

Tipps und Tricks für den Jungunternehmer

verfasst von

Rechtsanwalt Dr. Heinz-Peter Wachter

Landstrasser Hauptstraße 83-85/18, 1030 Wien

Telefon: 01/713 68 20 - 0

Telefax: 01/713 68 20 - 33

e-mail: wachter@aon.at



Überblick über den Inhalt:

1. [Welche](#) **RECHTSGESCHÄFTE** werden oft zu **BEGINN** der Selbständigkeit abgeschlossen?
2. [Welche](#) **DIENSTLEISTER** stehen zur Verfügung, was sollte ich über deren Verdienstmöglichkeiten an mir bedenken?
3. [Welche](#) **ANFÄNGERFEHLER** führen oft zur Insolvenz und sollten daher vermieden werden?
4. [Worauf](#) sollte ich bei Abschluss eines **MIETVERTRAGS** achten?
5. [Worauf](#) sollte ich bei Abschluss eines **UNTERNEHMENSKAUFVERTRAGES** achten?
6. [Worauf](#) sollte ich bei Abschluss eines **UNTERNEHMENSPACHTVERTRAGES** achten?
7. [Worauf](#) sollte ich bei **ERWERB** eines **UNTERNEHMENS** durch gesellschaftsrechtliche Vorgänge (zumeist Abtretung von Gesellschaftsanteilen) achten?
8. [Worauf](#) sollte ich bei Abschluss eines **GESELLSCHAFTSVERTRAGES** achten?
9. [Was wäre](#) bei den ersten **INVESTITIONSENTSCHEIDUNGEN** zu bedenken (Kauf, Leasing (Miete))?
10. [Was ist](#) in **KUNDENBEZIEHUNGEN** zu beachten (Kauf- und Werkvertrag)?
11. [Welche](#) **SONDERREGELN** gibt es für **KONSUMENTEN**?
12. [Was ist](#) bei Anstellung/**BESCHÄFTIGUNG** von Mitarbeitern zu beachten (Arbeitsrecht)?
13. [Wie sollte](#) ich den Umgang mit **BEHÖRDEN** gestalten (Zustellwesen)?
14. [Welche öffentlich-rechtlichen](#) **VERPFLICHTUNGEN** kommen auf mich zu?
15. [Wie erhalte](#) ich weitere **INFORMATIONEN** des Autors und was kosten sie?

1. Welche Rechtsgeschäfte werden oft zu Beginn der Selbständigkeit abgeschlossen?

Am Beginn der Selbständigkeit sind in der Regel eine Reihe von Rechtsgeschäften abzuschließen und Rechtshandlungen zu veranlassen, die alle der Gründung (dem Erwerb) eines Unternehmens (einer auf Erwerbszwecke ausgerichteten Einheit aus verschiedensten Rechten und Pflichten) dienen. Oft ist eine Betriebsstätte zu erwerben. Dies geschieht durch Kauf-, Pacht-, oder Mietvertrag. Dienstverhältnisse sind zu übernehmen oder neu abzuschließen. Investitionsgüter (Einrichtung) sind (ist) anzuschaffen. Eine Steuernummer ist ebenso zu beantragen, wie - in vielen Fällen - ein Gewerbeschein zu lösen, diverse Meldungen bei Behörden sind zu veranlassen, die Produktion oder Dienstleistung hat anzulaufen - oder ist fortzuführen -, der Kontakt mit Kunden ist zu suchen, kurz das Unternehmen ist ins Laufen zu bringen. (Die einzelnen Rechtsgeschäfte sind unten näher beschrieben.) Hierzu benötigt man oft qualifizierten Rat, so daß sich zunächst einmal die Frage stellt, wer helfend beigezogen werden kann.

[Haben Sie noch weitere Fragen siehe Punkt 15.](#)

[Zurück zu Inhalt](#)

2. Welche Dienstleister (Makler, Steuerberater, Anwälte, Notare, Banken, Institutionen) stehen zur Verfügung, was sollte ich über deren Verdienstmöglichkeiten an mir bedenken?

In der Regel stehen am Anfang Beratungsgespräche mit Dienstleistern:

- Viele Interessenvertretungen unterhalten Auskunftsstellen, die zumeist kostenlose Beratungsleistungen anbieten. Diese informieren nicht nur rechtlich, sondern vor allem auch wirtschaftlich (Standortfragen etc.). Erkundigen Sie sich, ein Gedankenaustausch kann wertvolle Hilfestellungen leisten und Fehlentscheidungen vermeiden helfen.
- Der Umgang mit Banken ist für jeden Unternehmer unvermeidlich. Die meisten Selbständigen benötigen eine Bank nicht nur für die Abwicklung des Zahlungsverkehrs, sondern auch zur Kreditfinanzierung. Vergleichen Sie die Konditionen verschiedener Banken. Die Unterschiede sind erheblich. Ein Prozent Kreditzinsen bzw. Spesen auf oder ab, kann bei langfristigen Investitionen eine erhebliche Summe ausmachen. Vergessen Sie nie, dass die Bank davon lebt, Kunden Dienstleistungen zu verkaufen bzw. Kredite zu gewähren. Sie sind dort kein Bittsteller. Treten Sie selbstbewusst auf und feilschen Sie um Konditionen (einen erfolgreichen Unternehmer erkennt man m.E. daran, dass er stets um Konditionen regelrecht feilscht; übertreiben Sie aber nicht, jeder hat eine Grenze, die er nicht überschreitet; möglichst nahe daran abzuschließen ist die Kunst!) Bei Aufnahme von Krediten empfehle ich dringend, keine Verwandten, schon gar nicht den Ehepartner, in persönliche Haftungen (Bürgschaft, Garantie, Wechselverpflichtung) kommen zu lassen (Ausnahme: Falls er oder sie namhaft am Unternehmen beteiligt ist, dort die Haupterwerbsquelle besitzt und maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftsführung hat). Banken sind gerade darauf aus, solche Mithafter zu erhalten. M. E. ist es unseriös, seinen Lebenspartner oder andere Verwandte für Verbindlichkeiten haften zu lassen, die diese nie zurückzahlen können (bei Tod, Insolvenz, Scheidung, Krankheit des Unternehmers, für den sie haften). Wenn Sie und ihre Geschäftsidee der Bank nicht soviel wert sind, dass ein Kredit ohne weitere Mithafter nicht in Frage kommt, sollten Sie den Schritt in die Selbständigkeit nochmals überdenken, in der Regel davon Abstand nehmen. Denken Sie daran, die Bank ist an der Vergabe von Krediten interessiert; verhandeln Sie besonders über diesen Punkt hartnäckig; wenn es nicht anders geht, hilft zumeist der schlichte Hinweis darauf, dass der Partner nicht will; deuten Sie eine Ehekrise an, dafür besteht meist Verständnis. Dieser Punkt ist mir ein besonderes Anliegen, zumal mir in der Praxis oft Ehepartner in der Krise (Scheidung) begegnen, die nicht nur völlig unschuldig ihren Partner verloren haben, sondern auch noch - oft jahrzehntelang - für etwas zahlen müssen, von dem sie weder etwas hatten noch etwas haben werden oder erwarten können. Dieses Schicksal sollte man vermeiden.
- Makler sind mit der Vermittlung von Geschäftsmöglichkeiten betraut. Makler erhalten ihre Provision in der Regel nur, falls das vermittelte Geschäft zustande kommt. Dies ist einerseits gut, weil man nur zahlen muss, wenn das angebotene Objekt gefällt, aber auch schlecht, weil der Makler nur am Abschluss interessiert

ist und nicht daran, dass das Objekt für den Kunden geeignet ist. Es ist sein Geschäft, Bedenken zu zerstreuen und Abschlüsse zustande zu bringen. Oft dominieren die Eigeninteressen vor denen des Käufers (Das sollte nicht so sein, ist aber oft die Quelle von Prozessen und die Folge unterschiedlicher Interessen und Motivlagen.) Abzuraten ist von jeder Form von Akontozahlung oder sonstiger Vorausleistung, besonders bei Kreditvermittlungen. Machen Sie von Anfang an klar, dass Sie nur nach Abschluss eines formell gültigen Kaufvertrages zahlen, dass Sie bis dahin völlig frei bleiben, und daß das Objekt bei Abschluss des Vertrages sofort zu übergeben ist, und alles nur vorbehaltlich der Finanzierung angedacht wird. Schreiben Sie dies auf alle Anbote/Besichtigungsscheine, die Sie stellen bzw. auf alle Annahmeschreiben. Sollten Sie dies vergessen haben und aussteigen wollen, holen Sie unverzüglich fachmännischen Rat ein, manchmal erlaubt das Maklergesetz provisionsfreie Rücktritte, allerdings meist nur innerhalb sehr kurzer Fristen. Makler haben oft nicht die Fachkenntnisse, die sie vorgeben zu haben, besonders was Betriebsanlagenrecht oder zivilrechtliche Fragen angeht, wobei das von diesen erworbene Wissen oft aus vermeintlich gleich gelagerten Fällen stammt. Mein Tip: Ziehen Sie unbedingt einen von ihnen ausgewählten Fachmann (Rechtsanwalt oder Notar) bei, besonders dann, falls der Makler ihnen einen derartigen Fachmann aufdrängen will. Nur ein von ihnen selbst gewählter Berater ist vom Makler unabhängig, kann ihnen also vom Kauf auch abraten ohne fürchten zu müssen, vom Makler in Zukunft nicht mehr empfohlen zu werden. Dies gibt ihnen eine starke Verhandlungsposition. Manche Makler bieten ein Komplettservice, d. h. sie vermitteln das Objekt, den dafür notwendigen Kredit, stellen Rechtsanwalt oder Notar bei (falls erforderlich oder zweckmäßig), empfehlen den Steuerberater und vermitteln gegebenenfalls einen gewerberechtlichen Geschäftsführer. Diese Art der Betreuung ist optimal, verstellt aber etwas den Blick auf die oft erst nach der Neueröffnung des Unternehmens auftretenden Probleme. Mein Tip: Holen Sie dennoch weitere Beratung ein, bevor Sie unterschreiben. Unterzeichnen Sie keine Vorverträge, Anbote oder Annahmeschreiben, bevor Sie nicht persönlich Kontakt zum Abgeber hatten, alles geprüft haben und der Finanzierbarkeit Ihres Vorhabens sicher sein können. Makler arbeiten gerne mit dem "Abschlusschmäh". Dieser besteht darin, dem Kunden vorzumachen, dass er sofort abschließen muss, weil er ansonsten das Objekt einem anderen zukommen lassen muss, Preise steigen, etc.. Dies stimmt meistens nicht, manchmal aber schon. Meist kommt ein besseres Objekt nach, haben Sie daher Geduld! Im Einzelfall müssen Sie natürlich selbst entscheiden, ob und wann Sie abschließen (sich binden) wollen. Danach können Sie nur mehr ausnahmsweise spesenfrei zurück. Dies sollten Sie bei Erklärungen gegenüber Maklern und potentiellen Geschäftspartnern nicht vergessen. Obige Ausführungen geben die persönliche Meinung des Autors wieder; nicht alle Makler - und mit diesen sonst zusammenarbeitende Berater - sind so schlecht, wie oben dargestellt, viele arbeiten auch sehr seriös. Der Beruf des Rechtsanwalts bringt es aber mit sich, vor Gericht nur mit gescheiterten Fällen, in denen einer der Beteiligten sich übervorteilt fühlt (oder wurde) konfrontiert zu werden, und diese sind leider nicht selten. Zweck dieser Abhandlung ist es, Fehler aufzuzeigen, die von unerfahrenen Jungunternehmern

häufig gemacht werden, und darauf hinzuwirken, daß andere aus diesen Erfahrungen profitieren, auf daß diese sich nicht wiederholen. Ob die oben geäußerten Ansichten auf Ihren konkreten Einzelfall zutreffen, kann nur nach genauer Prüfung desselben beurteilt werden.

- Rechtsanwälte und Notare bieten hochqualifizierte Beratungsleistungen an, die nicht unentgeltlich sind, ganz im Gegenteil oft nicht unerhebliche Kosten verursachen, aber dafür eine sehr hohe Sicherheit geben, daß die Unternehmensgründung nicht scheitert und ein Erfolg wird. Beide Berufe wirken beratend und sind als qualifizierte Vertragsrichter geeignet. Nur dort, wo Unterschriften zu beglaubigen oder Notariatsakte (meist im Zusammenhang mit gesellschaftsrechtlichen Vorgängen) zu errichten sind, muß ein Anwalt einen Notar beiziehen, der die Beglaubigung der Unterschrift vornimmt, bzw. die vom Anwalt stammende Urkunde bemäntelt und sohin zum Notariatsakt macht. Es ist sohin ein in der Bevölkerung weit verbreiteter Irrtum, dass "nur ein Notar einen Vertrag machen kann". Die Frage, wen man nun mit der Errichtung eines Unternehmenskauf- oder Unternehmenspachtvertrages beauftragen soll (Anwalt oder Notar) ist schwer zu beantworten. Ich würde eher - nicht zuletzt, weil ich Rechtsanwalt bin - einen Rechtsanwalt empfehlen, weil er aufgrund seiner forensischen (Tätigkeit als Parteienvertreter vor Gericht) Erfahrung darin hat, welche Vertragsklauseln auch in Gerichtsverfahren, wie durchgesetzt werden können, bzw. welche Themen üblicherweise zu Streit führen und daher explizit und deutlich im Vertrag geregelt werden sollten; aber wie gesagt, das ist meine höchstpersönliche, subjektiv gefärbte Meinung. Die Kosten sollten in der Regel etwa gleich hoch sein, ich empfehle aber dringend vor Beauftragung ein Pauschalhonorar, in komplexen Fällen ein Stundenhonorar, zu vereinbaren; ansonsten kann die Honorarnote tarifmäßig zwar angemessen, aber doch für das zumeist beschränkte Budget eines Jungunternehmers drückend und vor allem überraschend hoch ausfallen. Erkundigen Sie sich auch über Nebengebühren (Stempelmarken, Steuern, Rechtsgeschäfts- und Eintragungsgebühren) auch diese machen einen erheblichen Betrag, der einkalkuliert sein will, aus. In der Regel sind die Kosten für Rechtsanwalt bzw. Notar gerechtfertigt, weil diese Ausgabe Fehler vermeidet, die viel teurer kommen können, als die Kosten, die man für die Beratung ausgibt. Der Rechtsanwalt ist aber nicht nur bei der Gründung des Unternehmens ein qualifizierter Helfer, er wird von praktisch jedem Unternehmer früher oder später einerseits zur laufenden Beratung, andererseits zur Abwehr von unberechtigten Ansprüchen von Geschäftspartnern oder zur Durchsetzung von Ansprüchen des Unternehmens gegen Dritte benötigt. Er ist aufgrund seiner Ausbildung, (Hochschulstudium, mehrere Jahre Praxis bei einem Berufskollegen, Rechtsanwaltsprüfung) und seiner (fast immer täglich) bei Gericht gewonnen Erfahrung in der Durchsetzung bzw. Abwehr von Ansprüchen seiner Klienten zur besonders qualifizierten Vertretung von Parteiinteressen geeignet. Nicht unerwähnt sollte sein, dass der Rechtsanwalt Sie auch vor Verwaltungsbehörden vertreten kann und darf, was am Anfang besonders im Betriebsanlagen- (Gewerberecht) und Baurecht der Fall sein wird. Man darf aber nie vergessen, dass der Sachverhalt, den er zu vertreten hat, nicht von ihm beeinflusst wurde. Der Anwalt schuldet - zum Unterschied von einem Handwerker - nicht den Erfolg (schon gar nicht den wirtschaftlichen Erfolg),

sondern nur die qualifizierte Bemühung um die Anliegen des Klienten. Deshalb bekommt er sein Honorar auch dann, wenn der Prozess verloren geht, oder er zwar für Sie gewonnen hat, aber die Forderung beim Gegner uneinbringlich sein sollte. Bei Streitwerten unter € 7.000,- oft aber auch bei Streitwerten bis € 10.000,- erreichen die Kosten eines Rechtsstreits oft (Ihre eigenen, die gegnerischen und die Gerichtskosten) die Höhe des Streitwertes. Mein Tipp: Versuchen Sie einen Überblick zu behalten und verlangen Sie regelmäßig Teilabrechnungen - und seien Sie über Akontoforderungen nicht ungehalten; Verfahren dauern oft Jahre und (beispielsweise) das Personal des Rechtsanwalts muss auch während dieser Zeit bezahlt werden.

- Versicherungen: Versichern beruhigt und ist wichtig. Am Anfang sollten Sie aber darauf achten, nur solche Versicherungen einzugehen, die Sie wirklich brauchen; näheres sollten sie mit einem freien Versicherungsmakler besprechen. Diese Berufsgruppe hat in der Regel einen Überblick über die am Markt relevanten Möglichkeiten.

Zwei Denkfehler unterlaufen Jungunternehmern häufig:

Bei Rechtsschutzversicherungen ist folgendes zu beachten:

Diese decken in der Regel nicht Vertragssachen, und wenn, dann meist nicht Streitigkeiten aus Verträgen über unbewegliche Sachen (d.h. über oder aus dem Unternehmenskauf- oder -pachtvertrag), meist auch nicht reine Vertragssachen (Beratung und Errichtung von Verträgen) und oft auch nicht das Einschreiten vor Verwaltungsbehörden. Wenn in den Polizzen Rechtsschutz für Schadenszufügungen stipuliert wird, ist darunter meist nicht zu verstehen, dass sie Versicherungsschutz haben, wenn sie jemand klagen müssen, der eine Rechnung nicht bezahlt (dazu brauchen Sie eine eigene Versicherungssparte mit entsprechend teurer Prämie) und Sie dadurch schädigt. Auch reine Wettbewerbs- und/oder Urheberrechtssachen sind meistens nicht versichert. Gerade mit diesen Dingen werden Sie aber häufig konfrontiert sein. Dazu kommt, daß viele Versicherungen sich aus dem Bereich der Rechtsschutzversicherung für Unternehmer zurückgezogen haben, weil die Schadensverläufe schlichtweg katastrophal waren (ein Unternehmer kann durch Vergleich mit seiner Buchhaltung relativ leicht feststellen, ob für ihn eine Rechtsschutzversicherung ein Geschäft ist oder nicht (für jene

Bereiche, die überhaupt versicherbar sind)). Achten Sie darauf

freie Anwaltswahl zu haben, nur so können Sie einen Anwalt

ihres Vertrauens beauftragen, vor allem aber auch auswechseln, falls Sie mit seinen Leistungen nicht zufrieden sein sollten.

Bei Haftpflichtversicherungen: Diese decken nur Schäden, keine Gewährleistungsansprüche. Zwei Beispiele: Ein Zahnarzt macht einen Zahnersatz mangelhaft, der Zahn hat einen Sprung. Er muß die Arbeit wiederholen, dabei entstehen dem Patienten Schmerzen. Die Versicherung zahlt Schmerzensgeld, nicht aber die Kosten für die Wiederholung der Arbeit. Ein Handwerker verlegt einen Boden nicht ordnungsgemäß; dieser stellt sich auf und ist an mehreren Stellen kaputt. Die Versicherung zahlt nichts, weil das Werk an sich nicht in Ordnung ist. Würde ein Arbeiter versehentlich eine Wasserleitung anbohren, wäre der Wasserschaden gedeckt.

- Steuerberater (Wirtschaftstreuhänder) sind einerseits dafür da, Sie bei

unternehmerischen Handlungen (Gründung, Investitionen) über die steuerlichen Auswirkungen Ihres Tuns zu beraten, andererseits haben sie sich in den letzten Jahrzehnten immer mehr zu universellen Unternehmensberatern verändert. Ihr Vorteil liegt im regelmäßigen (monatlichen) Kontakt zum Unternehmer und darin, dass steuerliche Sachverhalte an zivilrechtliche Momente anknüpfen, sodass sie zwangsläufig auch auf anderen - als rein steuerlichen Gebieten - Bescheid wissen müssen. Sie sind dort aber in der Regel keine Spezialisten. Es ist daher ratsam, neben einem Steuerberater trotzdem einen Anwalt oder Notar zu konsultieren. Auch hier gilt, dass man vor Beauftragung über das Honorar sprechen sollte, um Überraschungen zu vermeiden.

- Die oben genannten klassischen Dienstleister haben besonders in letzter Zeit Konkurrenz durch andere Unternehmensarten, wie Inkassobüros, Lebensberater oder EDV-Buchführungsstellen, Selbsthilfevereine, etc. erhalten. Alle werben mit dem Preis- und/oder Kostenargument. Übersehen wird dabei aber oftmals, dass ein billiger Rat nicht besser sein muss, und dass hohe Effizienz und Qualität ihren Preis haben.

Die Auswahl von Beratern ist schwierig, zumal nicht alle über die gleichen Fähigkeiten und Erfahrungen verfügen. Oft helfen Empfehlungen aus dem Freundeskreis, Kontakte von Vorträgen und Erkenntnisse aus der Fachliteratur. Freiberufler, die publizieren, verfügen meistens über besondere Fachkenntnisse auf den Gebieten, über die sie schreiben oder auf denen sie Vorträge halten. Dies ist ein wichtiges Auswahlkriterium. Hat man einmal Kontakt gefunden, sollte man Vertrauen aufbauen. Die Fähigkeit dieses zu rechtfertigen und vermitteln zu können unterscheidet m. E. erfolgreiche Freiberufler von weniger wissenden. In der persönlichen Beratung kommt es vor allem darauf an, daß die "Chemie" stimmt. Erst ab einer gewissen Unternehmensgröße wird entscheidend, daß auch beispielsweise wirklich alle Belange eines Großkonzerns fachlich abgedeckt werden können. Dies spricht dann eher für die Beauftragung von Großkanzleien. Wie gesagt, letztlich entscheidet die persönliche Vorliebe.

[Haben Sie noch weitere Fragen siehe Punkt 15.](#)

[Zurück zu "Inhalt"](#)

3. Welche Anfängerfehler führen oft zur Insolvenz und sollten daher vermieden werden?

Die Insolvenzstatistik und die Judikatur der Strafgerichte (schuldhaft pleite zu machen ist strafbar, das Delikt heißt juristisch Krida) geben eine deutliche Antwort auf diese Fragen.

Häufig ist die mangelnde Eigenkapitalausstattung die Quelle des Scheiterns eines Unternehmens. Wieviel Geld man bar - und nicht über Kredit - haben sollte, um in die Selbständigkeit gehen zu können, hängt von der Branche, dem Kapitalbedarf und den Zukunftsaussichten ab, generell kann dies nicht beantwortet werden. Eines ist aber sicher, je mehr desto besser. Für Dienstleistungsbetriebe würde ich meinen, dass zumindest soviel Geld vorhanden sein sollte, wie der Jungunternehmer für sich selbst (privat) in einem Jahr ausgeben muss, um überleben zu können, sowie die Fixkosten der ersten sechs Monate. Sind hohe Investitionen erforderlich, sollten diese durch Kredit finanziert werden, dennoch aber zumindest eine Summe in der oben genannten Höhe (für laufende Kosten und Kreditraten) vorhanden sein. Besser noch wären zusätzlich soviel Prozent des Investitionsbedarfs, wie die Investition im ersten Jahr an Wert verliert (Sollte man aufgeben müssen, könnte man diese wieder verkaufen, mit dem Erlös die Schulden abdecken und etwas anderes ohne Vorlasten versuchen). Fragen Sie einen Steuerberater, Wirtschaftstreuhänder oder Unternehmensberater, möglicherweise auch Ihre künftige Innung. Diese werden Sie über die Kennziffern für Ihre Branche informieren und eine Modellrechnung anstellen, die als Orientierung dienen kann. Obiges ist eine reine Faustregel, die im Einzelfall auch ganz anders aussehen kann.

Nächste Ursache sind Managementfehler. Es ist zwar richtig, dass jeder "Lehrgeld" zahlen muß, derartige Fälle können aber ruinös sein. In diesen Bereich gehört vor allem eine mangelhafte Ausbildung oder fehlende Erfahrung. Allen politischen Bemühungen zum trotz empfehle ich dringend, in der Branche, in der Sie sich selbständig machen wollen, zuvor einige Jahre (als Lehrling, Angestellter, Arbeiter) Berufserfahrung zu sammeln, und vor allem selbst alle notwendigen Prüfungen abzulegen. (Ich weiß zwar, dass man diese für manche Branchen notwendigen Voraussetzungen und damit verbundenen Kosten mit bestimmten Tricks, manchmal auch nicht ganz legal, umgehen kann, muss aber von derartigen Praktiken abraten.) Auch wenn manche es nicht wahrhaben wollen, die Führung eines Unternehmens bedarf gewisser Fachkenntnisse, auch auf unbeliebten Gebieten, wie der Buchhaltung, so daß jeder davor gewarnt sei, ohne diese Kenntnisse anzufangen. Manches Wissen lässt sich auch erst später erwerben, vieles braucht man aber sofort.

Viele Jungunternehmer habe arbeitsrechtliche Probleme mit ihrem Personal. Dies kann - Arbeitnehmer sind sehr gut geschützt - zu erheblichen, kostenintensiven Problemen führen (siehe Arbeitsrecht). Wesentlich ist, dass Arbeitnehmer nicht am Erfolg des Unternehmens beteiligt sind, nur Zeit und Bemühung schulden und in der Regel alle Fehler - auch und besonders, wenn sie wirtschaftliche Folgen haben - vom Unternehmer ohne Anspruch auf Regress bezahlt werden müssen. Vor Aufnahme von Mitarbeitern, besonders aber vor Kündigungen oder gar Entlassungen, empfehle ich

dringend Rücksprache mit Rechtsanwalt oder Steuerberater oder Interessenvertretung zu halten, was aber rasch geschehen muß, beispielsweise da Entlassungsgründe an sich unverzüglich geltend zu machen sind (Zeit für ein sofort geführtes telefonisches Beratungsgespräch haben Sie allemal). Lernen Sie rasch Menschenführung und Motivation. Mit konservativen Anschaffungs- bzw. Befehlstonen erreichen sie nichts und riskieren Arbeitsgerichtsprozesse zu verlieren.

Investitionen - auch in Personal -gehören überlegt. Zu früh in der Unternehmensentwicklung sind sie genauso schädlich, wie zu spät.

Der Aufwand, den Sie treiben, besonders die Entnahmegewohnheiten, sollten nur in Übereinstimmung mit den tatsächlich erzielten Einnahmen vorgenommen werden. Investieren Sie erst, wenn Sie das Geld von den Kunden auch tatsächlich haben (nicht schon bei Abschluss des Vertrages oder bei Rechnungslegung); kalkulieren Sie Ausfälle (Gewährleistung, Insolvenz Ihres Schuldners und Prozessdauer) in Ihre Finanzplanung ein.

Vorsicht ist auch beim Verkauf von Dienstleistungen und Produkten angezeigt. Schleudern Sie nicht mit dem Preis. Die besten Geschäfte sind die, die man nicht macht. Verkaufen Sie nicht unter Ihren Kosten, aber auch nicht zu diesen (Sie müssen den Unternehmerlohn und Ausfälle, Steuern und Abgaben mitverdienen). Konzentrieren Sie sich auf Dinge, die Gewinn machen, nicht auf die Abwicklung und den Aufriss von Verlustgeschäften.

Um ein Unternehmen erfolgreich zu führen, müssen Sie nach innen Führungsqualitäten (die Fähigkeit zu motivieren und zu organisieren), nach außen die Fähigkeit, mit Gewinn zu verkaufen, haben. Alle diese Fähigkeiten lassen sich lernen, besuchen Sie Kurse und lesen Sie Bücher.

Gehen Sie keine - schon gar keine langfristigen - Lieferverträge ein, die für Sie ruinös sind oder Sie zu stark beschränken.

Gehen Sie so wenig wie möglich Haftungen ein, schon gar nicht aus bloßer Gefälligkeit.

Hüten Sie sich vor Geschäftspartnern, die kostenlose Vorleistung verlangen, damit Sie später Geschäfte machen; dies geht meistens schief.

In diesen Bereich gehört auch die Fähigkeit, Partner zu suchen, die am Geschäft beteiligt sind, und mit denen Sie langfristig auskommen (siehe Gesellschaftsrecht).

Ein anderer Fehler besteht darin, dass das Rechnungswesen nicht funktioniert oder chaotisch organisiert ist. Viele Unternehmer wissen deshalb oft gar nicht, bzw. erkennen viel zu spät, dass sie pleite sind. Es ist wichtig, praktisch taggleich zu wissen, wo man steht. Nur so kann man richtige Entscheidungen treffen.

Rechnen Sie damit, dass Steuern und Sozialversicherungsbeiträge oft mit großer Verzögerung fällig werden, dann aber erhebliche Beträge ausmachen, vor allem ab

dem dritten oder vierten Jahr der Unternehmensexistenz (etwa 1-2 Jahre, nachdem Sie in die Gewinnzone kommen). Es ist absolut lebensnotwendig, entsprechende Rückstellungen zu bilden, alles andere führt zur wirtschaftlichen Katastrophe. (Erfahrungsgemäß sind die Sozialversicherungen die lästigsten und hartnäckigsten Gläubiger, die nicht zögern, Anträge auf Eröffnung des Konkursverfahrens zu stellen und Haftungsdurchgriffe auf Geschäftsführer in Anspruch zu nehmen.)

Es gibt in der Unternehmenskrise immer einen Punkt, bis zu dem eine Sanierung möglich ist. Holen Sie rechtzeitig Rat ein. Wenn dieser Punkt überschritten ist, bleibt nur mehr der Weg in die Insolvenz. 60 Tage ab Erkennbarkeit bzw. schuldhafter Unkenntnis der Überschuldung bzw. Zahlungsunfähigkeit besteht eine Verpflichtung zur Antragstellung durch den Unternehmer (bei sonstiger straf- und zivilrechtlicher Haftung).

Mein Tipp: Beenden Sie Ihre unternehmerische Tätigkeit konsequent, sobald sich herausstellt, dass Sie mit Ihrem Unternehmen keinen Erfolg haben. Versuchen Sie es - im Einvernehmen mit Ihren Gläubigern - im Ganzen zu verwerten, verteilen Sie den Erlös unter Ihren Gläubigern, vereinbaren Sie für den Rest Raten, oder - falls dieser zu groß ist - überlegen Sie die Möglichkeiten des Privatkonkurses. Nur so können Sie erreichen, wieder schuldenfrei zu werden und unbelastet Neues beginnen zu können, wozu es nie zu spät ist.

Vermeiden Sie Krisen mit der Ehefrau/dem Ehemann oder der Lebenspartnerin/dem Lebenspartner. Scheidung und Trennung sind oft die Folge, meist aber die Ursache für Insolvenz (falls diese von privaten Problemen beeinflusst wird).

Nur verschwindend gering sind Fälle, bei denen Insolvenz - juristisch gesehen - unverschuldet ist, etwa als alleinige Folge plötzlich auftretender schwerer Krankheit oder als Folgekonkurs. Statistisch gesehen liegen diese Fälle unter 4% der Insolvenzstatistik.

[Haben Sie noch weitere Fragen siehe Punkt 15.](#)

[Zurück zu "Inhalt"](#)

4. Worauf ist bei Abschluss eines Mietvertrages zu achten?

Ein Mietvertrag ist ein Vertrag, mit dem jemand (der Vermieter) eine unverbrauchbare Sache einem anderen (dem Mieter) gegen Entgelt zur Benützung überlässt, dies auf Zeit. Der Vertrag kommt durch übereinstimmende Willenserklärung über Objekt und Preis (Miete) zustande (Konsensualvertrag).

Im Anwendungsbereich des MRG (Mietrechtsgesetz) gelten besondere Zwangsvorschriften, von denen zu Lasten des Mieters nicht abgegangen werden darf. Hauptausnahmen gelten für Räumlichkeiten, in denen Unternehmen mieten, die der Versorgung von Reisenden von Verkehrsunternehmen dienen (ÖBB, Straßenbahnen), reine Liegenschaften - ohne Gebäude (falls nicht zur Errichtung von Superädifikaten vermietet) und Wirtschaftsparks. Ansonsten gibt es strenge Regeln, die Miethöhe, Befristung und Kündigungsschutz regeln.

Wichtig für den Mieter, der Unternehmer ist und zu Geschäftszwecken mietet, ist, dass er nach Übergabe des Bestandesobjekts, die Höhe des Mietzinses nicht mehr bestreiten kann. Sollte daher die Miete unangemessen sein, muß dies vorher gerügt werden.

Noch viel wichtiger ist, dass die Räumlichkeiten für die geplante Tätigkeit überhaupt geeignet sind, d.h. es muss möglich sein, alle Voraussetzungen zu schaffen, die baurechtlich und betriebsanlagenrechtlich erforderlich sind. Dies sollte vor Vertragsabschluß durch Rücksprache bei den zuständigen Behörden geprüft werden.

Für den Unternehmer ist ein Weitergaberecht sinnvoll (möglicherweise für die ersten 10 Jahre). Nur so bleibt das Unternehmen leicht veräußerbar. Gemäß § 12a MRG kann man auch ohne Zustimmung der Hausinhabung das Unternehmen veräußern, allerdings kann es zu empfindlichen Mietzinserhöhungen kommen, die den Wert des Unternehmens reduzieren. Jedenfalls ist sinnvoll vorzusehen, dass bei Aufnahme neuer Partner innerhalb einer gewissen Zeit keine Mietzinserhöhung stattfindet.

Wichtig sind auch Vorkehrungen, die sicherstellen, dass bei Auszug aus dem Objekt nicht alle Investitionen verloren gehen.

Auch sollten Sie unbedingt darauf achten, dass der Vermieter Liegenschaftseigentümer ist, die Mehrheit der Anteile laut Grundbuch hat oder sonst zur Vermietung berechtigt ist (Vollmachten, Grundbuch und Gesetzestext (§ 2 MRG) kontrollieren).

Der Mietvertrag ist die wirtschaftliche Grundlage der unternehmerischen Tätigkeit. Arbeiten Sie ihn genau aus. Holen Sie fachkundigen Rat ein (Rechtsanwalt bzw. Notar).

Beachten Sie auch die Nebengebühren nach dem Gebührengesetz (In der Regel 1% des 36-fachen Bruttomietzinses, oder bei befristeten Mietverträgen 1% des Bruttoentgelts für die gesamte Vertragsdauer, höchstens aber 1% des 18-fachen

Jahresentgelts; durch geschickte Vertragsgestaltung kann die Gebühr auf ersteres verringert werden.)

Vermeiden Sie Umsatzmieten; dies führt meist zu Streit über die Höhe des Umsatzes.

Vermeiden Sie Befristungen; diese erweisen sich meist als durchsetzbar und für den Mieter als - wirtschaftlich betrachtet - nachteilig.

Obige Ausführungen könne nicht auf alle Aspekte des Mietrechts eingehen; es handelt sich nur um Tips, worauf in der Praxis besonders zu achten wäre.

[Haben Sie noch weitere Fragen siehe Punkt 15.](#)

[Zurück zu "Inhalt"](#)

5. Worauf sollten Sie beim Unternehmenskauf achten?

Der Käufer eines Unternehmens haftet aufgrund verschiedener gesetzlicher Vorschriften unausschliessbar für alle Schulden, die der Verkäufer hatte, insbesondere für zivilrechtliche Schulden (bes. nach § 1409 ABGB, § 25 HGB und § 12a MRG) und öffentlich rechtliche Verbindlichkeiten (insbesondere nach § 14 BAO und § 114 ASVG sowie landes- und gemeindegeseztlichen Vorschriften), besonders sohin für Steuerschulden, Schulden bei der Sozialversicherung und für die Getränke- und Vergnügungssteuer. Die Haftung ist in fast allen Fällen der Höhe nach und zeitlich beschränkt; sie gilt auch bei Erwerb eines Teilbetriebes.

Vermeiden (aber leider nicht ganz ausschließen) kann man diese Haftungen nur durch die Einholung einer Auskunft des Steuerberaters des Verkäufers über das Vorhandensein solcher Schulden, durch die Einholung von Auskünften beim Finanzamt, der Gemeinde (Stadtkasse), durch Einsicht in die Buchhaltung des Verkäufers, durch Nachschau bei den zuständigen Gerichten, ob Prozesse für und gegen den Verkäufer anhängig sind oder waren, ob Exekutionen gegen diesen laufen, oder gar Insolvenzanträge. Besonders wichtig ist ein Gespräch mit der Hausverwaltung, wegen der Mietrechte, die zum Unternehmen gehören. So erfährt man Rückstände und die Höhe der künftigen Miete (falls kein Weitergaberecht besteht und § 12a MRG zur Anwendung gelangt, was zu prüfen wäre.) Für die Einholung dieser Auskünfte braucht man die Zustimmung (Vollmacht) des Verkäufers. Eine durchschlagende Nachfolgehafung kann in der Regel vermieden werden, wenn mit dem Kaufpreis alle Schulden bezahlt werden können. Notfalls sollte man dies über die Treuhandschaft eines Vertragsrichters absichern (Rechtsanwalt oder Notar erhalten den Kaufpreis treuhändisch, mit der Abrede die Höhe der Verbindlichkeiten festzustellen, den Kaufpreis zu deren Bezahlung zu verwenden und einen allfälligen Rest dem Verkäufer auszufolgen.) Versuchen Sie einen Teil des Kaufpreises in Raten zu bezahlen oder - vielleicht auch nur über eine Treuhandschaft - eine Zeitlang (idealerweise 1,5 Jahre, danach ist ein Auftreten von weiteren Verbindlichkeiten zwar möglich, es ist aber eher unwahrscheinlich, daß Sie bis dahin davon nichts bemerkt hätten) zurückzubehalten, dies um einen Aufrechnungsfonds zu haben, falls etwas nachkommt.

Achten Sie darauf, dass alle Auflagen der Betriebsanlagengenehmigung erfüllt sind; dies gilt besonders in der Gastronomie. Mängel können zur Betriebsschließung führen. Dieses Problem sollte man nicht unterschätzen. Oft ist nach einem Kauf nicht mehr genug Geld vorhanden, um auch noch behördlich vorgeschriebene Investitionen zu tätigen. Vorsicht ist bei Betrieben geboten, die angeblich betriebsanlagengenehmigungsfrei sind; dies sind Sie nur solange, bis die Behörde über Anzeige eines Anrainers oder von Amts wegen verlangt, dass eine solche Genehmigung eingeholt wird. Spätestens dann sind erhebliche Investitionen erforderlich, vor allem zum Arbeitnehmerschutz (oft zwei eigene Toiletten für die Angestellten; ausreichende Belichtung) und Lärmschutzmaßnahmen (Lärmschutzdecken und -wände, automatische Regler für die Lautstärke einer Musikbox, etc.). Nicht ein Unternehmer ist an derartigen, wirtschaftlich für ihn zu teuren Überraschungen zu Grunde gegangen.

Unendlich auch die Frage der Preisfestsetzung. Es ist schwer, den objektiven Wert eines Unternehmens zu ermitteln, zumal auch subjektive Komponenten die Preisbildung beeinflussen. Jedenfalls sollten Sie - nach meiner persönlichen Auffassung - nicht mehr zahlen, als Sie voraussichtlich in 15 Jahren samt Zinsen und angemessenen Unternehmerlohn (ein Betrag, der dem Gehalt eines vergleichbaren Angestellten entsprechen würde) wieder erwirtschaften können. Der gewonnene Substanzwert ist dann der Gewinn Ihrer Tätigkeit.

Zu übernehmen sind auch alle Dienstnehmer (Arbeitsvertragsanpassungsgesetz), welche nicht schlechter gestellt werden dürfen, als ohne den Verkauf. Kein Dienstnehmer darf wegen eines Verkaufs gekündigt werden. Regeln Sie daher genau Abfertigungsfragen.

Achten Sie auch auf den Übergang aller Rechte, die zum Unternehmen gehören (vor allem der gewerblichen Schutzrechte, der Versicherungsverträge, der Mietrechte (Achtung: Mietzinserhöhungen drohen), der Lieferverträge und überhaupt aller Dauerschuldverhältnisse). Stellen Sie sicher, daß der Verkäufer Sie nicht in nächster Zeit konkurrenziert (Sie kaufen auch den Kundenstock; dieser sollte Ihnen vom Verkäufer nicht streitig gemacht werden dürfen.)

Wichtig ist auch eine genaue Inventarliste, die auflistet, welche Fahrnisse des Unternehmens auf Sie übergehen.

Der Verkäufer sollte vertraglich dafür haften, daß alle Einrichtungsgegenstände im Eigentum des Unternehmens stehen (nicht bloß geliehen, geleast oder gemietet, vor allem aber auch voll ausbezahlt und ordnungsgemäß gewartet sind).

Die am Kaufpreis lastende Umsatzsteuer (außer bei Ust-befreiten Unternehmern, wie Ärzten) wird in der Regel durch Überrechnung oder Umbuchung bargeldlos bezahlt. Hierfür sind aber bestimmte Voraussetzungen notwendig bzw. Formalismen einzuhalten. Holen Sie entsprechenden Rat ein.

Obige Ausführungen streichen nur einige - nach Meinung des Autors - wichtige Aspekte des Themas Unternehmenskauf heraus; im Einzelfall ist eine qualifizierte Beratung empfehlenswert, ja geradezu unabdingbar.

Für den Unternehmenskauf gibt es keine Formvorschriften, er kann auch bloß mündlich erfolgen. Wegen der Bedeutung des Vorgangs ist die Errichtung einer schriftlichen Vertragsurkunde dringend zu empfehlen. Eine Rechnung muß in jedem Fall ausgestellt werden. Wenngleich nicht zwingend vorgesehen rate ich doch zur Einschaltung eines Rechtsanwalts oder Notars. Nur so werden Sie zu einem Vertrag kommen, der Probleme und Überraschungen vermeiden hilft und so formuliert ist, daß Sie im Streitfall zu ihrem Recht kommen.

[Haben Sie noch weitere Fragen siehe Punkt 15.](#)

[Zurück zu "Inhalt"](#)

6. Was ist ein Unternehmenspachtvertrag?

Beim Unternehmenspachtvertrag wird ein Unternehmen vom Eigentümer (Verpächter) einem anderen (dem Pächter) gegen Entgelt auf Zeit in Bestand gegeben.

Charakteristisch ist, dass der Pächter eine Betriebspflicht hat, das heißt das Unternehmen betreiben muss (er darf es nicht geschlossen halten). Er hat es am Ende der Pachtdauer wieder zurückzustellen. Wesentlich ist, daß es keinerlei gesetzliche Schranken für die Befristbarkeit eines Pachtvertrages gibt (außer in der Landwirtschaft), daher auch keinen Kündigungsschutz. Nicht einmal die Nachzahlung rückständiger Pachtraten während eines Verfahrens kann den Vertrag retten (zum Unterschied zum Mietvertrag). Daher ist besonderes Augenmerk auf die Formulierung jener Vertragspunkte zu legen, die die Dauer, die Befristung und die Kündigungsmöglichkeiten regeln.

Vieles, was für den Unternehmenskauf gilt, gilt auch für den Pachtvertrag (siehe oben).

Auch der Pächter ist grundsätzlich in Nachfolgehaftungen, ebenso aber auch der Verpächter, wenn der Pächter das Unternehmen (überschuldet) zurückstellt. Pachtverträge sind daher noch viel heikler als Kaufverträge und sollten wohl ausgehandelt werden. Ziehen Sie unbedingt fachmännischen Rat bei, es lohnt sich.

[Haben Sie noch weitere Fragen siehe Punkt 15.](#)

[Zurück zu "Inhalt"](#)

7. Worauf sollte ich beim Erwerb eines Unternehmens durch gesellschaftsrechtliche Vorgänge (zumeist Abtretung von Gesellschaftsanteilen) achten?

Wird ein Unternehmen in Form einer Gesellschaft betrieben, kann dies entweder in Form einer Kapitalgesellschaft geschehen (Aktiengesellschaft [AG], Gesellschaft mit beschränkter Haftung [GmbH]), oder als Personengesellschaft (offene Handelsgesellschaft [OHG], Kommanditgesellschaft [KG], offene Erwerbsgesellschaft [OEG], Kommanditerwerbsgesellschaft [KEG]).

Gemeinsam ist, daß das jeweilige Unternehmen, das erworben werden soll, der juristischen Person (also beispielsweise der GmbH) gehört. Gesellschaftsrechtlich wird immer unterschieden zwischen dem Vermögen der Gesellschaft und den Gesellschaftern, die intern an dem Vermögen beteiligt sind.

Betreibt beispielsweise eine GmbH einen gastgewerblichen Betrieb, so kann man diesen auch dadurch erwerben, dass man schlichtweg die Gesellschaftsanteile der Gesellschafter aufkauft.

Der Nachteil einer solchen Vorgangsweise liegt darin, dass Sie damit das Unternehmen mit allen Verbindlichkeiten - auch mit jenen Verbindlichkeiten, die Sie weder kannten noch kennen mussten - übernehmen und auf Gedeih und Verderb alle Nachteile zu ertragen haben, die die Vorgänger verursacht haben. Entsprechende Vertragsgestaltung vorausgesetzt kann man etwa nachkommende "Leichen im Keller" zwar auf die abtretenden Gesellschafter überwälzen, jedoch nur so, dass diese im Regress der Gesellschaft oder dem erwerbenden Gesellschafter Ersatz zu leisten haben. Primär trifft es immer die Gesellschaft und damit denjenigen, der gerade ihr Eigentümer ist. Ob derartige Ersatzforderungen einbringlich sind, ist immer die große Frage.

Dennoch hat der Erwerb von Gesellschaftsanteilen große Vorteile, vor allem weil - zum Unterschied vom Unternehmenskauf - die Übertragung der mit dem Unternehmen verbundenen Rechte und Pflichten nicht einer Fülle von einzelnen Rechtshandlungen bedarf, sondern uno actu vor sich geht, weil nach außen hin sich die Rechtspersönlichkeit des Unternehmers (nämlich der Gesellschaft) nicht ändert.

Derartige Verträge haben oft auch gravierende steuerliche Folgen, dies sowohl für die abtretenden Gesellschafter, als auch für die annehmenden Gesellschafter, wobei es keine globalen Richtlinien gibt, aus denen ableitbar wäre, ob im Einzelfall ein Unternehmensverkauf von der Gesellschaft mit nachfolgender Liquidation oder der Erwerb von Anteilen der Gesellschaft, der ein Unternehmen gehört, sinnvoll und zweckmäßig ist.

Üblicherweise gehen hier auch die wirtschaftlichen Interessen der Verkäufer (also der Gesellschafter) und des Käufers (also demjenigen, der an sich wählen könnte, ob er nur das Unternehmen der Gesellschaft kauft, oder ob er die Anteile der Gesellschaft, die das Unternehmen betreibt, erwirbt) auseinander. Nur eine genaue Analyse - vor

allen auch in wirtschaftlich-steuerrechtlicher Hinsicht - kann Ihnen hier Entscheidungshilfen bieten. Letztlich ist es allerdings auch eine Frage des Verhandlungsgeschicks, ob das, was für eine der beiden Seiten günstig ist, auch tatsächlich im Verhandlungsweg durchgesetzt werden kann.

Abzuraten ist, daß sich der künftige Jungunternehmer nur in Teile des Unternehmens einkauft, weil dies meist zu unüberbrückbaren Differenzen zwischen dem scheidenden Altunternehmer (Gesellschafter) und dem hinzutretenden Jungunternehmer führt. Derartiges funktioniert in der Regel nur dann, wenn die Parteien sich schon jahrelang kennen und ein langsames Hineinwachsen in einen Betrieb (etwa durch die nachfolgende Generation, die diesen übernimmt) geplant ist. Treffen Fremde aufeinander, die sich möglicherweise aus Anlass der Vertragsverhandlungen erstmalig kennengelernt haben, kommt es meistens zu persönlichen und unüberbrückbaren Spannungen; dennoch ist auch diese Form des Unternehmenserwerbs - vor allem in ganz großen Fällen (beispielsweise Zusammenschlüsse von Konzernen) - häufig und wird in der Praxis durchexerziert. Für in Gründung befindliche Jungunternehmer kommt dies aber meist - entweder mangels Kapital oder mangels entsprechender persönlicher Neigungen - nicht in Frage.

Wird ein Unternehmen vollständig erworben, so ist der Erwerb der Gesellschaftsanteile - trotz der damit verbundenen Risiken - durchaus zweckmäßig. Sie dürfen nicht übersehen, dass - vor allem falls der Kaufpreis der Anteile unter dem gesetzlichen Mindeststammkapital liegt - dies für den Käufer in aller Regel eine relativ einfache Methode ist, mit geringem Kapitaleinsatz in eine Gesellschaftsform zu flüchten, die immerhin (bei der GmbH) bis zu einem gewissen Grad einen Schutz vor persönlichen Haftungen gewährt.

Nicht übersehen sollten Sie allerdings, dass bei Änderung der Gesellschaftsanteile (des maßgeblichen Einflusses auf die Gesellschaft) eventuell es gemäß § 12a MRG zu empfindlichen Mietzinserhöhungen kommt, dies hinsichtlich all jener Mietverträge, die die Gesellschaft abgeschlossen hat. Dies macht auch derartige Vorgänge - wirtschaftlich betrachtet - problematisch.

Im übrigen ist für den Erwerb von Anteilen an einer GmbH die Errichtung eines Notariatsakts zwingend erforderlich, wobei diesen entweder ein Notar oder ein Anwalt unter Beiziehung eines Notars verfassen kann.

Hinsichtlich der Abtretung von Gesellschaftsanteilen bei Personenhandelsgesellschaften ist es so, dass keine Notariatsaktpflicht besteht, wohl aber müssen die entsprechenden Firmenbucheingaben beglaubigt unterfertigt werden. Auch dies kann bei einem Rechtsanwalt gemacht werden; dieser wird zu Beglaubigungszwecken einen Notar beiziehen.

Zu beachten ist, dass der neue Gesellschafter in eine Gesellschaft eintritt, sohin nicht nur Rechte und Pflichten gegenüber dem abtretenden Gesellschafter hat, sondern auch gegenüber der Gemeinschaft, insbesondere gegenüber der GmbH, und möglicherweise auch gegenüber deren Gläubigern, besonders dann, falls bei einer GmbH das

Stammkapital nicht vollständig einbezahlt ist, oder falls er bei einer Personenhandelsgesellschaft die Stellung eines Gesellschafters übernimmt, der persönlich für die Schulden der Gesellschaft unbeschränkt und unbeschränkbar zu haften hat, wie immer bei der Übernahme der Stellung eines Komplementärs.

(Siehe auch die Kapitel über die Frage der Vergesellschaftung, Frage 8).

[Haben Sie noch weitere Fragen siehe Punkt 15.](#)

[Zurück zu "Inhalt"](#)

8. Worauf sollte ich bei Abschluss eines Gesellschaftsvertrages achten?

Unter einem Gesellschaftsvertrag versteht man - im klassischen Sinn - die Vereinbarung von zumindest zwei Personen, sich miteinander zu Erwerbszwecken zusammenzuschließen.

Hierbei stehen verschiedene Gesellschaftsformen zur Verfügung, nämlich im wesentlichen Personenhandelsgesellschaften, bei denen zumindest ein Gesellschafter persönlich für sämtliche Verbindlichkeiten des Unternehmens haftet, und Kapitalgesellschaften, bei denen es - in der Praxis - möglich ist, die Haftung und damit das Risiko der Gesellschafter in bestimmten Ausmaßen zu limitieren.

Die Entscheidung, welche Gesellschaftsform gewählt wird, hängt zu 95% von steuerlichen Fragen und nur zu 5% von zivilrechtlichen Überlegungen (Wunsch nach Haftungsbegrenzung) ab.

Primär sollte man darauf achten, sich nur mit Geschäftspartnern einzulassen, mit denen man sich gut versteht. Die Gesellschaft braucht - wie eine gute Ehe - ein gewisses Maß an Toleranz, die Fähigkeit, dem anderen bei Fehlern zu helfen, und auch die grundlegende Bereitschaft, Fehler oder Misserfolge verzeihen und aushalten zu können, sowie auch - vor allem wenn intellektuelle Arbeit verlangt wird - ein Verständnis dafür, dass nicht jeder zu jeder Zeit gleich intensiv, gleich effizient und gleich erfolgreich eine Leistung erbringen kann. Fehler in diesen Bereichen führen in der Regel zum Scheitern der Gesellschaft, dies zumindest aus psychologischer Sicht; sie sind auch oft die Quelle für Streitigkeiten zwischen den Gesellschaftern. Das wichtigste Kriterium für die Frage, ob man sich vergesellschaften sollte oder nicht, ist das Kriterium, ob man sich gut versteht. Leider werden in der Praxis Vergesellschaftungen vorwiegend deshalb vorgenommen, weil ein Teil das Kapital und ein anderer die Geschäftsidee gibt. Dies ist extrem problematisch, weil sich in der Regel der Kapitalgeber aus dem Grund, weil er das Kapital gibt, gesellschaftsrechtliche Sonderrechte und Vorteile einräumen läßt, welche letztlich denjenigen, der nur die Idee oder die Arbeitskraft bereitstellt, nach kurzer Zeit der Zusammenarbeit frustrieren, was wiederum das Scheitern der Gesellschaft indiziert. Überlegen Sie sich daher sehr genau, mit wem Sie eine Gesellschaft eingehen! Diese Fragen - und ihre Bedeutung für das Wohlergehen der Gesellschaft auf Dauer - werden in der Praxis oft (besonders von jungen Menschen) unterschätzt.

Heute ist es auch möglich eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) als sogenannte "Einmannfirma" zu gründen, d.h. ohne Partner, eine Möglichkeit, auf die hinzuweisen ist.

Eine der häufigsten Gesellschaftsformen ist die Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Wie der Name schon sagt, ist es möglich, im Rahmen einer GmbH sich an einem Unternehmen zu beteiligen oder es zu fördern, ohne über ein bestimmtes Limit (das am Anfang aufzubringende Stammkapital) für allfällige Mißerfolge zu haften. Allerdings greift diese Haftungsbeschränkung nur dann, wenn man sich lediglich mit Kapital an der Gesellschaft beteiligt, nicht aber an der Geschäftsführung derselben.

Sobald ein Gesellschafter - was der Regelfall ist - auch Geschäftsführer der Gesellschaft ist, kommt er in bestimmte Verantwortungen, vor allem gegenüber Sozialversicherungsträgern und Finanzbehörden, und auch im Fall der Insolvenz in Kridahaftungen, die dazu führen, daß die Haftungsbeschränkung, die er als Gesellschafter genießt, ihm deshalb nichts bringt, weil er als Geschäftsführer - wegen Fehlverhaltens - persönlich (in bestimmten Ausmaß) haftet. Dazu kommt, dass Banken in der Regel nicht bereit sind, einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung einen Kredit zu gewähren, ohne dass alle Geschäftsführer und Gesellschafter die persönliche Haftung für den Kredit übernehmen, eine Praxis, durch die die an sich nach dem GmbH-Recht gegebene Haftungsbeschränkung praktisch wirkungslos gemacht wird. Wirklich geschädigt - falls die Haftungsbeschränkung je zur Anwendung kommt - werden in der Regel nur die Geschäftspartner der Gesellschaft, diejenigen nämlich, die Geschäfte mit der Gesellschaft abgeschlossen haben, ohne von vornherein auf einer persönlichen Haftung der Gesellschafter und der Geschäftsführer für die Erfüllung des Geschäftes zu bestehen. Das führt dazu, dass ein Teil der Gläubiger im Zuge eines Insolvenzverfahrens - und dort erweist sich erst, ob eine Haftungsbeschränkung sinnvoll und nützlich ist oder nicht - um die Verbindlichkeiten umfällt, ein anderer Teil aber geht sehr wohl Wege, die dazu führen, dass diejenigen, die in der Gesellschaft persönlich gehandelt haben, in eine Haftung geraten. Es ist sohin die GmbH - falls man als Geschäftsführer mitarbeitet - nur zum Teil eine Unternehmensform, die von persönlichen Verantwortungen entbindet.

Die Attraktivität der Gesellschaft mit beschränkter Haftung hat auch abgenommen, weil die Gründungskosten relativ hoch sind. Einschließlich der zu zahlenden Steuern und Gebühren, Notars- und Anwaltskosten, sowie der zu legenden Eröffnungsbilanz muss man bei einer Mindestausstattung mit einem Kapital von €35.000,--, von dem €17.500,-- einbezahlt sein müssen, mit Kosten in der Größenordnung von €3.000,-- bis €5.000,-- rechnen, je nachdem ob und welcher Beratungsaufwand erforderlich ist, ob Fantasienamen gewünscht werden, ob Markenrechte zu erwerben sind oder erworben wurden, etc.; es wird hier dringend empfohlen, die Honorarfrage vor Inauftraggabe entsprechender Beratungsleistungen zu klären. Die Kostenbelastung kann weit über die oben genannten Ziffern hinausgehen, besonders falls der Gründung umfangreiche Gespräche zwischen den Gesellschaftern (unter fachmännischer Anleitung) vorangehen, beispielsweise sich Personen vergesellschaften, die von gesellschaftsrechtlichen Vorgängen schlichtweg keine Ahnung haben und denen man alles besonders genau erklären muss. Dies kostet Zeit, erfordert Aufwand und erhöht die Spesen.

Der Nachteil der GmbH liegt heute vor allem in der Mindestkörperschaftssteuer, die auch dann zu bezahlen ist, wenn an sich keine Gewinne vorhanden sind, und auch darin, dass die Bilanzen beim Firmenbuchgericht eingereicht werden müssen, dies samt Lagebericht, was dazu führt, dass in einer allfälligen Krise der Gesellschaft auch relativ rasch gehandelt werden muss und diese Krise nach außen hin besonders leicht sichtbar wird, was die Dinge eher erschwert als erleichtert. Da nunmehr - zum Unterschied von früher - auch Nichtkapitalgesellschaften gewerberechtliche Geschäftsführer als Angestellte beschäftigen können, hat die Anzahl der GmbH-Neugründungen eher abgenommen, zumal es für die meisten Unternehmer billiger ist,

zunächst einmal als Einzelunternehmer oder als Erwerbsgesellschaften (möglicherweise auch als OHG oder KG) ihre Tätigkeit zu beginnen und erst in einer späteren Entwicklung des Unternehmens auf die Rechtsform der GmbH umzustellen (umzugründen).

Eine relativ häufig anzutreffende Gesellschaftsform sind Erwerbsgesellschaften. Deren Gründung ist für Jungunternehmer relativ einfach. Wesentlich ist bei Personenhandelsgesellschaften, dass der Gesellschaftsvertrag nicht beglaubigt unterfertigt sein muss (lediglich die Handelsregistereingaben), und dass es eine relativ große Vertragsfreiheit gibt. Vor allem "Wirtschaftsberater" pflegen Gesellschaftsverträge von Personenhandelsgesellschaften oft nur auf einer A4-Seite und extrem rudimentär zu verfassen. Dies reicht zwar für die steuerliche Anerkennung der Gesellschaft, nicht aber für allenfalls aus dem Gesellschaftsverhältnis resultierende Streitigkeiten der Gesellschafter untereinander. Dazu kommt, dass die gesetzlichen Grundlagen oft nicht der Realität entsprechen, weshalb dringend zu empfehlen ist, auch und besonders in diesen Fällen einen genauen Gesellschaftsvertrag auszuarbeiten. Dieser sollte vor allem genau festlegen, was jeder Gesellschafter zur Erreichung des Gesellschaftszwecks beizutragen hat (Kapital, Einrichtung, Bestandrechte, Arbeitsleistungen), wie der Gewinn zu verteilen ist, und wie die Gesellschaft wieder aufgelöst werden kann, sowie ob und unter welchen Voraussetzungen ein Gesellschafter den anderen aus der Gesellschaft ausschließen kann. Gerade bei Erbringung von Dienstleistungen ist dies besonders wichtig.

Im Bereich der "Freiberufler" sind darüber hinaus standesrechtliche Vorschriften zu beachten, die den Kreis derjenigen, die an einer Partnerschaft (der Erwerbsgesellschaft von Freiberuflern) teilnehmen können, beschränken und auch die Art und Weise, welche Bestimmungen im Gesellschaftsvertrag enthalten sein dürfen bzw. welche enthalten sein müssen, festlegen. Außerhalb der Berufsgruppe "Freiberufler" gibt es keine Beschränkungen.

Wesentlich ist, daß bei einer Personenhandelsgesellschaft bzw. bei einer Erwerbsgesellschaft immer eine Person unbeschränkt und unbeschränkbar in einer Haftung für alle Rechtsverhältnisse steckt (für alle Verbindlichkeiten), die die Gesellschaft eingeht. Dies ist bitter, wenn die Gesellschaft scheitert, und dabei herauskommt, daß ein Gesellschafter, der nur beschränkt haftet (= Kommanditist), nach dem Ende der Gesellschaft für nichts mehr haftet, jener Gesellschafter, der persönlich gehaftet hat, aber für alles haftet, dies vielleicht auch, falls der Kommanditist Angestellter war und selbst den Untergang des Unternehmens verursacht hat. Um solche Konstellationen zu vermeiden, rate ich Ihnen dringendst, Gesellschaftsverträge ausführlich auszuarbeiten, genau die Stellung des Gesellschafters zu definieren und sich vor allem qualifizierter Berater zu bedienen.

[Haben Sie noch weitere Fragen siehe Punkt 15.](#)

[Zurück zu "Inhalt"](#)

9. Was wäre bei den ersten Investitionsentscheidungen zu bedenken (Kauf, Leasing (Miete))?

Hier gilt insbesondere, dass keinesfalls Investitionen getätigt werden sollten, bevor nicht jene Verträge abgeschlossen sind, die Voraussetzung dafür sind, dass Investitionen überhaupt Sinn machen. Es ist zum Beispiel nicht sinnvoll, die Einrichtung für einen Betrieb zu kaufen, bevor man das Objekt, für das die Einrichtung gekauft wird und auf dessen Ausmaße sie angepasst ist, auch tatsächlich rechtswirksam angemietet und übergeben erhalten hat. Auch ist es wenig sinnvoll, Einrichtungsgegenstände anzuschaffen, bevor noch ein allfälliger Unternehmenskaufvertrag abgeschlossen und das Unternehmen übergeben ist. So sehr ich die am Anfang der Unternehmenstätigkeit gegebene Aufregung und den Wunsch, möglichst rasch anzufangen und ins Verdienen zu kommen, und auch die Notwendigkeit, auf Lieferfristen zu achten, verstehe, so ist doch darauf hinzuweisen, daß diese Ungeduld oft katastrophale Folgen hat, nämlich dann, wenn man etwas voreilig bestellt, was man in Wahrheit gar nicht brauchen kann.

Mein Tip: Erstellen Sie einen Investitionsplan, holen Sie Angebote ein und lassen Sie sich nicht dazu drängen, abzuschließen, bevor nicht die definitive Entscheidung für die Selbständigkeit gefallen und die Schaffung der Grundlagen hierfür (Lokalität) wirklich abgeschlossen ist.

Im übrigen machen auch viele Jungunternehmer den Fehler, Geräte und Anlagen zu kaufen, die sie eigentlich gar nicht brauchen können oder die sie vor dem Kauf nicht ausreichend getestet haben, was dann dazu führt, daß sie unmittelbar nach der Anschaffung zwar zahlen müssen, aber mit ihrem Erwerb nicht zufrieden sind.

Besonders wichtig ist, daß jeder Kaufmann (Kapitalgesellschaften sind Formkaufleute und somit immer Kaufleute) verpflichtet ist, Ware, die er bekommt, zu untersuchen (§ 377 HGB) und allfällige Mängel sobald als möglich nach der Lieferung zu rügen, wobei die Judikatur hier sehr strenge Maßstäbe setzt. Massenware ist stichprobenartig zu kontrollieren. Sie müssen daher, besonders dann, wenn Ware in Paletten geliefert wird und Sie an sich die Weiterveräußerung dieser Ware beabsichtigen, jedenfalls Stichproben ziehen und die Qualität der Ware - natürlich auch die Quantität - überprüfen. Rügen Sie nicht oder erst, wenn Sie Wochen später die Ware auspacken (etwa zwecks Weiterverarbeitung), so kann es sein, dass Sie - rechtlich gesehen - Ware bezahlen müssen, obwohl diese Mängel aufweist. Die Mängelrüge hat immer konkret zu sein; Sie haben beispielsweise bei einer Lieferung von Fernsehapparaten nicht zu sagen "diese gehen nicht", sondern Sie müssen sagen "nach Anschluss an die Steckdose und Betätigung des Einschaltknopfes erscheint kein Bild".

Im übrigen sollten Investitionen auch erst dann bestellt werden, wenn die Finanzierung für deren Bezahlung sichergestellt ist. Ein schwerer Fehler, der immer wieder vorkommt, ist der, dass man etwas kauft, weil man glaubt, es zu brauchen und ohne die gewünschte Sache nicht arbeiten zu können, diese dann aber nicht bezahlen kann, weil in der Zwischenzeit die erhofften Umsätze (Eingänge) nicht eintreten.

Im übrigen wäre auf den Unterschied zwischen Kauf und Leasing hinzuweisen. Falls Ware geleast (also gemietet) wird, ist die Leasingrate auch dann zu bezahlen, falls die Ware mangelhaft ist, dies unter der Voraussetzung, daß wenigstens einmal (nämlich am Beginn des Leasingvertrages) die Ware oder Investition ordnungsgemäß und betriebsbereit übergeben wurde.

Beispiel: Wird eine EDV-Anlage gekauft und bricht sie nach wenigen Tagen zusammen, so liegt ein Gewährleistungsfall vor, mit der Folge, daß man den noch nicht bezahlten Kaufpreis solange zurückhalten kann, bis der Lieferant den Fehler behoben hat. Sollte die Anlage allerdings geleast sein und hat man unterschrieben, sie erhalten und in Betrieb genommen zu haben, und bricht sie erst danach zusammen, so hat man die Leasingraten zu bezahlen, obwohl ein Gewährleistungsanspruch offen ist, für den regelmäßig - nach den Verträgen - nur der Lieferant und nicht der Leasinggeber verantwortlich ist.

Üblicherweise werden rund 99% aller Geschäfte zufriedenstellend abgewickelt. Nur in etwa 1 bis 2% der Fälle kommt es zu sogenannten Leistungsstörungen (ein Teil wurde übervorteilt bzw. ist nicht zufrieden oder glaubt, übervorteilt worden zu sein, oder glaubt, nicht zufrieden sein zu können), worauf dann ein Streit aus einem derartigen Vertrag entsteht. Im Einzelfall ist genau der Sachverhalt zu analysieren und kann erst dann ein Rat erteilt werden, ob und was am besten aus der Warte des Lieferanten oder Kunden zu tun ist.

Zweckmäßig ist es, Beweise zu sichern (also etwa Fotos der mangelhaften Ware), gut ist es, möglichst viele Vereinbarungen schriftlich zu haben (dies lässt sich nachher leichter nachweisen) und überdies erweisen sich auch exakt geführte Wareneingangs- oder -ausgangsbücher, exakt ausgestellte Lieferscheine, gut lesbare und nachvollziehbare Bestellungen und Bestellungsunterlagen als zweckmäßig, falls man einen Prozess führen muss.

Obige Ausführungen können nur sehr allgemein auf dieses Thema eingehen, weil Art und Umfang desselben es nur gestatten, einige Tips für die tägliche Praxis zu geben, nicht aber das gesamte Thema aufzuarbeiten. Für spezielle Fragen, holen Sie qualifizierten Rat ein.

[Haben Sie noch weitere Fragen siehe Punkt 15](#)

[Zurück zu "Inhalt"](#)

10. Was ist in Kundenbeziehungen zu beachten (Kauf- und Werkvertrag)?

Ein Kaufvertrag ist ein Vertrag, mit dem sich jemand verpflichtet, eine Ware (bewegliche oder unbewegliche Sache) einem anderen ins Eigentum zu übertragen, wobei dieser hierfür als Gegenleistung Geld bezahlt.

Ein Werkvertrag ist ein Vertrag, bei dem sich der Werkunternehmer verpflichtet, dem Werkbesteller einen bestimmten Arbeitserfolg zu erbringen, dies gegen Entgelt.

Beiden Verträgen ist gemeinsam, dass anzuraten ist, den Liefer- bzw. Leistungsumfang möglichst genau und schriftlich festzulegen. In nicht wenigen Fällen kommt es gerade darüber zu Meinungsverschiedenheiten, was die Quelle von Prozessen ist.

Beachtet werden muss auch, dass jeder Vertragspartner verpflichtet ist, den Vertrag so zu erfüllen, dass dem anderen kein Schaden entsteht (vertragliche Schutz- und Aufklärungspflichten).

Wesentlich ist auch, eine klare Vereinbarung hinsichtlich der Zahlungskonditionen zu treffen. Skonti sind nur dann zu bezahlen, wenn sie im Vorhinein vereinbart waren.

Vorsicht ist bei Mängelrügen angesagt.

Sowohl dem Kauf- als auch dem Werkvertrag wohnt die Eigenschaft inne, dass der Verkäufer bzw. Lieferant dann nichts oder sehr viel weniger erhält, wenn das, was er liefert oder herstellt, nicht mängelfrei funktioniert. Dabei kommt es - und auch das wird in der Praxis oft übersehen und macht vor allem auf Verkäufer- bzw. Lieferantenseiten große mentale Schwierigkeiten - nicht auf die Bemühung an, sondern ausschließlich darauf, ob - objektiv betrachtet - ein Erfolg eingetreten ist, nämlich der, dass der Käufer mängelfreie Ware erhalten hat bzw. das Werk mängelfrei und bestellungsgemäß hergestellt wurde.

In den letzten Jahren ist auch das Schadenersatzrecht (man muss für Schäden aufkommen, die man durch mangelhafte Ware bzw. mangelhaft hergestellte Werke verursacht) insoweit ausgeübt, als immer härter und immer öfter derartige Schäden auch geltend gemacht und eingeklagt werden. Dabei ist besonders zu beachten, dass ein Kaufmann immer auch für den entgangenen Gewinn geradestehen muss.

Zu beachten ist auch, dass bei Kettenverträgen diejenigen, die in der Mitte der Kette sind, letztlich das Risiko tragen, dass der Endkunde nicht bezahlt und dieses Risiko nicht weitergeben können. Mag auch vereinbart sein, daß der Zwischenhändler ein Zahlungsziel von 90 Tagen hat und seinem Endkunden nur ein 30 Tage Zahlungsziel einräumt, so dass er in der Regel die vom Endkunden bezahlten Beträge ohne weiteres an den Hersteller weitergeben kann, so ist es doch so, dass falls der Endkunde ausfällt, der Zwischenhändler dafür gerade stehen muss.

Zu beachten ist auch weiters, dass derjenige, der verkauft bzw. ein Werk herstellt, dem Kunden gegenüber für allfällige Mängel und Schäden haftet, völlig gleichgültig ob seine eigene Haftpflichtversicherung diese Schäden anerkennt und/oder bezahlt. Auch dies wird - vor allem mental - manchmal nicht bedacht. In solchen Fällen empfehle ich, sich auf den Standpunkt zu stellen, dass man gerne einen Schaden bezahlen werde, falls die Haftpflichtversicherung ihn bezahlt, ansonsten aber nicht. Dabei muss man aufpassen, kein Anerkenntnis gegenüber dem Kunden abzugeben.

Weiters sollte man beachten, dass Termine und Fristen einzuhalten sind, und dass Kunden in aller Regel negativ reagieren, wenn es zu Verzögerungen kommt. In manchen Fällen entstehen auch Schäden, welche zu bezahlen sind, was das Geschäft extrem teuer machen kann.

Wesentlich ist auch, dass der Kunde nur nach Legung der Rechnung zahlen muss (vorher werden die vereinbarten Beträge in der Regel nicht fällig), und dass die Verjährungsfrist für die Eintreibung von Rechnungen mit jenem Zeitpunkt beginnt, in dem entweder die Rechnung gelegt wurde, oder allenfalls auch schon früher, nämlich dann, wenn die Rechnung schon früher gelegt werden hätte können. Wer sich nach einer Lieferung monatelang mit der Rechnungslegung Zeit lässt, der kann dadurch die Verjährungsfrist nicht hinausschieben. In nicht wenigen Fällen kommt es so zur Versäumung der Verjährungsfrist. In der Regel müssen Rechnungen innerhalb von drei Jahren ab Fälligkeit, bzw. ab dem Zeitpunkt, zu dem bei normalem Geschäftsbetrieb die Rechnung üblicherweise mit der notwendigen Eile gelegt werden hätte können, eingeklagt werden, widrigenfalls man nichts mehr verlangen kann.

[Haben Sie noch weitere Fragen siehe Punkt 15.](#)

[Zurück zu "Inhalt"](#)

11. Welche Sonderregelungen gibt es für Konsumenten?

Vorsicht ist im Umgang mit Konsumenten geboten. Konsumenten sind Personen, die Geschäfte abschließen, die nicht zu einem Unternehmen gehören. Auch ein Unternehmer, der für sein Privathaus etwas kauft, gilt als Konsument.

Es ist in der Regel nicht möglich, durch ausgeklügelte Verträge die Position von Konsumenten wesentlich gegenüber der gesetzlichen Position zu verschlechtern. An sich ist es so, dass die Vorschriften des ABGB über den Kauf dispositiv sind, d.h. sie können - von Fällen der Sittenwidrigkeit abgesehen - vertraglich verschoben werden. Diese Möglichkeit ist im Rahmen des Konsumentenschutzgesetzes stark eingeschränkt.

Bevor man daher beginnt, mit Konsumenten in großem Stil Geschäfte zu machen, ist es unbedingt erforderlich, die entsprechenden gesetzlichen Bestimmungen zu lesen, die Mitarbeiter darauf zu schulen, dass sie diese nicht verletzen, und sich darüber im klaren zu sein, dass Konsumenten den besonderen Schutz der Rechtsordnung für sich beanspruchen können.

Dazu gibt es noch für bestimmte Branchen (Stichwort: Immobilienmakler, Kreditvermittler, kreditfinanzierende Banken) besondere Vorschriften, die einen Konsumenten dort vor einer Übervorteilung schützen bzw. vor einem vorzeitigen Geschäftsabschluss abhalten sollen. Prüfen Sie daher, ob Sie in einer Branche tätig sind/tätig sein wollen, für die besondere Verhaltensvorschriften oder Verhaltenskodizes gegenüber Konsumenten gelten.

Wesentlich ist, dass bei Eingehung von Ratengeschäften der Konsument gezwungen ist, einen Teil des auf Raten gekauften Betrages bar zu bezahlen, den Rest darf er in Raten "abstottern". Wird diese Vorschrift verletzt, kann es sein, dass der Unternehmer den Betrag, der angezahlt werden hätte sollen, verliert.

Wer das Konsumentenschutzgesetz planmäßig verletzt, setzt sich außerdem noch verschiedenen Verbandsklagen aus, die extrem teuer werden können (Klagen nach dem unlauteren Wettbewerb).

Die Vorschriften sind mannigfaltig. Erkundigen Sie sich nach ihrem Inhalt und halten Sie diese ein.

Ein Thema, das immer zu Ärger führt sind Kostenvoranschläge. Im Ergebnis sind alle Angaben gegenüber dem Kunden, die den Preis der Leistung oder deren Umfang betreffen verbindlich. Stellt sich bei Ausführung des Werks heraus, dass der Aufwand höher ist, als ursprünglich angegeben, erhält der Unternehmer nur dann ein Entgelt, wenn er zuvor den Kunden gewarnt hat, dass es teurer werde und dieser dies akzeptiert hat (und auch dies nur, falls der Kostenvoranschlag als unverbindlich bezeichnet wurde). Immer wieder wird nun versucht, sich in Aufträge hinein zu drängen, indem der Unternehmer Angebote macht, von denen er bereits vermuten muss, dass Art und Umfang der Leistung in Wahrheit weit höher sein werden, als im

ursprünglichen Anbot enthalten. Es werden beispielsweise Einheitspreise angeboten, die Verrechnung aber nach Naturmaßen vereinbart, wobei man sich bei letzteren einfach irrt, was dazu führt, dass die Endrechnung weit über dem Voranschlag liegt. Formal ist der Unternehmer zwar im Recht, aber im Ergebnis haftet er für die in der Regel schuldhafteste Unterschätzung des Aufwands. Solche Methoden bringen zwar den Auftrag, sind aber Quelle von jahrelangen, teuren und völlig unnötigen Rechtsstreitigkeiten, sie führen auch oft zu Prozessverlusten.

[Haben Sie noch weitere Fragen siehe Punkt 15.](#)

[Zurück zu "Inhalt"](#)

12. Was ist bei Anstellung/Beschäftigung von Mitarbeitern zu beachten (Arbeitsrecht)?

Mitarbeiter sind Personen, die mit einer gewissen Regelmäßigkeit für den Unternehmer (das Unternehmen) tätig werden. Vom Prinzip her schulden Sie Bemühung, nicht Erfolg. Das unternehmerische Risiko bleibt beim Arbeitgeber. Daher hat er nicht nur bei Fehlern, die Mitarbeiter machen, diese nach außen hin zu schützen, er hat auch keinen Regress gegen sie. Das einzige, was er tun kann, falls Mitarbeiter nicht entsprechen, ist, sie entweder nicht zu befördern (nicht den Gehalt zu erhöhen) oder eine Kündigung zu überlegen. Nur in besonderen Fällen besteht die Möglichkeit, einen Mitarbeiter auch zivilrechtlich zur Verantwortung zu ziehen, vor allem bei vorsätzlichen Schädigungshandlungen oder bei grober Fahrlässigkeit; bei leichter Fahrlässigkeit bzw. entschuldbaren Fehlleistungen ist die Haftung sehr eingeschränkt bzw. entfällt überhaupt. Entschieden wird dies im Streitfall vor dem Arbeits- und Sozialgericht, das für seine arbeitnehmerfreundliche Judikatur bekannt ist.

Der Mitarbeiter bekommt auch Lohn/Gehalt, wenn er krank ist (in bestimmten Grenzen), ein Risiko, das ebenfalls der Unternehmer trägt. Der Mitarbeiter schuldet sohin nur die Bemühung, also während einer bestimmten Zeit eine Arbeitstätigkeit zu entfalten. Am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmers ist er nicht beteiligt (sieht man von Fällen ab, in denen Gehälter provisionsabhängig sind, bzw. von dem Fall, dass dann, wenn das Unternehmen pleite geht, der Dienstnehmer möglicherweise seinen Arbeitsplatz verliert).

Wesentlich ist, dass niemand "halb" angestellt werden kann. Entweder es gibt ein Arbeitsverhältnis oder arbeitnehmerähnliches Verhältnis oder es gibt keines. Jungunternehmer verfallen öfter in den Fehler, zu glauben, dass dadurch, dass sie "wilde Vereinbarungen" schließen, sie in der Lage wären, Sozialversicherungsbeiträge, Lohnsteuern und Arbeitnehmerforderungen vermeiden zu können. Dies erweist sich meistens - vor allem, falls es zu Streitigkeiten kommt - als unrealistisch. Zumeist gewinnen derartige Verfahren die Mitarbeiter, bzw. drohen entsprechende Nachzahlungen und Strafen hinsichtlich von Sozialversicherungsbeiträgen und Lohnsteuern. Die früher üblichen "freien Werkverträge" wurden durch die letzten Novellen praktisch unmöglich gemacht.

Was immer wieder verwechselt wird ist der Begriff "Kündigung" und der Begriff "Entlassung".

Unter Kündigung versteht man, dass eine der beiden Seiten das Arbeitsverhältnis beendet, dies durch eine eindeutige Erklärung und zu einem bestimmten Termin. Kündigungstermine, sohin Termine, zu denen eine Kündigung überhaupt ausgesprochen werden kann, sind von verschiedenen Faktoren abhängig, teilweise in Gesetzen bzw. Kollektivverträgen geregelt, teilweise in Dienstverträgen normiert, teils auch abhängig von der Dauer der Zugehörigkeit zum Betrieb. Vor dem Ausspruch einer Kündigung ist es unbedingt notwendig, sich nach diesen Terminen und Fristen zu erkundigen. Erfolgt die Kündigung nicht zu einem Termin, zu dem sie nach Gesetz oder Vertrag (Einzelvertrag oder Kollektivvertrag) möglich wäre, so spricht man von

einer Kündigung zur Unzeit. Dies hat zur Folge, dass das Arbeitsverhältnis an dem Tag, der als Kündigungstermin vorgesehen ist, endet, der Mitarbeiter aber - ohne zur Arbeitsleistung verpflichtet zu sein - finanziell so gestellt wird, als ob er termingerecht gekündigt worden wäre. D.h. nichts anderes, als dass man als Arbeitgeber für Zeiträume bezahlen muss, in denen man keine Arbeitsleistung bekommt. Dies kann - vor allem bei höheren Gehältern - relativ teuer werden, vor allem falls man mit diesen Konsequenzen erst im Zuge eines Arbeitsgerichtsprozesses konfrontiert wird. Es ist daher wichtig und notwendig, einen Mitarbeiter zu einem Termin und mit einer Frist zu kündigen, die Gesetz bzw. Vertrag entsprechen.

Umgekehrt kann der Mitarbeiter auch nur zu bestimmten Terminen kündigen; geht er zur Unzeit, spricht man von unberechtigtem, vorzeitigem Austritt. Grundsätzlich bestehen hier Schadenersatzansprüche gegen den Mitarbeiter, in der Praxis sind sie aber zu gering, als dass sich ein Prozess auszahlen würde, zumal der Arbeitgeber jederzeit am Arbeitsmarkt (insbesondere bei der derzeitigen Arbeitslosigkeit) andere Personen beschäftigen kann.

In einem Betrieb mit mehr als fünf Mitarbeitern kann im übrigen eine Kündigung möglicherweise rechtsunwirksam sein, wenn sie nach dem Arbeitsverfassungsgesetz vom Mitarbeiter (oder vom Betriebsrat) angefochten werden kann, was besonders für ältere Arbeitnehmer gilt (Stichwort: Sozialwidrigkeit der Kündigung). Daher ist vor dem Ausspruch von Kündigungen in Betrieben mit mehr als fünf Mitarbeitern unbedingt vorher fachmännischer Rat einzuholen, um eine derartige Anfechtung zu vermeiden. Kommt der Mitarbeiter mit der Anfechtung der Kündigung durch - meist erst nach einem jahrelangen Verfahren - muss man als Arbeitgeber die Gehälter für die vollen Perioden bezahlen, ohne eine Arbeitsleistung (als Gegenleistung) zu erhalten.

Daneben gibt es auch noch besonderen Kündigungsschutz, etwa für werdende Mütter während der Schwangerschaft, Präsenzdienen, oder aber auch für Behinderte. Bei Lukrierung bestimmter Förderungen sind Kündigungsmöglichkeiten möglicherweise faktisch beschränkt.

Von der Kündigung ist die einvernehmliche Auflösung des Arbeitsvertrages zu unterscheiden. Diese ist jederzeit möglich. Arbeitgeber und Arbeitnehmer einigen sich auf die Beendigung des Arbeitsverhältnisses.

Vorsicht ist geboten, falls der Arbeitnehmer noch Abfertigungsansprüche hat. Diese stehen dem Arbeitnehmer bei Kündigung des Arbeitgebers und einvernehmlicher Auflösung jedenfalls zu. Ihre Höhe ist abhängig von der Zugehörigkeit zum Betrieb. Anders ist das nur, falls der Arbeitgeber die entsprechenden Beträge in eine Abfertigungskasse einbezahlt hat.

Hiervon zu unterscheiden ist die Entlassung. Unter Entlassung versteht man, dass der Arbeitnehmer einen wichtigen Grund setzt, der dem Arbeitgeber die weitere Zusammenarbeit unzumutbar macht. Wichtige Gründe sind aber nur solche, die von der Person des Arbeitnehmers ausgehen und ihn des Vertrauens des Arbeitgebers

unwürdig machen, beispielsweise dann, wenn er trotz wiederholter Abmahnung nicht zur Arbeit erscheint, trotz wiederholter Abmahnung Privattelefonate führt, oder aber in die "Kassa greift". Wichtige Gründe für eine Entlassung sind in aller Regel nicht Arbeitsminderleistungen oder die Nichterzielung eines erwarteten Erfolges. Die Judikatur zur Entlassung ist umfangreich. In jedem einzelnen Fall sind Entlassungsgründe unverzüglich geltend zu machen; für ein „unverzügliches“ Beratungsgespräch bleibt aber immer Zeit. Es ist dringend anzuraten, vor Ausspruch von Entlassungen von Mitarbeitern fachmännischen Rat einzuholen, weil eine nicht berechtigte Entlassung die fatale Folge hat, dass der Arbeitgeber bis zu jenem Zeitpunkt, zu dem das Dienstverhältnis durch Kündigung hätte enden können, den Arbeitnehmer voll weiterbezahlen muss. Der Arbeitnehmer bekommt für diese Zeit auch fiktive Urlaubsansprüche abgegolten, etc.. Viele Jungunternehmer scheitern daran, dass sie sich dazu hinreißen lassen, vorzeitige Entlassungen auszusprechen. Etwa ein im Streit Gesagtes "Wenn es Ihnen nicht paßt, können Sie ja gehen!" kann zu einem "blöden Zeitpunkt" geäußert durchaus bei einem Gehalt von € 2.000,-- monatlich rund €7.000,-- Mehrkosten verursachen.

Aber auch der Arbeitnehmer kann vorzeitig austreten, dies vor allem dann berechtigt, wenn ihm der Lohn oder Lohnbestandteile vorenthalten werden. Der Arbeitnehmer kann daher - auch nach Setzung sehr kurzer Nachfristen - das Beschäftigungsverhältnis lösen. Man spricht in diesem Fall von berechtigtem vorzeitigem Austritt. Auch in diesem Fall steht ihm alles zu, was ihm zustehen würde, wenn der Arbeitgeber ihn gekündigt hätte. Das Unangenehme daran ist, dass der Arbeitnehmer - wenn er nicht gerade leitender Angestellter ist - immer zu seinem Geld kommt. Sollte nämlich der Unternehmer Pleite machen, zahlt die Allgemeinheit (über den Insolvenzausfallsfond) jene Beträge, die dem Mitarbeiter entgehen. Er hat daher überhaupt kein Motiv nachzugeben oder Nachlässe zu gewähren. Er bekommt in jedem Fall sein Geld, entweder vom Arbeitgeber oder vom Insolvenzausfallsfond, was dazu geführt hat, dass Vergleiche beim Arbeits- und Sozialgericht zu Lasten von Arbeitnehmern selten sind.

Prozesse vor dem Arbeits- und Sozialgericht werden in der Regel genau vom Finanzamt und auch von der Sozialversicherungsanstalt beobachtet. Diese interessieren sich insbesondere für Urteile und Vergleiche und prüfen nach, ob aus den dort angegebenen Beträgen auch die entsprechenden Sozialversicherungsbeiträge und Lohnsteuern bezahlt werden. Besonders unangenehm ist, wenn sich in derartigen Verfahren herausstellen sollte, daß Beschäftigte zum Teil "schwarz" bezahlt wurden. Dies führt dann nämlich - in aller Regel - manchmal auch erst Jahre später zu entsprechenden finanz- und sozialversicherungsrechtlichen (Straf-)Verfahren.

Die Erfahrung lehrt auch, dass viele Finanzstrafverfahren auf Anzeigen von ehemaligen - frustrierten - Mitarbeitern, die es dem Unternehmer "heimzahlen" wollen, eingeleitet werden (auch durch anonyme Anzeigen); die zweite Gruppe, die gerne anzeigt, sind Lebens- oder Ehepartner, die entweder Rache nehmen wollen oder sich eine bessere Position für ein Scheidungsverfahren (Scheidungsstreit und Aufteilung) erwarten. Auch diese "Falle" wird übersehen und führt manchmal bei unerfahrenen Jungunternehmern zu erheblichen Problemen.

Bei der Gelegenheit sei allen Unternehmern "ins Stammbuch geschrieben", dass die Beschäftigung und Ausbezahlung von Schwarzgeld an Mitarbeiter ein erhebliches Risiko ist. Man wird dadurch erpressbar. Dazu kommt, dass es sich meist - aus der Warte des Unternehmers - nicht auszahlt, besonders dann, wenn aus versteuerten Einnahmen Mitarbeiter schwarz ausbezahlt werden. Dies ist (fast) teurer, als sämtliche Zahlungen offiziell zu leisten.

[Haben Sie noch weitere Fragen siehe Punkt 15.](#)

[Zurück zu "Inhalt"](#)

13. Wie soll ich den Umgang mit Behörden gestalten (Zustellwesen)?

Behörden kommunizieren mit Unternehmern in aller Regel schriftlich. Sie senden ihre Entscheidungen, Ladungen, etc., mit sogenannten Rückscheinbriefen. Davon gibt es weiße und blaue. Bei blauen Rückscheinbriefen versucht der Postbote zweimal den Empfänger anzutreffen, bei weißen nur einmal. Ist er anwesend, wird ihm das behördliche Schriftstück überreicht und das Eingangsdatum festgehalten. Dieses Eingangsdatum ist jenes Datum, ab dem alle Fristen und Termine zu laufen beginnen, die für die Erhebung von Rechtsmittel und Rechtsbehelfen wichtig sind.

Wird der Empfänger nicht angetroffen, wird das Schriftstück bei der Post hinterlegt. Ab dem Zeitpunkt der Hinterlegung (und nicht erst ab dem Zeitpunkt der Abholung vom Postamt) laufen sämtliche Fristen, die erforderlich sind, um Termine (also etwa eine Einspruchs- oder eine Berufungsfrist) einzuhalten.

Wie lange man Zeit hat bzw. wann man was bei welcher Behörde tun muss (z.B. einer Ladung Folge leisten), ist dem jeweiligen Schriftstück zu entnehmen.

Viele Jungunternehmer haben das Problem, dass sie behördliche Schriftstücke zwar erhalten, dann aber das Kuvert wegschmeißen. Es ist unbedingt erforderlich, dieses aufzuheben, weil der Fachmann (Anwalt, Notar, Richter) aus den am Kuvert befindlichen Stempeln und Vermerken ersehen kann, wann man es - rechtlich bedeutsam - erhalten hat. Von da weg laufen nämlich sämtliche Fristen, die man wahren muss, um zu seinem Recht zu kommen. In der Regel gilt nämlich, dass derjenige, der sich nicht wehrt, verurteilt wird und danach nichts mehr gegen den Inhalt des behördlichen Schriftstücks unternehmen kann. Er kann dieses nur mehr erfüllen, d.h. im wesentlichen zahlen. Alle die sich erst beginnen um ihre Sachen zu kümmern, wenn der Vollstrecker vor der Tür steht, sind meistens viel zu spät dran. Man muss in solchen Fällen nämlich auch etwas bezahlen, was inhaltlich (vielleicht) nicht zu Recht besteht und was man leicht durch vorheriges Einschreiten hätte wegdiskutieren können.

Der Umgang mit behördlichen Schriftstücken erfordert sohin Ordnungssinn, einen Sinn für die Einhaltung von Terminen und Fristen und vor allem auch die Fähigkeit und den Willen Zustellstücke nicht am "letzten Tag" sondern am erstmöglichen Tag vom Postamt abzuholen. Nur so weiß man, was gegen einen läuft und was man dagegen tun kann.

Mein Tip: Wenn Sie behördliche Schriftstücke erhalten, die für Sie einen möglicherweise unangenehmen Inhalt haben und gegen die Sie etwas unternehmen wollen, dann holen Sie sie ehestmöglich vom Postamt ab, suchen Sie unverzüglich einen Rechtsanwalt (oder Steuerberater, wenn es beispielsweise um steuerliche Belange geht) auf, um sich sofort zu informieren, ob und was Sie dagegen unternehmen können. Um Sie fundiert vertreten zu können, benötigt der Parteienvertreter meistens auch einige Zeit. Im übrigen lesen Sie genau die Rechtsmittelbelehrung. Sollte es notwendig sein, eine Frist oder einen Termin zu wahren, so ist es in manchen Fällen möglich, daß die Partei selbst die Frist dadurch

wahrt, dass sie einen Schritt setzt und sich dann an einen qualifizierten Parteienvertreter wendet, damit dieser ihr hilft. Erhalten Sie beispielsweise einen Zahlungsbefehl (vom Gericht) und holen Sie ihn - entgegen meinen drei obigen Ratschlägen - nicht am ersten Tag, sondern erst nach eineinhalb Wochen vom Postamt ab, so beträgt die Einspruchsfrist nur mehr eine halbe Woche. Sollten Sie es in dieser nicht schaffen, einen Anwalt aufzusuchen, um mit ihm die Sache zu erörtern, gegen den Zahlungsbefehl aber etwas unternehmen wollen, so ist es am besten, Sie erheben sofort selbst Einspruch und schicken diesen eingeschrieben an das Gericht. Bis dieses dann einen Termin ausschreibt und eine Verhandlung anberaumt, haben Sie Zeit genug, sich jemanden zu suchen, der Ihnen hilft.

Versuchen Sie sich im Umgang mit Behörden nicht durch besonderen Sarkasmus oder besondere Schriftfertigkeit auszuzeichnen. Wer einem Richter oder einem Beamten einen Brief schreibt, in dem er ihn verunglimpft, der darf sich nicht wundern, wenn die Entscheidung - sollte sie vielleicht nur von der Beweiswürdigung abhängen - gegen ihn ausgeht. So wie man den Leuten kommt, so reagieren sie auch. Ein Beamter oder Richter ist auch nur ein Mensch, und Personen, die über einen entscheiden, sollte man nicht unnötig verärgern. In aller Regel hat jeder Richter und jeder Beamter Verständnis dafür, wenn man einen Standpunkt hartnäckig und sachlich verfolgt. Unbeliebt macht man sich allerdings, wenn man persönliche Verbalinjurien gegen Beamte/Richter erhebt oder beispielsweise in einem Verwaltungsstrafverfahren in Zweifel stellt, ob ein Polizist überhaupt über ausreichende Sehfähigkeit verfügt, um auf fünf Meter Entfernung ein Kennzeichen ablesen zu können. (was anderes wäre es, wenn der Polizist behauptet, dieses auf 250m gelesen zu haben.) Aber auch das kann man weitaus einfacher sagen, in dem man diese Fähigkeit schlichtweg und mit höflichen Worten in Frage stellt, ohne sich über beispielsweise allgemeine Aussagen zur Intelligenz von Polizisten zu verbreitern. Abgesehen davon, daß solche Verhaltensweisen Ordnungsstrafen auslösen können, sind sie auch der Sache desjenigen, der sich an die Behörde wendet, in aller Regel und fast immer abträglich. Dies merkt man zwar erst bei Studium der Entscheidung, bzw. wenn man Entscheidungen des jeweils "Gekränkten" aus anderen Causen kennt und daher einen Vergleich hat. Auch Beamte und Richter sind nur Menschen und sollten daher mit Sachlichkeit und Höflichkeit behandelt werden. Auch dies wird manchmal von etwas zu kämpferischen und unerfahrenen Jungunternehmern übersehen.

Im übrigen haben Unternehmungen, die mit vielen behördlichen Schriftstücken zu tun haben, unbedingt ein Fristen- und Terminbuch zu führen, um Verwechslungen zu vermeiden. Oft müssen Jungunternehmer nur deshalb bezahlen, weil sie einfach nicht genug Erfahrung haben, um sich rechtzeitig und auf die richtige Art und Weise gegen behördliche Verfügungen zu wehren.

Mein Tip: Holen Sie unbedingt fachmännischen Rat ein; in fast allen Angelegenheiten ist ein Rechtsanwalt sehr geeignet, in steuerlichen Angelegenheiten auch ein Steuerberater (Wirtschaftstreuhänder).

[Haben Sie noch weitere Fragen siehe Punkt 15.](#)

[Zurück zu "Inhalt"](#)

14. Welche öffentlich-rechtlichen Verpflichtungen kommen auf mich zu?

In diesen Bereich gehört vor allem die Verpflichtung, eine Steuernummer zu beantragen, und in Zukunft alle jenen Verpflichtungen zu erfüllen, die der Gesetzgeber Unternehmungen auferlegt.

Hierzu gehört vor allem die Pflicht, ein ordnungsgemäßes Rechnungswesen zu unterhalten, ordnungsgemäße Bücher zu führen und ordnungsgemäß und fristgerecht Steuererklärungen abzugeben.

Es besteht aber auch eine öffentlich-rechtliche Verpflichtung, Mitarbeiter bei der Sozialversicherung anzumelden, sowie letztlich auch die Aufnahme der Tätigkeit der eigenen Sozialversicherung zu melden.

Daneben besteht für viele Unternehmungen die Notwendigkeit einen Gewerbeschein zu beantragen, möglicherweise auch eine Betriebsanlagengenehmigung.

Für einzelne Branchen gibt es darüber hinaus noch weitere Meldepflichten, die im Rahmen dieses Aufsatzes nicht erwähnt werden können.

Sollten Sie hier Fragen oder Probleme haben, empfehle ich dringend, sich qualifizierter Berater zu bedienen. Nur die wissen, was wo zu tun ist, und nur durch das Nachkommen dieser Verpflichtungen können Sie sich vor erheblichen Nachzahlungen und Strafen schützen.

[Sollten Sie noch eine Frage haben siehe Frage 15](#)

[Zurück zu "Inhalt"](#)

15. Wie erhalte ich weitere Informationen des Autors und was kosten sie?

Die obigen Ausführungen sind bewusst allgemein gehalten. Es sollen Hinweise auf häufig im Zusammenhang mit der Gründung von Unternehmungen und in der Anlaufphase auftretende Fehlerquellen geben; sie können aber wegen des außerordentlichen Umfangs der Materie nicht Antwort auf alle Fragen geben. Außerdem ist in jedem Fall genau zu prüfen, ob die darin angeführten Informationen auch auf den konkreten Einzelfall zutreffen, weil es in der täglichen Praxis erforderlich ist, den Sachverhalt genau zu hinterfragen, bevor man allgemeine Informationen auf ihn anwenden kann.

Rechtsanwalt Dr. Heinz-Peter Wachter

Landstraßer Hauptstraße 83-85/18, 1030 Wien

Telefon: 01/713 68 20 - 0

Telefax: 01/713 68 20 - 33

e-mail: wachter@aon.at

Trotz der Sorgfalt, die in die Erstellung des obigen Textes eingeflossen ist, kann weder ausgeschlossen werden, dass der Leser den Text missversteht noch, dass er ihn fehlerhaft auf seinen Sachverhalt anwendet, weshalb jede Haftung für den obigen Inhalt bzw. die Folgen der Umsetzung obiger Tipps und Tricks abgelehnt wird. (Es sei denn, es erfolgt zuvor eine individuelle, den Sachverhalt hinterfragende Beratung durch den Autor, in der die Sache ausführlich erörtert wird.)

Stand: 01.07.2004; Alle Rechte beim Verfasser!

[Zurück zu "Inhalt"](#)