

FINANZ BUDDHA PRAXISLEITFADEN

GRÜNDEN OHNE FINANZ- UND STEUERCHAOS

Der österreichische Gründerleitfaden
für klare Zahlen, sichere Pflichten
und bessere Entscheidungen

Finanzamt

SVS

Umsatzsteuer

Rücklagen

Belege

Haftung

Klaus Brunner

Bilanzbuchhalter · Unternehmensberater · Finanz Buddha
Praxis-Checklisten · 2026-Grundlagen · Ausblick 2027

inkl.
Beratungs-
Check

Gründen ohne Finanz- und Steuerchaos

Der Finanzbuddha-Guide für deinen sicheren Start
in die Selbstständigkeit in Österreich

Klaus Brunner

Bilanzbuchhalter · Unternehmensberater · Gründer von Finanz Buddha
Finanzbuddha.at

Rechtliche Hinweise, Haftungsausschluss und Aktualitätsvermerk

Dieses Buch wurde mit größter Sorgfalt erstellt und dient der allgemeinen Information für Gründerinnen, Gründer, Ein-Personen-Unternehmen und Selbstständige in Österreich. Es soll dir helfen, steuerliche, sozialversicherungsrechtliche, finanzielle und organisatorische Grundthemen besser zu verstehen, typische Denkfehler zu vermeiden und deine Selbstständigkeit von Anfang an strukturierter aufzubauen.

Dieses Buch ersetzt keine individuelle steuerliche, rechtliche, sozialversicherungsrechtliche, arbeitsrechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung. Jede Gründung, jede Rechtsform, jede Einkommenssituation, jede Investition und jede steuerliche Entscheidung hängt vom konkreten Einzelfall ab. Gesetzliche Grundlagen, Betragsgrenzen, Beitragssätze, Verwaltungspraxis, Rechtsprechung und Förderbedingungen können sich ändern. Maßgeblich ist immer die im konkreten Zeitpunkt und für deinen konkreten Fall anwendbare Rechtslage.

Die Inhalte sind bewusst praxisnah und verständlich formuliert. Sie können dadurch komplexe gesetzliche Regelungen vereinfachen, ersetzen aber weder die Prüfung des Einzelfalls noch eine verbindliche Auskunft einer zuständigen Behörde, einer Steuerberatung, einer Rechtsberatung oder einer sonst dafür befugten Stelle. Beispiele, Tabellen, Checklisten, Rechenlogiken und Rücklagenmodelle dienen ausschließlich der Orientierung. Sie sind keine verbindliche Berechnung, keine Garantie für steuerliche Anerkennung und keine Empfehlung, ohne individuelle Prüfung konkrete Maßnahmen zu setzen.

Für Entscheidungen, Handlungen, Unterlassungen, wirtschaftliche Ergebnisse, steuerliche Folgen oder sozialversicherungsrechtliche Folgen auf Basis dieses Buches wird, soweit gesetzlich zulässig, keine Haftung übernommen. Bitte prüfe deine persönliche Situation vor Umsetzung gemeinsam mit einer qualifizierten Beraterin oder einem qualifizierten Berater. Besonders bei Rechtsformwahl, Umsatzsteueroption, GmbH-Gründung, Fahrzeugen, hohen Investitionen, SVS-Nachbemessungen, Förderungen, Auslandssachverhalten, Beschäftigung von Mitarbeitenden und wesentlichen Vertragsentscheidungen solltest du nicht nach Gefühl entscheiden.

Der fachliche Stand dieses Manuskripts orientiert sich an den im Jahr 2026 öffentlich abrufbaren Informationen österreichischer Stellen und Fachquellen. Ein eigener Ausblick auf 2027 ist bewusst als Planungs- und Beobachtungskapitel formuliert und stellt keine verbindliche Prognose dar. Alle Betragsgrenzen, Fristen, Beitragssätze, Steuertarife und Rechtsverweise sollten nochmals aktuell geprüft werden.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	6
Teil I: Fundament	8
Kapitel 1: Finanzchaos vermeiden	9
Kapitel 2: Ein-Personen-Business.....	13
Kapitel 3: Geschäftsmodell	18
Teil II: Gründung in Österreich	23
Kapitel 4: Entscheidungen vor Gründung	24
Kapitel 5: Rechtsform & Haftung	29
Kapitel 6: Gewerbeanmeldung.....	35
Kapitel 7: Finanzamt & FinanzOnline	39
Kapitel 8: SVS verstehen	43
Teil III: Finanzsystem	48
Kapitel 9: Umsatzsteuer & Kleinunternehmer	49
Kapitel 10: Steuer & Gewinn	54
Kapitel 11: Rücklagen	58
Kapitel 12: Betriebsausgaben	62
Kapitel 13: Abschreibungen	66
Kapitel 14: Belege & Ordnung.....	70
Teil IV: Wachstum & nächste Schritte.....	73
Kapitel 15: Angebote & Preise	74
Kapitel 16: Tools & Routinen	78
Kapitel 17: Ausblick 2027	81
Kapitel 18: Nächster Schritt.....	84

Über den Autor	87
Anhang A: Gründer-Checkliste.....	88
Anhang B: Beratungsfragen.....	89

Vorwort: Warum dieses Buch anders ist

Viele Menschen starten in die Selbstständigkeit, weil sie mehr Freiheit wollen. Sie möchten selbst entscheiden, mit wem sie arbeiten, wann sie arbeiten, wie sie arbeiten und wofür sie stehen. Vielleicht hast du eine starke Idee, eine Dienstleistung, die Menschen wirklich hilft, oder eine Expertise, aus der endlich ein eigenes Business entstehen soll. Genau hier beginnt die Chance eines Ein-Personen-Business: Du brauchst heute keine große Organisation, keine teure Infrastruktur und kein riesiges Team, um sichtbar zu werden und Kunden zu gewinnen.

Aber es gibt eine zweite Wahrheit, über die zu wenig gesprochen wird. Viele Gründerinnen und Gründer scheitern nicht an ihrer Idee. Sie scheitern nicht daran, dass sie zu wenig motiviert wären. Sie scheitern auch nicht immer daran, dass es keinen Markt gäbe. Sie geraten ins Straucheln, weil sie ihre Zahlen zu spät ernst nehmen. Sie vermischen private und betriebliche Ausgaben, unterschätzen Steuerzahlungen, vergessen die SVS, kalkulieren Preise zu niedrig, sammeln Belege unsystematisch und merken erst beim ersten Bescheid, dass Umsatz nicht Gewinn ist.

Genau dafür ist dieses Buch geschrieben. „**Gründen ohne Finanz- und Steuerchaos**“ ist kein trockener Gesetzeskommentar und kein Motivationsbuch, das dir nur sagt, dass du an dich glauben sollst. Es ist ein praktischer Guide für deine Selbstständigkeit in Österreich. Du sollst nach jedem Kapitel besser verstehen, was auf dich zukommt, welche Entscheidungen du treffen musst und wo du dir rechtzeitig Unterstützung holen solltest.

Die Grundidee ist einfach: Wenn du dein Business von Anfang an auf finanzielle und steuerliche Klarheit aufbaust, bekommst du mehr Ruhe. Du musst nicht jedes Detail selbst perfekt können, aber du brauchst ein

System. Du brauchst eine klare Trennung zwischen Privat und Betrieb. Du brauchst Rücklagen. Du brauchst einfache Routinen. Du brauchst ein Verständnis für Finanzamt, SVS, Umsatzsteuer, Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Betriebsausgaben, Abschreibungen und Aufbewahrungspflichten.

Dieses Buch gibt dir dafür einen roten Faden. Es führt dich von der Idee über die Gründung bis zum laufenden Finanzsystem. Es zeigt dir, was du selbst vorbereiten kannst, welche typischen Fehler du vermeiden solltest und wann eine individuelle Beratung sinnvoll ist. Denn ein gutes Buch kann dir Orientierung geben. Deine persönliche Situation muss trotzdem sauber geprüft werden.

Wenn du nach dem Lesen merkst, dass du deine eigene Gründung, deine Preise, deine Rücklagen oder deine Steuerstruktur konkret sortieren möchtest, findest du über **Finanzbuddha.at** den nächsten Schritt zur Beratung.

Teil I: Das Fundament deiner Selbstständigkeit

Kapitel 1: Warum Gründen oft nicht am Angebot scheitert, sondern am Finanzchaos

Herzlich willkommen auf deinem Weg in die Selbstständigkeit. Vielleicht bist du gerade noch angestellt und denkst darüber nach, dein eigenes Business nebenbei aufzubauen. Vielleicht hast du schon ein Gewerbe angemeldet, aber merkst, dass die Themen Finanzamt, SVS, Steuern und Buchhaltung mehr Fragen auslösen als erwartet. Oder du bist bereits selbstständig und spürst: Es funktioniert irgendwie, aber es fühlt sich nicht nach Klarheit an.

Das ist normal. Die meisten Gründer starten mit einer Idee, nicht mit einem vollständigen Finanzsystem. Sie wissen, was sie anbieten wollen, aber nicht, wie hoch ihre Preise sein müssen. Sie wissen, dass sie Rechnungen schreiben müssen, aber nicht, wie sie Belege langfristig ordnen. Sie wissen, dass sie irgendwann Steuern zahlen müssen, aber nicht, wie viel sie dafür zurücklegen sollten. Sie hören von SVS-Beiträgen, Umsatzsteuer, Einkommensteuer, Kleinunternehmerregelung, Vorauszahlungen und Abschreibungen, aber niemand erklärt ihnen diese Themen in einer Sprache, die sie sofort in ihre Praxis übersetzen können.

Genau dort entsteht Finanz- und Steuerchaos. Es beginnt nicht erst mit einer Mahnung oder einer Nachzahlung. Es beginnt viel früher: mit dem Gefühl, dass man seine Zahlen lieber auf später verschiebt. Am Anfang ist das bequem. Später wird es teuer.

Ein Ein-Personen-Business hat viele Vorteile. Du kannst schlank starten. Du brauchst oft nur Laptop, Internet, deine Expertise und den Mut, sichtbar zu werden. Du kannst schneller entscheiden als große Unternehmen. Du hast direkten Kontakt zu deinen Kunden. Du musst keine Hierar-

chien bedienen und kannst dein Angebot laufend anpassen. Die digitale Wirtschaft hat es möglich gemacht, Dienstleistungen, Wissen, Produkte und Beratung mit relativ geringen Einstiegskosten anzubieten.

Doch genau diese Leichtigkeit hat eine Schattenseite. Weil der Einstieg so einfach geworden ist, unterschätzen viele die unternehmerische Seite. Ein Instagram-Profil ist schnell erstellt. Eine Website ist schnell gebaut. Ein Terminbuchungstool ist schnell eingerichtet. Aber ein tragfähiges Business entsteht erst, wenn dein Angebot, deine Preise, deine Abgaben, deine Rücklagen, deine Prozesse und deine steuerlichen Pflichten zusammenpassen.

Finanzbuddha-Impuls: Ein Business ist nicht dann professionell, wenn es nach außen gut aussieht. Es ist dann professionell, wenn es innen klar strukturiert ist.

Der größte Denkfehler vieler Gründer lautet: „Wenn Umsatz kommt, löst sich der Rest von selbst.“ Das stimmt nicht. Umsatz kann sogar neue Probleme erzeugen, wenn du keine Struktur hast. Wer 10.000 Euro Umsatz macht und glaubt, er habe 10.000 Euro verdient, wird vom Finanzamt, von der SVS oder von laufenden Kosten schnell auf den Boden geholt. Umsatz ist nicht Gewinn. Gewinn ist nicht frei verfügbares Geld. Und der Kontostand ist kein verlässlicher Steuerberater.

Deshalb beginnt dieses Buch nicht mit Marketingtricks, sondern mit Klarheit. Natürlich brauchst du Sichtbarkeit. Natürlich brauchst du Kunden. Natürlich brauchst du ein gutes Angebot. Aber wenn du deine Selbstständigkeit langfristig aufbauen willst, musst du verstehen, wie Geld durch dein Business fließt. Du musst wissen, was du behalten darfst, was du zurücklegen solltest und was du regelmäßig prüfen musst.

Be-reich	Typischer Gründer-fehler	Bessere Finanzbuddha-Logik
Umsatz	„Das ist mein verdien-tes Geld.“	Umsatz ist nur der Ausgangspunkt. Entscheidend ist, was nach Kosten, Steuern und SVS bleibt.
Preise	„Ich orientiere mich am Markt.“	Preise müssen auch Abgaben, Ausfälle, Weiterbil-dung, Tools und Gewinn tragen.
Belege	„Das sortiere ich spä-ter.“	Belege werden sofort geordnet, weil spätere Rekon-struktion Zeit, Geld und Nerven kostet.
SVS	„Die ersten Beiträge sind eh niedrig.“	Niedrige Anfangsbeiträge können später nachbemes-sen werden. Rücklagen sind Pflicht.
Steuer	„Das sehe ich am Jah-resende.“	Steuerplanung ist eine laufende Routine, nicht ein Jahresend-Schock.

Wenn du nur eine Sache aus diesem Kapitel mitnimmst, dann diese: **Frei-heit entsteht nicht durch Ignorieren von Zahlen, sondern durch Verstehen von Zahlen.** Je früher du deine finanziellen Grundlagen ordnest, desto weniger Angst musst du vor Wachstum haben. Du kannst Investitio-nen besser planen, Preise souveräner vertreten und Entscheidungen ruhiger treffen.

Dieses Buch ist daher kein Appell zur Perfektion. Du musst nicht alles sofort perfekt machen. Du musst auch nicht jede Gesetzesstelle auswendig kennen. Aber du brauchst ein System, das dich schützt. Ein System, das dich daran erinnert, Geld zurückzulegen. Ein System, das dir zeigt, welche Belege fehlen. Ein System, das dir hilft, rechtzeitig Beratung zu holen, bevor kleine Unsicherheiten große Nachzahlungen werden.

Am Ende dieses Buches sollst du nicht nur wissen, wie man ein Ein-Personen-Business startet. Du sollst wissen, wie du es so startest, dass dich Finanzamt, SVS, Steuern und Belege nicht ständig ausbremsen. Das ist der Unterschied zwischen Gründung mit Hoffnung und Gründung mit Struktur.

Finanzbuddha-Check nach Kapitel 1

Frage	Warum sie wichtig ist
Weißt du, welche Steuerarten dich voraussichtlich betreffen?	Ohne Grundverständnis kannst du keine realistischen Rücklagen bilden.
Hast du private und betriebliche Finanzen getrennt?	Vermischung führt fast immer zu Unklarheit.
Kalkulierst du Preise mit Steuer- und SVS-Puffer?	Sonst wirkst du am Markt günstiger, bezahlst den Preis aber später selbst.
Sammelst du Belege ab dem ersten Tag?	Ohne Nachweis gibt es keine saubere steuerliche Nutzung.
Weißt du, wann du Beratung brauchst?	Gute Beratung ist oft günstiger als spätere Korrektur.

Kapitel 2: Das Ein-Personen-Business als Chance – aber nicht als Ausrede für fehlende Struktur

Die Arbeitswelt hat sich verändert. Noch vor einigen Jahren war Unternehmertum für viele Menschen mit großen Investitionen, Geschäftslokalen, Lagerflächen, Mitarbeitenden und hohen Fixkosten verbunden. Heute kann eine einzelne Person mit Fachwissen, Laptop, Internetzugang und klarer Positionierung ein ernstzunehmendes Business aufbauen. Digitale Tools ermöglichen Terminbuchung, Rechnungsstellung, Website-Erstellung, E-Mail-Marketing, Online-Kurse, Beratung, Buchhaltungsvorbereitung und Kundenkommunikation mit überschaubarem Aufwand.

Das ist eine enorme Chance. Ein Ein-Personen-Business kann flexibel, schlank und persönlich sein. Kunden schätzen oft gerade den direkten Kontakt. Sie wollen nicht immer anonyme Prozesse, sondern Menschen, denen sie vertrauen. Wenn du ein klares Problem löst, verständlich kommunizierst und zuverlässig lieferst, kannst du auch ohne großes Team professionell auftreten.

Die digitale Wirtschaft hat die Einstiegshürden gesenkt. Du kannst deine Dienstleistung online erklären, Beratungstermine automatisiert buchbar machen, digitale Produkte anbieten, Wissen über Content sichtbar machen und mit Kunden arbeiten, die dich vorher nie persönlich getroffen haben. Dadurch entsteht eine neue Form von Selbstständigkeit: kleiner, beweglicher und stärker an Persönlichkeit und Expertise gebunden.

Dieses Buch richtet sich deshalb besonders an Menschen, die mit einer **Dienstleistung, Beratung, Expertise oder kreativen Leistung** starten. Coach, Beraterin, Kreativer, digitaler Dienstleister, Büroservice, Webdesignerin, Fotograf, Trainerin, handwerksnahe Dienstleistung oder klassische

lokale Dienstleistung: Die finanzielle Grundlogik ist ähnlich. Du brauchst klare Preise, saubere Rechnungen, nachvollziehbare Belege, Rücklagen für Finanzamt und SVS sowie eine realistische Einschätzung deiner Pflichten. Der Schwerpunkt liegt bewusst nicht auf komplexen Industrie-, Handels-, Import-, Personal- oder Filialmodellen. Trotzdem können auch normale Dienstleister viele der Systeme direkt nutzen, weil die entscheidenden Fragen gleich bleiben: Was kostet deine Leistung wirklich, was bleibt nach Abgaben übrig und wie vermeidest du, dass Wachstum ungeplant teuer wird?

Gründertyp	Warum dieses Buch passt	Worauf du besonders achten solltest
Coach, Trainer, Berater	meist schlanker Start mit Expertise und Terminen	klare Leistungsbeschreibung, Haftungsgrenzen, korrekte Rechnung
Kreativer oder digitaler Dienstleister	Tools, Projekte und Plattformen sind gut planbar	Projektpreise, Nutzungsrechte, Auslands- und Plattformthemen prüfen
Klassischer Dienstleister	laufende Kundenarbeit lässt sich strukturiert abrechnen	Gewerbeberechtigung, Fahrten, Material, Termin- und Zahlungsprozesse
Nebenberuflicher Gründer	Risiko kann schrittweise aufgebaut werden	SVS-Ausnahme, Kleinunternehmergrenze und Zeitbudget prüfen
Wachstumsorientiertes EPU	Start einfach, spätere Struktur möglich	Rechtsformwechsel, UID, Umsatzsteuer und Beratung früh planen

Doch die niedrigen Einstiegshürden verleiten zu einem gefährlichen Schluss: „Wenn ich schnell starten kann, brauche ich mich um den Rest später zu kümmern.“ Genau hier beginnt das Chaos. Ein günstiger Start bedeutet nicht, dass du ohne Planung starten solltest. Es bedeutet nur, dass du weniger äußere Infrastruktur brauchst. Die innere Struktur bleibt trotzdem entscheidend.

Digitale Chance	Was viele sehen	Was oft vergessen wird
Website	schnelle Sichtbarkeit	Impressum, Angebot, Preisklarheit, Zahlungsabwicklung
Social Media	Reichweite ohne großes Budget	Zeitaufwand, Strategie, Messbarkeit, keine direkte Liquiditätsplanung
Online-Beratung	flexible Termine	Buchungssystem, Rechnung, Datenschutz, klare Leistungsgrenzen
Digitale Produkte	skalierbares Einkommen	Umsatzsteuer, Plattformgebühren, Kundensupport, Rückerstattungen
Automatisierung	weniger manuelle Arbeit	laufende Kosten, Tool-Überblick, Belegzuordnung

Ein professionelles Ein-Personen-Business braucht daher zwei Seiten. Die erste Seite ist sichtbar: Angebot, Marke, Website, Content, Kundenkommunikation. Die zweite Seite ist unsichtbar, aber mindestens genauso wichtig: Buchhaltung, Steuern, SVS, Belege, Rücklagen, Verträge, Preise, Zahlungsfristen und Liquidität. Wenn nur die sichtbare Seite gut aussieht, entsteht eine Fassade. Wenn die unsichtbare Seite funktioniert, entsteht ein Fundament.

Viele Mythen halten Menschen vom Start ab. Manche glauben, sie bräuchten sofort großes Kapital. Andere glauben, sie müssten tausende Follower haben. Wieder andere warten darauf, dass ihre Idee perfekt ist. In Wahrheit brauchst du für den Start oft weniger, als du denkst. Aber du brauchst mehr Klarheit, als du vielleicht hoffst.

Du brauchst nicht zwingend ein perfektes Logo, bevor du deinen ersten Kunden gewinnst. Du brauchst aber eine saubere Rechnung. Du brauchst nicht unbedingt eine teure Website, bevor du dein Angebot testest. Du brauchst aber ein Geschäftskonto oder zumindest eine klare Trennung

deiner Geldflüsse. Du brauchst nicht sofort ein großes Büro. Du brauchst aber ein System, mit dem du deine Ausgaben dokumentierst und steuerlich einordnest.

Merksatz: Schlank gründen bedeutet nicht planlos gründen. Schlank gründen bedeutet, unnötige Komplexität zu vermeiden und die wichtigen Strukturen von Anfang an richtig aufzubauen.

Im bestehenden Ein-Personen-Business-Gedanken steckt etwas sehr Wertvolles: Deine Ideen, Fähigkeiten und Erfahrungen können Kapital sein. Du kannst Probleme lösen, Inhalte erstellen, Beratung anbieten, digitale Produkte entwickeln oder Dienstleistungen verkaufen. Aber diese Fähigkeiten werden erst dann zu einem Unternehmen, wenn daraus wiederholbare, verrechenbare und wirtschaftlich sinnvolle Leistungen entstehen.

Deshalb solltest du schon früh unterscheiden zwischen Beschäftigung und Geschäftsmodell. Beschäftigung bedeutet: Du machst etwas gern. Geschäftsmodell bedeutet: Es gibt Menschen, die für diese Lösung bezahlen, und der Preis trägt deine Kosten, deine Abgaben und deinen Gewinn. Viele Gründer verwechseln diese beiden Ebenen. Sie starten mit Leidenschaft, aber ohne Kalkulation. Leidenschaft ist wichtig. Kalkulation entscheidet, ob du davon leben kannst.

Die gute Nachricht: Du musst nicht alles auf einmal lösen. Ein schlankes Finanzsystem kann sehr einfach starten. Es kann aus einem klaren Bankkonto, einer Belegstruktur, einer Preisliste, einer Rücklagenregel und einem monatlichen Finanztermin mit dir selbst bestehen. Genau darum geht es in diesem Buch: nicht um Bürokratie als Selbstzweck, sondern um einfache Systeme, die dich entlasten.

Deine Mindeststruktur für einen ruhigen Start

Mindeststruktur	Zweck	Praktische Umsetzung
getrennte Geldflüsse	private und betriebliche Ausgaben nicht vermischen	eigenes Konto oder zumindest klare Kontenlogik
Belegordner	Nachweise jederzeit griffbereit haben	digital nach Jahr, Monat und Kategorie speichern
Rücklagenkonto	Steuer- und SVS-Schocks vermeiden	festen Prozentsatz jeder Zahlung reservieren
Rechnungsvorlage	professionell und korrekt abrechnen	einmal sauber erstellen und regelmäßig prüfen
Monatsroutine	Zahlen nicht aufschieben	monatlich Umsatz, Kosten, offene Rechnungen und Rücklagen prüfen

Wenn du diese fünf Elemente früh einrichtest, unterscheidest du dich bereits von vielen Selbstständigen, die erst reagieren, wenn Druck entsteht. Ordnung ist kein Luxus. Ordnung ist ein Wettbewerbsvorteil. Sie macht dich schneller, ruhiger und entscheidungsfähiger.

Kapitel 3: Unternehmerisch denken – von der Idee zum tragfähigen Geschäftsmodell

Ein gutes Business beginnt nicht mit einem Logo. Es beginnt auch nicht mit einem perfekten Instagram-Profil. Es beginnt mit einer einfachen Frage: **Welches Problem löst du für wen so gut, dass jemand bereit ist, dafür zu bezahlen?**

Diese Frage klingt nüchtern, aber sie schützt dich vor vielen Umwegen. Viele Gründer starten mit Fähigkeiten, Interessen oder Leidenschaften. Das ist ein guter Anfang. Aber der Markt bezahlt nicht für deine Leidenschaft allein. Er bezahlt für Nutzen. Er bezahlt für Klarheit, Zeitersparnis, Sicherheit, bessere Ergebnisse, weniger Stress, mehr Umsatz, bessere Gesundheit, schönere Gestaltung oder ein konkretes Ergebnis.

Die Denkweise eines Unternehmers unterscheidet sich deshalb von der Denkweise eines reinen Experten. Ein Experte fragt: „Was kann ich?“ Ein Unternehmer fragt zusätzlich: „Wem hilft das, welches Problem wird dadurch gelöst, wie kann ich es anbieten und wie wird daraus ein wirtschaftlich tragfähiges Modell?“

Das bedeutet nicht, dass du kalt oder rein zahlengetrieben werden musst. Im Gegenteil. Ein starkes Ein-Personen-Business lebt von Persönlichkeit, Vertrauen und echter Kompetenz. Aber Kompetenz allein reicht nicht, wenn sie nicht verständlich angeboten wird. Menschen kaufen nicht dein gesamtes Wissen. Sie kaufen den nächsten Schritt, der ihnen hilft.

Ausgangspunkt	Unternehmerische Übersetzung	Beispiel
„Ich kenne mich mit Ernährung aus.“	„Ich helfe berufstätigen Menschen, alltagstaugliche Ernährungsroutinen aufzubauen.“	Beratungsprogramm, Wochenplan, Begleitung
„Ich kann Websites bauen.“	„Ich erstelle klare Websites für lokale Dienstleister, die Anfragen bringen.“	Website-Paket mit Textstruktur und Buchungsbutton
„Ich bin gut mit Zahlen.“	„Ich helfe Gründern, ihre Preise, Rücklagen und Belege sauber zu strukturieren.“	Finanz-Check, Gründungsberatung, Monatsroutine
„Ich mag Design.“	„Ich entwickle Markenauftritte, die Vertrauen schaffen und Angebote verständlich machen.“	Branding-Paket, Vorlagen, Designberatung

Ein tragfähiges Geschäftsmodell braucht daher drei Ebenen. Erstens brauchst du ein klares Problem. Zweitens brauchst du eine Zielgruppe, die dieses Problem bewusst wahrnimmt. Drittens brauchst du ein Angebot, das als Lösung verständlich und kaufbar ist. Wenn eine dieser Ebenen fehlt, wird Verkaufen schwer.

Viele Selbstständige machen den Fehler, zu breit zu starten. Sie möchten für alle da sein, weil sie keine potenziellen Kunden verlieren wollen. In Wahrheit verlieren sie dadurch oft Klarheit. Je allgemeiner dein Angebot klingt, desto schwerer kann ein Kunde entscheiden, ob du die richtige Person bist. Spezialisierung bedeutet nicht, dass du nie etwas anderes machen darfst. Spezialisierung bedeutet, dass dein Markt sofort versteht, wofür man dich buchen sollte.

Finanzielle Klarheit beginnt bereits hier. Wenn dein Angebot unklar ist, werden deine Preise unsicher. Wenn deine Preise unsicher sind, werden deine Einnahmen unplanbar. Wenn deine Einnahmen unplanbar sind, wird es schwieriger, Rücklagen zu bilden. Deshalb ist Angebotsklarheit auch Steuerklarheit. Sie ist der erste Schritt zu planbarer Selbstständigkeit.

Finanzbuddha-Impuls: Ein unklares Angebot produziert nicht nur Marketingprobleme. Es produziert Finanzprobleme.

Bevor du dich also in Tools, Plattformen und Marketingkanälen verlierst, solltest du dein Geschäftsmodell auf einer Seite beschreiben können. Diese eine Seite muss nicht perfekt sein. Aber sie sollte ehrlich sein. Sie sollte zeigen, was du anbietest, wer es braucht, welchen Nutzen es bringt, wie du es abrechnest und welche Kosten sowie Abgaben berücksichtigt werden müssen.

Die Ein-Seiten-Geschäftsmodell-Übersicht

Frage	Deine Antwort
Welches konkrete Problem löse ich?	
Für wen löse ich dieses Problem?	
Warum ist dieses Problem dringend oder wertvoll?	
Welche Leistung biete ich konkret an?	
Wie wird diese Leistung verrechnet?	
Welche laufenden Kosten entstehen dadurch?	
Welche Steuer- und SVS-Rücklagen brauche ich?	
Welche Belege und Nachweise entstehen regelmäßig?	
Wann brauche ich individuelle Beratung?	

Diese Übersicht ist bewusst einfach. Sie zwingt dich, dein Business nicht nur als Idee, sondern als System zu sehen. Du wirst merken, dass manche Angebote zwar spannend klingen, aber schwer kalkulierbar sind. Andere wirken unspektakulär, sind aber stabil, wiederholbar und profitabel. Genau diese Klarheit brauchst du.

Unternehmerisch denken heißt auch, Unsicherheit zu akzeptieren. Du wirst nicht jede Entscheidung im Voraus perfekt treffen. Du wirst Angebote testen, Preise anpassen, Zielgruppen schärfen und Prozesse verbessern. Fehler gehören dazu. Der entscheidende Unterschied ist, ob du aus Fehlern lernst oder ob du sie finanziell ungeordnet in dein Business hineinlaufen lässt.

Wenn du ein Angebot testest, dokumentiere die Ergebnisse. Wie viele Anfragen kamen? Wie viele wurden zu Kunden? Welche Fragen wurden gestellt? Welche Einwände tauchten auf? Welche Kosten sind entstanden?

Wie viel Zeit hast du investiert? Hat der Preis deine Arbeit und deine Abgaben getragen? Diese Fragen machen aus Bauchgefühl unternehmerische Steuerung.

Kapitelübung: Vom Talent zum Angebot

Nimm dir für diese Übung bewusst Zeit. Schreibe zuerst alle Fähigkeiten auf, die du besitzt. Danach markierst du jene Fähigkeiten, mit denen du für andere Menschen ein konkretes Problem lösen kannst. Im dritten Schritt formulierst du daraus ein Angebot, das ein Ergebnis verspricht.

Fähigkeit	Problem, das ich lösen kann	Mögliches Angebot	Was muss ich kalkulieren?
			Zeit, Tools, Steuer, SVS, Gewinn
			Zeit, Tools, Steuer, SVS, Gewinn
			Zeit, Tools, Steuer, SVS, Gewinn

Am Ende dieses Kapitels solltest du einen wichtigen Perspektivwechsel vollzogen haben. Du bist nicht nur jemand mit einer Idee. Du bist jemand, der aus Expertise ein wirtschaftliches Angebot entwickeln kann. Genau dort beginnt echte Selbstständigkeit.

Teil II: Richtig gründen in Österreich

Kapitel 4: Bevor du anmeldest – die wichtigsten Entscheidungen vor der Gründung

Viele Gründer denken bei Gründung zuerst an die Gewerbeanmeldung. Das ist verständlich, aber oft zu kurz gedacht. Die Anmeldung ist ein formaler Schritt. Die eigentliche Gründung beginnt früher: bei den Entscheidungen, die bestimmen, wie dein Business später funktioniert.

Bevor du ein Gewerbe anmeldest, solltest du wissen, welche Tätigkeit du konkret ausübst, ob sie gewerblich oder freiberuflich einzuordnen ist, welche Rechtsform sinnvoll ist, ob du nebenberuflich oder hauptberuflich startest, welche Investitionen nötig sind, welche Versicherungen und Beiträge auf dich zukommen und wie du mit Umsatzsteuer umgehen willst. Nicht jede dieser Fragen muss endgültig perfekt beantwortet sein. Aber du solltest sie bewusst stellen.

Der häufigste Fehler vor der Gründung ist nicht Unwissen allein. Es ist das Gefühl, dass man „einfach einmal startet“ und die Details später klärt. Das kann funktionieren, wenn die Tätigkeit sehr klein beginnt. Es kann aber auch dazu führen, dass du die falsche Rechtsform wählst, die SVS falsch einschätzt, keine Rücklagen bildest oder Preise festlegst, die deine Abgaben nicht tragen.

Entscheidung vor der Gründung	Warum sie wichtig ist	Typische Folge bei falscher Einschätzung
Tätigkeit und Gewerbeberechtigung	Nicht jede Tätigkeit darf ohne passende Berechtigung ausgeübt werden.	Verzögerungen, falsche Anmeldung, rechtliche Probleme
Nebenberuflich oder hauptberuflich	Einkommen, SVS, Zeit und Risiko unterscheiden sich stark.	Überschätzung verfügbarer Zeit oder falsche Beitragsplanung
Rechtsform	Haftung, Steuern, Verwaltung und Kosten hängen daran.	zu viel Bürokratie oder zu hohes persönliches Risiko
Umsatzsteuerstatus	Kleinunternehmerregelung oder Regelbesteuerung beeinflusst Preise und Vorsteuer.	falsche Preislogik oder verschenkter Vorsteuerabzug
Rücklagenmodell	Finanzamt und SVS werden planbar.	Nachzahlungen treffen unvorbereitet
Buchhaltungssystem	Belege und Rechnungen müssen von Anfang an sauber laufen.	spätere Rekonstruktion kostet Zeit und Geld

Eine gute Gründung beginnt mit einem ruhigen Blick auf die Realität. Wie viel Umsatz erwartest du im ersten Jahr wirklich? Wie viele Kunden brauchst du dafür? Welche Kosten entstehen monatlich? Welche Investitionen musst du tätigen? Welche privaten Ausgaben musst du decken? Wie viel Geld kannst du zur Seite legen, bevor Steuern und SVS fällig werden? Diese Fragen sind nicht dazu da, dich zu bremsen. Sie sollen verhindern, dass du dich selbst überschätzt.

Wenn du nebenberuflich gründest, hast du oft den Vorteil, dass dein privater Lebensunterhalt teilweise abgesichert ist. Gleichzeitig musst du deine Zeit realistisch planen. Nebenberufliche Selbstständigkeit scheitert selten an fehlenden Ideen, sondern oft an Überlastung und fehlender Prio-

risierung. Wenn du hauptberuflich gründest, ist die Liquiditätsplanung noch wichtiger. Dann muss dein Business schneller tragfähig werden oder du brauchst finanzielle Reserven.

Gerade beim nebenberuflichen Start lohnt sich eine bewusste Prüfung der **SVS-Ausnahme für Kleinunternehmer**. Wenn du nur in kleinem Umfang selbstständig tätig bist, etwa neben einem Dienstverhältnis, und voraussichtlich unter der Umsatzgrenze der Kleinunternehmerregelung bleibst, kann eine Ausnahme aus der Kranken- und Pensionsversicherung nach GSVG sinnvoll sein. Für 2026 sind dabei insbesondere die Umsatzgrenze von 55.000 Euro und eine niedrige Gewinnschwelle im Bereich der Mindestbeitragsgrundlage relevant; die WKO nennt für 2026 eine jährliche Mindestbeitragsgrundlage von 6.613,20 Euro, und die SVS beschreibt die Kleinunternehmer-Ausnahme mit Antrag, Grenzen und nachträglicher Prüfung. Das ist kein Automatismus und muss beantragt beziehungsweise anhand deiner persönlichen Situation geprüft werden. Aber als Startlogik ist wichtig: Wer nebenberuflich klein beginnt, sollte nicht nur Umsatzsteuer und Einkommensteuer ansehen, sondern auch prüfen, ob eine SVS-Ausnahme möglich und sinnvoll ist.

Praxisgedanke: Nebenberuflich als Einzelunternehmen beziehungsweise EPU zu starten kann oft einfacher und risikoärmer sein als sofort eine teure Struktur aufzubauen. Wenn das Modell funktioniert, Gewinne steigen und Haftungs- oder Wachstumsthemen wichtiger werden, kann später eine Umgründung geprüft werden. Diese spätere Umgründung ist ebenfalls mit Kosten, Beratung und Formalitäten verbunden, kann aber geordneter sein als eine zu frühe GmbH ohne ausreichende wirtschaftliche Basis.

Besonders wichtig ist die Frage, ob du sofort große Investitionen brauchst. Viele digitale Dienstleistungen können mit geringen Kosten starten. Trotzdem gibt es Ausgaben: Website, Domain, Tools, Beratung, Weiterbildung, Hardware, Software, Fahrten, Versicherungen und vielleicht auch Gründungskosten. Manche dieser Ausgaben können betrieblich relevant sein, wenn sie sauber dokumentiert und tatsächlich mit deiner Tätigkeit verbunden sind. Genau deshalb beginnt Steuerklarheit schon vor der ersten Rechnung.

Wichtiger Hinweis: Ob und in welchem Umfang Vorgründungskosten, Investitionen oder bestimmte Ausgaben steuerlich berücksichtigt werden können, hängt vom Einzelfall ab. Sammle Belege ab dem Zeitpunkt, ab dem du ernsthaft gründungsbezogen tätig wirst, und kläre Sonderfälle vorab individuell.

Eine besonders praktische Frage lautet: Wie sieht dein erster Monat nach der Gründung aus? Viele denken nur an den Tag der Anmeldung. Doch entscheidend ist, was danach passiert. Du brauchst eine Rechnungsvorlage. Du brauchst ein System für Eingangsrechnungen. Du brauchst eine Übersicht über offene Angebote und offene Zahlungen. Du brauchst eine Rücklagenlogik. Du brauchst Zugang zu FinanzOnline oder eine klare Zusammenarbeit mit deiner Beratung. Du brauchst ein Verständnis dafür, wann welche Meldungen oder Zahlungen relevant werden können.

Die Vorgründungs-Checkliste

Bereich	Frage	Erledigt?
Tätigkeit	Ist klar, welche Leistung ich anbiete und ob dafür ein Gewerbe nötig ist?	
Zielgruppe	Weiß ich, wer meine ersten Kunden sein sollen?	
Rechtsform	Habe ich Einzelunternehmen, GesbR, OG/KG und GmbH verglichen?	
Haftung	Kenne ich die größten Risiken meiner Tätigkeit?	
Umsatzsteuer	Habe ich Kleinunternehmerregelung und Regelbesteuerung verstanden?	
SVS	Habe ich die Mindestbeiträge und mögliche Nachbemessung eingeplant?	
Preise	Tragen meine Preise Kosten, Steuern, SVS, Ausfälle und Gewinn?	
Belege	Habe ich ab sofort einen digitalen Belegordner?	
Bank	Sind private und betriebliche Geldflüsse getrennt?	
Beratung	Weiß ich, welche Fragen ich vor der Anmeldung klären will?	

Wenn du diese Checkliste ernsthaft durcharbeitest, gründest du nicht langsamer, sondern bewusster. Du wirst weniger überrascht. Du kannst gezielter Fragen stellen. Und du erkennst früher, ob dein Modell wirtschaftlich trägt.

Kapitel 5: Rechtsform, Haftung und Verantwortung – Einzelunternehmen, OG, KG oder GmbH?

Die Rechtsform ist eine der wichtigsten Entscheidungen am Anfang deiner Selbstständigkeit. Sie beeinflusst, wie du nach außen auftrittst, wie du haftest, wie du besteuert wirst, welche Verwaltungspflichten entstehen und welche Kosten du laufend tragen musst. Trotzdem wird diese Entscheidung oft aus dem Bauch heraus getroffen.

Manche Gründer wählen das Einzelunternehmen, weil es einfach und günstig wirkt. Andere wollen sofort eine GmbH, weil sie glauben, damit seien sie automatisch geschützt. Wieder andere gründen gemeinsam und unterschätzen, wie wichtig klare Vereinbarungen zwischen Partnern sind. Keine Rechtsform ist grundsätzlich gut oder schlecht. Entscheidend ist, ob sie zu deinem Risiko, deinem Geschäftsmodell, deinem Umsatz, deiner Haftungssituation und deinen Zielen passt.

Das Einzelunternehmen ist für viele Ein-Personen-Businesses der naheliegende Start. Es ist vergleichsweise einfach, direkt und überschaubar. Du trittst als Person unternehmerisch auf, versteuerst deinen Gewinn grundsätzlich über die Einkommensteuer und bist selbst für deine Verpflichtungen verantwortlich. Der große Vorteil ist die Einfachheit. Der große Nachteil ist die persönliche Haftung. Wenn etwas schief läuft, ist nicht nur „die Firma“ betroffen, sondern du als Person.

Wenn zwei oder mehrere Personen gemeinsam starten, taucht in der Praxis oft zuerst die **Gesellschaft bürgerlichen Rechts**, kurz GesbR, auf. Sie kann vergleichsweise einfach entstehen, etwa wenn mehrere Personen gemeinsam auf ein Ziel hinarbeiten und nach außen oder innen gemeinsam wirtschaftlich tätig werden. Genau diese scheinbare Einfachheit ist

aber auch ihr Risiko. Wer ohne klare schriftliche Vereinbarung startet, lässt später wichtige Fragen offen: Wer bringt welche Leistung ein? Wer darf nach außen zusagen? Wie werden Gewinne verteilt? Wer haftet wofür? Was passiert, wenn eine Person aussteigen möchte?

Eine Personengesellschaft wie OG oder KG kann relevant werden, wenn mehrere Personen gemeinsam gründen und eine stärker strukturierte Form benötigen. Hier stehen Zusammenarbeit, Vertretung, Gewinnverteilung und Haftung im Mittelpunkt. Besonders bei gemeinsamen Projekten ist es gefährlich, nur auf Vertrauen zu setzen. Vertrauen ist wichtig, aber klare Vereinbarungen schützen Freundschaften und Geschäftsbeziehungen.

Die GmbH wirkt für viele Gründer attraktiv, weil sie mit Haftungsbeschränkung verbunden wird. Das ist grundsätzlich ein wichtiger Punkt. Aber eine GmbH ist kein Schutzschild gegen jede Verantwortung. Geschäftsführungspflichten, Kapitalaufbringung, Buchhaltung, Bilanzierung, Körperschaftsteuer, Mindestkörperschaftsteuer, Ausschüttungsfragen, Bank- und Vertragspartner sowie mögliche persönliche Haftung bei Pflichtverletzungen müssen berücksichtigt werden. Laut USP unterliegen Kapitalgesellschaften wie GmbH und AG der Körperschaftsteuer; der Körperschaftsteuersatz beträgt nach den veröffentlichten Informationen 23 Prozent.

Gerade bei der GmbH werden die **laufenden Kosten** oft unterschätzt. Es geht nicht nur um die Gründungskosten. Eine GmbH braucht in der Regel doppelte Buchführung, Bilanz beziehungsweise Jahresabschluss, formellere Dokumentation, mehr Beratungsaufwand und oft höhere laufende Betreuungskosten. Zusätzlich kann Umsatzsteuer in der Praxis früher organisatorisch relevant werden, weil GmbHs häufig regelbesteuerter auftreten und bei bestimmten Leistungen die Sollversteuerung eine Liquiditätsfrage sein kann: Umsatzsteuer kann dann bereits aufgrund der Rechnung beziehungs-

weise Leistung entstehen, auch wenn der Kunde noch nicht bezahlt hat. Für Gründer mit knapper Liquidität ist das ein wichtiger Unterschied zur reinen Betrachtung des Steuersatzes.

Ein Einzelunternehmen ist deshalb für viele Gründer kein Zeichen von Kleinheit, sondern ein **bewusst einfacher Start**. Du kannst als EPU beginnen, das Geschäftsmodell testen, Preise und Prozesse stabilisieren und später prüfen, ob eine Einbringung beziehungsweise Umgründung in eine GmbH sinnvoll wird. Diese Umgründung kann steuerlich und rechtlich gestaltbar sein, ist aber kein Gratis-Schritt: Vertrag, Bewertung, Bilanzthemen, Firmenbuch, Beratung, mögliche Gebühren und saubere Planung gehören dazu. Trotzdem ist die Reihenfolge oft vernünftig: erst einfach und ordentlich starten, dann bei höheren Gewinnen, größerem Risiko oder klarer Wachstumsstrategie professionell umstrukturieren.

Rechtsform	Typische Stärke	Typische Herausforderung	Für wen sie oft passt
Einzelunternehmen	einfacher Start, wenig Strukturkosten	persönliche Haftung, Einkommensteuerprogression	viele EPU, Dienstleister, nebenberufliche Gründer
GesbR	einfacher gemeinsamer Start mehrerer Personen	persönliche Haftung, klare Vereinbarungen dringend nötig	frühe Kooperationen und gemeinsame Projekte mit Beratung
OG	gemeinsame unternehmerische Tätigkeit mit Firmenbuchstruktur	persönliche Haftung der Gesellschafter	kleine Teams mit hohem Vertrauen und klaren Verträgen
KG	Trennung von Komplementär und Kommanditisten möglich	komplexere Struktur und Haftungsfragen	Beteiligungsmodelle und spezielle Konstellationen
GmbH	eigene juristische Person, Haftungsbegrenzung im Grundsatz	höhere Gründungs- und Erhaltungskosten, Bilanzierung, Körperschaftsteuer, formelle Pflichten	höheres Risiko, Wachstum, Partner, größere Außenwirkung

Der wichtigste Punkt bei der Rechtsformwahl ist Ehrlichkeit. Wovor willst du dich schützen? Geht es um Haftungsrisiken aus deiner Tätigkeit? Geht es um Außenwirkung? Geht es um Steueroptimierung? Geht es um geplante Investoren oder Partner? Geht es um Mitarbeitende? Oder geht es nur um das Gefühl, mit einer GmbH „größer“ zu wirken?

Wenn du als Coach, Berater, Kreativer oder digitaler Dienstleister startest, kann ein Einzelunternehmen in vielen Fällen praktisch sein. Wenn du jedoch hohe Vertragsrisiken, Produkthaftung, große Investitionen, Mitar-

beiter, Partner oder starkes Wachstum plant, sollte die Rechtsform sorgfältiger geprüft werden. Dabei geht es nicht nur um Steuern. Es geht um Verantwortung.

Finanzbuddha-Impuls: Die richtige Rechtsform ist nicht die, die am professionellsten klingt. Es ist die, die zu deinem Risiko, deinem Geschäftsmodell und deiner finanziellen Realität passt.

Ein weiterer Denkfehler betrifft Steuern. Manche glauben, eine GmbH sei automatisch steuerlich besser. Das kann in bestimmten Fällen stimmen, aber nicht pauschal. Bei einer GmbH wird der Gewinn auf Ebene der Gesellschaft besteuert. Wenn Geld an Gesellschafter ausgeschüttet wird, entstehen weitere steuerliche Fragen. Bei Einzelunternehmen wird der Gewinn dem Unternehmer zugerechnet und im Rahmen der Einkommensteuer behandelt. Welche Variante wirtschaftlich sinnvoller ist, hängt von Gewinnhöhe, Entnahmebedarf, Investitionsplänen, Ausschüttungen, Sozialversicherung, Verwaltungskosten und vielen Details ab.

Gerade deshalb sollte die Rechtsform nicht isoliert gewählt werden. Sie gehört in eine Gesamtbetrachtung: Wie viel Gewinn erwartest du realistisch? Wie viel Geld brauchst du privat? Wie viel willst du im Unternehmen belassen? Wie hoch sind laufende Beratungskosten? Wie groß ist dein Haftungsrisiko? Welche Verpflichtungen entstehen durch die gewählte Form?

Entscheidungsmatrix Rechtsform

Frage	Wenn deine Antwort eher „ja“ lautet	Mögliche Konsequenz
Starte ich allein und mit überschaubarem Risiko?	Ja	Einzelunternehmen kann als Start praktikabel sein.
Arbeite ich mit Partnern auf Augenhöhe?	Ja	GesbR, OG/KG, GmbH und Gesellschaftsvertrag professionell vergleichen.
Habe ich hohe Haftungsrisiken?	Ja	GmbH oder spezielle Absicherung prüfen.
Will ich Gewinne im Unternehmen belassen?	Ja	GmbH kann prüfungswert sein.
Brauche ich fast den gesamten Gewinn privat?	Ja	GmbH-Vorteile können geringer sein.
Scheue ich laufende Verwaltungskosten?	Ja	Zu komplexe Rechtsform kann belasten.
Plane ich Mitarbeiter oder Investoren?	Ja	Struktur frühzeitig professionell planen.

Dieses Kapitel ersetzt keine Rechtsberatung. Es soll dir helfen, die richtigen Fragen zu stellen. Wenn du bei der Rechtsform unsicher bist, ist eine Beratung vor der Gründung fast immer sinnvoller als eine spätere Umgründung aus Chaos heraus.

Kapitel 6: Gewerbeanmeldung und Gründungsablauf – Schritt für Schritt ohne Behördenpanik

Wenn die grundlegenden Entscheidungen vorbereitet sind, kommt der sichtbare Start: die formale Gründung. Für viele klingt dieser Schritt größer, als er tatsächlich ist. Die Gewerbeanmeldung selbst ist oft nicht das größte Problem. Schwieriger ist, was rundherum organisiert werden muss. Genau deshalb solltest du den Gründungsablauf nicht als einzelnes Formular sehen, sondern als Prozess.

Am Anfang steht die Frage, ob deine Tätigkeit überhaupt ein Gewerbe ist und ob sie frei oder reglementiert ist. Bei freien Gewerben sind in der Regel keine besonderen Befähigungsnachweise erforderlich. Bei reglementierten Gewerben können bestimmte Qualifikationen oder Nachweise notwendig sein. Diese Prüfung ist wichtig, bevor du nach außen auftrittst, Angebote schreibst oder Leistungen bewirbst.

Nach der Gewerbeanmeldung folgen weitere Schritte, die in der Praxis oft wichtiger sind als die Anmeldung selbst. Du brauchst eine steuerliche Erfassung, ein funktionierendes Rechnungssystem, eine klare Belegablage, ein Verständnis für Sozialversicherung und eine Übersicht über deine Fristen. Je früher diese Punkte eingerichtet sind, desto weniger musst du später rekonstruieren.

Die Gründung selbst kann je nach Tätigkeit und Voraussetzungen **vor Ort bei der zuständigen Gewerbebehörde** oder **online über digitale Behördenwege** erfolgen. In der Praxis ist die Online-Gründung häufig der schnellste Weg, wenn du deine Daten, Nachweise und Zugänge vorbereitet hast. Dafür ist in Österreich die **ID Austria** beziehungsweise digitale Signatur

für viele behördliche Angelegenheiten besonders wichtig. Sie ist nicht nur ein Login, sondern der praktische Schlüssel zu FinanzOnline, Behördenpost, elektronischen Anträgen und vielen digitalen Verwaltungswegen.

Schritt	Was passiert?	Finanzbuddha-Hinweis
Tätigkeit klären	Prüfen, ob und welches Gewerbe erforderlich ist.	Nicht jede Leistung passt in jede Gewerbeberechtigung.
Gewerbe anmelden	Anmeldung bei der zuständigen Gewerbebehörde vor Ort oder online über digitale Wege wie GISA/USP, wenn die Voraussetzungen passen.	Online geht in der Praxis meist am schnellsten, wenn ID Austria, Daten und Nachweise vorbereitet sind.
Finanzamt informieren	Steuerliche Erfassung, Steuernummer, Umsatzsteuerfragen.	Angaben sollten realistisch und durchdacht sein.
SVS beachten	Selbstständige Tätigkeit kann Versicherungspflichten auslösen.	Beiträge und spätere Nachbemessung einplanen.
Rechnungen vorbereiten	Pflichtangaben, Nummernkreis, Zahlungsziel, Bankdaten.	Fehlerhafte Rechnungen wirken unprofessionell und können steuerlich stören.
Belegschaft starten	Eingangs- und Ausgangsbelege sauber ablegen.	Ab Tag eins, nicht ab dem ersten Problem.
Rücklagenkonto einrichten	Steuer und SVS von Beginn an reservieren.	Jeder Zahlungseingang wird teilweise „nicht dir“ zugeordnet.

Ein häufiger Irrtum lautet: „Ich mache zuerst Umsätze und kümmere mich dann um die Formalitäten.“ Das kann gefährlich werden. Denn sobald du unternehmerisch tätig bist, entstehen Dokumentations- und Abgabenthemen. Selbst wenn du noch wenig verdienst, solltest du deine Einnahmen und Ausgaben sauber erfassen. Gerade am Anfang ist es am einfachsten, Ordnung aufzubauen, weil noch nicht viel Material vorhanden ist.

Der Gründungsablauf sollte daher mit einem Gründungsordner beginnen. Dieser Ordner kann digital sein. Wichtig ist nicht das Medium, sondern die Logik. Lege Unterordner für Gewerbe, Finanzamt, SVS, Bank, Verträge, Ausgangsrechnungen, Eingangsrechnungen, Investitionen, Versicherungen und Beratung an. Benenne Dokumente so, dass du sie in zwei Jahren noch findest. Ein Beleg, der irgendwo im E-Mail-Postfach liegt, ist kein System.

Praxisregel: Alles, was du bei einer Prüfung, Beratung oder Steuererklärung brauchen könntest, sollte nicht gesucht werden müssen. Es sollte auffindbar sein.

Besonders sorgfältig solltest du den steuerlichen Fragebogen behandeln. Dort werden häufig Umsatz- und Gewinnschätzungen abgefragt. Diese Werte können Auswirkungen auf Vorauszahlungen haben. Viele Gründer schätzen zu optimistisch oder zu unüberlegt. Andere schätzen zu niedrig, ohne später die Entwicklung im Blick zu behalten. Beides kann später unangenehm werden. Die bessere Lösung ist eine realistische Planung und regelmäßige Kontrolle.

Auch die Rechnungsvorlage gehört zur Gründung. Sie ist mehr als ein Dokument mit deinem Logo. Sie ist ein steuerlich relevantes Kommunikationsmittel. Je nach Umsatzsteuerstatus, Rechtsform, Leistung und Kundentyp können unterschiedliche Angaben relevant sein. Gerade bei Kleinunternehmern ist der richtige Hinweis auf der Rechnung wichtig. Wenn du Umsatzsteuer ausweist, obwohl du sie nicht ausweisen darfst oder nicht korrekt behandelst, kann das Folgen haben. Wenn du keine Umsatzsteuer ausweist, obwohl du regelbesteuert bist, entsteht ebenfalls Handlungsbedarf.

Gründungsroutine für die ersten 30 Tage

Zeit- raum	Aufgabe	Ergebnis
Woche 1	Tätigkeit, Gewerbe, Rechtsform und Umsatzsteuerstatus prüfen	saubere Ausgangsentscheidung
Woche 1	Gewerbe beziehungsweise Tätigkeit formal starten	rechtlicher Startpunkt dokumentiert
Woche 2	Finanzamt, SVS und FinanzOnline organisieren	Zugang und Pflichten klären
Woche 2	Bank- und Belegstruktur einrichten	Ordnung ab dem ersten Zahlungseingang
Woche 3	Rechnungsvorlage, Angebotstext und Zahlungsziel erstellen	professioneller Außenauftritt
Woche 3	Rücklagenregel definieren	Steuer- und SVS-Puffer starten
Woche 4	erste Monatsübersicht anlegen	Umsatz, Kosten, offene Posten und Rücklagen sichtbar machen

Gründen ohne Finanz- und Steuerchaos bedeutet nicht, dass du nie Unsicherheit haben wirst. Es bedeutet, dass du Unsicherheit nicht ignorierst. Du machst sie sichtbar, notierst offene Fragen und klärst sie rechtzeitig. Das ist der Unterschied zwischen spontaner Selbstständigkeit und professionellem Aufbau.

Kapitel 7: Finanzamt verstehen – Steuernummer, Vorauszahlungen, FinanzOnline und Fristen

Für viele Gründer ist das Finanzamt ein abstraktes Thema. Man weiß, dass es wichtig ist, aber man beschäftigt sich erst damit, wenn ein Brief kommt. Diese Haltung ist verständlich, aber riskant. Das Finanzamt ist kein Gegner, aber es arbeitet nach Regeln, Fristen und Erklärungen. Wenn du diese Regeln nicht beachtest, entstehen Säumnisse, Nachzahlungen oder unnötiger Stress.

Der erste wichtige Schritt ist die steuerliche Erfassung. Für dein Unternehmen muss beim Finanzamt eine **Steuernummer beantragt beziehungsweise angelegt** werden; in der Praxis läuft vieles über FinanzOnline oder über deine steuerliche Vertretung. Je nach Tätigkeit, Rechtsform und Umsatz kann zusätzlich eine UID-Nummer relevant werden. FinanzOnline ist in Österreich das zentrale elektronische System für viele steuerliche Vorgänge. Wer seine Selbstständigkeit ernst nimmt, sollte dieses System nicht als lästige Behördenseite sehen, sondern als Steuer-Cockpit.

Für Gründer bedeutet das ganz konkret: Richte FinanzOnline beziehungsweise den Zugang über ID Austria so früh wie möglich ein, prüfe Nachrichten regelmäßig und kläre, ob du eine UID-Nummer brauchst. Wenn du bereits vorab weißt, dass du mit Unternehmen im EU-Ausland arbeitest, Plattformen nutzt, B2B-Leistungen erbringst oder bewusst zur Regelbesteuerung optierst, kann eine UID-Nummer wichtig werden. Sie wird nicht aus Prestige beantragt, sondern weil bestimmte umsatzsteuerliche Sachverhalte sie praktisch erforderlich machen können.

Ein zentrales Thema sind Vorauszahlungen. Viele Selbstständige verstehen erst spät, dass Einkommensteuer oder Körperschaftsteuer nicht einfach irgendwann am Ende bezahlt werden. Ab einer gewissen Grundlage kann das Finanzamt Vorauszahlungen festsetzen. Diese sollen verhindern, dass die gesamte Steuerlast erst am Jahresende beziehungsweise nach Veranlagung anfällt. Für deine Liquiditätsplanung bedeutet das: Du brauchst nicht nur Geld für die Vergangenheit, sondern auch für laufende Vorauszahlungen.

Begriff	Bedeutung in einfacher Sprache	Warum es dich betrifft
Steuer-nummer	deine steuerliche Identifikationsnummer beim Finanzamt	wird für Erklärungen und Kommunikation benötigt
UID-Nummer	Umsatzsteuer-Identifikationsnummer	kann bei innergemeinschaftlichen Sachverhalten, B2B-Leistungen, Plattformen und Regelbesteuerung relevant sein
FinanzOnline	elektronischer Zugang zur Finanzverwaltung	Erklärungen, Bescheide, Zahlungen und Nachrichten laufen oft darüber
Vorauszahlung	unterjährige Zahlung auf erwartete Steuer	schützt den Staat vor Ausfall, dich aber nur bei guter Planung vor Schocks
Bescheid	behördliche Festsetzung	muss gelesen, geprüft und fristgerecht beachtet werden
Fälligkeit	Zeitpunkt, zu dem Zahlung geleistet werden muss	verpasste Fristen können zusätzliche Kosten verursachen

Der wichtigste mentale Schritt lautet: Du musst deine Steuerzahlungen nicht mögen, aber du musst sie planen. Steuer ist kein „Restbetrag“, der zufällig übrig bleibt. Steuer ist ein Teil deines Systems. Wenn du bei

jedem Zahlungseingang einen realistischen Anteil zur Seite legst, verlierst du die Angst vor dem Bescheid. Wenn du alles am Geschäftskonto liegen lässt und nach Gefühl aus gibst, wird der Bescheid zum Stressmoment.

Finanzbuddha-Impuls: Das Finanzamt wird dann bedrohlich, wenn du deine eigenen Zahlen nicht kennst.

Besonders gefährlich ist der erste erfolgreiche Zeitraum. Wenn die Umsätze steigen, wirkt dein Konto plötzlich gut gefüllt. Du investierst mehr, entnimmst mehr oder fühlst dich endlich sicher. Doch wenn in diesem Geld bereits Steuer, SVS oder Umsatzsteuer enthalten ist, gehört es nicht vollständig dir. Es ist nur vorübergehend auf deinem Konto. Wer das versteht, baut automatisch anders.

Ein weiterer Punkt sind Fristen. Steuerliche Fristen hängen von Steuerart, Abgabe, Einreichungsweg und Vertretung ab. Die allgemeinen Fälligkeiten und Verfahren sind auf den Seiten des Bundesministeriums für Finanzen veröffentlicht und sollten regelmäßig geprüft werden. Für dich bedeutet das: Arbeite mit einem Fristenkalender. Verlasse dich nicht auf Erinnerung aus dem Bauchgefühl. Ein Kalendertermin kostet nichts. Eine versäumte Frist kann teuer werden.

Dein Finanzamt-Monatscheck

Frage	Monatliche Prüfung
Habe ich alle Ausgangsrechnungen erfasst?	
Sind alle Zahlungseingänge den Rechnungen zugeordnet?	
Habe ich Umsatzsteuerbeträge getrennt betrachtet?	
Habe ich Steuer- und SVS-Rücklagen gebildet?	
Gibt es offene FinanzOnline-Nachrichten oder Bescheide?	
Stehen in den nächsten 30 Tagen Zahlungen oder Fristen an?	
Muss ich eine Entwicklung mit meiner Beratung besprechen?	

Wenn du mit einer Steuerberatung oder Bilanzbuchhaltung zusammenarbeitest, bleibt trotzdem Verantwortung bei dir. Deine Berater können nur mit den Unterlagen arbeiten, die du bereitstellst. Wenn Belege fehlen, Zahlungen nicht zuordenbar sind oder du Bescheide ignorierst, wird Beratung zur Schadensbegrenzung. Besser ist Zusammenarbeit auf Augenhöhe: Du lieferst laufend saubere Informationen, deine Beratung hilft dir bei Einordnung, Optimierung und Fristen.

Das Finanzamt ist damit kein Thema für „später“. Es ist Teil deiner unternehmerischen Infrastruktur. Genauso wie du deine Website pflegst, solltest du auch deine Steuerkommunikation pflegen. Beides gehört zu einem professionellen Business.

Kapitel 8: SVS verstehen – warum die Sozialversicherung oft zeitversetzt weh tut

Wenn Gründerinnen und Gründer über Abgaben sprechen, denken sie oft zuerst an Steuern. In Österreich ist für Selbstständige aber auch die Sozialversicherung ein zentrales Thema. Die Sozialversicherung der Selbständigen, kurz SVS, kann gerade am Anfang unterschätzt werden, weil die ersten Beiträge oft nicht die endgültige Belastung abbilden. Das ist einer der häufigsten Gründe für spätere Überraschungen.

Die SVS ist nicht einfach „noch eine Rechnung“. Sie betrifft Krankenversicherung, Pensionsversicherung, Unfallversicherung und weitere Komponenten je nach Versicherungsstatus. Ob und in welcher Höhe Beiträge anfallen, hängt von deiner Tätigkeit, deinen Einkünften, Beitragsgrundlagen, Mindestwerten, Höchstwerten und deinem konkreten Versicherungsverhältnis ab. Die öffentlich veröffentlichten SVS- und WKO-Informationen zu 2026 zeigen, dass Mindest- und Höchstbeitragsgrundlagen, Beitragssätze und Grenzen regelmäßig angepasst werden.

Der Kern für Gründer lautet: Beiträge können vorläufig sein. Später wird anhand der tatsächlichen Einkünfte nachbemessen. Das bedeutet, dass niedrige Anfangsbeiträge nicht automatisch bedeuten, dass deine Sozialversicherung dauerhaft niedrig bleibt. Wenn dein Gewinn steigt, kann später eine Nachzahlung folgen. Genau deshalb gehört die SVS in dein Rücklagensystem.

SVS-Denkfehler	Warum er gefährlich ist	Bessere Sichtweise
„Die Beiträge sind am Anfang niedrig, also passt es.“	Vorläufige Beiträge können später korrigiert werden.	Anfangsbeiträge sind nicht die endgültige Belastung.
„Ich zahle eh Steuern, das reicht.“	Steuer und Sozialversicherung sind unterschiedliche Systeme.	Beide brauchen eigene Planung.
„Das kommt erst später.“	Später kann genau dann sein, wenn du das Geld nicht mehr hast.	Rücklagen ab dem ersten Umsatz bilden.
„Meine Beratung wird das schon richten.“	Beratung kann planen, aber nicht rückwirkend Geld herbeizaubern.	Liquidität bleibt Unternehmerverantwortung.

Die SVS wird oft deshalb als schmerzhaft empfunden, weil sie zeitversetzt wirkt. Du hast vielleicht ein gutes Jahr. Du gibst mehr aus, investierst, entnimmst privat oder fühlst dich sicher. Dann kommt später die Nachbemessung, und plötzlich musst du für einen Zeitraum zahlen, dessen Geld längst ausgegeben wurde. Das Problem ist nicht die Nachbemessung allein. Das Problem ist fehlende Vorbereitung.

Finanzbuddha-Impuls: SVS-Beiträge sind nicht unfair, nur weil sie später kommen. Unfair wird es für dich, wenn du sie nicht eingeplant hast.

Ein gutes Rücklagensystem behandelt SVS nicht als Überraschung, sondern als erwartbaren Bestandteil deiner Selbstständigkeit. Du musst nicht jeden Euro perfekt prognostizieren. Aber du solltest grob wissen, welcher Anteil deines Gewinns nicht frei verfügbar ist. Besonders wenn dein Einkommen stark schwankt, brauchst du einen Puffer.

Für nebenberufliche Gründer ist die SVS besonders sorgfältig zu betrachten. Es kann Unterschiede geben, je nachdem ob bereits eine Pflichtversicherung aus einem Dienstverhältnis besteht, wie hoch die selbstständigen Einkünfte sind und welche Versicherungsgrenzen überschritten werden. Genau hier passieren viele Fehlannahmen. Wer nebenberuflich gründet, sollte nicht automatisch davon ausgehen, dass keine relevanten SVS-Themen entstehen.

Wenn du nebenberuflich gründest und bewusst nur als Kleinunternehmer tätig sein möchtest, solltest du die **Ausnahme aus der Pflichtversicherung** aktiv prüfen. Vereinfacht gesagt kann sie dann interessant sein, wenn deine selbstständige Tätigkeit klein bleibt, dein Jahresumsatz unter der maßgeblichen Kleinunternehmergrenze liegt, dein Gewinn die jeweils relevante Grenze nicht überschreitet und deine übrige persönliche Versicherungssituation dazu passt. Für 2026 werden in der Praxis häufig 55.000 Euro Umsatzgrenze und rund 6.613,20 Euro Einkunfts- beziehungsweise Versicherungsgrenze als Orientierungswerte genannt. Wichtig ist: Die Ausnahme gilt nicht automatisch für jeden und nicht ohne Prüfung. Sie muss zur persönlichen Situation passen, aktiv und rechtzeitig beantragt beziehungsweise mit der SVS geklärt werden und kann bei Überschreitung der Grenzen rückwirkend Folgen haben.

Nebenberuflich klein starten: SVS-Prüfung

Prüfrage	Warum sie wichtig ist
Habe ich bereits ein Dienstverhältnis oder eine andere Absicherung?	Das beeinflusst, wie die selbstständige Tätigkeit sozialversicherungsrechtlich einzuordnen ist.
Bleibe ich voraussichtlich unter 55.000 Euro Jahresumsatz?	Diese Grenze ist für die Kleinunternehmerlogik zentral.
Bleibt mein Gewinn voraussichtlich unter der relevanten Versicherungsgrenze?	Bei Überschreitung kann Pflichtversicherung entstehen.
Habe ich die Ausnahme aktiv beantragt oder mit der SVS geklärt?	Reines Hoffen ersetzt keinen Antrag und keine Prüfung.
Überwache ich Umsatz und Gewinn monatlich?	Eine anfangs passende Ausnahme kann bei Wachstum kippen.

SVS-Fragen vor und nach der Gründung

Frage	Warum sie wichtig ist
Bin ich mit meiner Tätigkeit nach GSVG oder einem anderen System relevant versichert?	Die Versicherungsgrundlage bestimmt Pflichten und Beiträge.
Gelten für mich Neugründerregelungen oder vorläufige Beitragsgrundlagen?	Anfangswerte können später angepasst werden.
Welche Mindestbeiträge muss ich einplanen?	Auch bei geringem Gewinn kann eine Mindestbelastung entstehen.
Wie wirkt sich ein steigender Gewinn aus?	Nachbemessungen können Liquidität belasten.
Habe ich ein eigenes SVS-Rücklagenkonto?	So wird die spätere Zahlung vorbereitet.
Prüfe ich Bescheide und Vorschriften regelmäßig?	Fehler oder Änderungen sollten rechtzeitig erkannt werden.

Die SVS ist ein gutes Beispiel dafür, warum finanzielle Bildung für Selbstständige so wichtig ist. Du musst nicht alles im Detail selbst berechnen. Aber du musst verstehen, dass deine tatsächliche Belastung nicht immer im selben Monat sichtbar wird, in dem du den Umsatz machst. Selbstständigkeit bedeutet, in Zeiträumen zu denken. Heute verdientes Geld kann morgen Kosten, übermorgen Steuer und nächstes Jahr SVS bedeuten.

Wenn du das akzeptierst, verliert die SVS einen großen Teil ihres Schreckens. Sie wird dann zu einem planbaren Bestandteil deines Unternehmens. Und genau das ist das Ziel: nicht Angst vor Abgaben, sondern Ordnung in Abgaben.

Teil III: Dein Finanzsystem gegen Steuerchaos

Kapitel 9: Umsatzsteuer und Kleinunternehmerregelung – Vereinfachung oder Wachstumsbremse?

Die Umsatzsteuer ist eines der Themen, die Gründer besonders schnell verwirren. Das liegt daran, dass Umsatzsteuer nicht dein Geld ist, obwohl sie auf deinem Konto landen kann. Wenn du Umsatzsteuer verrechnest, kassierst du sie im Regelfall von deinen Kunden ein und führst sie später an das Finanzamt ab. Im Gegenzug kannst du unter bestimmten Voraussetzungen Vorsteuer aus betrieblichen Eingangsrechnungen geltend machen. Dieses System ist logisch, aber nur dann angenehm, wenn du es sauber trennst.

Für viele kleine Gründer ist die Kleinunternehmerregelung interessant. Sie kann bedeuten, dass keine Umsatzsteuer in Rechnung gestellt wird und keine laufenden Umsatzsteuervoranmeldungen in der üblichen Form anfallen. Nach den veröffentlichten Informationen zur österreichischen Kleinunternehmerregelung liegt die Grenze seit 2025 bei 55.000 Euro; bei Anwendung der Regelung wird grundsätzlich keine Umsatzsteuer verrechnet und kein Vorsteuerabzug geltend gemacht. Für 2026 solltest du trotzdem immer den aktuellen Stand prüfen, weil Schwellenwerte, Toleranzregeln und Detailfragen für die Praxis entscheidend sind.

Wenn du vorab schon weißt, dass die Kleinunternehmerregelung für dich nicht ideal ist, kannst du auf sie verzichten und zur Regelbesteuerung optieren. Das wird oft als **Regelbesteuerungsantrag** bezeichnet. Sinnvoll kann das sein, wenn du hohe Anfangsinvestitionen hast, hauptsächlich B2B-Kunden betreust, Vorsteuer nutzen möchtest oder von Beginn an professionell in einer Netto-Preislogik arbeiten willst. Gleichzeitig bedeutet Regelbesteuerung mehr laufende Ordnung, korrekte Umsatzsteuer auf

Rechnungen, mögliche Umsatzsteuervoranmeldungen und konsequente Trennung der Umsatzsteuerbeträge. Eine Option bindet in der Regel für mehrere Jahre und sollte daher nicht spontan entschieden werden.

Die Kleinunternehmerregelung ist aber nicht automatisch die beste Lösung. Sie ist eine Vereinfachung, keine magische Steuerersparnis. Wenn du keine Umsatzsteuer verrechnest, kannst du grundsätzlich auch keine Vorsteuer aus deinen betrieblichen Eingangsrechnungen abziehen. Wenn du viele Investitionen hast oder hauptsächlich mit vorsteuerabzugsberechtigten Unternehmen arbeitest, kann Regelbesteuerung sinnvoller sein. Wenn du vor allem Privatkunden hast und wenig Investitionen tätigt, kann die Kleinunternehmerregelung preislich attraktiv wirken.

Situation	Kleinunternehmerregelung kann passen	Regelbesteuerung kann prüfenswert sein
Kundenstruktur	viele Privatkunden	viele Geschäftskunden mit Vorsteuerabzug
Investitionen	geringe Anfangskosten	hohe Investitionen und laufende Vorsteuerbeträge
Preiswirkung	Endpreis soll möglichst niedrig bleiben	Netto-Preislogik im B2B-Bereich üblich
Verwaltungsaufwand	möglichst einfach starten	Bereitschaft zu laufender UVA und sauberem System
Wachstum	Umsatz bleibt voraussichtlich unter Grenze	Grenze könnte bald überschritten werden

Der größte Fehler bei der Umsatzsteuer ist, sie als Einnahme zu behandeln. Wenn du 1.200 Euro brutto kassierst und darin 200 Euro Umsatzsteuer enthalten sind, gehören diese 200 Euro wirtschaftlich nicht dir. Sie

müssen als Verpflichtung betrachtet werden. Wer sie ausgibt, lebt vorübergehend vom Geld des Finanzamts. Das fühlt sich kurzfristig gut an und wird später unangenehm.

Merksatz: Umsatzsteuer ist Durchlaufgeld. Wenn du sie wie Gewinn behandelst, baust du dein eigenes Steuerchaos.

Auch die Umsatzsteuervoranmeldung, kurz UVA, sollte nicht als reine Bürokratie gesehen werden. Sie zwingt dich zu regelmäßiger Ordnung. Du musst Umsätze und Vorsteuern zeitnah erfassen, Belege zuordnen und Zahlungen planen. Je nach Umsatzhöhe und Situation können unterschiedliche Voranmeldungszeiträume gelten. Die konkreten Pflichten sollten anhand der aktuellen Rechtslage und deiner individuellen Daten geprüft werden.

Eine saubere Umsatzsteuerlogik beginnt bei der Rechnung. Stelle nur Umsatzsteuer aus, wenn du dazu berechtigt beziehungsweise verpflichtet bist und sie korrekt behandelst. Verwende den passenden Hinweis, wenn du Kleinunternehmer bist. Prüfe bei Auslandsleistungen, digitalen Leistungen oder Plattformgeschäften gesondert, ob Sonderregeln gelten. Gerade internationale Sachverhalte sind nicht der richtige Ort für Bauchgefühl.

Umsatzsteuer-Entscheidung vor dem Start

Frage	Bedeutung
Werde ich voraussichtlich unter der Kleinunternehmergrenze bleiben?	Grundfrage für mögliche Vereinfachung.
Sind meine Kunden Privatpersonen oder Unternehmen?	Beeinflusst Preiswirkung und Vorsteuerlogik.
Habe ich hohe Investitionen am Anfang?	Vorsteuer kann wirtschaftlich relevant sein.
Plane ich schnelles Wachstum?	Eine spätere Überschreitung kann Umstellung erfordern.
Will ich bewusst zur Regelbesteuerung optieren?	Dann müssen Antrag, UID-Thema, Rechnungen und UVA-System vorab sauber geklärt werden.
Arbeite ich mit Kunden oder Plattformen im Ausland?	Sonderregeln prüfen, nicht raten.
Kann mein Tool Umsatzsteuer sauber abbilden?	Technische Fehler werden schnell zu steuerlichen Fehlern.

Die richtige Umsatzsteuerentscheidung ist selten eine reine Steuerfrage. Sie ist auch eine Preis-, Markt- und Liquiditätsfrage. Wer seine Kunden, seine Kosten und seine Wachstumspläne kennt, kann besser entscheiden. Wer unsicher ist, sollte diese Frage vor der ersten Rechnung klären.

Ein zusätzlicher Liquiditätspunkt ist die Frage, ob in deiner Situation **Istversteuerung** oder **Sollversteuerung** gilt. In der Praxis starten viele Gründerinnen und Gründer, Einzelunternehmer und kleinere Dienstleister mit **Istversteuerung**, sofern die Voraussetzungen dafür erfüllt sind. Das bedeutet vereinfacht: Die Umsatzsteuer wird grundsätzlich erst dann relevant, wenn die Zahlung tatsächlich eingeht. Bei der **Sollversteuerung** entsteht

die Umsatzsteuerschuld dagegen grundsätzlich nach dem Rechnungsdatum beziehungsweise mit der Leistungserbringung, also unabhängig davon, ob dein Kunde bereits bezahlt hat.

Für Dienstleister mit längeren Zahlungszielen ist dieser Unterschied enorm wichtig. Bei der Sollversteuerung kann es passieren, dass du Umsatzsteuer abführen musst, obwohl das Geld noch nicht auf deinem Konto ist. Bei der Istversteuerung orientiert sich die Belastung näher am tatsächlichen Zahlungseingang. Kläre deshalb vor den ersten Rechnungen, welche Versteuerungsart bei dir gilt, ob ein Antrag notwendig ist und wie dein Rechnungs- und Buchhaltungssystem damit umgehen soll.

Kapitel 10: Einkommensteuer, Körperschaftsteuer und der Denkfehler „Umsatz ist Gewinn“

Wenn du selbstständig wirst, musst du den Unterschied zwischen Umsatz, Gewinn und verfügbarem Geld verstehen. Diese drei Begriffe werden im Alltag oft vermischt. In der Unternehmensrealität sind sie grundverschieden.

Umsatz ist das, was du deinen Kunden verrechnest beziehungsweise einnimmst. Gewinn ist vereinfacht gesagt das, was nach betrieblichen Ausgaben übrig bleibt. Verfügbares Geld ist das, was nach Kosten, Steuern, Sozialversicherung, Rücklagen, Investitionen und privaten Entnahmen tatsächlich frei bleibt. Wenn du diese Ebenen nicht trennst, steuerst du dein Business im Nebel.

Bei Einzelunternehmen wird der Gewinn grundsätzlich im Rahmen der Einkommensteuer berücksichtigt. Die Einkommensteuer in Österreich ist progressiv ausgestaltet; die veröffentlichten Tarifstufen und Beträge sind jährlich beziehungsweise laufend zu prüfen. Progressiv bedeutet vereinfacht: Nicht der gesamte Gewinn wird automatisch mit einem einzigen Satz besteuert, sondern Einkommensteile fallen in unterschiedliche Tarifstufen. Für die Praxis ist wichtig, dass steigender Gewinn auch steigende Steuerbelastung bedeuten kann.

Für 2026 nennt die WKO folgende Tarifstufen als Orientierungswerte. Diese Tabelle ersetzt keine Steuerberechnung, zeigt aber, warum Rücklagen mit steigendem Gewinn wichtiger werden.

Einkommensteil 2026	Grenzsteuersatz laut WKO
bis 13.539 Euro	0 Prozent
über 13.539 bis 21.992 Euro	20 Prozent
über 21.992 bis 36.458 Euro	30 Prozent
über 36.458 bis 70.365 Euro	40 Prozent
über 70.365 bis 104.859 Euro	48 Prozent
über 104.859 bis 1.000.000 Euro	50 Prozent
über 1.000.000 Euro	55 Prozent

Bei Kapitalgesellschaften wie der GmbH ist die Körperschaftsteuer relevant. Der Körperschaftsteuersatz beträgt nach den öffentlich zugänglichen Informationen 23 Prozent. Das klingt auf den ersten Blick oft attraktiv. Aber die Betrachtung endet nicht bei der Körperschaftsteuer. Wenn Gewinne ausgeschüttet werden, können zusätzlich Kapitalertragsteuer und weitere steuerliche Fragen entstehen. Außerdem verursacht eine GmbH laufende Kosten und formelle Pflichten. Deshalb ist ein reiner Steuersatzvergleich meistens zu kurz.

Ein weiterer Punkt, den viele Gründer übersehen, ist der **Gewinnfreibetrag**. Bei natürlichen Personen mit betrieblichen Einkünften kann der Gewinnfreibetrag die steuerliche Bemessungsgrundlage mindern. Der Grundfreibetrag beträgt nach den veröffentlichten Informationen grundsätzlich 15 Prozent des Gewinns bis zu einer bestimmten Grenze; für den Grundfreibetrag werden häufig maximal 4.950 Euro genannt. Für höhere Gewinne und investitionsbedingte Teile gelten eigene Voraussetzungen. Der praktische Gedanke lautet: Nicht nur Steuersätze vergleichen, sondern alle relevanten Komponenten prüfen lassen, bevor du aus steuerlichen Motiven eine Rechtsform wählst.

Begriff	Einfache Erklärung	Typischer Fehler
Umsatz	Gesamtbetrag der verkauften Leistungen oder Produkte	wird als persönliches Einkommen missverstanden
Betriebsausgaben	betrieblich veranlasste Kosten	private Ausgaben werden falsch eingeordnet
Gewinn	Umsatz minus abzugsfähige Ausgaben	wird nicht laufend berechnet
Einkommensteuer	Steuer auf Einkommen natürlicher Personen	Rücklagen werden zu spät gebildet
Körperschaftsteuer	Steuer auf Einkommen juristischer Personen wie GmbH	GmbH wird pauschal als Steuertrick gesehen
Privatentnahme	Geld, das du privat nutzt	wird mit Gewinn verwechselt

Der Denkfehler „Umsatz ist Gewinn“ führt zu vielen schlechten Entscheidungen. Du glaubst, du verdienst gut, weil das Konto wächst. Gleichzeitig übersiehst du, dass darin Umsatzsteuer, künftige Einkommensteuer, SVS, offene Lieferantenrechnungen oder geplante Investitionen enthalten sind. Dann entnimmst du privat zu viel. Später fehlt Geld.

Finanzbuddha-Impuls: Dein Kontostand sagt dir, wie viel Geld gerade da ist. Er sagt dir nicht, wie viel davon dir gehört.

Ein einfaches Beispiel zeigt das Problem. Du stellst in einem Monat 6.000 Euro netto in Rechnung. Dazu kommen bei Regelbesteuerung 20 Prozent Umsatzsteuer, also 1.200 Euro. Auf deinem Konto landen 7.200 Euro. Wenn du diese Zahl emotional als Einkommen empfindest, überschätzt du dich massiv. Die Umsatzsteuer ist abzuführen. Von den 6.000

Euro netto gehen Betriebsausgaben ab. Vom verbleibenden Gewinn müssen Einkommensteuer und SVS eingeplant werden. Erst danach entsteht ein realistischer Blick auf deine private Entnahmefähigkeit.

Vom Umsatz zur echten Verfügbarkeit

Ebene	Beispielhafte Logik
Bruttozahlung deiner Kunden	7.200 Euro
enthaltene Umsatzsteuer	1.200 Euro
Netto-Umsatz	6.000 Euro
laufende Betriebsausgaben	minus 1.500 Euro
vorläufiger Gewinn	4.500 Euro
Steuer- und SVS-Rücklage	individuell zu planen
mögliche Privatentnahme	erst nach Rücklagen realistisch

Dieses Beispiel ist bewusst vereinfacht und ersetzt keine Berechnung. Es zeigt aber die Denkweise: Du darfst nicht vom Zahlungseingang direkt auf deinen Lebensstandard schließen. Du musst Geld in Töpfe aufteilen. Genau diese Topflogik ist der Kern des nächsten Kapitels.

Kapitel 11: Rücklagen – das einfachste System gegen Nachzahlungen

Wenn dieses Buch nur ein einziges Werkzeug in deinem Business verankern dürfte, wäre es ein Rücklagensystem. Nicht, weil Rücklagen besonders spannend klingen, sondern weil sie fast jedes Finanzchaos entschärfen. Rücklagen verwandeln unklare Zukunftszahlungen in planbare Gegenwart.

Viele Selbstständige bilden Rücklagen erst, wenn Geld übrig bleibt. Das ist die falsche Reihenfolge. Rücklagen sind kein Rest. Rücklagen sind eine Priorität. Wenn du sie erst am Monatsende bildest, konkurrieren sie mit privaten Ausgaben, spontanen Investitionen, Tools, Werbung und Lebenshaltung. Wenn du sie direkt beim Zahlungseingang bildest, schützt du dich vor dir selbst.

Das Finanzbuddha-Rücklagensystem arbeitet mit Töpfen. Jeder Zahlungseingang wird gedanklich oder tatsächlich aufgeteilt. Ein Teil bleibt für Umsatzsteuer, wenn du regelbesteuert bist. Ein Teil geht in Steuer- und SVS-Rücklagen. Ein Teil deckt laufende Betriebsausgaben. Ein Teil ist für Investitionen vorgesehen. Erst danach kommt die Privatentnahme.

Rücklagentopf	Zweck	Warum er wichtig ist
Umsatzsteuer	spätere Abfuhr an das Finanzamt	Umsatzsteuer ist nicht dein Gewinn.
Einkommensteuer/Körperschaftsteuer	Steuerzahlungen und Vorauszahlungen	verhindert Bescheid-Schock.
SVS	laufende Beiträge und Nachbemessung	schützt vor zeitversetzten Belastungen.
Betriebskosten	Tools, Versicherungen, Beratung, laufende Kosten	verhindert Kontostress bei Fixkosten.
Investitionen	Hardware, Weiterbildung, Website, Wachstum	macht Investieren planbar statt impulsiv.
Privatentnahme	dein persönlicher Lebensunterhalt	erst realistisch nach Rücklagen.

Wie hoch die Rücklagenquote sein sollte, hängt von Gewinn, Rechtsform, Umsatzsteuerstatus, SVS-Situation, privaten Einkünften und weiteren Faktoren ab. Es wäre unseriös, allen Gründern denselben Prozentsatz als perfekte Lösung zu verkaufen. Trotzdem ist eine grobe Startlogik besser als gar keine. Viele Selbstständige arbeiten am Anfang mit konservativen Pauschalquoten und passen diese nach den ersten Auswertungen gemeinsam mit ihrer Beratung an.

Wichtiger Hinweis: Rücklagenquoten in diesem Buch sind Denkmotive und keine individuelle Steuerberechnung. Deine tatsächliche Belastung kann höher oder niedriger sein.

Ein einfaches System kann so aussehen: Wenn eine Zahlung eingeht, wird zuerst die enthaltene Umsatzsteuer getrennt. Danach wird vom Nettobetrag ein festgelegter Anteil auf ein Steuer- und SVS-Rücklagenkonto überwiesen. Danach werden laufende Kosten berücksichtigt. Was übrig bleibt, ist näher an der Wahrheit als der ursprüngliche Kontostand.

Beispiel einer einfachen Topflogik

Zahlungseingang	Behandlung
Bruttozahlung kommt aufs Geschäftskonto	nicht sofort privat entnehmen
Umsatzsteueranteil trennen	auf separaten Topf oder gedanklich reservieren
Steuer-/SVS-Anteil reservieren	fixe Quote bis zur genauen Berechnung
laufende Kostenbudget prüfen	Tools, Miete, Beratung, Versicherungen
Investitionsbudget prüfen	geplante Anschaffungen nicht spontan finanzieren
Privatentnahme festlegen	nur aus dem wirklich verfügbaren Anteil

Rücklagen haben auch eine psychologische Wirkung. Sie nehmen Druck aus Entscheidungen. Wenn du weißt, dass Steuer und SVS vorbereitet sind, kannst du ruhiger investieren. Wenn du Rücklagen hast, wird ein Bescheid zur erwartbaren Zahlung und nicht zur Krise. Wenn du keine Rücklagen hast, fühlt sich jede Abgabe wie ein Angriff an.

Der beste Zeitpunkt für Rücklagen ist der erste Zahlungseingang. Nicht der erste hohe Gewinn. Nicht das zweite Jahr. Nicht nach dem ersten Schock. Ab dem ersten Euro Umsatz trainierst du dein System. Je früher du beginnst, desto normaler wird es.

Dein monatlicher Rücklagencheck

Frage	Antwort
Habe ich Umsatzsteuerbeträge getrennt betrachtet?	
Habe ich Steuer- und SVS-Rücklagen auf Basis meiner aktuellen Situation gebildet?	
Habe ich private Entnahmen dokumentiert?	
Sind meine Rücklagen realistisch im Verhältnis zum Gewinn?	
Gibt es kommende Vorauszahlungen oder Nachzahlungen?	
Muss ich die Quote nach Rücksprache anpassen?	

Rücklagen sind nicht spektakulär. Aber sie sind einer der größten Unterschiede zwischen einem Business, das sich frei anfühlt, und einem Business, das dich ständig einholt.

Kapitel 12: Betriebsausgaben clever nutzen – was du nicht absetzt, zahlst du oft doppelt

Ein erfolgreicher Businessaufbau beginnt mit dem Verständnis der Zahlen. Genau hier wird es für viele Selbstständige interessant: Was darf ich betrieblich geltend machen? Welche Ausgaben mindern meinen Gewinn? Welche Belege brauche ich? Und wo verläuft die Grenze zwischen privat und betrieblich?

Betriebsausgaben sind Ausgaben, die durch deinen Betrieb veranlasst sind. Sie können deinen steuerlichen Gewinn mindern und damit wirtschaftlich relevant sein. Aber nicht jede Ausgabe, die irgendwie nützlich wirkt, ist automatisch abzugsfähig. Entscheidend sind betriebliche Veranlassung, Nachweis, Angemessenheit und korrekte Dokumentation. Du brauchst nicht nur die Ausgabe, sondern auch den Beleg und eine nachvollziehbare Zuordnung.

Das alte Gründerdenken lautet oft: „Ich verdiene zuerst Geld und kümmere mich später um Steuern.“ Das bessere Unternehmerdenken lautet: „Ich dokumentiere von Anfang an sauber, damit betrieblich notwendige Ausgaben nicht verloren gehen.“ Wer Belege nicht sammelt, verschenkt möglicherweise steuerliche Wirkung. Wer private Ausgaben falsch als betrieblich behandelt, riskiert Korrekturen.

Ausgabenbereich	Typische Beispiele	Worauf du achten solltest
Hardware	Laptop, Monitor, Smartphone, Drucker	betriebliche Nutzung, Anschaffungswert, Abschreibung prüfen
Software	Buchhaltung, Office, Design, Projektmanagement	Rechnungen aufbewahren, Abo-Zeiträume dokumentieren
Weiterbildung	Kurse, Seminare, Fachliteratur	beruflicher Zusammenhang muss erkennbar sein
Beratung	Steuerberatung, Unternehmensberatung, Rechtsberatung	besonders wertvoll bei Gründung und Strukturfragen
Marketing	Website, Domain, Fotos, Anzeigen, Drucksorten	klare betriebliche Zuordnung herstellen
Reisen und Fahrten	Kundentermine, Seminare, betriebliche Fahrten	Zweck, Datum, Strecke und Belege dokumentieren
Arbeitszimmer/Homeoffice	anteilige Kosten oder Pauschalen je nach Situation	Sonderregeln und Voraussetzungen genau prüfen

Ein besonders wichtiger Punkt ist der Unterschied zwischen Ausgabe und Zahlung. Nur weil Geld vom Konto abgeht, ist steuerlich noch nicht jede Frage gelöst. Es kann darauf ankommen, wann eine Leistung erbracht wurde, ob eine Rechnung korrekt ist, ob Umsatzsteuer enthalten ist, ob der Aufwand sofort abzugsfähig ist oder über mehrere Jahre abzuschreiben ist. Gerade bei größeren Anschaffungen ist die richtige Einordnung wichtig.

Finanzbuddha-Impuls: Eine Ausgabe wird nicht dadurch steuerlich besser, dass du sie spontan tätigst. Sie wird wertvoll, wenn sie betrieblich sinnvoll, dokumentiert und richtig eingeordnet ist.

Viele Gründer vergessen kleine Ausgaben. Domainkosten, Tools, Fachbücher, Parkscheine, Weiterbildung, Telefonkosten, Bankspesen oder kleinere Materialien wirken einzeln unbedeutend. Über ein Jahr können sie sich summieren. Wenn diese Ausgaben betrieblich veranlasst und sauber belegt sind, gehören sie in deine Buchhaltung. Das bedeutet nicht, dass du jeden privaten Kaffee zum Geschäftsessen erklären solltest. Es bedeutet, dass du echte Betriebsausgaben nicht aus Nachlässigkeit verlieren solltest.

Besonders vorsichtig solltest du bei Mischkosten sein. Ein Smartphone, ein Auto, ein Internetanschluss oder ein Arbeitszimmer können privat und betrieblich genutzt werden. Dann ist nicht automatisch alles betrieblich. Es braucht eine sachgerechte Aufteilung oder besondere Voraussetzungen. Genau hier ist Beratung sinnvoll, weil kleine Details große Auswirkungen haben können.

Betriebsausgaben-Check

Frage	Warum sie wichtig ist
Ist die Ausgabe betrieblich veranlasst?	Ohne betrieblichen Zusammenhang keine saubere Betriebsausgabe.
Habe ich einen ordnungsgemäßen Beleg?	Ohne Nachweis wird die Anerkennung schwierig.
Ist die Ausgabe angemessen?	Überzogene oder private Ausgaben können problematisch sein.
Muss die Ausgabe sofort abgesetzt oder abgeschrieben werden?	Anschaffungen können über mehrere Jahre wirken.
Gibt es private Mitverwendung?	Dann kann eine Aufteilung notwendig sein.
Ist Umsatzsteuer/Vorsteuer korrekt behandelt?	Fehler können Folgekorrekturen auslösen.

Das Ziel ist nicht, möglichst aggressiv alles abzusetzen. Das Ziel ist, nichts zu verschenken und nichts zu riskieren. Diese Balance ist professionell. Gute Unternehmer nutzen steuerliche Möglichkeiten, ohne ihre Buchhaltung zur Fantasiewelt zu machen.

Kapitel 13: Abschreibungen, GWG und Investitionen – abschreiben statt ausbluten

Investitionen gehören zu fast jedem Business. Ein Laptop, ein Schreibtisch, ein Firmenfahrzeug, eine Kamera, Software, Einrichtung oder technische Ausstattung können notwendig sein, damit du professionell arbeiten kannst. Aber Investitionen wirken steuerlich nicht immer sofort vollständig. Genau hier kommt das Thema Abschreibung ins Spiel.

Wenn du ein Wirtschaftsgut kaufst, das länger als ein Jahr genutzt wird, wird es steuerlich häufig nicht sofort vollständig als Aufwand berücksichtigt, sondern über die Nutzungsdauer verteilt abgeschrieben. Das bedeutet: Die Ausgabe erfolgt vielleicht heute, die steuerliche Wirkung verteilt sich aber über mehrere Jahre. Dadurch entsteht ein Unterschied zwischen Liquidität und steuerlichem Gewinn. Du zahlst Geld sofort, bekommst aber die steuerliche Entlastung schrittweise.

Für geringwertige Wirtschaftsgüter, kurz GWG, gelten besondere Regelungen. Der jeweilige Grenzwert ist für das konkrete Jahr zu prüfen. Wenn eine Anschaffung darunter liegt und die Voraussetzungen erfüllt, kann sie unter Umständen sofort berücksichtigt werden. Wenn sie darüber liegt, kann eine Abschreibung über die Nutzungsdauer erforderlich sein. Genau deshalb lohnt es sich, größere Anschaffungen vorab einzuordnen.

Anschaffung	Typische steuerliche Frage	Finanzielle Konsequenz
Laptop	Sofortaufwand oder Abschreibung?	Liquidität sofort belastet, steuerliche Wirkung eventuell verteilt
Smartphone	betriebliche/private Nutzung?	Aufteilung kann notwendig sein
Kamera	betrieblicher Zusammenhang?	Nachweis über Nutzung und Zweck wichtig
Büroeinrichtung	Nutzungsdauer und Anschaffungswert	Abschreibung statt sofortige volle Wirkung möglich
Software-Abo	laufender Aufwand oder Lizenz?	Vertragsart und Laufzeit beachten
Fahrzeug	Betriebsvermögen, Privatnutzung, Sachbezug, Angemessenheit	sehr beratungsintensiv

Die alte Formulierung „Abschreiben statt ausbluten“ bleibt ein starker Gedanke. Sie bedeutet aber nicht, dass du durch Abschreibung Geld geschenkt bekommst. Abschreibung reduziert steuerlich den Gewinn, ersetzt aber nicht die Zahlung. Wenn du ein Gerät um 3.000 Euro kaufst, sind 3.000 Euro Liquidität weg. Steuerlich kann die Wirkung zeitlich verteilt sein. Wer das nicht versteht, investiert manchmal zu viel und wundert sich später, warum trotz „absetzbarer“ Ausgaben das Geld fehlt.

Merksatz: Absetzbar heißt nicht gratis. Absetzbar heißt nur, dass eine Ausgabe steuerlich berücksichtigt werden kann.

Investitionsentscheidungen sollten daher nie nur aus Steuergründen getroffen werden. Eine Ausgabe ist nicht automatisch sinnvoll, nur weil sie den Gewinn mindert. Wenn du 1.000 Euro ausgibst, um Steuern zu

sparen, hast du trotzdem 1.000 Euro ausgegeben. Die bessere Frage lautet: Bringt diese Investition meinem Business mehr Klarheit, Umsatz, Effizienz, Qualität oder Sicherheit?

Besonders Fahrzeuge verdienen Aufmerksamkeit. Autos sind emotional, teuer und steuerlich komplex. Je nach Nutzung, Fahrzeugtyp, Anschaffung, CO₂-Werten, Privatnutzung, Vorsteuer, Angemessenheit und Sachbezug können sehr unterschiedliche Folgen entstehen. Elektrofahrzeuge wurden in den letzten Jahren steuerlich besonders diskutiert. Für 2027 sind Änderungen beim Sachbezug von E-Dienstwagen politisch und fachlich im Blick zu behalten; Details sollten vor Anschaffung oder Überlassung aktuell geprüft werden.

Investitions-Check vor dem Kauf

Frage	Warum sie wichtig ist
Brauche ich diese Anschaffung wirklich für mein Business?	Steuerliche Wirkung ersetzt keinen wirtschaftlichen Nutzen.
Ist die Ausgabe sofort abziehbar oder abzuschreiben?	Liquidität und Steuerwirkung unterscheiden sich.
Gibt es private Mitverwendung?	Aufteilung oder Sachbezug kann relevant sein.
Habe ich genug Rücklagen nach dem Kauf?	Investitionen dürfen Steuer- und SVS-Puffer nicht zerstören.
Gibt es bessere Alternativen wie Leasing, Miete oder späteren Kauf?	Liquidität kann wichtiger sein als Eigentum.
Sollte ich die Anschaffung vorab besprechen?	Besonders bei Fahrzeugen und hohen Beträgen: ja.

Abschreibungen sind damit kein Trick, sondern ein Planungsinstrument. Sie helfen dir, Investitionen steuerlich richtig abzubilden. Aber sie ersetzen nicht deine unternehmerische Entscheidung. Kaufe nicht, weil du „noch etwas absetzen“ willst. Kaufe, weil dein Business dadurch besser wird.

Kapitel 14: Belege, Aufbewahrungspflichten und Ordnungssysteme – dein Schutz bei Prüfungen

Belege sind das Gedächtnis deines Unternehmens. Ohne Belege bleiben Ausgaben Behauptungen. Mit Belegen werden sie nachvollziehbar. Viele Gründer unterschätzen diesen Punkt, weil am Anfang alles überschaubar wirkt. Doch nach einem Jahr sammeln sich Rechnungen, Zahlungsbestätigungen, Verträge, E-Mails, Plattformabrechnungen, Fahrtaufzeichnungen und Bankbewegungen. Wenn du dann erst beginnst zu sortieren, ist Chaos fast garantiert.

In Österreich bestehen gesetzliche Aufbewahrungspflichten für Bücher, Aufzeichnungen, Belege und geschäftliche Unterlagen. Die allgemeine Aufbewahrungsfrist beträgt nach den veröffentlichten Informationen der WKO grundsätzlich sieben Jahre; in bestimmten Fällen können längere Fristen gelten, etwa bei Grundstücken oder anhängigen Verfahren. Diese Fristen sind nicht nur formale Regeln. Sie sind dein Schutz, wenn später Fragen auftauchen.

Ein gutes Belegsysteem muss nicht kompliziert sein. Es muss konsequent sein. Du brauchst eine Struktur, die du auch in stressigen Monaten einhältst. Je einfacher sie ist, desto wahrscheinlicher bleibt sie bestehen. Eine mögliche Grundstruktur lautet: Jahr, Monat, Kategorie. Innerhalb dieser Struktur speicherst du Belege einheitlich benannt ab.

Ordner	Inhalt	Beispiel für Dateiname
2026/01_Ausgangsrechnungen	deine Rechnungen an Kunden	2026-01-15_RE-2026-001_Kunde.pdf
2026/01_Eingangsrechnungen	Rechnungen deiner Lieferanten	2026-01-20_Canva_Abo.pdf
2026/01_Bank	Kontoauszüge und Zahlungsnachweise	2026-01_Geschaeftskonto.pdf
2026/01_Vetraege	laufende Verträge und Vereinbarungen	2026-01_Webhosting_Vertrag.pdf
2026/01_SVS_Finanzamt	Bescheide, Vorschriften, Zahlungen	2026-01_SVS_Vorschreibung.pdf

Digitale Belege sind praktisch, aber nur dann sicher, wenn sie auffindbar und langfristig verfügbar sind. Ein Download-Link in einem Tool ist kein verlässliches Archiv, wenn du später keinen Zugang mehr hast. Speichere wichtige Rechnungen lokal oder in einem professionellen Cloud-System, das du kontrollierst. Achte auf regelmäßige Backups. Wenn du Papierbelege digitalisierst, kläre die Anforderungen an Lesbarkeit, Vollständigkeit und Aufbewahrung.

Finanzbuddha-Impuls: Ein Beleg, den du erst suchen musst, kostet dich Zeit. Ein Beleg, den du nicht findest, kostet dich möglicherweise Geld.

Besonders wichtig sind Ausgangsrechnungen. Jede Rechnung sollte eindeutig nummeriert, datiert und zuordenbar sein. Zahlungseingänge müssen dazu passen. Wenn Kunden nicht zahlen, brauchst du eine Übersicht über offene Posten. Viele kleine Selbstständige verlieren Liquidität nicht durch zu wenig Arbeit, sondern durch zu spätes Mahnen.

Auch Eingangsrechnungen sollten regelmäßig geprüft werden. Wurde die Leistung tatsächlich bezogen? Ist die Rechnung korrekt? Ist Umsatzsteuer ausgewiesen? Ist der Lieferant erkennbar? Wurde bezahlt? Ist die Ausgabe betrieblich? Diese Fragen klingen klein, aber sie machen den Unterschied zwischen Ordnung und späterem Rätselraten.

Monatsroutine Belege

Aufgabe	Zeitpunkt	Warum sie wichtig ist
Ausgangsrechnungen prüfen	monatlich	Vollständigkeit und offene Zahlungen erkennen
Eingangsrechnungen speichern	laufend oder monatlich	keine Betriebsausgaben verlieren
Bankbewegungen abgleichen	monatlich	Zahlungen richtig zuordnen
Umsatzsteuerstatus prüfen	je nach Pflicht	UVA und Jahreserklärung vorbereiten
SVS/Finanzamt-Dokumente speichern	sofort	Bescheide und Vorschreibungen nicht verlieren
Backup erstellen	monatlich	Schutz vor Datenverlust

Ordnung ist keine Bürokratie für andere. Ordnung ist deine eigene Absicherung. Sie spart Beratungskosten, reduziert Stress und macht dein Unternehmen prüfbarer. Je früher du Belege ernst nimmst, desto weniger musst du später kämpfen.

Teil IV: Wachstum, Sichtbarkeit und nächste Schritte

Kapitel 15: Angebote, Preise und Vertrieb – verkaufen ohne deine Abgaben zu vergessen

Ein Business braucht Kunden. Ohne Vertrieb bleibt selbst das beste Angebot unsichtbar. Doch viele Selbstständige denken bei Preisen und Verkauf nur an den Markt: Was verlangen andere? Was wirkt noch fair? Was kann ich durchsetzen? Diese Fragen sind wichtig, aber unvollständig. Dein Preis muss nicht nur für Kunden passen. Er muss auch dein Business tragen.

Ein Preis, der deine Steuern, SVS, Tools, Ausfälle, Weiterbildung, Urlaubszeiten, Akquisezeiten und Gewinn nicht berücksichtigt, ist kein guter Preis. Er fühlt sich vielleicht am Anfang leichter verkäuflich an, aber er baut Druck auf. Du musst mehr arbeiten, um dasselbe Nettoergebnis zu erreichen. Du hast weniger Spielraum für Qualität. Du verschiebst Investitionen. Und du bist anfälliger für jede Nachzahlung.

Preisbestandteil	Warum er berücksichtigt werden muss
Arbeitszeit	nicht nur Leistungszeit, sondern auch Vorbereitung und Nachbereitung
Akquisezeit	unbezahlte Zeit für Kundengewinnung muss mitgetragen werden
Verwaltung	Rechnungen, Belege, E-Mails, Termine, Dokumentation
Tools und Software	laufende Kosten müssen refinanziert werden
Weiterbildung	Kompetenz bleibt nur durch Investition erhalten
Steuer und SVS	Abgaben sind Teil der wirtschaftlichen Realität
Risiko und Ausfall	Krankheit, Urlaub und Leerzeiten müssen eingepreist werden
Gewinn	dein Business braucht Überschuss, nicht nur Beschäftigung

Viele Gründer setzen ihre Preise zu niedrig, weil sie Angst vor Ablehnung haben. Doch ein zu niedriger Preis zieht nicht automatisch bessere Kunden an. Er kann sogar das Gegenteil bewirken: Du wirkst unsicher, arbeitest mit Kunden, die wenig Wertschätzung zeigen, und hast keine Ressourcen, um dein Angebot zu verbessern. Gute Preise sind nicht gierig. Gute Preise sind die Grundlage für nachhaltige Leistung.

Merksatz: Wenn dein Preis deine Abgaben nicht trägt, zahlst du deine Kunden später selbst.

Vertrieb muss nicht laut oder aufdringlich sein. Besonders im Beratungs- und Dienstleistungsbereich funktioniert Vertrauen. Menschen buchen, wenn sie verstehen, welches Problem du löst, warum du geeignet bist und wie der nächste Schritt aussieht. Das gilt auch für Finanzbuddha.at: Die

Website, das Buch und die Beratung sollten dieselbe Botschaft senden. Es geht nicht um Angst vor Steuern, sondern um Klarheit, Struktur und finanzielle Ruhe.

Ein gutes Angebot besteht aus einem klaren Ergebnis, einem definierten Rahmen und einem verständlichen nächsten Schritt. Statt „Ich mache Beratung“ klingt ein Angebot stärker, wenn es ein Problem adressiert: „Wir prüfen gemeinsam, ob deine Gründung finanziell sauber aufgestellt ist.“ Oder: „Wir strukturieren deine Rücklagen, Belege und Steuerpflichten, bevor Nachzahlungen entstehen.“

Preis- und Angebotscheck

Frage	Bedeutung
Ist klar, welches Problem mein Angebot löst?	Ohne Problemverständnis kein Kaufdruck.
Ist klar, was im Preis enthalten ist?	Verhindert Missverständnisse und unbezahlte Mehrarbeit.
Trägt der Preis meine Abgaben und Kosten?	Sonst ist Umsatz nur Beschäftigung.
Habe ich meine Zeit realistisch kalkuliert?	Vorbereitung, Nacharbeit und Kommunikation zählen mit.
Gibt es einen klaren Buchungsprozess?	Kunden brauchen einen einfachen nächsten Schritt.
Kommuniziere ich Nutzen statt nur Leistung?	Menschen kaufen Ergebnisse, nicht To-do-Listen.

Vertrieb und Finanzen gehören zusammen. Wenn du gute Kunden gewinnen willst, brauchst du ein klares Angebot. Wenn du wirtschaftlich arbeiten willst, brauchst du tragfähige Preise. Wenn du ruhig schlafen willst, brauchst du Rücklagen. Diese drei Dinge bilden ein System.

Kapitel 16: Tools, Automatisierung und Routinen – dein schlankes Finanz-Cockpit

Technologie kann ein Ein-Personen-Business enorm erleichtern. Du kannst Termine automatisch buchen lassen, Rechnungen schneller erstellen, Belege scannen, Zahlungen verfolgen, E-Mails strukturieren und Aufgaben planen. Aber Tools lösen kein Strukturproblem, wenn du vorher keine Struktur hast. Ein Tool ist nur so gut wie der Prozess, den es unterstützt.

Viele Gründer sammeln Tools wie andere Menschen Notizbücher. Für jedes Problem wird ein neues Abo abgeschlossen. Nach einigen Monaten laufen Kosten für Website, Newsletter, Buchhaltung, Design, Projektmanagement, KI, Kalender, Automatisierung und Cloudspeicher. Jedes Tool kostet Geld, Zeit und Aufmerksamkeit. Deshalb brauchst du kein möglichst großes Tool-Set, sondern ein schlankes Finanz-Cockpit.

Bereich	Zweck	Mindestlösung
Termine	Beratungen und Kundengespräche planbar machen	Kalender mit Buchungslogik
Rechnungen	Ausgangsrechnungen korrekt und schnell erstellen	Rechnungstool oder geprüfte Vorlage
Belege	Eingangsrechnungen sammeln und speichern	Scan-App plus Ordnerstruktur
Aufgaben	Fristen und Routinen nicht vergessen	Aufgabenliste oder Projekttool
Finanzen	Umsatz, Kosten, Rücklagen und offene Posten sehen	einfache Tabelle oder Buchhaltungstool
Kommunikation	Kunden professionell begleiten	E-Mail-Struktur und Vorlagen

Automatisierung sollte dort beginnen, wo Wiederholung entsteht. Wenn du jeden Monat dieselben Belege suchst, brauchst du keine Motivation, sondern einen Prozess. Wenn du Kunden immer dieselben Informationen sendest, brauchst du eine Vorlage. Wenn du Termine manuell koordinierst, kann ein Buchungstool helfen. Wenn du Rücklagen vergisst, brauchst du Daueraufträge oder feste Monatsroutinen.

Finanzbuddha-Impuls: Automatisiere nicht Chaos. Vereinfache zuerst den Prozess und automatisiere dann die Wiederholung.

Dein Finanz-Cockpit sollte monatlich aktualisiert werden. Es muss nicht kompliziert sein. Die wichtigsten Kennzahlen sind Umsatz, offene Rechnungen, bezahlte Kosten, Rücklagenstand, Steuer- und SVS-Themen, private Entnahmen und erwartete Zahlungen. Wenn du diese Werte kennst, triffst du bessere Entscheidungen.

Monats-Cockpit

Kennzahl	Wert	Kommentar
Umsatz netto		
offene Ausgangsrechnungen		
Betriebsausgaben		
vorläufiger Gewinn		
Umsatzsteuer-Rücklage		
Steuer-/SVS-Rücklage		
private Entnahmen		
kommende Zahlungen		

Dieses Cockpit ist auch eine ideale Grundlage für Beratung. Wenn du mit geordneten Zahlen kommst, kann deine Beratung strategischer arbeiten. Statt Belege zu suchen, könnt ihr Entscheidungen treffen. Statt Chaos zu reparieren, könnt ihr planen.

Kapitel 17: Was Gründer für 2027 im Blick behalten sollten

Dieses Buch ist auf Gründung und Finanzklarheit mit Stand 2026 ausgerichtet. Trotzdem ist ein kurzer Blick nach vorne sinnvoll. Steuer- und Abgabenrecht bleibt nicht stehen. Besonders wenn du größere Entscheidungen planst, solltest du nicht nur den heutigen Stand betrachten, sondern mögliche Änderungen im Auge behalten.

Ein Thema, das für 2027 relevant werden kann, ist der Sachbezug bei E-Dienstwagen. Elektrofahrzeuge waren in Österreich lange steuerlich besonders attraktiv, insbesondere im Zusammenhang mit Sachbezug. Für 2027 wurden Änderungen beziehungsweise politische Maßnahmen rund um E-Autos und Sachbezug diskutiert beziehungsweise angekündigt. Die konkreten Details und der tatsächliche Gesetzesstand müssen vor jeder Entscheidung aktuell geprüft werden.

Gerade Fahrzeuge zeigen, warum Ausblickskapitel vorsichtig formuliert werden müssen. Ein Auto wird oft über mehrere Jahre genutzt oder finanziert. Wenn du heute eine Entscheidung triffst, können spätere Änderungen die Wirtschaftlichkeit beeinflussen. Das bedeutet nicht, dass du jede Entscheidung aufschieben solltest. Es bedeutet, dass du größere Investitionen nicht nur nach heutiger Steuerlogik beurteilen darfst.

2027-Thema	Warum du es beobachten solltest	Was du jetzt tun kannst
E-Auto-Sachbezug	Fahrzeugentscheidungen können langfristige Wirkung haben.	vor Anschaffung aktuelle Regelung prüfen lassen
Steuerliche Entlastungen oder Anpassungen	Tarife, Grenzen und Pauschalen können sich ändern.	Rücklagen nicht zu knapp kalkulieren
SVS-Werte	Beitragsgrundlagen und Grenzen werden regelmäßig angepasst.	jährlichen SVS-Check einplanen
Umsatzsteuergrenzen	Kleinunternehmerregelung und Schwellenwerte können relevant bleiben.	Umsatzentwicklung laufend überwachen
Förderungen	Programme können befristet sein oder geändert werden.	Investitionen nicht ohne Fördercheck planen

Der wichtigste Ausblick lautet daher nicht: „Diese eine Regel wird alles verändern.“ Der wichtigste Ausblick lautet: **Plane dein Business so, dass Änderungen dich nicht aus der Bahn werfen.** Wer keine Rücklagen hat, für den ist jede Änderung bedrohlich. Wer seine Zahlen kennt, kann reagieren.

Finanzbuddha-Impuls: Steuerplanung ist kein einmaliger Akt zur Gründung. Steuerplanung ist eine Gewohnheit.

Wenn du 2027 größere Schritte planst, etwa eine GmbH-Gründung, ein Fahrzeug, Mitarbeiter, größere Investitionen oder den Wechsel aus der Nebenberuflichkeit in die Hauptselbstständigkeit, solltest du rechtzeitig einen Jahreswechsel-Check machen. Idealerweise nicht erst im Dezember. Viele Entscheidungen wirken steuerlich und organisatorisch besser, wenn sie im Herbst vorbereitet werden.

Kapitel 18: Dein nächster Schritt – von der Buchidee zur finanziellen Klarheit

Du hast jetzt einen Überblick über viele Themen, die für deine Selbstständigkeit entscheidend sind: Geschäftsmodell, Rechtsform, Gewerbe, Finanzamt, SVS, Umsatzsteuer, Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Rücklagen, Betriebsausgaben, Abschreibungen, Belege, Preise, Tools und Ausblick. Das ist viel. Und genau deshalb ist Struktur so wichtig.

Dieses Buch soll dich nicht überfordern. Es soll dir zeigen, dass Finanz- und Steuerklarheit kein Geheimwissen sein muss. Du musst nicht jede Regel im Detail auswendig kennen. Aber du solltest die Grundlogik verstehen. Du solltest wissen, welche Fragen wichtig sind. Du solltest erkennen, wann du selbst handeln kannst und wann du Beratung brauchst.

Der wichtigste Schritt nach diesem Buch ist nicht, alles perfekt zu machen. Der wichtigste Schritt ist, dein eigenes System aufzubauen. Beginne mit einer Bestandsaufnahme. Welche Rechtsform hast du oder planst du? Welche Steuerarten betreffen dich? Welche SVS-Situation liegt vor? Wie bildest du Rücklagen? Wo speicherst du Belege? Wie kalkulierst du Preise? Welche Fristen stehen an? Welche Investitionen planst du? Welche Unsicherheiten sind offen?

Dein 30-Tage-Plan gegen Finanz- und Steuerchaos

Zeitraum	Fokus	Ergebnis
Tag 1–3	Unterlagen sammeln	Gewerbe, Finanzamt, SVS, Bank, Rechnungen, Belege sichtbar machen
Tag 4–7	Geldflüsse trennen	Geschäftliche und private Zahlungen klar strukturieren
Tag 8–10	Rücklagenregel festlegen	Steuer- und SVS-Puffer starten
Tag 11–15	Belegsistem ordnen	digitale Ordner und Benennungslogik einrichten
Tag 16–20	Preise prüfen	Abgaben, Kosten, Zeit und Gewinn einbauen
Tag 21–25	Fristenkalender erstellen	Finanzamt, SVS, Umsatzsteuer und Beratungstermine planen
Tag 26–30	Beratung vorbereiten	offene Fragen sammeln und konkrete Prüfung buchen

Wenn du beim Durcharbeiten merkst, dass du unsicher bist, ist das kein Scheitern. Es ist ein Zeichen von Professionalität, die richtigen Fragen zu erkennen. Gerade bei Gründung, Rechtsform, Umsatzsteuer, SVS, GmbH, Fahrzeugen, Investitionen und Nachzahlungen lohnt es sich, rechtzeitig Klarheit zu schaffen.

Finanzbuddha steht für genau diesen Ansatz: **verständlich, strategisch und ohne unnötiges Chaos**. Es geht nicht darum, Angst vor Steuern zu machen. Es geht darum, dich so aufzustellen, dass Steuern, Abgaben und Pflichten nicht ständig Überraschungen produzieren.

Wenn du deine konkrete Situation prüfen möchtest, ist der nächste sinnvolle Schritt eine persönliche Beratung. Dort geht es nicht um allgemeine Theorie, sondern um deine Zahlen, deine Gründung, deine Fragen und deinen Weg. Buche dir lieber frühzeitig einen Termin, bevor aus einer kleinen Unsicherheit eine teure Nachzahlung wird.

Abschlussgedanke: Gründen bedeutet Freiheit. Finanzielle Ordnung sorgt dafür, dass diese Freiheit nicht im Steuerchaos endet.

Über den Autor

Klaus Brunner ist Bilanzbuchhalter, Unternehmensberater und Gründer von **Finanz Buddha**. Seit über 17 Jahren unterstützt er Unternehmerinnen, Unternehmer und Gründer dabei, ihre Zahlen nicht nur korrekt zu führen, sondern als echtes Steuerungsinstrument zu nutzen. Sein Fokus liegt auf finanzieller Klarheit, sauberer Struktur, steuerlichem Grundverständnis und wirtschaftlichen Entscheidungen, die ein Unternehmen von Anfang an stabiler machen.

Mit **Finanz Buddha** verbindet Klaus Brunner klassische Bilanzbuchhaltung mit strategischer Beratung. Er begleitet Gründer, Selbständige und wachsende Unternehmen dabei, Preise richtig zu kalkulieren, Buchhaltung sinnvoll aufzubauen, Steuer- und Abgabenfallen zu vermeiden und aus einem ungeordneten Business ein klares, planbares System zu entwickeln.

Sein Anspruch ist einfach: **Zahlen sollen nicht verunsichern, sondern Orientierung geben**. Genau aus diesem Grund ist dieses Buch entstanden – als praktischer Leitfaden für alle, die in Österreich gründen oder ihr junges Unternehmen endlich ohne Finanz- und Steuerchaos führen möchten.

Wenn du nach dem Lesen merkst, dass du dein eigenes Gründungsvorhaben, deine Buchhaltung oder deine steuerliche Struktur nicht dem Zufall überlassen möchtest, ist der nächste Schritt ein Gespräch. Auf **Finanzbuddha.at** kannst du ein kostenloses Erstgespräch buchen und gemeinsam mit Klaus Brunner klären, wo du stehst, welche Pflichten auf dich zukommen und wie du dein Unternehmen von Anfang an sauber aufstellst.

Anhang A: Kompakte Gründer-Checkliste

Bereich	Prüffrage	Sta- tus
Geschäftsmodell	Ist klar, welches Problem ich für welche Zielgruppe löse?	
Rechtsform	Habe ich Haftung, Kosten, Steuern und Verwaltung verglichen?	
Gewerbe	Ist meine Tätigkeit korrekt eingeordnet und angemeldet?	
Finanzamt	Habe ich Steuernummer, FinanzOnline und mögliche Vorauszahlungen im Blick?	
SVS	Habe ich Beiträge und mögliche Nachbemessung eingeplant?	
Umsatzsteuer	Ist Kleinunternehmerregelung oder Regelbesteuerung bewusst entschieden?	
Rechnungen	Habe ich eine korrekte Rechnungsvorlage?	
Belege	Gibt es eine digitale Ablage mit Monatsstruktur?	
Rücklagen	Wird jeder Zahlungseingang aufgeteilt?	
Preise	Tragen meine Preise Kosten, Abgaben, Ausfälle und Gewinn?	
Beratung	Sind offene Fragen gesammelt und geprüft?	

Anhang B: Fragen für deine erste Finanzbuddha-Beratung

Thema	Frage
Gründung	Welche Rechtsform passt zu meiner Tätigkeit und meinem Risiko?
Umsatzsteuer	Soll ich die Kleinunternehmerregelung nutzen oder zur Regelbesteuerung optieren?
SVS	Welche Beiträge muss ich realistisch einplanen, ist eine Ausnahme aus der Pflichtversicherung möglich und welche Nachzahlungen können entstehen?
Steuer	Welche Rücklagenquote ist für meine Situation sinnvoll?
Preise	Sind meine Preise nach Abgaben und Kosten wirklich tragfähig?
Betriebsausgaben	Welche Ausgaben sollte ich sauber dokumentieren und wie?
Investitionen	Welche geplanten Anschaffungen sollte ich vorab prüfen?
Fahrzeuge	Welche steuerlichen Folgen hätte ein betriebliches Auto oder E-Auto?
GmbH	Ab wann lohnt sich eine GmbH wirtschaftlich und organisatorisch, und wäre zuerst ein Einzelunternehmen mit späterer Umgründung sinnvoller?
Routinen	Wie baue ich ein einfaches Monats- und Quartalssystem auf?

Hinweis zur fachlichen Aktualität

Dieses Buch wurde als praxisnaher Leitfaden für Gründerinnen, Gründer und Selbstständige in Österreich erstellt. Steuerliche Grenzwerte, Sozialversicherungswerte, Formulare und Behördenprozesse können sich ändern.

Prüfe daher vor einer konkreten Entscheidung immer den aktuellen Stand bei FinanzOnline, USP, WKO, SVS oder im persönlichen Beratungsgespräch.

Gründen ohne Finanz- und Steuerchaos

Du willst gründen, aber Finanzamt, SVS, Umsatzsteuer, Belege und Rücklagen fühlen sich wie ein undurchsichtiger Dschungel an? Dann ist dieses Buch für dich.

Dieses Buch zeigt dir, wie du deine Selbstständigkeit in Österreich von Anfang an finanziell sauber aufbaust. Verständlich, praxisnah und ohne unnötige Fachsprache erklärt es, welche Entscheidungen du vor und nach der Gründung treffen solltest, welche Pflichten auf dich zukommen können und wie du typische Überraschungen vermeidest.

Du bekommst Klarheit über:

- Gewerbeanmeldung, FinanzOnline und die ersten Schritte nach dem Start
- Einkommensteuer, Körperschaftsteuer, Umsatzsteuer und Kleinunternehmerregelung
- SVS-Beiträge, Nachzahlungen, Rücklagen und realistische Preiskalkulation
- Belege, Aufbewahrungspflichten, Betriebsausgaben, Haftung und typische Gründerfehler
- Praxis-Checklisten, Beratungsfragen und einen vorsichtigen Ausblick auf 2027

Dieses Buch ist kein Ersatz für persönliche Beratung. Es ist dein Einstieg in mehr Klarheit, bessere Entscheidungen und ein Business, das nicht ständig von Steuern und Abgaben überrascht wird.

Finanzbuddha.at steht für verständliche Zahlen, strategische Ordnung und weniger Steuerstress.



Klaus Brunner

Bilanzbuchhalter · Unternehmensberater · Finanz Buddha

Mit mehr als 17 Jahren Erfahrung hilft Klaus Brunner Gründerinnen, Gründern und Unternehmern in Österreich, finanzielle Klarheit zu schaffen, steuerliche Grundlagen zu verstehen und ihr Business strukturiert aufzubauen.

Der nächste Schritt:

Beratung buchen auf finanzbuddha.at

Für dein Gründungsvorhaben, deine Struktur und deine nächsten Schritte.