Ihre Dienstleistung) verteilen wollen, ob über einen eigenen Außendienst, über den Groß- und/oder Einzelhandel, direkt übers Internet oder z. B. mittels Franchising. Auch Fragen der Lagerhaltung und des Transportes müssen Sie dabei klären.



### Kommunikationspolitik (Promotion)

Überlegen Sie sich ein einheitliches Erscheinungsbild, einheitliches Verhalten und einheitliche Kommunikation (Branding, Corporate Identity).

Ein wichtiger Tipp: Auch Ihr Team trägt die Marke nach außen.

Bevor Sie eine Werbeaktion planen oder mit einer Werbeagentur Kontakt aufnehmen, überlegen Sie:

- Wen genau will ich ansprechen?
- Wie gestalte ich meine Werbebotschaft?
- Welche Werbemittel und Kommunikationskanäle setze ich ein?
  - Inserat
  - Flugblatt, Plakat, Poster
  - Direct-Marketing: Telefon, Kundenclubs/-karten, SMS-Marketing, ...
  - Fernsehen, Radio, Kino
  - Online: Website, Suchmaschinenwerbung, Social Media, ...
  - Persönlicher Verkauf
  - Verkaufsförderung: Aktionen, Verkostungen, Promotion, Flyer, ...
  - Events, Sponsoring
- Welche finanziellen Mittel habe ich dafür zur Verfügung?
- Wie werde ich Ergebnisse messen?

Achten Sie bei der Kombination dieser Marketinginstrumente auf eine durchgängige Linie. Ein einheitliches Erscheinungsbild (Corporate Design/ Branding) verankert sich bei Ihren Kunden oder Interessenten leichter und erhöht die Wiedererkennung. Dies gilt nicht nur in der Werbung und Kommunikation, sondern für den gesamten Marketingmix.

Es reicht nicht mehr aus, sich mit den klassischen Parametern wie Alter, Geschlecht und Einkommen Ihrer Zielgruppe zu beschäftigen, um eine Unternehmensbotschaft zielgerichtet und erfolgversprechend kommunizieren zu können. Nützen Sie Inhalte kanalübergreifend, und versorgen Sie Ihre Kundschaft mit spannenden Artikeln auf Ihrer Website, einem ansprechenden Produktfolder, interessanten Newsletter, attraktiven Apps, einem authentischen Social-Media-Engagement, interaktiven Infografiken oder Videos, informativen Studien und Kundenmagazinen.

Ihnen stehen viele Kanäle zur Verfügung. Erst durch die optimale Mischung der Maßnahmen in der Produkt-, Preis-, Distributions- und Kommunikationspolitik werden Sie den angestrebten Erfolg erreichen.

## 3.2. Online-Marketing

### TIPP

Seien Sie für Interessierte sowie Kunden präsent. Anfragen und Rückmeldungen sollten nicht lange unbeantwortet bleiben!

Eine innovative Geschäftsidee allein reicht meist nicht aus, um das eigene Produkt bzw. die eigene Dienstleistung erfolgreich zu vermarkten. Eine umfassende Marketingstrategie und besonders das Online-Marketing stellen mittlerweile ein unverzichtbares Werkzeug dar, um die eigene Bekanntheit bei den relevanten Zielgruppen zu steigern und Kunden zu gewinnen bzw. zu behalten.

Unternehmen können online große Reichweiten erzielen und anschließend den Erfolg angewandter Maßnahmen anhand der generierten Daten messen. Zudem ist es möglich, die eigene Zielgruppe nach Suchverhalten, Interessen, demographischen Eigenschaften usw. gezielt und relativ kostengünstig zu erreichen.

Im Online-Marketing stehen unterschiedliche Möglichkeiten und Tools zur Verfügung. Besonders für Unternehmensgründer ist es ratsam, die richtigen Maßnahmen und Kanäle mit Zeit und Sorgfalt auszuwählen und in einer Strategie zusammenzufassen. Meist sind die zur Verfügung stehenden Ressourcen begrenzt, umso wichtiger ist es, diese gezielt einzusetzen, um die Ziele des Online-Marketings auch erreichen zu können.

Behalten Sie die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Zielgruppe im Fokus. Versuchen Sie Ihnen zu vermitteln, welchen Mehrwert Ihr Angebot schafft, für welche Probleme Sie Lösungen anbieten, und wie Sie sich von all den anderen Anbietern unterscheiden.

### Vorteile des Online-Marketings

- Hohe Reichweite
- Zielgruppe kann genau definiert und erreicht werden
- Direkte Interaktion mit Kunden ist möglich
- Hohe Flexibilität
- Erfolgsmessung ist möglich

### Suchmaschinenoptimierung (SEO)

Unter Suchmaschinenoptimierung bzw. Search Engine Optimisation (SEO) versteht man sämtliche Methoden und Praktiken, die dazu beitragen, die Sichtbarkeit und Positionierung einer Webseite in den Suchmaschinenergebnissen zu erhöhen bzw. zu verbessern.

Mittlerweile suchen und finden Interessierte Informationen meist über Suchmaschinen wie Google, Bing, usw. Diese werden somit zur ersten Anlaufstelle und können Ihrem Unternehmen Wettbewerbsvorteile bringen.

**TIPP**

Finden Sie heraus, welche Suchbegriffe Ihre Zielgruppe verwendet, um nach Ihren Produkten bzw. Dienstleistungen zu suchen. Beachten Sie aber, dass diese Begriffe von Ihrer Konkurrenz oft stark umkämpft und somit die Klickpreise relativ hoch sind.

**TIPP**

Erstellen Sie einen Redaktionsplan, um Inhalte für die sozialen Medien zu planen und somit rechtzeitig erstellen zu können.

Vergessen Sie dabei nicht: Die Algorithmen, nach welchen die Suchmaschinen die verschiedenen Webseiten bewerten und einordnen, ändern sich laufend. Somit sollte die Suchmaschinenoptimierung als fortwährender Prozess angesehen werden. Aktualisieren Sie immer wieder Ihre Inhalte, Bilder, usw. und bieten Sie Ihren Kunden aktuelle Informationen.

## Suchmaschinenwerbung (SEA)

---

Suchmaschinenwerbung bzw. Search Engine Advertising (SEA) bezeichnet die Schaltung von kostenpflichtigen Werbeanzeigen, welche noch vor den eigentlichen Suchmaschinenergebnissen platziert werden. Während SEO also darauf abzielt, organisch die Sichtbarkeit einer Webseite zu erhöhen, geht es bei SEA um bezahlte Anzeigen, welche auf Schlüsselwörtern oder auch sog. Keywords basieren. Die Kosten dabei entstehen, sobald der Kunde effektiv auf die Werbeanzeigen klickt.

## Social Media

---

Die Sozialen Netzwerke haben sich in den letzten Jahren laufend weiterentwickelt und sind aus einer umfassenden Online-Marketing-Strategie nicht mehr wegzudenken. Sie ermöglichen es, den eigenen Bekanntheitsgrad zu erweitern, Unternehmenswerte zu vermitteln, Produkte und Dienstleistungen zu bewerben und anzubieten, mit potenziellen Kunden zu interagieren, u. v. m.



Ausschlaggebend für den Erfolg im Social Media Marketing ist eine strategische und zielgerichtete Anwendung der verschiedenen Netzwerke. Unternehmen müssen nicht auf jeder Plattform präsent sein. Besonders Gründer mit meist begrenzten Ressourcen sollten vorab die eigene Zielgruppe klar definieren und aufgrund dessen die geeignetsten Plattformen auswählen.

**TIPP**

Beachten Sie die Europäische Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO 679/2016) beim Versand von Mailings – grundsätzlich muss im Voraus die Einwilligung des Empfängers eingeholt werden.

**TIPP**

Weitere Informationen zu „Online-Marketing“ finden Sie auf der Homepage der Handelskammer Bozen. Der Leitfaden „Einstieg in die Welt des E-Commerce“ ist in mehrere Module unterteilt, Modul 4 ist dem Thema „Online-Marketing“ gewidmet: [www.handelskammer.bz.it](http://www.handelskammer.bz.it)

**TIPP**

**HOMEPAGE CHECK:** Lassen Sie Ihre Webseite kostenlos überprüfen! Der Bereich „PID – Digitales Unternehmen“ der Handelskammer Bozen informiert Sie über Optimierungsmöglichkeiten und rechtliche Auflagen.

## E-Mail-Marketing

---

E-Mail-Marketing ermöglicht es, Informationen und Werbebotschaften gezielt per E-Mail an Personen oder Gruppen zu senden. Potenzielle und bestehende Kunden können direkt, personalisiert und individuell angesprochen werden. Das E-Mail-Marketing kann sowohl zur Bestandskundenpflege wie auch zur Neukundengewinnung eingesetzt werden. Zum E-Mail-Marketing gehören verschiedenste Arten von Mailings, wie z. B. Follow-Up-E-Mails, Willkommens-E-Mails, Danke-E-Mails u. v. m.

## Influencer Marketing

---

Als Influencer werden Meinungsführer und Multiplikatoren im Social Web bezeichnet. Influencer vermitteln Glaubwürdigkeit und verfügen gegenüber ihrer Community über eine Vertrauensbasis. Dementsprechend werden Inhalte und Empfehlungen anders wahrgenommen, als wenn sie direkt von einem Unternehmen bzw. einem Anbieter kommen.

Influencer Marketing kann verschiedenste Ziele haben, wie z. B. den Bekanntheitsgrad des Unternehmens zu steigern, die Markenbindung zu verbessern oder die Reichweite zu erhöhen.

## Unternehmenswebseite

---

Die Unternehmenswebseite ist mittlerweile weit mehr als ein digitales Schaufenster im Netz. Kunden und Interessenten finden dort schnellstmöglich Informationen über das Unternehmen selbst sowie dessen Produkte bzw. Dienstleistungen.

Die Unternehmenswebseite ist zudem auch die Grundlage der Online-Marketingstrategie, dient der Kundenbetreuung sowie dem Personalmanagement u. v. m. Die Webseite sollte intuitiv und benutzerfreundlich sein und außerdem die rechtlichen Rahmenbedingungen respektieren.

## Vertriebsplattformen: Online-Shop vs. Marketplace

Bei diesen zwei Möglichkeiten gibt es einen Hauptunterschied:

- Beim **Online-Shop** bezieht der Käufer die Produkte von einem einzigen Verkäufer.
- Auf einem **Marktplatz** kann der Käufer auf Produkte von vielen verschiedenen Verkäufern zugreifen.

### Online-Shop

#### + Vorteile

- + Design und Aufbau können personalisiert werden
- + Kontrolle über den gesamten Verkauf – Entscheidungen werden selbst getroffen, keine Vorgaben
- + Direkter Kontakt mit Kunden – durch guten Kundenservice kann eine langfristige Kundenbeziehung aufgebaut werden
- + Kundendaten enthalten Infos zum Kundenverhalten und sind die Basis für personalisiertes Marketing

#### – Nachteile

- Höherer Ressourcenaufwand (Zeit, Kosten, ...) für die Erstellung und Führung des Online-Shops
- Logistik wird selbst organisiert, muss aber dennoch mit großen Anbietern mithalten
- Aufwändige Kundengewinnung – schwierig Nutzer auf die Seite zu holen

### Marketplace

#### + Vorteile

- + verfügt bereits über das Vertrauen des Kunden
- + hat bereits einen großen Kundenstamm
- + geringer Marketingaufwand
- + Logistik und Zahlung wird meist über den Marktplatz abgewickelt

#### – Nachteile

- hohes Konkurrenzlevel – viele Anbieter mit ähnlichen oder denselben Produkten
- starker Preiskampf
- schwierig, langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen

Stellt man den digitalen Marktplatz einem eigenen Online-Shop gegenüber, gibt es keinen eindeutigen Sieger. Ganz entscheidend ist die Ausgangslage des eigenen Unternehmens.

Ein digitaler Marktplatz ist ein guter Ausgangspunkt, um kurzfristige Erfolge zu erzielen und um E-Commerce allgemein zu testen. Hier können erste Erfahrungen gesammelt und unternehmensinterne Prozesse auf den neuen Vertriebskanal eingestellt werden.

Wollen Sie Markenwerte und langfristige Kundenbeziehungen aufbauen, sollten Sie die Individualität eines eigenen Online-Shops nutzen. Hier können Sie selbst bestimmen und die Serviceleistungen und Preise an Ihre Vorstellungen sowie an die Wünsche Ihrer Kunden anpassen.





## 4. Finanzierung

Eine gute Finanzierung ist die Grundlage für den erfolgreichen Aufbau eines Unternehmens. Die genaue Ermittlung des Kapitalbedarfs gehört deshalb zu den wesentlichen Aufgaben jeder Unternehmensgründung. Mit ein paar Zahlen über den Daumen gepeilt ist es hier nicht getan. Es bedarf vielmehr einer genauen, realistischen Berechnung in Form eines Kapitalbedarfsplans, der auch eine der tragenden Säulen Ihres gesamten Geschäftsplans (Businessplan) darstellt (siehe Seite 68).

Eine möglichst genaue Kapitalbedarfsplanung hilft, die Liquidität zu sichern und die Zahlungsunfähigkeit (Insolvenz) zu vermeiden. Dazu gehört aber nicht nur der langfristige Kapitalbedarf für das Anlagevermögen wie Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Fahrzeuge, sondern auch der kurzfristige Kapitalbedarf für das Umlaufvermögen. Hier müssen Sie an das Material- und Warenlager, aber auch an die Kosten und Spesen denken, die während der Leistungserbringung entstehen. Die Lieferung der Waren und/oder Leistungen erfolgt ja erst später und die Bezahlung in der Regel auch. Dazu kommen noch nicht eingegangene Zahlungen, so mancher Kunde bezahlt nicht zum vereinbarten Termin, sondern später. Außerdem sollten Sie die finanziellen Belastungen während der Anlaufphase des Betriebes berücksichtigen.

### 4.1. Kapitalbedarf

Für Ihren Betrieb unterscheiden Sie zwischen dem kurz- und langfristigen Kapitalbedarf. Während Sie den langfristigen Kapitalbedarf anhand von Kostenvoranschlägen relativ einfach ermitteln können, ist es beim kurzfristigen Kapitalbedarf (z. B. Betriebsmittel für den laufenden Betrieb des Unternehmens) weitaus schwieriger. Er hängt von der jeweiligen Branche, den Umsätzen, den Zahlungsgepflogenheiten, usw. ab. Diesen Teil der Finanzierung sollten Sie recht viel Aufmerksamkeit widmen, denn diese Kosten fallen immer an. Berechnen Sie Ihren Kapitalbedarf weder zu verschwenderisch noch zu knapp, beides würde ihrem Unternehmen Nachteile bringen. Zu knapp bedeutet Liquiditätsmangel und damit recht schnell Probleme; zu viel bedeutet Liquiditätsüberhang und damit hohe Finanzkosten. Eine Vorlage für eine Kapitalbedarfsrechnung finden Sie auf Seite 71.

## 4.2. Eigenkapital

Wie viel Kapital können Sie selbst aufbringen? Überlegen Sie mit Hilfe einer Aufstellung, welche flüssigen Werte (wie z. B. Bargeld und Werte, welche sich belehnen lassen, wie etwa Versicherungen), Sie ins Unternehmen einbringen möchten/können.

Eigenkapital stellt die Grundlage zur Finanzierung Ihrer Investitionen dar und wird als Maß für das Eigenrisiko bewertet. Fehlendes Eigenkapital macht Ihr Vorhaben zwar schwieriger, muss aber nicht der Grund sein, um Ihre Geschäftsidee gleich zu verwerfen. Es gibt keine allgemein gültige Regel dafür, wie viel Eigenkapital Sie als Prozentsatz des Gesamtkapitals aufbringen müssen. Dies ist stark branchenabhängig. Generell gilt jedoch, dass das Eigenkapital ca. 30 % bis 40 % des notwendigen Finanzierungsbedarfs abdecken soll.

Als weiterer Parameter kann auch die folgende Überlegung gelten: Ein neues Unternehmen erwirtschaftet im ersten Jahr nur selten Gewinne. Daher ist es notwendig, Eigenkapital in der Höhe von mindestens dreimal des im ersten Jahr erwarteten Verlustes einzubringen. Dadurch vermeiden Sie unnötige Risiken in Bezug auf die Finanzierung, denn Geldgeber beteiligen sich nur selten am Risiko.

Ist Ihr Eigenkapital für Ihr Vorhaben nicht ausreichend, können Teilhaber (Gesellschafter) eine Alternative darstellen. Hier gilt der Grundsatz: Besser Gewinne teilen, als auf Grund von Liquiditätsmangel auf die Gründung des Unternehmens zu verzichten oder aus Liquiditätsmangel nach kurzer Zeit wieder zu schließen. Eine zweite Alternative könnten eventuell Kredite von Verwandten oder Freunden sein, wobei von dieser Art der Kapitalbeschaffung eher abzuraten ist. Sollte es zum Ausfall kommen, so werden Verwandte oder Freunde Geld verlieren und das wirkt sich immer negativ auf die Beziehung aus.

Informieren Sie sich über mögliche öffentliche Beihilfen und Förderungen. Dabei gilt der Grundsatz: Öffentliche Förderungen helfen dem Unternehmensgründer in den ersten Jahren die Liquidität zu sichern. Das Unternehmen selbst muss aber von Anfang an so geplant sein, dass es auch ohne Förderungen über die Runden kommt. Förderungen sind in diesem Zusammenhang als Erleichterungen zu verstehen, nicht aber als Voraussetzung für den Erfolg. Auch Leasing, Factoring und andere Finanzierungsformen sind als Alternativen möglich, zu Beginn empfehlen Experten jedoch eher die traditionellen Finanzierungen. Sie sind leichter zu überblicken, gut zu berechnen und eignen sich gerade für Unternehmensgründungen. Die Wahl der Hausbank als Partner ist sehr wichtig und kann unter Umständen ausschlaggebend für den Erfolg sein.

Das Eigenkapital wird durch Gewinne finanziert. Die Gewinnentnahme ist somit ein wesentlicher Teil der Unternehmenspolitik. Wenn Ihr Unter-

nehmen wächst und Sie die Gewinne immer zu 100 % entnehmen, so wird der Eigenkapitalanteil laufend verringert und als weitere Folge ist ein Liquiditätsengpass zu befürchten. Die Gewinnentnahme sollte von Beginn an geregelt werden. Dies könnte wie folgendes Beispiel aussehen:

**Beispiel Regel Gewinnentnahme:**

Wenn Eigenkapitalanteil > X % (30 %–50 %) = Gewinnentnahme

Als weiterer Parameter wird empfohlen die Investitionstätigkeit bei den Gewinnrücklagen zu berücksichtigen:

**Beispiel Regel Gewinnrücklagen:**

Gewinnrücklagen = X % der zu tätigen Investitionen (30 %–50 %)

## 4.3. Fremdkapital

### TIPPS

- Das Anlagevermögen (Gebäude, Maschinen, usw.) sollte nach Möglichkeit mit Eigenkapital und langfristigem Fremdkapital finanziert werden. Dabei sollten Grundstücke grundsätzlich mit Eigenkapital gekauft werden; bei Immobilien sollte der Anteil des Eigenkapitals mindestens 25 % betragen, der Rest kann auch über langfristige Finanzierungen (10 Jahre) gedeckt werden.
- Die Laufzeit von Krediten sollte der Lebens- bzw. Nutzungsdauer der finanzierten Investitionen entsprechen (z. B. keine Maschinenfinanzierung mit Kontokorrentkredit).

Es gibt verschiedene Formen der Fremdfinanzierung. Generell wird zwischen kurz- und langfristigen Krediten unterschieden.

Um die Kreditkosten beurteilen zu können, brauchen Sie Informationen über den Zinssatz, die Laufzeit des Kredites, die Anzahl der Raten, aber auch die Spesen bei Ratenfälligkeit. Außerdem müssen Sie sich über einmalige bzw. wiederkehrende Kreditprovisionen, Kreditbearbeitungsgebühren, Kosten einer Immobilienschätzung (für Kreditsicherheit) und andere Nebenkosten informieren. Die Rückzahlung, also die Tilgung des Kredites, muss in die Finanzflussrechnung eingebaut werden.

Für eine Unternehmensgründung stehen folgende Finanzierungsformen zur Auswahl:

### Investitionskredit/Darlehen

Der Investitionskredit hat eine mittel- bis langfristige Laufzeit (d. h. 5–15 Jahre) und dient zur Finanzierung des Anlagevermögens (Gebäude, Maschinen, usw.). Für die Gewährung des Kredites werden in der Regel entsprechende Sicherheiten (Hypothek, Bürgschaft, usw.) verlangt. Als Grundsatz gilt: Die Laufzeit des Darlehens ist etwas kürzer als die geplante Nutzung. Dies bedeutet z. B. bei Maschinen mit einer geplanten Laufzeit von 10 Jahren eine Kreditdauer von weniger als 10 Jahren.

Vorsichtige Investoren gehen von einer Finanzierungsdauer von 75 % der Nutzungsdauer aus. Zu beachten ist auch, dass hohe Investitionskredite hohe Zinsbelastungen und auch hohe Tilgungsraten verursachen. Dies kann den Unternehmenserfolg gefährden.

## Kontokorrentkredit

---

Der K/K-Kredit dient dem laufenden Geschäfts- und Zahlungsverkehr. Auf dem Konto werden alle Zahlungseingänge und Zahlungsausgänge verbucht. Als Zahlungseingänge gelten in erster Linie Überweisungen, Bareinlagen, aber auch Scheckeinlagen. Als Zahlungsausgang gelten alle Zahlungen, die vom Konto abfließen. Aufgrund der Kosten (Zinsen, Spesen, Gebühren) sollte dieser Kredit nur als sehr kurzfristiges Finanzierungsmittel eingesetzt werden. Der Name „Kontokorrent“ kann in die deutsche Sprache mit „laufender Kredit“ übersetzt werden und wird zur Abdeckung des Liquiditätsbedarfs gebraucht. Als Faustregel gilt: Ein Kontokorrent soll mindestens 3-mal (optimal 5-mal) umgeschlagen werden, wie die Höhe des genehmigten Kreditrahmens. Dies bedeutet: bei einem genehmigten Kreditrahmen von 25.000 € soll über das Konto ein Jahresumsatz in der Mindesthöhe von 75.000 € (besser 100.000 €) oder mehr erfolgen.

## Leasing

---

Hierbei handelt es sich um eine häufige genutzte Finanzierungsalternative. Investitionsgüter werden „angemietet“ und entweder nach Vertragsende dem Leasinggeber zurückgegeben oder zum Restkaufpreis übernommen. Dies bedeutet, dass das „Leasinggut“ während der Laufzeit einem Dritten gehört und dieses Gut bei „Nichtbezahlung“ vom Leasinggeber zurückgeholt wird. Wir unterscheiden das „echte“ Leasing und das Finanzierungsleasing. Das echte Leasing (to lease = leihen) ist in manchen Fällen eine gute Alternative zum Kauf, vor allem in den Fällen, wo eine begrenzte Nutzungszeit vorausgesehen werden kann. So ist die Miete / das Leasen eines Baukrans in vielen Fällen günstiger als der Kauf. Der Kran wird für ein bestimmtes Bauvorhaben benötigt, nachher aber nicht mehr. Es entstehen in einer bestimmten Phase kalkulierbare Kosten, nach Abschluss des Projektes fallen diese Kosten nicht mehr an und somit wird das Investitionsgut nicht mehr benötigt.

Das Finanzierungsleasing hingegen ist eine Form der Finanzierung. Anstelle eines Kaufs wird das Gut für eine bestimmte Zeit geleast und nach Vertragsende zum vereinbarten Restwert gekauft. Gerade bei Autos

und anderen mobilen Gütern ist das Finanzierungsleasing vielfach üblich. Aber Vorsicht: die Konditionen eines solchen Leasingvertrages können viele Spesen und versteckte Kosten beinhalten.

## Factoring

---

Unter Factoring versteht man den „Forderungsverkauf“, bei dem zum Beispiel Kundenforderungen gekauft werden. Der „Factor“ ist der Käufer der Forderungen. Der Preis der Forderungen entspricht in der Regel dem banküblichen Kreditzinssatz zusätzlich einer Risikoprämie für den Zahlungsausfall. Zu beachten ist beim Factoring, dass der „Factor“ nur „gute Forderungen“ kaufen wird. Dies bedeutet, dass der Factor zuerst die Zahlungsfähigkeit des Kunden überprüft und dann erst entscheidet, ob der Forderungsverkauf durchgeführt wird oder nicht. Empfehlenswert ist diese Art der Finanzierung vor allem im Anlagenbau mit langfristigem Charakter (z. B. beim Schiffsbau).

## Crowdfunding

---

Crowdfunding ist eine relativ „neue“ Finanzierungsform in der Unternehmenswelt. Die Ausnahme bildet das spendenbasierte Crowdfunding, diese Art gibt es schon sehr lange. Das Wort Crowd bedeutet Schwarm, bezogen auf eine Finanzierung steht es für „viele finanzieren mit kleinen Beträgen ein Projekt“. Viele kleine Beträge ergeben letzten Endes einen großen Betrag und es können großartige Projekte realisiert werden.

Allerdings ist Crowdfunding nur selten geeignet, um unternehmerische Projekte zu finanzieren. Nachstehend ein Überblick über die gängigsten Arten des Crowfundings:

### **1. Donation Based = Spendenbasierte Finanzierung**

Dies bedeutet viele Spenden für ein Vorhaben von allgemeinem Interesse. Typisch hierfür sind Vorhaben im Interesse einer breiten Öffentlichkeit, z. B. die Sanierung des Kirchturms. In diesem Fall erwartet der Geldgeber keine direkte Gegenleistung, sondern erwartet die Umsetzung des geplanten Vorhabens.

### **2. Reward Based = Gegenleistungsbasiertes Crowdfunding**

In diesem Fall geben die „Finanzierer“ Geld und erhalten dafür eine Gegenleistung – zum Beispiel die vom Unternehmen erzeugten Produkte. Bei einer Käseerei erhalten die Geldgeber eine vorab vereinbarte Gegenleistung in Form von Käse.

### 3. Lending Based = Kreditbasiertes Crowdfunding

Die Geldgeber finanzieren ein Projekt und erwarten dafür die Rückzahlung/Tilgung und einen Risikozuschlag in Form von Zinsen. Diese Form eignet sich auch für Unternehmensgründer, sofern dieser die Geldgeber davon überzeugen kann, dass die Investition lohnend sein wird.

### 4. Equity Based = Beteiligung am Unternehmen

Die Geldgeber beteiligen sich am Eigenkapital und tragen damit das volle Unternehmerrisiko, haben aber auch Anrecht auf den Gewinn.

Für Unternehmensgründer sind vor allem das „Gegenleistungsbasierte“ und das „Equity“ basierte Funding interessant. Zu beachten sind in jedem Fall die rechtlichen Bestimmungen betreffend Höhe der Einzahlungen und der dafür notwendigen Dokumentation. Diese zu erstellende Dokumentation dient dazu, einem Geldgeber sehr klar über die Chancen und Risiken mit allen Details aufzuklären. Die rechtlichen Bestimmungen und Limits bei Crowdfunding sind komplex geregelt und es ist daher empfehlenswert, sich fachliche Unterstützung bei der Planung einer Crowdfunding Aktivität einzuholen.



## Lieferantenkredit

Ein Lieferantenkredit entsteht, wenn eine Ware oder eine Dienstleistung nicht bei Erhalt, sondern erst später bezahlt wird. Der Lieferant räumt ein Zahlungsziel (z. B. 30 Tage) ein. Der Lieferantenkredit wird üblicherweise formlos gewährt, d. h. er muss nicht beantragt werden. Diese Kreditform ist zwar die bequemste, aber auch die teuerste! Bei Sofortzahlung wird nämlich ein Rabatt gewährt.

Dazu ein Beispiel: Lieferantenverbindlichkeiten: 10.000 €; Zahlungsziel: 60 Tage; bei sofortiger Zahlung 4% Zahlungs-Skonto. Es bieten sich folgende Möglichkeiten:

- Sie haben das Geld zur Verfügung und bezahlen sofort, d. h. Sie sparen 400 € (10.000 € – 4% Skonto = 9.600 €)
- Sie zahlen 10.000 € nach 60 Tagen. Auf den ersten Blick kostet dieser Lieferantenkredit nichts, allerdings beweist eine einfache Berechnung das Gegenteil. Überlegen Sie, welchem Jahreszinssatz (360 Tage) 4% Skonto für 60 Tage entsprechen:  $4/60 \times 360 = 24\%$  Jahreszinssatz (!)
- Eine sofortige Zahlung würde sich sogar lohnen, wenn Sie das Geld bei einer Bank leihen müssten. Dazu folgendes Beispiel:
  - Jahreszinssatz: 6%
  - Dauer der Kreditinanspruchnahme: 60 Tage
  - Kredithöhe: 9.600 €
 Berechnung der Zinsbelastung:  $\frac{9.600 \text{ €} \times 0,06}{360 \text{ Tage}} \times 60 \text{ Tage} = 96 \text{ €}$

Bei sofortiger Zahlung erhalten Sie einen Skonto von 400 € und bezahlen für den Kredit bei der Bank 96 € Zinsen. Sie sparen trotz Kreditaufnahme 304 €.

**TIPP**

Das TBA Network (tyrolean business angel network) ist ein Netzwerk von privaten Investoren, dessen Ziel es ist, ambitionierte Gründer nicht nur mit Risikokapital, sondern auch durch die Bereitstellung von unternehmerischem Know-how und wichtigen Kontakten zu unterstützen. Nähere Informationen zum Netzwerk finden Sie unter [www.tba.network](http://www.tba.network).

## Venture-Capital<sup>8</sup>

---

Venture-Capital ist eine Beteiligungsfinanzierung und damit Risiko- oder Eigenkapital. Sogenannte Venture-Capital-Gesellschaften beteiligen sich an jungen Unternehmen mit dem Ziel, mit dem investierten Kapital bei Wiederveräußerung der Beteiligung Gewinne zu erzielen.

Beteiligungsgesellschaften konzentrieren sich in der Regel auf einen eingeschränkten Kreis von jungen Unternehmen

- mit innovativen Ideen
- überdurchschnittlichen Wachstums- und Ertragschancen
- die einen detaillierten Businessplan vorlegen
- von ihren unternehmerischen Fähigkeiten überzeugen können und
- zudem ein entsprechend großes Finanzierungsvolumen erfordern, ca. 400.000 € und darüber, abhängig vom Einzelfall und dem Venture-Capital-Geber.

Für den Großteil der Unternehmensgründer ist privates Venture-Capital daher keine Finanzierungsalternative.

## Business Angels<sup>9</sup>

---

Business Angels sind Personen, die jungen Unternehmen mit Eigenkapital, Managementenerfahrung und Business-Kontakten zur Seite stehen. Sie sind wirtschaftlich unabhängig, meist erfolgreich selbstständig, selbst oder in einer Managementfunktion tätig und verfügen über Erfahrungen im Geschäftsleben.

Sie investieren oft auch kleinere Beträge – ab 20.000 € aufwärts – in junge Unternehmen mit innovativen Ideen und hohem Wachstumspotenzial und können damit insbesondere dann eine Lücke schließen, wenn für Banken das Risiko zu groß und für Beteiligungsgesellschaften der Kapitalbedarf zu gering ist. Im Regelfall beteiligen sich Business Angels am Unternehmen.

<sup>8</sup> Vgl. Einfach machen. Leitfaden zur Gründung, 2023, S. 28

<sup>9</sup> Vgl. Einfach machen. Leitfaden zur Gründung, 2023, S. 29



## 4.4. Wie führe ich ein Bankgespräch?

Ihr wesentlicher Partner bei der Kreditaufnahme ist die Bank. Sie müssen aber davon ausgehen, dass eine Bank Sie nicht ohne weiteres finanzieren wird. Es bedarf eines Unternehmenskonzepts Ihrer Geschäftsidee, welches vom Sachbearbeiter und dem Kreditausschuss geprüft werden. Wichtig sind die Umsetzbarkeit der Idee und das Erzielen von wirtschaftlichen Erfolgen.

### Checkliste für das Bankgespräch

- **Gründliche Vorbereitung:** Eine gute Vorbereitung ist unerlässlich. Dazu gehört vor allem ein ausgereiftes schriftliches Konzept mit einer klaren Aussage zum Produkt/zur Dienstleistung. Wichtige Inhalte sind die Angaben über Investitionen, die Rentabilität (Verhältnis des Gewinns zu dem eingesetzten Kapital in einem Rechnungszeitraum) und Angaben über die geplanten Absatzwege.
- **Was soll wie finanziert werden:** Überlegen Sie sich vorher genau, was Sie eigentlich von der Bank wollen. Art der Finanzierung (Investitionskredit, Kontokorrentkredit ...), Nutzung der Finanzierung (Investitionen ...), Höhe der Finanzierung, Laufzeit, usw. ...
- **Angebote vergleichen:** Holen Sie sich von mehreren Banken Angebote ein.
- **Schriftliche Kreditzusage:** Lassen Sie sich die Kreditzusage schriftlich bestätigen. Klären Sie auch ab, wie lange der Zinssatz fix ist und von welcher Größe er abhängig gemacht wird. Nur mit diesen Angaben wird es möglich sein, die verschiedenen Angebote miteinander zu vergleichen.
- **Sicherstellungen:** Überlegen Sie, welche Sicherstellungen Sie der Bank bieten können (Bürgschaften, Hypothek u. ä.).
- **Sehen Sie die Bank als Partner in Geldangelegenheiten** und informieren Sie sie über den laufenden Geschäftserfolg.
- **Finanzierungsgrundsätze:** Beachten Sie bei der Finanzierung die diversen „Finanzierungsgrundsätze“. So soll beispielsweise die Laufzeit eines Kredites mit der Dauer der wirtschaftlichen Nutzung des Investitionsgutes übereinstimmen.

## 4.5. Garantiegenossenschaften

Garatiegenossenschaften erleichtern Klein- und Mittelbetrieben sowie Freiberuflern den Zugang zu Krediten und anderen Finanzierungsformen durch die Übernahme von Garantieleistungen. Durch die Bürgschaften der Garantiegenossenschaften kann jede Finanzierungsform abgesichert und das Unternehmen zu günstigeren Konditionen finanziert werden. Garantiegenossenschaften gibt es schon seit Jahrzehnten und sie gewinnen in den letzten Jahren stetig an Bedeutung. Gerade kleine und mittlere Betriebe tun sich immer schwerer, Zugang zu den Finanzmärkten zu finden. Ein steigender Liquiditätsbedarf steht steigenden Finanzierungskosten und einer allgemein immer schlechter werdenden Zahlungsmoral gegenüber. Hier können die Garantiegenossenschaften gegensteuern. Sie beraten ihre Mitglieder und suchen gemeinsam nach Lösungen in Finanzierungs- und Bürgschaftsfragen.

Auch die Wirtschaftsverbände sind zusätzliche Ansprechpartner der heimischen Unternehmen für Information rund um die Leistungen der Garantiegenossenschaften.

### Garfidi – Kreditgarantie Südtirol

---

**Garfidi**

Kreditgarantie Südtirol  
Garanzia sul Credito Alto Adige

Garfidi ist die größte Südtiroler Garantiegenossenschaft. Sie leistet Garantien und sichert Kreditausfälle zugunsten der Südtiroler Unternehmen und erleichtert ihnen somit den Zugang zu Krediten. Garfidi vergibt Garantien bis zu 90 % des Finanzierungsbetrages, berät individuell in verschiedenen Finanzierungssituationen und bietet eine Reihe von weiteren Dienstleistungen an. Garfidi ist autorisierter Partner des „Fondo Garanzia per le PMI“ und kann so Start-ups einen privilegierten Zugang zu diesem Fonds ermöglichen.

### CONFIDI – Kreditgarantiegenossenschaft

---

 **CONFIDI**

Confidi Südtirol Gen. erleichtert den lokalen Unternehmen den Zugang zu Krediten, indem die notwendige Finanzierung für Investitionen oder der Schaffung von Liquidität auch in der Startphase garantiert werden. Sie bietet gezielte Beratung und ermittelt gemeinsam mit Partnerbanken Ad-hoc-Lösungen. Confidi ist ein vom staatlichen Garantiefonds (Fondo di garanzia) anerkannter Garantiegeber.

Nähere Informationen erhalten Sie bei den jeweiligen Garantiegenossenschaften (siehe Adressenverzeichnis im Anhang).

## 4.6. Förderungen

Über das Landesgesetz 4/1997 sind Förderbeiträge zur Unterstützung der gewerblichen Wirtschaft möglich: z. B. für Beratung und Wissensvermittlung, Weiterbildung von Mitarbeitern und Gesellschaftern, Internationalisierung und Digitalisierung für Kleinunternehmen mit bis zu 5 Beschäftigten.

Zudem gibt es spezifische Ausschreibungen, wie z. B. jene für

- Kleinunternehmen für betriebliche Investitionen: Die Beihilfe wird in Form eines Verlustbeitrages im Ausmaß von 20% der zulässigen Kosten gewährt. Eine Mindestinvestition von 15.000 € ist erforderlich.
- Sondermaßnahmen zugunsten der Nahversorgungsdienste
- Entwicklung der Elektromobilität
- ...

Für die Beschaffung von Liquidität für neue Unternehmen besteht die Möglichkeit, über den Rotationsfonds für ein zinsbegünstigtes Darlehen anzusuchen. Allerdings muss hierzu jeweils vorab geprüft werden, ob diese Maßnahme zugänglich bzw. geöffnet ist.\*

\*  
Zurzeit ist der Rotationsfonds außer Kraft gesetzt – Stand März 2024)



Über das Landesgesetz 14/2006 bietet die Autonome Provinz Bozen verschiedene Fördermöglichkeiten in den Bereichen Forschung und Innovation und schafft Anreize für die Entwicklung neuer innovativer Produkte und Dienstleistungen. So werden Beiträge für folgende Maßnahmen vergeben:

- Prototypenentwicklung
- neue vernetzte Produktionsprozesse
- Patente
- Zertifizierungen von neuen Produkten

Diese Innovationsförderungen weisen je nach Fördermaßnahme bzw. Projektinhalt eine unterschiedlich hohe Förderquote auf und unterliegen spezifischen Richtlinien, welche bei der Antragstellung zu berücksichtigen sind.

## Förderungen für Unternehmen



Maßnahmen L.G. Nr. 4/1997	Maßnahmen L.G. Nr. 14/2006
Beratung und Wissensvermittlung	Durchführbarkeitsstudien für Innovation
Weiterbildung	Forschungs- und Entwicklungsprojekte
Internationalisierung	F & E Kooperationsprojekte
Digitalisierung	Gewerbliche Schutzrechte
Betriebliche Investitionen für Elektromobilität	Managementsysteme mit Zertifizierung
<u>Spezifische Ausschreibungen:</u>	Innovationsberatungsdienste
Betriebliche Investitionen	Prozess- oder Organisationsinnovation
<i>*weitere Ausschreibungen und Rotationsfonds</i>	Hochqualifiziertes Personal

\* Maßnahme jeweils nicht in Kraft, daher zu prüfen – Stand März 2024

Quelle: Grafik von IDM Südtirol – Funding

**TIPP**

Die Handelskammer Bozen steht für kostenlose Beratungen zur Verfügung. Der Bereich „Funding“ der IDM Südtirol berät und begleitet Interessierte kostenlos bei Förderansuchen. Weitere Ansprechpartner sind die Autonome Provinz Bozen, der NOI Techpark Südtirol, die Wirtschaftsverbände und andere Organisationen (siehe Adressenverzeichnis im Anhang).

Folgende Überlegungen sollten bei Förderansuchen berücksichtigt werden:

- **Wer kann ansuchen?**

Alle Unternehmen, die in der Handelskammer Bozen eingetragen sind. Grundsätzlich zuerst Unternehmen gründen – dann um Beitrag ansuchen. Freiberufler sind als Begünstigte bei L.G. Nr. 4/1997 zur gewerblichen Wirtschaft und bei spezifischen Ausschreibungen in den ersten fünf Jahren ihrer Tätigkeit zugelassen, bei L.G. Nr. 14/2006 für die Innovation hingegen nicht.

- **Was ist förderfähig?**

Genauere Überprüfung der Richtlinien der jeweiligen Fördermaßnahme zur Förderfähigkeit der geplanten Tätigkeit: z. B. zulässige Kosten, gewisse Maßnahmen sehen Mindestkosten bzw. max. Projektkosten vor.

- **Zeitpunkt der Antragstellung**

Das Beitragsgesuch grundsätzlich immer vor Beginn der Tätigkeiten bzw. vor Entstehung der Kosten ausfüllen und einreichen.

- **Formelle Aspekte einhalten**

Offizielle Formulare verwenden, nicht abändern und die entsprechenden Angaben vollständig ausfüllen. Das Versenden des Fördergesuchs erfolgt mittels PEC oder SPID.

Aktuelle Antragsformulare und Informationen finden Sie auf den entsprechenden Webseiten der Autonomen Provinz Bozen unter „Förderungen der gewerblichen Wirtschaft“, unter „Innovation-Forschung“ oder unter „Tourismus und Mobilität“:

- [wirtschaft.provinz.bz.it/de/foerderung-der-gewerblichen-wirtschaft](http://wirtschaft.provinz.bz.it/de/foerderung-der-gewerblichen-wirtschaft)
- [www.provinz.bz.it/innovation-forschung/innovation-forschung-universitaet/Innovation.asp](http://www.provinz.bz.it/innovation-forschung/innovation-forschung-universitaet/Innovation.asp)
- [www.provinz.bz.it/tourismus-mobilitaet/tourismus/foerderungen-finanzierungen.asp](http://www.provinz.bz.it/tourismus-mobilitaet/tourismus/foerderungen-finanzierungen.asp)

## II DER GESCHÄFTSPLAN (BUSINESSPLAN)<sup>10</sup>

Wer sich beruflich selbstständig machen will, braucht zunächst eine erfolgsversprechende Geschäftsidee. Aber die Idee allein reicht nicht aus. Jede Gründung benötigt außerdem einen ausgefeilten Plan, wie diese Idee erfolgreich in die Tat umgesetzt werden kann. Dieser Plan muss alle Faktoren berücksichtigen, die für Erfolg oder Misserfolg entscheidend sein können. Er ist die Regieanweisung, die die einzelnen Schritte des Gründungsvorhabens genau festlegt. Je nach Vorhaben und Branche werden an einen Businessplan unterschiedliche Ansprüche gestellt: Wer ein kapitalintensives Hightech-Unternehmen gründet, muss selbstverständlich bestimmte Inhalte wesentlich umfangreicher darstellen als derjenige, der einen Kurierservice betreiben will.

### TIPP

Der Service für Unternehmensgründung stellt auf der Internetseite einen Businessplan zur Verfügung, den Sie kostenlos herunterladen können. Mit dieser Vorlage können Sie Ihren individuellen Businessplan selbst erstellen!

Je durchdachter und detaillierter die Planung, desto größer ist die Chance, dass Ihr Vorhaben zum gewünschten Erfolg führt. Ein ausführlicher Businessplan „zwingt“ Sie dazu, alle wichtigen Punkte Ihrer Gründung, alle Chancen und Risiken, zu überdenken. Jedes Problem, das Sie schon bei der Planung erkannt und womöglich gelöst haben, bedeutet eine Erleichterung und zusätzlichen Spielraum nach dem Unternehmensstart.

Tragen Sie alle Informationen zusammen, die der Businessplan von Ihnen verlangt. Erst dann können Sie mit großer Wahrscheinlichkeit feststellen, ob Ihre Geschäftsidee „funktioniert“. Ein aussagefähiger Businessplan ist außerdem die Voraussetzung dafür, Ihre Geldgeber davon zu überzeugen, dass Ihr geplantes Unternehmen genug Umsatz erwirtschaften wird, um das geliehene Geld wieder zurückzuzahlen.

<sup>10</sup>  
Vgl. Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit, 2021, Seite 34 ff.

## Hinweise zur Erarbeitung Ihres Businessplans

Kapitel	Inhalt	Tipps
Zusammenfassung	Formulieren Sie hier kurz und übersichtlich die Argumente, die Ihre Kapitalgeber und Geschäftspartner von Ihrer Geschäftsidee überzeugen sollen. Erläutern Sie, warum Sie sich mit diesem Vorhaben selbstständig machen möchten.	Die Zusammenfassung schreiben Sie, wenn Sie Ihren Businessplan fertig gestellt haben. Sie sollte nicht länger als zwei Seiten sein.
Geschäftsidee	Beantworten Sie klar und einfach die Frage: Was möchten Sie tun? Beschreiben Sie sowohl Ihre kurzfristigen als auch langfristigen Unternehmensziele.	Achten Sie auf das Alleinstellungsmerkmal Ihrer Geschäftsidee, damit sich Ihr Angebot von dem Ihrer Wettbewerber unterscheidet. Führen Sie kurz aus, in welche Richtung sich Ihre Idee bzw. Ihr Angebot weiterentwickeln lässt.
Produkt/ Dienstleistung	Beschreiben Sie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung mit einfachen Worten, so dass sie auch ein Laie versteht und attraktiv findet.	Vermeiden Sie Fachausdrücke, Formeln oder technische Details (wenn überhaupt, dann im Anhang).
Kunden	Beschreiben Sie Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung aus der Sicht künftiger Kunden.	Sprechen Sie mit Freunden und Bekannten. Bewerten Sie, welchen Nutzen Sie Ihren Kunden anbieten. Vergleichen Sie sich mit Mitbewerbern. Recherchieren Sie, wie sich Ihre Branche entwickelt.
Konkurrenz	Führen Sie Ihre wichtigsten Konkurrenten auf.	Recherchieren Sie im Internet. Konkurrenten können auch Unternehmen mit ähnlichen Angeboten sein.
Standort	Begründen Sie die Wahl Ihres Standorts. Der Standort spielt unter Umständen eine entscheidende Rolle für den Unternehmenserfolg.	Informieren Sie sich bei Ihrer Gemeinde, ob der gewünschte Standort für die Ausübung Ihrer Geschäftsidee möglich ist.
Marketing	Beschreiben Sie, wie Sie Ihr Angebot entwickeln und präsentieren können, damit es sich von der Konkurrenz abhebt.	Welchen besonderen Nutzen hat Ihr Angebot für Ihre Kunden (z. B. ein besonderer Service oder Ersatzteildienst)? Wie hoch ist der Preis (z. B. besonders günstiger Preis durch niedrige Kosten in Ihrem Unternehmen)? Über welchen Vertriebsweg erreichen Sie Ihre Kunden (z. B. durch einen schnellen und kostengünstigen Online-Vertrieb)? Mit Hilfe welcher Werbemaßnahmen wollen Sie Ihre Kunden informieren?

Kapitel	Inhalt	Tipps
Gründerperson(-en)	Beschreiben Sie Ihre fachliche Qualifikation, Ihre berufliche Erfahrung und Ihr unternehmerisches bzw. kaufmännisches Know-how.	
Mitarbeiter	Begründen Sie, wie viele und welche Mitarbeiter Sie für welche Aufgaben benötigen.	Informieren Sie sich darüber, welche der verschiedenen Arbeitsverhältnisse (Vollzeit, Teilzeit, befristeter Job u. a.) für Ihre(n) Mitarbeiter während der unternehmerischen Startphase infrage kommen.
Rechtsform	Stellen Sie die Rechtsform vor, mit der Sie Ihr Unternehmen starten möchten.	Wie viele Personen sollen Verantwortung übernehmen? Wollen Sie möglichst ohne viele Formalitäten starten? Wollen Sie die Haftung beschränken? Welche Rechtsform ist in Ihrer Branche üblich?
Chancen/Risiken	Beschreiben Sie realistisch die Chancen und Risiken Ihres Gründungsvorhabens und zukünftigen Unternehmens.	Stellen Sie Worst-case- und Best-case-Betrachtungen an. Überlegen Sie genau: Unter welchen Bedingungen „funktioniert“ Ihr Konzept nicht mehr? Wie können Sie in diesem Fall reagieren (z. B. Kosten reduzieren, Angebote verändern, neue Absatzmärkte suchen)? Bewerten Sie die Wahrscheinlichkeit der aufgezeigten Chancen und Risiken.
Finanzierung	Der Finanzplan ist ein wesentlicher Bestandteil Ihres Businessplans. Er besteht aus den folgenden Unterlagen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kapitalbedarfsplan</li> <li>• Investitions- und Finanzierungsplan</li> <li>• Drei-Jahres-Rentabilitätsvorschau</li> <li>• Liquiditätsplan</li> </ul>	<p>Seite 71</p> <p>Seite 73</p> <p>Seite 74</p> <p>Seite 75</p>



## Kapitalbedarfsplan<sup>11</sup>

A. Investitionsbedarf	
Grundstück (Kaufpreis, Grunderwerbssteuer, Kosten für Vermessung, Notar und sonstige Beschaffungsaufwendungen)	€
Gebäude (Kaufpreis, Planungs-, Bau-, Umbau- oder Ausbaurkosten)	€
Maschinen, Geräte und sonstige technische Anlagen (Kaufpreis, Kosten für Installation und Inbetriebnahme)	€
Einrichtung, Ausstattung	€
Fahrzeuge	€
Sonstige Anschaffungen	€
Reserven (5 % von der Gesamtinvestition)	€
<b>= INVESTITIONSBEDARF</b>	€
B. Betriebsmittelbedarf	
Wareneinkauf und -lager (Kaufpreis und Bezugskosten)	€
Material-, Hilfs- und Betriebsstoffeinkauf und -lager (Kaufpreis und Bezugskosten)	€
<b>= BETRIEBSMITTELBEDARF</b>	€
C. Gründungskosten	
Beratungen	€
Anmeldungen/Genehmigungen/Eintragungen	€
Anwalts-/Notarkosten	€
Kosten für die Eröffnung (Werbung, Eröffnungsfeier, usw.)	€
Sonstiges	€
<b>= GRÜNDUNGSKOSTEN</b>	€

<sup>11</sup>  
Vgl. Existenzgründung. Die wichtigsten Bausteine für das eigene Unternehmen, 2009, Seite 40

D. Betriebskosten in der Anlaufphase	
Personalkosten	€
Raumkosten (Miete, Pacht)	€
Raumnebenkosten (Reinigung, Verwaltung)	€
Energiekosten (Strom, Wasser, Heizung)	€
Post/Telefon/Internet	€
Kredittilgungs-/Leasingraten (Finanzierungskosten)	€
Sonstiges	€
<b>= BETRIEBSKOSTEN IN DER ANLAUFPHASE</b>	<b>€</b>

E. Lebensunterhalt in der Anlaufphase	
<b>Laufende Unterhaltskosten:</b>	
Aufwendungen des täglichen Lebens (Lebensmittel, Kleidung, Telefon, usw.)	€
Miete für Privatwohnung einschl. Nebenkosten (Heizung, Wasser, Strom, Müll, usw.)	€
Private Versicherungen (Kranken-, Unfall-, Lebensversicherung, usw.)	€
Sonstige laufende Unterhaltskosten	€
<b>Weitere Private Ausgaben:</b>	
Vertragliche Verpflichtungen (Wohnbaukredit, Ratenzahlungen, usw.)	€
Fahrzeugkosten (evtl. anteilige private Nutzung des Firmenautos)	€
Rücklagen für Urlaub, Krankheit, Anschaffungen, usw.	€
Sonstige private Ausgaben	€
Einkommenssteuer (IRPEF) und andere Abgaben	€
<b>= GESAMTE LEBENSHALTUNGSKOSTEN</b>	<b>€</b>

F. Gesamtbedarf	
A) Investitionsbedarf	€
B) Betriebsmittelbedarf	€
C) Gründungskosten	€
D) Betriebskosten in der Anlaufphase	€
E) Lebenshaltungskosten in der Anlaufphase	€
<b>= KAPITALBEDARF BEI UNTERNEHMENSGRÜNDUNG</b>	<b>€</b>

## Investitions- und Finanzierungsplan

		Gründungs- jahr	2. Jahr	3. Jahr
<b>A. Investitionen</b>				
Grundstück	€			
Gebäude	€			
Maschinen, Geräte und sonstige technische Ausstattung	€			
Einrichtung, Ausstattung	€			
Fahrzeuge (Fuhrpark)	€			
Warenlager	€			
Kundenforderungen	€			
Sonstige Investitionen	€			
Reserveinvestitionen	€			
<b>= SUMME INVESTITIONEN</b>	<b>€</b>			
<b>B. Finanzierungen</b>				
Eigenkapital	€			
+ evtl. Gesellschafterbeteiligung	€			
+ evtl. Kredite von Verwandten/Bekanntem	€			
+ evtl. öffentliche Förderungen	€			
<b>= ZWISCHENSUMME 1</b>	<b>€</b>			
Investitionskredit/Darlehen	€			
Leasing-Verbindlichkeiten	€			
Kontokorrentkredit	€			
Lieferantenverbindlichkeiten	€			
<b>= ZWISCHENSUMME 2</b>	<b>€</b>			
<b>= SUMME FINANZIERUNG</b>	<b>€</b>			

## Drei-Jahres-Rentabilitätsvorschau

		Gründungs- jahr	2. Jahr	3. Jahr
<b>Verkaufserlöse (Umsatz)</b>	€			
– Wareneinsatz	€			
– Materialeinsatz	€			
– Verpackung/Vertrieb/Transport/Provisionen/ externe Dienstleistungen	€			
<b>= ROHERTRAG</b>	€			
<b>Kosten</b>	€			
– Personalkosten	€			
– Raum- und Raumnebenkosten	€			
– Energiekosten (Heizung, Wasser, Strom, usw.)	€			
– Post/Telefon/Internetspesen	€			
– Bürobedarf	€			
– Fahrzeugkosten	€			
– Reisekosten	€			
– Werbung	€			
– Kontoführungsspesen (Bank, Post)	€			
– Versicherungen	€			
– Gebühren, Beiträge, Abgaben	€			
– Beratungskosten (Steuerberater, Anwalt, usw.)	€			
– sonstige Kosten (Reparaturen, Weiterbildung, usw.)	€			
– Abschreibungen (für Wertminderung von Investitionen)	€			
<b>= OPERATIVES ERGEBNIS</b>	€			
<b>– Finanzielle Belastung (Zinsen)</b>	€			
<b>= ERGEBNIS VOR STEUERN</b>	€			

# Liquiditätsplan

		1. Monat	2. Monat	3. Monat
<b>Anfangsbestand:</b>				
Kassenbestand	€			
+ Bankguthaben	€			
+ Sonstiges	€			
<b>= ANFANGSBESTAND</b>	<b>€</b>			
<b>Plus Einnahmen:</b>				
+ Verkaufserlöse	€			
+ Kredite	€			
+ Private Einzahlungen	€			
+ Sonstige Einnahmen	€			
<b>= GESAMTSUMME</b>	<b>€</b>			
<b>Minus Ausgaben:</b>				
– Investitionen	€			
– Wareneinkauf	€			
– Materialeinkauf	€			
– Vertrieb/Verpackung/Lagerkosten	€			
– Personalkosten	€			
– Raum- und Raumnebenkosten	€			
– Energiekosten	€			
– Post/Telefon/Internet	€			
– Bürobedarf	€			
– Fahrzeugkosten	€			
– Reisekosten	€			
– Werbung	€			
– Kontoführungsspesen	€			
– Versicherungen	€			
– Gebühren/Beiträge/Abgaben/Steuern	€			
– Sonstige Betriebskosten	€			
– Private Entnahmen für Lebensunterhalt	€			
<b>= ÜBERSCHUSS ODER FEHLBETRAG</b>	<b>€</b>			
<b>+ K/K-Kreditrahmen</b>	<b>€</b>			
<b>= LIQUIDITÄT</b>	<b>€</b>			

## III RAHMENBEDINGUNGEN FÜR DIE UMSETZUNG DES KONZEPTES

Sobald Sie Ihr Unternehmenskonzept ausgearbeitet haben, können Sie mit der Umsetzung beginnen. Dabei sind jedoch viele Aspekte zu berücksichtigen. Der folgende Abschnitt der Broschüre gibt Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Formalitäten, sowie weitere nützliche Informationen.

### 1. Steuern

Unabhängig von der gewählten Rechtsform oder der Branche, in der Sie arbeiten möchten, Steuern werden auf alle eingehoben. Bei der Beantwortung der Fragen zu den verschiedenen Arten von Steuern, wie und wann diese bezahlt werden müssen, kann Ihnen am besten ein Steuerberater (siehe [link https://commercialistibolzano.org/](https://commercialistibolzano.org/)) weiterhelfen. Der Unternehmer sollte die Grundbegriffe und die verschiedenen Arten von Steuern kennen. Das italienische Steuersystem unterscheidet grundsätzlich zwischen zwei Arten von Steuern:

- direkte Steuern: sie treffen das Einkommen direkt, im Moment der Entstehung (z. B. IRPEF)
- indirekte Steuern: sie treffen das Einkommen im Moment der Ausgabe (Konsum – z. B. MwSt.)

#### Direkte Steuern

##### IRPEF (Imposta sul reddito delle persone fisiche)

Die Einkommenssteuer der physischen Personen ist eine progressive Steuer, d. h. die Steuersätze steigen progressiv mit der Höhe des Einkommens. Als Bemessungsgrundlage wird der jährliche erwirtschaftete Gewinn aus der Buchführung und den jeweiligen Steuergesetzen herangezogen.

Die Steuersätze seit 01.01.2024 (ohne Gewähr für Veränderungen)

Steuerklassen	Steuersatz
bis 28.000 €	23 %
von 28.001 € bis 50.000 €	35 %
ab 50.001 €	43 %

Zudem können die Regionen und Gemeinden eine regionale bzw. kommunale Einkommenssteuer einheben. Die entsprechenden Steuersätze werden von den Regionen bzw. Gemeinden mittels Beschluss festgelegt. Die meisten der kleineren Gemeinden in Südtirol haben die kommunale Zusatzsteuer nicht eingeführt.

### IRES (Imposta sul reddito delle società)

Es handelt sich um die Körperschaftssteuer für Kapitalgesellschaften und Genossenschaften – IRES (Einkommenssteuer der Gesellschaften) genannt. Der Steuersatz beträgt einheitlich 24%. Bei der Erfüllung bestimmter Voraussetzungen besteht für GmbHs auch die Möglichkeit, die sog. Transparenzbesteuerung (ähnlich wie bei den Personengesellschaften) anzuwenden. Hierfür dürfen die betrieblichen Erträge max. 5,16 Mio. € betragen und die Gesellschaft darf höchstens 10 Gesellschafter (nur physische Personen) haben. Die Option für die Transparenzbestimmung gilt vorbehaltlich einer Verlängerung für 3 Jahre.

### IRAP (Imposta regionale sulle attività produttive)

Diese regionale Wertschöpfungssteuer betrifft die Produktion, den Gütertausch und den Dienstleistungsbereich. Nicht absetzbar sind die Finanzkosten (Passivzinsen) und ein Teil der Personalkosten. Alle Unternehmer, bis auf Einzelunternehmen, Familienunternehmen im Sinne des Art. 230bis und Kleinstunternehmen ex Gesetz 190/2014, sind unabhängig von der Rechtsform zur Bezahlung der IRAP verpflichtet. Der Steuersatz beträgt aktuell 3,90% (2024), es stehen aber unterschiedliche Absetzbeträge zu. Es muss darauf hingewiesen werden, dass sich die gesetzlichen Bestimmungen für die IRAP auch kurzfristig ändern und daher leicht abgeänderte Steuersätze zur Anwendung kommen können.

## Indirekte Steuern

---

### Mehrwertsteuer (IVA = imposta sul valore aggiunto)

Die Mehrwertsteuer stellt die wichtigste indirekte Steuer dar. Bis auf wenige Sonderfälle stellt sie keinen Kostenpunkt für Ihr Unternehmen dar, denn letztendlich wird sie vom Endverbraucher getragen.

Die Mehrwertsteuer besteuert den „Mehrwert“, d. h. den Unterschiedsbetrag zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis. In Italien gibt es die Mehrwertsteuersätze 4%, 5%, 10% und 22%. Von der Mehrwertsteuer, die Sie von Ihrem Kunden kassiert haben, können Sie die Mehrwertsteuer, die Sie Ihren Lieferanten gezahlt haben (Vorsteuer) abziehen.

Die Mehrwertsteuer ist grundsätzlich monatlich abzurechnen und einzuzahlen. Der Einzahlungstermin ist der 16. des auf den Abrechnungszeitraum folgenden Monats. Unternehmen, die im Vorjahr einen Jahresumsatz von weniger als 500.000 € (Dienstleistungssektor), bzw. weniger als 800.000 € (Produktionssektor und Handel) erzielt haben, können die Mehrwertsteuer auch quartalsmäßig abrechnen. Diese Wahlmöglichkeit muss der Agentur der Einnahmen mitgeteilt werden. Bei der quartalsmäßigen Abrechnung der Mehrwertsteuer muss ein Zinsaufschlag von 1 % bezahlt werden. Unternehmensgründer erklären diese Wahlmöglichkeit bei Anmeldung der Tätigkeit im Modell „Dichiarazione di inizio attività“, oder in der jeweiligen Mehrwertsteuerjahreserklärung, rückwirkend für das vorangegangene Jahr. Es sind auch periodische MwSt.-Liquidierungen elektronisch der Agentur der Einnahmen zu melden.

### Steuererklärungen und -zahlungen

Jährlich innerhalb 30. November muss eine Einkommenssteuererklärung (Mod. Redditi), sowie eine Erklärung der regionalen Wertschöpfungssteuer (IRAP) abgegeben werden.

**Achtung:** Die Zahlungstermine der Steuern sind aber der 30. Juni und der 30. November.

Die jährliche Mehrwertsteuererklärung wird getrennt innerhalb 30. April abgegeben. Die Steuerzahlungen erfolgen über den einheitlichen Zahlungsvordruck F24 („Modello di pagamento unificato“). Dieser Vordruck ermöglicht die Zahlung der meisten Steuern und Sozialversicherungsbeiträge, wie etwa:

- Einkommenssteuer (IRPEF/IRES)
- Regionale Wertschöpfungssteuer (IRAP)
- Mehrwertsteuer (IVA)
- Steuereinbehalte (z. B. auf Löhne, Freiberuflerhonorare)
- Sozialversicherungsbeiträge an das NISF/INPS
- Versicherungsbeiträge an das INAIL
- Zahlungen an Zusatzrentenfonds
- Gemeindeimmobiliensteuer (GIS)
- u. a.

#### TIPP

Viele Unternehmensgründer erleben nach Abschluss der Steuerperiode und Abfassung der Steuererklärung eine böse Überraschung, weil sie nicht einberechnet haben, dass sie auch noch Steuern zahlen müssen.

Legen Sie deshalb monatlich einen fixen Geldbetrag für die Bezahlung der Steuern auf die Seite!

Mit dem Vordruck F24 können die Steuerzahlungen mit vorhandenen Guthaben aus anderen Steuern verrechnet werden (dafür sind einzig allein die Zahlungskanäle Fisconline und Entratel möglich). Die Zahlungen mit Vordruck F24 dürfen von Seiten der Unternehmen nur mehr über Homebanking, Fisconline oder Entratel durchgeführt werden.



## TIPP

Nachdem Sie als Unternehmer zahlreiche buchhalterische, steuerliche Pflichten und Termine einhalten müssen, werden Sie die Hilfe eines Steuerberaters benötigen. Sollten Sie noch keinen Steuerberater Ihres Vertrauens haben, sprechen Sie mit mehreren Beratern, bevor Sie sich für einen entscheiden.

Abgesehen von der Abgabe der Steuererklärungen, sind noch weitere steuerliche Verpflichtungen einzuhalten. So müssen beispielsweise die innergemeinschaftlichen An- oder Verkäufe je nach Schwellenwerte periodisch erklärt (INTRASTAT Erklärung) oder erhaltene Absichtserklärungen elektronisch mitgeteilt werden.

Für alle Unternehmen gilt in Italien die Pflicht der elektronischen Rechnungsstellung (diesbezüglich müssen sich die Unternehmen mit der entsprechenden Software ausstatten bzw. das Portal der Agentur der Einnahmen verwenden). Auch ausländische Rechnungen/Belege müssen über dasselbe elektronische Rechnungsportal eingegeben werden.

## Pauschalbesteuerung von Kleinstunternehmen und Freiberuflern

Mit dem Stabilitätsgesetz 2015 (Gesetz Nr. 190 vom 23.12.2014) wurde für Kleinstunternehmen und Freiberufler eine neue Form der Pauschalbesteuerung von 15% eingeführt. Die Kosten, die für die Ausübung der Tätigkeit anfallen, sind für Besteuerung irrelevant, da der pauschale Steuersatz von 15% nur auf einen Teil des Umsatzes angewandt wird. Wieviel vom Umsatz pauschal besteuert wird, hängt von der Art der ausgeübten Tätigkeit ab (siehe Tabelle Seite 80).

**Wichtig:** All jene Steuerpflichtigen, die zum 31.12.2014 die Ersatzbesteuerung von 5% (ex „regime dei minimi“) angewandt haben, können bis zum Auslaufen, d. h. bis zum Erreichen der Altersgrenze von 35 Jahren oder bis zum Ablauf des Fünfjahreszeitraumes diese Ersatzbesteuerung beibehalten.

Die neue begünstigte Pauschalbesteuerung können physische Personen anwenden, die in Italien ansässig sind und eine Unternehmertätigkeit oder eine freiberufliche Tätigkeit ausüben bzw. ausüben möchten, sofern die nachfolgenden Voraussetzungen bestehen.

Personen- und Kapitalgesellschaften, Sozietäten und Freiberuflergesellschaften können die neue Pauschalbesteuerung nicht anwenden.

Es müssen folgende Voraussetzungen für die Inanspruchnahme der Pauschalbesteuerung von 15% bestehen:

- Umsatzerlöse von max. 85.000 € im Vorjahr (Achtung: bei Überschreitung von 100.000 € im selben Jahr, verfällt die Pauschalbesteuerung bereits für dasselbe Jahr)

- Personalkosten (Angestellte und diesen Gleichgestellte) von max. 20.000 €
- Eventuelle Einkommen aus abhängiger oder dieser gleichgestellten Arbeit dürfen nicht mehr als 30.000 € ausmachen
- Keine Beteiligungen bei Personengesellschaften, Sozietäten, Freiberuflergesellschaften und Kapitalgesellschaften mit Transparenzbesteuerung

### Höchstumsatzgrenzen und Höhe der Pauschalbesteuerung des Umsatzes

Branche	Tätigkeitskodizes (ATECO 2007)	Umsatzgrenze in €	Umsatzanteil, der zu besteuern ist
Lebensmittel- und Getränkeindustrie	10–11	85.000	40 %
Gross- und Detailhandel	45, 46.2–46.9, 47.1–47.7, 47.9	85.000	40 %
Wanderhandel von Lebensmitteln und Getränken	47.81	85.000	40 %
Wanderhandel von anderen Produkten	47.82–47.89	85.000	54 %
Bau- und Immobilitätstätigkeit	41–43, 68	85.000	86 %
Handelsvertreter und -agenten	46.1	85.000	62 %
Beherbergung und Restauranttätigkeit	55–56	85.000	40 %
Freiberufliche, wissenschaftliche, technische, sanitäre und erzieherische Dienstleistungen, Finanz- und Versicherungsdienste	64–66, 69–75, 85–88	85.000	78 %
Sonstige wirtschaftliche Tätigkeiten	01–03, 05–09, 12–33, 35–39, 49–53, 58–63, 77–82, 84, 90–99	85.000	67 %

Die Inanspruchnahme der Pauschalbesteuerung ist somit an die Umsatzgrenze gebunden, wobei auch auf die Tage eines Jahres Bezug genommen werden muss.

**Beispiel:** Gründung eines Einzelhandelbetriebes am 01.03.2023 mit der dafür vorgesehenen Höchstumsatzgrenze von 85.000 €. In diesem Fall muss die Umsatzgrenze auf die Tage aufgeteilt werden:  $(85.000 \text{ €} \times 306) / 365 = 71.260,27 \text{ €}$ .

Damit im Jahr 2024 die neue Pauschalbesteuerung angewandt werden kann, darf der Umsatz im Jahr 2023 den Betrag von 71.260,27 EUR somit nicht überschritten haben.

Bei Aufnahme einer neuen Tätigkeit kann für fünf Jahre lang der pauschale Steuersatz von 5 % angewandt werden, sofern die Tätigkeit in den vorangehenden drei Jahren nicht in Form einer Unternehmertätigkeit oder freiberuflichen Tätigkeit ausgeübt worden ist. Um die zusätzliche Reduzierung der Bemessungsgrundlage in Anspruch zu nehmen, darf die Tätigkeit auch keine Fortsetzung aus einer Angestellten- oder freiberuflichen Tätigkeit darstellen (außer Pflichtpraktikum).

**Beispiel:** Gründung eines Einzelhandelbetriebes mit der zugelassenen Höchstumsatzgrenze von 85.000 € und der gesetzlich vorgegebenen Besteuerung des Umsatzes von 40 %.

Angenommen im Jahr der Aufnahme der Tätigkeit und in den vier Folgejahren wird jeweils ein Umsatz von 50.000 € erzielt, dann wird auf der Bemessungsgrundlage von 20.000 EUR (= 40 % von 50.000) abzüglich der gezahlten Sozialabgaben der pauschale Steuersatz von 5 % angewandt.

### + Vorteile der neuen Pauschalbesteuerung:

- + Unbeschränkte zeitliche Gültigkeit, sofern die Voraussetzungen jährlich bestehen bleiben
- + Keine Buchführungspflichten, aber fortlaufende Nummerierung und Aufbewahrung der Unterlagen
- + Keine regionale Wertschöpfungssteuer (IRAP) geschuldet
- + Keine Anwendung der Zuverlässigkeitsindikatoren (ISA)
- + Keine Anwendung der MwSt. auf den Ausgangsrechnungen, keine periodische MwSt.-Abrechnung
- + Keine Anwendung von Steuereinbehalten (ritenute d'acconto) bei freiberuflichen Leistungen
- + Befreiung von den Pflichten eines Steuer substitutes
- + Wahlfreie Reduzierung der INPS-Grundlage in den ersten 5 Jahren der Tätigkeit

### – Nachteile der neuen Pauschalbesteuerung:

- Persönliche Haftung (auch mit dem Privatvermögen)
- Zugang wird durch niedrige Umsatzgrenzen erschwert
- Kein MwSt.-Abzug für Ankäufe möglich
- Für Rechnungsbeträge von mehr als 77,47 € muss eine Stempelmarke von 2 € angebracht werden
- Ab 1.1.2024 generelle Pflicht zur elektronischen Rechnung

## 2. Buchhaltung

Jeder Unternehmer ist zur Führung der Buchhaltung verpflichtet. Die Buchhaltung ist die Summe der Aufzeichnung aller Geschäftsvorfälle (Verkäufe, Einkäufe, Inkasso, Zahlungen, usw.), die innerhalb eines Geschäftsjahres anfallen. Zweck der Buchhaltung ist die Erstellung des Jahresabschlusses, anhand dessen der Jahreserfolg (Gewinn oder Verlust) und die Vermögenssituation ermittelt werden.

Ausnahmeregelungen gibt es für Kleinunternehmer ex Gesetz 190/2014, die von einer Buchhaltungspflicht weitestgehend befreit werden.

### Bestimmungen

---

Die Führung der Buchhaltung ist zivilrechtlich, steuerrechtlich und arbeitsrechtlich geregelt:

#### Zivilrechtliche Bestimmungen

Gemäß Art. 2214 ZGB sind alle Handelsunternehmen zur Buchführung verpflichtet und müssen folgende Bücher führen: Tagebuch (Journal), Inventarbuch und andere, nach Art und Umfang des Unternehmens, erforderliche Buchhaltungsregister.

Die Vidimierung der Bücher (bis auf die Gesellschaftsbücher) ist nicht mehr vorgesehen. Außerdem müssen alle Belege (Briefe, Rechnungen, usw.) für 10 Jahre aufbewahrt werden.

#### Steuerrechtliche Bestimmungen

Gemäß den steuerrechtlichen Bestimmungen müssen noch weitere Bücher geführt werden, die als Grundlage für die Berechnung der Mehrwertsteuer und der Einkommenssteuer herangezogen werden, (z.B. Mehrwertsteuerregister, Abschreiberegister, usw.).

#### Sozialrechtliche Bestimmungen (Fürsorgegesetze)

Auf der Grundlage der Buchführungsunterlagen sollen auch die Rechte der Mitarbeiter geschützt werden. Alle Unternehmer müssen Aufzeichnungen bezüglich geleisteter Arbeitsstunden, Krankheitsausfällen, Unfällen, genossenen Ferien oder Freistunden und der gezahlten Löhne machen.

## Buchführungssysteme

Es wird grundsätzlich zwischen zwei Buchführungssystemen unterschieden:

- doppelte Buchführung und
- vereinfachte Buchführung.

Die doppelte Buchführung ist aufwendiger als die vereinfachte Buchführung, da mit dieser auch die Vermögenskonten, das sind vor allem die Bankbewegungen (Zahlungseingänge und –ausgänge), erfasst werden. Bei der vereinfachten Buchführung werden die Bankbewegungen buchhalterisch nicht erfasst, daher können einige Geschäftsvorfälle oft schwer oder nicht mehr nachvollzogen werden. Die vereinfachte Buchhaltung empfiehlt sich folglich nur bei kleinen, überschaubaren Unternehmen, weil so wichtige Informationen für interne Kostenrechnungen verloren gehen.

Folgende Bücher sind je nach Art des Buchführungssystems vorgeschrieben:

Bücher	Doppelte Buchführung	Vereinfachte Buchführung
Buchführung (libri contabili)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tagebuch/Journal (libro giornale)</li> <li>• Inventarbuch (libro degli inventari)</li> <li>• Hauptbuch (libro mastro)</li> <li>• Buch der abschreibbaren Güter (registro dei beni ammortizzabili)</li> <li>• Lagerbücher (scritture di magazzino), nur bei Überschreiten bestimmter Grenzwerte</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inventarbuch der Lagerbestände</li> <li>• Buch der abschreibbaren Güter</li> </ul>
Mehrwertsteuer (registri IVA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eingangsrechnungsbuch</li> <li>• Ausgangsrechnungsbuch</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eingangsrechnungsbuch</li> <li>• Ausgangsrechnungsbuch</li> </ul>
Lohnbücher (libri paga)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einheitliches Arbeitsbuch (libro unico del lavoro)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einheitliches Arbeitsbuch (libro unico del lavoro)</li> </ul>

Die Wahl für das eine oder andere Buchführungssystem ist nicht frei, sondern gesetzlich geregelt. Folgende Tabelle gibt einen kurzen Überblick darüber, welches Unternehmen zu welcher Buchführung verpflichtet ist.

Rechtsform	Tätigkeit	Erlöse	Buchführungssystem
Einzelunternehmen oder Personengesellschaften	Dienstleistungen	Betriebliche Erlöse bis zu 500.000 €	Doppelte Buchführung oder vereinfachte Buchführung (Wahlmöglichkeit)
		Betriebliche Erlöse über 500.000 €	Doppelte Buchführung
	Andere Tätigkeit	Betriebliche Erlöse bis zu 800.000 €	Doppelte Buchführung oder vereinfachte Buchführung (Wahlmöglichkeit)
		Betriebliche Erlöse über 800.000 €	Doppelte Buchführung
Kapitalgesellschaften	Unabhängig von der Tätigkeit	Unabhängig von den betrieblichen Erlösen	Doppelte Buchführung

## 3. Versicherungen

### TIPPS

- Aufgrund der unterschiedlichen Leistungs- und Prämienpalette der Versicherungsgesellschaften sollten Sie auf jeden Fall stets Vergleichsangebote einholen. Vermeiden Sie Unterversicherungen und Doppelversicherungen!
- Alle Versicherungen Ihres Betriebes sollten dasselbe Fälligkeitsdatum haben. Das erleichtert Ihnen viel Arbeit!
- Die laufende Kontrolle Ihrer Versicherungsdeckungen ist unabdingbar. Mindestens jährlich sollte die Risikoanalyse mit Ihrem Versicherungsberater durchgeführt werden.

Die detaillierte Risikoanalyse und die Entscheidung, wie mit dieser umgegangen wird, muss bei jeder Unternehmensgründung im Fokus liegen. Sie ist die Basis für die angemessene Auswahl der benötigten Versicherungsabdeckungen. Auch nach der Gründung sollte diese Analyse jährlich aktualisiert werden, um neue Risiken nicht zu vernachlässigen oder gar zu übersehen.

Lassen Sie sich von einem Fachmann beraten. Falls Sie einen Versicherungsbroker als Berater wählen, wird dieser mit Ihnen eine Risikoanalyse durchführen und die passenden Versicherungsabdeckungen definieren. Nicht alle Risiken müssen versichert werden. Es kommt ganz auf Ihre individuelle Situation an und wie die Risiken eingestuft werden:

- **Existenzielle Risiken:** Bestmöglicher Versicherungsschutz ist unerlässlich, da ein Schadenfall existenzbedrohende Auswirkungen haben kann
- **Mittlere Risiken:** Im Schadenfall ist mit spürbaren finanziellen Belastungen zu rechnen – Versicherungsschutz ist notwendig
- **Bagatellrisiken:** Schadenfall hat kaum finanzielle Auswirkungen und ist überschaubar. Solche Risiken können selbst getragen werden und müssen nicht versichert werden

Um Risiken abzuwenden, gibt es verschiedene Optionen:

- **Risiko vermeiden** z. B. anderes Fertigungsverfahren, Herausnahme eines gefährlichen Produktes aus dem Verkaufsprogramm
- **Risiko vermindern** durch aktives Risiko-Management wie Feuerlöscher, externes Lager, Schutzhelm, usw.
- **Risiko an einen externen Risikoträger weiterreichen** z. B. durch Abschluss einer Versicherung

### 3.1. Betriebliche Versicherungen

Sparte	Risikoabdeckung	sollte sein	kann sein	muss sein
Feuerversicherung	Brand, Blitzschlag, Explosion, Löschen, Auf- und Abbrucharbeiten			X
Leitungswasser- und Rohrbruchversicherung	Wasseraustritt aus Leitung, Heizung, jedoch nicht aus Rückstau (Hoch- oder Grundwasser – evtl. extra versicherbar)	X		
Sturmversicherung	Sturmverursachte Schäden, inkl. Folgeschäden (z.B. Warenbeschädigung, Gebäude, Vernichtung)	X		
Vandalismus- und Terrorismusversicherung	Muss immer extra angefordert werden	X		
Erdbebenversicherung	Muss immer extra angefordert werden		X	
Einbruch, Diebstahlversicherung	Einbruch, Schäden aus Zerstörung, Beschädigung, auch Beraubung oder räuberische Erpressung	X		
Glasversicherung	Beschädigung von Glasscheiben (Schaufenster, Türscheiben, usw.)		X	
Betriebsunterbrechungsversicherung	Weiter zu zahlende Löhne und Gehälter, Mieten, entgangener Gewinn			X
Haftpflichtversicherung	Personen- und Vermögensschäden, Manager-Haftpflicht			X
Produkthaftpflichtversicherung	Durch Produktschäden verursacht an Dritten			X
Technische Versicherung	Bedienungsfehler, Konstruktionsfehler, Kurzschluss, Materialfehler		X	
Transport	Transportunfälle Ihrer Waren und deren Beschädigung oder Vernichtung	X		
EDV-Versicherung	Sämtliche Risiken in Bezug auf Soft- und Hardware		X	
Kraftfahrzeugversicherung	Gesetzlich vorgeschrieben ist eine Haftpflichtversicherung zugunsten geschädigter Dritter. Außerdem können Sie weitere Risiken versichern (Kasko, Insassenunfall, Ausland, usw.)			X
Rechtsschutzversicherung	Anwalts- und Gerichtskosten für Ereignisse, bei denen Sie ohne Rechtsanwalt nicht auszukommen glauben (Mietprobleme, Verkehrsschäden, Personal – Arbeitgeber)		X	
Kreditversicherung	Forderungsausfall aus Waren- und Dienstleistungen		X	



## 3.2. Persönliche Versicherungen

Das größte Risikopotential für das Unternehmen sind Sie als Unternehmensgründer selbst! Sichern Sie deshalb sich und auch Ihre Familie durch die wichtigsten privaten Versicherungen ab.

Sparte	Risikoabdeckung	sollte sein	kann sein	muss sein
Unfallversicherung	Alle Unfälle, 24 Stunden am Tag, weltweit, Land, Wasser, Luft, in der Freizeit und am Arbeitsplatz (Tod, Invalidität, Krankheit). Die gesetzliche Versicherung INAIL hilft nur nach einem Unfall im Beruf.	X		
Krankenversicherung	Zusätzlich zur gesetzlichen Krankenversicherung können Sie sich auch privat versichern. Beachten Sie dabei das Problem der Kündbarkeit im Schadensfalle (z. B. bei chronischen Krankheiten kann die Versicherung den Vertrag kündigen).	X		
Altersversicherung/ Pensionsvorsorge	Zusätzlich zur gesetzlichen Rentenversicherung können Sie auch privat in einen Pensionsfonds einsteigen.	X		
Versicherung im Todesfalle	Absicherung Ihrer Person für die Familie und für das Unternehmen. Dient auch als Sicherheit bei der Vergabe von Krediten.		X	

## 4. Rechtliche Vorschriften – Meldungen und Registrierungen

Bevor Sie mit Ihrer Tätigkeit als selbstständiger Unternehmer beginnen können, müssen Sie eine Reihe rechtlicher Vorschriften beachten (siehe auch Kapitel „Schritte einer Unternehmensgründung“, Seite 130 ff.).

### 4.1. Vereinheitlichte Meldung

Der Unternehmer ist verpflichtet, sich bei verschiedenen Ämtern einzutragen bzw. anzumelden: Diese Eintragungen werden seit 1. April 2010 mit der sog. „Vereinheitlichten Meldung“ (ComUnica) telematisch durch einen Steuerberater bzw. Wirtschaftsverband durchgeführt.

Diese Meldung gilt für alle steuerlichen, vorsorge- und sozialversicherungsrechtlichen Zwecke. Die vereinheitlichte Meldung muss mit digitaler Unterschrift versehen (siehe Seite 95) an das Handelsregister der gebietsmäßig zuständigen Handelskammer gesendet werden. Anschließend wird diese Meldung an die anderen Körperschaften – Agentur der Einnahmen, NISF und INAIL – weitergeleitet.

#### 4.1.1. Meldung beim Handelsregister

---

Nach Eingang der Meldung beim Handelsregister wird die Protokollbestätigung und die Bestätigung über den Erhalt der vereinheitlichten Meldung automatisch an die zertifizierte E-Mail-Adresse (PEC, siehe Seite 94) des Unternehmens und des Wirtschaftsberaters gesendet. Damit sind die Voraussetzungen für den Beginn der unternehmerischen Tätigkeit in der Regel erfüllt (nähere Informationen unter [www.registroimpresa.it](http://www.registroimpresa.it)).

#### Spezifische Berufsverzeichnisse

Für viele Berufskategorien gibt es spezifische Berufsverzeichnisse (albo/elenco), die gesetzlich vorgesehen sind. Solche Berufskategorien sind z. B. Ärzte, Apotheker, Biologen, Chemiker, Geologen, Geometer, Ingenieure, Journalisten, Psychologen, Rechtsanwälte, Vermittler, Wirtschafts- und Steuerberater, Zahnärzte u. a. m.

Die Voraussetzungen und Formalitäten für die Eintragung in diese Berufsverzeichnisse werden von den einzelnen Berufskammern und -vereinigungen (Ärztekammer, Geometerkollegium, usw.) festgelegt. Genauere Informationen können Sie dort erhalten.

Für bestimmte gewerbliche Tätigkeiten, wie z. B. Handelsagenten und -vertreter, Makler, Spediteure u. a. sind berufliche Voraussetzungen notwendig. Mit der „Zertifizierten Meldung über den Tätigkeitsbeginn“ (ital. SCIA: segnalazione certificata di inizio attività) erklärt der Unternehmensgründer die notwendigen Voraussetzungen zu erfüllen. Diese Erklärung wird bei der oben erwähnten „Vereinheitlichten Meldung“ beigelegt und berechtigt den Unternehmensgründer, die Tätigkeit zu beginnen. Dasselbe gilt für handwerkliche Berufe, die unter die geschützten Tätigkeiten fallen, wie z. B. alle Berufe im Installationsgewerbe (Elektriker, Heizungs-, Lüftungs- und Sanitärtechniker, Kaminkehrer, u.ä.), im Kraftfahrzeuggewerbe, im Nahrungsmittelgewerbe, usw.

#### 4.1.2. Meldung an die Agentur der Einnahmen

---

Nach Eingang der Meldung an die Agentur der Einnahmen wird dem Antragsteller die MwSt.-Nummer zugewiesen.

#### 4.1.3. Meldung beim NISF

---

Der italienische Gesetzgeber sieht für Unternehmer eine verpflichtende Fürsorge- und Sozialversicherung mit entsprechenden Beitragszahlungen vor. In Italien ist für die Fürsorge- und Sozialversicherung der Unternehmer das NISF (Nationales Institut für Soziale Fürsorge) zuständig. Sollten Sie als Unternehmer auch Mitarbeiter beschäftigen, sind Sie verpflichtet, auch deren Beiträge einzuzahlen. Für die verschiedenen Wirtschaftsbereiche und Rechtsformen gibt es unterschiedliche Regelungen.

**Industrie:** Inhaber oder Teilhaber von Industriebetrieben müssen sich nicht über das NISF versichern.

**Handwerk:** Firmeninhaber, Gesellschafter und Familienmitglieder (Ehepartner, Verwandte bis zum dritten Grad, Schwägerer bis zum zweiten Grad), die hauptberuflich im Unternehmen tätig sind, müssen sich über das NISF versichern. Die Mitteilung und Anmeldung beim NISF erfolgt mit der vereinheitlichten Meldung (ComUnica), zeitgleich mit der Anmeldung der Tätigkeit bei der Handelskammer.

**Handel, Dienstleistungen, Gastgewerbe (Kaufleute):** Firmeninhaber, Handelsvertreter, Gesellschafter und Familienmitglieder (Ehepartner, Verwandte bis zum dritten Grad, Schwägerer bis zum zweiten Grad), die

hauptberuflich im Unternehmen tätig sind, müssen sich über das NISF versichern. Die Mitteilung und Anmeldung beim NISF erfolgt mit der vereinheitlichten Meldung (ComUnica) bei Anmeldung der Tätigkeit bei der Handelskammer.

Die Zahlungen der Fürsorgebeiträge an das NISF erfolgen in vier fixen Raten am 16.05., 20.08., 16.11. eines jeden Jahres und am 16.02. des Folgejahres. Die Zahlungen der einkommensabhängigen Fürsorgebeiträge (sog. variable Beiträge) erfolgen am 30.06. (Saldo- und erste Akontozahlung) und am 30.11. (zweite Akontozahlung) eines jeden Jahres.

#### Fürsorgebeiträge für Handwerker und Kaufleute für 2024 (ohne Gewähr, falls Änderungen eintreten sollten)

Unternehmens-einkommen	Handwerker		Kaufleute	
	für Unternehmer und Mitarbeitende Familienmitglieder (ab 21 Jahren)	für mitarbeitende Familienmitglieder (unter 21 Jahren)	für Unternehmer und Mitarbeitende Familienmitglieder (ab 21 Jahren)	für mitarbeitende Familienmitglieder (unter 21 Jahren)
18.415 €* bis 55.008 €	24 %	23,70 %	24,48 %	24,18 %
ab 55.008 € bis 91.680 €**	25 %	24,70 %	25,48 %	25,18 %

\* sollte das Einkommen unterhalb dieses Mindestwertes liegen, werden die einzuzahlenden Beiträge stets auf diese Mindestgrenze berechnet (4 fixe Raten, mit ungefähr 1.100 € je Rate, sind immer geschuldet);

\*\* 119.650 € für Versicherte ohne Beitragsjahre zum 31.12.1995

**Freiberufler mit Berufsalbum und eigener Pflichtversicherung**  
Nahezu alle geschützten Freiberufe in Italien (z. B. Steuerberater, Architekten, usw.) die nur mit bestandenem Staatsexamen und der Eintragung in das vorgesehene Berufsalbum ausgeübt werden dürfen, verfügen über eine eigene Pflichtversicherung.

Die Höhe der Fürsorgebeiträge variiert zwischen den einzelnen Berufskategorien. Die Freiberufler können jedoch einen Teil der Fürsorgebeiträge (contributo integrativo) ihren Kunden bei Ausstellung der Honorarnote weiterbelasten.

### Freiberufler ohne Berufsalbum und Pflichtversicherung

Jene Freiberufler, für die kein Berufsalbum vorgesehen ist (z. B. Unternehmensberater, Werbeberater, Logistiker, Marketingspezialisten, usw.) und die über keine eigene Pflichtversicherung verfügen, müssen sich beim NISF in die Sonderverwaltung (Gestione Separata) eintragen lassen. Der Beitragssatz beträgt 26,07 % bis zu einer Bemessungsgrundlage von 119.650 €. Sofern bereits anderweitig versichert oder Rentner, beträgt der Beitragssatz 24 %.

Die Freiberufler, die in die Sonderverwaltung des NISF einzahlen, können ihren Kunden einen Fürsorgebeitrag in Höhe von 4 % bei Ausstellung der Honorarnote weiterbelasten.

Seit Februar 2013, mit dem Inkrafttreten des Gesetzes Nr. 4 vom 14.01.2013, sind alle nicht geschützten Freiberufler verpflichtet, auf sämtlichen Rechnungen, Dokumenten, Brief- und elektronischem Schriftverkehr den Gesetzesbezug Nr. 4/2013 anzuführen.

Ein fehlender Hinweis wird als Verletzung des Konsumentenschutzgesetzes angesehen und mit Strafen geahndet. In diesem Sinne ist die Anführung des Gesetzes ausreichend, um den neuen Bestimmungen nachzukommen und dadurch eine höhere Transparenz gegenüber den Konsumenten zu schaffen bzw. die Abgrenzung zu den geschützten Freiberufen mit Berufsalbum (z. B. Notare, Steuerberater, Rechtsanwälte, Arbeitsrechtsberater, Geometer, Ärzte, usw.) sichtbar zu machen.

### 4.1.4. Meldung beim INAIL (Gesamtstaatliche Versicherungsanstalt für Arbeitsunfälle)

---

Das INAIL hat folgende Aufgaben:

- es erbringt Leistungen im Falle von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten
- Rentenzahlungen bei bleibenden Invaliditäten in Folge von Arbeitsunfällen und Berufskrankheiten
- Auszahlung der Hinterbliebenenrente bei Tod durch Arbeitsunfall bzw. Berufskrankheit
- Bereitstellung von Prothesen nach einem Arbeitsunfall
- Information und Beratungsleistungen zum Thema Arbeitssicherheit
- Erlaubnis zur Führung des einheitlichen Lohnbuchs

Alle Personen, die im Betrieb tätig sind und einem Unfallrisiko unterliegen, sind versicherungspflichtig. Einzige Ausnahme bilden Einzelunternehmer, die nicht im Register der Handwerksbetriebe eingetragen sind.

Die Meldung des Tätigkeitsbeginns beim INAIL erfolgt über das System „ComUnica“ innerhalb des Tätigkeitsbeginns. In der Meldung müssen neben der Firmenbezeichnung auch kurz die Arbeitsprozesse, die benutzten Werkzeuge, Maschinen, usw. beschrieben werden. Auch Familienmitglieder, die im Unternehmen mitarbeiten, müssen versichert werden.

Die Eintragung erfolgt – wenn sie gleichzeitig mit der Eintragung ins Handelsregister durchgeführt wird – elektronisch im Rahmen der vereinheitlichten Meldung. Seit 01.07.2013 müssen alle Meldungen telematisch durchgeführt werden: [www.inail.it](http://www.inail.it).

Dem jeweiligen Arbeitsrisiko entsprechend, gibt es – je nach Wirtschaftsbereich (Industrie, Handwerk, Dienstleistung und andere Tätigkeiten z. B. öffentliche Verwaltung) – seit dem 01.01.2000 verschiedene Prämientarife.

Für die Zuteilung der Tätigkeit wird die von der NISF vorgeschriebene Eingliederung obligatorisch angewendet.

Die Prämientarife werden zu Beginn einer Tätigkeit aufgrund der voraussichtlichen jährlichen Brutto-Entlohnung und in den Folgejahren aufgrund der effektiven Entlohnung berechnet. Die Jahresprämie ist am 16. Februar fällig und wird durch die Selbstberechnung berechnet. Für einige Kategorien von versicherten Personen (z. B. Handwerker) gelten je nach Risikoklassen besondere Tarife (Einheitsprämien).

Jeder Arbeitsunfall mit einer Heilungsdauer von mehr als 3 Tagen muss innerhalb von 48 Stunden, ab Kenntnisnahme beim INAIL, gemeldet werden. Die Unfallmeldung muss auch telematisch erfolgen. Unfälle mit tödlichem Ausgang müssen innerhalb von 24 Stunden gemeldet werden. Eine Meldepflicht besteht auch für Unfälle mit bis zu 3 Tagen Abwesenheit (Meldung aus statistischen Gründen).

## 4.2. SUAP-Meldung

Seit 1. Januar 2014 können Meldungen, welche sich auf den Einzelhandel mit festem Standort (Geschäft und besondere Verkaufsformen wie z. B. elektronischer Verkauf) und den Handel auf öffentlichen Flächen (Wanderhandel), Schönheitspflege/Frisöre, Landwirte, Beherbergungsbetriebe, Schankbetriebe, nur mehr digital über den Einheitsschalter SUAP (Sportello Unico delle Attività Produttive) der jeweils zuständigen Gemeinde eingereicht werden. Diese Meldungen betreffen den Tätigkeitsbeginn eines Unternehmens, die Änderung oder die Streichung einer Tätigkeit. Zu beachten ist auch der Ausschank von Alkohol – es ist ein Ansuchen um Alkohollizenz notwendig.

Im Falle von Handel auf öffentlichen Flächen mit Standplatzkonzession muss ein separater Antrag auf Zuweisung eines Standplatzes eingereicht werden.

Die Tätigkeit kann nach Übermittlung der Meldung sofort aufgenommen werden. Der Einheitsschalter SUAP stellt eine Empfangsbestätigung aus, welche an die im Antragsformular angegebene zertifizierte E-Mail-Adresse (PEC) gesendet wird. Diese Bestätigung gilt als Befähigungsnachweis zur Aufnahme der Tätigkeit.

Die Sekretariatsgebühren für die SUAP-Meldung sind je nach Gemeinde fällig.

Um eine Handelstätigkeit beginnen zu dürfen, muss der Antragsteller im Besitz der moralischen Voraussetzungen sein. Bei Einzelhandel im Lebensmittelbereich sind zusätzlich berufliche Voraussetzungen notwendig, u. a. die Zahlung einer Gebühr an den Sanitätsbetrieb von 20 €. Nähere Informationen dazu finden Sie auf Seite 138.

### 4.3. Zertifizierte E-Mail-Adresse (PEC – posta elettronica certificata)

Seit 20. Oktober 2012 besteht auch für Einzelunternehmen die Pflicht, eine eigene zertifizierte E-Mail-Adresse (PEC) zu eröffnen und diese dem Handelsregister mitzuteilen. Ausgenommen sind lediglich jene Einzelunternehmen, die nicht aktiv sind und die einem Insolvenzverfahren unterliegen.

Ab diesem Datum müssen daher alle Anträge (z. B. um Eintragung eines Einzelunternehmens) auch die PEC-Adresse enthalten. Das Fehlen derselben verhindert die Eintragung des Einzelunternehmens.

Eine PEC-Adresse unterscheidet sich von einer herkömmlichen E-Mail-Adresse dadurch, dass sie dem Absender die Rechtssicherheit bietet, dass seine Mitteilung dem Empfänger wirklich zugestellt wurde. Die zertifizierte E-Mail hat den gleichen rechtlichen Stellenwert eines Einschreibebriefes mit Rückantwort, vorausgesetzt Absender und Empfänger verwenden beide das zertifizierte Postfach.

Öffentliche Ämter, Agentur der Einnahmen, INAIL, NISF/INPS, usw. kommunizieren fast ausschließlich über die PEC. Es ist also notwendig, alle 3–4 Tage den „Account“ der PEC zu überprüfen, damit keine Termine (insbesondere Rekurs-Termine) versäumt werden.

Die PEC-Mail muss immer auch den Namen der Firma/des Inhabers beinhalten. Die Kosten variieren je nach Anbieter und beginnen bei ca. 5 € pro Jahr plus MwSt.

### 4.4. Digitale Identität – SPID



Beim SPID (Sistema Pubblico di Identità Digitale) handelt es sich um ein öffentliches, digitales Identifikationsmittel. Es handelt sich um zwei Passwörter, durch die man den Zugang zu fast allen öffentlichen Ämtern erhält. Insbesondere ist der Zugang zur Website der NISF/INPS nur mehr über SPID möglich.

Der SPID ist kostenlos – die Zugangsdaten sind zwei Jahre lang gültig. Die Ausgabe des SPID wird von vielen privaten Unternehmen angeboten. Er kann auch in der Handelskammer Bozen und in deren Außenstellen beantragt werden (siehe [www.handelskammer.bz.it](http://www.handelskammer.bz.it) → Digitalisierung → SPID).



## 4.5. Digitale Unterschrift

Eine digitale Unterschrift verleiht den Dokumenten Echtheit. Unterschriftenfälschungen sind durch die digitale Unterschrift nicht möglich. Sie wird besonders im Bereich der Ausschreibungen und bei Anträgen der Autonomen Provinz Bozen verlangt.

Die Handelskammer Bozen agiert in der Eigenschaft als lokales Registrierungszentrum und gibt digitale Unterschriftsgeräte aus.

### DigitalDNAKey

---

Der DigitalDNAKey ist ein einfach zu verwendender USB-Stick; er benötigt keinerlei Installationen und verfügt zudem über eine Bluetooth-Funktion. Mit dem DigitalDNAKey kann man

- Dokumente digital unterschreiben
- auch auf dem Smartphone oder Tablet Dokumente signieren, empfangen und verwalten
- sich mit „TouchID“ (Fingerabdruck) oder „FaceID“ (Gesichtserkennung) auf dem Handy oder Tablet authentifizieren
- sich in Online-Dienste der Öffentlichen Verwaltung einloggen.

Der DigitalDNAKey hat eine Gültigkeitsdauer von 6 Jahren und muss innerhalb des dritten Jahres erneuert werden. Nach Ablauf des Verfallsdatums ist es notwendig, einen neuen USB-Stick zu beantragen. Bei der ersten Ausstellung zahlt das Unternehmen (eingetragen im Handelsregister) 70 €.

### Nationale Servicekarte (CNS – Carta Nazionale Servizi)

---

Die Nationale Servicekarte ist eine Karte mit Mikroprozessor im typischen Kreditkartenformat. Sie wird von der öffentlichen Verwaltung ausgestellt, und ermöglicht den Bürgern an jedem beliebigen Ort den Zugriff durch einen einheitlichen technischen Vorgang auf die Internetdienste öffentlicher Einrichtungen (z. B. um Dokumente, Bestätigungen oder Informationen zu erhalten).

Diese Karte enthält alle Identifizierungsdaten der Person (mit Ausnahme des Fotos des Inhabers), die mittels eines persönlichen numerischen Codes eine sichere Identifizierung und den sofortigen Zugang zu den im Internet angebotenen Diensten (Ausstellung von Genehmigungen, Änderung der meldeamtlichen Daten, usw.) ermöglichen. Diese Identifizierung funktioniert

mittels der Technologie der digitalen Unterschrift und durch das Einführen der Karte in ein eigenes Lesegerät mit Internetanschluss.

Die CNS der Handelskammer – wie alle anderen von verschiedenen öffentlichen Verwaltungen ausgegebenen CNS – enthält auch das Zertifikat für die digitale Unterschrift mit gesetzlicher Wirkung zum Unterzeichnen von Akten und Dokumenten. Außerdem ermöglicht sie den telematischen Zugang zu allen verfügbaren Diensten der zentralen und lokalen Verwaltungen. Die CNS hat eine Gültigkeit von sechs Jahren und muss nach drei Jahren erneuert werden. Nach Ablauf der sechs Jahre muss um Ausstellung einer neuen CNS angesucht werden.

## 4.6. Digitale Verwaltung

### Digitale Unternehmensbox

---

Das kostenfreie Portal ermöglicht die Einsichtnahme in die Auszüge, Bilanzen und Dokumente des eigenen Betriebs mittels Smartphones, Tablet und PC. Das Herunterladen von Informationen und offiziellen Dokumenten ist mit wenigen Klicks möglich. Der Handelskammerauszug steht in deutscher, italienischer und englischer Sprache zur Verfügung.

### Elektronische Fakturierung

---

Die Handelskammer Bozen bietet Unternehmen eine kostenlose Plattform für die elektronische Fakturierung:

- Rechnungen werden automatisch erstellt.
- Sie können Rechnungen im PDF-Format einsehen und herunterladen.
- Sie können Kundendaten in einem Verzeichnis speichern und müssen diese nicht neu eingeben.
- Sie können Rechnungen gleichzeitig auch an Dritte versenden, zum Beispiel an den Steuerberater.

Nähere Informationen zur digitalen Unterschrift und zur digitalen Verwaltung finden Sie unter [www.handelskammer.bz.it](http://www.handelskammer.bz.it) → Digitalisierung.

## 4.7. Gewerbliche Schutzrechte

Unternehmen investieren häufig Zeit und Geld in ein innovatives Produkt, ein besonderes Design oder die Entwicklung einer unterscheidungskräftigen Marke. Damit nicht andere die Früchte der oft mühevollen Entwicklungsarbeit ernten, ist es ratsam, die Ausgestaltung der eigenen Ideen schützen zu lassen. So lassen sich:

- der Name eines Produktes oder ein Logo durch eine Marke
- technische Lösungen durch ein Patent oder Gebrauchsmuster
- die Formgebung bzw. das Design eines Produktes durch ein Muster oder Modell und
- die Werke der Literatur und Kunst sowie Computerprogramme durch das Urheberrecht schützen.

### Marken

---

Eine Marke ist ein besonderes Zeichen, das dazu dient, Waren oder Dienstleistungen eines Unternehmens von denjenigen anderer Unternehmen zu unterscheiden.

Der Inhaber einer registrierten Marke hat das ausschließliche gewerbliche Nutzungsrecht an dieser Marke. Somit kann nur er allein seine Marke zur Kennzeichnung seiner Waren und Dienstleistungen verwenden. Dritte dürfen im Geschäftsverkehr kein gleiches oder ähnliches Zeichen für gleiche Waren oder Dienstleistungen verwenden.

Eine Marke stärkt das Vertrauen in die Produktqualität, schafft Kundenbindung und steigert den guten Ruf und das Image eines Betriebes. Somit verschafft eine Marke dem Betrieb einen wertvollen Wettbewerbsvorteil und trägt zur Wertsteigerung des Unternehmens bei.

Als Marke können alle Zeichen, insbesondere Namen, Begriffe, Buchstaben, Zahlen, Werbetexte und graphische Darstellungen geschützt werden. Auch dreidimensionale oder akustische Marken sind möglich.

Der Anmelder kann eine Wortmarke, eine Bildmarke oder eine Kombination aus beiden schützen.

Die Schutzdauer einer Marke beträgt zunächst 10 Jahre, kann aber beliebig oft um weitere 10 Jahre verlängert werden.

Eine Marke ist nur in jenen Ländern geschützt, in denen sie angemeldet wird. Es ist möglich, eine Marke auf nationaler, europäischer oder internationaler Ebene zu registrieren.

**TIPP**

Bevor eine Marke angemeldet wird, sollte eine Markenrecherche durchgeführt werden. So soll sichergestellt werden, dass die eigene Marke nicht bereits von Dritten verwendet wird. Dabei sollten sowohl identische als auch ähnliche Begriffe untersucht werden. In folgender Marken-datenbank kann recherchiert werden: TMVIEW: [www.tmdn.org/tmview](http://www.tmdn.org/tmview)

## Übersicht über die Kosten und das Verfahren einer Markenregistrierung

Die Kosten einer Markenmeldung setzen sich aus verschiedenen Komponenten (Anmeldegebühren, Sekretariatsgebühren, Stempelmarken, usw.) zusammen, und variieren je nach Anmeldeverfahren, Anzahl der Klassen sowie, bei der internationalen Marke, nach gewählten Ländern. Einen ungefähren Überblick über die anfallenden Kosten bietet die nachfolgende Tabelle.

	Ungefähre Kosten*
Nationale Marke	ab ca. 160 €
Unionsmarke	ab 850 €
Internationale Marke	ab ca. 750 CHF (1 Land) plus 200 €

\* Kosten der Erstanmeldung, gültig für einen Zeitraum von 10 Jahren. Stand: März 2024

## Patente

Das Patent ist ein Schutzrecht, mit dem eine technische Erfindung für begrenzte Zeit (maximal 20 Jahre) geschützt wird. Ein Patent gibt seinem Inhaber das Recht, anderen die Nutzung der durch das Patent geschützten Erfindung für gewerbliche Zwecke zu verbieten. Gegenstand des Patentschutzes können Verfahren sowie Erzeugnisse und Produkte verschiedenster Art, wie z. B. Maschinen, Maschinenteile, Geräte und Werkzeuge, sein. Damit eine Erfindung zum Patent angemeldet werden kann, muss sie folgende wesentliche Voraussetzungen erfüllen: Sie muss neu sein, auf einer erfinderischen Tätigkeit beruhen, gewerblich anwendbar und zulässig sein. Die allerwichtigste Voraussetzung für die Erteilung eines Patents ist, dass die Erfindung am Tag ihrer Anmeldung zum Patent absolut weltneu ist, also nicht zum „Stand der Technik“ gehört. Auch der Erfinder selbst muss seine Schöpfung bis zur Patentanmeldung absolut geheim halten!

Das Gebrauchsmuster ist der „kleine Bruder“ des Patents: Die Schutzdauer beträgt im Unterschied zum Patent „nur“ 10 Jahre, und einen Gebrauchsmusterschutz können nur Erzeugnisse bzw. Produkte, nicht aber Verfahren, erhalten.



## Muster und Modelle (Design)

---

Die äußere Erscheinungsform eines Erzeugnisses kann durch die Registrierung eines Musters oder Modells geschützt werden. Dadurch kann das Design von neu gestalteten Oberflächen (Stoffe, Tapeten, Dekorationen) oder die neuartige Formgebung von Produkten (z. B. Möbel, Kleidungsstücke, Schmuck) wirkungsvoll vor „geistigem Diebstahl“ geschützt werden. Voraussetzung für eine Registrierung ist eine tatsächlich neue und eigenständige Gestaltung des Musters oder Modells. Die Schutzdauer eines eingetragenen Musters oder Modells beträgt fünf Jahre und kann auf max. 25 Jahre verlängert werden.

## Urheberrecht

---

Das Urheberrecht schützt geistige Werke aus den Bereichen Literatur, Musik, bildende (z. B. Malerei, Fotografie) und darstellende Künste (z. B. Tanz, Theater). Auch Werke der Architektur, wissenschaftliche oder technische Darstellungen (Zeichnungen, Pläne) und Computerprogramme fallen in den Anwendungsbereich des Urheberrechts. Durch das Urheberrecht werden „persönliche geistige Schöpfungen“ mit kreativem Charakter geschützt.

Das Urheberrecht gehört nicht zu den gewerblichen Schutzrechten und unterscheidet sich von diesen in seiner Entstehung und seinem Schutzzumfang. Ein Werk muss weder registriert noch angemeldet werden, um durch das Urheberrecht geschützt zu werden. Das Urheberrecht greift nämlich automatisch im Moment der Schöpfung des Werkes. Eine Hinterlegung bei der zuständigen Behörde SIAE (Società Italiana degli Autori ed Editori) ist jedoch aus Rechtssicherheit empfehlenswert.

Nähere Informationen zu den gewerblichen Schutzrechten (Patente, Gebrauchsmuster, Muster, Modelle, Marken) erhalten Sie beim Bereich Patente und Marken der Handelskammer Bozen ([www.handelskammer.bz.it](http://www.handelskammer.bz.it)).  
Auskünfte zum Urheberrecht erteilt die zuständige Behörde SIAE ([www.siae.it](http://www.siae.it)).



## 4.8. Weitere Vorschriften

### Werbsteuer (für Werbeaufschriften)

Werbung ist besonders für Sie als Unternehmensgründer wichtig, allerdings sind auch hier einige Formalitäten zu erfüllen.

Die Werbsteuer ist für jegliche Werbung geschuldet, die an öffentlichen oder der Öffentlichkeit zugänglichen Orten erfolgt oder von dort wahrgenommen werden kann.

Als Werbemittel gelten

- Schilder
- Betriebszeichen
- Werbetafeln
- Plakate
- Reklamebänder
- Leuchtschriften
- Werbung auf Autos, usw.

Zur Entrichtung der Werbsteuer verpflichtet sind jene, die über das Werbemittel verfügen. Für die Werbsteuer relevant sind lediglich die in Ausübung einer wirtschaftlichen Tätigkeit erfolgten Aussendungen und Mitteilungen.

Für Schilder und Betriebszeichen ist ein Gutachten der Baukommission erforderlich, für die Errichtung von neuen Werbeanlagen ist eine entsprechende Ermächtigung einzuholen.

Vor Beginn der Werbung müssen Interessierte in der Gemeinde eine Erklärung abgeben, in der sie die Beschaffenheit, die Dauer der Werbung und die Lage der benützten Werbemittel angeben. Die Meldung der Werbung mit Jahresdauer gilt auch für die folgenden Jahre, sofern keine Abmeldung bzw. Änderungsmeldung erfolgt.

Das Ausmaß der Werbsteuer richtet sich nach Art und Fläche des Werbemittels und nach der Dauer der Werbung. Es wird zwischen zeitweiliger und dauerhafter Werbung unterschieden, je nachdem ob sich die Werbung über einen Zeitraum von mehr als 3 Monaten erstreckt. Die Bezahlung der Werbsteuer erfolgt mittels Post-Erlagsschein und muss für die Werbung mit Jahresdauer innerhalb 31. Jänner des laufenden Jahres vorgenommen werden.

Für nähere Informationen zu Tarifen, Berechnung und Einzahlung der Steuer wenden Sie sich an das Steueramt Ihrer Gemeinde.

## Abfallbewirtschaftung

---

Der Bereich Umweltschutz der Handelskammer unterstützt und berät alle Unternehmen im Rahmen der zugewiesenen Kompetenzen in der Abfallbewirtschaftung, mit dem Ziel der Förderung einer umweltbewussten, korrekten und verantwortungsvollen Unternehmenskultur.

Dem Dienst sind folgende Tätigkeitsbereiche zugeordnet:

- das Verzeichnis der Umweltfachbetriebe
- das Einheitsmodell für die Erklärung im Umweltbereich (MUD)
- Register der Hersteller von Elektro- und Elektronikgeräten (AEE)
- Register der Hersteller von Batterien und Akkumulatoren
- Register der fluorierten Gase (F-GAS)
- die Erklärung über die flüchtigen organischen Verbindungen (FOV)
- das Verzeichnis der Produzenten und Nutzer von Nebenprodukten
- System für die Rückverfolgbarkeit der Abfälle – SISTRI.

Weitere Informationen können beim Amt für Abfallwirtschaft der Autonomen Provinz Bozen und auf der Internetseite [www.handelskammer.bz.it](http://www.handelskammer.bz.it) → Umweltschutz eingeholt werden.



## 5. Mitarbeiter

Je nachdem, welche Geschäftsidee Sie verwirklichen wollen, werden Sie sofort oder bald Mitarbeiter benötigen. Da es für den Erfolg Ihres Unternehmens wichtig ist, dass diese kompetent und motiviert sind, sollten Sie der Auswahl große Bedeutung zumessen. Einmal eingestellte Mitarbeiter können nämlich nicht leicht gekündigt werden. Zudem kostet ein Mitarbeiterwechsel immer viel Zeit und Geld.

Um also eine gute Wahl zu treffen, sollten Sie sich folgende Fragen stellen:

- Wie viele Mitarbeiter werden Sie benötigen?
- Welche Funktion/Aufgaben haben die Mitarbeiter zu erfüllen?
- Welche Qualifikation (Ausbildung, Erfahrung) müssen die Mitarbeiter mitbringen?
- Welche besonderen Anforderungen stellen Sie an Ihre künftigen Mitarbeiter (Belastbarkeit, Kontaktfreudigkeit, Teamfähigkeit, Organisationstalent, usw.)?

In der Gründungsphase ist oft keine genaue Bestimmung der Funktion der Mitarbeiter möglich, da viele verschiedene Aufgaben anfallen. Ihre Mitarbeiter müssen daher flexibel und anpassungsfähig sein.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, Mitarbeiter zu suchen: über Arbeitsämter (Sie können Ihre Stellenangebote selbst über das Internet in die Arbeitsbörse der Provinz Bozen unter [www.provinz.bz.it/arbeit](http://www.provinz.bz.it/arbeit) eingeben), Zeitungsinserate, Personalvermittlungen, Soziale Medien, usw. Sie können mit der Suche auch im Verwandten- und Bekanntenkreis beginnen.

Unabhängig davon, wie Sie Ihre Mitarbeiter finden, ist es wichtig, dass Sie nicht auf ein Vorstellungsgespräch verzichten! Es beinhaltet Fragen zum Lebenslauf der Person, Aus- und Weiterbildung, bisherige Tätigkeiten, Freizeit, Familie, usw.

Durch das Gespräch erhalten Sie Informationen über den Bewerber, gleichzeitig informieren Sie ihn über das Geschäftsvorhaben und die Anforderungen, die gestellt werden. So können beide Seiten entscheiden, ob für eine Zusammenarbeit Interesse besteht.



## 5.1. Auflagen zur Arbeitssicherheit und zum Datenschutz

Bevor ein Mitarbeiter eingestellt werden kann, muss der Betrieb folgende gesetzliche Vorschriften einhalten.

### Risikobewertung im Betrieb

Die Risikobewertung muss innerhalb von 90 Tagen nach Aufnahme des ersten Mitarbeiters durchgeführt werden. Je nach Risiko der ausgeübten Tätigkeit können Betriebe mit weniger als 50 Mitarbeitern eine standardisierte Risikobewertung ausfüllen, welche auf der Homepage der Autonomen Provinz Bozen – Südtirol ([www.provinz.bz.it/arbeit](http://www.provinz.bz.it/arbeit)) zu finden ist. Diese Risikobewertung muss mit einem zertifizierten Datum (data certa) und den Unterschriften der jeweiligen Beauftragten versehen werden.

### Besuch eines Kurses über Arbeitssicherheit

Jeder Arbeitgeber muss einen Kurs über Arbeitssicherheit besuchen. Die Kurse werden von den verschiedensten Institutionen wie Autonome Provinz Bozen – Südtirol, KVW, Arbeitgeberverbände, usw. angeboten. Die Aufgaben können auch einem Mitarbeiter übertragen werden.

### Besuch eines Kurses für Erste Hilfe

Jeder Arbeitgeber muss einen Kurs für Erste Hilfe besuchen. Die Kurse werden von den verschiedensten Institutionen wie Weißes Kreuz, KVW, Arbeitgeberverbände, usw. angeboten. Falls der Betrieb mehr als 5 Mitarbeiter beschäftigt, muss die Funktion des Erste-Hilfe-Beauftragten von einem Mitarbeiter übernommen werden.

### Besuch eines Kurses für Brandschutz

Jeder Arbeitgeber muss einen Kurs für Brandschutz besuchen. Die Kurse werden von der Landesfeuerwehrschule in Vilpian veranstaltet. Falls der Betrieb mehr als 5 Mitarbeiter beschäftigt, muss die Funktion des Brandschutzbeauftragten von einem Mitarbeiter übernommen werden.

### Ernennung des Sicherheitssprechers oder Erklärung des Verzichtes auf die Ernennung

### Durchführung sämtlicher Maßnahmen bezüglich der Arbeitssicherheit

Z. B. Installation von Feuerlöschern, Kennzeichnung der Toilette und der Fluchtwege, Ankauf eines Erste-Hilfe-Paketes, Lärmmessungen, Beleuchtung, Elektroanlagen, usw.

### Durchführung der präventiven oder periodischen ärztlichen Untersuchungen und eventuelle Beauftragung des Betriebsarztes

Die ärztlichen Untersuchungen sind in folgenden Fällen vorgesehen:

- präventive Untersuchung bei der Aufnahme von Minderjährigen und Lehrlingen
- präventive und periodische Untersuchung bei besonderen Risiken (Arbeit am Bildschirm, Arbeiten im Bauwesen, usw.)
- Drogentest (bei berufsmäßigen Fahrern – Bus, Taxi, LKW, Stapler, Kran)

Durchführung sämtlicher Maßnahmen bezüglich des Datenschutzes

## 5.2. Anmeldung des Betriebes und der Mitarbeiter

Nachdem Sie einen geeigneten Mitarbeiter gefunden und mit ihm einen Arbeitsvertrag (siehe 5.3.) abgeschlossen haben, müssen verschiedene Eintragungen und Anmeldungen erfolgen:

- Anmeldung des Unternehmens beim nationalen Sozialfürsorgeinstitut (NISF).
- Anmeldung des Unternehmens beim nationalen Unfallversicherungsinstitut INAIL **und zwar vor Beginn der versicherungspflichtigen Arbeiten.**
- Anmeldung des Arbeitnehmers beim Amt für Arbeitsmarktbeobachtung einen Tag vor Arbeitsbeginn. Die Anmeldung kann nur telematisch (d. h. über das Internet) erfolgen. Dazu braucht es eine eigene Zutrittsermächtigung. Wenden Sie sich daher für diese Arbeit an einen Fachmann.

Außerdem müssen Sie als Arbeitgeber vom Arbeitnehmer

- eine Erklärung über den Anspruch der Steuerfreibeträge
- eine Genehmigung für die Verwendung der persönlichen Daten
- eine Mitteilung über die Bestimmungen des Kollektivvertrages
- und die Entscheidung bezüglich der Verwendung der Abfertigung einholen.

Eventuell müssen Sie auch ein Protokoll bezüglich des Gesundheitszustandes (bei Übertragungsgefahr im Gastgewerbe und bei Lebensmitteln) erstellen.

Innerhalb Ende des darauffolgenden Monats muss der Arbeitgeber das Einheitslohnbuch erstellen. Die Sozialbeiträge und die Lohnsteuer müssen mittels des einheitlichen Überweisungsscheines Mod. F24 innerhalb 16. des darauffolgenden Monats entrichtet werden.

## 5.3. Arbeitsverträge

### TIPPS

- Überlegen Sie am besten gemeinsam mit einem Berater, wie der Arbeitsvertrag formuliert werden soll!
- Bedenken Sie, dass der Arbeitnehmer Ihrem Betrieb mehr kostet als nur den Nettolohn, den Sie ihm ausbezahlen (Faustregel: **Nettolohn × 2,2 = Lohnkosten insgesamt**).
- Überlegen Sie sich, ob Sie die Lohnbuchhaltung selbst führen oder ob Sie einen Berater heranziehen wollen.

Bei der Einstellung von Mitarbeitern sind einige gesetzliche und kollektivvertragliche Regelungen zu beachten. Diese Bestimmungen dürfen nur zugunsten der Mitarbeiter geändert werden. Kollektivverträge sind verbindliche Vereinbarungen der Interessenvertretungen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer; Kernstück jedes Kollektivvertrages ist die Festlegung von Mindestentgelten, die nicht unterschritten werden dürfen. Es ist wichtig, dass Sie Ihren Branchenkollektivvertrag kennen.

Ein Arbeitsvertrag wird zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer abgeschlossen. Er enthält Mindestangaben wie die Identität der Parteien, den Tätigkeitsbereich, die Kategorie und die Qualifikation des Arbeitnehmers, den Beginn des Arbeitsverhältnisses, die Probezeit, die Entlohnung, die Arbeitszeit, die Angabe des Arbeitsplatzes und den angewandten Kollektivvertrag. Ein Arbeitsvertrag sollte immer schriftlich abgefasst werden, damit die Bedingungen genau festgehalten und eventuelle Streitigkeiten von vornherein vermieden werden. Wenn es sich um ein befristetes Arbeitsverhältnis handelt, muss der Arbeitsvertrag schriftlich sein. Wird kein schriftlicher Arbeitsvertrag abgeschlossen, so ist das Arbeitsverhältnis automatisch auf unbestimmte Zeit angelegt.

## 5.4. Vertragsarten

### Unbefristete und befristete Arbeitsverträge

---

**Unbefristeter Arbeitsvertrag (contratto a tempo indeterminato)**  
Dieser Vertrag orientiert sich an die Branchenkollektivverträge. Er sollte schriftlich abgefasst werden. Eine eventuelle Probezeit muss schriftlich vereinbart werden. Die Probezeit ist unbedingt notwendig, um sich vom Mitarbeiter trennen zu können, falls die Erwartungen nicht erfüllt werden. Je höher die Qualifikation der Arbeitnehmer, desto länger ist die Probezeit. Wird keine Probezeit vereinbart oder wird die Probezeit überschritten, verwandelt sich der Vertrag automatisch in einen Arbeitsvertrag auf unbestimmte Zeit.

**Befristeter Arbeitsvertrag (contratto a tempo determinato)**  
Die Verträge auf Zeit wurden durch mehrere Reformen (Fornero – Renzi) in den letzten Jahren stark abgeändert. Vor diesen Reformen war der Abschluss eines Vertrages auf bestimmte Zeit nur in bestimmten Fällen erlaubt. Grundsätzlich konnte ein Vertrag auf Zeit nur dann abgeschlossen werden, wenn dies aus technischen, Produktions- und Organisationsgründen notwendig war. Durch die Änderungen können nun Verträge auf



Zeit **ohne Begründung** abgeschlossen werden. Insgesamt dürfen diese Verträge mit demselben Arbeitgeber jedoch eine Gesamtdauer von 24 Monaten nicht überschreiten, wobei für die ersten 12 Monate keine Begründung für den Abschluss des Vertrages auf Zeit angegeben werden muss. Der Vertrag auf Zeit kann mehrmals mit demselben Mitarbeiter abgeschlossen werden. Auch eine Verlängerung des Vertrages auf bestimmte Zeit kann maximal bis zu 4 mal erfolgen.

Des Weiteren können Verträge auf Zeit abgeschlossen werden, wenn Mitarbeiter ersetzt werden müssen (Abwesenheit wegen Krankheit, Mutterschaft, usw.). Auch bei saisonbedingten Tätigkeiten oder bei saisonalen Lehrverträgen können Verträge auf Zeit, sogenannte Saisonsverträge, abgeschlossen werden. Für die rechtliche Gültigkeit müssen diese Verträge in schriftlicher Form verfasst werden.

## Voll- und Teilzeitarbeit

---

Ein Teilzeitvertrag ist abzuschließen, wenn die Wochenarbeitszeit unter 40 Stunden liegt. Der Vertrag muss schriftlich abgeschlossen werden. In diesem Vertrag muss bereits der genaue Stundenplan angegeben werden. Bei Änderungen des Stundenplans bedarf es einer schriftlichen Vereinbarung zwischen den Parteien.

**VORTEIL:** Die Sozialversicherungsbeiträge werden nur auf den effektiven Bruttolohn gezahlt.

**NACHTEIL:** Der Teilzeitvertrag ermöglicht keine flexible Arbeitszeit, außer man fügt im Vertrag eine Elastizitätsklausel ein, welche die Möglichkeit einräumt, die Arbeitszeiten den betrieblichen Begebenheiten anzupassen. Damit dies möglich ist, muss diese Klausel von den Kollektivverträgen vorgesehen sein.

## Arbeit auf Abruf

---

Beim Vertrag auf Abruf kann die Arbeitszeit flexibel gestaltet werden. Der Mitarbeiter wird auf bestimmte oder unbestimmte Zeit gemeldet und wird dann mittels eigener Meldung zur Arbeit „gerufen“. Ein Vertrag über Arbeit auf Abruf kann abgeschlossen werden

- mit Personen unter 24 Jahren, wobei die Arbeitsleistung noch bis zur Vollendung des 25. Lebensjahres (also bis einen Tag vor dem 25. Geburtstag) erbracht werden kann;
- mit Personen über 55 Jahren.

Die Möglichkeit der Beschäftigung auf Abruf bleibt für die in der Königlichen Verordnung Nr. 2657/1923 angeführten und/oder kollektivvertraglich festgelegten Tätigkeiten erhalten.

Die Arbeitsleistung darf die Höchstgrenze von 400 Stunden in 3 Sonnenjahren nicht überschreiten. (Diese Einschränkung gilt nicht für das Gastgewerbe und für die öffentlichen Veranstaltungen).

## Lehrvertrag

---

Dieser Vertrag zielt auf die Qualifizierung jugendlicher Mitarbeiter durch eine duale Ausbildung im Betrieb und in der Berufsschule. Um Lehrlinge zu beschäftigen, muss man dem Amt für Lehrlingswesen eine Ersatzerklärung übermitteln, in welcher der Unternehmer bestätigt, dass er die Voraussetzungen erfüllt, einen Lehrling aufnehmen zu können. Zudem muss der betriebsinterne Vorgesetzte des Lehrlings (auch „Tutor“ genannt) angegeben werden.

Dieser muss einen pädagogischen Kurs besucht haben, oder innerhalb von 6 Monaten nach der Erklärung einen solchen Kurs besuchen. Der Lehrvertrag muss schriftlich abgeschlossen werden. Die maximale Dauer eines Lehrvertrages beträgt vier Jahre. Die Lehrlingsabschlussprüfung beendet die Lehrzeit. Sie kann erst nach Abschluss der Berufsschule und dem schriftlichen Einverständnis des Lehrherrn abgelegt werden. Der Betrieb muss auch die Schulzeiten entlohnen.

**VORTEILE:** Die Sozialbeiträge zu Lasten des Betriebes sind wesentlich geringer. Wird das Lehrverhältnis in ein normales Arbeitsverhältnis umgewandelt, kann der Betrieb noch für ein weiteres Jahr die Begünstigungen

für die Sozialbeiträge beanspruchen. Die Höhe des Lohnes richtet sich nach der Dauer des Lehrverhältnisses und liegt meistens zwischen 40–95 % des Bruttolohnes des qualifizierten Arbeiters.

## Berufsspezialisierende Lehre

---

Ziel der Ausbildung „berufsspezialisierende Lehre“ ist der erste Einstieg in den Arbeitsmarkt und eine anschließende arbeitsrechtliche Anerkennung der erworbenen Kompetenzen für den Mitarbeiter. Die Auszubildenden legen keine Lehrabschlussprüfung ab und erhalten folglich auch kein Diplom.

Voraussetzung für einen Lehrvertrag der berufsspezialisierenden Lehre ist, dass der Auszubildende zwischen 18 und 29 Jahre alt ist. Diese Lehre ist besonders geeignet für die Eingliederung in der Arbeitswelt von Jugendlichen mit Abitur- oder Universitätsabschluss. Jugendliche mit einer beruflichen Qualifikation (z. B. Berufsbefähigungszeugnis oder Berufsbildungsdiplom, Gesellenbrief) können schon mit 17 Jahren einen Lehrvertrag der berufsspezialisierenden Lehre abschließen. Die Lehre dauert drei Jahre. Bei handwerklichen Berufsbildern bis zu fünf Jahren. Die berufsspezialisierende Lehre wird durch die Kollektivverträge geregelt.

Ein Teil der Ausbildung wird betriebsintern und ein Teil der Ausbildung betriebsextern (über Kurse, E-Learning, Angebote der Lehrberufsschulen, usw.) durchgeführt. Im ersten Jahr der berufsspezialisierenden Lehre ist ein 8-stündiger Pflichtkurs zu den Themen Arbeitsrecht, Sozialversicherungsrecht, Arbeitssicherheit und Kommunikation vorgesehen. Der Lehrling muss insgesamt, ohne den Pflichtkurs in seiner Lehrzeit, 120 Stunden an betriebsexterner Ausbildung absolvieren.

## Die Gelegenheitsarbeit (Beschäftigung mit Voucher)

Die Gelegenheitsarbeit wurde durch die gesetzvertretende Verordnung 276/2003 „Legge Biagi“ eingeführt und mit dem Haushaltsgesetz 2023 abgeändert. Damit man Personen mittels „Voucher“ beschäftigen kann müssen folgende Grenzen eingehalten werden:

Gelegenheitsarbeiter dürfen pro Sonnenjahr

- maximal 10.000 € netto an Entschädigung beziehen
- falls die Arbeiten für Unternehmen oder Freiberufler geleistet werden, darf der Nettobezug die Grenze von 5.000 € pro Jahr und Auftraggeber nicht überschreiten
- nur Betriebe mit weniger als 10 Mitarbeitern auf unbestimmte Zeit dürfen Mitarbeiter über dieses System beschäftigen

Die Zahlung der Entschädigung muss über das „PRESTO-System“ erfolgen. Der Auftraggeber lädt mittels F24 einen Geldbetrag auf ein Konto des NISF. Der Auftragnehmer registriert sich beim Portal des NISF. Danach muss der Auftraggeber vor Leistungserbringung eine Meldung über das Portal des NISF über die zu erbringende Leistung tätigen. Dem Mitarbeiter wird dann das Geld – welches ihm zusteht – auf eine Art aufladbare Kreditkarte gutgeschrieben.

## 5.5. Auflösung des Arbeitsverhältnisses

Bei einem unbefristeten Arbeitsverhältnis kann der Arbeitnehmer jederzeit sein Arbeitsverhältnis auflösen; allerdings sieht der Kollektivvertrag eine Kündigungsfrist vor. Der Arbeitgeber kann das Arbeitsverhältnis hingegen nur auflösen, wenn ein wichtiger Grund (*giusta causa*) oder ein berechtigter Grund (*giustificato motivo*) vorliegt. Eine Kündigung ist nur dann gültig, wenn sie telematisch (über das Internet) erfolgt. Bevor eine Kündigung wegen eines Fehlverhaltens eines Mitarbeiters ausgesprochen werden kann, muss dem Mitarbeiter eine schriftliche Verwarnung bzw. Vorhaltung zugestellt werden. Innerhalb von 5 Tagen kann der Mitarbeiter dann sein Fehlverhalten rechtfertigen.

Bei der Auflösung des Arbeitsverhältnisses muss der Mitarbeiter innerhalb von 5 Tagen beim Amt für Arbeitsmarktbeobachtung abgemeldet werden. Auch diese Meldung kann nur telematisch erfolgen.



## 6. Diverses

### 6.1. Vertragsrecht für Unternehmen

Unternehmen haben täglich mit Verträgen zu tun: Angefangen beim Ankauf von Rohmaterial über den Abschluss von Dienstleistungsverträgen bis hin zum Verkauf des Produktes an den Endkunden. Grundsätzlich können Unternehmen frei entscheiden, ob und welche Art von Vertrag sie mit wem abschließen; auch der Inhalt des Vertrags ist weitgehend nach dem Willen der Parteien bestimmbar (sog. Vertragsfreiheit). In einigen Fällen sieht das Gesetz jedoch zwingende Bestimmungen vor, und zwar zumeist zum Schutz der schwächeren Vertragspartei. Über einige dieser Sonderregelungen wird nachfolgend ein Überblick geboten.

### 6.2. Rechtsgeschäfte mit Verbrauchern

Für Verträge mit Verbrauchern gelten strenge gesetzliche Auflagen. Grund hierfür ist der besondere Schutz, den der Verbraucher als „schwächere“ Vertragspartei genießen soll. Die Normen des Verbraucherrechts sind immer dann anzuwenden, wenn ein Vertrag zwischen einem Verbraucher und einem Gewerbetreibenden abgeschlossen wird. Dabei kann es sich um einen Kauf-, Tausch-, Bezugs-, Unternehmerwerk- oder Werkvertrag handeln. Die meisten Normen des Verbraucherrechts sind zwingend anwendbar, d. h. sie können nicht vertraglich abgeändert werden.

Es gelten folgende Definitionen:

- „Verbraucher“ ist eine natürliche Person, welche einen Vertrag zu einem Zweck abschließt, welcher nicht ihrer beruflichen oder gewerblichen Tätigkeit zugerechnet werden kann.
- „Gewerbetreibender“ ist eine natürliche oder juristische Person, welche in Ausübung ihrer unternehmerischen oder beruflichen Tätigkeit handelt. Nachfolgend wird der Gewerbetreibende auch „Unternehmer“ genannt.

**TIPP**

Bedenken Sie vor dem Vertragsabschluss, ob Ihr Vertragspartner ein Konsument oder ein Gewerbetreibender ist, damit Sie die entsprechenden gesetzlichen Pflichten korrekt umsetzen können.

Somit haben Unternehmen verschiedene gesetzliche Auflagen zu beachten, je nachdem wer ihr Vertragspartner ist:

- Vertrag mit einem Verbraucher = Business to consumer = B2C
- Vertrag mit einem anderen Gewerbetreibenden = Business to business = B2B

Bei sog. „gemischten“ Verträgen gilt, dass die Gesetzgebung zum Schutz des Verbrauchers Anwendung findet. Diese Verträge zeichnen sich dadurch aus, dass die erworbene Ware vom Käufer sowohl für private als auch für berufliche Zwecke genutzt wird.

**Beispiel:**

Herr Mayr, welcher als Steuerberater mit Büro in seiner Wohnung arbeitet, kauft einen Tisch. Benutzt er den Tisch als Couchtisch, wird Verbraucherrecht angewandt; allgemeines Zivilrecht wird hingegen angewandt, wenn er den Tisch als Schreibtisch für seine unternehmerische Tätigkeit verwendet.

## 6.3. Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB's)

Allgemeine Geschäftsbedingungen sind einseitig vorformulierte Bedingungen, die auf alle abgeschlossenen Verträge eines Anbieters Anwendung finden. Die Vertragsklauseln werden also nicht individuell ausgehandelt, sondern von einer Vertragspartei vorgegeben. Dabei entsteht die Gefahr, dass der Vertrag einseitig zu Gunsten der bestimmenden Partei gestaltet wird. Zum Schutz der schwächeren Vertragspartei sieht das Gesetz daher vor, dass Allgemeine Geschäftsbedingungen nur dann Wirkung haben, wenn sie der Vertragspartner bei Vertragsabschluss kannte oder zumindest hätte kennen müssen, z. B. durch Veröffentlichung auf der Homepage oder in den Verkaufsräumen.

Enthalten diese vorgefertigten Vertragsbedingungen besonders benachteiligende Klauseln für den Vertragspartner, sind zusätzlich die nachfolgend dargestellten Regeln – jeweils für B2B und B2C – zu beachten.

#### TIPP

Achten Sie bei der Vertragsunterzeichnung darauf, welche Klauseln doppelt unterschrieben werden müssen – diese sind nämlich besonders nachteilig für Sie.

#### TIPP

Verwenden Sie jegliche Art von Vertragsvorlagen (Vordrucke, AGB's) mit Vorsicht, da diese „Standardlösungen“ häufig nicht in der Lage sind, die konkrete Situation korrekt und vollständig zu regeln.

## Benachteiligende Klauseln B2B

---

Sogenannte benachteiligende Klauseln, welche zwischen Unternehmen vereinbart werden, müssen ausdrücklich **doppelt unterschrieben** werden, um gültig zu sein. Benachteiligende Klauseln sind z. B. Haftungsbeschränkungen, stillschweigende Vertragsverlängerungen und Schiedsklauseln. Werden diese Klauseln nicht ausdrücklich zweifach unterschrieben, sind sie nicht anwendbar.

## Missbräuchliche Klauseln B2C

---

Sogenannte missbräuchliche Klauseln sind Klauseln zum Nachteil des Konsumenten. Im Gegensatz zu den benachteiligenden Klauseln, welche zwischen Unternehmen vereinbart werden, sind missbräuchliche Klauseln gegenüber Verbrauchern auf jeden Fall nichtig. D. h. auch bei doppelter Unterschrift sind diese Klauseln wie nicht vorhanden, während der Rest des Vertrages gültig bleibt.

Nur der Konsument kann die Nichtigkeit geltend machen, da es sich um eine einseitige Nichtigkeit zu seinen Gunsten handelt. Eine Klausel ist immer dann missbräuchlich, wenn sie einen erheblichen Nachteil für den Konsumenten bedeutet. Der Gewerbetreibende kann die Nichtigkeitsklärung einer benachteiligenden Klausel nur durch den Beweis vermeiden, dass diese Klausel jedenfalls individuell vereinbart wurde.

**Beispiele** für benachteiligende Klauseln sind:

- Rücktrittsrechte nur zu Gunsten des Gewerbetreibenden
- Übertrieben lange Kündigungsfristen zu Lasten des Konsumenten
- Änderung der Gerichtszuständigkeit zu Ungunsten des Konsumenten
- Hohe Strafklauseln/Schadensersatzsummen zu Lasten des Verbrauchers
- Einseitiges Recht zur Vertragsauslegung oder Änderung von Vertragsklauseln für den Gewerbetreibenden

## 6.4. Übersicht über einzelne typische Verträge

Nachfolgend sind die wichtigsten typischen Verträge, mit welchen Unternehmen in Berührung kommen, vereinfacht und übersichtlich dargestellt. Die Darstellung soll einen raschen Überblick über wichtige Vertragsarten bieten, ohne Anspruch auf Vollständigkeit.

Name	Inhalt	Beispiele
Kaufvertrag	Übertragung des Eigentums an einer Sache oder eines anderen Rechts gegen die Zahlung eines Preises	Kauf einer Immobilie, einer Forderung, eines PKWs, eines Patents, ...
Mietvertrag*	Eine Partei verpflichtet sich, der anderen die Nutzung einer beweglichen oder unbeweglichen Sache für einen bestimmten Zeitraum und gegen Zahlung eines Mietzinses zu überlassen	Miete einer Immobilie, eines PKWs, ...
Pacht	Eine Partei verpflichtet sich einer anderen die Nutzung einer ertragsbringenden beweglichen oder unbeweglichen Sache gegen ein bestimmtes Entgelt zu überlassen	Betriebspacht
Werkvertrag	Eine Person verpflichtet sich gegen Entgelt, mit überwiegend eigener Arbeit und ohne zum Auftraggeber in ein Verhältnis der Unterordnung zu treten, ein Werk zu erstellen oder einen Dienst zu leisten	Wohnzimmermöbel vom Tischler, Maßanzug des Schneiders, ...
Unternehmerwerkvertrag	Eine Partei übernimmt die Ausführung eines Werkes oder einer Dienstleistung, unter Organisation der erforderlichen Mittel und auf eigenes Risiko, gegen eine finanzielle Gegenleistung	Hausbau durch Bauunternehmen

\* Mietverträge sind weitgehend von einer Spezialgesetzgebung geregelt.

### Beispiele:

**Miete:** Der Mieter kann die Wohnung bewohnen oder leer stehen lassen.

**Pacht:** Das Gasthaus „Alpenrose“ wird verpachtet. Der Pächter muss das Lokal mit dem Namen „Alpenrose“ weiterführen und muss sich so verhalten, dass der gute Name des Betriebs nicht geschädigt und der Kundenstamm gehalten bzw. ausgebaut wird.

## 6.5. Gewährleistung

Grundsätzlich hat jeder Käufer das Recht, eine fehlerfreie (auch „mängelfrei“ genannt) Ware zu erhalten. Eine Ware kann aus verschiedensten Gründen fehlerhaft sein: Ein Kleidungsstück kann eine lose Naht vorweisen; ein Laptop hat eine defekte Tastatur. Als Verkäufer ist es wichtig zu wissen, wie man sich im Falle der Beschwerde eines Kunden über eine mangelhafte Ware verhalten soll. Nachfolgend werden die gesetzlichen Pflichten des Verkäufers, unterschieden nach B2B und B2C, dargestellt.

### Gewährleistung B2B

---

Bei Kaufverträgen, die nicht zwischen Konsumenten und Unternehmen geschlossen werden (B2B), stehen dem Käufer bei Vorliegen einer fehlerhaften Ware grundsätzlich zwei Möglichkeiten zu. Vertragsauflösung bedeutet „Geld zurück – Ware zurück“; Preisminderung bedeutet eine angemessene Reduzierung des bezahlten Preises. Ist eine Ware stark fehlerhaft, kommt es zur Vertragsauflösung; bei leichten Mängeln hingegen zu einer Preisreduzierung.

Die Fristen für die Geltendmachung dieser Mängel sind im B2B sehr kurz: Der Käufer hat nur 8 Tage ab Entdeckung des Mangels Zeit, diesen dem Verkäufer zu melden (Frist zur Geltendmachung). Sein Anspruch auf Geltendmachung verjährt innerhalb eines Jahres ab Erwerb der Ware (sog. Verjährungsfrist).



### Gewährleistung B2C

---

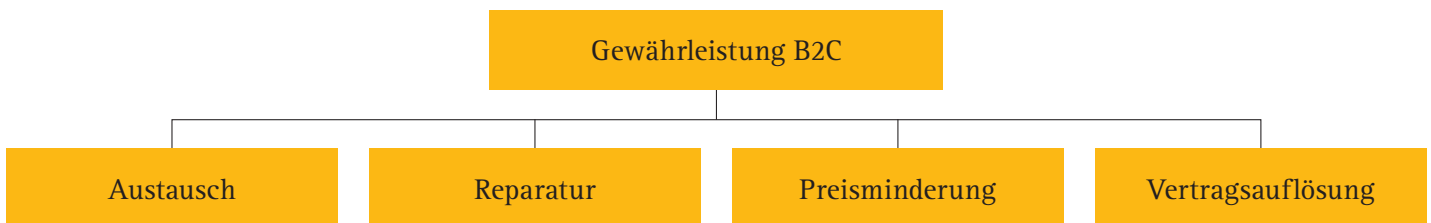
Wie nachfolgend aufgezeigt wird, ist die Gewährleistungspflicht für Verbraucher weitaus vorteilhafter ausgestaltet als zwischen Gewerbetreibenden.

Das Verbraucherrecht gibt eine umfangreiche Liste vor, welcher die gelieferte Ware entsprechen muss, um als nicht mangelhaft („nicht vertragsgemäß“) zu gelten. Das Produkt muss nicht nur fehlerfrei/mängelfrei sein, sondern weitere gesetzliche Auflagen erfüllen: Die Ware muss z. B. exakt der im Vertrag enthaltenen Beschreibung, Art, Quantität und Qualität

entsprechen, sowie für jede vom Konsumenten gewünschte besondere Nutzungsmöglichkeit geeignet sein, wenn dieser besondere Kundenwunsch vom Verbraucher dem Gewerbetreibenden mitgeteilt und von letzterem akzeptiert wurde.

**Beispiel:** Das gekaufte Mountainbike muss es gestatten, problemlos einen Waldweg zu befahren. Wenn der Kunde dies ausdrücklich gewünscht und der Verkäufer dies zugesagt hat, muss das Fahrrad außerdem für die Befahrung von Downhill-Strecken geeignet sein.

Bei Vorliegen einer solchen Vertragswidrigkeit (Fehler oder Mangel) kann der Verbraucher zwischen Reparatur und Austausch der Ware wählen. Sind sowohl Reparatur als auch Austausch unmöglich (z. B. kein identisches Produkt mehr im Lager) oder unverhältnismäßig aufwändig (z. B. stark gestiegene Liefer- oder Produktionskosten), oder ist der Verkäufer dieser Pflicht nicht in einem angemessenen Zeitraum nachgekommen, kann der Konsument eine Minderung des Kaufpreises oder die Vertragsauflösung verlangen. Der Verkäufer muss in jedem Fall sämtliche Kosten für Transport, Arbeitsleistung und Materialien tragen.



Bezüglich der Fristen für die Geltendmachung von Vertragswidrigkeiten ist seit 1. Jänner 2022 eine wichtige Neuerung in Kraft getreten: Die bisher vorgesehene Frist von 2 Monaten ab Entdeckung, innerhalb welcher der Verbraucher dem Verkäufer Mängel an der Ware melden musste, wurde abgeschafft. Der Verkäufer haftet somit gegenüber dem Verbraucher für jeden Mangel, welcher bereits bei der Lieferung der Ware vorhanden war und innerhalb von 2 Jahren ab Lieferdatum in Erscheinung tritt. Vor Gericht können Produktmängel jedenfalls innerhalb von 26 Monaten ab Lieferdatum geltend gemacht werden. Für gebrauchte Güter können diese Fristen einvernehmlich auf ein Jahr gekürzt werden.

## Die Garantie

---

Die Gewährleistung wird vom Gesetz geregelt und besteht immer, unabhängig von einer eventuell zusätzlich vereinbarten Garantieleistung. Die Garantieerklärung ist nämlich nicht verpflichtend, sondern wird freiwillig vom Verkäufer in Ergänzung zur Gewährleistung geboten. Sie ist kostenlos oder kostenpflichtig. In der Regel gewährt der Verkäufer mit der Garantie eine längere Frist für die Geltendmachung von Produktmängeln. So kann ein Käufer z.B. ein fehlerhaftes Produkt nach 5 Jahren und nicht nur nach 2 Jahren zurückgeben. Eine zusätzliche Garantie wird häufig geboten, um das angebotene Produkt für den Konsumenten schmackhafter zu machen.

## 6.6. Besondere Pflichten im Online-Handel

Der Online-Handel zeichnet sich durch ein Informationsdefizit beim Vertragsabschluss aus: Käufer können die zu erwerbende Ware nicht testen, und kennen auch die Verkäufer nicht persönlich. Als Ausgleich für diesen Informationsdefizit hat der Gesetzgeber einige zusätzliche Pflichten, die für den Online-Handel gelten, festgeschrieben.

### Informationspflichten B2B und B2C

---

Die erste wichtige Verpflichtung eines Onlinehändlers ist die Informationserteilung. Dabei sind Informationen verschiedenster Art relevant: Zunächst müssen Daten zum Unternehmen selbst leicht verfügbar und klar auf der Homepage veröffentlicht sein.

Dazu zählen u. a. der Name bzw. die Firma und Rechtsform, der Rechtssitz, der Kontakt inklusive E-Mail-Adresse, die Handelsregisternummer und die MwSt.-Nummer. Weitere Informationspflichten betreffen das Produkt bzw. den Vertragsabschluss und fordern u. a. die klare und eindeutige Ausweisung der Preise, Versandkosten und Steuern, sowie die Darstellung der einzelnen technischen Schritte, welche zum Kauf im Internet bzw. zum Vertragsabschluss führen.

Im B2C ist eine weitere umfangreiche Liste an notwendigen Informationen vorgesehen: Der Verbraucher muss zudem u. a. über die Haupteigenschaften der Ware/Dienstleistung und die Funktionsweise des Rücktrittsrechts informiert werden, sowie Hinweise auf die gesetzliche Gewährleistung erhalten.

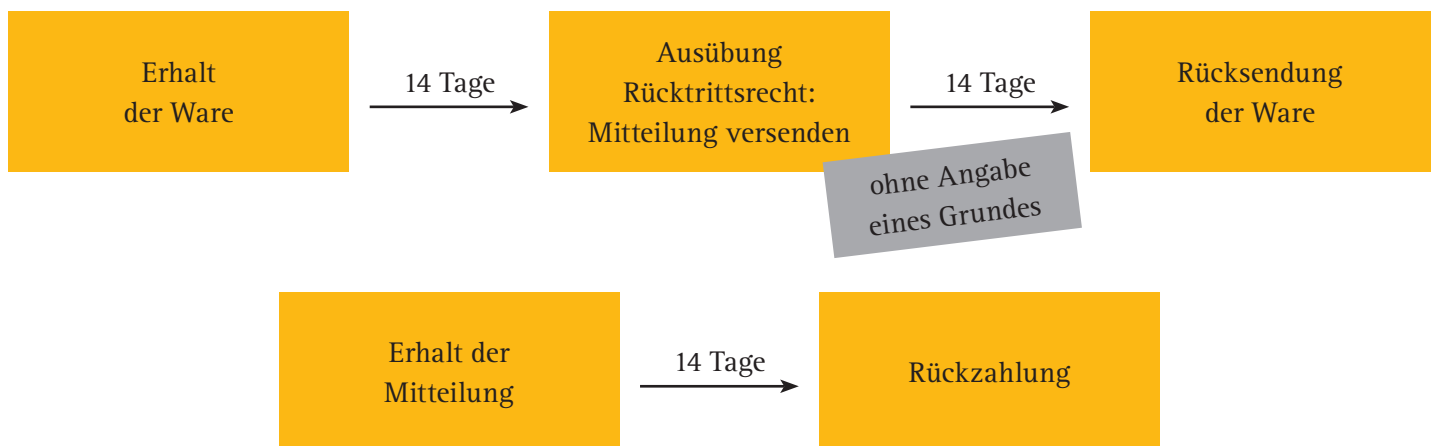
## Rücktrittsrecht (Widerrufsrecht) B2C

Onlineshopping ist bei Verbrauchern unter anderem deshalb so beliebt, weil sie die bestellten Waren prüfen und innerhalb von 14 Tagen grundlos zurücksenden können. Das Gesetz räumt dem Verbraucher nämlich ein 14-tägiges Rückgaberecht ein. Innerhalb dieses Zeitraums darf die Ware genutzt und nach Belieben grundlos zurückgegeben werden. Der normale Gebrauch der Ware ist dabei gestattet; der Kunde haftet nur für einen überproportionalen Wertverlust der Ware. Den bezahlten Kaufpreis bekommt der Konsument, im Falle der Rückgabe der Ware, zurückerstattet. Es handelt sich um ein unverzichtbares Recht: Weder kann der Kunde vorab darauf verzichten, noch kann es ihm der Gewerbetreibende verwehren.

Die AGB's des Onlineshops müssen den Verbraucher über das Vorhandensein des Rückgaberechts und dessen Funktionsweise aufklären. Fehlt diese Information, oder wird sie falsch erteilt, verlängern sich die Rückgabefristen auf ein Jahr und 14 Tage.

Bei der Ausübung des Rücktrittsrechts hat der Konsument bestimmte Fristen einzuhalten. Innerhalb von 14 Kalendertagen ab Erhalt der Ware muss der Konsument dem Verkäufer mitteilen, dass er von seinem Recht Gebrauch machen möchte, und innerhalb von weiteren 14 Tagen die Ware zurücksenden.

Der Verkäufer hat hingegen die Pflicht, innerhalb von 14 Tagen ab Erhalt der Widerrufsmittteilung den vollständigen Kaufpreis zurückzuerstatten. Falls die Vertragsbedingungen es ausdrücklich vorsehen, kann mit der Rückzahlung des Kaufpreises gewartet werden, bis entweder die Ware oder zumindest der Beweis für die Rücksendung der Ware eingetroffen ist.





**TIPP**

Investieren Sie in juristisch einwandfreie und individuell für Ihren Onlineshop erstellte AGB's – damit reduzieren Sie das Risiko von Anfechtungen und Streitigkeiten bei Ihrer laufenden Geschäftstätigkeit.

Die Kosten für die Rücksendung der Ware sind zu Lasten des Verbrauchers, es sei denn, der Gewerbetreibende hat sich zur Übernahme dieser Kosten bereit erklärt oder es versäumt, den Verbraucher darüber zu informieren, dass diese Kosten ihm angelastet sind.

In bestimmten Ausnahmefällen steht dem Konsumenten kein Rückgaberecht zu, so z.B. beim Verkauf von Waren nach Maß (Maßanzug, u. ä.), Zeitungen oder Tonträgern nach Entfernung der Versiegelung (DVD's, u. ä.). Der Gewerbetreibende muss eventuell anwendbare Ausnahmefälle ausdrücklich in seinen AGB's mitteilen.



## 6.7. Datenschutz

Im täglichen Geschäftsverkehr werden häufig personenbezogene Daten verarbeitet. Unter „personenbezogenen Daten“ versteht man alle Informationen, die sich auf eine identifizierte oder identifizierbare natürliche Person beziehen, wie z. B. der Name, die Steuernummer, die IP-Adresse des PC.

Zum Schutz natürlicher Personen bei der Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten sieht die europäische Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) zahlreiche Pflichten vor, welche Unternehmen beachten müssen. Diese Regelungen finden immer dann Anwendung, wenn personenbezogene Daten in jedweder Art „verarbeitet“ werden – d. h. wenn sie erhoben, gespeichert, verändert, abgefragt oder verbreitet werden.

Die Normen zum Datenschutz sind mittlerweile bei jeder Tätigkeit und jedem Projekt eines Unternehmens von Anfang an zu berücksichtigen. Gemäß dem Grundsatz der „Privacy by design & by default“ sollten bereits bei der Gestaltung von Projekten und Rechtsgeschäften die Beachtung der Datenschutzpflichten berücksichtigt und eingeplant werden. Beispielsweise sollte bei der Implementierung eines neuen Newsletter-Tools die Möglichkeit zur Abmeldung von Anfang an vorgesehen und programmiert werden.

Das Gesetz verlangt insbesondere die Aufklärung (Information) der Betroffenen, und – in vielen Fällen – die Einholung seiner Zustimmung zur Verarbeitung der Daten. Weitere Pflichten betreffen z. B. die Ernennung eines Datenschutzbeauftragten und die Führung eines Datenschutzregisters. Bei Nichtbeachtung der Normen über den Datenschutz fallen hohe Verwaltungsstrafen an. Jedes Unternehmen sollte daher für seine Tätigkeiten die jeweils anfallenden Datenschutzpflichten beachten und umsetzen.

## 6.8. Internationalisierung – Export und Import

Der Schritt ins Ausland stellt für Unternehmensgründer eine große Herausforderung dar. Unabhängig davon, ob es sich um den traditionellen, klassischen Vertrieb oder um den Online-Vertrieb handelt – folgende Fragestellung ist immer notwendig: Ist mein Unternehmen bzw. mein Produkt überhaupt bereit für das Exportgeschäft?

Aus diesem Grund ist es wichtig, vor allem die innerbetrieblichen Voraussetzungen wie

- Organisation
- Personal und
- Finanzmittel

zu überprüfen und gegebenenfalls zu schaffen.

Erst dann können Ziele für das Exportgeschäft festgelegt und bestimmt werden. Es folgt also die richtige Länderauswahl und Bestimmung der Einstiegsmärkte.

Sobald diese feststehen, müssen die Produkte technisch und marketingorientiert angepasst und die passenden Vertriebswege und Marketingmaßnahmen bestimmt werden. Folgende Aspekte müssen berücksichtigt werden:

- vertragliche
- rechtliche
- die richtige Preisgestaltung
- Zahlungs- und Lieferbedingungen (Incoterms® 2020)

Vorab unterschieden werden muss, ob es sich um innergemeinschaftliche Lieferungen oder Ausfuhren in Drittländer (also außerhalb der EU) handelt. Grundsätzlich sind Verkäufe innerhalb der EU einfacher abzuwickeln. Für jede innergemeinschaftliche Lieferung müssen die notwendigen Transportdokumente und eine Handelsrechnung ausgestellt werden. Auch wenn zwischen den EU-Staaten keine Zölle und Zollformalitäten mehr bestehen, müssen vor allem die Mehrwertsteuer- und verbrauchssteuerrechtlichen Bestimmungen eingehalten werden. Eine Lieferung an einen gewerblichen Kunden in ein anderes EU-Land gilt als steuerfrei, wenn dieser über eine gültige Umsatzsteuer-Identifikationsnummer verfügt. Eine vorherige Überprüfung über das Mehrwertsteuer-Informationsaustauschsystem „MIAS“ der Europäischen Union ist somit Voraussetzung.

Innereuropäische Verkäufe verlangen eine „Zusammenfassende Meldung“ (INTRASTAT) und den Nachweis der Steuerfreiheit.

Für den Verkauf von verbrauchssteuerpflichtigen Waren – zu denen vor allem alkoholische Getränke zählen – sind besondere Begleitdokumente und Verfahren notwendig, die auch innerhalb der EU verwendet und eingehalten werden müssen. Nationale Besonderheiten bei den Qualitäts-, Produktsicherheits- oder Kennzeichnungsbestimmungen müssen berücksichtigt werden.

Sind EU-Kunden Privatpersonen – so wie es oft im Online-Handel der Fall ist – dann gilt eine andere Mehrwertsteuerregelung: Innerhalb der EU-Schwelle von 10.000 € wird weiterhin die italienische Mehrwertsteuer verrechnet. Bei Überschreitung dieser Schwelle wird der Händler im jeweiligen EU-Land mehrwertsteuerpflichtig. Es bestehen folgende zwei Möglichkeiten:

- Direkte Registrierung zu Mehrwertsteuerzwecken
- One-Stop-Shop-Verfahren (kurz OSS genannt)

Um feststellen zu können, wer im Exportgeschäft welche Kosten und Risiken trägt und welche Sorgfaltspflichten zu erfüllen sind, sollte ein Unternehmen unbedingt international anerkannte Lieferbedingungen – die sog. Incoterms® – vereinbaren und anwenden.

Zudem braucht es für jede Ware, die ausgeführt wird, auch eine eigene Warennummer (Zolltarifnummer). Diese ermöglicht die Feststellung der jeweiligen Ausfuhrformalitäten, der notwendigen Begleitdokumente und der Einfuhrformalitäten im Bestimmungsland:

- Tarifäre Handelsbeschränkungen (Zölle, Steuern, Abgaben)
- Nicht tarifäre Handelsbeschränkungen (länderspezifische Zertifizierungsanforderungen, technische Vorschriften, besondere Kennzeichnungsvorschriften)

Freihandelsabkommen oder Zollpräferenzen können den Marktzugang im Drittland erleichtern.

Sowohl der Export als auch innergemeinschaftliche Lieferungen erfordern eine effiziente Logistikplanung:

- Transportwege
- Verpackung der Ware
- Versicherungen
- Versanddokumente
- Zahlungsmethoden und -bedingungen im Zielland

Im Exportgeschäft und vor allem bei Neukunden wird empfohlen, Vorauskasse zu verlangen oder das Geschäft mittels Dokumentenakkreditiv abzuschließen. Sollte dies nicht möglich sein, müssen Zahlungsausfallrisiken minimiert, versichert oder geeignete Garantien eingesetzt werden.

Auch Importgeschäfte müssen vorher gut überlegt und vorbereitet werden. Dabei stellen nicht immer der Transport und die Logistik oder die Zollvorschriften und Einfuhrabgaben das größte Problem dar. Auch eine Reihe nicht tarifärer Handelsbeschränkungen müssen eingehalten werden: So müssen importierte Waren den EU- und teils auch nationalen Normen, Produktsicherheits- und Gesundheitsstandards entsprechen. Für deren Einhaltung ist der Importeur verantwortlich.

Diese Übereinstimmung mit EU-Normen wird beispielsweise durch das CE-Kennzeichen bescheinigt. Für Lebensmittel und Kosmetikprodukte müssen z. B. bestimmte Etikettierungs- und Kennzeichnungsvorschriften eingehalten werden. Unternehmen, die Waren importieren und in den freien Verkehr der EU bringen, werden demnach einem EU-Hersteller gleichgesetzt. Deshalb wird auch beim Importgeschäft empfohlen, sich mit spezialisierten Dienstleistern oder Beratern in Verbindung zu setzen, um eine reibungslose und gesetzeskonforme Importabwicklung sicherzustellen.

#### TIPP

Unternehmensgründern, die im Auslandsgeschäft tätig werden möchten, wird empfohlen, sich rechtzeitig über die spezifischen Anforderungen und Risiken zu informieren und sich dementsprechend vorzubereiten.

Nähere Informationen zu den Themen Export und Import können beim Service für Internationalisierung der Handelskammer Bozen eingeholt werden (siehe Adressenverzeichnis im Anhang).

Weitere Anlaufstellen sind italienische Wirtschaftsvertretungen und Botschaften im Ausland, Branchenverbände, Banken und Versicherungsgesellschaften, private Export- und Außenhandelsberater, Steuerberater und Anwälte, Spediteure und Logistiker.

## 6.9. Alternative Streitbeilegung

### 6.9.1. Mediation und Schiedsgericht der Handelskammer Bozen

---

Die Gründung eines Unternehmens und die wichtigen Vereinbarungen im Wirtschaftsleben werden durch Verträge geregelt. Im Laufe der Zeit können aber unterschiedliche Auslegungen zu Streitfällen führen. In diesen Fällen kann die ordentliche Gerichtsbarkeit in Anspruch genommen werden, aber die Verfahren sind meist kostenaufwändig und dauern lange. Wenn Sie in Ihren Verträgen eine Schiedsklausel oder eine Mediationsklausel eingefügt haben, können Sie sich an das Schiedsgericht oder an die Mediationsstelle der Handelskammer Bozen wenden. Die Mediationsstelle ist seit 16. März 2010 im nationalen Verzeichnis der anerkannten Mediationsstellen beim Justizministerium eingetragen.

Geboten werden folgende Vorteile:

- Kurzfristige Lösung von Streitfällen
- Festgesetzte zeitliche Fristen
- Unmittelbar vollstreckbare Schiedssprüche
- Kostengünstigere Verfahren im Vergleich zum Gerichtsverfahren
- Vertraulichkeit
- Fachlich kompetente Schiedsrichter
- Internationale Zuständigkeit
- Ausgebildete Wirtschaftsmediatoren
- Erarbeitung zukunftsorientierter Lösungen

Die Mediationsstelle ermöglicht zudem freiwillige und vom Gericht angeordnete Mediationsverfahren nach dem gesetzvertretenden Dekret Nr. 28 vom 04.03.2010.

### Schiedsklausel (Muster)

---

Jeder zwischen den Parteien über die Auslegung, Anwendung und/oder Ausführung des vorliegenden Vertrages entstehende Streitfall, wird laut Schiedsordnung des Schiedsgerichtes der Handels-, Industrie-, Handwerks- und Landwirtschaftskammer Bozen dem Schiedsgericht selbst übergeben. Die Entscheidung ist unanfechtbar und soll von einem Schiedsrichterssenat, bestehend aus drei Schiedsrichtern (oder von einem Einzelschiedsrichter) gemäß Schiedsordnung des genannten Schiedsgerichtes getroffen werden.

Für die Ernennung des Schiedsrichterssenates (beziehungsweise des Einzelschiedsrichters) beziehen sich die Parteien ausdrücklich auf Artikel 15 und folgende der genannten Schiedsordnung.

### Hinweis bei der Gründung von Gesellschaften

Bei der Gründung einer Gesellschaft kommt folgende Musterklausel (gemäß Artikel 34 des Gesetzesvertretenden Dekrets vom 17.01.2003, Nr. 5) zur Anwendung, welche auch im Gründungsakt und/oder in der Satzung der Gesellschaft eingefügt sein muss:

### Schiedsklausel (Muster bei Gesellschaften)

Alle sich auf das Gesellschaftsverhältnis beziehenden Streitfälle zwischen Gesellschaftern, zwischen Gesellschaftern und der Gesellschaft, sowie solche die von Verwaltern, Liquidatoren und Überwachungsräten oder gegen diese eingeleitet werden, werden gemäß Schiedsordnung des Schiedsgerichts der Handels-, Industrie-, Handwerks- und Landwirtschaftskammer Bozen endgültig und mit unanfechtbarem Schiedsspruch entschieden.

Der Schiedsrichterssenat besteht aus drei Mitgliedern, die alle vom Schiedsrat des Schiedsgerichts der Handels-, Industrie-, Handwerks- und Landwirtschaftskammer Bozen bestellt werden.

### Musterklausel für Mediations- und Schiedsverfahren

Die Rechtsstreitigkeiten, welche aus dem vorliegenden Vertrag entstehen, werden der vom Schiedsgericht der Handels-, Industrie-, Handwerks- und Landwirtschaftskammer Bozen vorgesehenen Mediationsstelle für einen Mediationsversuch vorgelegt. Sollte dieser Versuch fehlschlagen, wird der Rechtsstreit mit einem Schiedsverfahren, gemäß Schiedsordnung des genannten Schiedsgerichts Bozen, beigelegt. Das Schiedsverfahren wird von einem Einzelrichter oder von einem aus drei Schiedsrichtern bestehenden Schiedsrichterssenat entschieden, wie es in der obengenannten Schiedsordnung vorgesehen ist.

## 6.9.2. Überschuldungsstelle der Handelskammer Bozen – Außergerichtlicher Ausgleich

---

Befindet sich ein Schuldner in einer finanziellen Schieflage und es droht die Zahlungsunfähigkeit, so kann er sich an die außergerichtlichen Mittel wenden, die das Gesetz zur Verfügung stellt.

Die Handelskammer hat zu diesem Zweck die Überschuldungsstelle eingerichtet und ermöglicht mit Hilfe eines Überschuldungsverwalters das (freiwillige) Einleiten eines Schuldenregulierungsverfahrens bei Gericht. In der Handelskammer gibt es auch den Dienst des Außergerichtlichen Ausgleichs, wo das in Nöte geratene Unternehmen einen Antrag auf der Plattform [www.composizionenegoziata.camcom.it](http://www.composizionenegoziata.camcom.it) stellt, damit Experten dem Unternehmen in dieser schwierigen Situation zur Seite stehen. Beide Verfahren sind kostenpflichtig.

Die überschuldete Person oder das überschuldete Unternehmen muss zunächst den eigenen Zuständigkeitsbereich überprüfen:

- **Überschuldung:** Richtet sich an Kleinunternehmen, landwirtschaftliche Unternehmen, Freiberufler und Privatpersonen in einer finanziellen Notlage, die über längere Zeit ihre Gläubiger nicht befriedigen können und die gerichtlichen Liquidationsverfahren nicht in Anspruch nehmen dürfen. In Zusammenarbeit mit einem Überschuldungsverwalter wird ein konkreter Plan ausgearbeitet, mit dem die Forderungen der Gläubiger berücksichtigt werden können. Das alles mit dem Ziel, dem Schuldner eine zweite Chance auf einen neuen Start zu gewähren.
- **Außergerichtlicher Ausgleich:** Richtet sich an Unternehmen, die sich in akuten, finanziellen Krisensituationen befinden und von einer Insolvenz bedroht sind. Falls eine Sanierung des Unternehmens nachweislich möglich ist, können diese über eine digitale Plattform die Ernennung eines Experten beantragen, der dem Unternehmen bei Verhandlungen mit den Gläubigern unterstützt und hilft, eine Lösung für die Krise zu finden.

Nähere Informationen zur Alternativen Streitbeilegung erteilt die Mediation, das Schiedsgericht und die Überschuldungsstelle der Handelskammer Bozen (siehe Adressenverzeichnis).



## 6.10. Schliessung eines Unternehmens

### Einzelunternehmen/Familienunternehmen/ Kleinstunternehmen

---

Aus unterschiedlichen Beweggründen (z. B. Wirtschaftlichkeit, Pensionsantritt, fehlende Unternehmensnachfolge, usw.), kann ein Unternehmer seine Tätigkeit einstellen.

Für die Schließung der Unternehmerposition muss (mit Hilfe eines Steuerberaters oder eines Wirtschaftsverbandes) eine Mitteilung an das Handelsregister, an das NISF, INAIL und an die Agentur der Einnahmen eingereicht werden. Sollte das Einzelunternehmen auch Mitarbeiter beschäftigen, müssen die Abmeldungen (mit Hilfe eines Arbeitsrechtsberaters oder Wirtschaftsverbandes) durchgeführt werden.

Nachdem ein Einzelunternehmer für alle Verbindlichkeiten persönlich haftet, müssen auch nach der Löschung der Unternehmerposition eventuelle noch nicht beglichene Rechnungen oder Darlehen bezahlt werden. Wichtig ist, dass bei der Schließung eines Einzelunternehmens dieselben steuerlichen Pflichten und Termine eingehalten werden müssen, wie bei einem operativen Unternehmen. In der Praxis bedeutet dies, dass die Erklärungen, (z. B. für die Mehrwertsteuer, der regionalen Wertschöpfungssteuer, der Einkommenssteuererklärung, usw.) im darauffolgenden Jahr, für das Bezugsjahr der Schließung noch abgefasst und elektronisch an die Agentur der Einnahmen eingereicht werden müssen.

Die Kosten für die Schließung eines Einzelunternehmens hängen von der Größe des Unternehmens und dem Umfang der unterhaltenen Geschäftsbeziehungen ab. Die Kosten für die Schließung eines Einzelunternehmens, ohne die jährlichen Kosten für die Abfassung der Erklärungen zu berücksichtigen, betragen ca. 250 € bis 500 €.

Wenn ein Einzelunternehmen eine bestimmte Betriebsgröße erreicht hat, könnte eine Einbringung in eine Gesellschaft eine sinnvolle, zukunftsorientierte Alternative darstellen. Sollte ein Betriebszweig abgetreten, vererbt, oder mit anderen Betrieben zusammengeschlossen werden, muss deswegen keine Auflösung durchgeführt werden. In diesen Fällen kann ein Betriebsverkauf, eine Schenkung oder eine Einbringung in eine Gesellschaft durchgeführt werden. Im Regelfall werden die damit verbundenen Pflichten und Rechte auf den neuen Betriebsinhaber übertragen.

## Personengesellschaften

---

Die Personengesellschaften werden durch einen Gesellschaftervertrag geregelt. Bei der Auflösung einer Personengesellschaft müssen die darin festgehaltenen Vereinbarungen und eventuellen Vorschriften für die Auflösung berücksichtigt werden.

Im Allgemeinen reicht der freie Wille der Gesellschafter, wobei dieser in der Regel durch einen Gesellschafterbeschluss festgehalten wird. Bei der Auflösung von größeren Personengesellschaften wird eine sogenannte Liquidierungsphase eingeleitet. Dabei werden die in der Gesellschaft befindlichen Güter herangezogen, um bestehende Verbindlichkeiten zu tilgen oder diese werden veräußert und anteilmäßig auf die Gesellschafter aufgeteilt.

Nicht selten kommt es vor, dass die Gesellschafter bei der Auflösung der Gesellschaft noch Geld an die Gesellschaft überweisen müssen (dies im Sinne der unbeschränkten Haftung bei der Offenen Handelsgesellschaft aller Gesellschafter und der Komplementäre bei der KG), damit alle Verbindlichkeiten bezahlt werden können. Sollten keine Einzahlungen durch die Gesellschafter vorgenommen werden, so muss die Gesellschaft die gesetzlichen Maßnahmen zur Unternehmenskrise anmelden. Für die unbeschränkt haftenden Gesellschafter bedeutet dies, dass auch sie für insolvent erklärt werden.

Der Akt, mit dem eine Personengesellschaft in Liquidation versetzt wird, muss von einem Notar beurkundet werden. Die Löschung des Unternehmens aus dem Handelsregister wird hingegen mit Hilfe eines Steuerberaters durchgeführt.

Wenn durch die ordentliche Geschäftsführung alle Verbindlichkeiten bezahlt worden sind, keine Forderungen mehr in der Bilanz aufscheinen, bzw. die vorhandenen Güter der Gesellschaft im Einverständnis aller Gesellschafter aufgeteilt worden sind, so kann die Liquidierungsphase auch ausgesetzt werden und der Notar kann mit einem Akt die sofortige Löschung der Gesellschaft veranlassen.

Die Kosten für die Schließung einer Personengesellschaft hängen von der Größe des Unternehmens, dem Umfang der unterhaltenen Geschäftsbeziehungen und dem Vorhandensein einer Liquidierungsphase ab. Die Kosten betragen ca. 1.500 € bis 2.500 € (ohne die Kosten für die Abfassung der Erklärungen).

## Kapitalgesellschaften

---

Im Unterschied zu den Personengesellschaften ist bei Kapitalgesellschaften eine Liquidierungsphase zwingend vorgeschrieben. Diese Liquidierungsphase wird durch eine Gesellschafterversammlung, welche durch einen Notar protokolliert wird, beschlossen. In der Regel werden auch gleichzeitig die Liquidatoren ernannt, die die Verwaltung der Gesellschaft übernehmen. Die Liquidatoren haben die Aufgabe und die Verantwortung, die Auflösung der Gesellschaft in der bestmöglichen Form abzuwickeln.

Die Erlöse aus dem Verkauf der Gesellschaftsgüter werden für die Abdeckung der noch bestehenden Verbindlichkeiten herangezogen, bzw. auf die Gesellschafter aufgeteilt. Sollten die Verbindlichkeiten die Forderungen der Gesellschaft übersteigen, so sind die Gesellschafter nicht verpflichtet, den Fehlbetrag einzuzahlen. In diesen Fällen muss die liquidierende Gesellschaft die Maßnahmen zur gesetzlichen Unternehmenskrise anmelden.

Sobald die Liquidation abgeschlossen ist, müssen die Liquidatoren den Gesellschaftern eine Liquidationsabschlussbilanz und einen Verteilungsplan vorlegen. Falls keiner der Gesellschafter Einspruch erhebt, kann die Gesellschaft den Verteilungsplan bei der Agentur der Einnahmen registrieren und wird dann auf Antrag aus dem Handelsregister gelöscht.

Die Kosten für die Schließung einer Kapitalgesellschaft hängen von der Größe des Unternehmens und vom Umfang der unterhaltenen Geschäftsbeziehungen ab. Sie betragen ca. 2.000 € bis 3.000 € (ohne die Kosten für die Abfassung der Erklärungen).

# IV SCHRITTE EINER UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

Um aus einer Geschäftsidee ein Unternehmen zu machen, sind zahlreiche Schritte notwendig. Der Weg zum eigenen Unternehmen ist oft lang und voller Hürden. Lassen Sie sich aber nicht von der Bürokratie (Anmeldungen, Eintragungen, Registrierungen, usw.) abschrecken. Wenn Sie die einzelnen Schritte sorgfältig planen, werden Sie bald zum Ziel kommen.

Die folgenden Übersichten zeigen die wichtigsten Schritte einer Unternehmensgründung je nach Branche auf. Allerdings ist von Fall zu Fall zu überprüfen, ob noch weitere Maßnahmen erforderlich sind. Zudem ändern sich die Bestimmungen laufend und es gibt auch zwischen den Regionen bzw. Provinzen Unterschiede.

## 1. Industrie

Ob Ihr geplantes Unternehmen als Industriebetrieb eingestuft wird, hängt nicht so sehr von der Größe, sondern vielmehr von der ausgeübten Tätigkeit ab. Grundsätzliche Merkmale eines Industriebetriebes sind:

- Die Produktion oder Dienstleistung erfolgt vorwiegend serienmäßig.
- Es gibt eine organisatorische Trennung in eine Produktions- und eine Verwaltungseinheit, mit getrennter Führung der Einheiten und des betreffenden Personals, und die allfällige Mitarbeit des Unternehmers beschränkt sich auf die leitende Tätigkeit.
- Der Fertigungs- und Dienstleistungslauf der Güter und die Erbringung der Dienstleistungen erfolgen vorwiegend durch systematische Arbeitsteilung.

Mit einigen wenigen Ausnahmen ist die Gründung eines industriellen Unternehmens an wenige gewerberechtliche Vorschriften gebunden. Zu beachten sind natürlich die Auflagen bei Gebäuden und Werkstätten hinsichtlich Baugenehmigung, Feuerschutz, usw. Die dafür notwendigen Informationen erhalten Sie bei Ihrer Gemeinde bzw. beim zuständigen Landesamt. Wird zusätzlich zur Produktion auch noch Handel betrieben, sind natürlich auch diese entsprechenden Vorschriften zu beachten.

Allgemein sind folgende Schritte zu unternehmen:

Was	Wann	Wo	Anmerkungen
Einrichtung einer PEC	Vor Tätigkeitsbeginn	Private Anbieter	
Evtl. Gründung der Gesellschaft	Vor Tätigkeitsbeginn	Notar	
Eröffnung der MwSt.-Nummer	Auch vor Tätigkeitsbeginn möglich	Notar/Steuerberater/Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Anmeldung der Tätigkeit beim Handelsregister	Innerhalb von 30 Tagen ab Tätigkeitsbeginn	Steuerberater/Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Anmeldung der Tätigkeit beim INAIL	Vor Tätigkeitsbeginn	Steuerberater/Arbeitsrechtsberater/Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Bei Einstellung von Mitarbeitern: • Einheitsmeldung UniLav	Innerhalb 24 Uhr des Tages vor Beginn des Arbeitsverhältnisses	Telematisch mit dem Programm ProNotel 2 an das Amt für Arbeitsmarktbeobachtung	Über eine einzige Meldung (UniLav) an das Amt für Arbeitsmarktbeobachtung wird die Meldepflicht sowohl gegenüber Landesverwaltung (Abteilung Arbeit) als auch gegenüber NISF und INAIL erfüllt
Abstempelung der Gesellschaftsbücher (nur für Kapitalgesellschaften)	Vor Gebrauch der Bücher	Handelskammer oder Notar	Zahlung der Konzessionsgebühr

## 2. Handwerk

Das Handwerk wird in Südtirol durch das Landesgesetz Nr. 1 vom 25.02.2008 geregelt. Für einige Tätigkeiten sind persönliche, berufliche oder räumliche Voraussetzungen vorgesehen, wie beispielsweise für:

- Installationsgewerbe (Elektrotechniker, Installateur von Blitzschutzanlagen, Kaminkehrer, usw.)
- Kfz-Gewerbe (Kfz-Mechatroniker, Karosserietechniker, Reifendienst)
- Gesundheits- und Schönheitspfleger (Schönheitspfleger\*, Friseur\*, Kosmetiker\*, Nageldesigner\*, Zahntechniker, Augenoptiker, usw.)
- Nahrungsmittelgewerbe (Bäcker, Konditor, Metzger, Müller, Speiseeishersteller, Molkereifachmann)
- Reinigungstätigkeiten (Entwesung, Rattenbekämpfung, Sanierung)
- Trägerdienste, Frachtumschlag

Nähere Informationen zu den Voraussetzungen erhalten Sie beim Amt für Handwerk der Handelskammer Bozen und im Internet unter [www.handelskammer.bz.it](http://www.handelskammer.bz.it).

\* Die beruflichen Voraussetzungen für Schönheitspfleger, Friseure, Kosmetiker und Nageldesigner überprüft die jeweilige Gemeinde und die Meldung des Tätigkeitsbeginns erfolgt durch den SUAP-Schalter (Einheitsschalter für gewerbliche Tätigkeiten).

Allgemein sind folgende Schritte zu unternehmen:

Was	Wann	Wo	Anmerkungen
Einrichtung einer PEC	Vor Tätigkeitsbeginn	Private Anbieter	
Evtl. Gründung der Gesellschaft	Vor Tätigkeitsbeginn	Notar	
Eröffnung der MwSt.-Nummer	Auch vor Tätigkeitsbeginn möglich	Notar/Steuerberater/Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Anmeldung der Tätigkeit beim Handelsregister	Bei Tätigkeitsbeginn	Steuerberater/Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Anmeldung des Unternehmers, der Gesellschafter und der mitarbeitenden Familienmitglieder beim INAIL	Vor Tätigkeitsbeginn	Steuerberater/Arbeitsrechtsberater/Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Anmeldung des Unternehmers, der Gesellschafter und der mitarbeitenden Familienmitglieder für Pensionsversicherung beim NISF	Gleichzeitig mit der Anmeldung der Tätigkeit	Steuerberater/Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Sanitäres Gutachten (falls vorgesehen)	Vor Tätigkeitsbeginn	Gemeinde	Weiterleitung an Sanitätsbetrieb
Bei Einstellung von Mitarbeitern • Einheitsmeldung UniLav	Innerhalb 24 Uhr des Tages vor Beginn des Arbeitsverhältnisses	Telematisch mit dem Programm ProNotel 2 an das Amt für Arbeitsmarktbeobachtung	Über eine einzige Meldung (UniLav) an das Amt für Arbeitsmarktbeobachtung wird die Meldepflicht sowohl gegenüber Landesverwaltung (Abteilung Arbeit) als auch gegenüber NISF und INAIL erfüllt
Abstempelung der Gesellschaftsbücher (nur für Kapitalgesellschaften)	Vor Gebrauch der Bücher	Handelskammer oder Notar	Zahlung der Konzessionsgebühr

## 3. Gastgewerbe

Für die selbständige Führung eines Gastbetriebes (Schank-, Speise- oder Beherbergungsbetrieb) sind folgende Voraussetzungen erforderlich:

- Die Geschäftsfähigkeit und die Zuverlässigkeit des Erlaubniswerbers
- Die berufliche Befähigung des Erlaubniswerbers
- Die Verfügbarkeit und Eignung der Betriebsräume und Betriebsflächen

### Berufliche Befähigung

---

Wer um die Erlaubnis zur Ausübung eines Gastgewerbes ansucht oder zum Geschäftsführer bestellt wird, muss die entsprechende berufliche Befähigung im Bereich der Verabreichung von Speisen und Getränken nachweisen. Dadurch wird gewährleistet, dass die betreffende Person die Fähigkeit und die Erfahrung besitzt, um die erforderlichen Leistungen selbstständig zu erbringen.

**Berufliche Voraussetzungen (wenigstens eine ist nachzuweisen),**  
LG 58/1988, Art. 22 und DLH 11/1989, Art. 29, 30, 31:

- Erfolgreicher Abschluss eines sachbezogenen Berufslehrganges, welcher mit Durchführungsverordnung festgelegt wird und vor allem die Inhalte „Bestimmungen über die Verabreichung von Speisen und Getränken, insbesondere jene betreffend Lebensmittel, Hygiene und Gesundheit, Verwaltungsstrafen und Warenkunde“ zum Gegenstand hat. Gemäß Durchführungsverordnung, Art. 29 DLH 11/1989, werden zum Nachweis der beruflichen Befähigung folgende Studientitel oder Ausbildungsnachweise anerkannt, sofern die jeweiligen Studienordnungen oder Lehrpläne im Wesentlichen die vorher genannten Inhalte/Fachbereiche beinhalten:
  - Abschlussdiplom einer Oberschule oder einer Hochschule, auch im Rahmen eines dreijährigen Studiums
  - Abschlusszeugnis eines Berufslehrganges, das von einer öffentlichen Einrichtung oder einer Einrichtung mit entsprechenden hoheitlichen Aufgaben ausgestellt wurde, beschränkt auf Lehrgänge im Umfang von mindestens 90 Stunden



oder

- Bestandene Befähigungsprüfung, bei der die zuständige Kommission die Eignung zur Führung eines gastgewerblichen Betriebs feststellt; die Prüfung hat die gesetzlichen Bestimmungen über die Verabreichung von Speisen und Getränken, insbesondere jene betreffend Lebensmittel, Hygiene und Gesundheit, Verwaltungsstrafen und Warenkunde zum Gegenstand. Das Gesuch um Teilnahme an der Prüfung ist bei der Handelskammer Bozen einzureichen; zur Prüfung zugelassen werden sämtliche Personen, die im Sinne des Gesetzes handlungsfähig sind.

oder

- Nachweis, im Laufe der letzten fünf Jahre wenigstens zwei Jahre lang, auch nicht kontinuierlich, eine einschlägige Tätigkeit im gastgewerblichen Bereich (Speise- und Beherbergungsbetriebe) ausgeübt zu haben. Wird eine qualifizierte Tätigkeit in Schankbetrieben nachgewiesen – ausschließlich oder teilweise in Schank- und Speise-/Beherbergungsbetrieben – kann diese Tätigkeit nicht direkt als fachliche Qualifikation anerkannt werden (denn es fehlen die Kenntnisse im Bereich der Verabreichung von Speisen), sondern nur nach Ablegung einer mündlichen Zusatzprüfung, die die gesetzlichen Bestimmungen über die Verabreichung von Speisen und Getränken, insbesondere jene betreffend Lebensmittel, Hygiene und Gesundheit, Verwaltungsstrafen und Warenkunde zum Gegenstand hat. Damit die Tätigkeit anerkannt werden kann, muss der Nachweis erbracht werden, dass man für diese Tätigkeit rentenversichert (NISF/INPS) war.

Um die Befähigung zu erlangen, ist ein entsprechender Antrag (siehe Vordrucke im Internet) an die Handelskammer Bozen zu stellen. Die zuständige Landeskommission überprüft die vorher genannten Voraussetzungen und – sofern keine Beanstandungsgründe vorliegen – erteilt die Befähigung zur Führung von gastgewerblichen Betrieben. Die Kommission tagt ca. einmal im Monat.

Für die Ausübung einer gastgewerblichen Tätigkeit muss man eine Meldung (SUAP) an die Gemeinde richten. Wenn die Gemeinde innerhalb 30 Tagen keine Einwände vorbringt, wird die Ausübung der gastgewerblichen Tätigkeit definitiv. Die Erlaubnis wird vom Bürgermeister erteilt. Innerhalb von 30 Tagen nach Erteilung der Erlaubnis und Aufnahme der Tätigkeit ist beim Handelsregister Bozen die entsprechende Meldung in telematischer Form vorzunehmen.

Allgemein sind folgende Schritte zu unternehmen:

Was	Wann	Wo	Anmerkungen
Einrichtung einer PEC	Vor Tätigkeitsbeginn	Private Anbieter	
Befähigungsnachweis zur Führung von gastgewerblichen Betrieben	Vor Antrag um Ausstellung der Erlaubnis von Seiten der Gemeinde	Handelskammer	
Evtl. Gründung der Gesellschaft	Vor Tätigkeitsbeginn	Notar	
Antrag an die zuständige Gemeinde um Erlaubnis zur Ausübung eines Gastgewerbes	Vor Tätigkeitsbeginn	Gemeinde	
Sanitäre Meldung	Vor Tätigkeitsbeginn	Gemeinde	Weiterleitung an Sanitätsbetrieb
Eröffnung der MwSt.-Nummer	Auch vor Tätigkeitsbeginn möglich	Notar/Steuerberater/Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Anmeldung der Tätigkeit beim Handelsregister	Innerhalb von 30 Tagen ab Tätigkeitsbeginn	Steuerberater/Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Anmeldung des Unternehmers, der Gesellschafter und der mitarbeitenden Familienmitglieder beim INAIL	Vor Tätigkeitsbeginn	Steuerberater/Arbeitsrechtsberater/Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Anmeldung des Unternehmers, der Gesellschafter und der mitarbeitenden Familienmitglieder für Pensionsversicherung beim NISF	Gleichzeitig mit der Anmeldung der Tätigkeit	Steuerberater/Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Bei Einstellung von Mitarbeitern: • Einheitsmeldung UniLav	Innerhalb 24 Uhr des Tages vor Beginn des Arbeitsverhältnisses	Telematisch mit dem Programm ProNotel 2 an das Amt für Arbeitsmarktbeobachtung	Über eine einzige Meldung (UniLav) an das Amt für Arbeitsmarktbeobachtung wird die Meldepflicht sowohl gegenüber Landesverwaltung (Abteilung Arbeit) als auch gegenüber NISF und INAIL erfüllt
Abstempelung der Gesellschaftsbücher (nur für Kapitalgesellschaften)	Vor Gebrauch der Bücher	Handelskammer oder Notar	Zahlung der Konzessionsgebühr

## 4. Handel

### Großhandel

Großhandel betreibt, wer Güter in seinem Namen einkauft und anderen Groß- oder Einzelhändlern, berufsmäßigen Nutzern oder anderen Großverbrauchern weiterverkauft.

Wer Großhandel betreiben will, muss im Besitz der moralischen Voraussetzungen sein. Für den Großhandel mit Lebensmitteln sind keine beruflichen Voraussetzungen notwendig.

Allgemein sind folgende Schritte zu unternehmen:

Was	Wann	Wo	Anmerkungen
Einrichtung einer PEC	Vor Tätigkeitsbeginn	Private Anbieter	
Evtl. Gründung der Gesellschaft	Vor Tätigkeitsbeginn	Notar	
Eröffnung der MwSt.-Nummer	Auch vor Tätigkeitsbeginn möglich	Notar/Steuerberater/Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Anmeldung der Tätigkeit beim Handelsregister	Bei Tätigkeitsbeginn	Steuerberater/Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer und „Zertifizierte Meldung des Tätigkeitsbeginns“
Anmeldung des Unternehmers, der Gesellschafter und der mitarbeitenden Familienmitglieder beim INAIL	Vor Tätigkeitsbeginn	Steuerberater/Arbeitsrechtsberater/Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Anmeldung des Unternehmers, der Gesellschafter und der mitarbeitenden Familienmitglieder für Pensionsversicherung beim NISF	Gleichzeitig mit der Anmeldung der Tätigkeit	Steuerberater/Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Bei Einstellung von Mitarbeitern: • Einheitsmeldung UniLav	Innerhalb 24 Uhr des Tages vor Beginn des Arbeitsverhältnisses	Telematisch mit dem Programm ProNotel 2 an das Amt für Arbeitsmarktbeobachtung	Über eine einzige Meldung (UniLav) an das Amt für Arbeitsmarktbeobachtung wird die Meldepflicht sowohl gegenüber Landesverwaltung (Abteilung Arbeit) als auch gegenüber NISF und INAIL erfüllt
Abstempelung der Gesellschaftsbücher (nur für Kapitalgesellschaften)	Vor Gebrauch der Bücher	Handelskammer oder Notar	Zahlung der Konzessionsgebühr

## Einzelhandel

Einzelhandel betreibt, wer berufsmäßig in seinem Namen und auf eigene Rechnung Handelsgüter einkauft und an einer festen Verkaufsstelle oder auf irgendeine andere Weise dem Endverbraucher verkauft (z. B. Handel auf öffentlichen Flächen, Versandhandel, über Internet, Verkaufsautomaten, usw.).

Für den Handel mit Lebensmitteln bedarf es eine der folgenden beruflichen Voraussetzungen, die durch die gebietsmäßig zuständige Gemeinde festgestellt werden:

- Erfolgreich abgeschlossener Besuch eines Berufslehrgangs für den Handel im Lebensmittelsektor, der von der Autonomen Provinz Bozen, der Autonomen Provinz Trient oder von einer Region eingerichtet oder anerkannt ist.
- Mindestens zwei Jahre lang in den letzten fünf Jahren, auch mit Unterbrechung, als qualifizierter Angestellter im Verkauf oder in der Verwaltung oder in der Zubereitung von Lebensmitteln, in Betrieben des Lebensmittelsektors oder im Bereich der Verabreichung von Speisen und Getränken, die eigene Tätigkeit ausgeübt zu haben, oder als mitarbeitender Gesellschafter oder, im Falle eines Ehepartners, Verwandten oder Verschwägerten des Betriebsinhabers bis zum dritten Grad, als Mitarbeiter im Betrieb tätig gewesen zu sein; als Nachweis dafür ist die entsprechende Eintragung bei der gesamtstaatlichen Anstalt für Soziale Fürsorge (NISF) vorzulegen.
- Besitz des Diploms einer Oberschule oder eines Laureatsdiploms – auch dreijährig – oder einer anderen mindestens dreijährigen Schule mit Berufsausbildung, vorausgesetzt, dass im Lehrgang Unterrichtsfächer betreffend den Verkauf, die Zubereitung oder die Verabreichung von Lebensmitteln vorgesehen sind.

Was	Wann	Wo	Anmerkungen
Einrichtung einer PEC	Vor Tätigkeitsbeginn	Private Anbieter	
Evtl. Gründung der Gesellschaft	Vor Tätigkeitsbeginn	Notar	
Eröffnung der MwSt.-Nummer	Auch vor Tätigkeitsbeginn möglich	Notar/Steuerberater/ Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer

Was	Wann	Wo	Anmerkungen
Meldung an die Gemeinde	Bei Tätigkeitsbeginn	Gemeinde (SUAP)	Mittels „Zertifizierter Meldung“ über Beginn der Tätigkeit
Sanitäre Meldung (nur im Lebensmittelhandel)	Vor Tätigkeitsbeginn	Gemeinde	Weiterleitung an Sanitätsbetrieb
Anmeldung der Tätigkeit beim Handelsregister	Innerhalb von 30 Tagen ab Tätigkeitsbeginn	Steuerberater/ Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Mitteilung an den Eichdienst	Innerhalb von 60 Tagen ab Inbetriebnahme der Messgeräte	Handelskammer	Bei Verwendung von Waagen, Volumenmessgeräten, usw. im Verhältnis mit Dritten
Anmeldung des Unternehmers, der Gesellschafter und der mitarbeitenden Familienmitglieder beim INAIL	Vor Tätigkeitsbeginn	Steuerberater/Arbeitsrechtsberater/ Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Anmeldung des Unternehmers, der Gesellschafter und der mitarbeitenden Familienmitglieder für Pensionsversicherung beim NISF	Gleichzeitig mit der Anmeldung der Tätigkeit	Steuerberater/ Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Bei Einstellung von Mitarbeitern • Einheitsmeldung UniLav	Innerhalb 24 Uhr des Tages vor Beginn des Arbeitsverhältnisses	Telematisch mit dem Programm ProNotel 2 an das Amt für Arbeitsmarktbeobachtung	Über eine einzige Meldung (UniLav) an das Amt für Arbeitsmarktbeobachtung wird die Meldepflicht sowohl gegenüber Landesverwaltung (Abteilung Arbeit) als auch gegenüber NISF und INAIL erfüllt
Abstempelung der Gesellschaftsbücher (nur für Kapitalgesellschaften)	Vor Gebrauch der Bücher	Handelskammer oder Notar	Zahlung der Konzessionsgebühr

## 5. Dienstleistungen

Vor Beginn Ihrer Tätigkeit müssen Sie sich vorher genau informieren, ob berufliche Voraussetzungen notwendig sind. Sie dürfen Ihre Tätigkeit erst dann aufnehmen, wenn Sie über die dafür notwendigen Voraussetzungen verfügen. Informationen zu den einzelnen beruflichen Voraussetzungen finden Sie im Internet unter [www.handelskammer.bz.it](http://www.handelskammer.bz.it) → Handelsregister.

Allgemein sind folgende Schritte zu unternehmen, allerdings bestehen zwischen den einzelnen Tätigkeiten erhebliche Unterschiede:

Was	Wann	Wo	Anmerkungen
Einrichtung einer PEC	Vor Tätigkeitsbeginn	Private Anbieter	
Einholung von Informationen über die Voraussetzungen zur Ausübung der Tätigkeit; evtl. Ablegung der vorgesehenen Prüfung (z. B. Makler, Handelsagenten/-vertreter, Spediteure, usw.)	Vor Aufnahme der Tätigkeit	Handelskammer	
Evtl. Gründung der Gesellschaft	Vor Tätigkeitsbeginn	Notar	
Eröffnung der MwSt.-Nummer	Auch vor Tätigkeitsbeginn möglich	Notar/Steuerberater/ Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Anmeldung der Tätigkeit beim Handelsregister	Innerhalb von 30 Tagen ab Tätigkeitsbeginn, ausgenommen „ZMT-Meldungen“	Steuerberater/ Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer und „Zertifizierte Meldung des Tätigkeitsbeginns“ (ZMT)
Anmeldung des Unternehmers, der Gesellschafter und der mitarbeitenden Familienmitglieder beim INAIL	Vor Tätigkeitsbeginn	Steuerberater/ Arbeitsrechtsberater/ Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer

Was	Wann	Wo	Anmerkungen
Anmeldung des Unternehmers, der Gesellschafter und der mitarbeitenden Familienmitglieder für Pensionsversicherung beim NISF	Gleichzeitig mit der Anmeldung der Tätigkeit	Steuerberater/ Wirtschaftsverband	Mittels „Vereinheitlichter Meldung“ an die Handelskammer
Bei Einstellung von Mitarbeitern • Einheitsmeldung UniLav	Innerhalb 24 Uhr des Tages vor Beginn des Arbeitsverhältnisses	Telematisch mit dem Programm ProNotel 2 an das Amt für Arbeitsmarktbeobachtung	Über eine einzige Meldung (UniLav) an das Amt für Arbeitsmarktbeobachtung wird die Meldepflicht sowohl gegenüber Landesverwaltung (Abteilung Arbeit) als auch gegenüber NISF und INAIL erfüllt
Abstempelung der Gesellschaftsbücher (nur für Kapitalgesellschaften)	Vor Gebrauch der Bücher	Handelskammer oder Notar	Zahlung der Konzessionsgebühr

# V NÜTZLICHE ADRESSEN FÜR UNTERNEHMER

## Handelskammer Bozen [www.handelskammer.bz.it](http://www.handelskammer.bz.it)

### Hauptsitz Bozen

Südtiroler Str. 60 – 39100 Bozen ..... T 0471 945 511  
[info@handelskammer.bz.it](mailto:info@handelskammer.bz.it)

**Außenstelle Meran** ..... T 0473 211 640  
 Sandplatz 9/B – 39012 Meran  
[meran@handelskammer.bz.it](mailto:meran@handelskammer.bz.it)

**Außenstelle Brixen** ..... T 0472 802 033  
 Großer Graben 26/D – 39042 Brixen  
[brixen@handelskammer.bz.it](mailto:brixen@handelskammer.bz.it)

**Außenstelle Bruneck** ..... T 0474 402 109  
 Dantestr. 4/E – 39031 Bruneck  
[bruneck@handelskammer.bz.it](mailto:bruneck@handelskammer.bz.it)

**Außenstelle Schlanders** ..... T 0473 737 725  
 Hauptstr. 120 – 39028 Schlanders  
[schlanders@handelskammer.bz.it](mailto:schlanders@handelskammer.bz.it)

**Außenstelle Sterzing** ..... T 0472 723 788  
 Neustadt 21 – 39049 Sterzing  
[sterzing@handelskammer.bz.it](mailto:sterzing@handelskammer.bz.it)

**Handelsregister** ..... T 0471 945 627  
[handelsregister@handelskammer.bz.it](mailto:handelsregister@handelskammer.bz.it)

**Handwerk** ..... T 0471 945 673  
[handwerk@handelskammer.bz.it](mailto:handwerk@handelskammer.bz.it)

**Berufsbefähigungen** ..... T 0471 945 632  
[berufsbefaehigungen@handelskammer.bz.it](mailto:berufsbefaehigungen@handelskammer.bz.it)

**Jahresgebühr** ..... T 0471 945 683  
[buchhaltung@handelskammer.bz.it](mailto:buchhaltung@handelskammer.bz.it)

### Digitalisierung

**Digitale Unterschrift** ..... T 0471 945 735  
[luca.valentini@handelskammer.bz.it](mailto:luca.valentini@handelskammer.bz.it)

**Digitale Identität – SPID** ..... T 0471 945 735  
[luca.valentini@handelskammer.bz.it](mailto:luca.valentini@handelskammer.bz.it)

**E-Commerce** ..... T 0471 945 691  
[digital@handelskammer.bz.it](mailto:digital@handelskammer.bz.it)

**Unternehmensentwicklung** ..... T 0471 945 692  
[evolution@handelskammer.bz.it](mailto:evolution@handelskammer.bz.it)

**Unternehmensgründung** ..... T 0471 945 671  
[startup@handelskammer.bz.it](mailto:startup@handelskammer.bz.it)

**Patente und Marken** ..... T 0471 945 534  
[patentemarken@handelskammer.bz.it](mailto:patentemarken@handelskammer.bz.it)

**Innovationservice** ..... T 0471 945 664  
[innovation@handelskammer.bz.it](mailto:innovation@handelskammer.bz.it)

**audit familieundberuf** ..... T 0471 945 535  
[familieberuf@handelskammer.bz.it](mailto:familieberuf@handelskammer.bz.it)

**Unternehmensnachfolge** ..... T 0471 945 671  
[generation@handelskammer.bz.it](mailto:generation@handelskammer.bz.it)

**Unternehmenskooperation** ..... T 0471 945 657  
[cooperation@handelskammer.bz.it](mailto:cooperation@handelskammer.bz.it)

**Nachhaltigkeit und Energie** ..... T 0471 945 691  
[digital@handelskammer.bz.it](mailto:digital@handelskammer.bz.it)

**Internationalisierung** ..... T 0471 945 656  
[international@handelskammer.bz.it](mailto:international@handelskammer.bz.it)

**Work in Südtirol** ..... T 0471 945 542  
[workinsuedtirol@handelskammer.bz.it](mailto:workinsuedtirol@handelskammer.bz.it)



**Marktregelung**

**Eichamt** ..... T 0471 945 681  
eichdienst@handelskammer.bz.it

**Wettbewerbsschutz** ..... T 0417 945 654  
wettbewerbsschutz@handelskammer.bz.it

**Produktsicherheit und  
CE-Markierung** ..... T 0471 945 698  
produktsicherheit@handelskammer.bz.it

**Etikettierung von Lebensmitteln** ..... T 0471 945 698  
etikettierung@handelskammer.bz.it

**Umweltschutz** ..... T 0471 945 659  
umwelt@handelskammer.bz.it

**EU-Unterstützung** ..... T 0471 945 689  
een@handelskammer.bz.it

**Alternative Streitbeilegung** ..... T 0471 945 561  
adr@handelskammer.bz.it

**Mediation** ..... T 0471 945 561  
adr@handelskammer.bz.it

**Schiedsgericht** ..... T 0471 945 605  
arbitration@handelskammer.bz.it

**Überschuldungsstelle** ..... T 0471 945 562  
adr@handelskammer.bz.it

**Landwirtschaft** ..... T 0471 945 519  
agri@handelskammer.bz.it

**WIFO – Institut für****Wirtschaftsforschung**

wifo.bz.it ..... T 0471 945 708  
wifo@handelskammer.bz.it

**Schule-Wirtschaft und**

**Talentcenter** ..... T 0471 945 716  
barbara.moroder@handelskammer.bz.it

**WIFI – Weiterbildung und****Personalentwicklung**

wifi.bz.it ..... T 0471 945 666  
wifi@handelskammer.bz.it

## Autonome Provinz Bozen – Südtirol [www.provinz.bz.it](http://www.provinz.bz.it)

### Amt für Handwerk und Gewerbegebiete

Raiffeisenstr. 5 – 39100 Bozen ..... T 0471 413 640  
handwerk@provinz.bz.it

### Amt für Industrie und Gruben

Raiffeisenstr. 5 – 39100 Bozen ..... T 0471 413 700  
industrie@provinz.bz.it

### Amt für Handel und Dienstleistungen

Raiffeisenstr. 5 – 39100 Bozen ..... T 0471 413 740  
handel@provinz.bz.it

### Funktionsbereich „Tourismus“

Raiffeisenstr. 5 – 39100 Bozen ..... T 0471 413 780  
tourismus@provinz.bz.it

### Amt für Lehrlings- und Meisterausbildung

Dantestr. 11 – 39100 Bozen ..... T 0471 416 980  
lehre.meister@provinz.bz.it

### Amt für Arbeitsmarktbeobachtung

Kanonikus-Michael-Gamper-Str. 1 ..... T 0471 418 510  
39100 Bozen – amb@provinz.bz.it

### Arbeitsinspektorat

Kanonikus-Michael-Gamper-Str. 1 ..... T 0471 418 540  
39100 Bozen  
arbeitsinspektorat@provinz.bz.it

### Landesagentur für Umwelt und Klimaschutz

Amba-Alagi-Str. 5 – 39100 Bozen ..... T 0471 417 100  
umweltagentur@provinz.bz.it

### Amt für Innovation und Technologie

Raiffeisenstr. 5 – 39100 Bozen ..... T 0471 413 710  
innovation@provinz.bz.it

### Amt für Genossenschaftswesen

Crispistr. 15 – 39100 Bozen ..... T 0471 414 930  
gen@provinz.bz.it

### Amt für Außenbeziehungen und Ehrenamt

Silvius-Magnago-Platz 1 ..... T 0471 412 130  
39100 Bozen  
aussenbeziehungen.ehrenamt@provinz.bz.it

### Amt für Aufsicht und Beratung

Silvius-Magnago-Platz 1 ..... T 0471 411 120  
39100 Bozen  
aufsichtsamt@provinz.bz.it

### Amt für Prävention, Gesundheitsförderung und öffentliche Gesundheit

Kanonikus-Michael-Gamper-Str. 1 ..... T 0471 418 160  
39100 Bozen  
praevention@provinz.bz.it

### Amt für Personal, Bildung und Beiträge im Gesundheitswesen

Kanonikus-Michael-Gamper-Str. 1 ..... T 0471 418 140  
39100 Bozen  
pbb.ges@provinz.bz.it

### Amt für Gesundheitssteuerung

Kanonikus-Michael-Gamper-Str. 1 ..... T 0471 418 050  
39100 Bozen  
gesundheitssteuerung@provinz.bz.it

## Sonstige

### INPS-NISF Nationales Institut für Soziale Fürsorge

Dominikanerplatz 30 – 39100 Bozen ..... T 803 164  
www.inps.it

**Außenstelle Meran** ..... T 803 164  
Sandplatz 10 – 39012 Meran

**Außenstelle Brixen** ..... T 803 164  
Fischzuchtweg 20 – 39042 Brixen

**Außenstelle Bruneck** ..... T 803 164  
Michael-Pacher-Str. 5 – 39031 Bruneck

**Außenstelle Neumarkt** ..... T 803 164  
Rathausring 7 – 39044 Neumarkt

### INAIL – Gesamtstaatliche Versicherungsanstalt gegen Arbeitsunfälle

Europaallee 31 – 39100 Bozen ..... T 0471 560 211  
bolzano@inail.it  
www.inail.it

**Außenstelle Meran**  
XXX.-April-Str. 17 – 39012 Meran ..... T 0473 294 211  
merano@inail.it

**Außenstelle Brixen**  
Julius-Durst-Str. 2/A – 39042 Brixen ... T 0472 254 211  
bressanone@inail.it

### Agentur der Einnahmen

Giorgio-Ambrosoli-Platz 24 ..... T 0471 1945 111  
39100 Bozen  
dp.bolzano.uptbolzano@agenziaentrate.it  
www.agenziaentrate.gov.it

**Außenstelle Brixen/Bruneck**  
Domplatz 3/11 – 39042 Brixen ..... T 0471 1945 111

**Außenstelle Meran**  
Otto-Huber-Str. 18 – 39012 Meran ..... T 0471 1945 111

### Agentur für Zoll und Monopole

Galileo-Galilei-Str. 4/B ..... T 0471 563 111  
39100 Bozen  
dogane.bolzano@adm.gov.it  
www.adm.gov.it

### NOI Techpark Südtirol

Alessandro-Volta-Str. 13/A ..... T 0471 066 600  
39100 Bozen  
info@noi.bz.it  
www.noi.bz.it

### IDM Südtirol

Schlachthofstr. 73 – 39100 Bozen ..... T 0471 094 000  
info@idm-suedtirol.com  
www.idm-suedtirol.com

### Garfidi – Kreditgarantie Südtirol

Schlachthofstr. 30/c – 39100 Bozen ..... T 0471 1552300  
info@garfidi.it  
www.garfidi.it

### Confidi Kreditgarantiegenossenschaft

Schlachthofstr. 30 – 39100 Bozen ..... T 0471 272 232  
info@confidi.bz.it  
www.confidi.bz.it

### Freie Universität Bozen

Universitätsplatz 1 – 39100 Bozen ..... T 0471 011 000  
info@unibz.it  
www.unibz.it

### Eurac Research

Drususallee 1 – 39100 Bozen ..... T 0471 055 055  
info@eurac.edu  
www.eurac.edu

## Verbände/Vereinigungen

### Unternehmerverband Südtirol

Schlachthofstr. 57 – 39100 Bozen..... T 0471 220 444  
 info@unternehmerverband.bz.it  
 www.assoimprenditori.bz.it

### Handels- und Dienstleistungsverband Südtirol – hds

Mitterweg 5 – 39100 Bozen ..... T 0471 310 311  
 info@hds-bz.it  
 www.hds-bz.it

### Confesercenti Alto Adige Südtirol

Romstr. 80/A – 39100 Bozen ..... T 0471 541 500  
 info@commercianti.bz.it  
 www.bolzano.confesercenti.it

### lvh.apa Wirtschaftsverband Handwerk und Dienstleister

Mitterweg 7 – 39100 Bozen ..... T 0471 323 200  
 info@lvh.it  
 www.lvh.it

### Südtiroler Vereinigung der Handwerker und Kleinunternehmen – SHV CNA

Righistr. 9 – 39100 Bozen ..... T 0471 546 777  
 info@shv.cnabz.com  
 www.shv.cnabz.com

### Südtiroler Bauernbund

Kanonikus-Michael-Gamper-Str. 5 ..... T 0471 999 333  
 39100 Bozen  
 info@sbb.it  
 www.sbb.it

### Südtiroler Wirtschaftsring SWR

Mitterweg 5 – 39100 Bozen ..... T 0471 977 388  
 info@swrea.bz.it  
 www.swrea.bz.it

### Hoteliers- und Gastwirteverband – hgV

Schlachthofstr. 59 – 39100 Bozen ..... T 0471 317 700  
 info@hgV.it  
 www.hgV.it

### Vereinigung Südtiroler Freiberufler – VSF

Lauben 46 – 39100 Bozen ..... T 320 7650604  
 info@vsf.bz.it  
 www.vsf.bz.it

### Coopbund Alto Adige Südtirol

Mazziniplatz 50–56 – 39100 Bozen ..... T 0471 067 100  
 info@coopbund.coop  
 www.coopbund.coop

### Cooperdolomiti

Galileo-Galilei-Str. 2/E – 39100 Bozen... T 0471 441 800  
 info@cooperdolomiti.it  
 www.cooperdolomiti.it

### AGCI Alto Adige Südtirol

Siemensstr. 23 – 39100 Bozen..... T 0471 061 360  
 info@agci.bz.it  
 www.agci-bz.it

### Raiffeisenverband Südtirol Start-up Betreuung

Raiffeisenstr. 2 – 39100 Bozen..... T 0471 945 111  
 start-up@raiffeisen.it  
 www.raiffeisenverband.it

## Berufskammern

### Notarkammer Bozen

Rosministr. 4 - 39100 Bozen ..... T 0471 981 953  
consigliobolzano@notariato.it  
www.notai.bz.it

### Rechtsanwaltskammer Bozen

Gerichtsplatz 1 - 39100 Bozen ..... T 0471 282 221  
info@anwaltskammer.bz.it  
www.ordineavvocati.bz.it

### Kammer der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater der Provinz Bozen

Lanciastr. 8/A - 39100 Bozen ..... T 0471 502 865  
info@comercialistibolzano.org  
www.commercialistibolzano.org

### Die Arbeitsrechtsberater

Lanciastr. 8/A - 39100 Bozen ..... T 0471 502 332  
info@cdblz.it  
www.cdblz.it

## Quellenhinweise

Sinngemäße oder wörtliche Zitate wurden mit freundlicher Genehmigung entnommen aus:

**Einfach machen. Leitfaden zur Gründung**

Wirtschaftskammer Österreich, Gründerservice, 28. Auflage, Wien, 2023

**Erfolgreich Gründen**

Ratgeber der bayerischen IHKs, Bayerischer Industrie- und Handelskammertag (BIHK) e. V., München, 2021

**Existenzgründung. Die wichtigsten Bausteine für das eigene Unternehmen**  
Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK), 2009

**Starthilfe. Der erfolgreiche Weg in die Selbständigkeit**

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), Berlin, 2021

**Unternehmensnachfolge. Die optimale Planung**

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), Berlin, 2019





HANDELS-, INDUSTRIE-,  
HANDWERKS- UND LAND-  
WIRTSCHAFTSKAMMER BOZEN

UNTERNEHMENSGRÜNDUNG

I-39100 Bozen, Südtiroler Straße 60  
Tel. 0471 945 671  
[startup@handelskammer.bz.it](mailto:startup@handelskammer.bz.it)  
[www.handelskammer.bz.it](http://www.handelskammer.bz.it)