

- [zur Hauptnavigation](#)
- [zum Inhalt](#)
- [zur Footer Navigation](#)



Gründerservice

Navigation

- [Gründen](#)
 - [Erste Überlegung](#)
 - [Die Geschäftsidee](#)
 - [Ideenfindung](#)
 - [Chancen und Risiken](#)
 - [Persönliche Voraussetzungen](#)
 - [Unternehmertyp](#)
 - [Unternehmertest](#)
 - [Nachfolgen](#)
 - [Alternative zur Gründung](#)
 - [Formen der Übernahme](#)
 - [Haftung](#)
 - [Rechtliches](#)
 - [Kaufpreis](#)
 - [Mediation im Nachfolgeprozess](#)
 - [Franchise](#)
 - [Was ist Franchising](#)
 - [Ähnliche Vertriebsformen](#)
 - [Gebühren und Standortwahl](#)
 - [Franchise-Angebot überprüfen](#)
 - [8 Schritte zum Franchisebetrieb](#)
 - [Planung](#)
 - [Businessplan erstellen](#)
 - [Was ist ein Businessplan](#)
 - [Wozu ein Businessplan](#)
 - [Inhalte des Businessplans](#)
 - [Gestaltungstipps](#)
 - [Businessplan-Software](#)
 - [i2B Businessplan-Initiative](#)
 - [Marketing und Wettbewerb](#)
 - [Marktforschung](#)
 - [Marketingkonzept](#)
 - [Absatzpolitische Instrumente](#)
 - [Der richtige Standort](#)
 - [Marke und Patente](#)
 - [Kapitalbedarf](#)
 - [Kapitalbedarfsplanung](#)
 - [Gründungskosten](#)
 - [Kapitalbedarf für Investitionen, Waren und Sonstiges](#)
 - [Finanzierung](#)
 - [Vorbereitung](#)
 - [Finanzierungsformen](#)
 - [Finanzierung mit Eigenkapital](#)
 - [Finanzierung mit Fremdkapital](#)
 - [Alternative Finanzierungen](#)
 - [Kennzahlen](#)

- [Mindestumsatz berechnen](#)
- [Förderungen](#)
 - [Förderarten](#)
 - [Förderdatenbank](#)
 - [Förderungs-und Beratungsstellen](#)
 - [Weg zur Förderung](#)
- [Rechtsform wählen](#)
 - [Rechtsform-Ratgeber](#)
 - [Einzelunternehmen oder Gesellschaft](#)
 - [Einzelunternehmen](#)
 - [Offene Gesellschaft](#)
 - [Kommanditgesellschaft](#)
 - [GmbH](#)
 - [GesbR](#)
- [Sozialversicherung und Steuern](#)
 - [Sozialversicherung](#)
 - [Steuern](#)
- [Gründerguide](#)
- [Gründung](#)
 - [Rechtliche Grundlagen](#)
 - [Gewerberecht](#)
 - [Betriebsanlagenrecht](#)
 - [Behördenwege](#)
 - [Beratung im Gründerservice](#)
 - [Gewerbeanmeldung](#)
 - [Sozialversicherung](#)
 - [Finanzamt](#)
 - [Firmenbuch](#)
 - [Gebührenbefreiung \(NeuFöG\)](#)
- [Nach der Gründung](#)
 - [Netzwerke und Plattformen](#)
 - [Zusatzinfos](#)
 - [Betriebliches Rechnungswesen](#)
 - [Betriebliche Versicherung](#)
 - [Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung](#)
 - [Einstellen von Personal](#)
 - [Werbekriminalität](#)
- [Beratung & Kontakt](#)
- [Veranstaltungen](#)
- [Publikationen](#)
- [Online-Services](#)

Gründerservice Suche

Suchen

- [Gründer-Fans](#)
- 1. [Home](#)
- 2. [Gründen](#)
- 3. [Erste Überlegung](#)
- 4. [Die Geschäftsidee](#)
- 5. [Ideenfindung](#)

Ideenfindung

Jede Selbstständigkeit beginnt mit einer Idee. Es muss jedoch nicht immer eine komplett neuartige Geschäftsidee sein. Bewährtes zu verbessern oder in Form einer Betriebsnachfolge oder von Franchising in Bestehendes einzusteigen, sind

ebenfalls Möglichkeiten, um sich selbstständig zu machen.

- [Facebook](#)
- [Twitter](#)
- [XING](#)
- [LinkedIn](#)
- [WhatsApp](#)
- [Drucken](#)
- [E-Mail](#)
- [PDF](#)

Neue Ideen

Eine Neugründung verbinden viele mit einer neuartigen Geschäftsidee. Durch technologische und gesellschaftliche Entwicklungen entstehen immer wieder neue Produkte und Dienstleistungen. Dabei erkennen Neugründer diese Trends frühzeitig und setzen diese am Markt um. Damit erzielen sie klare Wettbewerbsvorteile. Entscheidend für den Erfolg der Unternehmung ist dabei aber immer, wie gut die Geschäftsidee ist.

Bewährtes verbessern

Sie müssen das Rad nicht unbedingt neu erfinden! Oft sind es kleine Änderungen an Produkten oder Dienstleistungen, mit denen Sie sich von anderen Angeboten abheben können. Zum Beispiel, indem Sie einen besseren Kundenservice anbieten. Ihre Geschäftsidee kann daher auch darin bestehen, bewährte Ideen zu erweitern, zu verbessern oder anders anzubieten. Es kann auch erfolgversprechend sein, eine Idee 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. Eine Idee, die zum Beispiel in der Großstadt gut funktioniert, funktioniert unter Umständen im ländlichen Raum weniger gut.

Betriebsnachfolge

In ganz Österreich stehen jedes Jahr viele Betriebe vor der Übernahme. Allein in den kommenden zehn Jahren sind es über 50.000. Häufig werden dabei Betriebe von Familienangehörigen übernommen. Allerdings finden nicht alle Unternehmen eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger in der eigenen Familie. In solchen Fällen besteht die Möglichkeit einer [Betriebsnachfolge](#). Dabei gründen Sie also nicht selbst ein Unternehmen, sondern übernehmen ein bereits bestehendes. Wir bieten hierfür sogar einen eigenen Service an: In der [Nachfolgebörse](#) finden Sie aktuelle Ausschreibungen von Betrieben, die Ihr Unternehmen verkaufen bzw. auf der Suche nach einer Nachfolgerin oder einem Nachfolger sind.

Franchising

Beim [Franchising](#) übernehmen Sie ein bewährtes Unternehmenskonzept, sind dabei aber dennoch selbstständig. In aller Regel eröffnen Sie also einen weiteren Betrieb unter bereits bekanntem Namen an einem neuen Standort. Sie profitieren von einer eingeführten Marke, aber auch von der Betreuung durch den Franchise-Geber sowie dem wechselseitigen Gedanken- und Erfahrungsaustausch.

Franchising ist allerdings nicht kostenlos. Um auf das Know-how des Franchise-Gebers zurückgreifen zu können, müssen Sie Gebühren zahlen. Doch Franchising kann sich lohnen. In Österreich gibt es mittlerweile über 400 verschiedene Franchise-Systeme mit gut 7.000 Franchise-Nehmern. Für die Suche nach Franchise-Angeboten in Österreich nutzen Sie in unsere [Franchisebörse](#).

Outsourcing

Beim Outsourcing werden Dienstleistungen, die im Unternehmen durchgeführt werden, an Externe ausgelagert. Das bedeutet, dass Leistungen, die bisher von Angestellten erbracht wurden, in Zukunft von Menschen (z.B. von ehemaligen

Mitarbeitern) auf selbstständiger Basis durchgeführt werden. Sowohl für das Unternehmen als auch für den Mitarbeiter bedeutet Outsourcing gleichfalls Chance wie Risiko. Wir haben für Sie ein paar Stichworte zusammengefasst, um Ihnen einen ersten Überblick über diese Chancen und Risiken zu vermitteln:

Für das Unternehmen

Chancen

- mehr Flexibilität
- weniger Fixkosten

Risiken

- Das Auftragsvolumen muss sichergestellt werden
- Gefahr von Sozialversicherungs-nachzahlungen an GKK

Für den Mitarbeiter

- Flexible Zeiteinteilung
- Fixe Auslastung zu Beginn
- Möglichkeit, das Geschäft auszubauen und neue Kunden zu gewinnen
- Tätigkeitsfeld kann gemäß Ideen und Interessen erweitert werden

- Starke Abhängigkeit vom bisherigen Auftraggeber
- Geringe soziale Absicherung

Beachten Sie: Wenn Sie ähnlich wie in einem Dienstverhältnis für einen Auftraggeber tätig sind, kann dies bei einer Prüfung der Gebietskrankenkasse als Dienstverhältnis eingestuft werden – trotz gewollter Selbstständigkeit und Gewerbeschein. In einem solchen Fall muss der Auftraggeber Sozialversicherungsbeiträge nachzahlen.

Schauen Sie rein in unser Kurzvideo zum Thema Ideenfindung bei der Gründung.



© GS

Österreichweite Inhalte

- [Ihre Geschäftsidee](#)
- [Übernahme als Alternative zur Gründung](#)

Downloads

- [Leitfaden zum Franchising, 9. Auflage](#)
[PDF](#)

Links

- [Nachfolgebörse der WKO](#)
- [Franchisebörse der WKO](#)

Gründen

- [Erste Überlegung](#)

- [Die Geschäftsidee](#)
 - [Ideenfindung](#)
 - [Chancen und Risiken](#)
- [Persönliche Voraussetzungen](#)
 - [Unternehmertyp](#)
 - [Unternehmertest](#)
- [Nachfolgen](#)
 - [Alternative zur Gründung](#)
 - [Formen der Übernahme](#)
 - [Haftung](#)
 - [Rechtliches](#)
 - [Kaufpreis](#)
 - [Mediation im Nachfolgeprozess](#)
- [Franchise](#)
 - [Was ist Franchising](#)
 - [Ähnliche Vertriebsformen](#)
 - [Gebühren und Standortwahl](#)
 - [Franchise-Angebot überprüfen](#)
 - [8 Schritte zum Franchisebetrieb](#)

- **Planung**

- [Businessplan erstellen](#)
 - [Was ist ein Businessplan](#)
 - [Wozu ein Businessplan](#)
 - [Inhalte des Businessplans](#)
 - [Gestaltungstipps](#)
 - [Businessplan-Software](#)
 - [i2B Businessplan-Initiative](#)
- [Marketing und Wettbewerb](#)
 - [Marktforschung](#)
 - [Marketingkonzept](#)
 - [Absatzpolitische Instrumente](#)
 - [Der richtige Standort](#)

- [Marke und Patente](#)
- [Kapitalbedarf](#)
 - [Kapitalbedarfsplanung](#)
 - [Gründungskosten](#)
 - [Kapitalbedarf für Investitionen, Waren und Sonstiges](#)
- [Finanzierung](#)
 - [Vorbereitung](#)
 - [Finanzierungsformen](#)
 - [Finanzierung mit Eigenkapital](#)
 - [Finanzierung mit Fremdkapital](#)
 - [Alternative Finanzierungen](#)
 - [Kennzahlen](#)
- [Mindestumsatz berechnen](#)
- [Förderungen](#)
 - [Förderarten](#)
 - [Förderdatenbank](#)
 - [Förderungs-und Beratungsstellen](#)
 - [Weg zur Förderung](#)
- [Rechtsform wählen](#)
 - [Rechtsform-Ratgeber](#)
 - [Einzelunternehmen oder Gesellschaft](#)
 - [Einzelunternehmen](#)
 - [Offene Gesellschaft](#)
 - [Kommanditgesellschaft](#)
 - [GmbH](#)
 - [GesbR](#)
- [Sozialversicherung und Steuern](#)
 - [Sozialversicherung](#)
 - [Steuern](#)
- [Gründerguide](#)

- **Gründung**

- [Rechtliche Grundlagen](#)

- [Gewerberecht](#)
 - [Betriebsanlagenrecht](#)
 - [Behördenwege](#)
 - [Beratung im Gründerservice](#)
 - [Gewerbeanmeldung](#)
 - [Sozialversicherung](#)
 - [Finanzamt](#)
 - [Firmenbuch](#)
 - [Gebührenbefreiung \(NeuFöG\)](#)
- **Nach der Gründung**
 - [Netzwerke und Plattformen](#)
 - [Zusatzinfos](#)
 - [Betriebliches Rechnungswesen](#)
 - [Betriebliche Versicherung](#)
 - [Gewährleistung, Garantie, Produkthaftung](#)
 - [Einstellen von Personal](#)
 - [Werbekriminalität](#)
- **[Beratung & Kontakt](#)**
- **[Veranstaltungen](#)**
- **[Publikationen](#)**
- **[Online-Services](#)**
- [Offenlegung](#)
- [Barrierefreiheit](#)
- [Datenschutzerklärung](#)
- [Cookie-Einstellungen](#)
- © 2021 Gründerservice
- [mehr WKO](#)

[Schließen](#)

- [WKO.at](#)
- [Webshop](#)
- [E-Services](#)
- [news.wko.at](#)
- [WKO.tv](#)

- [WIFI](#)
- [WKO Firmen A-Z](#)
- [WKO Benutzerverwaltung](#)

[zum Anfang](#)