

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	V
Über den Herausgeber	VII
Autorinnen und Autoren	IX
Quellenverzeichnis	XXI
Abbildungsverzeichnis	XXVII
Glossar	XXIX
1. Gründung, Planung und Recht	1
1.1. Wahl der Gesellschaftsform (<i>Lukas Sprenger/David Haller</i>)	1
1.1.1. Einführung/Allgemein	1
1.1.1.1. Einzelunternehmen	2
1.1.1.2. Personengesellschaften	3
1.1.1.3. Kapitalgesellschaften	4
1.1.1.4. Andere Rechtsformen	5
1.1.2. Haftung	5
1.1.2.1. Haftung einer Person	5
1.1.2.2. Haftung mehrerer Personen	6
1.1.3. Kosten	7
1.1.3.1. Kosten der administrativen Gründung	7
1.1.3.2. Sozialversicherung	8
1.1.3.3. Steuern	9
1.1.3.4. Weitere Kosten	10
1.1.4. Wahl der Rechtsform – Abwägung vieler Aspekte ...	10
1.2. Neue Gesellschaftsform: FlexKapG bzw FlexCo (<i>Thomas In der Maur</i>)	11
1.2.1. Die wesentlichen Vorteile der FlexKapG	11
1.2.1.1. Stammkapital und Stammeinlagen	11
1.2.1.2. Fassen von Umlaufbeschlüssen	12
1.2.1.3. Unternehmenswertanteile: Stimmrechtslose Anteile für die Beteiligung von Mitarbeiterinnen	13
1.2.1.4. Mitverkaufsrecht von Unternehmenswert- Beteiligten	15
1.2.1.5. Formvorschriften bei der Übertragung von Geschäftsanteilen und Unternehmenswert- Anteilen	15
1.2.1.6. Erwerb eigener Anteile	16
1.2.1.7. Bedingte Kapitalerhöhung und genehmigtes Kapital	16
 Kohansal Vajargah, How to Start-up, Linde	 XIII

1.3.	Stolperstein Gesellschaftsvertrag (<i>Thomas In der Maur</i>)	17
1.3.1.	Cap Table – Wer wird Gesellschafter:in?	17
1.3.2.	Kapitalisierung der Gesellschaft	17
1.3.2.1.	Stammkapital	18
1.3.2.2.	Zuschüsse der Gesellschafter:innen	18
1.3.2.3.	(Wandel-)Darlehen	19
1.3.2.3.1.	(Nachrangige) Gesellschafterdarlehen	19
1.3.2.3.2.	Wandeldarlehen	19
1.3.2.3.3.	Simple Agreements for Future Equity (SAFE)	20
1.3.3.	Willensbildung	20
1.3.3.1.	Das Tagesgeschäft	21
1.3.3.2.	Bei außerordentlichen Maßnahmen	21
1.3.3.3.	Änderung des Gesellschaftsvertrags	21
1.3.3.4.	Bei Kapitalmaßnahmen	21
1.3.3.5.	Minderheiten- und Investor:innenrechte	21
1.3.3.6.	Mitwirkung von Beiräten	22
1.3.4.	Geschäftsführung	22
1.3.4.1.	Sonderrecht auf Geschäftsführung	22
1.3.4.2.	Prokura und Handlungsvollmacht	22
1.4.	Gewerbeanmeldung (<i>Lukas Sprenger/David Haller</i>)	23
1.4.1.	Einführung	23
1.4.1.1.	Anlaufstellen	24
1.4.2.	Zeitpunkt der Gewerbeanmeldung	25
1.4.2.1.	Voraussetzungen	25
1.4.2.2.	Freie Gewerbe	25
1.4.2.3.	Reglementierte Gewerbe	26
1.4.2.4.	Gewerberechtlicher Geschäftsführer	27
1.4.2.5.	Nebenrechte	27
1.4.2.6.	Industriemäßigkeit	28
1.4.3.	Bedeutung der korrekten Anmeldung	28
1.4.4.	Gewerbeordnung und innovative Geschäftsideen	29
1.5.	Firmenbuch (<i>Anja Ludwig</i>)	29
1.5.1.	Allgemeines	29
1.5.2.	Einreichung von Jahresabschlüssen	31
1.5.3.	Einreichungen im Zusammenhang mit Unternehmenswert-Anteilen	31
1.5.4.	Die Wirkung der Firmenbucheintragung	31
1.5.5.	Firmenwortlaut	32
1.6.	Betriebsanmeldung (<i>Silvia Moser</i>)	33
1.6.1.	Schritte zur Betriebsanmeldung	33
1.6.1.1.	Geschäftsidee und Rechtsformwahl	33
1.6.1.2.	Gewerbeanmeldung und Firmenbucheintragung	33

1.6.1.3.	Steuerliche Registrierung	34
1.6.1.4.	Steuernummer	34
1.6.1.4.1.	UID-Nummer	35
1.6.1.4.2.	Sozialversicherung	35
1.6.1.4.3.	Kommunalsteuer und Dienstgeberabgabe	35
1.6.2.	Weitere (steuerliche) Aspekte	35
1.6.2.1.	Ausgaben vor der Gründung	36
1.6.2.2.	Erleichterungen für Neugründungen (NeuFöG)	36
1.6.2.3.	Meldung des wirtschaftlichen Eigentümers	36
1.6.2.4.	Allgemeine Versicherungen für Start-ups und Gründer:innen (<i>Kambis Kohansal Vajargah/ ChatGPT</i>)	37
1.6.2.4.1.	Risiken erkennen und managen	37
1.6.2.4.2.	Betriebliche Versicherungen	38
1.6.2.4.3.	Tipps und Tricks beim Abschluss von Versicherungen	38
1.6.2.4.4.	Auswahl des richtigen Versicherungspartners	38
1.6.2.4.5.	Wichtige Betriebsversicherungen	38
1.7.	Mitarbeiterbeteiligungen (<i>Christoph Puchner/Bianca Mantsch</i>) ...	39
1.7.1.	Einleitung	39
1.7.2.	Beteiligungsprogramme mit „echten“ Anteilen	39
1.7.2.1.	Neue Start-up-Mitarbeiterbeteiligung gemäß Start-up-Förderungsgesetz	41
1.7.2.1.1.	Voraussetzungen für die Start-up-Mitarbeiter- beteiligung	41
1.7.2.1.2.	Besteuerung	43
1.7.2.1.3.	Bemessungsgrundlage und Besteuerungs- systematik	44
1.7.2.2.	Status quo: Beteiligungsprogramme mit „echten“ Anteilen	45
1.7.3.	Virtuelle Beteiligungsprogramme	46
1.7.3.1.	Allgemeine Aspekte und Besteuerung	46
1.7.3.2.	Zeitlich befristete begünstigte Umwandlung von virtuellen Anteilen in Start-up-Mitarbeiter- beteiligungen	47
1.7.4.	Gegenüberstellung der verschiedenen Beteiligungsprogramme	48
2.	Wirtschaft	49
2.1.	Start-up-Grundlagen (<i>Kambis Kohansal Vajargah</i>)	49
2.1.1.	Warum Start-ups scheitern	49
2.1.2.	Erfolgsfaktoren von Start-ups	49

2.1.3.	Diversität und Inklusion in Start-ups	50
2.1.4.	Praxistipps für Start-ups	50
2.2.	Das Start-up-Ökosystem in Österreich (<i>Kambis Kohansal Vajargah</i>)	51
2.2.1.	Merkmale der Gründungsteams	52
2.2.2.	Die größten Trends	52
2.3.	Geschäftsidee (<i>Firas Saedaddin</i>)	56
2.3.1.	Business Model Canvas – Lean Canvas – Impact Business Model Canvas – Value Proposition Design – Business Ideation – Design Thinking	56
2.3.1.1.	Canvas	56
2.3.1.2.	Design – Recherche	60
2.3.1.3.	Test	62
2.3.1.4.	Weiterentwickeln – Überprüfen	63
2.3.1.5.	Innovative Geschäftsmodelle und Geschäftsmodell- innovation	64
2.3.1.6.	Exkurs: Künstliche Intelligenz	67
2.4.	Businessplan (<i>Firas Saedaddin</i>)	70
2.4.1.	Warum der Businessplan die Erfolgschancen signifikant erhöht	70
2.4.2.	Aufbau und wichtige Inhalte	71
2.4.3.	Nützliche Werkzeuge und Vorlagen für den Businessplan und den Finanzplan	75
2.4.4.	Was zeichnet einen herausragenden Businessplan aus?	76
2.5.	Eigenkapital (<i>Stefan Köppl/Monika Köppl-Turyna</i>)	77
2.5.1.	Definition von Eigenkapital	77
2.5.2.	Eigenschaften von Eigenkapital	78
2.5.3.	Typische Anlässe für eine Eigenkapitalfinanzierung	80
2.6.	Investor:innen (<i>Stefan Köppl/Monika Köppl-Turyna</i>)	80
2.6.1.	Typen von Investoren	81
2.6.1.1.	Business Angels	82
2.6.1.2.	Venture Capital	83
2.6.1.2.1.	Corporate Venture Capital	85
2.6.1.2.2.	Öffentliches Venture Capital	86
2.6.1.3.	Private Equity	88
2.6.1.4.	Strategische Investoren	89
2.6.1.5.	Ökonomische Effekte von verschiedenen Investorentypen	89
2.7.	Beteiligungsmodelle aus bilanzrechtlicher Sicht (<i>David Gloser/Katharina Geweßler</i>)	93
2.7.1.	Bilanzrechtliche Grundlagen	93
2.7.1.1.	Allgemeines zur Start-up-Finanzierung	93

2.7.1.2.	Einordnung von Finanzierungsinstrumenten in Eigen- und Fremdkapital	94
2.7.2.	Wandeldarlehen	96
2.7.2.1.	Charakteristika und Ausgestaltung von Wandel- darlehen	96
2.7.2.2.	Bilanzielle Darstellung im Jahresabschluss des Start-ups	96
2.7.2.3.	Bilanzielle Darstellung im Jahresabschluss des Investors	97
2.7.3.	SAFE (Simple Agreement for Future Equity)	97
2.7.3.1.	Charakteristika und Ausgestaltung von SAFE	97
2.7.3.2.	Bilanzielle Darstellung im Jahresabschluss des Start-ups	98
2.7.3.3.	Bilanzielle Darstellung im Jahresabschluss des Investors	98
2.7.4.	Conclusio	99
2.8.	Marketing	99
2.8.1.	Markt und Marktattraktivität (<i>Firas Saedaddin</i>)	99
2.8.2.	Strategische Marketingplanung (<i>Firas Saedaddin</i>) ...	100
2.8.3.	Zielgruppe und Zielkunde, Kundennutzen (<i>Firas Saedaddin</i>)	102
2.8.4.	Marktforschung (<i>Kambis Kohansal Vajargah</i>)	105
2.8.4.1.	Die wesentlichen Marktforschungsansätze	105
2.8.4.2.	Detaillierte Analyse der Marktforschungsansätze	105
2.8.4.3.	Hypothesen und Interviews	108
2.8.4.4.	Business Model Canvas: Persona	109
2.8.4.5.	Effective Market Research	110
2.8.4.6.	Marktforschung mit Generative AI	114
2.8.4.7.	Markt-Quantifizierung	117
2.8.4.8.	Plattformökonomie	118
2.8.4.9.	Business Model	118
2.8.4.10.	Revenue Model	119
2.8.5.	Die ersten 180 Tage (<i>Firas Saedaddin</i>)	121
2.8.6.	Vertriebsmodell, -zyklus, -methoden und -kanäle (<i>Firas Saedaddin</i>)	123
2.8.7.	Preisfindung und Angebotslegung (<i>Firas Saedaddin</i>)	126
2.8.8.	Lean Analytics für Start-ups (<i>Kambis Kohansal Vajargah</i>)	128
2.8.8.1.	Vertiefung in Lean Analytics	129
2.8.8.2.	Die Grundlagen des Lean Start-ups	131
2.8.8.3.	Build – Measure – Learn	131

2.8.8.4.	Warum für jedes erfolgreiche Start-up Pivots wichtig sind	132
2.8.8.5.	Was Pivotieren eigentlich bedeutet	133
2.8.8.6.	Angst vor Pivotieren ist Furcht vorm Scheitern	133
2.8.8.7.	Die Bedeutung von Vision und Strategie	134
2.8.8.8.	Die Bedeutung von Experimenten	135
2.8.8.9.	Produktentwicklung	135
2.8.8.10.	Kundenentwicklung	136
2.9.	Mitarbeiter:innen	137
2.9.1.	Vertragliche Ausgestaltungsmöglichkeiten (<i>Maria Sablatnig</i>)	137
2.9.1.1.	Unterscheidung echtes/freies Dienstverhältnis und Werkvertrag, Relevanz und Abgrenzung	137
2.9.1.1.1.	Echtes Dienstverhältnis	137
2.9.1.1.2.	Freies Dienstverhältnis	137
2.9.1.1.3.	Werkvertrag	138
2.9.2.	„Echtes“ Dienstverhältnis (<i>Georg Streit/Iris Reiß</i>)	139
2.9.2.1.	Abschluss eines Dienstverhältnisses	139
2.9.2.2.	Dienstzettel	139
2.9.2.3.	In der Praxis relevante Arbeitnehmertypen und Beschäftigungsformen	141
2.9.2.3.1.	Angestellte und Arbeiter	141
2.9.2.3.2.	Leitende Angestellte	141
2.9.2.3.3.	Geschäftsführer und Vorstandsmitglieder	142
2.9.2.3.4.	Praktikum, Ferialarbeitsverhältnis und Volontariat ...	143
2.9.2.3.5.	Geringfügiges Dienstverhältnis	144
2.9.2.4.	Anwendbare Normen	144
2.9.2.5.	Weisungen	145
2.9.2.6.	Rechte und Pflichten aus dem Dienstverhältnis	146
2.9.2.7.	Beendigung des Dienstverhältnisses	146
2.9.3.	Arbeitsvergütung (<i>Georg Streit/Iris Reiß</i>)	149
2.9.3.1.	Fixe und variable Entgeltbestandteile	149
2.9.3.2.	Bindung durch Vesting	150
2.9.3.3.	Insolvenzrechtliche Sicherstellung	151
2.9.3.4.	Dienstverhinderungen und Freistellungen	151
2.9.3.5.	Haftung von Arbeitnehmern nach dem DHG	151
2.9.4.	Arbeitszeit (<i>Georg Streit/Iris Reiß</i>)	152
2.9.5.	Urlaub (<i>Georg Streit/Iris Reiß</i>)	154
2.9.6.	Abgabenbelastung (<i>Maria Sablatnig</i>)	156
2.9.6.1.	Sozialversicherung	156
2.9.6.2.	Lohnsteuer	158
2.9.6.3.	Lohnnebenkosten	159
2.9.6.4.	Betriebliche Vorsorgekasse	161

2.10. Fortführung	162
2.10.1. Die Bedeutung von Unternehmensstruktur und Unternehmenskultur (<i>Kambis Kohansal Vajargah</i>) ...	162
2.10.2. Skalierung und Wachstum (<i>Kambis Kohansal Vajargah</i>)	163
2.10.3. Expansion (<i>Firas Saedaddin</i>)	164
2.10.3.1. Wann soll eine Wachstumsstrategie zur Anwendung kommen?	164
2.10.3.2. Wachstumsstrategie	165
2.10.3.3. Internationalisierungsstrategie	167
2.10.4. Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung (<i>Kambis Kohansal Vajargah</i>)	168
2.10.5. Verkauf des Unternehmens (<i>Stefan Köppl/Monika Köppl-Turyna</i>)	169
2.10.5.1. Arten des Unternehmensverkaufs	169
2.10.5.2. Arten von Käufergruppen	170
2.10.5.3. Bewertung und Kaufpreisgestaltung	170
2.10.6. Verkauf des Unternehmens aus steuerlicher Sicht (<i>Christoph Puchner/David Gloser</i>)	172
2.10.6.1. Transaktionsstrukturierung aus Verkäufersicht	172
2.10.6.2. Share Deal	172
2.10.6.2.1. Besteuerung beim Verkäufer	172
2.10.6.2.1.1. Unterscheidung nach der Art des Verkäufers	172
2.10.6.2.1.2. Earn-out-Komponente und fortgesetztes Dienstverhältnis	173
2.10.6.2.2. Anteilstausch (Share-for-Share-Transaktionen)	174
2.10.6.2.2.1. Umstrukturierungen	174
2.10.6.2.3. Vorbereitende Umstrukturierungen	177
2.10.6.2.4. Steuerliche Aspekte iZm exitbedingten Transaktionskosten	178
2.10.6.3. Asset Deal	180
2.10.7. Weitere Finanzierung (<i>Kambis Kohansal Vajargah/Stefan Köppl/Monika Köppl-Turyna</i>)	181
2.10.7.1. Finanzierungsprozess und Unternehmensbewertung	181
2.10.7.1.1. Unternehmensbewertung	182
2.10.7.1.2. Due-Diligence-Prozess	183
2.10.7.2. Growth Equity	185
2.10.7.3. Wandeldarlehen	187
2.10.7.4. Revenue-based Financing	189
2.10.7.5. Determinanten des erfolgreichen Cross-border Venture Capital	190

3. Steuern, „Tax Compliance“ und Förderungen	193
3.1. Jährlich abzugebende Steuererklärungen (Mehmet Erdem/Markus Fahringer)	193
3.1.1. Umsatzsteuererklärung	193
3.1.2. Körperschaftsteuererklärung	194
3.2. Monatliche/quartalsweise Meldungen (Mehmet Erdem/Markus Fahringer)	195
3.2.1. Umsatzsteuervoranmeldung (UVA)	195
3.2.2. Zusammenfassende Meldung (ZM)	196
3.2.3. INTRASTAT-Meldung	196
3.3. Förderungen	197
3.3.1. Überblick über die Förderlandschaft	197
3.3.1.1. Förderkategorien	198
3.3.1.2. Die Bedeutung frühphasiger Förderungen	199
4. Beispiele aus der Praxis (Kambis Kohansal Vajargah)	202
4.1. Ali Mahlodji, whatchado: Die Erfolgsgeschichte eines Flüchtlingskindes	202
4.2. Kosima Kovar, Viora: Unternehmerische Reise eines Female Founders	205
4.3. Moritz Lechner, New Fluence: Rasanter Aufstieg eines jungen Gründers	208
4.4. Johannes Braith, Storebox: Mit DEI zur internationalen Skalierung	213
4.5. Peter Steinberger, PSPDFKit: Ein heimischer Pionier der App-Entwicklung	216
4.6. Larissa Kravitz, Investorella: Von der Gründerin zur Investorin ...	219
5. Schluss (Kambis Kohansal Vajargah)	221
6. Danksagungen (Kambis Kohansal Vajargah)	222
7. Präsentationen (Kambis Kohansal Vajargah)	224