

**WIFI. IHR KURS STEIGT.**

# **UNTERNEHMER-TRAINING**

**TEXT. AUFLAGE 2003/2004**

**HEFT 1**

## **START INS UNTERNEHMER-TRAINING**

**REDAKTION: FERDINAND WALLNER**



# Start ins Unternehmer-Training

Redaktion: Ferdinand Wallner

KAPITEL 1

KAPITEL 2

KAPITEL 3

KAPITEL 4

KAPITEL 5

KAPITEL 6

## Inhalt

<b>1</b>	<b>Unternehmerprüfung und Unternehmer-Training .....</b>	<b>3</b>
1.1	Unternehmerprüfung.....	3
1.2	Unternehmer-Training .....	5
<b>2</b>	<b>So nützen Sie Ihre Unterlagen .....</b>	<b>7</b>
2.1	Aufbau der Unterlagen .....	7
2.2	Das Arbeiten mit den Unterlagen.....	8
<b>3</b>	<b>Tipps und Tricks für Kursteilnehmer .....</b>	<b>11</b>
<b>4</b>	<b>Unternehmer – ein Beruf mit Zukunft! .....</b>	<b>13</b>
4.1	Bedeutung der Klein- und Mittelbetriebe in Österreich .....	13
4.2	Der Schritt in die Selbständigkeit.....	16
<b>5</b>	<b>Die Wirtschaftskammern in Österreich – Interessenvertretung der Unternehmer .....</b>	<b>19</b>
5.1	Die Leistungen der Wirtschaftskammern .....	19
5.2	Aufbau und Organisation der Interessenvertretung .....	21
5.3	Die Betreuung der Kammermitglieder .....	23
5.4	Mitwirkung und Mitsprache als Kammermitglied .....	24
5.5	Die Finanzierung .....	24
<b>6</b>	<b>Österreich, Mitglied der EU .....</b>	<b>27</b>
<b>Anhang 1: Prüfen Sie sich selbst! .....</b>		<b>28</b>
<b>Anhang 2: Serviceadressen .....</b>		<b>30</b>
	Internetadressen .....	32
<b>Anhang 3: EU-Infostellen in den Wirtschaftskammern .....</b>		<b>33</b>



# 1 Unternehmerprüfung und Unternehmer-Training

Zum ersten Mal ist es in der beruflichen Weiterbildung Österreichs gelungen,

- die Themen zu definieren und anwendungsorientiert aufzubereiten, die für die Gründung eines Unternehmens und zur Bewältigung der häufigsten Problemsituationen im Unternehmen wichtig sind;
- eine Prüfung so zu konzipieren, dass sie nicht „Prüfungsstoff“ abfragt, den man nach der Prüfung guten Gewissens wieder vergessen kann: Es werden nur jene Kenntnisse gefragt, die für die tägliche unternehmerische Praxis wichtig sind, und das genau in der Form, in der sie in der Praxis anzuwenden sind;
- einen Kurs völlig auf die Prüfung abzustimmen: Es wird alles das gelehrt, was auch geprüft wird, und es wird so gelehrt, wie es geprüft wird. Wenn Sie aktiv mitlernen und alle Übungsbeispiele lösen können, kann Ihnen bei der Prüfung gar nichts passieren!

## 1.1 Unternehmerprüfung

Früher beinhalteten die Meisterprüfungen einen fachlich praktischen und einen fachlich theoretischen Teil sowie einen kaufmännisch-rechtskundlichen Teil.

Bei der Meisterprüfung tritt – aufgrund der Gewerberechtsnovelle 1992 – die neue Unternehmerprüfung im wesentlichen an die Stelle des bisherigen kaufmännisch-rechtskundlichen Teiles, der bisher nur gemeinsam mit der Meisterprüfung abgelegt werden konnte. Die Unternehmerprüfung kann zeitlich völlig unabhängig von der fachlichen Meisterprüfung abgelegt werden.

Die Unternehmerprüfung ist bei allen Handwerken – neben der fachlichen Meisterprüfung eine **verpflichtende Voraussetzung zur selbständigen Ausübung des Gewerbes**.

Sie ist an **keine Zulassungsvoraussetzungen** gebunden, **gewerbeneutral**, d.h., sie nimmt inhaltlich keinen unmittelbaren Bezug auf das jeweilige Handwerk oder Gewerbe.

Daher deckt die Unternehmerprüfung einen „neutralen Querschnitt“ der Kenntnisse der Unternehmensführung über alle Branchen hinweg ab.

Wurde die Unternehmerprüfung bereits **einmal erfolgreich abgelegt, entfällt sie im Falle weiterer Meisterprüfungen** und bei einem Teil der Befähigungsprüfungen.

Die **zuständigen Behörden** für die Organisation und Durchführung der Unternehmerprüfung sind die **Prüfungsstellen der Wirtschaftskammern**.

### Zielsetzung und Inhalt der Unternehmerprüfung

„Die Unternehmerprüfung hat zum **Ziel**, festzustellen, ob der Kandidat die Zusammenhänge der Bereiche eines Unternehmens versteht und dieses Wissen bei der Gründung eines Unternehmens und bei der Bewältigung der häufigsten Aufgaben und Problemsituationen in einem Unternehmen anwenden kann.“ („Unternehmerprüfungsordnung“ – Verordnung des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten, Juli 1993)

**Inhalt** der Unternehmerprüfung ist der Nachweis der für die selbständige Ausübung eines Handwerkes oder eines gebundenen Gewerbes erforderlichen **unternehmerischen Kenntnisse** mit folgenden Themenbereichen:

1. Kommunikation und Verhalten innerhalb des Unternehmens und gegenüber nicht dem Unternehmen angehörigen Personen und Institutionen (Lieferanten, Kunden, Kreditinstituten, Behörden u. a.),
2. Marketing,
3. Organisation,
4. Unternehmerische Rechtskunde,
5. Rechnungswesen,
6. Mitarbeiterführung und Personalmanagement.

Folie 1



## Aufbau der Unternehmerprüfung

### schriftlicher Teil

- Marketing
- Organisation
- Rechnungswesen

### mündlicher Teil

- Kommunikation
- Unternehmerische Rechtskunde
- Mitarbeiterführung und Personalmanagement

### Der Aufbau der Unternehmerprüfung

Die Prüfung besteht aus einem schriftlichen und einem mündlichen Teil.

#### - Die schriftliche Prüfung

Die schriftliche Prüfung kann alle sechs, in der „Unternehmerprüfungsordnung“ angeführten Themenbereiche berühren.

Aufgabenstellung:

Zu lösen sind ein **bereichsübergreifendes Fallbeispiel** (Projektarbeit) sowie Verständnisfragen und kurze Fallbeispiele aus den Themenbereichen **Marketing, Organisation und Rechnungswesen**.

#### - Die mündliche Prüfung

Zu beantworten bzw. zu erörtern sind Verständnisfragen und mindestens ein Fallbeispiel, die schwerpunktmäßig aus folgenden Bereichen kommen: **Kommunikation und Verhalten, unternehmerische Rechtskunde, Mitarbeiterführung und Personalmanagement**.

## 1.2 Unternehmer-Training

Der Kurs „Unternehmer-Training“ des WIFI bereitet Sie auf das Unternehmer-Sein und auf das unternehmerische Denken im Klein- und Mittelbetrieb vor.

Er bereitet auf die Unternehmerprüfung vor, aber nicht nur auf diese, sondern besonders auf die Praxis. Sie sollen nicht nur die Prüfung bestehen, sondern auch für das unternehmerische Leben gerüstet sein.

Wenn nach den Erfahrungen der Wirtschaftskammer auch nicht alle neuen Meister die unternehmerische Selbständigkeit anstreben, sollen sie doch als Mitarbeiter in ihrer Firma die fachliche Kompetenz für das Unternehmer-Sein haben und als Mitarbeiter in ihrem Wirkungsbereich unternehmerisch denken und handeln können.

Es gibt zwei Möglichkeiten den Kurs zu absolvieren: Als Präsenzkurs im WIFI oder ab dem Jahr 2001 als Telelearningkurs, bei dem die Anwesenheitszeiten im WIFI stark reduziert sind und der Teilnehmer seine Lernzeiten weitestgehend selbst einteilen kann.

### **Das didaktische Konzept: Wissensvermittlung, Kommunikation**

Das didaktische Konzept der Kurse sieht einerseits Wissensvermittlungsblöcke und andererseits Kommunikationsblöcke vor.

In den Wissensvermittlungsblöcken werden die Fächer Kommunikation und Verhalten, Marketing, Organisation, unternehmerische Rechtskunde sowie Mitarbeiterführung und Personalmanagement behandelt.

Die Kommunikationsblöcke enthalten persönlichkeitsbildende Elemente und vermitteln soziale Fertigkeiten.

In „STOPPS“ (Wiederholungsphasen) werden betriebliche Zusammenhänge aufgezeigt, Wissenslücken aufgefüllt und das Wissen vertieft.

### **Skriptum**

Zum Kurs gibt es ein Skriptum mit knappen Informationen, illustrierenden, praxisnahen und anschaulichen Beispielen sowie einer Aufgabensammlung (Fragen, Fallbeispiele und Projektarbeiten).

### **CD-ROM:**

Jeder Kursteilnehmer erhält auch eine CD-ROM mit den aktuellen Texten der Kurshefte. Darüber hinaus bietet diese CD-ROM zusätzliche Möglichkeiten:

- Auffinden von Textstellen mittels Suchbegriffen
- Checklisten und Arbeitshilfsmittel für die praktische Arbeit als Unternehmer

Sie können diese CD-ROM auch in späteren Jahren im Abonnement beziehen und sind damit immer auf dem aktuellen Stand (Nachschlagewerk!). Ein Bestellformular finden Sie vor Heft 1 in diesem Ordner.

### **Umfang des Präsenzkurses**

Der Kurs wird einheitlich mit 180 Lehreinheiten angeboten.

<b>Inhalte</b>	<b>LE</b>
Start ins Unternehmer-Training	4
Kommunikation 1	4
Rechnungswesen	48
STOPP 1 Rechnungswesen	8
Unternehmerische Rechtskunde	28
STOPP 2 Unternehmerische Rechtskunde	4
Kommunikation 2	8
Marketing	28
STOPP 3 Marketing	4
Kommunikation 3	8
Organisation	8
Kommunikation 4	4
Mitarbeiterführung/Personalmanagement	12
STOPP 4 Mitarbeiterführung/Personalmanagement	4
STOPP 5 Prüfungsvorbereitung	4
STOPP 6 Prüfungsvorbereitung	4
Gesamtzahl der Lehreinheiten (LE)	180

1 LE ( = Lehreinheit) dauert 50 Minuten. An einem Abend werden 4 Lehreinheiten erarbeitet, an einem Tag 8 Lehreinheiten.



## 2 So nützen Sie Ihre Unterlagen

Hier bekommen Sie eine Reihe von Hinweisen, die Ihnen helfen sollen, Ihr Skriptum besser zu nützen.

### 2.1 Aufbau der schriftlichen Unterlagen

- Der **Text-Teil** enthält die Kerninformation:
  - knappe Information,  
nur das, was Sie wirklich brauchen
  - illustrierende Beispiele  
machen die Inhalte anschaulich und praxisnah – keine trockene Theorie
  - Hinweise auf die Aufgaben im Teil B,  
mit denen das Wissen praxis- und prüfungsorientiert angewendet werden kann
  - wird öffentlich verkauft  
(wie bisher)
- Der **Aufgaben-Teil** dient der praxis- und prüfungsgerechten Anwendung des Wissens und enthält:
  - Fallbeispiele aus den Bereichen:  
Handel  
Gewerbe  
Dienstleistungen

Auch wenn Sie ein produzierendes Gewerbe oder ein Dienstleistungsgewerbe gelernt haben, ist es für Sie interessant, über die besonderen Anforderungen des Handels Bescheid zu wissen, denn die Bereiche wachsen immer mehr zusammen: auch der Fleischer und der Friseur handeln (mit Semmeln bzw. mit Haarpflegemitteln).

Die komplexeren Fallbeispiele zeigen Ihnen die fächerübergreifenden Zusammenhänge.

- Lösungsraster  
machen Sie mit den Prüfungsaufgaben vertraut: Sie schreiben die Lösung – wie später bei der Prüfung – in vorgegebene Kästchen.
- Bewertung  
Neben den Lösungskästchen finden Sie SOLL-Punkte: das sind die Höchstpunktezahlen, die Sie für eine Teilantwort erreichen können. So bekommen Sie ein Gefühl dafür, welche Teilantworten wichtiger sind als andere.

**ACHTUNG**

**Der Prüfer ist aber an diese Bewertungsvorschläge nicht gebunden!!**

Bitte beachten Sie, dass Sie bei der Unternehmerprüfung jeden einzelnen Themenbereich positiv abschließen müssen, eine Kompensation ist nicht möglich!

Der **Aufgaben-Teil** ist eine WIFI-Kursunterlage und wird daher nicht öffentlich verkauft, er darf **nicht** bei der Prüfung verwendet werden.

Text-Teil und Aufgaben-Teil werden grundsätzlich im KURS und in den STOPPS durchgearbeitet.

## 2.2 Das Arbeiten mit den Unterlagen

Ihr Trainer wird das Wissen mit Ihnen in lebendiger, anschaulicher Form anhand des Text-Teils erarbeiten. Er wird Diskussionen anregen, Gruppenarbeiten einsetzen und mit Folien verdeutlichen.

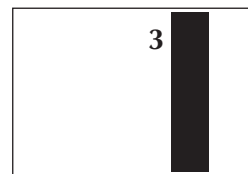
Nach jedem Abschnitt innerhalb der einzelnen Kapitel finden Sie Hinweise auf die Aufgaben im Aufgaben-Teil, die sie jetzt lösen können.

Die Kapitel im Text-Teil und im Aufgaben-Teil haben die gleichen Überschriften und die gleichen Randmarkierungen, sodass Sie die gesuchten Aufgaben im Aufgaben-Teil leicht und schnell finden können.

Beispiele: (verkleinert)



Hinweis auf den  
Aufgabenteil/Lösungsteil



Kapitel wird bezeichnet  
durch eine Daumenmarke

Der Aufgaben-Teil ist in 2 Teile getrennt: Aufgaben und Lösungen. Wieder sind beide Teile gleich strukturiert (gleiche Überschriften, gleiche Randmarkierungen), sodass Sie die Lösungen leicht finden und sehr schnell überprüfen können, ob Sie die Aufgabe richtig gelöst haben.

Bei jeder Aufgabe finden Sie die durchschnittliche Bearbeitungszeit in Minuten: Sie ist ein Richtwert, der Ihnen zeigt, wie schnell Sie im Vergleich arbeiten. Wenn Sie erheblich länger brauchen, sollten Sie daran arbeiten, Ihr Arbeitstempo zu steigern!

Am Ende jedes Kapitels im Text-Teil finden Sie Kontrollfragen: Sie sagen Ihnen, welche die wesentlichen Inhalte des eben durchgearbeiteten Kapitels sind.

Nicht immer wird Ihr Trainer jedes einzelne Beispiel mit Ihnen gemeinsam durcharbeiten (insbesondere dann, wenn die Aufgaben einander sehr ähnlich sind) – solche Aufgaben müssen Sie dann selbständig zu Hause lösen.

**Nur wenn Sie alle Aufgaben im Aufgaben-Teil sorgfältig durchgearbeitet haben, können Sie sicher sein, dass Sie optimal auf die Prüfung vorbereitet sind!**



### 3 Tipps und Tricks für Kursteilnehmer

Der Nürnberger Trichter, der einem Wissen automatisch eintrichtert, wurde leider nach wie vor nicht erfunden. Lernen ist und bleibt ein aktiver Vorgang, das heißt, passives Sitzen im Kurs, sich „belernen“ lassen, funktioniert mit Sicherheit nicht. Vergessen Sie die Schule, hier findet das Leben statt – und nur Sie tragen die Verantwortung!

Die folgenden Tipps sollen Ihnen helfen, erfolgreich zu sein:

- **Nehmen Sie aktiv am Kursgeschehen teil.** Nur wer fragt, bekommt Antworten, klärt Unverständliches. Nur wer fragt, schläft nicht ein. Nur wer fragt, hat Spaß und übt sich im klaren Ausdruck. Nur wer fragt, gewinnt. Es gibt keine dummen Fragen (wohl aber dumme Antworten).
- **Verstehen ist nicht Wissen.** Wissen ist nicht Können.  
Wenn ich verstanden habe, sind mir die Zusammenhänge klar.  
Wenn ich weiß, kann ich Inhalte wiedergeben.  
Wenn ich kann, kann ich Beispiele lösen und das Wissen anwenden.  
In der Praxis und bei der Prüfung sind Können gefragt – Verstehen und Wissen sind die Voraussetzungen dazu!
- Wenn Sie im Kurs eifrig fragen, werden Sie verstehen.  
Wenn Sie die Kontrollfragen beantworten können, werden Sie „wissen“.

**Nur wenn Sie die Beispiele üben, werden Sie „können“.**

- Wiederholen Sie den Stoff regelmäßig. Lösen Sie die Aufgaben nochmals. Können Sie sie ohne Skriptum lösen? **Nur Wiederholung bringt Können!**
- Die STOPPS dienen der Vertiefung des Verständnisses der Zusammenhänge und der ergänzenden Übung. Je besser Sie mitgelernt haben, desto mehr werden Sie profitieren!
- In den letzten beiden STOPPS arbeiten Sie Übungsprüfungen durch: Im STOPP 5 sind es zwei Prüfungen, der Trainer hilft; im STOPP 6 ist es eine Prüfung unter „echten“ Bedingungen: Einzelarbeit, keine Gespräche mit den Nachbarn!

Wenn Sie sich so vorbereitet haben, sollte Ihrem Erfolg in der Praxis und beim Ablegen der Unternehmerprüfung nichts mehr im Wege stehen!

Im Kapitel 5 beginnen wir mit dem Arbeiten mit den Unterlagen (Text-Teil und Aufgaben-Teil). Versuchen Sie beim Durcharbeiten des Kapitels 5, möglichst viele unserer Tipps in die Praxis umzusetzen.



## 4 Unternehmer – ein Beruf mit Zukunft!

Unternehmerisches Denken braucht nicht nur, wer sich selbständig machen will. Unternehmerisches Denken braucht jeder, der in Klein- und Mittelbetrieben eine verantwortungsvolle Position einnehmen will.

In großen Betrieben mag es noch angehen, dass der eine oder andere Mitarbeiter seine Aufgaben in der Manier eines ergrauten Hofrats still vor sich hin verwaltet – in den flexiblen, dynamischen Klein- und Mittelbetrieben, die nur dann erfolgreich sind, wenn jeder mitdenkt und Verantwortung übernimmt, ist unternehmerisches Denken die Voraussetzung, nicht nur für den Unternehmer selbst, sondern auch für jeden Meister!

### 4.1 Bedeutung der Klein- und Mittelbetriebe in Österreich

Der Unternehmerberuf wird oft als die Alternative zu einem Job, der einfach nicht mehr freut, der nicht mehr fordert, der frustriert, gesehen.

In den letzten Jahren – vor allem begründet durch ein endlich unternehmerfreundlicheres Wirtschaftsklima – gibt es auch einen echten Unternehmensgründungsboom.

In Europa werden Betriebe bis 250 Beschäftigte der Kategorie „Klein- und Mittelbetriebe“ (KMB) zugeordnet.

Dazu einige Fakten aus der österreichischen Wirtschaft:

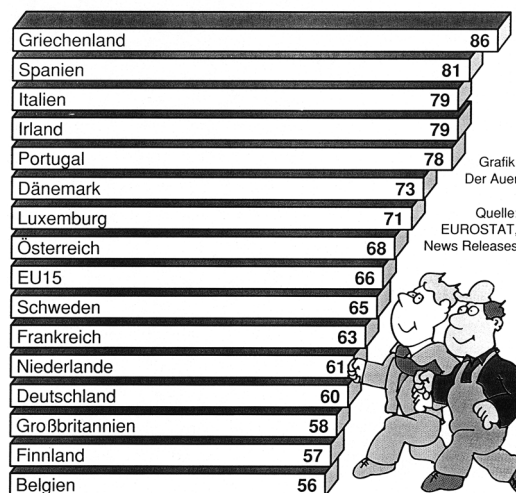
- Über 99% aller Betriebe in Österreich sind KMB.
- 90% aller Unternehmer beschäftigen nicht mehr als 10 Mitarbeiter.
- In Österreich werden 68% aller österreichischen Arbeitnehmer in KMB beschäftigt.
- KMB bilden 70% aller Lehrlinge aus,
- sie liefern zwei Drittel aller Steuern und Sozialabgaben an den Staat und
- sie erzielen mehr als 50% aller österreichischen Exporte.
- KMB entwickeln sich dynamischer, sichern Arbeitsplätze und reagieren rascher auf Marktänderungen.

Folie 2



### Beschäftigung in kleinen und mittleren Unternehmen

Ein europäischer Vergleich  
Anteil der Beschäftigten  
in KMU in Prozent



Im Langzeitvergleich zeigen sich aber auch die folgenden Punkte:

- Kleine Unternehmen (bis 99 Beschäftigte) und große Unternehmen (mehr als 1.000 Beschäftigte) reagieren empfindlicher auf die Konjunktur als mittelgroße Unternehmen, d. h., die Kleinen bewähren sich am besten in Abschwungphasen, und die Großen profitieren wiederum mehr von Aufschwungphasen. Die Großen sind aber von Strukturkrisen stärker betroffen als KMB.
- Großunternehmen zahlen im Durchschnitt höhere Löhne und Gehälter.
- Das Investitionsverhalten der beiden Größenklassen ist grundsätzlich verschieden:
  - KMB haben dann gute Chancen, wenn sie sich als Anbieter von solchen Spezialisten-Leistungen bewähren, die von Kunden nachgefragt werden.
  - Großbetriebe hingegen sind erfolgreich, wenn sie als Massenproduzent auftreten.

### **Chancen und Anforderungen an den mittelständischen Betrieb**

In den letzten Jahren haben sich die Rahmenbedingungen für die österreichische Wirtschaft grundlegend verändert.

Ein sich rasch änderndes ökonomisches Umfeld (EU-Beitritt, EWR, Ostöffnung, hohe Arbeitslosenquoten, Auslagerung von Produktionseinheiten in Billiglohnländer, ökologische Veränderungen, bewusstere, kritischere und mündigere Konsumenten usw.) verlangt von allen Wirtschaftseinheiten ein hohes Maß an

- Flexibilität und
- struktureller Anpassungsfähigkeit.

Genau diesen beiden Punkten werden die KMB leichter und besser gerecht.

„Small is beautiful“ bedeutet aber auch, dass in den einzelnen Wirtschaftssektoren in den nächsten Jahren noch grundlegende Veränderungen zu erwarten sind. Die Hauptprobleme dürften, nach Einschätzung der Autoren des Mittelstandsberichtes, die Folgenden sein:

- Im Gewerbe wird man noch innovativer sein müssen. Gerade in Österreich handelt es sich dabei um Familienunternehmen, die nicht nur von der Produktpalette her innovativer sein müssen, sondern die auch die bürokratischen Komponenten im Betrieb reduzieren werden müssen; bei mehr Internationalisierung ist Auslandsorientierung gefragt, um auch den inländischen Wettbewerbsverschärfungen entgegentreten zu können.
- Im Handel kommt es zu verstärkten Verdrängungen der KMBs durch große (meist internationale) Handelsketten.  
Wettbewerbsnachteile im Bereich der Betriebsablauf rationalisierung, Personaleinsatzflexibilität, Unternehmensnachfolge, Standortprobleme und der immens gestiegenen Immobilienpreise können sicher durch Flexibilität, Übersichtlichkeit und geringere Bürokratie wettgemacht werden.



- Der Bereich „Dienstleistungen“ steigt, gemessen an der Gesamtzahl der Unternehmen, stark an.
- Für die kleinen und mittleren Industriebetriebe wird die Zukunft vor allem in einer modernen und flexiblen Produktion liegen.
- Bei der Tourismuswirtschaft wird das Augenmerk auf der Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter liegen müssen, um durch einen echten Qualitätstourismus neue Zielgruppen zu finden und zu binden.

Wie gezeigt wurde, spielt der Mittelstand in Österreich schlechthin die wichtigste Rolle. Nicht zuletzt ist es der Mittelstand, der ein Garant und Förderer bestehender und neuer Arbeitsplätze ist.

Der Mittelstand ist:

- risikobewusst
- wendig
- innovativ
- arbeitsplatzintensiv.


Die Klein- und Mittelbetriebe sind die Aushängeschilder unseres marktwirtschaftlichen Systems. Denn nirgendwo manifestieren sich die Grundprinzipien der Marktwirtschaft, die Dezentralisierung von Entscheidungen und die Verantwortung besser als in Klein- und Mittelbetrieben.

Folie 3



## 4.2 Der Schritt in die Selbständigkeit

In einem marktwirtschaftlich orientierten Wirtschaftssystem ist es legitim, dass derjenige, der sein Vermögen, sein Kapital, seine Fähigkeit, seine Arbeitskraft, seine Ideen und seinen Mut einsetzt, dafür auch belohnt wird. Der erzielte Gewinn ist die Anerkennung für die unternehmerische Leistung, wenngleich der Weg in die Selbständigkeit kein gemütlicher Spaziergang ist. Und es gibt keine Garantien für den unternehmerischen Erfolg. Deshalb ist es wichtig, die Chancen und Risiken gleichermaßen zu kennen und beide gegeneinander abzuwägen.

 <b>Chancen</b>	 <b>Risiken</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mehr Entscheidungsfreiheit</li> <li>• Eigene Ideen durchsetzen</li> <li>• Allein die eigene Initiative und Leistung bestimmt den Erfolg</li> <li>• Die Arbeit macht mehr Freude</li> <li>• Keinen Ärger mit Vorgesetzten und Kollegen</li> <li>• Keine Anweisungen und Beurteilungen durch Vorgesetzte</li> <li>• Gesellschaftliches Ansehen und Einfluss steigen</li> <li>• Chance für höheres Einkommen</li> <li>• Vermögensbildung ist häufig leichter</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Weniger Sicherheit des Einkommens</li> <li>• Neue Probleme mit Kunden, Lieferanten, Konkurrenten, Mitarbeitern, Geldgebern, Behörden, Finanzamt ....</li> <li>• Ich bin auf mich allein gestellt</li> <li>• Weniger Freizeit, keinen festen Feierabend</li> <li>• Kein gesicherter Urlaub</li> <li>• Körperliche und geistige Belastung hoch</li> <li>• Startphase kann lang sein: Verzicht auf regelmäßiges festes Einkommen</li> </ul>

Einschlägige Untersuchungen haben gezeigt, je länger und genauer Sie sich auf den ersten Schritt in die Selbständigkeit vorbereiten, desto höher werden Ihre persönlichen Erfolgchancen sein.

Unternehmer sein heißt, in einem Spannungsfeld zwischen eigener Person und den geplanten künftigen Belangen des Unternehmens zu stehen.

### Was muss ein Unternehmer mitbringen?

**Er muss ein Allrounder sein!,**

- ein Fachmann auf seinem Gebiet,
- eine ausgewogene Persönlichkeit in der Unternehmens- und Mitarbeiterführung,

**und er braucht**

- Fähigkeiten im Umgang mit Kunden, Lieferanten und anderen Kontaktpersonen
- Willenskraft für Entscheidungen und
- Durchhaltevermögen für schwächere Zeiten.

Wenn es eine Kraft gibt, die Berge versetzen kann, dann ist es der Glaube an die eigenen Fähigkeiten. Vergessen Sie aber nicht eine Portion Selbstkritik!

**Folie 4**



### Das Unternehmenskonzept

Der erste praktische Arbeitsschritt in Richtung Selbständigkeit ist die Erstellung Ihres Unternehmenskonzeptes.

Manchmal scheitern Unternehmer – speziell in der Anlaufphase.

Hier lassen sich die Gründe in zwei Gruppen unterteilen:  
in Fehler bei der Unternehmensgründung und in Fehler nach erfolgter Gründung.



### Mein Unternehmenskonzept

- Die Idee: Produkt – Dienstleistung
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Produktionsfaktoren: Kapital – Personal
- Standort
  
- Mitbewerber
- Lieferanten
- Kunden
  
- Der Markt
- Gesellschaftliche Rahmenbedingungen
- Wertesystem der Gesellschaft

4

## Fehler bei der Unternehmensgründung

Übereilte Unternehmensgründung

Fehlende langfristige Planung

Falsche Einschätzung der Rahmenbedingungen

Falsche Einschätzung des Marktes

Fehlende Branchenkenntnisse

Falsche Einschätzung des Kapitalbedarfs

Fehlendes bzw. zu geringes Eigenkapital

Zu geringe kaufmännische Kenntnisse

Fehlende persönliche Voraussetzungen

  
Folie 5

## Fehler nach der Unternehmensgründung

### Unzureichende Planung

Mangelnde Finanzplanung u. Finanzierung

Fehlende Investitionspolitik

Überhöhte Privatentnahmen

### Fehlender Überblick

Ungenauere oder fehlende Kalkulation

Mangelnde **Anpassung** bei negativer Konjunkturentwicklung

Organisationsfehler bei raschem Wachstum

Sich **ändernde** gesellschaftliche Rahmenbedingungen

Falsche Lieferantenpolitik

Überhöhte Preise bei Vorlieferanten

Forderungsausfälle

Falsche Personalpolitik

  
Folie 6

Risiken lassen sich aber begrenzen.

Und eines ist wesentlich:

Sie sollen wissen, dass Sie nicht allein stehen.

Die Wirtschaftskammern und die Wirtschaftsförderungsinstitute haben in den vergangenen Jahren absolute Schwerpunkte gesetzt, indem sie die Serviceleistungen für Jungunternehmer konsequent ausgebaut haben und laufend durch neue Angebote ergänzen. Es liegt an Ihnen, sich dieser Serviceleistungen zu bedienen.

Im Anhang finden Sie die wichtigsten Adressen Ihrer Ansprechpartner.

Nutzen Sie das Angebot der Beratung und Schulung der Wirtschaftskammern! Wie die Wirtschaftskammern organisiert sind, lernen Sie im nächsten Kapitel, und gleichzeitig benutzen Sie erstmals den Text-Teil und den Aufgaben-Teil Ihrer Unterlagen.

## 5 Die Wirtschaftskammern in Österreich – Interessenvertretung der Unternehmerinnen und Unternehmer

### 5.1 Die Leistungen der Wirtschaftskammern:

#### • Sprachrohr für die Unternehmer Österreichs

Menschen mit Ideen, Interessen und Initiativen müssen in Österreich unterstützt werden. Die Unternehmerinnen und Unternehmer sind es, die Arbeitsplätze zur Verfügung stellen und somit Lebensqualität und Wohlstand sichern. Unternehmer sind jedoch eine Minderheit in der Gesellschaft. **Nur etwa 3 Prozent der österreichischen Bevölkerung gehören zur gewerblichen Wirtschaft.** Aus diesem Grunde ist eine starke Arbeitgebervertretung notwendig. Die Wirtschaftskammern als gesetzlich verankertes Gegengewicht zu Arbeiterkammern und Gewerkschaften sind das Sprachrohr für die Interessen, Anliegen und Wünsche des Unternehmerstandes. Insbesondere durch die Begutachtung von Gesetzen und Verordnungen und durch die **Vertretung der Mitgliederinteressen gegenüber dem Staat** sorgen die Wirtschaftskammern für unternehmerfreundliche Rahmenbedingungen. Besondere Bedeutung kommt ihnen im Rahmen der Sozialpartnerschaft zu. In Verhandlungen mit der Arbeiterkammer und der Gewerkschaft, aber auch mit der Landwirtschaftskammer wird versucht, die politischen Entscheidungsträger und die Regierung von den Ideen der Wirtschaft zu überzeugen. Aktuelle Themen wie Lohnnebenkosten, Arbeitszeitflexibilisierung, Bürokratieabbau, Lehrlingsausbildung etc. werden dabei verhandelt.

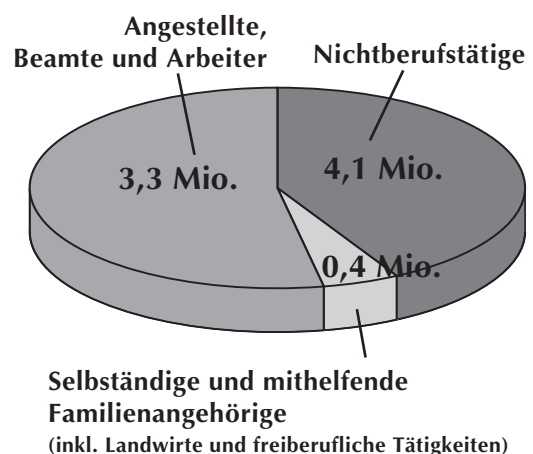
Da die Wirtschaft in den gesetzgebenden Organen sowie in der Gesellschaft eine Minderheit darstellt, ist es notwendig, dass alle Gewerbetreibenden in der Wirtschaftskammer Pflichtmitglieder sind. **Die gesetzliche Mitgliedschaft entsteht automatisch mit der Erlangung der Gewerbeberechtigung.**

Die Gewerbebeanmeldung selbst ist bei der Bezirksverwaltungsbehörde bzw. Magistrat (in Wien: Magistrat. Bezirksamt) einzureichen.

Die Wirtschaftskammer übernimmt auch zahlreiche öffentliche, vom Staat übertragene Aufgaben und erstellt hauptsächlich sogenannte Gemeingüter, die jedem Mitglied zugute kommen. Daher wäre es denkunmöglich, dass nur einige Freiwillige zahlende Mitglieder sind, und alle anderen kommen ohne Beiträge als „Trittbrettfahrer“ in den Genuss der Leistungen.

Folie 7

**Nur etwa 3 Prozent der österreichischen Bevölkerung gehören zur gewerblichen Wirtschaft**



Quelle: ÖSTAT-Volkszählung 1991

Der Gesetzgeber in Österreich vertraut darauf, dass die Kammern im Namen der gesamten vertretenen Mitgliedergruppe auftreten, und deren Interessen wahrgenommen und ausgeglichen werden.

Bei einer freiwilligen Mitgliedschaft würde der Staat all diese Aufgaben übernehmen müssen. Weniger Wirtschaftseinfluss, mehr Bürokratie und Staatseinfluss wären die Folge.

Der „**Interessenausgleich**“ ist eine der wichtigsten Aufgaben der Wirtschaftskammern! Es ist klar, dass sich die Interessen der einzelnen Mitglieder nicht immer mit den Interessen anderer Mitglieder decken können. Diese oft gegenläufigen Interessen auf einen gemeinsamen Nenner zu bringen ist jedoch wichtig, um öffentlich stark auftreten zu können.

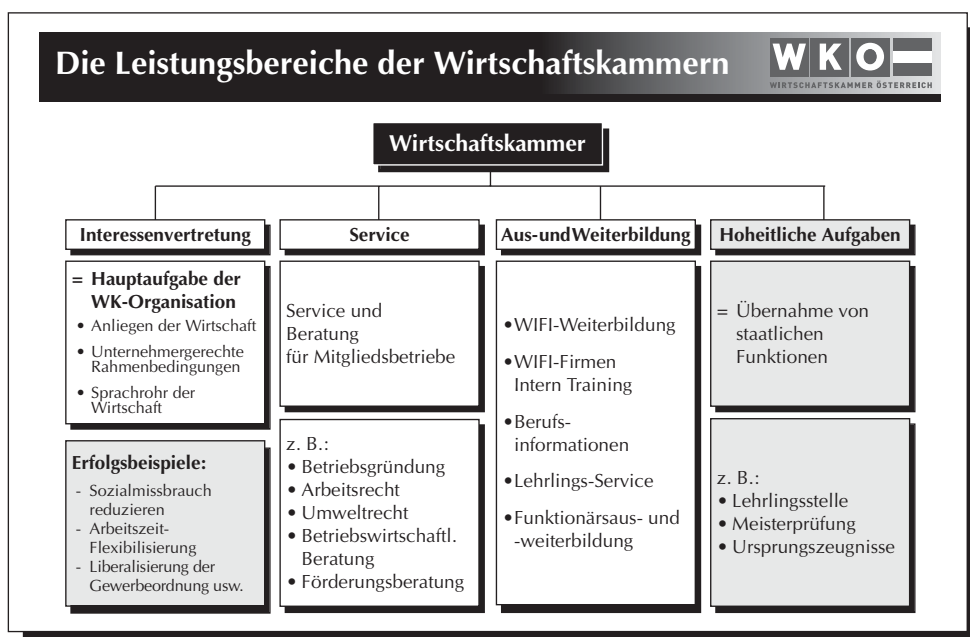
### • Service und Information aus einer Hand

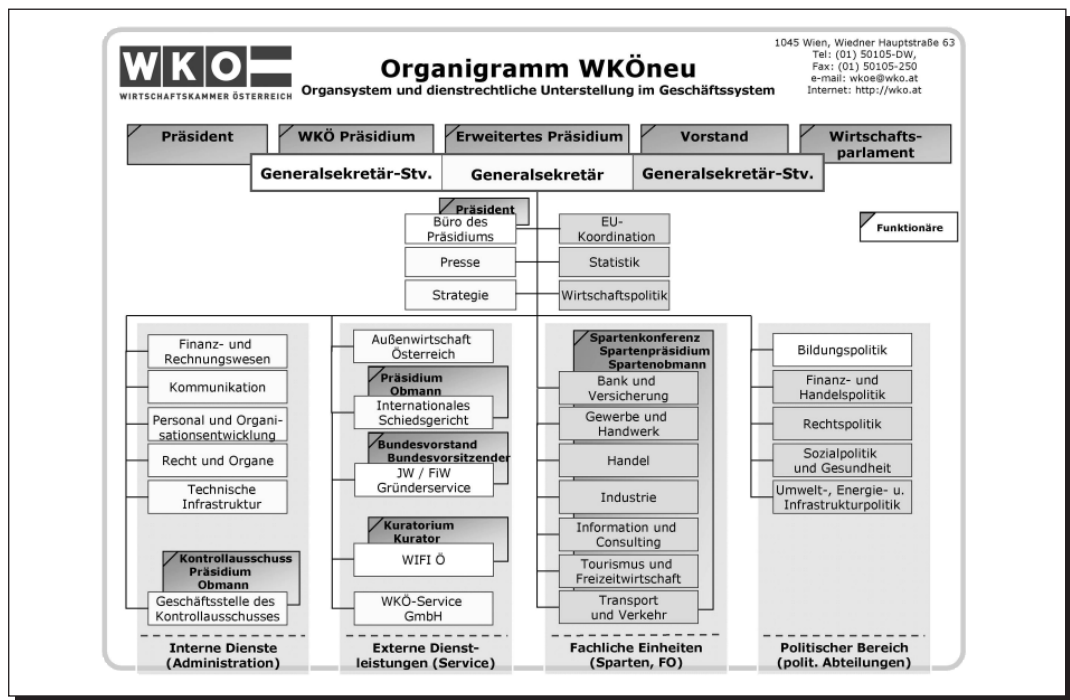
Eine Hauptaufgabe der Wirtschaftskammer, neben der Interessenvertretung und dem Interessenausgleich, ist die Beratung und Information der Mitgliedsbetriebe in rechtlichen Angelegenheiten (Rechtsservice) sowie in den Bereichen der Unternehmensführung und Wirtschaftsförderung. Die Bereiche Aus- und Weiterbildung und die Unterstützung der Mitgliedsbetriebe auf ausländischen Märkten sind ebenfalls Schwerpunkte. Von der Betriebsgründerberatung über die Arbeits- und Sozialrechtsberatung bis hin zur Nachfolge- und Übergabeberatung gibt es interessante und großteils kostenlose Angebote. Im übertragenen Wirkungsbereich haben die Wirtschaftskammern auch vom Staat überantwortete hoheitliche Aufgaben zu erfüllen. Dies sind vor allem die Lehrlingsausbildung und die Meisterprüfungsangelegenheiten, sowie die Ausstellungen von Ursprungszeugnissen.

Folie 8



Die Leistungsbereiche der Wirtschaftskammern im Überblick:





↑  
Folie 9

## 5.2 Aufbau und Organisation der Wirtschaftskammern:

In Österreich werden die Interessen verschiedener Berufsgruppen durch gesetzliche Interessenvertretungen wahrgenommen. (Arbeitnehmer z.B. durch die Kammern für Arbeiter und Angestellte.)

Die Interessenvertretung der gewerblich selbständigen Unternehmerinnen und Unternehmer sind die Wirtschaftskammern mit ihren Fachorganisationen.

- Die Wirtschaftskammerorganisation ist **fachlich** und **regional** gegliedert.

Die **fachliche Gliederung** ist durch die 7 Sparten mit fast 140 Fachverbänden gegeben.

Die **regionale Gliederung** findet ihren Ausdruck durch die einzelnen Landeskammern und ihre Regionalstellen (Bezirksstellen).

Die Wirtschaftskammer Österreich ist die Dachorganisation aller Landesorganisationen. Die fachliche Gliederung nach Sektionen der WK Österreich geht konform zu den Landeskammern.

**Wirtschaftskammer Österreich:**

**Bundessparte  
Fachverbände  
(Bundesgremium, Bundesinnung)**

**Landeskammer:**

**Landessparte  
Fachgruppen  
(Landesgremium, Landesinnung)**

## Hauptaufgaben der Regionalstellen

- ⇒ **Interessenvertretung**
  - regionale Interessenvertretung
  - regionaler Interessenausgleich
- ⇒ **Dienstleistung**
  - Rechtsberatung
  - Gründungsberatung
  - allgemeine Beratung
  - Gewerbeanmeldung
  - individuelle Mitgliederververtretung
- ⇒ **Behördliche Aufgaben**
  - Berufsausbildung
- ⇒ **Öffentlichkeitsarbeit**
- ⇒ **Koordination regionaler Tätigkeiten**

## Interessenvertretung und Service vor Ort: Die Regionalstellen

Damit die WK näher bei ihren Mitgliedern ist, wurden die Regionalstellen eingerichtet:

Die Mitglieder können leichter Kontakt aufnehmen, sie sparen Zeit und Geld für Anfahrtswege und außerdem können manche regionale Problemstellungen und Aktivitäten hier oft einfacher und zielführender bearbeitet werden.

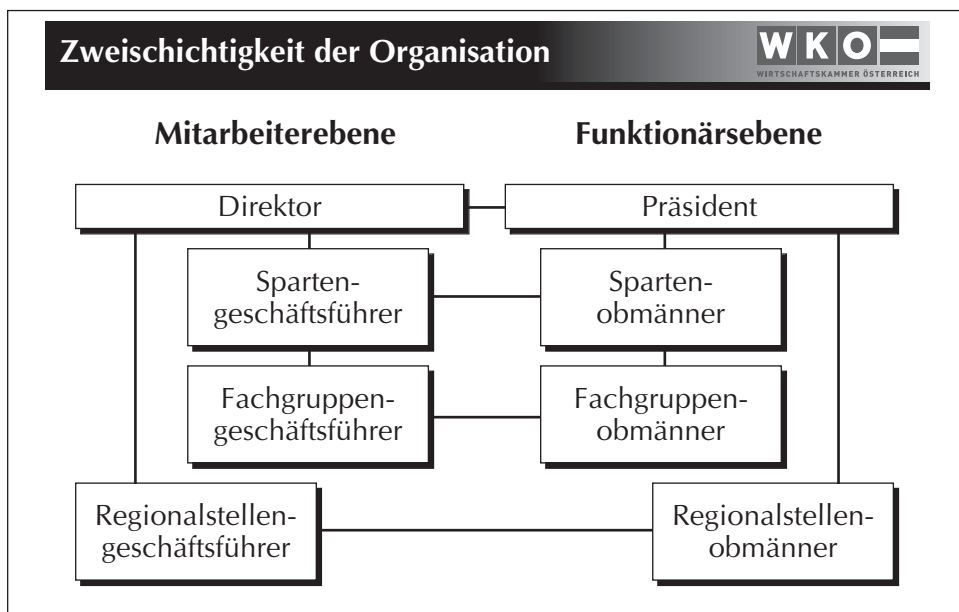
## Die Zweischichtigkeit der Organisation



Die Vertretung der Wirtschaftstreibenden in der Wirtschaftskammer und in den Fachorganisationen erfolgt einerseits durch **gewählte Funktionäre** und andererseits durch **Angestellte der Kammerorganisation**.



Die folgende Grafik zeigt Ihnen als Beispiel die Struktur einer Landeskammer:





## 5.3 Die Betreuung der Kammermitglieder:

Die Mitglieder stehen im Mittelpunkt des täglichen Schaffens der Wirtschaftskammerorganisation.

Die Meinungen, Ideen aber auch Anliegen und Probleme ihrer Mitglieder sind daher für die Kammer sehr wichtig.

### WER

### WOFÜR

#### Fachgruppe

(Innung, Gremium, Fachvertretung)

Anlaufstelle für Mitglieder der Fachgruppe für alle Fragen, fachliche Interessenvertretung, zuständig z. B.: für fachliche Fragen, Kollektivvertragsauskünfte etc., erste Kontaktstelle für die anderen Beratungseinrichtungen der Kammer.

#### Regionalstelle

Anlaufstelle der Kammermitglieder des betreffenden Bezirkes für alle Fragen, regionale Interessenvertretung. Vermittlung zur zuständigen Kammerstelle bei Problemen, die nicht in der Regionalstelle direkt gelöst werden können.

#### Sparten

Anlaufstelle für Fragen aus allen Fachgebieten, die mehrere Fachgruppen der jeweiligen Sparte betreffen, Interessenausgleich.

Folie 12



#### Wirtschaftskammer: (Präsidium, Kammerdirektion, Fachabteilungen)

Zuständig für Fragen aus allen Fachgebieten, die mehrere Fachgruppen mehrerer Sparten betreffen. Lösung von Problemen durch Spezialisten. Fragen aus folgenden Bereichen: Allgemeines und Gewerberecht, Arbeits- und Sozialversicherungsrecht, Steuer- (Abgaben-)recht, Zollrecht und Außenhandel, Berufsausbildung, Wirtschaftspolitik, Umweltschutzrecht, Verkehrspolitik. Fragen der Unternehmensgründung und Betriebsauflösung.

#### und Wirtschafts- förderungs- institut (WIFI)

Berufliche Aus- und Weiterbildung, Betriebsberatung, Innovations- und Exportförderung

### Betreuung der Mitglieder durch die Wirtschaftskammer

WER	WOFÜR
<b>Fachgruppe</b> (Innung, Gremium, Fachvertretung)	Fachliche Interessenvertretung, fachliche Fragen, erste Kontaktstelle für andere Beratungseinrichtungen.
<b>Regionalstelle</b>	Regionale Interessenvertretung, Anlaufstelle der Kammermitglieder des betreffenden Bezirkes für alle Fragen.
<b>Sparten</b>	Interessenausgleich, Fragen aus allen Fachgebieten, die mehrere Fachgruppen der jeweiligen Sparte betreffen.
<b>Wirtschaftskammer</b> (Präsidium, Kammerdirektion, Fachabteilungen)	Fragen aus allen Fachgebieten, die mehrere Fachgruppen mehrerer Sparten betreffen. Lösung von Problemen durch Spezialisten.
<b>WIFI</b>	Berufliche Aus- und Weiterbildung, Betriebsberatung, Innovations- und Exportförderung.

Die erste Anlaufstelle für Sie wird die Fachgruppengeschäftsstelle sein oder bei regionalen Themen auch die Regionalstelle.

## 5.4 Mitwirkung und Mitsprache als Kammermitglied

Alle 5 Jahre findet die Kammerwahl statt. Dabei kann jedes Kammermitglied die Vertreter seines Vertrauens wählen (**Funktionäre**).

Die gewählten Vertreter bilden dann den **Fachgruppenausschuss**, der als Vertretungsorgan für Branchenfragen und -themen auftritt.

Aus seiner Mitte werden der Fachgruppenobmann und zwei Stellvertreter gewählt.

Mindestens einmal pro Jahr finden sogenannte **Fachgruppentagungen** statt. Dazu werden alle Fachgruppenmitglieder eingeladen, um über Vorschläge, Pläne, Aktivitäten und Anträge abzustimmen.

Zum Beispiel: Der Obmann schlägt vor, einen namhaften Geldbetrag für eine Gemeinschaftswerbung auszugeben. Sie meinen aber das Geld sei besser in Aus- und Weiterbildungsseminaren investiert, und Sie erreichen auch die Zustimmung der anderen Fachgruppenmitglieder zu Ihrem Vorschlag.

**Fachgruppenveranstaltungen**, die zu bestimmten Themen und Anlässen stattfinden, bieten ebenfalls Gelegenheit mit den Funktionären in Kontakt zu kommen. Die Meinungsbildung bei derartigen Ereignissen ist eine ideale Gelegenheit mit seiner eigenen Interessenvertretung in Beziehung zu kommen.

Zahlreiche Branchen führen auch Mitgliederumfragen und Meinungsforen durch. Hier wird ein Instrument geboten um seine persönliche Meinung einzubringen.

## 5.5 Die Finanzierung

Die Leistungen der Wirtschaftskammer werden durch Umlagen finanziert, denn Qualität kostet was. Alle Mitglieder leisten einen Beitrag um die zahlreichen Aufgaben im Rahmen der Interessenvertretung und im Serviceleistungsbereich finanzieren zu können.

Der eigentliche Mitgliedsbeitrag zur Fachgruppe wird jährlich in Form der sogenannten **Grundumlage** eingehoben.

Da auch die Wirtschaftskammer zusätzlich zu den Fachgruppen Leistungen anbietet, wird die sogenannte Kammerumlage 1 (KU1) vorgeschrieben. Die KU1 ist kalendervierteljährlich selbst auf Basis des Vorsteuervolumens zu berechnen und zu entrichten (Betriebe bis zu € 150.000,- Umsatz sind von der KU1 befreit).

# FINANZIERUNG DER WIRTSCHAFTSKAMMERN

## KAMMERUMLAGEN

Kammerumlage 1 (KU 1): Bemessungsgrundlage ist das Vorsteuervolumen  
Kammerumlage 2 (KU 2): Zuschlag zum Dienstgeberbeitrag

**GRUNDUMLAGEN UND EINTRAGUNGSGEBÜHREN**  
dienen überwiegend zur Deckung der Auslagen der Fachorganisationen

**GEBÜHREN FÜR SONDERLEISTUNGEN**  
z. B: Prüfungsgebühren, Gebühren für Beurkundungen im zwischenstaatlichen Warenverkehr, für Auszüge aus der Mitgliederdatei u. dgl.

Betriebe die Dienstnehmer beschäftigen und einen Dienstgeberbeitrag zum Familienlastenausgleichsfonds zu zahlen haben, wird die sogenannte KU2 vorgeschrieben. Die KU2 ist ein Zuschlag zum Dienstgeberbeitrag.



Folie 13

Serviceangebote, insbesondere Beratungs- und Informationsleistungen sind teilweise kostenlos für die Mitglieder. Für einige Leistungen wie z.B. Prüfungen, Ursprungszeugnisse etc. werden Gebühren eingehoben.



Fragen 4–6

### Kontrollfragen:

Jetzt sollten Sie folgende Fragen beantworten können:

- Wie wird man Mitglied der Wirtschaftskammern?
- Wodurch wird das Mitspracherecht der einzelnen Berufsgruppen bewirkt?
- Wozu dient der Interessenausgleich?
- Welche Behördenaufgaben werden von der Wirtschaftskammer erfüllt?
- Wer vertritt die Wirtschaftskammern bzw. deren Fachorganisationen?
- Kann man auf die Mitgliedschaft verzichten?
- Welche Leistungen der Wirtschaftskammern für Jungunternehmer sind kostenlos?
- Wer ist alles „erste Kontaktstelle“ für Mitglieder?

5



## 6 Österreich, Mitglied der EU

Durch den Beitritt Österreichs zum gemeinsamen EU-Markt und spätestens durch die Einführung des EURO als gemeinsame Währung sind wesentliche Vereinfachungen für den „Export“ eingetreten. Größere Unternehmen haben diese Chance bereits zu nützen gewusst.

In vielen Klein- und Mittelbetrieben (KMU) wurden aber die Möglichkeiten noch gar nicht geprüft, obwohl die früheren Probleme der Exportabwicklung und der Währung weggefallen sind: Und dadurch übersehen sie eine mögliche Expansionschance.

Die Mitgliedschaft bei der EU ermöglicht Österreichs KMU die Teilnahme an speziellen, für diese zugeschnittenen Programmen. Dazu gehören unter anderem die Einrichtung eines Netzwerkes von Euro Info Centers (EIC) und die Durchführung von Kooperationsmessen.

In Österreich wurden sieben EIC eingerichtet: Das sind Servicestellen, die den Unternehmen EU-relevante Informationen anbieten, z. B. EU-Rechtsberatung, EU-Förderungsprogramme usw.

Fünf der österreichischen EIC sind in den Wirtschaftskammern Salzburg, Innsbruck, Linz und Graz, sowie in der Wirtschaftskammer Österreich in Wien eingerichtet.

Wenn Sie Fragen haben und Unterstützung suchen, wenden Sie sich am besten an eine der EU-Infostellen in den Wirtschaftskammern oder an ein Euro Info Center. Sie finden die Adressen im Anhang.

## Anhang 1:

### Prüfen Sie sich selbst!

Als erstes sollten Sie abklären, ob Sie eine Unternehmerpersönlichkeit sind. Fragen Sie doch einmal Ihren Ehepartner, Ihre Familie und Freunde, wie sie Sie einschätzen. Oft klären sich so persönliche Eigenschaften und Fähigkeiten.

Im Detail geht es um Eigenschaften wie dynamisch, aktiv, selbstbewusst, risikofreudig, geschäftstüchtig, entschlossen, durchsetzungsfähig, kontaktfreudig, belastbar, fachkundig und flexibel.

Wer Entscheidungen lieber anderen überlässt, wer Verantwortung und Risiko scheut, wer nur auf Anweisungen hin aktiv wird, der ist wohl kaum der geborene Unternehmer. Die folgenden Fragen können Ihnen, wenn Sie sie ehrlich beantworten, Klarheit über Ihre persönlichen Voraussetzungen geben.

	Ja	Nein
1. Bin ich gesundheitlich und körperlich so fit, um über einen langen Zeitraum hinweg einen Arbeitstag von zwölf Stunden (vielleicht auch mehr) durchzustehen?		
2. Bin ich bereit, in der Anfangsphase gelegentlich auch mein Wochenende zu opfern?		
3. Bin ich belastbar und verliere ich auch bei einer Vielzahl gleichzeitig auftretender Probleme nicht den Überblick?		
4. Traue ich mir zu, neben der alltäglichen Arbeit Fachliteratur zu studieren, Fortbildungsveranstaltungen zu besuchen und zu lernen, zu lernen, zu lernen?		
5. Besitze ich nicht nur fachspezifisches Wissen, sondern verfüge ich darüber hinaus auch über Wissen über andere Unternehmensbereiche (z. B. Finanzierung, Rechnungswesen, Logistik usw.)?		
6. Habe ich vor der Gründung genügend Zeit für die notwendigen Vorbereitungen?		
7. Habe ich die Vorteile und Nachteile abgewogen, einen Partner in mein Unternehmen aufzunehmen?		
8. Habe ich mit meinen Angehörigen meine Pläne für die Selbständigkeit diskutiert und kann ich mit ihrer aktiven und auch moralischen Unterstützung rechnen?		

	Ja	Nein
9. Habe ich ausreichend Kapital zur Verfügung (damit ich die ersten Monate meiner Selbständigkeit eventuell auch ohne Entnahmen aus dem Betrieb überleben kann)?		
10. Wäre meine Familie im Notfall fähig, für ihren Lebensunterhalt selbst zu sorgen?		
11. Gelingt es mir, auch zu den unterschiedlichsten Menschen rasch Kontakt zu finden?		
12. Bin ich überzeugt, dass ich gegenüber Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und Konkurrenten genügend Durchsetzungsvermögen besitze?		
13. Bin ich in der Lage, Rückschläge zu verkraften?		
14. Bin ich bereit, für meine neue Existenz Geld, Freizeit, Nerven und Mühen zu investieren?		
15. Bin ich fähig, Entscheidungen – wenn nötig – auch rasch zu treffen?		
<b>Summe</b>		

*Auch wenn Sie jetzt einige Fragen mit „Nein“ beantwortet haben, ist das kein Grund, die Flinte ins Korn zu werfen. Niemand ist zum Unternehmer geboren, aber Unternehmer sein kann gelernt werden. Und zwar sowohl in persönlicher als auch in fachlicher Hinsicht. Wer über längere Zeit Erfolg haben will, darf nie aufhören zu lernen.*

Aus: Unternehmer sein – Unternehmer werden, Wirtschaftskammer Wien

## Anhang 2: Serviceadressen

Wirtschaftsförderungsinstitut  
der Wirtschaftskammer Burgenland  
Gölbeszeile 1  
7000 Eisenstadt  
Tel.: 02682/695

Meisterprüfungsstelle:  
Wirtschaftskammer Burgenland  
Ing.-Julius-Raab-Straße 1  
7001 Eisenstadt  
Tel.: 02682/695

Wirtschaftsförderungsinstitut  
der Wirtschaftskammer Kärnten  
Bahnhofstraße 40  
9020 Klagenfurt  
Tel.: 0463/5868

Meisterprüfungsstelle:  
Wirtschaftskammer Kärnten  
Bahnhofstraße 40-42  
9021 Klagenfurt  
Tel.: 0463/5868

Wirtschaftsförderungsinstitut  
der Wirtschaftskammer  
Niederösterreich  
Mariazeller Straße 97  
3100 St. Pölten  
Tel.: 02742/890

Meisterprüfungsstelle:  
Wirtschaftskammer  
Niederösterreich  
Herrengasse 10  
1014 Wien  
Tel.: 01/53466

Wirtschaftsförderungsinstitut  
der Wirtschaftskammer  
Oberösterreich  
Wiener Straße 150  
4024 Linz  
Tel.: 0732/3332-274

Meisterprüfungsstelle:  
Wirtschaftskammer Oberösterreich  
im WIFI Linz  
Wiener Straße 150  
4024 Linz  
Tel.: 0732/7800-579

Wirtschaftsförderungsinstitut  
der Wirtschaftskammer Salzburg  
Julius-Raab-Platz 2  
5027 Salzburg  
Tel.: 0662/8888-411, 412, 413

Meisterprüfungsstelle:  
Wirtschaftskammer Salzburg  
Julius-Raab-Platz 1  
5027 Salzburg  
Tel.: 0662/8888

Wirtschaftsförderungsinstitut  
der Wirtschaftskammer Steiermark  
Körblergasse 111-113  
8021 Graz  
Tel.: 0316/602-253, 254

Meisterprüfungsstelle:  
Wirtschaftskammer Steiermark  
Körblergasse 111-113  
8021 Graz  
Tel.: 0316/601

Wirtschaftsförderungsinstitut  
der Wirtschaftskammer Tirol  
Egger-Lienz-Straße 116  
6020 Innsbruck  
Tel.: 0512/5350

Meisterprüfungsstelle:  
Wirtschaftskammer Tirol  
Meinhardstraße 14  
6021 Innsbruck  
Tel.: 0512/5310



Wirtschaftsförderungsinstitut  
der Wirtschaftskammer Vorarlberg  
Bahnhofstraße 24  
6850 Dornbirn  
Tel.: 05572/3894

Meisterprüfungsstelle:  
Wirtschaftskammer Vorarlberg  
Wichnergasse 9  
6800 Feldkirch  
Tel.: 05522/305

Wirtschaftsförderungsinstitut  
der Wirtschaftskammer Wien  
Währinger Gürtel 97  
1181 Wien  
Tel.: 01/47677-580

Meisterprüfungsstelle:  
Rudolf-Sallinger-Platz 1  
1030 Wien  
Tel.: 01/51 450

Wirtschaftskammer Wien  
Stubenring 8-10  
1010 Wien  
Tel.: 01/51450

## Wichtige Internetadressen für Sie:

<http://www.gruenderservice.net> „Spezielles Gründerservice“

Unter dieser Internet-Adresse finden Sie kostenlos Rat und Hilfe für alle Bedürfnisse eines Unternehmensgründers. Sie bietet Ihnen umfangreiche Informationen, konkrete Hilfen und kompetente Ansprechpartner zu folgenden Bereichen: Gründungsfahrplan, Betriebsnachfolge, Franchise, Amtswege, Treffpunkt.

<http://wko.at> „Wirtschaftskammer-Portal“

Durch dieses Portal haben Sie Zugang zum umfangreichen Serviceangebot der Wirtschaftskammern Österreichs. Die Wirtschaftskammern Österreichs unterstützen Sie nicht nur in der Gründungsphase, sondern stehen Ihnen während Ihrer gesamten Unternehmerlaufbahn mit Rat und Tat zur Seite.

<http://www.startupboerse.at> **Junge Wirtschaft Österreichs**  
<http://www.nachfolgeboerse.at> **und Gründerservice**

Die Startupboerse beinhaltet 3 Leistungsbereiche:

- **rent a rentner** ermöglicht den persönlichen Know-how-Transfer von Senior-Experten zu Gründern und Jungunternehmern.
- **nachfolgeboerse** ermöglicht direkten Kontakt zu Firmeninhabern, die für ihr Unternehmen einen Nachfolger suchen und die Übergabe vorbereiten wollen.
- **partnerboerse** bringt Gründer und Jungunternehmer zusammen.

<http://www.wifi.at> **Wirtschaftsförderungsinstitut**

Auf der Homepage des WIFI finden Sie zur Zeit Informationen zu folgenden Themen:

Aus- und Weiterbildung (Kursbuch), Veranstaltungen, Publikationen, Videos, Neue Medien, Zum Thema Weiterbildung, Ausbildung ausländischer Manager, Modeshop, Messen und Ausstellungen, Geschäftsanbahnung mit ausländischen Firmen, Benchmarkingzentrum, Beratungs-, Innovations- und Technologieservice.

## Anhang 3: EU-Infostellen in den Wirtschaftskammern

Wirtschaftskammer Burgenland  
Ing. Julius-Raab-Straße 1  
7000 Eisenstadt

Mag. Peter Wrann  
Tel.: 02682/695 DW 55

Wirtschaftskammer Kärnten  
Bahnhofstraße 40-42  
9021 Klagenfurt

Dr. Arnulf Schatzmayr,  
Mag. Alfred Puff  
Tel.: 0463/5868 DW 750 oder 760

Wirtschaftskammer Niederösterreich  
Herrengasse 10  
1014 Wien

Dr. Günter Halbwachs,  
Dr. Michaela Kleedorfer  
Tel.: 01/53466 DW 320 oder 286

Wirtschaftskammer Oberösterreich  
Hessenplatz 3  
4010 Linz

Dr. Richard Obermayr,  
Mag. Robert Leitner  
Tel.: 0732/7800 DW 263 oder 479

Wirtschaftskammer Salzburg  
Julius-Raab-Platz 1  
5027 Salzburg

Dr. Christian Möller,  
Dr. Martina Scherthanner  
Tel.: 0662/8888 DW 306 oder 400

Wirtschaftskammer Steiermark  
Körblergasse 111-113  
8021 Graz

Dr. Heinz Rabussay,  
Dr. Claudia Weyringer  
Tel.: 0316/601 DW 650 oder 600

Wirtschaftskammer Tirol  
Meinhardstraße 12-14  
6021 Innsbruck

Dr. Peter Völker  
Tel.: 0512/5310 DW 293

Wirtschaftskammer Vorarlberg  
Wichnergasse 9  
6800 Feldkirch

Dkfm. Richard Schrott  
Tel.: 05522/305 DW 251

Wirtschaftskammer Wien  
Stubenring 8-10  
1010 Wien

Dr. Gabriele Führer,  
Mag. Claudia Kirchschrager  
Tel.: 01/51450 DW 1390 oder 1474

---

**IMPRESSUM:**

Ausarbeitung,  
Medieninhaber  
und Herausgeber: Inhouse GmbH der  
Wirtschaftskammern Österreich  
1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63

Verlegt bei: AtGams Verlag GesmbH  
1070 Wien, Lindengasse 22

Auflage 2003 Printed in Austria

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.  
Jede Verwertung ohne Zustimmung des Verlags ist unzulässig.  
Das gilt insbesondere für Fotokopien, Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikro-  
verfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.